

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH	2
1. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:	2
1.1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh:	2
1.2. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:	2
1.3. Vai trò của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:	3
1.3.1. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là công cụ quản trị doanh nghiệp:	3
1.3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:	4
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:	5
1.3.3.1. Các nhân tố bên ngoài:	5
1.3.3.2. Các nhân tố bên trong	8
1.4. Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:	11
1.5. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	12
1.5.1 Nhóm chỉ tiêu tổng quát	12
1.5.1.1. Sức sản xuất.....	12
1.5.1.2 Sức sinh lợi.....	12
1.5.2 Hiệu quả sử dụng chi phí.....	13
1.5.2.1 Hiệu quả sử dụng chi phí dịch vụ mua ngoài.....	13
1.5.2.2 Hiệu quả sử dụng chi phí khác	14
1.5.3 Hiệu quả sử dụng tài sản	14
1.5.3.1 Hiệu quả sử dụng tài sản cố định(TSCĐ)	14
1.5.3.2 Hiệu quả sử dụng tài sản lưu động (TSLĐ)	15
1.5.3.3 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản (TTS)	16
1.5.4 Hiệu suất sử dụng lao động.....	16
1.5.5 Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu(VCSH).....	17
1.6. Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp	17
1.6.1 Đánh giá khái quát tình hình tài chính	17
1.6.2 Đánh giá khả năng thanh toán	18
1.6.2.1.Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	18
1.6.2.2 Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn	18

1.6.2.3 Hệ số khả năng thanh toán nhanh	19
1.6.2.4 Hệ số thanh toán lãi vay	19
1.6.3 Các chỉ số về hoạt động	19
1.6.3.1 Số vòng quay hàng tồn kho	19
1.6.3.2 Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	20
1.6.3.3 Vòng quay các khoản phải thu	20
1.6.3.4 Vòng quay toàn bộ vốn	20
1.6.3.5 Vòng quay vốn lưu động	21
1.4.3.6 Vòng quay vốn cố định	21
1.6.4 Các chỉ tiêu sinh lời	21
1.6.4.1 Doanh lợi tiêu thụ	21
1.6.4.2 Doanh lợi tài sản (ROA)	22
1.6.4.3 Doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE)	22
1.6.5 Cơ cấu tài sản, nguồn vốn	22
1.4.5.1 Tài sản cố định	22
1.6.5.2 Tài sản lưu động	23
1.6.5.3 Vốn chủ sở hữu	23
1.6.5.4 Vốn vay	23
1.7. Các phương pháp phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	23
1.7.1. Phương pháp chi tiết	24
1.7.2. Phương pháp so sánh	25
1.7.3. Phương pháp thay thế liên hoàn (loại trừ dần)	25
1.7.4. Phương pháp liên hệ	26
1.7.5. Phương pháp hồi quy tương quan	26
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH Ở TỔNG CÔNG TY CÔNG NGHIỆP TÀU THỦY BẠCH ĐẰNG	28
2.1. Một số nét khái quát về Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng:	28
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển:	28
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp:	30
2.1.3. Cơ cấu tổ chức sản xuất và bộ máy quản lý:	31
2.1.4. Đặc điểm quy trình công nghệ sản xuất của công ty	34
2.1.5. Các hoạt động Marketing trong doanh nghiệp	35
2.1.6. Đặc điểm lao động trong doanh nghiệp	37
2.2. Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng	38

2.2.1. Phân tích khái quát kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng	38
2.2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng	42
2.2.2.1. Phân tích hiệu quả về chi phí:	42
2.2.2.2. Phân tích chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn:	43
2.2.2.4. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính cơ bản:	51
2.3. Đánh giá chung về doanh nghiệp:	58
2.3.1. Những kết quả đạt được:	58
2.3.2. Những hạn chế:	59
CHƯƠNG 3- MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI TỔNG CÔNG TY CÔNG NGHIỆP TÀU THỦY BẠCH ĐẰNG.....	60
3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong những năm tới	60
3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng	61
3.2.1. Giải pháp tăng tốc độ thu hồi các khoản phải thu:	61
3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp:	61
3.2.1.2. Nội dung biện pháp:	62
3.2.1.3. Chi phí của biện pháp:	63
3.2.1.4. Kết quả dự kiến đạt được:	63
3.2.2. Giải pháp thành lập bộ phận Marketing:	64
3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp:	64
3.2.2.2. Nội dung của biện pháp:	64
3.2.2.3. Chi phí của biện pháp:	66
3.2.2.4. Kết quả dự kiến đạt được:	66
3.2.3. Biện pháp tăng cường đào tạo nâng cao chất lượng lao động	67
3.2.3.1. Cơ sở của biện pháp:	67
3.2.3.2. Nội dung của biện pháp:	68
3.2.3.3. Chi phí của biện pháp:	68
3.2.3.4. Kết quả dự kiến đạt được:	69
KẾT LUẬN	70
TÀI LIỆU THAM KHẢO	71

LỜI MỞ ĐẦU

Kinh tế thị trường là việc tổ chức nền kinh tế xã hội dựa trên cơ sở một nền sản xuất hàng hoá. Thị trường luôn mở ra các cơ hội kinh doanh mới cho các doanh nghiệp, nhưng đồng thời cũng chứa đựng những mối nguy cơ đe dọa cho các doanh nghiệp. Để các doanh nghiệp có thể đứng vững trước quy luật cạnh tranh khắc nghiệt của cơ chế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp luôn phải vận động, tìm tòi hướng đi cho phù hợp. Việc doanh nghiệp đứng vững chỉ có thể khẳng định bằng cách hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù có ý nghĩa rất quan trọng trong mọi nền kinh tế, là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp. Đánh giá hiệu quả kinh doanh chính là quá trình so sánh giữa chi phí bỏ ra và kết quả thu về với mục đích đã được đặt ra và dựa trên cơ sở giải quyết các vấn đề cơ bản của nền kinh tế: Sản xuất cái gì? Sản xuất như thế nào? Và sản xuất cho ai? Do đó việc nghiên cứu và xem xét về vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh là một đòi hỏi tất yếu đối với mỗi doanh nghiệp trong quá trình hoạt động kinh doanh hiện nay. Việc nâng cao hiệu quả kinh doanh đang là một bài toán rất khó đòi hỏi mỗi doanh nghiệp cần phải quan tâm đến, đây là một vấn đề có ý nghĩa quan trọng đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, đòi hỏi các doanh nghiệp cần phải có độ nhạy bén, linh hoạt trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình.

Vì vậy, trong quá trình thực tập ở Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng, với những kiến thức đã tích lũy được cùng với sự giúp đỡ tận tình của Thạc sĩ Đinh Thị Thu Hương nên em đã chọn đề tài "*Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng*" làm đề tài khóa luận của mình.

Nội dung khóa luận bao gồm các phần sau:

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

Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng.

Chương 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng.

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

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

1. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

1.1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh:

Trong thời đại ngày nay, hoạt động sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ luôn gắn liền với cuộc sống của con người, công việc sản xuất thuận lợi khi các sản phẩm tạo ra được thị trường chấp nhận tức là đồng ý sử dụng sản phẩm đó. Để được như vậy thì các chủ thể tiến hành sản xuất phải có khả năng kinh doanh.

“ Nếu loại bỏ các phần khác nhau nói về phương tiện, phương thức, kết quả cụ thể của hoạt động kinh doanh thì có thể hiểu kinh doanh là các hoạt động kinh tế nhằm mục tiêu sinh lời của chủ thể kinh doanh trên thị trường”.

Hoạt động kinh doanh có đặc điểm:

+ Do một chủ thể thực hiện và gọi là chủ thể kinh doanh, chủ thể kinh doanh có thể là cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp

+ Kinh doanh phải gắn với thị trường, các chủ thể kinh doanh có mối quan hệ mật thiết với nhau, đó là quan hệ với các bạn hàng, với chủ thể cung cấp đầu vào, với khách hàng, với đối thủ cạnh tranh, với nhà nước. Các mối quan hệ này giúp cho các chủ thể kinh doanh duy trì hoạt động kinh doanh đưa doanh nghiệp của mình ngày càng phát triển.

+ Kinh doanh phải có sự vận động của dòng vốn: Vốn là yếu tố quyết định cho công việc kinh doanh, không có vốn thì không thể có hoạt động kinh doanh. Chủ thể kinh doanh sử dụng vốn mua nguyên liệu, thiết bị sản xuất, thuê lao động...

+ Mục đích chủ yếu của hoạt động kinh doanh là lợi nhuận.

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

Trong cơ chế thị trường hiện nay ở nước ta, mục tiêu lâu dài bao trùm của các doanh nghiệp là kinh doanh có hiệu quả và tối đa hoá lợi nhuận. Môi trường kinh doanh luôn biến đổi đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải có chiến lược kinh doanh thích hợp. Công việc kinh doanh là một nghệ thuật đòi hỏi sự tính toán nhanh

nhạy, biết nhìn nhận vấn đề ở tầm chiến lược. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh luôn gắn liền với hoạt động kinh doanh, có thể xem xét nó trên nhiều góc độ. Để hiểu được khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cần xét đến hiệu quả kinh tế của một hiện tượng.

“ Hiệu quả kinh tế của một hiện tượng (hoặc quá trình) kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (nhân lực, tài lực, vật lực, tiền vốn) để đạt được mục tiêu xác định”, nó biểu hiện mối quan hệ tương quan giữa kết quả thu được và toàn bộ chi phí bỏ ra để có kết quả đó, phản ánh được chất lượng của hoạt động kinh tế đó.

Từ định nghĩa về hiệu quả kinh tế của một hiện tượng như trên ta có thể hiểu hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu đã đặt ra, nó biểu hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và những chi phí bỏ ra để có được kết quả đó, độ chênh lệch giữa hai đại lượng này càng lớn thì hiệu quả càng cao. Trên góc độ này thì hiệu quả đồng nhất với lợi nhuận của doanh nghiệp và khả năng đáp ứng về mặt chất lượng của sản phẩm đối với nhu cầu của thị trường.

1.3. Vai trò của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

1.3.1. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là công cụ quản trị doanh nghiệp:

Để tiến hành bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào con người cũng cần phải kết hợp yếu tố con người và yếu tố vật chất nhằm thực hiện công việc phù hợp với ý đồ trong chiến lược và kế hoạch sản xuất kinh doanh của mình trên cơ sở nguồn lực sẵn có. Để thực hiện điều đó bộ phận quản trị doanh nghiệp sử dụng rất nhiều công cụ trong đó có công cụ hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Việc xem xét và tính toán hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh không những chỉ cho biết việc sản xuất đạt được ở trình độ nào mà còn cho phép các nhà quản trị tìm ra các nhân tố để đưa ra những các biện pháp thích hợp trên cả hai phương diện tăng kết quả và giảm chi phí kinh doanh nhằm mục tiêu nâng cao hiệu quả.

Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực đầu vào, do đó xét trên phương diện lý luận và thực tiễn, phạm trù hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh quả đóng vai trò rất quan trọng trong việc đánh giá, so sánh, phân tích kinh tế nhằm tìm ra một giải pháp tối ưu nhất để đạt được mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận. Với vai trò là phương tiện đánh giá và phân tích kinh tế, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh không chỉ được sử dụng ở mức độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng đầu vào ở toàn bộ doanh nghiệp mà còn đánh giá được trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào ở phạm vi toàn doanh nghiệp cũng như đánh giá được từng bộ phận của doanh nghiệp.

1.3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

Mọi nguồn tài nguyên trên trái đất đều là hữu hạn và ngày càng cạn kiệt, khan hiếm do hoạt động khai thác, sử dụng hầu như không có kế hoạch của con người. Trong khi đó mật độ dân số của từng vùng, từng quốc gia ngày càng tăng và nhu cầu sử dụng sản phẩm hàng hoá dịch vụ là phạm trù không có giới hạn - càng nhiều, càng đa dạng, càng chất lượng càng tốt. Sự khan hiếm đòi hỏi con người phải có sự lựa chọn kinh tế, nhưng đó mới chỉ là điều kiện cần, khi đó con người phát triển kinh tế theo chiều rộng: tăng trưởng kết quả sản xuất trên cơ sở gia tăng các yếu tố sản xuất. Điều kiện đủ là cùng với sự phát triển của khoa học kỹ thuật ngày càng có nhiều phương pháp khác nhau để tạo ra sản phẩm dịch vụ, cho phép cùng những nguồn lực đầu vào nhất định người ta có thể tạo ra rất nhiều loại sản phẩm khác nhau, sự phát triển kinh tế theo chiều dọc nhường chỗ cho sự phát triển kinh tế theo chiều sâu: sự tăng trưởng kết quả kinh tế của sản xuất chủ yếu nhờ vào việc cải tiến các yếu tố sản xuất về mặt chất lượng, ứng dụng các tiến bộ kỹ thuật mới, công nghệ mới, hoàn thiện công tác quản trị và cơ cấu kinh tế. Nói một cách khái quát là nhờ vào việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trong cơ chế thị trường, việc giải quyết ba vấn đề kinh tế sản xuất cái gì, sản xuất cho ai và sản xuất như thế nào được quyết định theo quan hệ cung cầu, giá cả thị trường, cạnh tranh và hợp tác, doanh nghiệp phải tự đưa ra chiến lược kinh

doanh và chịu trách nhiệm với kết quả kinh doanh của mình, lúc này mục tiêu lợi nhuận trở thành mục tiêu quan trọng mang tính chất quyết định. Trong điều kiện khan hiếm các nguồn lực thì việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là tất yếu đối với mọi doanh nghiệp. Mặt khác doanh nghiệp còn chịu sự cạnh tranh khốc liệt, để tồn tại và phát triển được, phương châm của các doanh nghiệp luôn phải là không ngừng nâng cao chất lượng và năng suất lao động, dẫn đến việc tăng năng suất là điều tất yếu.

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:

1.3.3.1. Các nhân tố bên ngoài:

a. Môi trường pháp lý

"Môi trường pháp lý bao gồm luật, văn bản dưới luật, quy trình, quy phạm kỹ thuật sản xuất...Tất cả các quy phạm kỹ thuật sản xuất kinh doanh đều tác động trực tiếp đến hiệu quả và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp". Đó là các quy định của nhà nước về những thủ tục, vấn đề có liên quan đến phạm vi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp khi tham gia vào môi trường kinh doanh cần phải nghiên cứu, tìm hiểu và chấp hành đúng theo những quy định đó.

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

Môi trường pháp lý tạo sự bình đẳng của mọi loại hình kinh doanh, mọi doanh nghiệp có quyền và nghĩa vụ như nhau trong phạm vi hoạt động của mình. Trong nền kinh tế thị trường mở cửa hội nhập không thể tránh khỏi hiện tượng những doanh nghiệp lớn có khả năng cạnh tranh sẽ thôn tóm những doanh nghiệp

nhỏ. Nhà nước đứng ra bảo vệ quyền lợi cho các doanh nghiệp “yếu thế” có thể duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh của mình và điều chỉnh các lĩnh vực sản xuất cho phù hợp với cơ chế, đường lối kinh tế chung cho toàn xã hội.

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

b. Môi trường chính trị, văn hoá- xã hội

Hình thức, thể chế đường lối chính trị của Đảng và Nhà nước quyết định các chính sách, đường lối kinh tế chung, từ đó quyết định các lĩnh vực, loại hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Môi trường chính trị ổn định sẽ có tác dụng thu hút các hình thức đầu tư nước ngoài liên doanh, liên kết tạo thêm được nguồn vốn lớn cho doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Ngược lại nếu môi trường chính trị rối ren, thiếu ổn định thì không những hoạt động hợp tác sản xuất kinh doanh với các doanh nghiệp nước ngoài hầu như là không có mà ngay hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ở trong nước cũng gặp nhiều bất ổn.

