

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Đỗ Thị Phương

Giảng viên hướng dẫn: Ths. Cao Hồng Hạnh

HẢI PHÒNG - 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU
QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ
PHẦN LISEMCO 3**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Đỗ Thị Phương

Giảng viên hướng dẫn: Ths. Cao Hồng Hạnh

HẢI PHÒNG - 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Đỗ Thị Phương

Mã SV: 120264

Lớp: QT1202N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh
tại Công ty Cổ phần Lisemco 3

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
(về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày tháng năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ 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
1.5.1 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
1.5.3 Hiệu quả sử dụng tài sản.....	13
1.5.3.1 Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn	13
1.5.3.2 Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn	14
1.5.3.3 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản (TTS).....	15
1.5.4 Năng suất lao động.....	15
1.5.5 Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu(VCSH).....	16
1.6. Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp	16
1.6.1 Đánh giá khái quát tình hình tài chính.....	16
1.6.2 Đánh giá khả năng thanh toán.....	17
1.6.2.1.Hệ số khả năng thanh toán tổng quát.....	17
1.6.2.2 Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn	17

1.6.2.3 Hệ số khả năng thanh toán nhanh	18
1.6.2.4 Hệ số thanh toán lãi vay	18
1.6.3 Các chỉ số về hoạt động.....	19
1.6.3.1 Số vòng quay hàng tồn kho.....	19
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.....	20
1.6.3.6 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).....	21
1.6.4.3 Doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE)	22
1.6.5 Cơ cấu tài sản, nguồn vốn	22
1.6.5.1 Tài sản dài hạn	22
1.6.5.2 Tài sản ngắn hạn	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	24
1.7.3. Phương pháp thay thế liên hoàn (loại trừ dần).....	25
1.7.4. Phương pháp liên hệ	25
1.7.5. Phương pháp hồi quy tương quan.....	26
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI	
CÔNG TY CỔ PHẦN LISEMCO 3	27
2.1. Một số nét khái quát về công ty cổ phần Lisemco 3.....	27
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển:	27
2.1.1.1 Giới thiệu tổng quan về công ty.....	27
2.1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển	27

2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp (ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp)	29
2.1.3 Cơ cấu tổ chức (sơ đồ cơ cấu tổ chức doanh nghiệp).....	29
2.2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Lisemco 3.....	37
2.2.2.2. Phân tích hiệu quả về chi phí:	38
2.2.2.2. Phân tích chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn:	40
2.2.2.4. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính cơ bản:.....	50
2.3. Đánh giá chung về doanh nghiệp:.....	57
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LISEMCO 3.....	61
3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong những năm tới	61
3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Lisemco 3.....	62
3.2.1. Giải pháp tăng tốc độ thu hồi các khoản phải thu:.....	62
3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp:.....	62
3.2.1.2. Nội dung thực hiện biện pháp:	62
3.2.1.3. Chi phí của biện pháp:	64
3.2.1.4.Kết quả dự kiến đạt được:	64
3.2.2. Biện pháp lập website riêng cho công ty:.....	65
3.2.2.2.Nội dung thực hiện	66
3.2.2.3.Chi phí thành lập và duy trì website	67
3.2.2.4.Dự kiến kết quả đạt được	67
3.2.3. Biện pháp đào tạo lao động.....	69
3.2.3.1. Cơ sở của biện pháp:.....	69
3.2.3.2. Nội dung của biện pháp:.....	70
3.2.3.3. Chi phí của biện pháp:	71
3.2.3.4.Kết quả dự kiến đạt được:	71
KẾT LUẬN	73

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 đó 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.

Vì vậy, trong quá trình thực tập tại công ty cổ phần Lisemco 3, với những kiến thức đã tích lũy được cùng với sự giúp đỡ tận tình của Thạc sĩ Cao Thị Hồng Hạnh nên em đã chọn đề tài "Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Lisemco 3" 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 tại công ty cổ phần Lisemco 3.
- Chương 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Lisemco 3.

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

1.1. 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 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.

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 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

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 chất lượng tốt mới có chỗ đứng trong thị trường và được mọi người tin dùng.

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 này 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.

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

1.5.3 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 dài hạn và cho tổng tài sản lưu động.

1.5.3.1 Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

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

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng nguyên giá tài sản dài hạn 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 dài hạn càng tốt.

$$\text{Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản dài hạn trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng tài sản dài hạn 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 dài hạn vào sản xuất kinh doanh đem lại hiệu quả.

1.5.3.2 Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị tài sản ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng tài sản ngắn hạn 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 ngắn hạn càng tăng và ngược lại, nếu chỉ tiêu này càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng giảm.

$$\text{Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng giá trị tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này của tài sản ngắn hạn cho biết một đơn vị của tài sản ngắn hạn 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 ngắn hạn 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 Năng suất lao động

$$\text{Năng suất lao động} = \frac{\text{Tổng sản lượng}}{\text{Tổng số lao động trong kỳ}}$$

Năng suất lao động phản ánh năng lực tạo ra của cải, hay hiệu suất của lao động cụ thể trong quá trình sản xuất, đo bằng số sản phẩm, lượng giá trị sử dụng (hay lượng giá trị) được tạo ra trong một đơn vị thời gian, hay đo bằng lượng thời gian lao động hao phí để sản xuất ra một đơn vị thành phẩm. Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt vì nó thể hiện tính chất và trình độ tiến bộ của doanh nghiệp.

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

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 dài hạn 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, thuế 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

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

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

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

Chỉ tiêu này cho thấy số vòng quay hàng tồn kho càng cao chứng tỏ việc tổ chức và quản lý dự trữ hàng tồn kho 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.

1.6.3.6 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

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

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)

$$\text{Tỷ suất sinh lời của VCSH (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn CSH}}$$

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

1.6.5.1 Tài sản dài hạn

$$\text{Cơ cấu tài sản dài hạn} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy cứ dành một đồng đầu tư vào tổng tài sản thì có bao nhiêu đồng tài sản dài hạn. 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 ngắn hạn

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

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

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

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 mạnh, 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:***

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.

➤ ***Chi tiết theo thời gian:***

Kết quả kinh doanh bao giờ cũng là kết quả của một quá trình. 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..

➤ ***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:

- Đánh giá kết quả thực hiện hạch toán kinh doanh nội bộ.
- Phát hiện các đơn vị tiên tiến hoặc lạc hậu trong việc thực hiện các mục tiêu kinh doanh.
- 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:

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

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: $\% \Delta = \frac{C1}{C0}$

C1: số liệu kỳ phân tích

C0: số liệu kỳ gốc

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

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

Để lượng hóa mối liên hệ giữa các mặt trong kinh doanh, 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:

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,

➤ 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.

1.7.5. Phương pháp hồi quy tương quan

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.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LISEMCO 3

2.1. Một số nét khái quát về công ty cổ phần Lisemco 3

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển:

2.1.1.1 Giới thiệu tổng quan về công ty

- Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN LISEMCO 3
- Tên viết tắt: LISEMCO 3
- Tên tiếng anh: LISEMCO 3 JOINT STOCK COMPANY
- Lĩnh vực của công ty: sản xuất công nghiệp nặng
- Qui mô công ty: 200 đến 500 người
- Địa chỉ công ty: Số 590- Quốc lộ 5- Hùng Vương - Hồng Bàng - Hải Phòng.
- Điện thoại: (031) 3798.419; FAX: (031) 3850.120
- Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất hoá chất cơ bản, đóng mới và sửa chữa tàu và thuyền. Thi công lắp đặt kết cấu công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thủy lợi, cơ sở hạ tầng. Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy. Vận tải đường sắt, đường bộ và vận tải đường ống. Đào tạo nghề cơ khí. Đào tạo đóng mới và sửa chữa tàu.

2.1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Lisemco 3 là thành viên của Lisemco, thuộc Tổng Công ty Lắp máy Việt Nam (LILAMA). Được tách ra khỏi Lisemco từ năm 2000. Vốn điều lệ của công ty là: 80.000.000.000 đồng.

Công ty đã được đầu tư lớn cả về cơ sở vật chất và con người với 2 giai đoạn chính:

Giai đoạn 1: Từ 2006 đến 2010 Xây dựng nhà máy đóng tàu biển với khả năng đóng mới và sửa chữa tàu đến 12.000 DWT với tổng mức đầu tư 28.264.936.044 VNĐ. Thi công lắp đặt kết cấu công trình.

Từ năm 2010 đến 2011: Công ty đầu tư nhà máy sản xuất cung cấp dài hạn cho Macgregor công suất 10.000 tấn/năm với tổng mức đầu tư 41.576.510.774 VNĐ và mua sắm các tài sản khác nâng cao năng lực tại Công ty với giá trị khoảng 30.000.000.000 VNĐ.

Đến nay Công ty đã được đầu tư tương đối hoàn chỉnh và hiện đại. Công ty cũng trở thành đơn vị lớn nhất của Lisemco với công suất chế tạo hàng năm 30.000 tấn sản phẩm thiết bị cho các nhà máy công nghiệp và đóng mới từ 3 đến 4 tàu có trọng tải đến 10.000 DWT. Và thi công lắp đặt kết cấu nhiều công trình lớn do Lisemco Lilama đảm nhận.

Từ năm 2010 đến nay, Công ty tham gia mạnh mẽ vào thị trường xuất khẩu. Công ty cũng đã xây dựng được mối quan hệ hợp tác và truyền thống với các khách hàng nổi tiếng trên thế giới như Misubishi, Kawasaki, IHI, Nippon steel, Sugatec, Siemen, Nem P.S, Flsmith, Polysius, Doosan, Huyndai.... Sản phẩm của Công ty được xuất khẩu với số lượng lớn sang các thị trường Nhật bản, EU, Úc, Mỹ, Trung Đông... với doanh thu trên 30.000.000 USD hàng năm chiếm trên 60% doanh thu của Công ty.

Từ năm 2011 đến nay Công ty là một trong số rất ít các doanh nghiệp Việt Nam đã tiếp nhận thành công công nghệ đóng tàu xuất khẩu và lắp đặt kết cấu công trình, hoàn thành trọn vẹn dự án cho khách hàng CHLB Đức và Hà Lan. Công ty đã xây dựng được đội công nhân viên lành nghề, chuyên nghiệp được khách hàng đánh giá cao.

2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp (ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp)

+ Chức năng:

- Phát huy vai trò thực sự làm chủ của các cổ đông, người lao động, chủ động trong sản xuất kinh doanh, đổi mới phương thức quản lý, sử dụng có hiệu quả vốn và tài sản của Công ty nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, bảo đảm mức thu lợi nhuận của công ty.
- Cải thiện điều kiện làm việc và nâng cao thu nhập cho người lao động.
- Huy động vốn của các tổ chức và cá nhân để tăng năng lực tài chính, đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng và đa dạng hóa sản phẩm để phát triển Công ty.

+ Nhiệm vụ:

- Xây dựng và thực hiện kế hoạch kinh doanh theo mục tiêu đề ra.
- Kinh doanh đúng ngành nghề đã đăng ký
- Thực hiện phân phối lao động, chăm lo đời sống vật chất và bồi dưỡng trình độ lao động, chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ công nhân viên.
- Làm tròn nghĩa vụ đối với Nhà nước, bảo đảm mức chia cổ tức cho các cổ đông theo kết quả sản xuất kinh doanh. Cải thiện điều kiện làm việc và nâng cao thu nhập của người lao động.