Môi trường văn hoá- xã hội bao gồm các nhân tố điều kiện xã hội, phong tục tập quán, trình độ, lối sống của người dân... Đây là những yếu tố rất gần gũi và có ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp chỉ có thể duy trì và thu được lợi nhuận khi sản phẩm làm ra phù hợp với nhu cầu, thị hiếu khách hàng, phù hợp với lối sống của người dân nơi tiến hành hoạt động sản xuất. Mà những yếu tố này do các nhân tố thuộc môi trường văn hoá- xã hội quy định.

c. Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế là một nhân tố bên ngoài tác động rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tăng trưởng kinh tế quốc dân, chính sách

kinh tế của Chính phủ, tốc độ tăng trưởng, chất lượng của sự tăng trưởng hàng năm của nền kinh tế, tỷ lệ lạm phát, thất nghiệp, cán cân thương mại...luôn là các nhân tố tác động trực tiếp đến các quyết định cung cầu và từ đó tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp. Là tiền đề để Nhà nước xây dựng các chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách tài chính, các chính sách ưu đãi với các doanh nghiệp, chính sách ưu đãi các hoạt động đầu tư... ảnh hưởng rất cụ thể đến kế hoạch sản xuất kinh doanh và kết quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

Ngoài ra, tình hình kinh doanh hay sự xuất hiện thêm của các đối thủ cạnh tranh cũng buộc doanh nghiệp cần quan tâm đến chiến lược kinh doanh của mình. Một môi trường cạnh tranh lành mạnh sẽ thúc đẩy các doanh nghiệp cùng phát triển, cùng hướng tới mục tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình. Tạo điều kiện để các cơ quan quản lý kinh tế nhà nước làm tốt công tác dự báo điều tiết đúng đắn các hoạt động và có các chính sách mang lại hiệu quả kinh tế cho các doanh nghiệp.

d. Môi trường thông tin

Trong nền kinh tế thị trường cuộc cách mạng về thông tin đang diễn ra mạnh mẽ bên cạnh cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật. Để làm bất kỳ một khâu nào của quá trình sản xuất kinh doanh cần phải có thông tin, vì thông tin bao trùm lên các lĩnh vực, thông tin để điều tra khai thác thị trường cho ra một sản phẩm mới, thông tin về kỹ thuật sản xuất, thông tin về thị trường tiêu thụ sản phẩm, thông tin về các đối thủ cạnh tranh, thông tin về kinh nghiệm thành công hay nguyên nhân thất bại của các doanh nghiệp đi trước. Doanh nghiệp muốn hoạt động sản xuất kinh doanh của mình có hiệu quả thì phải có một hệ thống thông tin đầy đủ, kịp thời, chính xác. Ngày nay thông tin được coi là đối tượng kinh doanh, nền kinh tế thị trường là nền kinh tế thông tin hoá.

Biết khai thác và sử dụng thông tin một cách hợp lý thì việc thành công trong kinh doanh là rất cao, đem lại thắng lợi trong cạnh tranh, giúp doanh nghiệp xác

định phương hướng kinh doanh tận dụng được thời cơ hợp lý mang lại kết quả kinh doanh thắng lợi.

e. Môi trường quốc tế

Trong xu thế toàn cầu hoá nền kinh tế như hiện nay thì môi trường quốc tế có sức ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Các xu hướng, chính sách bảo hộ hay mở cửa, sự ổn định hay biến động về chính trị, những cuộc bạo động, khủng bố, những khủng hoảng về tài chính, tiền tệ, thái độ hợp tác làm ăn của các quốc gia, nhu cầu và xu thế sử dụng hàng hoá có liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp đều có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, không chỉ với những doanh nghiệp. Môi trường quốc tế ổn định là cơ sở để các doanh nghiệp tiến hành nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

1.3.3.2. Các nhân tố bên trong

Ngoài các nhân tố vĩ mô với sự ảnh hưởng như đã nói ở trên, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được quyết định bởi các nhân tố bên trong doanh nghiệp, đây là các yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

a. Nhân tố quản trị doanh nghiệp và cơ cấu tổ chức

Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được chỉ đạo bởi bộ máy quản trị của doanh nghiệp. Tất cả mọi hoạt động của doanh nghiệp từ quyết định mặt hàng kinh doanh, kế hoạch sản xuất, quá trình sản xuất, huy động nhân sự, kế hoạch, chiến lược tiêu thụ sản phẩm, các kế hoạch mở rộng thị trường, các công việc kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên, các biện pháp cạnh tranh, các nghĩa vụ với nhà nước. Vậy sự thành công hay thất bại trong sản xuất kinh doanh của toàn bộ doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào vai trò điều hành của bộ máy quản trị .

Bộ máy quản trị hợp lý, xây dựng một kế hoạch sản xuất kinh doanh khoa học phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, có sự phân công, phân nhiệm cụ thể giữa các thành viên trong bộ máy quản trị, năng động nhanh nhạy nắm bắt

thị trường, tiếp cận thị trường bằng những chiến lược hợp lý, kịp thời nắm bắt thời cơ, yếu tố quan trọng là bộ máy quản trị bao gồm những con người tâm huyết với hoạt động của công ty sẽ đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao.

Doanh nghiệp là một tổng thể, hoạt động như một xã hội thu nhỏ trong đó có đầy đủ các yếu tố kinh tế, xã hội, văn hoá và cũng có cơ cấu tổ chức nhất định. Cơ cấu tổ chức có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Cơ cấu tổ chức là sự sắp xếp các phòng ban, các chức vụ trong doanh nghiệp, sự sắp xếp này nếu hợp lý, khoa học, các thế mạnh của từng bộ phận và của từng cá nhân được phát huy tối đa thì hiệu quả công việc là lớn nhất, khi đó không khí làm việc hiệu quả bao trùm cả doanh nghiệp. Không phải bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng có cơ cấu tổ chức hợp lý và phát huy hiệu quả ngay, việc này cần đến một bộ máy quản trị có trình độ và khả năng kinh doanh, thành công trong cơ cấu tổ chức là thành công bước đầu trong kế hoạch kinh doanh.

Ngược lại nếu cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp bất hợp lý, có sự chông chéo về chức năng, nhiệm vụ không rõ ràng, các bộ phận hoạt động kém hiệu quả, không khí làm việc căng thẳng cạnh tranh không lành mạnh, tinh thần trách nhiệm và ý thức xây dựng tổ chức bị hạn chế thì kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ không cao.

b. Nhân tố lao động và vốn

Con người điều hành và thực hiện các hoạt động của doanh nghiệp, kết hợp các yếu tố sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ cho xã hội, để doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả thì vấn đề quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp là vấn đề lao động. Công tác tuyển dụng được tiến hành nhằm đảm bảo trình độ và tay nghề của người lao động. Có thể nói chất lượng lao động là điều kiện cần để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh và công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả cao.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh lực lượng lao động của doanh nghiệp có thể có những sáng tạo khoa học và có thể áp dụng vào hoạt động sản xuất nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Lực lượng lao động tạo ra những sản phẩm (dịch vụ) có kiểu dáng và tính năng mới đáp ứng thị hiếu thị trường làm tăng lượng hàng hoá dịch vụ tiêu thụ được của doanh nghiệp, tăng doanh thu làm cơ sở nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Lực lượng lao động là nhân tố quan trọng liên quan trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác như vốn, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu nên tác động trực tiếp đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngày nay hàm lượng khoa học kỹ thuật kết tinh trong sản phẩm ngày càng lớn đòi hỏi người lao động phải có một trình độ nhất định để đáp ứng được các yêu cầu đó, điều này phần nào cũng nói lên tầm quan trọng của nhân tố lao động.

Bên cạnh nhân tố lao động của doanh nghiệp thì vốn cũng là một đầu vào có vai trò quyết định đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có khả năng tài chính không những chỉ đảm bảo cho doanh nghiệp duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp đầu tư đổi mới trang thiết bị tiếp thu công nghệ sản xuất hiện đại hơn nhằm làm giảm chi phí, nâng cao những mặt có lợi, khả năng tài chính còn nâng cao uy tín của doanh nghiệp, nâng cao tính chủ động khai thác và sử dụng tối ưu đầu vào.

c. Trình độ phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng khoa học kỹ thuật

Doanh nghiệp phải biết luôn tự làm mới mình bằng cách tự vận động và đổi mới, du nhập những tiến bộ khoa học kỹ thuật thời đại liên quan đến lĩnh vực sản xuất của doanh nghiệp mình. Vấn đề này đóng một vai trò hết sức quan trọng với hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh vì nó ảnh hưởng lớn đến vấn đề năng suất lao động và chất lượng sản phẩm. Sản phẩm dịch vụ có hàm lượng kỹ thuật lớn mới có chỗ đứng trong thị trường và được mọi người tin dùng so với những sản phẩm dịch vụ cùng loại khác.

Kiến thức khoa học kỹ thuật phải áp dụng đúng thời điểm, đúng quy trình để tận dụng hết những lợi thế vốn có của nó nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ

hay tăng năng suất lao động đưa sản phẩm dịch vụ chiếm ưu thế trên thị trường nâng cao hiệu quả kinh doanh.

d. Vật tư, nguyên liệu và hệ thống tổ chức đảm bảo vật tư nguyên liệu của doanh nghiệp

Đây cũng là bộ phận đóng vai trò quan trọng đối với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, ngoài những yếu tố nền tảng cơ sở thì nguyên liệu đóng vai trò quyết định, có nó thì hoạt động sản xuất kinh doanh mới được tiến hành.

Kế hoạch sản xuất kinh doanh có thực hiện thắng lợi được hay không phần lớn phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu có được đảm bảo hay không.

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

Thực chất khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là biểu hiện mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (nguyên vật liệu, thiết bị máy móc, lao động và đồng vốn) để đạt được mục tiêu cuối cùng của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận.

Để hiểu rõ bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh chúng ta có thể dựa vào việc phân biệt hai khái niệm kết quả và hiệu quả:

- Kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình sản xuất kinh doanh nhất định, kết quả là mục tiêu cần thiết của mỗi doanh nghiệp. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh có thể là những đại lượng cụ thể có thể định lượng cân đong đo đếm được cũng có thể là những đại lượng chỉ phản ánh được mặt chất lượng hoàn toàn có tính chất định tính như thương hiệu, uy tín, sự tín nhiệm của khách hàng về chất lượng sản phẩm. Chất lượng bao giờ cũng là mục tiêu của doanh nghiệp.
- Trong khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đã sử dụng cả hai chỉ tiêu là kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để có được kết quả đó (cả trong lý thuyết và thực tế thì hai đại lượng này có thể được xác định bằng đơn vị giá trị hay hiện vật) nhưng nếu sử dụng đơn vị hiện vật thì khó

khăn hơn vì trạng thái hay đơn vị tính của đầu vào và đầu ra là khác nhau còn sử dụng đơn vị giá trị sẽ luôn đưa được các đại lượng khác nhau về cùng một đơn vị. Trong thực tế người ta sử dụng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là mục tiêu cuối cùng của hoạt động sản xuất cũng có những trường hợp sử dụng nó như là một công cụ để đo lường khả năng đạt đến mục tiêu đã đặt ra.

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

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

1.5.1 Nhóm chỉ tiêu tổng quát

1.5.1.1. Sức sản xuất

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

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

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

1.5.1.2 Sức sinh lợi

Sức sinh lợi hay khả năng sinh lợi là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị yếu tố đầu vào hay một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi nhuận. Trị số của chỉ tiêu “sức sinh lợi” tính ra càng lớn, chứng tỏ khả năng

sinh lợi càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ thì chứng tỏ khả năng sinh lợi thấp, tức là hiệu quả kinh doanh không cao.

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

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

1.5.2 Hiệu quả sử dụng chi phí

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

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí dịch vụ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

1.5.2.1 Hiệu quả sử dụng chi phí dịch vụ mua ngoài

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

Chỉ tiêu này thể hiện một đồng chi phí dịch vụ mua ngoài bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Hiệu suất này càng cao càng tốt và ngược lại.

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí dịch vụ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí dịch vụ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng chi phí dịch vụ mua ngoài bỏ vào sản xuất kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt và ngược lại.

1.5.2.2 Hiệu quả sử dụng chi phí khác

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

Chỉ tiêu này thể hiện một đồng chi phí khác bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sử dụng yếu tố đầu vào thông qua kết quả càng cao càng tốt.

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí khác} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí khác trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện một đồng chi phí khác bỏ vào sản xuất kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.5.3 Hiệu quả sử dụng tài sản

Phân tích hiệu quả sử dụng vốn dưới góc độ tài sản, người ta thường tính ra và so sánh giữa kỳ phân tích với kỳ gốc trên các chỉ tiêu: Sức sản xuất, sức sinh lợi, suất hao phí của tài sản và dựa vào biến động của các chỉ tiêu cụ thể để đánh giá. Các chỉ tiêu này được tính cho tổng tài sản bình quân, cho tổng tài sản cố định và cho tổng tài sản lưu động.

1.5.3.1 Hiệu quả sử dụng tài sản cố định(TSCĐ)

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định là mục đích của việc trang bị tài sản cố định trong các doanh nghiệp. Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định chính là kết quả của việc cải tiến tổ chức lao động và tổ chức sản xuất, hoàn chỉnh kết cấu tài sản cố định, hoàn thiện những khâu yếu hoặc lạc hậu của quy trình công nghệ

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tài sản cố định trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng nguyên giá tài sản cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ việc quản lý, sử dụng tài sản cố định càng tốt.

$$\text{Hiệu quả sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản cố định trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng tài sản cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn thì càng tốt bởi vì chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng tài sản cố định vào sản xuất kinh doanh đem lại hiệu quả.

$$\text{Hiệu suất sử dụng khấu hao TSCĐ} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Chi phí khấu hao TSCĐ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy một đồng khấu hao bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn thì càng tốt và ngược lại. Chỉ tiêu này lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng máy móc đạt hiệu quả.

$$\text{Hiệu quả sử dụng khấu hao TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Chi phí khấu hao TSCĐ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy một đồng khấu hao bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn thì càng tốt chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng thiết bị, máy móc có hiệu quả.

1.5.3.2 Hiệu quả sử dụng tài sản lưu động (TSLĐ)

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSLĐ} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị TSLĐ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng tài sản lưu động bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì đem lại mấy đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn, hiệu quả sử

dụng tài sản lưu động càng tăng và ngược lại, nếu chỉ tiêu này càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng tài sản lưu động càng giảm

$$\text{Hiệu quả sử dụng TSLĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng giá trị TSLĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này của tài sản lưu động cho biết một đơn vị của tài sản lưu động bình quân đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng lớn thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản lưu động có hiệu quả càng cao và ngược lại.

1.5.3.3 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản (TTS)

$$\text{Hiệu suất sử dụng TTS} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng tài sản bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì mang lại mấy đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn, hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng tăng lên và ngược lại, nếu chỉ tiêu này càng nhỏ, hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng giảm.

$$\text{Hiệu quả sử dụng TTS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tổng tài sản cho biết một đơn vị tài sản đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lợi của tổng tài sản càng lớn thì hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng cao và ngược lại.

1.5.4 Hiệu suất sử dụng lao động

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

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng lao động phản ánh 1 lao động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu, thực chất đây là chỉ tiêu năng suất lao động của doanh nghiệp. Tỷ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động một cách hợp lý, khai thác có hiệu quả sức lao động trong sản xuất kinh doanh.

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng số lao động trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy 1 lao động trong kỳ đã tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao càng tốt và ngược lại.

1.5.5 Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu(VCSH)

Đánh giá hiệu suất VCSH cần tính toán và so sánh các chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu giữa kỳ phân tích và kỳ gốc, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu suất sử dụng càng cao và ngược lại.

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCSH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

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

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

1.6.1 Đánh giá khái quát tình hình tài chính

Để đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp trước hết ta cần so sánh tổng số nguồn vốn cuối kỳ với đầu kỳ. Bằng cách này ta thấy được quy mô vốn mà doanh nghiệp sử dụng trong kỳ cũng như khả năng huy động vốn của doanh nghiệp.

Bên cạnh việc huy động vốn và sử dụng vốn, khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính cũng cho thấy một cách khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy cần tính và so sánh chỉ tiêu “ Hệ số tài trợ” (còn gọi là Hệ số tự tài trợ)

$$\text{Hệ số tài trợ} = \frac{\text{Tổng nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số tài trợ càng cao thì chứng tỏ mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng cao bởi vì như vậy thì hầu hết tài sản của doanh nghiệp hiện có đều được đầu tư bằng số vốn của mình và ngược lại, nếu hệ số tự tài trợ càng thấp, hầu hết tài sản của doanh nghiệp đều được tài trợ bằng vốn đi chiếm dụng.

1.6.2 Đánh giá khả năng thanh toán

1.6.2.1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

Là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng với tổng số nợ phải trả

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn và dài hạn}}$$

Nếu hệ số này nhỏ hơn 1 báo hiệu khả năng sắp phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng tài sản của doanh nghiệp (tài sản cố định và tài sản lưu động) không đủ để trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

1.6.2.2 Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn

Là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn mà doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng với các khoản nợ ngắn hạn.

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

Tài sản ngắn hạn bao gồm cả tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn.

Tổng nợ ngắn hạn bao gồm: Các khoản phải vay ngắn hạn, phải trả người bán, thuê và các khoản phải nộp Nhà nước, phải trả công nhân viên và các khoản phải trả ngắn hạn khác.

Hệ số này nói lên khả năng chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền để trang trải các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số này càng cao thể hiện khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại, nếu hệ số này càng nhỏ thì đó là biểu hiện khả năng tài chính của doanh nghiệp đang có những khó khăn.

1.6.2.3 Hệ số khả năng thanh toán nhanh

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

Chỉ tiêu này cho biết với số vốn bằng tiền (tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển) và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn thì doanh nghiệp có đảm bảo thanh toán kịp thời các khoản nợ ngắn hạn hay không. Trị số của chỉ tiêu này lớn thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp tương đối khả quan, còn nếu trị số của chỉ tiêu này nhỏ sẽ cho thấy doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong việc thanh toán công nợ. Tuy nhiên nếu hệ số này quá lớn thì cũng không tốt vì vốn bằng tiền quá nhiều, vòng quay vốn lại chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

1.6.2.4 Hệ số thanh toán lãi vay

Lãi vay là khoản chi phí sử dụng vốn vay mà doanh nghiệp có nghĩa vụ phải trả đúng hạn cho các chủ nợ. Đây là khoản cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận của doanh nghiệp, nếu doanh nghiệp kinh doanh không tốt, lãi thấp thì khả năng thanh toán các khoản lãi vay đúng hạn cũng thấp

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy với toàn bộ lợi nhuận trước thuế và lãi vay của doanh nghiệp có đảm bảo thanh toán được các khoản lãi vay của doanh nghiệp hay không. Chỉ tiêu này lớn hay nhỏ sẽ cho ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả lãi vay tới mức độ nào.

1.6.3 Các chỉ số về hoạt động

1.6.3.1 Số vòng quay hàng tồn kho

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

Chỉ tiêu này cho thấy số vòng quay hàng tồn kho càng cao chứng tỏ việc tổ chức và quản lý dự trữ của doanh nghiệp là tốt, doanh nghiệp đã rút ngắn được chu kỳ sản xuất. Nếu số vòng quay giảm thì đó là biểu hiện vốn của doanh nghiệp bị ứ đọng dẫn đến tình trạng khó khăn về tài chính.

1.6.3.2 Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

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

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

1.6.3.3 Vòng quay các khoản phải thu

$$\text{Số vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu}}$$

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

1.6.3.4 Vòng quay toàn bộ vốn

$$\text{Vòng quay vốn kinh doanh} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh vốn của doanh nghiệp trong một kỳ quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp hoặc doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư. Nói chung vòng quay vốn kinh doanh càng lớn thì hiệu quả càng cao.

1.6.3.5 Vòng quay vốn lưu động

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Vòng quay vốn lưu động phản ánh trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng. Số vòng quay vốn lưu động càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn, điều này là tốt bởi vì nó chứng tỏ tốc độ thu hồi vốn lưu động nhanh, do đó doanh nghiệp đã tạo ra hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

1.4.3.6 Vòng quay vốn cố định

$$\text{Vòng quay vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy vòng quay của vốn cố định trong kỳ hay nói cách khác cho ta biết được với một đồng vốn cố định trong kỳ đã tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Nếu chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng có hiệu quả vốn cố định

1.6.4 Các chỉ tiêu sinh lời

Các chỉ số sinh lời luôn được các nhà quản trị quan tâm. Chúng là cơ sở để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kỳ nhất định, là đáp số sau cùng của hiệu quả kinh doanh và còn là một luận cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

1.6.4.1 Doanh lợi tiêu thụ

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

Đây là chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cho biết trong 1 đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận.

1.6.4.2 Doanh lợi tài sản (ROA)

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

Đây là một chỉ tiêu tổng hợp nhất dùng để đánh giá khả năng sinh lợi của một đồng vốn đầu tư. Chỉ tiêu này cho ta biết cứ một đồng tài sản bỏ vào sản xuất kinh doanh thì trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ việc sử dụng tổng tài sản của doanh nghiệp có hiệu quả càng cao và ngược lại. Tùy thuộc vào tình hình cụ thể của từng doanh nghiệp được phân tích và phạm vi so sánh mà người ta chọn lợi nhuận trước thuế và lãi vay hoặc lợi nhuận sau thuế để so sánh với tổng tài sản.

1.6.4.3 Doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE)

$$\text{Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy một đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này được các nhà đầu tư đặc biệt quan tâm khi họ quyết định bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp. Tăng mức doanh lợi vốn chủ sở hữu là mục tiêu quan trọng nhất trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp vì chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ việc sử dụng vốn của doanh nghiệp càng tốt.

1.6.5 Cơ cấu tài sản, nguồn vốn

1.4.5.1 Tài sản cố định

$$\text{Cơ cấu tài sản cố định} = \frac{\text{Tài sản cố định}}{\text{Tổng tài sản trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy cứ dành một đồng đầu tư vào tổng tài sản thì có bao nhiêu đồng tài sản cố định. Phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ

thuật, năng lực sản xuất và xu hướng tăng lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.6.5.2 Tài sản lưu động

$$\text{Cơ cấu tài sản lưu động} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Tổng tài sản trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy cứ một đồng đầu tư vào tổng tài sản thì có bao nhiêu đồng tài sản lưu động.

1.6.5.3 Vốn chủ sở hữu

$$\text{Cơ cấu vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng vốn}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng tổng vốn bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì có bao nhiêu đồng là vốn chủ sở hữu. Chỉ tiêu này phản ánh năng lực tự chủ tài chính trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.6.5.4 Vốn vay

$$\text{Cơ cấu vốn vay} = \frac{\text{Vốn vay}}{\text{Tổng vốn}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy cứ dành một đồng tổng vốn bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì có bao nhiêu là đồng vốn vay. Chỉ tiêu này quá cao sẽ không có lợi cho doanh nghiệp vì nó sẽ làm cho chi phí đầu vào tăng cao dẫn đến mất khả năng cạnh tranh cho sản phẩm của doanh nghiệp và ngược lại.

1.7. Các phương pháp phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Phân tích hoạt động kinh tế là việc phân chia các hiện tượng, quá trình và các kết quả kinh tế thành nhiều bộ phận cấu thành. Trên cơ sở đó bằng các phương pháp khoa học xác định các nhân tố ảnh hưởng và xu thế ảnh hưởng của từng nhân tố đến quá trình kinh tế. Từ đó đề xuất các biện pháp để phát huy sức

manh, khắc phục điểm yếu, khai thác tiềm năng, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả.

1.7.1. Phương pháp chi tiết

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

➤ Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu:

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

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

➤ Chi tiết theo thời gian:

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

➤ Chi tiết theo địa điểm:

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

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

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

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

1.7.2. Phương pháp so sánh

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

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

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

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

So sánh tuyệt đối: $\Delta = C1 - C0$

So sánh tương đối: $\% \Delta = \frac{C1}{C0}$

Trong đó: C1 : Số liệu kỳ phân tích

C0 : Số liệu kỳ gốc.

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

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

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

1.7.4. Phương pháp liên hệ

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

➤ Liên hệ cân đối:

Có cơ sở là sự cân bằng về lượng giữa hai mặt của các yếu tố trong kinh doanh, ví dụ như: giữa tổng vốn và tổng số nguồn, nguồn thu và chi, hoạt động và tình hình sử dụng các quỹ, các loại vốn. Mối liên hệ cân đối về lượng của các yếu tố dẫn đến sự cân bằng cả về mức biến động (chênh lệch) về lượng giữa các mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh.

➤ Liên hệ trực tuyến:

Là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích, ví dụ: Lợi nhuận tỷ lệ thuận với lượng hàng bán ra, giá bán tỷ lệ thuận với giá thành, thuế.

➤ Liên hệ phi tuyến

Là mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức độ liên hệ không được xác định theo tỷ lệ và chiều hướng liên hệ luôn biến đổi.

Thông thường chỉ có phương pháp liên hệ cân đối là được dùng phổ biến còn hai phương pháp liên hệ trực tuyến và phi tuyến là ít dùng.

1.7.5. Phương pháp hồi quy tương quan

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

Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một hoặc nhiều tiêu thức nguyên nhân nhưng ở dạng liên hệ thực. Còn hồi quy là một phương pháp xác định độ biến thiên của tiêu thức kết quả theo sự biến thiên của tiêu thức nguyên nhân. Bởi vậy, hai phương pháp này có liên quan chặt chẽ với nhau và có thể gọi tắt là phương pháp tương quan. Nếu quan sát, đánh giá mối liên hệ giữa một tiêu thức nguyên nhân gọi là tương quan đơn. Nếu quan sát, đánh giá mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và nhiều tiêu thức nguyên nhân gọi là tương quan bội.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH Ở TỔNG CÔNG TY CÔNG NGHIỆP TÀU THỦY BẠCH ĐẰNG

2.1. Một số nét khái quát về Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng:

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển:

- Tên Tổng công ty: Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng

- Tên giao dịch nước ngoài:

BẠCH ĐẰNG SHIPBUILDING INDUSTRY CORPORATION

- Tên Tổng công ty viết tắt: *VINASHIN BACH DANG*

- Vốn điều lệ: 1.600.000.000.000 VND

- Địa chỉ: Số 3 Phan Đình Phùng- Hạ Lý- Hồng Bàng- Hải Phòng

- Tel: 031.842782- 842769 * FAX: 84.31.842282

- Web: *www.bachdangshincorp.com.vn*

- E-mail: *bachdangshincorp@bdsy.com.vn*

Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng - tiền thân là Nhà máy đóng tàu Bạch Đằng, là một trong những cơ sở quan trọng bậc nhất của Tập đoàn kinh tế VINASHIN, phục vụ sự phát triển giao thông vận tải thủy của đất nước.

Nằm bên bờ Sông Cấm, gần trung tâm thành phố Hải Phòng với diện tích 32 ha và 3000 cán bộ, Tổng công ty chính thức được thành lập theo quyết định số 577/QĐ ngày 25 - 6 - 1961, của Bộ trưởng Bộ giao thông vận tải, là đứa con đầu lòng và đầu đàn của ngành công nghiệp đóng tàu miền Bắc xã hội chủ nghĩa, là công trình hợp tác Việt Nam - Trung Quốc với thiết kế ban đầu đảm bảo đóng mới các loại phương tiện thủy như: Tàu hàng 1000 DWT, tàu công trình các loại có công suất đến 2000 HP, tàu khách ven biển, tàu kéo đẩy v.v... sản xuất chế tạo động cơ Diesel, sửa chữa các phương tiện thủy, nhận gia công và chế tạo cơ khí.

Công ty đóng tàu Bạch Đằng được khởi công xây dựng vào ngày 01/04/1960 đến ngày 25/6/1961 chính thức được thành lập. Theo quyết định số 557/QĐ của bộ trưởng Bộ GTVT và bưu điện với tên gọi: Nhà máy đóng tàu Hải Phòng. Đến tháng 7/1964 nhà máy làm lễ khánh thành đợt 1 có sự giúp đỡ không

nhỏ của các chuyên gia Trung Quốc. Ngày 19/7/1964 nhà máy khánh thành làm lễ xây dựng đợt 1 và lễ khởi công đóng mới tàu 1000 tấn đầu tiên, tàu được đặt tên là 20 tháng 7. Ngày 24/7/1964 Nhà máy được đổi tên là nhà máy đóng tàu Bạch Đằng và lấy ngày 20/7 là ngày truyền thống hàng năm.

Ngày 31/1/1996 Thủ tướng chính phủ ban hành số 69/TTG thành lập tổng công ty CNTT Việt Nam. Nhà máy đóng tàu thuộc tổng công ty và được xây dựng với mục tiêu trở thành trung tâm của cả các tỉnh phía Bắc. Đóng và sửa chữa các tàu trên 20000 tấn.

Ngày 16/8/2004 Nhà máy có quyết định chuyển thành công ty TNHH nhà nước một thành viên đóng tàu Bạch Đằng. Đến nay công ty với 16 phân xưởng sản xuất, 19 phòng ban chức năng, 1 trường CNKT. Bên cạnh đó đoàn thể như công đoàn, đoàn thanh niên, hội phụ nữ cũng được quan tâm và phát triển mạnh, các đơn vị trong công ty nhận sự quản lý trực tiếp của Tổng giám đốc và các Phó tổng giám đốc theo mô hình quản lý trực tuyến kỹ năng.

Ngày 19-7-2007, Tập đoàn Công nghiệp tàu thủy Việt Nam quyết định thành lập Tổng Công ty VINASHIN Bạch Đằng, hoạt động theo mô hình công ty mẹ-công ty con. Công ty mẹ -Tổng công ty Công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng là công ty TNHH 1 thành viên do Tập đoàn Công nghiệp tàu thủy Việt Nam đầu tư 100% vốn điều lệ, hình thành trên cơ sở tổ chức lại, chuyển đổi từ Công ty TNHH 1 thành viên Đóng tàu Bạch Đằng 14 đơn vị phụ thuộc, 9 đơn vị thành viên gồm các công ty như Công ty TNHH một thành viên chế tạo động cơ DIEZEN Bạch Đằng, Nhà máy đóng tàu Tam Bạc, Công ty CNTT và xây dựng Hồng Bàng...

Tổng công ty luôn hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu về sản xuất kinh doanh, duy trì tốc độ tăng trưởng cao, trong nhiều năm liền là một trong những đơn vị có tổng giá trị sản lượng cao nhất - chiếm khoảng 10% tổng giá trị sản lượng của Tập đoàn. Đồng thời, Tổng công ty là nơi đào tạo nâng cao trình độ cho đội ngũ cán bộ, công nhân kỹ thuật của các đơn vị trong Tập đoàn. Tổng công ty Công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng được kế thừa, tiếp thu và phát triển những kinh

nghiệm, trình độ quản lý tiên tiến, trình độ khoa học công nghệ hiện đại sẽ trở thành một trong những đơn vị có năng lực sản xuất kinh doanh lớn và giữ vị trí quan trọng trong sự phát triển bền vững của Tập đoàn kinh tế VINASHIN.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp:

a. Chức năng:

Tổng công ty CNTT Bạch Đằng được tổ chức và hoạt động theo hướng kinh doanh đa ngành nghề, lấy công nghiệp đóng mới và sửa chữa tàu thủy là ngành kinh doanh chính, kết hợp với việc mở rộng, phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ, kinh doanh vận tải biển và các ngành kinh doanh khác theo yêu cầu của thị trường nhằm tạo ra sự kết hợp chặt chẽ giữa sản xuất, kinh doanh với việc đổi mới, ứng dụng trình độ công nghệ, quản lý hiện đại và chuyên môn hóa cao làm cơ sở để Tổng công ty phát triển toàn diện và bền vững, nâng cao năng lực cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế, thực hiện thành công mục tiêu “ Thành lập và xây dựng Tổng công ty CNTT Bạch Đằng trở thành một trong những Tổng công ty chủ lực của Tập đoàn Công nghiệp tàu thủy Việt Nam trong lĩnh vực đóng mới, sửa chữa tàu thủy và các ngành nghề dịch vụ khác” nhằm góp phần xây dựng Tập đoàn vững mạnh.

Công ty đóng tàu Bạch Đằng là một đơn vị sản xuất tương đối đa dạng. Công ty chuyên đóng mới , sửa chữa các phương tiện thủy, nhận gia công và chế tạo cơ khí.

b. Nhiệm vụ:

- Hoàn thành nghĩa vụ với nhà nước.
- Cung cấp cho thị trường các sản phẩm tàu, đóng mới các phương tiện thủy , các loại tàu chở hàng, tàu chở dầu, tàu chuyên dụng ...có trọng tải đến 50.000WT, tàu khách và tàu du lịch cao cấp, cần cẩu nổi có sức cẩu từ 600-1000 tấn, tàu tuần tra, du thuyền, tàu bằng chất liệu composite. Các loại tàu kéo và tàu dịch vụ kỹ thuật, tàu hút bùn và các loại tàu công trình, tàu đánh cá 150-3000HP. Cung cấp các loại phiê đúc, rèn, gia công chế tạo các chi tiết cơ khí, các kết cấu kim loại.

Dịch vụ gia công chế tạo thiết bị cơ khí: khảo sát, thiết kế, chế tạo lắp đặt các trang thiết bị, phụ tùng, phụ kiện các loại, thiết bị điện tử, điện lạnh tàu thủy, dịch vụ tư vấn thiết kế kỹ thuật, công nghệ, giám sát đóng và sửa chữa tàu, vệ sinh tàu thủy, két dầu bồn chứa dầu... Kiểm tra chất lượng thiết bị, có xưởng sản xuất ôxy, xưởng ngâm tẩm chống mốc gỗ, sấy khô gỗ đảm bảo chống cháy theo quy phạm tàu biển, sẵn sàng cung cấp cho các đơn vị có nhu cầu. Xuất khẩu kết cấu thép có khối lượng trọng lượng lớn.