2.1.3 Cơ cấu tổ chức (sơ đồ cơ cấu tổ chức doanh nghiệp)

a. Mô hình tổ chức bộ máy của Công ty

- Công ty cổ phần Lisemco 3 có cơ cấu phòng ban như sau:
- Hội đồng quản trị
- Ban tổng giám đốc: gồm tổng giám đốc và 2 phó tổng giám đốc

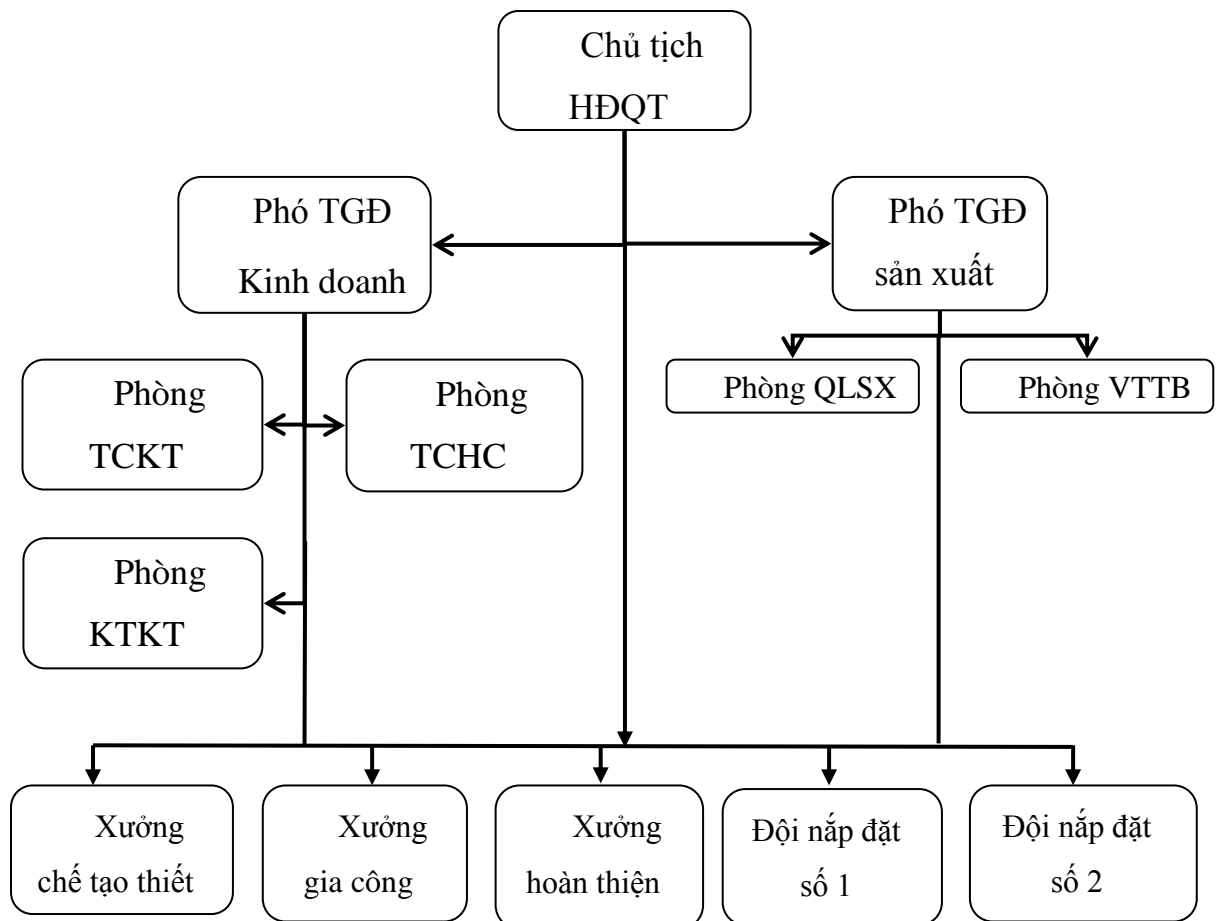
Ông Trần Đức Hoàng : Tổng giám đốc

Ông Đặng Văn phú : Phó Tổng giám đốc

Ông Nguyễn Đức Quỳnh : Phó Tổng giám đốc

- Tổng giám đốc là người điều hành cao nhất trong 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 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 công ty có được sự lãnh đạo thống nhất, thông tin được cung cấp, thu thập xử lý kịp thời cho việc ra quyết định trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Sơ đồ tổ chức của công ty



Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty là cơ cấu theo mô hình trực tuyến chức năng. Theo cơ cấu này người lãnh đạo doanh nghiệp được sự giúp sức của người lãnh đạo chức năng để chuẩn bị các quyết định, hướng dẫn và kiểm tra việc thực hiện quyết định. Người lãnh đạo doanh nghiệp vẫn chịu trách nhiệm về mọi mặt công việc và toàn quyền quyết định trong phạm vi doanh nghiệp.

Tổng giám đốc:

là người chịu trách nhiệm cao nhất trước khách hàng về công tác quản lý chất lượng sản phẩm và dịch vụ do Công ty cung cấp, khởi xướng, chỉ đạo xây dựng hệ thống chất lượng; Công bố chính sách, mục tiêu chất lượng của Công ty; áp dụng mọi biện pháp và quán triệt các biện pháp đến toàn thể thành viên trong Công ty; trực tiếp chỉ đạo công tác tổ chức cán bộ và lao động.

Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh:

Phụ trách và chịu trách nhiệm về lĩnh vực kinh doanh: tổ chức chỉ đạo mối quan hệ, tham mưu về ký kết hợp đồng kinh tế giữa Công ty và các khách hàng có nhu cầu, nghiên cứu, đề xuất, chỉ đạo công tác quản lý, hạch toán, thống kê trong các lĩnh vực sản xuất kinh doanh, tham mưu việc lập, tổng kết kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng tháng, quý, năm và dài hạn.

Phó tổng giám đốc sản xuất:

Nhận và lập kế hoạch sản xuất, tổ chức điều hành và thực hiện sản xuất, đảm bảo năng suất, chất lượng, đúng tiến độ và tiết kiệm chi phí, vật tư theo yêu cầu. Chỉ đạo xây dựng, duy trì, cập nhật việc thực hiện các quy trình sản xuất, nghiên cứu và triển khai việc áp dụng công nghệ mới, sản xuất sản phẩm mới theo định hướng của Công ty.

Phòng tài chính-kế toán:

Tổ chức thực hiện đầy đủ các qui định trong pháp lệnh Kế toán - Thống kê theo qui định của Nhà nước; Tổ chức phân tích các hoạt động kinh tế của nhà máy để đánh giá đúng thực trạng sản xuất kinh doanh của Công ty; Bảo toàn và phát

triển vốn, sử dụng các nguồn vốn một cách có hiệu quả nhất. Lập và sử dụng các quỹ xí nghiệp theo quy định của Nhà nước.

Phòng kinh tế kỹ thuật

Tham mưu, giúp việc cho lãnh đạo để triển khai chỉ đạo hướng dẫn kiểm tra giám sát của Công ty đối với các đơn vị thành viên về: khoa học công nghệ, kỹ thuật thi công, chất lượng sản phẩm công trình xây dựng, sáng kiến cải tiến, quy trình quy phạm kỹ thuật của ngành, của Nhà nước có liên quan đến ngành nghề sản xuất kinh doanh của Công ty.

Phòng hành chính :

Tham mưu cho Phó TGD về quản trị hành chính của Công ty. Tổ chức phục vụ các nhu cầu làm việc của Lãnh đạo Công ty trong quá trình điều hành sản xuất kinh doanh thực hiện nghiệp vụ quản lý hành chính của doanh nghiệp.

Phòng quản lý sản xuất:

Lập kế hoạch, theo dõi, kiểm tra và báo cáo tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp định kỳ hàng tháng, quý, năm và đột xuất theo yêu cầu của Lãnh đạo Công ty .Phối hợp với phòng Tài chính kế toán Công ty xây dựng nhu cầu và kế hoạch vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Xây dựng định mức vật tư, định mức kinh tế kỹ thuật, nhiên liệu ... và thường xuyên kiểm tra việc thực hiện các định mức đó

Phòng vật tư:

Mua sắm, quản lý và cấp phát vật tư, phụ tùng, thiết bị dụng cụ, xăng dầu phục vụ sản xuất và sửa chữa bảo dưỡng thiết bị nội bộ, đi lại; quản lý hệ thống kho tàng, phương tiện vận tải của Công ty.

Xưởng chế tạo thiết bị số:

Thực hiện thi công chế tạo thiết bị, thi công lắp đặt các hạng mục công trình. Gia công chế tạo và lắp đặt kết cấu thép, các công trình dân dụng và công nghiệp.

Xưởng gia công ống:

Chế tạo và sản xuất các loại ống thép với nhiều loại kích cỡ phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh của công ty.

Xưởng hoàn thiện:

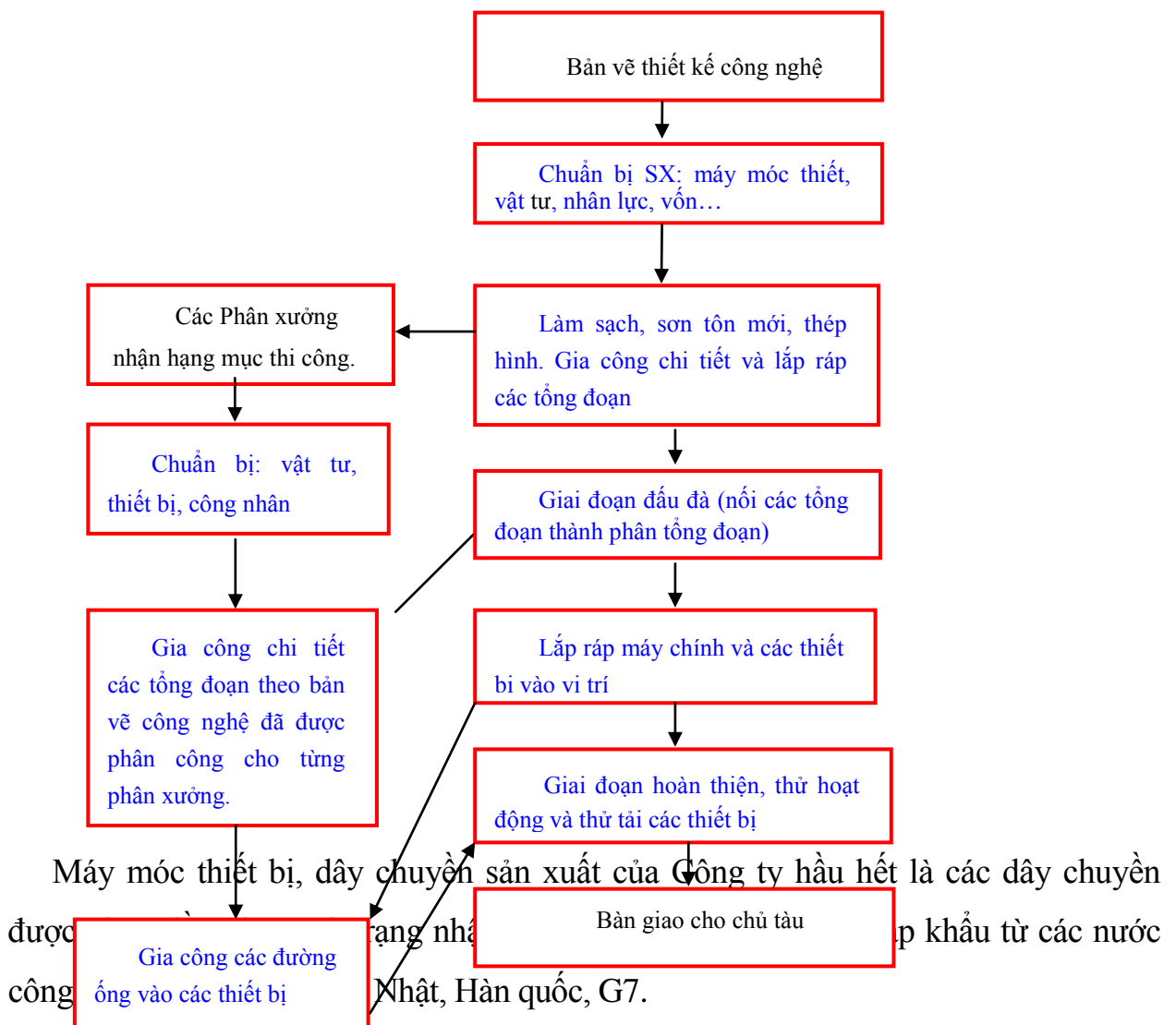
Thực hiện các khâu cuối cùng, hoàn thiện sản phẩm trước khi đưa ra ngoài thị trường.