Công ty luôn coi trọng chất lượng sản phẩm là chỉ tiêu hàng đầu. Các sản phẩm luôn đáp ứng nhu cầu khách hàng, theo quy phạm và các công ước hàng

Sửa chữa các loại tàu và phương tiện nổi trên ụ nổi 10000WT, ở bến đến 30000WT.

Chế tạo các thiết bị lắp trên tàu và xà lan, máy kéo neo và neo, các loại neo tàu đến $\Phi 60$, hệ thống trục máy chính và chân vịt có công suất đến 4000HP, các loại bơm, van, cửa kín nước, máy lạnh điện, cần cầu thủy,...

2.1.3. Cơ cấu tổ chức sản xuất và bộ máy quản lý:

Công ty đóng tàu Bạch Đằng là một công ty có quy mô lớn với cơ cấu phòng ban:

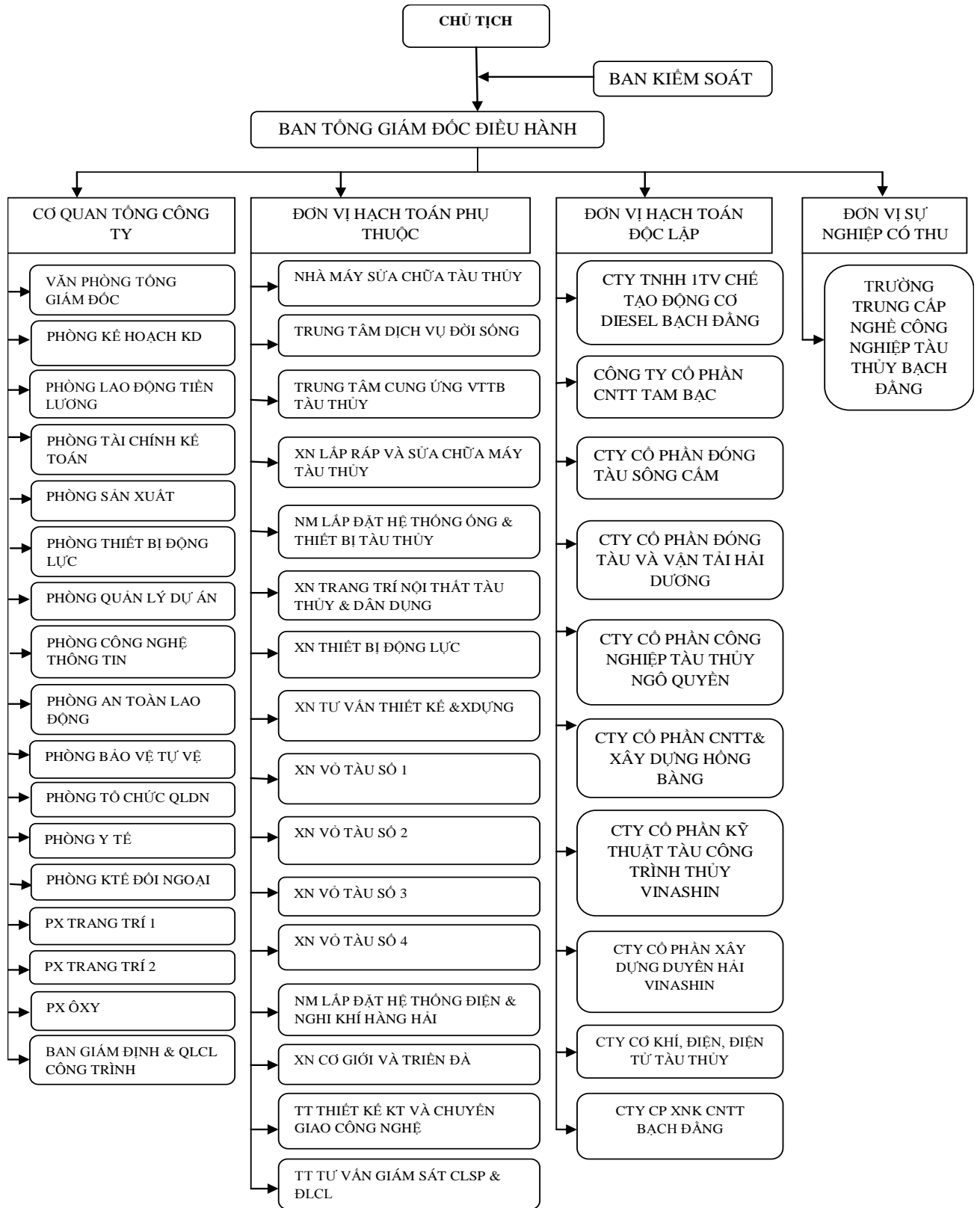
- Hội đồng quản trị
 - Ban kiểm soát
 - Ban Tổng giám đốc: gồm Tổng giám đốc và 4 Phó tổng giám đốc
- | | |
|----------------------|-------------------------------|
| Ông Chu Thế Hưng | : Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc |
| Ông Trương Hoàng Cao | : Phó Tổng giám đốc |
| Ông Trần Ngọc Duy | : Phó Tổng giám đốc |
| Ông Vũ Văn Xô | : Phó Tổng giám đốc |
| Ông Phạm Quang Vũ | : Phó Tổng giám đốc |
| Bà Lê Thị Hảo | : Phó Tổng giám đốc |

Tổng giám đốc là người điều hành cao nhất trong tổng công ty. Các phó tổng giám đốc phụ trách từng mảng theo chức năng khác nhau và giúp giám đốc điều hành toàn bộ hoạt động của Tổng công ty.

- Các phòng ban chuyên môn, các phân xưởng sản xuất: Các phòng ban chuyên môn có chức năng tham mưu cho ban giám đốc công ty trong việc quản lý và điều hành công việc sản xuất kinh doanh. Các phân xưởng sản xuất thực hiện các kế hoạch sản xuất kinh doanh theo đúng tiến độ.

Với sự quản lý tập trung đảm bảo cho Tổng công ty có được sự lãnh đạo thống nhất, thông tin được cung cấp, thu nhận xử lý kịp thời cho việc ra quyết định trong quá trình sản xuất kinh doanh.

****Sơ đồ tổ chức của tổng công ty :***



SƠ ĐỒ 1: CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA TỔNG CÔNG TY CNTT BẠCH ĐẰNG

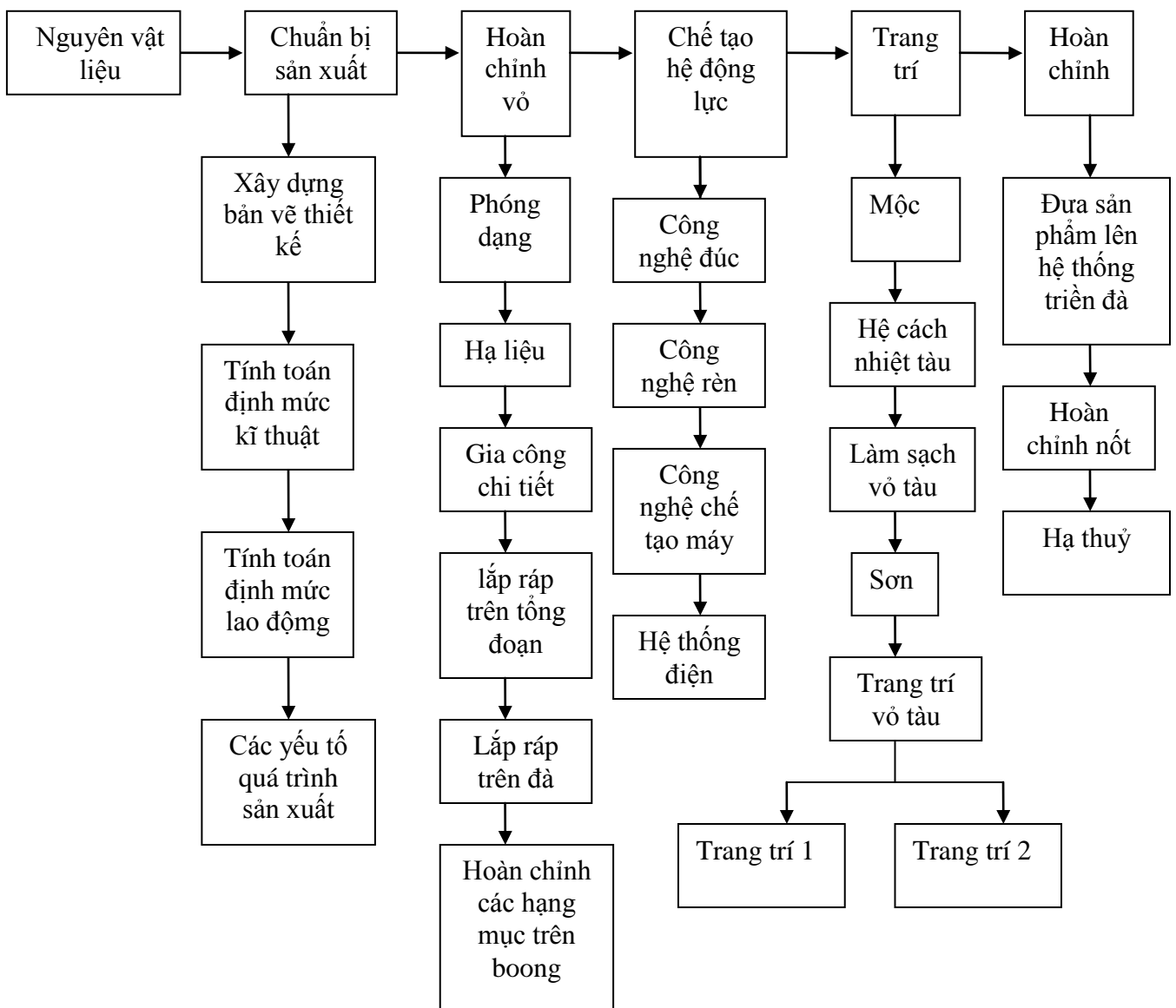
(Nguồn tư liệu: Phòng Lao động tiền lương- Tổng công ty CNTT Bạch Đằng)

2.1.4. Đặc điểm quy trình công nghệ sản xuất của công ty

Công ty với hoạt động chủ yếu là đóng mới, sửa chữa tàu thủy và các phương tiện nổi, nguyên vật liệu sử dụng rất đa dạng và phong phú, sản phẩm làm ra đòi hỏi phải có trình độ kỹ thuật cao, sản phẩm thường có chu kỳ sản xuất dài, trải qua nhiều giai đoạn công nghệ, nhiều khâu đòi hỏi kỹ thuật cao của ngành công nghệ, từ việc đưa NVL, lao động vào sản xuất cho đến khi lắp đặt trang thiết bị cho việc khai thác vận tải và sinh hoạt của con người trên tàu.

Do tính phức tạp của sản phẩm mà dẫn đến quy trình công nghệ sản xuất của sản phẩm trải qua nhiều giai đoạn công nghệ khác nhau.

Có thể thấy quy trình công nghệ sản xuất của công ty qua sơ đồ sau:



SƠ ĐỒ 2: QUY TRÌNH CÔNG NGHỆ SẢN XUẤT CỦA CÔNG TY

(Nguồn: Phòng sản xuất- Tổng công ty CNTT Bạch Đằng)

2.1.5. Các hoạt động Marketing trong doanh nghiệp

*** Chiến lược sản phẩm:**

Với phương châm luôn đi tiên phong trong ngành công nghiệp đóng tàu, tương lai công ty sẽ mở rộng và phát triển đóng mới một số con tàu có trọng tải lớn, phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Sản phẩm chủ yếu của công ty mang tính chất đơn chiếc, không sản xuất đồng loạt nên có tính năng và giá trị sử dụng riêng. Mỗi sản phẩm có quy mô lớn và kết cấu phức tạp, thời gian sử dụng lâu dài. Chính sách sản phẩm của công ty được thực hiện như sau:

- Hoạt động theo hướng kinh doanh đa ngành nghề, lấy công nghiệp đóng mới và sửa chữa tàu thủy là ngành kinh doanh chính, kết hợp với việc mở rộng, phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ, kinh doanh vận tải biển và các ngành kinh doanh khác theo yêu cầu của thị trường.
- Xác định phương châm kinh doanh lấy chất lượng sản phẩm là yếu tố hàng đầu, đảm bảo thời gian giao hàng.

*** Chiến lược giá:**

Trong ngành đóng tàu, tính cạnh tranh được thể hiện ở chỗ: Nếu sản phẩm mà tốt hơn, giá lại rẻ hơn, có uy tín hơn thì sẽ thu hút được nhiều đơn đặt hàng. Khách hàng của công ty chủ yếu là những khách hàng truyền thống chuyên đóng mới và sửa chữa các phương tiện vận tải thủy. Phòng kế hoạch kinh doanh sẽ trực tiếp nghiên cứu các nhu cầu của khách hàng, chuẩn bị những đề xuất chào bán một cách hợp lý nhất, xây dựng nên một bản chào giá phù hợp dựa trên các cuộc đàm phán với khách hàng và tình hình kinh tế thị trường, đồng thời xem xét đến các yếu tố hợp tác lâu dài đối với khách hàng truyền thống.

Trước tình hình đó, công ty đã có những chính sách giá cả phù hợp nhằm đảm bảo quyền lợi cho khách hàng trong và ngoài nước, cụ thể như sau:

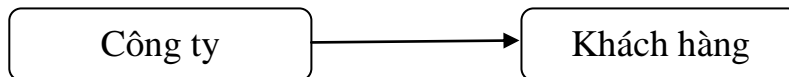
✓ **Bảng 1: Bảng báo giá một số tàu đóng mới:**

Loại tàu	Giá
- Tàu hàng 22.500T – 5	309.000.000.000Đ
- Tàu hàng 22.500T – 6	309.000.000.000Đ
- Tàu hàng 22.500T – 7	309.000.000.000Đ
- Tàu hàng 22.500T – 8	309.000.000.000Đ
- Tàu 1700 TEU số 1	564.400.000.000Đ
- Tàu 6500T – 8	123.800.000.000Đ
- Tàu dầu 49500T	864.000.000.000Đ
- Tàu 17500T số 1	376.000.000.000Đ
- Tàu 17500 số 2	376.000.000.000Đ
- Tàu 22500T – 9	315.000.000.000Đ
- Tàu 22500T – 10	315.000.000.000Đ
- Tàu 22500T – 11	315.000.000.000Đ
- Tàu 22500T – 12	315.000.000.000Đ
- Tàu Etylen	610.000.000.000Đ

(Nguồn: Phòng Kế hoạch kinh doanh - Tổng công ty CNTT Bạch Đằng)

* **Kênh phân phối:**

Bất kỳ doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển cũng phải chú trọng đến việc đáp ứng nhu cầu khách hàng một cách tốt nhất, Tổng công ty xây dựng kênh phân phối trực tiếp cũng không nằm ngoài mục đích trên. Phòng kế hoạch kinh doanh sẽ trực tiếp nghiên cứu các nhu cầu của khách hàng, phân phối trực tiếp sản phẩm đến từng khách hàng mà không cần thông qua các đại lý bán hàng.



Thông qua kênh phân phối trực tiếp công ty sẽ nắm bắt được ý kiến của khách hàng phản hồi về các sản phẩm của công ty, từ đó công ty có thể đưa ra các biện pháp khắc phục và ngày càng nâng cao chất lượng sản phẩm.

*** Hoạt động xúc tiến:**

Công ty đã tiến hành công tác xúc tiến bán hàng bằng cách tranh thủ lôi kéo sự ủng hộ của các khách hàng thông qua các hội nghị khách hàng: có thể mời những khách hàng lớn, các khách hàng truyền thống...xem họ phản ứng thế nào về các dịch vụ sửa chữa và đóng mới các loại tàu của mình, từ đó có thể đưa ra các biện pháp để hoàn thiện sản phẩm của công ty mình hơn.

Các hình thức xúc tiến như: hội thảo, tài trợ... được tiến hành đa dạng. Công ty có những chính sách ưu đãi nhất định về điều kiện thanh toán đối với những khách hàng thường xuyên. Bên cạnh đó, công ty không ngừng tự thăm dò, khai thác tìm thêm khách hàng và mở rộng phạm vi hoạt động.

2.1.6. Đặc điểm lao động trong doanh nghiệp

Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng với đội ngũ công nhân viên gần 2900 người làm việc tại 17 phòng ban và phân xưởng sản xuất. Hiện nay, tính đến năm 2008, có khoảng 746 nhân viên làm việc trong các phòng ban với trình độ nhân viên trên đại học và đại học chiếm khoảng 83%, trình độ cao đẳng 10%, trình độ trung cấp và trình độ khác chiếm khoảng 7%. Chất lượng đội ngũ công nhân viên trong Tổng công ty đã phần nào đáp ứng được nhu cầu công việc.

Nhìn chung, đội ngũ cán bộ kỹ thuật, chuyên môn và nghiệp vụ của Tổng công ty đều được đào tạo có hệ thống nhưng ít được bổ sung cập nhật kiến thức mới. Lực lượng cán bộ khoa học kỹ thuật - công nghệ còn mỏng, đặc biệt ở một số lĩnh vực quan trọng như thiết kế, tư vấn...số lượng chưa đủ yêu cầu. Số cán bộ 30-45 tuổi trở lên vẫn chiếm nhiều, số mới được bổ sung từ các trường ra còn ít. Năng lực ứng dụng công nghệ thông tin, tin học và sử dụng các thiết bị hiện đại trong thiết kế, trong tổ chức quản lý còn hạn chế.

• Bảng chỉ tiêu:

Chỉ tiêu	Số lượng (người)		Chênh lệch	
	2008	2009	+/-	%
- Tổng số lao động	2350	2900	550	23
1. Phân theo giới tính				
- Nam	1980	2419	439	22
- Nữ	370	481	111	30
2. Phân theo chức năng lao động				
- Trực tiếp	1879	2154	275	15
- Gián tiếp	471	746	275	58
3. Phân theo độ tuổi				
- < 30T	1135	1273	138	12
- 30- 45T	670	890	220	33
- >45T	545	737	192	35

BẢNG 2: CƠ CẤU LAO ĐỘNG CỦA CÔNG TY

(Nguồn: Phòng Lao động tiền lương - Tổng công ty CNTT Bạch Đằng)

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng

2.2.1. Phân tích khái quát kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng

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

Với tư cách là một công cụ đánh giá và phân tích kinh tế, phạm trù hiệu quả không chỉ được sử dụng ở giác độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng tổng hợp đầu vào trong phạm vi toàn doanh nghiệp mà còn sử dụng để đánh giá trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào ở phạm vi toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như ở từng bộ phận cấu thành của doanh nghiệp.

Ngoài ra, việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh còn là sự biểu hiện của việc lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp phải tự lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh của mình cho phù hợp với trình độ của doanh nghiệp. Để đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, doanh nghiệp buộc phải sử dụng tối ưu nguồn lực sẵn có. Nhưng việc sử dụng nguồn lực đó bằng cách nào để có hiệu quả nhất lại là một bài toán mà nhà quản trị phải lựa chọn cách giải.

Chính vì vậy, ta có thể nói rằng việc nâng cao hiệu quả kinh doanh không chỉ là công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị thực hiện các chức năng quản trị của mình mà còn là thước đo trình độ của nhà quản trị.

BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Mẫu số B02- DN
Đơn vị tính: VNĐ

CHỈ TIÊU	2008	2009	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.317.381.632.230	1.418.513.196.324	101.131.564.094	7,7
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.317.381.632.230	1.418.513.196.324	101.131.564.094	7,7
4. Giá vốn hàng bán	1.192.622.266.311	1.173.910.812.316	(18.711.454)	(1,57)
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	124.759.365.919	244.602.384.008	119.843.018.089	96
6. Doanh thu hoạt động tài chính	4.116.148.494	17.222.095.684	13.105.947.190	318
7. Chi phí tài chính	88.145.286.651	227.184.305.608	139.039.018.957	157
- Trong đó chi phí lãi vay	84.132.431.083	195.797.980.963	111.665.549.880	132
8. Chi phí bán hàng	326.061.462	29.091.364	(296.970.098)	(91,1)
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	20.755.413.553	14.613.912.621	(6.141.500.932)	(29,6)
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	19.648.752.747	19.997.170.099	348.417.352	1,8
11. Thu nhập khác	2.123.448.028	805.899.238	(1.317.548.790)	(62)
12. Chi phí khác	3.433.666.621	84.839.451	(3.348.827.170)	(97,5)
13. Lợi nhuận khác	(1.310.218.593)	721.059.787	2.031.278.380	155
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	18.338.534.154	20.718.229.886	2.379.695.732	12,9
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	4.281.020.339	4.243.613.003	(37.407.336)	(0,87)
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-	-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	14.057.513.815	16.474.616.883	2.417.103.068	17,2

(Nguồn: Phòng Tài chính kế toán - Tổng công ty CNTT Bạch Đằng)

* **Nhận xét:** Bảng phân tích cho thấy:

- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 tăng hơn năm 2008: 101.131.564.094 đồng tương đương với 7,7% do trong năm 2009 sản lượng tiêu thụ tăng cao hơn năm 2008.

- Giá vốn hàng bán năm 2009 giảm so với năm 2008 : 18.711.454 đồng tương đương với 1,57%.

- Lợi nhuận gộp năm 2009 tăng so với năm 2008 119.843.018.089 đồng tương đương với 96%. Nguyên nhân do giá vốn hàng bán năm 2009 thấp hơn so với năm 2008.

- Doanh thu hoạt động tài chính: đóng góp một phần vào tổng doanh thu của doanh nghiệp. Trong năm 2009, doanh thu tài chính cao hơn năm 2008: 13.105.947.190 đồng, góp phần tăng lợi nhuận chung của doanh nghiệp.

- Chi phí tài chính tăng 139.039.018.957 đồng tương ứng với 157%, các khoản chi phí tài chính này tăng là do năm 2009 lãi suất cho vay của các ngân hàng đều tăng mạnh.

- Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp: năm 2009 chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp đã giảm nhiều so với năm 2008. Cụ thể năm 2009, chi phí bán hàng thấp hơn năm 2008 là 296.970.098 đồng (khoảng 91,1%), năm 2009 chi phí quản lý doanh nghiệp thấp hơn năm 2008 là 6.141.500.932 đồng tương đương với 29,6%. Công ty đã giảm chi phí đào tạo bồi dưỡng cán bộ quản lý, giảm việc đào tạo số lao động mới tuyển thêm, do việc cắt giảm chi phí đó đó đã góp phần làm tăng lợi nhuận của công ty.

- Lợi nhuận sau thuế: Có thể thấy lợi nhuận của công ty tăng dần qua các năm, tạo điều kiện tăng vốn để mở rộng sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Điều này chứng tỏ công ty kinh doanh có lãi.

- Nhìn chung tình hình của công ty khá ổn định, công ty cần phải cố gắng phát huy những ưu điểm để ngày càng nâng cao hiệu quả kinh doanh hơn nữa.

2.2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng

2.2.2.1. Phân tích hiệu quả về chi phí:

BẢNG 4: BẢNG ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH CHI PHÍ CỦA CÔNG TY

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Giá vốn hàng bán	1.192.622.266.311	1.173.910.812.316	(18.711.454)	(1,57)
2. Chi phí bán hàng	326.061.462	29.091.364	(296.970.098)	(91,1)
3. Chi phí quản lý doanh nghiệp	20.755.413.553	14.613.912.621	(6.141.500.932)	(29,6)
4. Tổng chi phí (1+2+3)	1.213.703.741.326	1.188.553.816.301	(25.149.925.025)	(2)
5. Doanh thu thuần	1.317.381.632.230	1.418.513.196.324	101.131.564.094	7,7
6. DT từ hoạt động tài chính	4.116.148.494	17.222.095.684	13.105.947.190	318
7. Thu nhập khác	2.123.448.028	805.899.238	(1.317.548.790)	(62)
8. Tổng doanh thu (5+6+7)	1.323.621.228.752	1.436.541.191.246	112.919.962.494	8
9. Lợi nhuận (5-4)	103.677.890.904	229.959.380.023	126.281.489.119	121
10. Hiệu quả sử dụng chi phí (5/4) (lần)	1,08	1,19	0,11	9,9
11. Tỷ suất LN/ Chi phí (9/4) (lần)	0,08	0,19	0,11	126

- Nhận xét:
 - Giá vốn hàng bán năm 2009 giảm hơn so với năm 2008 là 1,57%. Nguyên nhân là do trong năm 2009 giá nguyên vật liệu đầu vào giảm và công ty cũng giảm việc đầu tư vào máy móc thiết bị sản xuất.
 - Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp trong năm 2009 cũng giảm hơn so với năm 2008

=> Công ty đã hạn chế được chi phí đào tạo nhân lực. Do giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm 2009 đều giảm hơn so với năm 2008 nên dẫn đến tổng chi phí năm 2009 < tổng chi phí năm 2008. Việc thay đổi chi phí đó có hiệu quả hay không có thể thông qua các chỉ tiêu sau:

+ Hiệu quả sử dụng chi phí: Năm 2008 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra sẽ thu về 1,08 đồng doanh thu thuần, năm 2009 cứ một đồng chi phí bỏ ra thu về 1,19 đồng doanh thu thuần.

+ Tỷ suất lợi nhuận/ chi phí: năm 2009 tỷ suất này đã cao hơn năm 2008 là 126%. Như vậy trong năm 2009 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thu về được 0,19 đồng lợi nhuận, còn trong năm 2008 cứ một đồng chi phí bỏ ra lại thu được về 0,08 đồng lợi nhuận. Ta có thể thấy việc sử dụng chi phí của doanh nghiệp trong năm 2009 đã hiệu quả hơn năm 2008.

2.2.2.2. Phân tích chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn:

a. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh:

**BẢNG 5: BẢNG VỐN KINH DOANH CỦA CÔNG TY
ĐVT: VNĐ**

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Vốn kinh doanh	2.407.837.621.463	3.546.344.670.148	1.138.507.048.685	47
2. Vốn cố định	744.074.119.305	1.454.497.626.214	710.423.506.909	95
3. Vốn lưu động	1.663.763.502.158	2.091.847.043.954	428.083.541.796	26

❖ Nhận xét: Qua bảng trên ta thấy lượng vốn kinh doanh của công ty được tăng bổ sung trong năm 2009. Cụ thể lượng vốn kinh doanh tăng thêm 1.138.507.048.685 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 47%, trong đó lượng vốn cố định năm 2009 đã tăng

hơn so với năm 2008 là 95% đó là do công ty đầu tư thêm cho nhà xưởng, máy móc thiết bị, bảo dưỡng máy móc đảm bảo an toàn lao động cho công nhân sản xuất. Lượng vốn lưu động năm 2009 cũng tăng cao hơn năm 2008 là 26%.

BẢNG 6: BẢNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH

ĐVT: VNĐ

Chi tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Doanh thu thuần	1.317.381.632.230	1.418.513.196.324	101.131.564.094	7,7
2. LN sau thuế	14.057.513.815	16.474.616.883	2.417.103.068	17,2
3. Vốn kinh doanh bình quân	2.262.053.522.837	2.977.091.145.815	715.037.622.978	31,6
4. Sức sản xuất vốn kinh doanh (1/3)	0,6	0,5	(0,1)	(17,2)
5. Sức sinh lời vốn kinh doanh (2/3)	0,0062	0,0055	(0,0007)	(11,3)

• Nhận xét:

Vốn kinh doanh bình quân năm 2009 tăng cao hơn năm 2008 là 715.037.622.978đ tương ứng với tỷ lệ 31,6%. Bên cạnh đó doanh thu năm 2009 cũng tăng cao hơn năm 2008 là 101.131.564.094đ tương ứng với tỷ lệ 7,7%. Như vậy so sánh tốc độ tăng doanh thu với tốc độ tăng vốn kinh doanh bình quân thì tốc độ tăng doanh thu thấp hơn tốc độ tăng vốn kinh doanh bình quân, điều đó làm cho sức sản xuất vốn kinh doanh năm 2009 so với năm 2008 giảm đi 0,1đ tương ứng với 17,2%. Điều đó được cụ thể như sau:

+ Doanh thu thuần tăng 101.131.564.094đ tương ứng với 7,7% dẫn tới sức sản xuất vốn kinh doanh tăng lên:

DT2009- DT2008

Sức sản xuất của vốn kinh doanh(doanh thu thuần) =

VKD bình quân 2008

$$= \frac{101.131.564.094}{2.262.053.522.837} = 0,04$$

+ Vốn kinh doanh bình quân tăng làm cho sức sản xuất giảm đi:

Sức sản xuất của vốn kinh doanh(vkd bình quân)

$$\begin{aligned} &= DTT\ 2009 \times \left(\frac{1}{VKD\ bq\ 2009} - \frac{1}{VKD\ bq\ 2008} \right) \\ &= 1.418.513.196.324 \times \left(\frac{1}{2.977.091.145.815} - \frac{1}{2.262.053.522.837} \right) \\ &= - 0,14 \end{aligned}$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng ta có: Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2009 so với năm 2008 giảm: $0,04 + (- 0,14) = - 0,1$

Ta thấy doanh thu thuần tăng làm cho sức sản xuất tăng 0,04 đ, còn vốn kinh doanh bình quân tăng làm cho sức sản xuất giảm 0,14đ. Chính do tốc độ tăng doanh thu thuần nhỏ hơn tốc độ tăng vốn kinh doanh bình quân nên làm cho hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty năm 2009 không cao bằng năm 2008.

- Chỉ tiêu sức sinh lời: nhằm phản ánh 1đồng vốn kinh doanh bỏ ra trong kỳ sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Cụ thể:

+ Năm 2008: 1đ vốn kinh doanh bỏ ra sẽ thu được 0,0062đ lợi nhuận sau thuế.

+ Năm 2009: 1đ vốn kinh doanh bỏ ra thu được 0,0055đ lợi nhuận sau thuế.

Như vậy, năm 2009 sức sinh lời vốn kinh doanh đã giảm hơn so với năm 2008 là 0,0007đ tương ứng với giảm 11,3%.

b. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định:

Việc đầu tư máy móc trang thiết bị trong công ty ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực sản xuất kinh doanh của công ty.

**BẢNG 7: BẢNG ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỐ ĐỊNH
CỦA CÔNG TY**

ĐVT: VNĐ

Chi tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Doanh thu thuần	1.317.381.632.230	1.418.513.196.324	101.131.564.094	7,7
2. Nguyên giá bình quân TSCĐ	660.970.306.017	1.365.756.035.214	704.785.729.197	107
3. LN trước thuế	18.338.534.154	20.718.229.886	2.379.695.732	12,9
4. LN sau thuế	14.057.513.815	16.474.616.883	2.417.103.068	17,2
5. Vốn cố định bình quân	744.074.119.305	1.454.497.626.214	710.423.506.909	95
6. Sức sản xuất TSCĐ (1/2)	1,99	1,04	- 0,95	- 47,9
7. Sức sinh lời TSCĐ (3/2)	0,03	0,02	- 0,01	- 45,3
8. Hiệu suất sử dụng vốn cố định (1/5)	1,77	0,98	- 0,80	- 44,9
9. Tỷ suất LN vốn cố định (4/5)	0,02	0,01	-0,01	- 40

❖ Nhận xét:

- Về sức sản xuất TSCĐ: Năm 2008 cứ 1 đồng nguyên giá TSCĐ đem vào sản xuất kinh doanh sẽ thu lại được 1,99 đồng doanh thu thuần, năm 2009 cứ 1 đồng tài sản cố định đem vào sản xuất kinh doanh sẽ thu được 1,04 đồng doanh thu thuần. Như vậy so với năm 2008 thì năm 2009 việc sử dụng TSCĐ đã đem lại hiệu quả song vẫn thấp hơn năm 2008 là 0,95 đồng tương ứng với giảm đi 47,9%.
- Về sức sinh lời TSCĐ: năm 2008 cứ 1 đồng nguyên giá bình quân TSCĐ thu được 0,03 đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2009 cứ 1 đồng nguyên giá bình quân TSCĐ thu được 0,02 đồng lợi nhuận trước thuế. So sánh hai năm thì chỉ tiêu này giảm 0,01 đồng tương ứng với giảm đi 45,3%. Do lợi nhuận trước thuế năm 2009 chỉ cao hơn so với năm 2008 là 2.379.695.732 đồng tương ứng với 12,9% trong khi đó nguyên giá bình quân tài sản cố định năm 2009 lại

tăng cao hơn so với năm 2008 là 704.785.729.197 đồng tương ứng với 107%.
Do vậy nên sức sinh lời năm 2009 đã giảm hơn so với năm 2008.