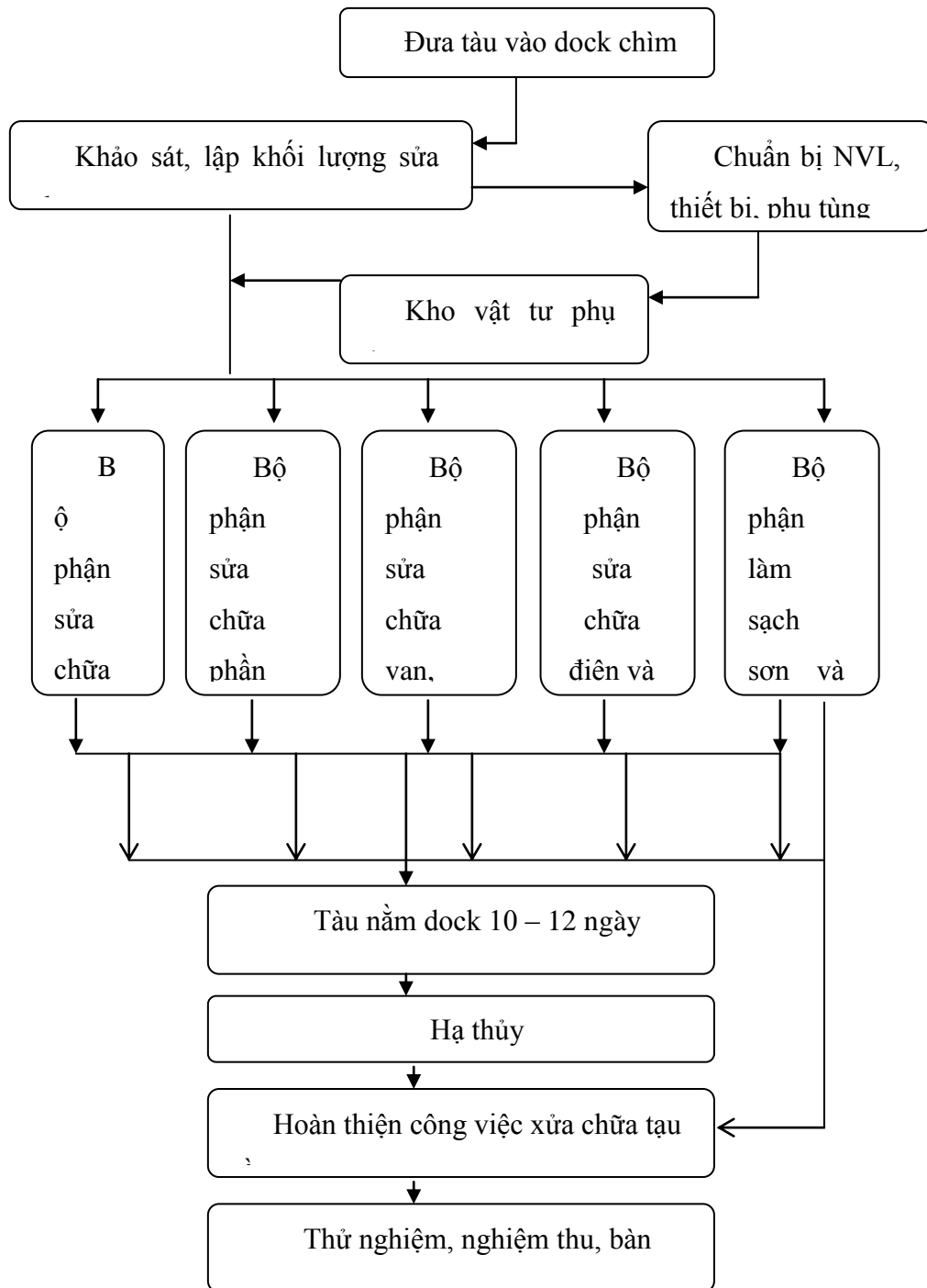
Đội lắp đặt số 1,2:

Chịu trách nhiệm về việc lắp đặt các máy móc thiết bị trong công ty, đảm bảo việc sản xuất kinh doanh được liên mạch.

2.1.4 Đặc điểm qui trình công nghệ sản xuất được mô hình hoá như sau:

Hình 1.1 Tóm tắt về quy trình công nghệ đóng mới tàu.



Hình 1.2 Tóm tắt về quy trình công nghệ sửa chữa tàu.

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Lisemco 3

2.2.1. Phân tích khái quát kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Lisemco 3

BẢNG 1: BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	65,869,081,612	70,925,659,816	5,056,578,205	8%
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-
3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	65,869,081,612	70,925,659,816	5,056,578,205	8%
4.Giá vốn hàng bán	59,631,113,316	58,695,540,616	-935,572,700	-2%
5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	6,237,968,296	12,230,119,200	5,992,150,904	96%
6.Doanh thu hoạt động tài chính	205,807,425	861,104,784	655,297,360	318%
7.Chí phí tài chính	4,407,264,333	11,359,215,280	6,951,950,948	158%
Trong đó chi phí lãi vay	4,206,621,554	9,789,899,048	5,583,277,494	133%
8.Chi phí bán hàng	16,303,073	1,454,568	-14,848,505	-91%
9.Chi phí QLDN	1,037,770,678	730,695,631	-307,075,047	-30%
10.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	982,437,637	999,858,505	17,420,868	2%
11.Thu nhập khác	106,172,401	40,294,962	-65,877,440	-62%
12.Chi phí khác	171,683,331	4,241,973	-167,441,358	-98%
13.Lợi nhuận khác	-65,510,930	36,052,989	101,563,919	-155%
14.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	916,926,708	1,035,911,494	118,984,787	13%
15.Chi phí thuế TNDN hiện hành	214,051,017	212,180,650	-1,870,367	-1%
16.Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-	-	-
17.Lợi nhuận sau thuế TNDN	702,875,691	823,730,844	120,855,153	17%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét: bảng phân tích cho thấy:

- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2011 tăng hơn năm 2010 là 5.056.578.205 đồng tương đương với 8% do trong năm 2011 sản lượng tiêu thụ tăng cao hơn năm 2010.
- Tuy doanh thu năm 2011 tăng nhưng giá vốn hàng bán năm 2011 giảm so với năm 2010: 935,572,700 đồng tương đương với 2%, do doanh nghiệp tìm được nguồn nguyên vật liệu đầu vào chất lượng giá rẻ. Vì vậy đã làm cho lợi nhuận gộp năm 2011 tăng so với năm 2010: 5,992,150,904 đồng tương đương với 96%.
- Doanh thu hoạt động tài chính: đóng góp một phần vào tổng doanh thu của doanh nghiệp. Trong năm 2011, doanh thu tài chính cao hơn năm 2010: 655,297,360 đồng, góp phần tăng lợi nhuận chung của doanh nghiệp.
- Chi phí tài chính tăng 6,951,950,948 đồng tương ứng với 158%, các khoản chi phí tài chính này tăng là do năm 2011 lãi suất cho vay của các ngân hàng đều tăng mạnh.
- Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp: năm 2011 đã giảm nhiều so với năm 2010. Cụ thể năm 2011, chi phí bán hàng thấp hơn năm 2010 là 14,848,505 đồng (khoảng 91%), năm 2011 chi phí quản lý doanh nghiệp thấp hơn năm 2010 là 307,075,047 đồng tương đương với 30%. 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

2.2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Lisemco 3

2.2.2.1. Phân tích chỉ tiêu doanh thu:

Bảng 2: Chỉ tiêu doanh thu

DVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	65.869.081.612	70.925.659.816	5.056.578.205	8%
- Đóng tàu	10.435.040.312	10.512.324.816	77.284.504	1%
- Sửa chữa tàu	9.434.041.300	9.488.335.000	54.293.700	1%
- Lắp đặt kết cấu nhà xưởng và công trình dân dụng	46.000.000.000	50.925.000.000	4.925.000.000	11%
2. Doanh thu hoạt động tài chính	205.807.425	861.104.784	655.297.360	318%
3. Thu nhập khác	106.172.401	40.294.962	(65.877.440)	-62%
Tổng doanh thu	66.181.061.438	71.827.059.562	5.645.998.124	9%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét:

Tổng doanh thu năm 2011 tăng so với năm 2010 là 5.645.998.124 đồng, tương đương 9%. Nguyên nhân chủ yếu là do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng ở hạng mục doanh thu lắp đặt kết cấu nhà xưởng và công trình dân dụng đã tăng lên năm 2011 so với năm 2010 là 11%, chiếm tới 4.925.000.000 đồng trong mức tăng của tổng doanh thu. Nguyên nhân là do ở hạng mục doanh thu đóng tàu và sửa chữa tàu những năm gần đây kém phát triển, thậm chí nhiều doanh nghiệp đóng tàu đã phá sản, tiêu biểu là tập đoàn tàu thủy Việt Nam Vinashin sụp đổ đã ảnh hưởng rất lớn đến ngành này tại Việt Nam.

Nhận thức rõ điều này công ty cổ phần Lisemco 3 đã nhanh chóng thay đổi chiến lược kinh doanh sang lĩnh vực kinh doanh chủ yếu là lắp đặt kết cấu nhà xưởng và công trình dân dụng, đây là ngành đang có nhu cầu và tiềm năng lớn. Tuy nhiên vẫn duy trì việc kinh doanh trên lĩnh vực đóng mới và sửa chữa tàu.