- Về hiệu suất sử dụng vốn cố định: 1đồng vốn cố định bình quân năm 2008 tạo ra 1,77 đồng doanh thu thuần, trong khi đó cũng 1đồng vốn cố định bình quân năm 2009 tạo ra 0,98 đồng doanh thu thuần. So sánh hai năm thì chỉ tiêu này trong năm 2009 đã giảm đi so với năm 2008 là 0,8 đồng tương ứng với 44,9%.
- Về tỷ suất lợi nhuận vốn cố định: 1đồng vốn cố định bình quân năm 2008 tạo ra 0,02 đồng lợi nhuận sau thuế, trong khi đó cũng 1đồng vốn cố định bình quân năm 2009 chỉ tạo ra 0,01đồng lợi nhuận sau thuế. So sánh hai năm thì chỉ tiêu này trong năm 2009 đã giảm đi so với năm 2008 là 0,01đồng tương ứng với 40%.
- Kết luận: Việc sử dụng vốn cố định trong doanh nghiệp chưa thực sự hiệu quả. Doanh nghiệp nên tìm giải pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định.

c. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

BẢNG 8: BẢNG CƠ CẤU VỐN LƯU ĐỘNG

ĐVT: VNĐ

TÀI SẢN	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			+/-	(%)
A- Tài sản ngắn hạn	1.663.763.502.158	2.091.847.043.954	428.083.541.796	26
I- Tiền và các khoản tương đương tiền	367.492.678.962	216.558.481.962	150.934.197.000	- 41
II- Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	101.049.293.777	41.216.927.864	-59.832.365.913	- 59
III- Các khoản phải thu ngắn hạn	1.134.241.562.987	1.686.595.926.629	552.354.363.642	49
IV- Hàng tồn kho	28.787.185.207	124.495.083.015	95.707.897.808	332
V- Tài sản ngắn hạn khác	32.192.781.225	22.980.624.484	-9.212.156.741	- 29

❖ Nhận xét:

- Tài sản lưu động tăng do các nguyên nhân sau:
 - Các khoản phải thu ngắn hạn tăng 552.354.363.642 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 49% dẫn đến nợ đọng tiền hàng cao, vốn công ty ngày càng eo hẹp, khả năng vay vốn có thể tăng.
 - Hàng tồn kho tăng 95.707.897.808 VNĐ. Năm 2009 lượng hàng tồn kho tăng cao hơn năm 2008 là 95.707.897.808 đồng tương ứng với 332%. Với một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đóng tàu thì chỉ số hàng tồn kho tăng cao là phù hợp với đặc điểm của ngành, tuy nhiên doanh nghiệp cần chú ý không nên để lượng hàng tồn kho quá nhiều sẽ gây nên tình trạng ứ đọng vốn.
 - Trong khi đó tiền mặt và các tài sản ngắn hạn khác đều giảm nhưng không đáng kể.

BẢNG 9: BẢNG ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Doanh thu thuần	1.317.381.632.230	1.418.513.196.324	101.131.564.094	7,7
2. Vốn lưu động bình quân	1.711.477.510.418	1.877.805.273.056	166.327.762.639	9,7
3. LN trước thuế	18.338.534.154	20.718.229.886	2.379.695.732	12,9
4. Vòng quay vốn lưu động	0,77	0,76	- 0,01	-1,86
5. Số ngày 1 vòng quay VLD (360/(4))	468	477	9	1,9
6. Sức sản xuất VLD (1/2)	0,77	0,76	-0,01	-1,86
7. Sức sinh lời VLD (3/2)	0,01	0,01	0	
8. Hệ số đảm nhiệm VLD (2/1)	1,3	1,32	0,02	1,9

❖ Nhận xét:

- Vòng quay vốn lưu động: cho biết vốn lưu động lưu chuyển bao nhiêu lần trong 1 năm. Điều này được giải thích cụ thể như sau:
 - + Do DT thuần tăng nên dẫn đến sức sản xuất vốn lưu động tăng một lượng:

$$= \frac{\text{DTT 2009} - \text{DTT 2008}}{\text{VLĐ bq 2008}} = \frac{101.131.564.094}{1.711.477.510.418} = 0,06 \text{ (đồng)}$$

+ Do vốn lưu động bình quân tăng nên dẫn đến sức sản xuất VLĐ giảm:

$$= \text{DTT 2009} \times \left(\frac{1}{\text{VLĐ bq 2009}} - \frac{1}{\text{VLĐ bq 2008}} \right) = - 0,07 \text{ (đồng)}$$

- Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng, ta có sức sản xuất của vốn lưu động năm 2009 so với năm 2008 giảm: $0,06 + (- 0,07) = - 0,01$ (đồng)

Ta thấy DT thuần tăng nên sức sản xuất vốn lưu động cũng tăng 0,06 đồng, còn vốn lưu động bình quân tăng đã làm sức sản xuất giảm đi 0,07 đồng. Song tốc độ tăng doanh thu thuần nhỏ hơn tốc độ tăng vốn lưu động bình quân nên làm cho hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty năm 2009 không cao bằng năm 2008.

- Tương ứng với chỉ tiêu vòng quay VLĐ là số ngày 1 vòng quay vốn lưu động. Đây là chỉ tiêu thể hiện số ngày cần thiết để cho vốn lưu động quay được 1 vòng trong kỳ. Tốc độ luân chuyển của vốn lưu động năm 2009 là 477 ngày cao hơn so với năm 2008 là 9 ngày. Như vậy, công ty chưa rút ngắn được chu kỳ kinh doanh, điều này là do:

+ Do vốn lưu động bình quân tăng ảnh hưởng đến số ngày là:

$$\begin{aligned} \text{Thời gian 1 vòng luân chuyển} &= 360 \times \frac{\text{VLĐ bq 2009} - \text{VLĐ bq 2008}}{\text{DT thuần 2008}} \\ &= 360 \times \frac{166.327.762.639}{1.317.381.632.230} = 46 \text{ (ngày)} \end{aligned}$$

+ Do tổng số chu chuyển thay đổi ảnh hưởng đến số ngày là:

Thời gian 1 vòng luân chuyển:

$$= 360 \times \text{VLĐ bq 2009} \times \left(\frac{1}{\text{DT thuần 2009}} - \frac{1}{\text{DT thuần 2008}} \right)$$

$$= 360 \times 1.877.805.273.056 \times \left(\frac{1}{1.418.513.196.324} - \frac{1}{1.317.381.632.230} \right)$$

= - 37 (ngày)

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng, ta có số ngày 1 vòng quay vốn lưu động năm 2009 cao hơn so với năm 2008: $46 + (- 37) = 9$ (ngày)

- Chỉ tiêu sức sinh lời VLĐ: năm 2008 và năm 2009 chỉ tiêu sức sinh lời phản ánh cứ 1đồng vốn lưu động bỏ ra sẽ thu lại 0,01đồng lợi nhuận.
- Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động: năm 2009 cứ 1đồng doanh thu thuần thì cần 1,32 đồng vốn lưu động, trong khi đó năm 2008 cứ 1đồng doanh thu thuần thì chỉ cần 1,3 đồng vốn lưu động, chứng tỏ năm 2009 cần nhiều vốn lưu động hơn năm 2008=> Hiệu quả tiết kiệm vốn lưu động chưa cao.

⇒ Tóm lại, qua các chỉ tiêu phân tích được trong năm 2009, hiệu quả sử dụng vốn lưu động chưa cao.

2.2.2.3. Phân tích chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng lao động:

BẢNG 10: BẢNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG LAO ĐỘNG

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	+/-	%
1. Tổng LĐ (người)	2650	2900	250	9,4
2. DT thuần (đ)	1.317.381.632.230	1.418.513.196.324	101.131.564.094	7,7
3. LN sau thuế (đ)	14.057.513.815	16.474.616.883	2.417.103.068	17,2
4. NSLĐ bình quân (2/1) (đ/người)	497.125.144	489.142.481	- 7.982.663	-1,6
5. Sức sinh lời lao động (3/1) (đ/người)	5.304.722	5.680.902	376.180	7,1

❖ Nhận xét: Số lượng từ 2650 lao động (năm 2008) tăng lên 2900 lao động trong năm 2009, tương ứng tăng 9,4%.

- Doanh thu thuần năm 2009 tăng làm tăng năng suất lao động lên một lượng giá trị như sau:

$$\text{NSLĐ}_{\text{bq}} = \frac{\text{DTT 2009} - \text{DTT 2008}}{\text{Tổng số lao động năm 2008}} = \frac{101.131.564.094}{2650}$$
$$= 38.162.854 \text{ (đ)}$$

- Số lượng lao động năm 2009 tăng làm cho năng suất lao động giảm đi một lượng:

$$\text{NSLĐ}_{\text{bq}} = \text{DTT 2009} \times \left(\frac{1}{\text{Tổng số lao động 2009}} - \frac{1}{\text{Tổng số lao động 2008}} \right)$$
$$= - 46.145.517 \text{ (đ)}$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng năng suất lao động bình quân năm 2009 tăng so với năm 2008 là: $38.162.854 + (- 46.145.517) = - 7.982.663 \text{ (đ)}$

Như vậy doanh thu thuần tăng 101.131.564.094 đồng tương ứng với 7,7%
=> Tổng số lao động tăng 250 lao động tương ứng với 9,4% dẫn đến năng suất lao động bình quân giảm đi (-7.982.663) đồng tương ứng với 1,6%.

- Năm 2009, số lượng lao động tăng, lợi nhuận sau thuế tăng dẫn đến sức sinh lời năm 2009 tăng 376.180 đồng tương ứng với 7,1% so với năm 2008.

2.2.2.4. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính cơ bản:

a. Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu vốn và tài sản:

*** Phân tích cơ cấu tài sản của công ty:**

TÀI SẢN	Năm 2008	Năm 2009	Tỷ trọng (%)		Chênh lệch	
			2008	2009	+/-	(%)
A- Tài sản ngắn hạn	1.663.763.502.158	2.091.847.043.954	69	59	428.083.541.796	26
I- Tiền và các khoản tương đương tiền	367.492.678.962	216.558.481.962	15	6	-150.934.197.000	-41
II- Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	101.049.293.777	41.216.927.864	4,5	1	-59.832.365.913	-59
III- Các khoản phải thu ngắn hạn	1.134.241.562.987	1.686.595.926.629	47	47,4	552.354.363.642	49
IV- Hàng tồn kho	28.787.185.207	124.495.083.015	1	4	95.707.897.808	332
V- Tài sản ngắn hạn khác	32.192.781.225	22.980.624.484	1,5	0,6	-9.212.156.741	-29
B- Tài sản dài hạn	744.074.119.305	1.454.497.626.214	31	41	710.423.506.909	95
I- Các khoản phải thu dài hạn	-	-			-	-
II- Tài sản cố định	660.970.306.017	1.365.756.035.214	27,5	38,5	704.785.729.197	107
III- Bất động sản đầu tư	-	-			-	-
IV- Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	83.103.813.288	88.741.591.000	3,5	2,5	5.637.777.712	7
V- Tài sản dài hạn khác	-	-			-	-
TỔNG TÀI SẢN	2.407.837.621.463	3.546.344.670.148	100	100	1.138.507.048.685	47

❖ Nhận xét:

Tổng tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng tính đến thời điểm 31/12/2009 là 3.546.344.670.148 VNĐ, tăng hơn so với thời điểm cùng kỳ năm 2008 là 1138.507.048.685 VNĐ tương ứng với 47%. Trong đó tài sản ngắn hạn năm 2009 cao hơn so với năm 2008 là 4280.83.541.796VNĐ tương ứng với 26%. Tài sản dài hạn năm 2009 tăng lên rất nhiều so với năm 2008 với chênh lệch số tuyệt đối là 710.423.506.909 tương ứng với 95%.

▪ Tài sản lưu động tăng do các nguyên nhân sau:

- Các khoản phải thu ngắn hạn tăng 552.354.363.642 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 49%.
- Hàng tồn kho tăng 95.707.897.808 VNĐ. Năm 2007 hàng tồn kho chiếm tỷ trọng 1% thì đến năm 2008 hàng tồn kho chiếm tỷ trọng 4%. Với một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đóng tàu thì chỉ số hàng tồn kho tăng cao là phù

hợp với đặc điểm của ngành, tuy nhiên doanh nghiệp cần chú ý không nên để lượng hàng tồn kho quá nhiều sẽ gây nên tình trạng ứ đọng vốn.

- Trong khi đó tiền mặt và các tài sản ngắn hạn khác đều giảm nhưng không đáng kể.

▪ Tài sản dài hạn tăng do:

- Tài sản cố định tăng 704.785.729.197 VNĐ tương ứng với 107%. Nguyên nhân do trong năm công ty đã đầu tư thêm hệ thống làm sạch tôn và một số công trục 100T...

- Các khoản đầu tư tài chính dài hạn cũng tăng 5.637.777.712VNĐ tương ứng tăng với tỷ lệ 7%.

*** Phân tích cơ cấu nguồn vốn của công ty:**

NGUỒN VỐN	Năm 2008	Năm 2009	Tỷ trọng (%)		Chênh lệch	
			2008	2009	+/-	(%)
A- Nợ phải trả	2.297.196.830.660	3.428.051.272.585	95,4	96,7	1.130.854.441.925	49
I- Nợ ngắn hạn	1.627.319.458.614	2.454.326.635.689	67,6	69,2	827.007.177.075	51
II- Nợ dài hạn	669.877.372.046	973.724.636.896	27,8	27,5	303.847.264.850	45
B- Nguồn vốn chủ sở hữu	110.640.790.803	118.293.397.583	4,6	3,3	7.652.606.780	7
I- Vốn chủ sở hữu	101.971.228.386	107.823.763.883	4,2	3	5.852.535.497	6
II- Nguồn kinh phí và quỹ khác	8.669.562.417	10.469.633.700	0,4	0,3	1.800.071.283	21
TỔNG NGUỒN VỐN	2.407.837.621.463	3.546.344.670.148	100	100	1.138.507.048.685	47

❖ Nhận xét:

Tổng nguồn vốn của công ty năm 2009 tăng so với năm 2008 là 1.138.507.048.685VNĐ tương ứng với tỷ lệ 47%. Trong đó, nợ phải trả năm 2009 tăng so với năm 2008 (về số tuyệt đối là 1.130.854.441.925 VNĐ, số tương đối là 49%), vốn chủ sở hữu năm 2009 tăng so với năm 2008 (về số tuyệt đối là 7.652.606.780 VNĐ, số tương đối là 7%). Nguyên nhân do:

▪ Nợ phải trả tăng do các yếu tố sau:

- Vay và nợ ngắn hạn tăng 71.9%, vay và nợ dài hạn tăng 72% , công ty nên điều chỉnh sao cho phù hợp với lượng hàng tồn kho để đảm bảo khả năng an toàn vốn, khả năng chi trả và các khoản nợ trong ngắn hạn.

- Nguồn vốn chủ sở hữu tăng do vốn đầu tư của chủ sở hữu năm 2009 tăng lên 7.652.606.780 VNĐ tương ứng với 7% cho thấy khả năng chủ động về tài chính của công ty đã tốt hơn so với năm 2008.

BẢNG 11: BẢNG PHẢN ÁNH CƠ CẤU NGUỒN VỐN VÀ TÀI SẢN

Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2008	Năm 2009	+/-	%
1. Tổng NV	VNĐ	2.407.837.621.463	3.546.344.670.148	1.138.507.048.685	47
2. NV chủ SH	VNĐ	101.971.228.386	107.823.763.883	5.852.535.497	6
3. Nợ phải trả	VNĐ	2.297.196.830.660	3.428.051.272.585	1.130.854.441.925	49
4. TSDH	VNĐ	744.074.119.305	1.454.497.626.214	710.423.506.909	95
5. TSNH	VNĐ	1.663.763.502.158	2.091.847.043.954	428.083.541.796	26
6. Hệ số nợ (3/1)	Lần	0,96	0,97	0,01	1,3
7. Hệ số tự tài trợ (2/1)	Lần	0,04	0,03	- 0,01	- 28,2
8. Tỷ suất đầu tư TSDH(4/1)	Lần	0,31	0,41	0,1	32,7
9. Tỷ suất đầu tư TSNH(5/1)	Lần	0,69	0,59	- 0,1	-14,6

❖ Nhận xét:

- Trong tổng nguồn vốn hệ số nợ chiếm tỷ trọng cao. Hệ số nợ phản ánh cơ cấu nợ phải trả trong tổng nguồn vốn. Hệ số nợ của công ty năm 2009 là 0,97 cao hơn năm 2008 là 0,02. Trong tổng nguồn vốn, hệ số nợ chiếm tỷ trọng cao sẽ dẫn tới rủi ro tài chính cao. Năm 2009, hệ số nợ cao do công ty đã tập trung đầu tư vào tài sản cố định để mở rộng quy mô sản xuất.
- Việc hệ số nợ của công ty công ty cao đồng nghĩa với tỷ suất tài trợ của công ty thấp. Hệ số vốn chủ sở hữu của công ty thấp chứng tỏ công ty chưa độc lập với chủ nợ, do đó sẽ chịu nhiều sức ép từ các khoản vay. Tuy nhiên, các chủ nợ thường thích công ty có tỷ số nợ thấp vì như thế công ty có khả năng trả nợ đúng hạn cao.

- Tỷ suất đầu tư tài sản dài hạn: năm 2008 tỷ suất đầu tư tài sản dài hạn tăng hơn 0,1 đồng so với năm 2009 do trong năm 2009 đầu tư vào tài sản cố định tăng ngược lại đầu tư tài sản ngắn hạn giảm.

b. Phân tích các tỷ số về khả năng thanh toán:

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
Hệ số thanh toán tổng quát	Tổng tài sản	1,05	1,03	- 0,02
	Tổng nợ phải trả			
Hệ số thanh toán tạm thời	TSLĐ&ĐTNH	1,02	0,85	-0,17
	Tổng nợ ngắn hạn			
Hệ số thanh toán nhanh	TSNH - Hàng tồn kho	1	0,8	-0,2
	Tổng nợ ngắn hạn			

*** Nhận xét:**

- Hệ số khả năng thanh toán tổng quát: là mối quan hệ giữa tổng tài sản hiện tại mà công ty đang quản lý với tổng nợ phải trả. Hệ số này của công ty năm 2009 là 1,03 lần thấp hơn 0,02 lần so với năm 2008. Hệ số này phản ánh cứ một đồng vốn vay của công ty thì có 1,03 đồng tài sản đảm bảo, chứng tỏ năm 2009 tình hình tài chính công ty tuy thấp hơn năm 2008 nhưng vẫn bình thường.

- Hệ số thanh toán tạm thời: năm 2008 cứ một đồng vốn vay ngắn hạn thì có 1,02 đồng vốn lưu động đảm bảo, song đến năm 2009 hệ số này đã giảm xuống < 1, chứng tỏ trong năm 2009 khả năng thanh toán tạm thời của công ty chưa tốt, công ty chưa thực hiện tốt khả năng thanh toán nợ ngắn hạn khi đến hạn trả.

- Hệ số thanh toán nhanh: Năm 2009, hệ số thanh toán nhanh của công ty thấp hơn năm 2008: 0,2 lần. Nguyên nhân là do trong ngành công nghiệp đóng tàu nói chung và đối với công ty nói riêng thì các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn. Vì vậy công ty cần có biện pháp thu hồi các khoản nợ tốt hơn, tăng tiền ứng trước của khách hàng để đáp ứng khả năng thanh toán nhanh.

c. Phân tích tỷ số về hiệu quả hoạt động:

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
Vòng quay hàng tồn kho (vòng)	Giá vốn hàng bán	24,1	15,3	- 8,8
	HTK bình quân			
Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho (ngày)	360 ngày	15	24	9
	Vòng quay HTK			
Vòng quay các khoản phải thu (vòng)	DT thuần	1,1	1	- 0,1
	Khoản phải thu			
Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	360 ngày	327	360	- 33
	Số vòng quay KPThu			
Hiệu suất sử dụng vốn cố định (lần)	DT thuần	2,4	1,29	- 1,11
	Vốn cố định			
Vòng quay tổng vốn (vòng)	DT thuần	0,58	0,57	- 0,01
	Vốn kinh doanh bình quân			

❖ **Nhận xét:**

- Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Năm 2008 số vòng quay hàng tồn kho của công ty là 24,1 vòng, điều này chứng tỏ năm 2008 trung bình công ty đã có 24,1 lần xuất nhập kho. Trong năm 2009, trung bình công ty đã có 15,3 lần xuất nhập kho, thấp hơn năm 2008 là 8,8 vòng.
- Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho: Phản ánh chất lượng hàng tồn kho hoặc chất lượng quản lý hàng tồn kho qua việc đo lường số ngày hàng trong kho bình quân của công ty. Năm 2009, số ngày một vòng quay của hàng tồn kho đã tăng thêm 9 ngày, như vậy vẫn chưa nhanh chóng tiêu thụ được hàng tồn kho để quay vòng vốn.
- Vòng quay các khoản phải thu của công ty năm 2008 là 1,1 vòng, trong khi đó năm 2009 vòng quay các khoản phải thu chỉ còn 1 vòng, cứ sau 360 ngày công ty sẽ thu hồi được các khoản phải thu của mình. Vòng quay các khoản phải thu

của công ty rất thấp, chứng tỏ tốc độ thu hồi nợ chậm. Công ty cần phải có các biện pháp quay vòng vốn tốt hơn.

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định: năm 2008 đầu tư một đồng vốn cố định sẽ tạo ra 2,4 đồng doanh thu thuần, song đến năm 2009, khi đầu tư một đồng vốn cố định công ty chỉ thu về được 1,29 đồng doanh thu thuần, chứng tỏ việc sử dụng vốn cố định của công ty vẫn chưa hiệu quả.
- Vòng quay tổng vốn năm 2008 là 0,58 , chỉ tiêu này thể hiện vốn của công ty trong năm quay được 0,58 vòng, năm 2009 thấp hơn năm 2008 là 0,01 vòng, ta thấy việc đầu tư vào tài sản của công ty chưa đem lại doanh thu cao, do vậy công ty cần nhanh chóng đưa ra các biện pháp phù hợp để đầu tư đem lại hiệu quả cao hơn.

d. Phân tích tỷ số về khả năng sinh lời:

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
Tỷ số lợi nhuận doanh thu	LNst	0,011	0,012	0,001
	DT thuần			
Tỷ số lợi nhuận trên tổng tài sản	LNst	0,006	0,0055	-0,0005
	Tổng tài sản bình quân			
Tỷ số lợi nhuận vốn chủ	LNst	0,13	0,14	0,01
	Vốn chủ sở hữu bình quân			

❖ Nhận xét:

- Tỷ số lợi nhuận doanh thu năm 2008 là 0,011 có nghĩa là một đồng doanh thu của công ty có 0,011 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất lợi nhuận doanh thu năm 2009 là 0,012 lần tăng 0,001 lần so với năm 2008. Song ta thấy con số này tăng quá thấp, bên cạnh đó lợi nhuận trên doanh thu của công ty không cao vì vậy công ty cần có những giải pháp hợp lý nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Tỷ số lợi nhuận trên tổng tài sản năm 2008 là 0,006 lần có nghĩa là một đồng vốn kinh doanh bỏ ra thì thu được 0,006 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang đến

năm 2009 thì tỷ số này giảm đi 0,0005 lần, chứng tỏ việc sản xuất kinh doanh có nhiều hạn chế cần đưa ra những biện pháp thích hợp tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh đem lại lợi nhuận nhiều cho công ty.

- Tỷ số lợi nhuận vốn chủ: năm 2008 cứ một đồng vốn chủ bỏ ra sẽ đem lại 0,13 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ số lợi nhuận vốn chủ năm 2009 là 0,14 lần, tăng 0,01 lần so với năm 2008. Điều đó đã phản ánh việc đầu tư vốn chủ sở hữu của công ty trong năm 2009 đã đạt hiệu quả hơn so với năm 2008.

2.3. Đánh giá chung về doanh nghiệp:

2.3.1. Những kết quả đạt được:

Việt Nam hiện đang nằm trong top 4 nước dẫn đầu châu Á và top 10 nước có số lượng tàu đóng mới và tải trọng tàu lớn trên thế giới. Tốc độ phát triển hàng năm của Vinashin từ 30-50%, đã đóng thành công nhiều tàu có trọng tải 53.000 tấn, sửa chữa tàu 100.000 tấn, Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng, một trong những cơ sở quan trọng bậc nhất thuộc Tập đoàn công nghiệp tàu thủy Việt Nam cam kết đạt được chất lượng cao nhất trong các hoạt động kinh doanh chính là ngành công nghiệp đóng mới và sửa chữa tàu thủy, kết hợp với việc mở rộng, phát triển ngành công nghiệp phụ trợ, kinh doanh vận tải biển và các ngành kinh doanh khác theo yêu cầu của thị trường. Công ty luôn phấn đấu không mệt mỏi nhằm thỏa mãn yêu cầu ngày một cao của khách hàng và cố gắng vượt cao hơn sự mong đợi của họ. Bên cạnh đó, Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng không ngừng hoàn thiện và phát triển bền vững Hệ thống quản lý chất lượng theo Tiêu chuẩn ISO 9001: 2000 nhằm đảm bảo xã hội có thêm những sản phẩm chất lượng tốt, hiệu quả đầu tư cao. coi trọng đầu tư đổi mới công nghệ kết hợp với đào tạo, bồi dưỡng nhằm nâng cao năng lực quản lý, trình độ chuyên môn cho người lao động đáp ứng được chiến lược phát triển của Tổng công ty. Đặc biệt theo quyết định số 1426/QĐ-CNT-TCCB-LĐ đã thành lập trường Trung cấp nghề Công nghiệp Tàu thủy Bạch Đằng- cái nôi nuôi dưỡng nhiều công nhân kỹ thuật lành nghề.

Tổng công ty luôn coi chất lượng sản phẩm vừa là mục tiêu, vừa là động lực cho tồn tại và phát triển, luôn gắn liền với truyền thống, uy tín và thương hiệu

VINASHIN BACHDANG. Các sản phẩm được khách hàng ưa chuộng và tiêu thụ nhanh trên thị trường. Trong suốt quá trình phát triển Tổng công ty đã tạo được uy tín và các mối quan hệ tốt đẹp với đối tác và các bạn hàng. Hiện nay, Tổng công ty đã có chỗ đứng khá tốt trên thị trường.

2.3.2. Những hạn chế:

Thứ nhất, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu hiện nay đã đánh dấu chấm hết cho kỷ nguyên tín dụng dễ dãi. Vì cuộc khủng hoảng này, nhiều hợp đồng đóng tàu đã đặt sẽ bị hủy bỏ vì khách hàng không thể huy động được tài chính như đã tính toán từ trước.

Thứ hai là 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, lượng đơn đặt hàng đóng tàu cho công ty sẽ không còn nhiều.

Thứ ba là giá dầu thô trên thế giới đảo chiều, trở về với mức giá rẻ mặt 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.

Để sản xuất một con tàu cần một lượng vốn lớn, khách hàng chỉ ứng trước từ 20-30% chi phí sản xuất, lượng vốn còn lại Tổng công ty phải huy động nguồn vốn vay lớn từ Ngân hàng nên sẽ phải chịu chi phí lãi vay cao. Mặt khác, các sản phẩm tàu đóng xong nhưng chưa bàn giao được ngay cho khách hàng cũng phát sinh nhiều chi phí bên bãi, bảo quản.

Bên cạnh đó, công ty thực sự chưa chú trọng nhiều vào hoạt động Marketing, vì vậy gặp rất nhiều khó khăn trong việc nghiên cứu thị trường cũng như việc phát triển thị trường.

Hiện nay việc nghiên cứu nhu cầu thị trường của công ty còn rất yếu kém, công ty không có biện pháp nghiên cứu thị trường riêng của mình, nên việc nắm bắt nhu cầu thị trường không nhanh nhạy làm cản trở việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

CHƯƠNG 3- MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI TỔNG CÔNG TY CÔNG NGHIỆP TÀU THỦY BẠCH ĐẰNG

1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong những năm tới

Trong tương lai Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng không ngừng hoàn thiện và phát triển bền vững Hệ thống quản lý chất lượng theo Tiêu chuẩn ISO 9001:2000 nhằm đảm bảo xã hội có thêm những sản phẩm chất lượng tốt, hiệu quả đầu tư cao với các mục tiêu sau:

1. Khách hàng là trung tâm.
2. Chất lượng sản phẩm là yếu tố hàng đầu.
3. Đảm bảo thời gian giao hàng.
4. Giá cả hợp lý.

Coi trọng đầu tư đổi mới công nghệ kết hợp với đào tạo, bồi dưỡng nhằm nâng cao năng lực quản lý, trình độ chuyên môn cho người lao động đáp ứng được chiến lược phát triển của Tổng công ty. Khuyến khích và tạo điều kiện cho mọi người năng động, sáng tạo, có đời sống vật chất, tinh thần ngày một tốt hơn, có môi trường làm việc, học tập rèn luyện lành mạnh. Không ngừng bồi dưỡng và phát huy nguồn lực con người, xây dựng mối đoàn kết, phấn đấu thực hiện thắng lợi mục tiêu chất lượng của mình.

Nâng tầm văn hóa kinh doanh trong quản lý điều hành doanh nghiệp, sản xuất kinh doanh có hiệu quả, minh bạch và trung thực. Tăng lợi nhuận doanh nghiệp, nộp ngân sách đầy đủ.

Công ty luôn lựa chọn và hợp tác bình đẳng với các nhà cung ứng tin cậy, đáp ứng các yêu cầu đồng bộ trong hệ thống quản lý chất lượng theo Tiêu chuẩn ISO 9001: 2000.

Chất lượng sản phẩm vừa là mục tiêu, vừa là động lực cho Tổng công ty tồn tại và phát triển, luôn gắn liền với truyền thống, uy tín và thương hiệu VINASHIN BACHDANG.

3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng

3.2.1. Giải pháp tăng tốc độ thu hồi các khoản phải thu:

3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp:

Trong kinh doanh các doanh nghiệp thường mua trả trước và cho thanh toán trả chậm các doanh nghiệp khác. Việc này phát sinh khoản phải thu của khách hàng và các khoản trả trước cho người bán. Các khoản phải thu có những tác dụng sau:

- + Doanh thu tăng, hiệu quả sử dụng tài sản cố định.
- + Công ty có thêm vốn đầu tư sản xuất kinh doanh và để thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Qua việc phân tích khoản phải thu của công ty chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản:

- + Năm 2008: 1.134.241.562.987đ (chiếm tỷ trọng 47%)
- + Năm 2009: 1.686.595.926.629đ (chiếm 47,4% tỷ trọng)

Như vậy là tăng tỷ trọng so với năm 2008. Các khoản phải thu tăng chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng không kịp thời, bị khách hàng chiếm dụng vốn nhiều. Ngoài ra, tốc độ tăng các khoản phải thu của công ty cao hơn so với tốc độ tăng doanh thu.

Bảng 12: Bảng so sánh tốc độ tăng doanh thu so với tốc độ tăng các khoản phải thu của công ty trong 2 năm

ĐVT: VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Khoản phải thu	1.134.241.562.987	1.686.595.926.629	552.354.363.642	49
2. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.317.381.632.230	1.418.513.196.324	101.131.564.094	7,7

- Qua bảng chỉ tiêu trên ta thấy tốc độ tăng các khoản phải thu của công ty cao hơn tốc độ tăng doanh thu thuần cả về số tương đối lẫn số tuyệt đối.

⇒ Công tác quản lý các khoản phải thu của công ty chưa thực sự hiệu quả.

Các khoản phải thu tăng với tốc độ nhanh sẽ làm cho doanh nghiệp gặp rủi ro trong việc thu hồi vốn, khả năng thanh toán và khả năng sinh lời của công ty sẽ giảm sút do các khoản phải thu tăng nhanh. Do vậy, việc đẩy nhanh tốc độ thu hồi các khoản phải thu (các khoản tiền bị khách hàng chiếm dụng) là rất cần thiết với doanh nghiệp.

3.2.1.2. Nội dung biện pháp:

Theo thống kê của phòng kế toán và phòng kế hoạch kinh doanh các khách hàng còn nợ thì đều có khả năng thanh toán tốt song chậm thanh toán. Thực hiện chính sách thu tiền linh hoạt, mềm dẻo nhằm mục đích không làm mất thị trường mà vẫn thu hồi được các khoản nợ khó đòi. Bởi lẽ, nếu việc thu hồi quá cứng rắn sẽ dẫn đến mất khách hàng. Vậy đến thời hạn nếu khách hàng vẫn chưa trả tiền thì công ty áp dụng tiến trình thu hồi nợ theo cấp bậc:

- + Gửi thư, gọi điện cho khách hàng nhắc nhở trả nợ.
- + Cử nhân viên trực tiếp đến thu hồi nợ.
- + Nếu các biện pháp trên không được thì công ty sẽ ủy quyền cho người đại diện tiến hành đòi nợ theo thủ tục pháp lý.