2.2.2.2. Phân tích hiệu quả về chi phí:**Bảng 3: Các chỉ tiêu biến động chi phí**

ĐVT: VNĐ

Chi phí	Năm 2010		Năm 2011		Chênh lệch	
	số tiền	tỷ trọng	số tiền	tỷ trọng	+/-	%
Giá vốn hàng bán	59,631,113,316	98%	58,695,540,616	99%	-935,572,700	-2%
Chi phí bán hàng	16,303,073	0%	1,454,568	0%	-14,848,505	-91%
Chi phí QLDN	1,037,770,678	2%	730,695,631	1%	-307,075,047	-30%
Tổng chi phí	60,685,187,067		59,427,690,815		-1,257,496,252	-2%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét:

- + Giá vốn hàng bán năm 2011 giảm hơn so với năm 2010 là 2%, làm cho chi phí sản xuất giảm xuống, tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng giá vốn. Đây cũng chính là nguyên nhân khiến doanh thu của doanh nghiệp tăng lên. Nguyên nhân giá vốn hàng bán giảm là do trong năm 2011 giá nguyên vật liệu đầu vào giảm, đồng thời doanh nghiệp cũng tăng cường công tác quản lý sản xuất, sử dụng tối đa công suất máy móc thiết bị, giảm thời gian ngừng máy, khiến năng suất lao động tăng lên làm cho giá vốn hàng bán năm 2011 giảm xuống so với năm 2010.
- + Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp trong năm 2011 cũng giảm hơn so với năm 2010. Do việc thắt chặt chi phí của doanh nghiệp, cắt giảm nhân công dư thừa ở hai công việc này.
- + Do giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm 2011 đều giảm hơn so với năm 2010 nên dẫn đến tổng chi phí năm 2011 đã giảm hơn so với tổng chi phí năm 2010. Việc thay đổi chi phí đó có hiệu quả hay không có thể thông qua các chỉ tiêu sau:

Bảng 4: Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí của công ty

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
Doanh thu	66,181,061,438	71,827,059,562	5,645,998,124	9%
LNST	702,875,691	823,730,844	120,855,153	17%
Tổng chi phí	60,685,187,067	59,427,690,815	-1,257,496,252	-2%
Hiệu quả sử dụng chi phí	1.09	1.21	0.12	11%
Tỷ suất LN/ CP	0.012	0.014	0.002	20%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

- Hiệu quả sử dụng chi phí: Năm 2010 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra sẽ thu về 1,09 đồng doanh thu thuần, năm 2011 cứ một đồng chi phí bỏ ra thu về 1.21 đồng doanh thu thuần. Chứng tỏ việc thay đổi chi phí là hiệu quả hơn, hiệu quả sử dụng chi phí tăng. Do vậy đã làm cho tỷ suất lợi nhuận/ chi phí: năm 2011 tỷ suất này đã cao hơn năm 2010 là 20%, đây cũng là một dấu hiệu tốt chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng chi phí hiệu quả hơn.
- Như vậy trong năm 2011 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thu về được 0.014 đồng lợi nhuận, còn trong năm 2010 cứ một đồng chi phí bỏ ra lại thu được về 0.012 đồng lợi nhuận. Ta có thể thấy việc sử dụng chi phí của doanh nghiệp trong năm 2011 đã hiệu quả hơn năm 2010. Tuy nhiên chỉ số về hiệu quả sử dụng chi phí và tỷ suất LN/CP vẫn thấp, vì vậy doanh nghiệp cần tìm ra giải pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí hơn nữa để góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình trong thời gian tới.

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 2010		Năm 2011		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	+/-	%
1.Vốn kinh doanh	120,391,881,073	100%	177,317,233,507	100%	56,925,352,434	47%
2.Vốn cố định	37,203,705,965	31%	72,724,881,311	41%	35,521,175,345	95%
3.Vốn lưu động	83,188,175,108	69%	104,592,352,198	59%	21,404,177,090	26%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét: Qua bảng trên ta thấy lượng vốn kinh doanh của công ty được tăng bổ sung trong năm 2011 so với năm 2010 là: 56,925,352,434. Nguyên nhân do doanh nghiệp đã huy động vốn từ các cổ đông bằng việc phát hành thêm hơn 5 triệu cổ phiếu bán cho nhân viên trong công ty và lợi nhuận sau thuế năm 2010 bổ sung vào nguồn vốn kinh doanh.

Bảng 6: Bảng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh**ĐVT: VNĐ**

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
1.Doanh thu thuần	65,869,081,612	70,925,659,816	5,056,578,205	8%
2.LN sau thuế	702,875,691	823,730,844	120,855,153	17%
3.Vốn kinh doanh bình quân	113,102,676,142	148,854,557,291	35,751,881,149	32%
4.Sức sản xuất vốn kinh doanh (1/3)	0.6	0.5	-0.1	-17%
5.Sức sinh lời vốn kinh doanh (2/3)	0.0062	0.0055	-0.0007	-11%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét: Vốn kinh doanh bình quân năm 2011 tăng cao hơn năm 2010 là 35,751,881,149 đồng tương ứng với tỷ lệ 32%. Bên cạnh đó doanh thu năm 2011 cũng tăng cao hơn năm 2010 là 5,056,578,205 đ tương ứng với tỷ lệ 8%. 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 2011 so với năm 2010 giảm đi 0,1đ tương ứng với 17%. Điều đó được cụ thể như sau:

+ Doanh thu thuần tăng 5,056,578,205 đ tương ứng với 8% dẫn tới sức sản xuất vốn kinh doanh tăng lên:

$$\begin{aligned} \text{Sức sản xuất vốn kinh doanh} &= \frac{\text{DTT}_{2011} - \text{DTT}_{2010}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}} \\ &= 5.056.578.205 / 113.102.676.142 = 0,04 \end{aligned}$$

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

Sức sản xuất vốn kinh doanh (VKD bình quân)

$$\begin{aligned} &= 70,925,659,816 \times \left(\frac{1}{148,854,557,291} - \frac{1}{113,102,676,142} \right) \\ &= (-0,14) \end{aligned}$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng ta có: Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2011 so với năm 2010 giảm: $0,04 + (-0,14) = -0,1$

Ta thấy doanh thu thuần tăng làm cho sức sản xuất tăng 0,04 đồng, còn vốn kinh doanh bình quân tăng làm cho sức sản xuất giảm 0,14 đồng. 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 2011 không cao bằng năm 2010.

- + 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 2010: 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra sẽ thu được 0,0062đ lợi nhuận sau thuế.
 - Năm 2011: 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra thu được 0,0055 đ lợi nhuận sau thuế.
 - Như vậy, năm 2011 sức sinh lời vốn kinh doanh đã giảm hơn so với năm 2010

là 0,0007 đồng tương ứng với giảm 11%.

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: Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty

DVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Doanh thu thuần	65,869,081,612	70,925,659,816	5,056,578,205	8%
2. Nguyên giá bình quân TSCĐ	33,048,515,301	68,287,801,761	35,239,286,460	107%
3. LN trước thuế	916,926,708	1,035,911,494	118,984,787	13%
4. LN sau thuế	702,875,691	823,730,844	120,855,153	17%
5. Vốn cố định bình quân	37,203,705,965	72,724,881,311	35,521,175,345	95%
6. Sức sản xuất TSCĐ (1/2)	1.99	1.04	-0.95	-48%
7. Sức sinh lời TSCĐ (3/2)	0.03	0.02	-0.01	-45%
8. Hiệu suất sử dụng vốn cố định (1/5)	1.77	0.98	-0.8	-45%
9. Tỷ suất LN/ vốn cố định (4/5)	0.02	0.01	-0.01	-50%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét:

- Nguyên giá bình quân TSCĐ năm 2011 tăng 35.239.286.460 đồng tương đương 107% và vốn cố định bình quân năm 2011 cũng tăng 35.521.175.345 đồng tương đương 95%. Nguyên nhân của việc tăng này là do trong năm 2011 doanh nghiệp đã đầu tư vào máy móc thiết bị, cụ thể đã đầu tư thêm: 2 cầu, 2 xe nâng, 1 oto phục vụ cho việc vận chuyên, nâng nhắc hàng hóa và vật liệu phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh được thuận lợi. Ngoài ra doanh nghiệp còn đầu tư thêm máy hàn, máy cắt, máy đập phục vụ cho việc thi công công trình và chế tạo sản

phẩm.

- Về sức sản xuất TSCĐ: Năm 2010 cứ 1 đồng nguyên giá TSCĐ đem vào sản xuất kinh doanh sẽ thu lại được 1,99 đồng doanh thu thuần, năm 2011 cứ 1 đồng tài sản dài hạn đem vào sản xuất kinh doanh sẽ thu được 1,04 đồng doanh thu thuần. Như vậy năm 2011 việc sử dụng TSCĐ đã đem lại hiệu quả song vẫn thấp hơn năm 2010 là 0,95 đồng tương ứng với giảm đi 48%.
- Về sức sinh lời TSCĐ: năm 2010 cứ 1 đồng nguyên giá bình quân TSCĐ thu được 0,03 đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2011 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%. Do lợi nhuận trước thuế năm 2011 chỉ cao hơn so với năm 2010 là 118,984,787 đồng tương ứng với 13% trong khi đó nguyên giá bình quân tài sản dài hạn năm 2011 lại tăng cao hơn so với năm 2010 là 35,239,286,460 đồng tương ứng với 107%. Do vậy nên sức sinh lời năm 2011 đã giảm hơn so với năm 2010.
- Về hiệu suất sử dụng vốn cố định: 1 đồng vốn cố định bình quân năm 2010 tạo ra 1,77 đồng doanh thu thuần, trong khi đó cũng 1 đồng vốn cố định bình quân năm 2011 tạo ra 0,98 đồng doanh thu thuần. So sánh hai năm thì chỉ tiêu này trong năm 2011 đã giảm đi so với năm 2010 là 0,8 đồng tương ứng với 45%.
- Về tỷ suất lợi nhuận vốn cố định: 1 đồng vốn cố định bình quân năm 2010 tạo ra 0,02 đồng lợi nhuận sau thuế, trong khi đó cũng 1 đồng vốn cố định bình quân năm 2011 chỉ tạo ra 0,01 đồng lợi nhuận sau thuế. So sánh hai năm thì chỉ tiêu này trong năm 2011 đã giảm đi so với năm 2010 là 0,01 đồng tương ứng với 50%. Nguyên nhân là do việc đầu tư mới vào tài sản cố định, dẫn đến chi phí khấu hao máy móc thiết bị lớn, do vậy công ty cần sử dụng tối đa công suất của máy móc thiết bị để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

Bảng 8: Cơ cấu vốn lưu động

DVT: VNĐ

Tài sản	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
A.Tài sản ngắn hạn	83,188,175,108	104,592,352,198	21,404,177,090	26%
I:Tiền và các khoản tương đương tiền	18,374,633,948	10,827,924,098	-7,546,709,850	-41%
II:Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	5,052,464,689	2,060,846,393	-2,991,618,296	-59%
III:Các khoản phải thu ngắn hạn	56,712,078,149	84,329,796,331	27,617,718,182	49%
IV: Hàng tồn kho	1,439,359,260	6,224,754,151	4,785,394,890	332%
V:Tài sản ngắn hạn khác	1,609,639,061	1,149,031,224	-460,607,837	-29%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét: Tài sản lưu động tăng do các nguyên nhân sau:

- + Các khoản phải thu ngắn hạn tăng 27,617,718,182 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. Điều này chứng tỏ công ty đang bị chiếm dụng vốn, vì vậy trong thời gian tới công ty cần có biện pháp phù hợp để giải quyết vấn đề này nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty.
- + Hàng tồn kho (tồn kho nguyên vật liệu) tăng 4,785,394,890VNĐ, tương ứng với 332%. Nguyên nhân làm hàng tồn kho tăng lên là do trong năm 2011 công ty phải khởi công thực hiện những dự án lớn như: thi công thiết bị cho trạm khử lưu huỳnh khí ống khói – dự án nhà máy nhiệt điện Nghi Sơn, chủ đầu tư là EVN trị giá 47.25 tỷ đồng; thi công xây dựng nấp đặt công trình dự án nhà máy thức ăn chăn nuôi C.P Hải Dương, chủ đầu tư là công ty C.P chăn nuôi Việt Nam trị giá 22.5 tỷ; dự án chế tạo thiết bị cho dự án nhà máy nhiệt điện BARHSTPP3×660MW, chủ đầu tư công ty Energy Equipment Limited trị giá 2.194.500 USD. Ngoài ra còn nhiều dự án có trị giá hàng chục tỷ đồng về kết cấu, đóng mới và sửa chữa tàu thuyền khác... Do đó công ty cần nhập một lượng lớn nguyên vật liệu để thực hiện những dự án này và xuất dùng dần trong thời gian thi công dự án. Vì vậy đã làm cho hàng tồn kho tăng lên (tồn

kho nguyên vật liệu) cao, tuy nhiên xét trong tình hình thực tế của công ty lượng hàng tồn kho như vậy là phù hợp.

- + Tài sản ngắn hạn khác năm 2011 giảm so với 2010 nguyên nhân là do các khoản chi phí trả trước và thế chấp, khoản tạm ứng, và khoản ký quỹ, ký cược ngắn hạn năm 2011 giảm.

Bảng 9: Bảng đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động

ĐVT: VND

Chỉ tiêu	Năm 2010	2011	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Doanh thu thuần	65,869,081,612	70,925,659,816	5,056,578,205	7.7
2. Vốn lưu động bình quân	85,573,875,521	93,890,263,653	8,316,388,132	9.7
3. LN trước thuế	916,926,708	1,035,911,494	118,984,787	12.9
4. Vòng quay vốn lưu động	0.77	0.76	-0.01	-1.86
5. Số ngày một vòng quay VLD	468	477	9	1.9
6. Sức sản xuất VLD (1/2)	0.77	0.76	-0.01	-1
7. Sức sinh lời VLD (3/2)	0.01	0.01	0	0
8. Hệ số đảm nhiệm (2/1)	1.3	1.32	0.02	2

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

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:

$$= \frac{DTT_{2011} - DTT_{2010}}{VLD_{bq\ 2010}} = \frac{5.056.578.205}{65.869.081.612} = 0.6 \text{ (đồng)}$$

- Do vốn lưu động bình quân tăng nên dẫn đến sức sản xuất VLD giảm:

$$=DTT_{2011} \times \left(\frac{1}{V\grave{L}\grave{D} \text{ bq } 2011} - \frac{1}{V\grave{L}\grave{D} \text{ bq } 2010} \right) = -0.07(\text{đồng})$$

- + Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng, ta có sức sản xuất của vốn lưu động năm 2011 so với năm 2010 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 2011 không cao bằng năm 2010.
- + Tương ứng với chỉ tiêu vòng quay V\grave{L}\grave{D} 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 2011 là 477 ngày cao hơn so với năm 2010 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:

$$\begin{aligned} \text{Thời gian 1 vòng luân chuyển} &= 360 \times \frac{V\grave{L}\grave{D} \text{ bq } 2011 - V\grave{L}\grave{D} \text{ bq } 2010}{DTT \text{ 2010}} \\ &= 360 \times \frac{8.316.388.132}{65.869.081.612} = 46 \text{ (ngày)} \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned} \text{Thời gian 1 vòng luân chuyển} &= 360 \times V\grave{L}\grave{D} \text{ bq } 2011 \times \left(\frac{1}{DTT \text{ 2011}} - \frac{1}{DTT \text{ 2010}} \right) \\ &= (-37) \text{ (ngày)} \end{aligned}$$

- Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng, ta có số ngày 1 vòng quay vốn lưu động năm

2011 cao hơn so với năm 2010: $46 + (-37) = 9$ (ngày)

- Chỉ tiêu sức sinh lời VLĐ: năm 2010 và năm 2011 chỉ tiêu sức sinh lời phản ánh cứ 1 đồng vốn lưu động bỏ ra sẽ thu lại 0,01 đồng lợi nhuận.
- Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động: năm 2011 cứ 1 đồng doanh thu thuần thì cần 1,32 đồng vốn lưu động, trong khi đó năm 2010 cứ 1 đồng doanh thu thuần thì chỉ cần 1,3 đồng vốn lưu động, chứng tỏ năm 2011 cần nhiều vốn lưu động hơn năm 2010=> Hiệu quả tiết kiệm vốn lưu động chưa cao.
- Tóm lại, qua các chỉ tiêu phân tích được trong năm 2011, 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: Cơ cấu lao động của công ty trong năm 2011

STT	Cơ cấu	Số người	Tỷ lệ
I.	Lao động quản lý	45	13%
1	- Trình độ trên đại học	5	1%
2	- Trình độ đại học	30	9%
3	- Trình độ cao đẳng	10	3%
4	- Trình độ trung học chuyên nghiệp	0	0%
II	Công nhân kỹ thuật	190	54%
1	- Thợ bậc 7	7	2%
2	- Thợ bậc 6	15	4%
3	- Thợ bậc 5	20	6%
4	- Thợ bậc 4	26	7%
5	- Thợ bậc 3	31	9%
6	- Thợ bậc 2	43	12%
7	- Thợ bậc 1	48	14%
Bậc thợ bình quân		100	29%
Công nhân, nhân viên phục vụ		15	4%
Tổng số lao động		350	100%

(nguồn: phòng TCHC - công ty cổ phần Lisemco 3)

Bảng 11: Đặc điểm lao động

Chỉ tiêu		Lao động TT		Lao động GT		Tổng số
		Số lượng	Cơ cấu	Số lượng	Cơ cấu	
Giới	Nam	290	83%	45	13%	350

tính	Nữ	0	0%	15	4%	
Trình độ	Trên ĐH	0	0%	5	1%	350
	Đại học	20	6%	30	9%	
	Cao đẳng	15	4%	10	3%	
	Trung cấp	10	3%	0	0%	
	Phổ Thông	245	70%	15	4%	
Độ tuổi	20-30	200	57%	20	5%	350
	30-40	80	23%	30	9%	
	40-50	10	3%	8	2%	
	50-60	0	0%	2	1%	

(nguồn: phòng TCHC - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét: Dựa vào bảng cơ cấu lao động ta thấy:

- Tổng số lao động của Công ty là 350 nhân viên: trong đó lao động trực tiếp chiếm 83%, lao động gián tiếp là 17%.
- Lao động nam chiếm 96% nhiều hơn lao động nữ chiếm 4% là phù hợp bởi vì doanh nghiệp làm nghề công nghiệp nặng, đóng mới, sửa chữa tàu và lắp đặt kết cấu cần chủ yếu là lao động nam cho những công việc như hàn xì, khuôn vác, lắp đặt kết cấu công trình.
- Về trình độ của nhân viên thì có đủ trình độ: từ lao động phổ thông đến trên đại học.
- Về độ tuổi thì lao động chủ yếu là trẻ tuổi từ: 20-40 tuổi, có sức khỏe tốt.

Để đánh giá được hiệu quả sử dụng lao động của Công ty Lisemco 3, ta sử dụng phương pháp so sánh giữa hai năm 2010 và 2011 cũng như so sánh với trung bình ngành. Từ số liệu về lao động và báo cáo tài chính năm 2010, năm 2011 có thể phân tích hiệu quả sử dụng lao động như sau:

Bảng 12: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động

ĐVT:VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Tổng lao động (người)	317	350	33	9
2. DT thuần	65,869,081,612	70,925,659,816	5,056,578,205	8
3. LN sau thuế	702,875,691	823,730,844	120,855,153	17
4. NSLĐ bình quân (2/1)	207,788,901	202,644,742	-5,144,159	-2
5. Sức sinh lời lao động	2,217,273	2,353,517	136,243	7

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét: Từ bảng số liệu ta thấy:

- Số lượng lao động từ 317 lao động (năm 2010) tăng lên 33 lao động trong năm 2011 tương ứng 9%. Nguyên nhân tăng là do từ năm 2009 đến nay doanh nghiệp doanh nghiệp tập trung sang lĩnh vực kết cấu có hiệu quả. Năm 2011 công ty cần thi công những dự án lớn về lĩnh vực kết cấu như dự án nhà máy nhiệt điện Nghi Sơn, nhà máy thức ăn chăn nuôi gia súc C.P Hải Dương trị giá hàng chục tỷ đồng lên công ty cần tuyển thêm 33 lao động trực tiếp để phục vụ cho những dự án này và nhiều dự án khác nữa trong năm.
- Lao động năm 2011 tăng 9.4%, trong khi doanh thu thuần tăng 8%, cho thấy tỷ lệ tăng của lao động lớn hơn sức tăng của doanh thu, điều này đã làm cho năng suất lao động bình quân năm 2011 giảm xuống 2%. Mặt khác, sức tăng của lợi nhuận sau thuế năm 2011 lớn hơn sức tăng của tổng lao động năm 2011 và sức tăng của doanh thu, chính vì vậy đã làm cho sức sinh lời lao động tăng lên mặc dù năng suất lao động năm 2011 giảm xuống.

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:****Bảng 13: Phân tích cơ cấu tài sản của công ty:**

DVT: VNĐ

TÀI SẢN	NĂM 2010	NĂM 2011	TỶ TRỌNG		CHÊNH LỆCH	
			Năm 2010	Năm 2011	+/-	%
A: Tài sản ngắn hạn	83,188,175,108	104,592,352,198	69	59	21,404,177,090	26
I: Tiền và các khoản tương đương tiền	18,374,633,948	10,827,924,098	15	6	-7,546,709,850	-41
II: Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	5,052,464,689	2,060,846,393	4.5	1	-2,991,618,296	-59
III: Các khoản phải thu ngắn hạn	56,712,078,149	84,329,796,331	47	47.4	27,617,718,182	49
IV: Hàng tồn kho	1,439,359,260	6,224,754,151	1	4	4,785,394,890	332
V: Tài sản ngắn hạn khác	1,609,639,061	1,149,031,242	1.5	0.6	-460,607,819	-29
B: Tài sản dài hạn	37,203,705,952	72,724,881,311	31	41	35,521,175,359	95
I: Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-	-	-
II: Tài sản cố định	33,048,515,301	68,287,801,761	27.5	38.5	35,239,286,460	107
III: Bất động sản đầu tư	-	-	-	-	-	-
IV: Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	4,155,190,664	4,437,079,550	2.5	3.5	281,888,886	7
V: Tài sản dài hạn khác	-	-	-	-	-	-
TỔNG TÀI SẢN	120,391,881,060	177,317,233,508	100	100	56,925,352,449	47

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét:

- + Tổng tài sản của doanh nghiệp năm 2011 là 177,317,233,508VNĐ, tăng hơn so với năm 2010 là 56,925,352,449VNĐ tương ứng với 47%. Trong đó tài sản ngắn hạn năm 2011 cao hơn so với năm 2010 là 21,404,177,090 VNĐ tương ứng với 26%. Tài sản dài hạn năm 2011 tăng lên rất nhiều so với năm 2010 với chênh lệch số tuyệt đối là 35,521,175,359VNĐ tương ứng với 95%.

- + Tài sản ngắn hạn tăng do các nguyên nhân sau:
- Các khoản phải thu ngắn hạn tăng 27,617,718,182VNĐ tương ứng với tỷ lệ 49%, và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản là 47%, điều này cho thấy doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn, do đó doanh nghiệp cần phải đẩy mạnh việc thu hồi các khoản phải thu bằng những biện pháp phù hợp.
 - Hàng tồn kho tăng 4,785,394,890VNĐ, tương ứng 332%, như đã phân tích ở trên lượng hàng tồn kho tăng lên như vậy so với tình hình thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là phù hợp.
 - Tài sản dài hạn tăng 35,239,286,460VNĐ tương ứng với 107%. Nguyên nhân do trong năm công ty đã đầu tư thêm hệ thống làm sạch tôn, một số công cụ 100T, máy cầu, xe nâng, oto...
 - Các khoản đầu tư tài chính dài hạn cũng tăng 281,888,886 VNĐ tương ứng tăng với tỷ lệ 7%.

Bảng 14: Phân tích cơ cấu nguồn vốn công ty:

DVT: VNĐ

NGUỒN VỐN	Năm 2010	Năm 2011	Tỷ trọng (%)		Chênh lệch	
			Năm 2010	Năm 2011	+/-	%
A: Nợ phải trả	114,859,841,533	171,402,563,629	95.4	96.7	56,542,722,096	49%
I: Nợ ngắn hạn	81,365,972,931	122,716,331,784	67.6	69.2	41,350,358,854	51%
II: Nợ dài hạn	33,493,868,602	46,886,231,845	27.8	27.5	13,392,363,243	40%
B: Nguồn vốn CSH	5,532,039,540	5,914,669,879	4.6	3.3	382,630,339	7%
I: Vốn chủ sở hữu	5,098,561,419	5,391,188,194	4.2	3	292,626,775	6%
II: Nguồn kinh phí và quỹ khác	433,478,121	523,481,685	0.4	0.3	90,003,564	21%
TỔNG NGUỒN VỐN	120,391,881,073	177,317,233,507	100	100	56,925,352,434	47%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét:

- + Tổng nguồn vốn của công ty năm 2011 tăng so với năm 2010 là 56,925,352,434VNĐ tương ứng với tỷ lệ 47%. Nguyên nhân do: nợ phải trả tăng lên 49% chiếm tỷ trọng 96.7% trong tổng tài sản. nguyên nhân nợ phải trả

tăng lên do các yếu tố sau:

- Nợ ngắn hạn tăng 51%, nợ dài hạn tăng 40% , 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 2011 tăng lên 292,626,775VND tương ứng với 6% cho thấy khả năng chủ động về tài chính của công ty đã tốt hơn so với năm 2010.

Bảng 15: Bảng phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản

DVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Tổng nguồn vốn	120,391,881,073	177,317,233,507	56,925,352,434	47
2. Nguồn vốn CSH	5,098,561,419	5,391,188,194	292,626,775	6
3. Nợ phải trả	114,859,841,533	171,402,563,629	56,542,722,096	49
4. Tài sản dài hạn	37,203,705,965	72,724,881,311	35,521,175,345	95
5. Tài sản ngắn hạn	83,188,175,108	104,592,352,198	21,404,177,090	26
6. Hệ số nợ (3/1)	0.96	0.97	0.01	1.3
7. Hệ số tự tài trợ (2/1)	0.04	0.03	-0.01	-28
8. Tỷ suất đầu tư TSDH (4/1)	0.31	0.41	0.1	33
9. Tỷ suất đầu tư TSNH (5/1)	0.69	0.59	-0.1	-15

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

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 2011 là 0,97 cao hơn năm 2010 là 0,02. Trong tổng nguồn vốn, hệ số nợ chiếm tỷ trọng cao sẽ dẫn tới rủi ro tài chính cao. Năm 2011, hệ số nợ cao do công ty đã tập trung đầu tư vào tài sản dài hạn để mở rộng quy mô sản xuất.
- + Việc hệ số nợ của công ty công ty cao đồng nghĩa với tỷ suất tự 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 2010 tỷ suất đầu tư tài sản dài hạn tăng hơn 0,1 đồng so với năm 2011 do trong năm 2011 đầu tư vào tài sản dài hạn tăng ngược lại đầu tư tài sản ngắn hạn giảm.

Bảng 16: Phân tích các tỷ số về khả năng thanh toán:

ĐVT:VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
1.Tổng tài sản	120,391,881,060	177,317,233,508	56,925,352,448	47%
2.Tổng nợ phải trả	114,859,841,533	171,402,563,629	56,542,722,096	49%
3.Tài sản ngắn hạn và đầu tư ngắn hạn	83,188,175,108	104,592,352,198	21,404,177,090	26%
4.Tổng nợ ngắn hạn	81,365,927,931	122,716,331,784	41,350,403,853	51%
5.Tài sản ngắn hạn	83,188,175,108	104,592,352,198	21,404,177,090	26%
6.Hàng tồn kho	1,439,359,260	6,224,754,151	4,785,394,891	332%
7.Tổng nợ ngắn hạn	81,365,972,931	122,716,331,784	41,350,358,853	51%
8.Hệ số thanh toán tổng quát (1/2)	1.05	1.03	-0.02	-2%
9.Hệ số thanh toán tạm thời (3/4)	1.02	0.85	-0.17	-17%
10.Hệ số thanh toán nhanh (5-6)/7	1	0.8	-0.2	-20%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

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 2011 là 1,03 lần thấp hơn 0,02 lần so với năm 2010. 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 2011 tình hình tài chính công ty tuy thấp hơn năm 2010 nhưng vẫn bình thường.
- Hệ số thanh toán tạm thời: năm 2010 cứ một đồng vốn vay ngắn hạn thì có 1,02 đồng vốn lưu động đảm bảo, song đến năm 2011 hệ số này đã giảm xuống < 1, chứng tỏ trong năm 2011 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 2011, hệ số thanh toán nhanh của công ty thấp hơn năm 2010: 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.

Bảng 17: Phân tích tỷ số về hiệu quả hoạt động

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Giá vốn hàng bán	59,631,113,316	58,695,540,616	-935,572,700	-2%
2. Doanh thu thuần	65,869,081,612	70,925,659,816	5,056,578,204	8%
3. Hàng tồn kho	1,439,359,260	6,224,754,151	4,785,394,891	332%
4. Vốn kinh doanh bình quân	113,102,676,142	148,854,577,291	35,751,901,149	32%
5. Các khoản phải thu	56,712,078,149	84,329,796,331	27,617,718,182	49%
6. Số vòng quay hàng tồn kho (vòng) 1/3	41	9	-32	-77%
7. Số ngày 1 vòng quay HTK (ngày) 360/6	9	38	29	339%
8. Vòng quay các khoản phải thu (vòng) 2/5	1.16	0.84	0	-28%
9. Kỳ thu tiền bình quân (ngày) 360/8	310	428	118	38%
10. Vòng quay toàn bộ vốn (vòng) 2/4	0.58	0.48	-0.11	-18%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét:

- Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Năm 2010 số vòng quay hàng tồn kho của công ty là 24,1 vòng, điều này chứng tỏ năm 2010 trung bình công ty đã có 24,1 lần xuất nhập kho. Trong năm 2011, trung bình công ty đã có 15,3 lần xuất nhập kho, thấp hơn năm 2010 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 2011, 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 2010 là 1,1 vòng, trong khi đó năm 2011 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 2010 đầu tư một đồng vốn cố định sẽ tạo ra 2,4 đồng doanh thu thuần, song đến năm 2011, 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 2010 là 0,58 , chỉ tiêu này thể hiện vốn của công ty trong năm quay được 0,58 vòng, năm 2011 thấp hơn năm 2010 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.

Bảng 18: Phân tích tỷ số về khả năng sinh lời:

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Doanh thu thuần	65,869,081,612	70,925,659,816	5,056,578,204	8%
2. Tổng tài sản	120,391,881,060	177,317,233,508	56,925,352,448	47%
3. Vốn CSH	5,098,561,419	5,391,188,194	292,626,775	6%
4. Lợi nhuận sau thuế	702,875,691	823,730,844	120,855,153	17%
5. Tỷ suất LNST/DT (4/1)	0.011	0.012	0.001	9%
6. Tỷ suất LNST/TTS (4/2)	0.0058	0.0046	-0.001	-20%
7. Tỷ suất LNST/VCSH (4/3)	0.14	0.15	0.01	11%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét:

- Tỷ số lợi nhuận doanh thu năm 2010 là 0.11 có nghĩa là cứ 1 đồng doanh thu của công ty có 0.11 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất lợi nhuận doanh thu năm 2011 là 0.012 tăng 0.001 so với năm 2010. 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 2010 là 0.0058 có nghĩa là trong 1 đồng tài sản bỏ ra thì thu được 0.0058 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang đến năm 2011 thì tỷ số này giảm đi 0.001 chứng tỏ việc sản xuất kinh doanh còn 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 2010 là 0.14 cứ 1 đồng vốn chủ bỏ ra sẽ đem lại 0.14 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2011 là 0.15, tăng 0.01 so với năm 2010. Điều đó đã phản ánh việc đầu tư vốn chủ sở hữu của công ty trong năm 2011 đã đạt hiệu quả hơn so với năm 2010, nhưng con số này vẫn còn quá thấp, công ty cần phải có biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

2.3. Đánh giá chung về doanh nghiệp:

Bảng 19: Tổng hợp những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng nguồn lực của công ty:

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Tổng doanh thu	66,181,061,438	71,827,059,562	5,645,998,124	9%
2. Tổng chi phí	60,685,187,067	59,427,690,815	-1,257,496,252	-2%
3. Tổng LNST	702,875,691	823,730,844	120,855,153	17%
4. Hiệu quả sử dụng chi phí	1.09	1.21	0.12	11%
5. Tỷ suất LN/CP	0.012	0.014	0.002	20%
6. Sức sản xuất vốn kinh doanh	0.6	0.5	-0.1	-17%
7. Sức sinh lợi vốn kinh doanh	0.0062	0.0055	-0.0007	-11%
8. Hiệu suất sử dụng vốn cố định	1.77	0.98	-0.8	-45.00%
9. Tỷ suất LN/vốn cố định	0.02	0.01	-0.01	-50%
10. Sức sản xuất vốn lưu động	0.77	0.76	-0.01	-1%
11. Sức sinh lợi vốn lưu động	0.01	0.01	0	0%
12. Năng suất lao động bình quân	207,788,901	202,644,742	-5,144,159	-2%
13. Sức sinh lời lao động	2,217,273	2,353,517	136,243	7%
14. Vòng quay các khoản phải thu	1.16	0.84	-0.32	-28%
15. Tỷ suất LN/DT	0.011	0.012	0.001	9%
16. Tỷ suất LN/TTS	0.0058	0.0046	-0.001	-20%
17. Tỷ suất LN/VCSH	0.14	0.15	0.01	11%