Mặt khác, đối với các khoản nợ bị khách hàng chiếm dụng cũ, công ty cần phải theo dõi chặt chẽ và tuân thủ theo nguyên tắc: Các khoản nợ cũ phải dứt điểm so với các khoản nợ mới phát sinh. Bên cạnh đó, do đặc điểm ngành đóng tàu thu hồi nợ rất chậm vì vậy, công ty cần triệu tập khách hàng còn nợ và đưa ra các chính sách chiết khấu cùng điều kiện thanh toán kèm theo: Trên 90 ngày khách hàng mới thanh toán thì công ty sẽ tính lãi 1,4%/tháng, từ trên 60 ngày đến 90 ngày thì khách hàng không phải chịu lãi, còn nếu khách hàng thanh toán dưới 60 ngày sẽ được chiết khấu 0,5%.

3.2.1.3. Chi phí của biện pháp:

Bảng 13: Bảng dự kiến các khoản chi phí

ĐVT : Đồng

Stt	Nội dung	Cách tính	Số tiền
1	Chi phí quản lý các khoản phải thu	$1.686.595.926.629 \times 0,2\%$	3.373.191.853
2	Chi phí đòi nợ	$1.686.595.926.629 \times 0,2\%$	3.373.191.853
3	Số tiền chiết khấu cho khách hàng	$1.686.595.926.629 \times 0,5\%$	8.432.979.586
4	Chi thưởng khi thu được nợ	$1.686.595.926.629 \times 0,15\%$	3.373.191.853
Tổng chi phí thực hiện (TC)			18.552.555.145

3.2.1.4. Kết quả dự kiến đạt được:

Trước khi thực hiện giải pháp thì các khoản phải thu hiện tại là 1.686.595.926.629 đồng. Khi thực hiện giải pháp, dự kiến sẽ thu hồi được 70% số nợ = $1.686.595.926.629 \times 70\% = 1.180.617.148.640$ (đồng). Vì vậy, sau khi thực hiện giải pháp khoản phải thu sẽ chỉ còn 30% tương ứng với:

$$30\% \times 1.686.595.926.629 = 505.978.777.989 \text{ (đồng)}$$

Bảng 14: Bảng dự kiến kết quả và so sánh với giá trị trước khi thực hiện

ĐVT: Đồng

Stt	Chỉ tiêu	Trước thực hiện	Sau thực hiện	Chênh lệch	
				+/-	%
1	Các khoản phải thu	1.686.595.926.629	505.978.777.989	-1.180.617.148.640	-70
2	Vòng quay các khoản phải thu	1	2,8	1,8	180
3	Kỳ thu tiền bình quân	360	129	-231	-64,2

- Nhận xét: Theo bảng dự kiến kết quả trên ta thấy các khoản phải thu của công ty giảm 70% tương ứng với 1.180.617.148.640 đồng, vòng quay các khoản phải thu sau khi thực hiện là 2,8 vòng. Nhờ sử dụng biện pháp này công ty đã giảm được số ngày đi thu tiền, hạn chế việc ứ đọng vốn, công ty có thêm tiền mặt chi tiêu hoặc thanh toán các khoản nợ tới hạn.

3.2.2. Giải pháp thành lập bộ phận Marketing:

3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp:

Có thể thấy hiện nay thị trường của ngành công nghiệp đóng tàu là tương đối rộng bao gồm thị trường Hải Phòng, khu vực miền Bắc và toàn quốc. Hiện nay Tổng công ty có hơn 100 khách hàng thường xuyên, khách hàng của công ty là các hãng vận tải biển ở thành phố Hải Phòng, Hà Nội, Hải Dương, Quảng Ninh... và chủ yếu là ở Hải Phòng.

Bên cạnh đó, Tổng công ty thực sự chưa chú trọng nhiều vào hoạt động Marketing, phòng Kế hoạch kinh doanh vẫn chưa nâng cao được hiệu quả hoạt động Marketing của mình vì vậy gặp rất nhiều khó khăn trong việc nghiên cứu thị trường cũng như việc phát triển thị trường.

3.2.2.2. Nội dung của biện pháp:

Hiện nay việc nghiên cứu nhu cầu thị trường của công ty còn rất yếu kém, công ty không có biện pháp nghiên cứu thị trường riêng cho mình nên việc nắm bắt nhu cầu thị trường không nhanh nhạy, làm cản trở việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, vì vậy việc thành lập bộ phận Marketing riêng để có thể thực hiện được yêu cầu mở rộng thị trường đẩy mạnh hoạt động Marketing của công ty là rất cần thiết. Để thành lập bộ phận Marketing cần tuyển thêm 4 nhân viên và 1 trưởng bộ phận, phải tuyển dụng những người có chuyên môn, tốt nghiệp đại học có khả năng trong lĩnh vực Marketing. Bộ phận Marketing ra đời có nhiệm vụ sau:

- Dự báo nhu cầu thị trường.

- Mức độ, khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường.
 - Sự phản hồi của khách hàng về sản phẩm của công ty, những sản phẩm trên thị trường đang được ưa chuộng...
 - Đưa ra chiến lược Marketing trong thời gian tới.
- ❖ Để đẩy mạnh công tác marketing bộ phận Marketing nên quan tâm tới chính sách 4P của công ty, đặc biệt cần chú trọng tới công tác nghiên cứu thị trường và công tác xúc tiến bán hàng.

+ **Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường:**

- Xây dựng hệ thống thu thập thông tin đầy đủ về thị trường như các mặt:
 - Môi trường pháp luật các nước, chính sách ưu đãi của các nước phát triển dành cho các nước đang phát triển, tâm lý và tập quán tiêu dùng ở các vùng khác nhau.
 - Thông tin về các hãng đóng tàu trong và ngoài nước, các mối quan tâm và chiến lược kinh doanh trong những năm tới và các vấn đề khác như tỷ giá, hoạt động của các ngân hàng,...
 - Thu thập thông tin, phân tích đánh giá các loại nhu cầu sản phẩm, thị hiếu từng khu vực, nên lập dự toán số đơn hàng mà Tổng công ty có quan hệ lâu dài với các công ty và khách hàng vắng lai để chủ động sản xuất. Nếu khắc phục được tình trạng này sẽ giúp công ty ổn định được quá trình sản xuất kinh doanh.

+ **Tăng cường công tác xúc tiến bán hàng:**

- Quảng cáo, giới thiệu về Tổng công ty trên các phương tiện thông tin đại chúng, qua báo chí như: website của ngành công nghiệp tàu thủy, qua truyền hình, các tạp chí, đặc san chuyên ngành... thậm chí có thể tổ chức một số buổi họp báo nhằm thông cáo trước báo chí về các chủ trương hoạt động trong tương lai của ngành đóng tàu.
- Mở các hội nghị khách hàng theo nhóm chủ hàng hoặc gặp trực tiếp các chủ hàng để quảng bá, tiếp thị, thông báo các chính sách, duy trì mối quan hệ với

khách hàng, đồng thời tìm hiểu nhu cầu và tiếp thu ý kiến phản hồi của khách hàng.

- Tổ chức hoặc tham gia các hội chợ triển lãm, các hội trợ việc làm để giới thiệu hình ảnh và nâng cao uy tín cho doanh nghiệp.

3.2.2.3. Chi phí của biện pháp:

* Chi phí dự kiến: Cần tuyển 5 nhân viên:

+ Chi phí tuyển dụng: 1.000.000 đồng

+ Chi phí lương trả cho nhân viên:

. Lương trưởng bộ phận: 4.000.000 đồng \times 12 tháng = 48.000.000 đồng

. Lương cho nhân viên: 3.500.000/tháng \times 4 \times 12 tháng = 168.000.000 đồng

\Rightarrow Tổng lương trả thêm = 48.000.000 + 168.000.000 = 216.000.000 đồng

+ Chi phí mua thiết bị:

. Mua thêm 5 bộ máy vi tính: 5.000.000 \times 5 bộ = 25.000.000 đồng

. Bàn làm việc: 500.000 \times 5 bộ = 2.500.000 đồng

. Các thiết bị khấu hao đều trong vòng 3 năm, mức khấu hao hàng năm:

$(25.000.000 : 3) + (2.500.000 : 3) = 9.200.000$ đồng/năm

\Rightarrow Tổng chi phí cho hoạt động này: 36.700.000 đồng

3.2.2.4. Kết quả dự kiến đạt được:

+ Dự kiến sau khi thực hiện biện pháp thành lập bộ phận Marketing thì lượng khách hàng của công ty sẽ tăng thêm 10%, doanh thu dự kiến của Tổng công ty sẽ tăng lên khoảng 10%, khi đó doanh thu là:

$1.418.513.196.324 \times 1,1 = 1.560.364.515.956$ đồng

- Giá vốn hàng bán: $1.173.910.812.316 \times 1,1 = 1.291.301.893.547$ đồng

Bảng 14: Bảng dự kiến kết quả và so sánh với giá trị trước khi thực hiện
ĐVT: Đồng

Stt	Chỉ tiêu	Trước thực hiện	Sau thực hiện	Chênh lệch	
				+/-	%
1	Doanh thu	1.418.513.196.324	1.560.364.515.956	141.851.319.632	10
2	Giá vốn hàng bán	1.173.910.812.316	1.291.301.893.547	117.391.081.231	10
3	Lợi nhuận gộp	244.602.384.008	269.062.622.409	24.460.238.401	10
4	Lợi nhuận sau thuế	16.474.616.883	18.122.078.571	1.647.461.688	10

Vậy sau khi thực hiện giải pháp doanh thu tăng 10% và lợi nhuận sau thuế tăng 10%.

3.2.3. Biện pháp tăng cường đào tạo nâng cao chất lượng lao động

3.2.3.1. Cơ sở của biện pháp:

Nhân tố lao động là nhân tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp, người lao động là người trực tiếp tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh, là người trực tiếp thực hiện các mục tiêu mà doanh nghiệp đề ra. Lực lượng lao động tác động tới năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, dịch vụ và tiến độ hoàn thành công việc. Ngày nay khoa học công nghệ phát triển mạnh mẽ, việc áp dụng những thành tựu này vào sản xuất kinh doanh đã đem lại hiệu quả to lớn nhưng vẫn không thể phủ nhận vai trò của người lao động. Máy móc, thiết bị là do con người tạo ra, công nghệ dù có đạt đến đâu cũng phải phù hợp với trình độ quản lý và trình độ tay nghề của người lao động thì mới phát huy được hiệu quả. Chính vì vậy việc nâng cao trình độ cho người lao động đóng một vai trò rất lớn, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Qua tìm hiểu, nghiên cứu về cơ cấu lao động và cách quản lý, sử dụng lao động của Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng cho thấy công ty vẫn còn tình trạng lãng phí lao động, làm cho hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty giảm. Nhiều khi lực lượng lao động trong danh sách của công ty quá đông, khối lượng công việc nhiều khi là rất ít song công ty vẫn huy động toàn bộ số lao động trong danh sách cho nên việc sử dụng lao động trong trường hợp này là chưa hiệu

quả, chưa tận dụng hết khả năng hoàn thành công việc, năng suất lao động còn hạn chế và ngược lại, đôi khi khối lượng công việc tăng đột biến, do khâu bố trí nhân lực không được tốt, trình độ của người lao động không đáp ứng được yêu cầu nên dẫn đến tình trạng thiếu lao động, làm chậm tiến độ thực hiện công việc của công ty.

3.2.3.2. Nội dung của biện pháp:

- Đào tạo, nâng cao chất lượng lao động cho các nhân viên giữ vị trí trọng trách trong các phòng ban, bộ phận chủ chốt, cho họ tham gia học nghiệp vụ quản lý nhà nước, các lớp tiếng anh và tin học chuyên ngành thương mại...

- Đối với cán bộ kỹ thuật, công nhân bậc cao, công nhân kỹ thuật thì công ty nên tổ chức lớp học nghiệp vụ đào tạo tại chỗ. Từ đó các công nhân, cán bộ có tay nghề cao, có kinh nghiệm sẽ kèm cặp các công nhân mới hoặc công nhân có trình độ tay nghề còn kém. Để có thể nâng cao tay nghề của cán bộ công nhân viên trong công ty, nhằm nâng cao năng suất lao động thì Ban lãnh đạo cần đưa ra kế hoạch khảo sát trình độ của công nhân viên hàng năm thông qua việc sát hạch tay nghề hoặc tổ chức các cuộc thi tay nghề. Điều này sẽ tác động đến ý thức tự giác của người lao động, họ sẽ không ngừng học hỏi nâng cao nghiệp vụ tay nghề để đáp ứng yêu cầu của công việc.

3.2.3.3. Chi phí của biện pháp:

Việc nâng cao tay nghề cho người lao động bằng hình thức mở các lớp học, có thể dự tính chi phí cho một lớp học trong vòng 2 tháng:

Chi phí	ĐVT	Số tiền
1. Thuê giáo viên	Đồng/ 2 tháng	8.000.000
2. Thuê địa điểm	Đồng/ 2 tháng	2.000.000
3. Chi phí khác	Đồng/ 2 tháng	1.000.000
Tổng chi phí	Đồng/ 2 tháng	11.000.000

3.2.3.4. Kết quả dự kiến đạt được:

Khi chưa thực hiện giải pháp thì doanh thu năm 2009 đạt 1.418.513.196.324đ so với năm 2008 doanh thu đạt 1.317.381.632.230 đồng thì doanh thu đã tăng 7,7% nên dự kiến khi thực hiện giải pháp trên thì trình độ tay nghề người lao động được cải thiện, dự kiến doanh thu tăng 10% so với trước khi thực hiện giải pháp. Dự kiến kết quả:

Stt	Chỉ tiêu	Trước thực hiện	Sau thực hiện	Chênh lệch	
				+/-	%
1	Doanh thu	1.418.513.196.324	1.560.364.515.956	141.851.319.632	10
2	Lợi nhuận sau thuế	16.474.616.883	18.122.078.571	1.647.461.688	10
3	NSLĐ bình quân	489.142.481	538.056.729	48.914.248	10
4	Sức sinh lời lao động	5.680.902	6.248.992	568.090	10

Như vậy năng suất lao động đã tăng lên 10% và sức sinh lời lao động đã tăng lên 10% so với trước khi thực hiện giải pháp.

KẾT LUẬN

Thị trường luôn mở ra các cơ hội kinh doanh mới cho mọi doanh nghiệp, nhưng đồng thời cũng chứa đựng rất nhiều những nguy cơ đe dọa. Đặc biệt trong giai đoạn hiện nay khi Việt Nam đã là thành viên của WTO, để có thể đứng vững trước quy luật cạnh tranh khắc nghiệt của cơ chế thị trường, đòi hỏi các doanh nghiệp luôn phải vận động, tìm tòi hướng đi cho phù hợp. Việc doanh nghiệp đứng vững chỉ có thể khẳng định bằng cách hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Việc nâng cao hiệu quả kinh doanh đang là một bài toán rất khó đòi hỏi mỗi doanh nghiệp cần phải thực sự quan tâm, đây là một vấn đề có ý nghĩa quan trọng đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, đòi hỏi các doanh nghiệp cần phải có độ nhạy bén, linh hoạt trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình. Trong thời gian tới để hoạt động sản xuất kinh doanh đạt được những kết quả cao hơn nữa, tổng công ty cần khắc phục những điểm yếu và phát huy những lợi thế sẵn có biến mỗi thách thức thành một cơ hội kinh doanh trong tương lai.

Qua quá trình thực tập tại tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng, em đã được tìm hiểu thực trạng hoạt động kinh doanh của tổng công ty trong thời gian gần đây. Tuy nhiên với thời gian và kiến thức, thực tiễn có hạn nên bài viết không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong có sự đóng góp ý kiến của các thầy giáo, cô giáo... để bài luận văn này được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn giảng viên Th.s Đinh Thị Thu Hương cùng toàn thể cán bộ công nhân viên trong tổng công ty công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành bài luận văn này.

Hải Phòng, ngày 23 tháng 06 năm 2010

Sinh viên

Nguyễn Quỳnh Mai

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Quản trị doanh nghiệp – PGS.TS Lê Văn Tâm – NXB Thống Kê 2000.
2. Giáo trình quản trị kinh doanh – TS.Nguyễn Thành Độ-TS.Nguyễn Ngọc Huyền – NXB Lao Động 2003.
3. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh – PGS.TS Phạm Thị Gái – NXB Thống Kê 2004.
4. Luận văn tốt nghiệp khóa 7,8 trường Đại học dân lập Hải Phòng.