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét: thông qua bảng số liệu ta thấy:

- + Tổng doanh thu của công ty tăng lên là 9% và tổng lợi nhuận sau thuế tăng lên. Tuy nhiên tỷ suất LN/DT lại rất thấp,. Hơn nữa tỷ suất LN/CP cũng rất thấp. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả.
- + Về hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh có thể thấy sức sản xuất vốn kinh doanh

và sức sinh lợi vốn kinh doanh thấp, về hiệu quả sử dụng vốn cố định cho thấy việc sử dụng vốn cố định của công ty cũng chưa hiệu quả. Tỷ suất LN/ vốn cố định và hiệu suất sử dụng vốn cố định thấp lại còn bị giảm đi năm 2011 so với năm 2010. Việc sử dụng vốn lưu động của công ty cũng chưa hiệu quả, sức sinh lợi vốn lưu động vẫn còn thấp. Trong thời gian tới công ty cần phải có biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nữa để góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

- + Năng suất lao động năm 2011 giảm 2% so với năm 2010. Công ty cần đưa ra những biện pháp để nâng cao năng suất lao động góp phần làm giảm chi phí sản xuất, tăng lợi nhuận và nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.
- + Vòng quay các khoản phải thu của công ty thấp lại bị giảm đi năm 2011 so với năm 2010. Điều này chứng tỏ việc thu hồi các khoản phải thu của công ty chậm, hơn nữa khoản phải thu của công ty lại tăng 49% chứng tỏ công ty đang bị chiếm dụng vốn. Vì thế trong thời gian tới công ty cần phải đưa ra những biện pháp để giải quyết vấn đề này để góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty.
- + Tỷ suất LN/TTS năm 2011 giảm 0.1% so với năm 2010. Hơn nữa tỷ suất này thấp. Do đó công ty cũng cần phải thực hiện những biện pháp phù hợp để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản hơn nữa.
- + Tỷ suất LN/VCSH tăng hơn so với năm 2010 đây là dấu hiệu tích cực cho công ty trong thời gian tới công ty cần phát huy hơn nữa.

❖ Đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần LISEMCO 3:

+ Những kết quả đạt được:

Mặc dù trong thời buổi kinh tế khó khăn hiện nay nhưng công ty vẫn luôn nỗ lực vươn lên, 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. 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 công ty. 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. Đặc biệt công ty đã rất linh hoạt trong việc sản xuất kinh doanh để phù hợp với tình hình thực tế. Thể hiện ở việc từ năm 2009 công ty nhận thấy được việc suy sụp của ngành đóng tàu tại Việt Nam vì vậy công ty đã chuyển sang kinh doanh chủ yếu trên lĩnh vực kết cấu thay vì như trước là hoạt động kinh doanh chủ yếu trên lĩnh vực đóng tàu, nhưng vẫn duy trì hoạt động đóng mới và sửa chữa tàu.

+ **Những hạn chế:**

- Công ty kinh doanh trên lĩnh vực công nghiệp nặng đòi hỏi phải có một lượng vốn lớn nên rủi ro về hiệu quả khi lãi suất tăng cao, trong khi lãi suất cho vay là một vấn đề nổi cộm trong suốt năm 2011 và dự báo có thể kéo dài trong những năm tới gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh của công ty.
- Hơn nữa cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu vẫn diễn biến phức tạp, các yếu tố đầu vào như xăng dầu, điện, nước, sắt thép, lãi suất ngân hàng đều tăng, tình hình kinh tế trong nước và thế giới sẽ tiếp tục khó khăn do khủng hoảng ở Châu Âu, suy giảm kinh tế, thắt chặt tín dụng, đầu tư công giảm,... do vậy toàn thể công ty tiếp tục nỗ lực vượt qua khó khăn, phát huy những kết quả đã đạt được, quyết tâm xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch cụ thể cho những năm tiếp theo.
- Mặt khác, mặc dù kết cấu, lắp đặt nhà xưởng và công trình dân dụng vẫn luôn là một lĩnh vực kinh doanh của công ty, nhưng từ năm 2009 đến nay lĩnh vực này mới được chuyển sang thành hoạt động kinh doanh chính của công ty lên không thể tránh khỏi những khó khăn gặp phải như: vấn đề về quản lý sản xuất, vấn đề về nhân sự...

Kết luận: từ việc phân tích và nhận xét trên có thể thấy được bên cạnh những kết

quả đạt được công ty còn tồn tại những mặt hạn chế. Để khắc phục nhược điểm này em xin đưa ra một số biện pháp sau nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần LISECO 3.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LISEMCO 3

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

Trong tương lai công ty cổ phần Lisemco 3 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 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.

3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Lisemco 3

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. Giảm các khoản phải thu có những tác dụng sau: công ty có thêm vốn đầu tư sản xuất kinh doanh, thanh toán các khoản nợ đến hạn, giảm chi phí vốn vay. Qua việc phân tích khoản phải thu của công ty chiếm tỷ trọng 47.4% (năm 2011) trong tổng tài sản:

Bảng 20: Tỷ trọng khoản phải thu

DVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2011	Tỷ trọng
1.Khoản phải thu	84,329,796,331	100%
- khoản phải thu đến hạn	84,329,796,331	100%
- khoản phải thu quá hạn	0	0%

Như vậy là tăng tỷ trọng các khoản phải thu lớn chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng không kịp thời, bị khách hàng chiếm dụng vốn nhiều. 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 thực hiện 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. Công ty cần 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. Vì vậy đến thời hạn nếu khách

hàng vẫn chưa trả tiền thì công ty áp dụng tiến trình thu hồi nợ theo cấp bậc:

- + Đối với các khoản nợ sắp đến hạn thanh toán công ty có thể gửi thư, gọi điện cho khách hàng nhắc nhở trả nợ.
- + Đối với những khoản nợ đã đến hạn công ty có thể cử nhân viên trực tiếp đến thu hồi nợ.
- + Nếu đã đến thời gian thu hồi nợ mà khách hàng vẫn chưa thanh toán, công ty có thể áp dụng ủy quyền cho người đại diện tiến hành đòi nợ theo thủ tục pháp lý.

Mặt khác, công ty có thể áp dụng những chính sách thanh toán như: 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 công ty cổ phần nhưng vốn nhà nước vẫn chiếm 51% trong tổng vốn và các công trình chủ yếu vẫn là làm cho nhà nước lên khả năng thu hồi vốn không cao, công ty cần triệu tập khách hàng còn nợ và đưa ra các chính sách chiết khấu cùng điều kiện thanh toán kèm theo như sau:

Bảng 21: Chính sách chiết khấu và điều kiện thanh toán

Các khoản nợ	Chiết khấu (%)	Tính lãi theo số nợ (%)/ tháng
Dưới 60 ngày	2	0
Từ 60 - 90 ngày	0	0
Trên 90 ngày	0	1

Bảng 22: Bảng dự kiến thu hồi được các khoản phải thu

ĐVT: VNĐ

Các khoản nợ	Tỷ trọng	Số tiền
Dưới 60 ngày	20%	16,865,959,266
Từ 60 - 90 ngày	50%	42,164,898,166

Như vậy: Dự kiến sau khi thực hiện giải pháp công ty sẽ thu hồi được 70% số nợ tương đương với $84,329,796,331 \times 70\% = 59,030,857,432$ đồng.

3.2.1.3. Chi phí của biện pháp:

Bảng 22: Bảng dự kiến các khoản chi phí

ĐVT : Đồng

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
3	Số tiền chiết khấu cho khách hàng ($16,865,959,266 \times 2\%$)	337,319,185
4	Chi thưởng cho nhân viên khi thu được nợ ($1 \times 0.15\%$)	168,659,593
5	Tổng chi phí	505,978,778

3.2.1.4. Kết quả dự kiến đạt được:

Trước khi thực hiện biện pháp thì các khoản phải thu hiện tại là: 84,329,796,331 đồng. Khi thực hiện biện pháp dự kiến thu hồi được 70% số nợ là: 59,030,857,432 đồng. Vì vậy sau khi thực hiện biện pháp khoản phải thu sẽ chỉ còn 30% tương ứng với: $84,329,796,331 \times 30\% = 25,298,938,899$ (đồng).

Khi thực hiện biện pháp công ty còn tiết kiệm được một khoản chi phí so với việc đi vay tiền ngân hàng với mức lãi suất đi vay là 15%/ năm, số tiền phải trả cho ngân hàng nếu đi vay là: $(59,030,857,432 \times 15\%/12) \times 2 = 1,475,771,436$ đồng.

Bảng 23: Bảng so sánh chi phí

ĐVT: VNĐ

Chi phí đi vay ngân hàng	Chi phí thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
		+/-	%
1,475,771,436	505,978,778	(969,792,658)	(66%)

Như vậy số tiền mà công ty tiết kiệm được khi thực hiện giải pháp đề đòi được nợ so với việc đi vay ngân hàng là: 969,792,658 đồng tương đương 66%.

Bảng 24: Bảng dự kiến kết quả và so sánh với giá trị trước khi thực hiện

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Trước thực hiện	Sau thực hiện	Chênh lệch	
				%
1. Các khoản phải thu	84,329,796,331	25,298,938,899	-59,030,857,432	-70%
2. Vòng quay các khoản phải thu	0.84	2.8	2	233%
3. Kỳ thu tiền bình quân	428	128	-300	-70%
4. Lợi nhuận trước thuế	1,035,911,494	1,535,778,363	499,866,869	48%
5. Sức sinh lợi vốn lưu động	0.011	0.016	0.005	48%

Nhận xét: Theo bảng dự kiến kết quả trên ta thấy các khoản phải thu của công ty giảm 70% tương ứng với 59,030,857,432 đồng, vòng quay các khoản phải thu sau khi thực hiện là 2,8 vòng, chi phí tài chính của công ty giảm : 969,792,658 đồng, do vậy đã làm cho lợi nhuận của công ty tăng lên 499,866,869 đồng tương ứng 48%.

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, do đó làm cho sức sinh lợi vốn lưu động tăng lên 48%. Điều này cho thấy theo biện pháp này đã làm tăng hiệu quả sử dụng vốn lưu động góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Vì thế công ty lên thực hiện ngay giải pháp này.

3.2.2. Biện pháp lập website riêng cho công ty:

3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp

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

công ty chưa được chú trọng thích đáng, việc lập trang web để bổ sung thêm hình thức quảng cáo cho công ty phong phú và hấp dẫn hơn. Công ty cổ phần Lisemco 3 vẫn chưa khai thác hoạt động quảng bá hình ảnh của mình qua Internet. Cụ thể công ty chưa có Webside riêng mà chỉ sử dụng các phương tiện thông tin truyền thông để giới thiệu sản phẩm của mình. Rõ ràng đây là một thiếu sót lớn mà công ty cần khắc phục ngay vì chi phí lập và duy trì một trang web không cao nhưng hiệu quả từ hoạt động này mang lại là rất lớn. Việc lập web là rất phù hợp với đặc thù kinh doanh của công ty cổ phần Lisemco 3.

3.2.2.2.Nội dung thực hiện

Thuê một công ty thiết kế website . Nội dung trang web sẽ bao gồm: trang chủ, trang giới thiệu công ty, tin tức công ty, chuyên đề LISEMCO 3, trang vàng công ty, thư viện điện ảnh, trang giới thiệu sản phẩm, thông tin dịch vụ, liên hệ giữa khách hàng với công ty, các hỏi đáp thường gặp, chức năng đếm số người truy cập.... .Tuỳ thuộc vào số lượng thông tin, hình ảnh và nội dung, hình thức mà công ty muốn thể hiện trên trang web có đa dạng hay không.

- + Đăng ký tên miền là www.lisemco3.com.vn và các địa chỉ email có dạng tên_người_dùng@.lisemco3.com.vn .
- + Sau khi đã lập Website xong, Công ty tăng cường giới thiệu sản phẩm dịch vụ bằng cách:
 - Nhận đơn đăng ký qua mạng để thuận cho việc vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu.
 - Thường xuyên cập nhật các kết quả mà doanh nghiệp đã làm được, cung cấp đầy đủ các thông tin về các hoạt động kinh doanh nổi bật vừa diễn ra và những lợi thế của doanh nghiệp trong ngành kinh doanh.
- + Bên cạnh việc mở trang web công ty công ty có thể quảng bá tiếp thị thông tin về công ty của mình thông qua một số trang web có lượng người truy cập lớn như: dantri.com.vn; vnexpress.com.vn ...bằng cách đặt các banner hay các text ngắn hoặc logo công ty trên các trang web đó.

3.2.2.3. Chi phí thành lập và duy trì website**Bảng 25: Dự kiến chi phí thành lập website**

Đvt: VNĐ

Loại chi phí	Năm đầu tiên	Các năm tiếp theo
Thiết kế website	5,000,000	0
Tên miền	520,000	550,000
Lưu dữ	650,000	650,000
Chi phí khác	1,500,000	0
Tổng chi phí	7,670,000	1,200,000

3.2.2.4. Dự kiến kết quả đạt được

- Khi công ty có trang web riêng giúp nhiều người biết đến công ty cổ phần Lisemco 3 hơn. Khách hàng có nhiều thông tin hơn về các dịch vụ của công ty, các sản phẩm và giá cước để khách hàng sẽ thuận tiện hơn khi đặt hàng cũng như khi mặc cả. Hơn nữa nó còn tạo cơ hội tiếp xúc với khách hàng ở mọi nơi và mọi thời điểm. Tạo cơ hội để bán sản phẩm hàng hoá một cách chuyên nghiệp và không tốn nhiều chi phí. Cơ hội phục vụ khách hàng tốt hơn, đạt được sự hài lòng lớn hơn từ khách hàng.
- Dự kiến sau khi thực hiện giải pháp lập trang web thì số lượng đơn đặt hàng sẽ tăng lên làm doanh thu tăng 1%.

Tổng hợp kết quả đạt được trình bày dưới bảng sau:

Bảng 26: Dự kiến kết quả đạt được

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Trước thực hiện	Sau thực hiện	Chênh lệch	
				%
1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	70,925,659,816	71,634,916,414	709,256,598	1%
2. giá vốn hàng bán	58,695,540,616	59,282,496,022	586,955,406	1%
3. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	12,230,119,200	12,352,420,392	122,301,192	1%
4. doanh thu hoạt động tài chính	861,104,784	861,104,784	-	-
5. Chi phí tài chính	11,359,215,280	11,359,215,280	-	-
6. Chi phí bán hàng	1,454,568	9,124,568	7,670,000	527%
7. Chi phí QLDN	730,695,631	730,695,631	-	-
8. lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	999,858,505	1,114,489,697	114,631,192	11%
9. thu nhập khác	40,294,962	40,294,962	-	-
10. chi phí khác	4,241,973	4,241,973	-	-
11. lợi nhuận khác	36,052,989	36,052,989	-	-
12. tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1,035,911,494	1,186,595,675	150,684,181	15%
13. chi phí thuế TNDN hiện hành	212,180,650	243,252,113	31,071,463	15%
14. lợi nhuận sau thuế TNDN	823,730,844	943,343,562	119,612,718	15%

Nhận xét: Như vậy sau khi thực hiện biện pháp ta thấy :

Doanh thu tăng lên 1% tương đương 709,256,598 đồng, lợi nhuận sau thuế cũng tăng lên 119,612,718 đồng tương ứng 15%. Đây chính là ưu điểm nổi bật của biện pháp. Như vậy có thể thấy việc xây dựng trang web là một điều thiết thực mang lại hiệu quả cao và có tính khả thi, vì vậy công ty nên tổ chức thực hiện ngay trong năm nay.

3.2.3. Biện pháp đào tạo 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. 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.

Bảng 27: Bảng về cơ cấu bậc thợ

ĐVT: VNĐ

STT	Cơ cấu	Số người	Tỷ trọng
Công nhân kỹ thuật		190	100%
1	- Thợ bậc 7	7	4%
2	- Thợ bậc 6	15	8%
3	- Thợ bậc 5	20	11%
4	- Thợ bậc 4	26	14%
5	- Thợ bậc 3	31	16%
6	- Thợ bậc 2	43	23%
7	- Thợ bậc 1	48	25%

(nguồn: phòng TCHC - công ty cổ phần Lisemco 3)

Bảng 28: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Tổng lao động (người)	317	350	33	9
2. DT thuần	65,869,081,612	70,925,659,816	5,056,578,205	8
4.NSLĐ bình quân (2/1)	207,788,901	202,644,742	-5,144,159	-2

(nguồn: phòng tài chính kế toán - công ty cổ phần Lisemco 3)

Nhận xét:

Căn cứ vào bảng cơ cấu bậc thợ và bảng hiệu quả sử dụng lao động của công ty có thể thấy tỷ lệ phần trăm số lao động bậc thợ 1,2,3 chiếm tỷ trọng quá cao, hơn nữa năng suất lao động bình quân thấp lại bị giảm 2% vào năm 2011 vì do: tỷ lệ sản phẩm lỗi hỏng còn cao, chiếm tới 3% trong tổng sản phẩm, do đó công ty cần thực hiện biện pháp nâng cao tay nghề cho người lao động bằng cách đào tạo tay nghề lao động để nâng bậc thợ nhằm mục tiêu giảm tỷ lệ sản phẩm lỗi hỏng xuống còn 1%, nâng cao năng suất lao động góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

3.2.3.2. Nội dung của biện pháp:

- Để nâng cao chất lượng lao động cho các công nhân trực tiếp tham gia vào quá trình sản xuất, nâng cao tay nghề, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm số lượng sản phẩm hỏng, do đó tiết kiệm được chi phí sản xuất, đồng thời nâng cao năng suất lao động cho công ty bằng cách:
- Mở một khóa học đào tạo tay nghề trong 2 tuần để đào tạo những kỹ năng làm việc hiệu quả, nêu những sai phạm thường mắc phải, nguyên nhân thường gặp sai phạm trong công việc, cách tránh và khắc phục những sai phạm đó. So sánh sự làm việc của một người thợ giỏi với một người thợ bình thường để tìm ra điểm khác biệt nhằm mục đích cho công nhân nhận biết được cách làm việc hiệu quả.
- Tổ chức thi tay nghề để tuyển chọn được những lao động có tay nghề tốt phù hợp với yêu cầu công việc, nâng cao tay nghề và ý thức làm việc của người lao động, đồng thời cũng phát hiện ra những hạn chế của những lao động khác để khắc phục, đưa đi đào tạo nâng cao tay nghề, hoặc cho nghỉ việc với những lao động không thể đào tạo được. Từ đó các công nhân có tay nghề cao, có kinh nghiệm sẽ kèm cặp các công nhân mới hoặc công nhân có trình độ tay nghề còn kém.

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 tuần:

Bảng 29: Bảng chi phí mở lớp đào tạo tay nghề người lao động

ĐVT: VNĐ

Chi phí	Đơn vị tính	Số tiền
1.Thuê giáo viên	Đồng/ 2 tuần	20.000.000
2.Chi phí khác	Đồng/ 2 tuần	15.000.000
Tổng chi phí	Đồng/ 2 tuần	35.000.000

Bảng 30: Bảng chi phí tổ chức thi tuyển tay nghề người lao động

ĐVT: VNĐ

stt	Chi phí	Số tiền
1	Chi phí tổ chức	2,000,000
2	Chi thưởng cho người lao động	20,000,000
Tổng chi phí		22,000,000

3.2.3.4.Kết quả dự kiến đạt được:

Dự kiến sau khi thực hiện biện pháp sẽ nâng cao được ý thức làm việc và tay nghề người lao động: thợ bậc 1 sẽ nâng lên thành thợ bậc 2 là 20 người, thợ bậc 2 nâng lên thành thợ bậc 3 là 23 người, thợ bậc 3 nâng lên thành thợ bậc 4 là 15 người. Do vậy sẽ giảm tỷ lệ sản phẩm lỗi hỏng làm cho sản lượng thực hiện tăng lên, giảm được chi phí sản xuất làm tăng năng suất lao động, góp phần nâng cao được hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Bảng 31: Bảng dự kiến nâng bậc thợ

STT	Cơ cấu	Trước thực hiện	Sau thực hiện	Chênh lệch	
		Số người	Số người	Số người	Tỷ trọng
Công nhân kỹ thuật		190	190	0	0%
1	- Thợ bậc 7	7	7	0	0%
2	- Thợ bậc 6	15	15	0	0%
3	- Thợ bậc 5	20	20	0	0%
4	- Thợ bậc 4	26	41	15	58%
5	- Thợ bậc 3	31	39	8	26%
6	- Thợ bậc 2	43	40	-3	-7%
7	- Thợ bậc 1	48	28	-20	-42%

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp đã làm cho tỷ trọng thợ bậc 1,2 giảm xuống tương ứng 42% và 7%, tỷ trọng thợ bậc 3,4 tăng lên tương ứng 26% và 58%.

Bảng 32: Bảng dự kiến kết quả đạt được:

ĐVT:VNĐ

Chỉ tiêu	Trước thực hiện	Sau thực hiện	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Tổng lao động (người)	350	350	0	0%
2. DT thuần	70,925,659,816	72,344,173,012	1,418,513,196	2%
3. LN sau thuế	823,730,844	1,220,943,798	397,212,954	48%
4. NSLĐ bình quân (2/1)	202,644,742	206,697,637	4,052,895	2%
5. Sức sinh lời lao động	2,353,517	3,488,411	1,134,894	48%

Nhận xét: Như vậy sau khi thực hiện biện pháp thì tỷ lệ sản phẩm lỗi hỏng giảm xuống còn 1% do tay nghề người lao động tăng, bậc thợ tăng lên, làm cho ý thức người lao động tăng lên sau đào tạo vì thế tổng sản phẩm thực hiện tăng lên 2% đã làm cho năng suất lao động bình quân tăng lên 2% và sức sinh lời lao động tăng lên 2%, do vậy biện pháp làm tăng hiệu quả sử dụng lao động, do đó công ty nên triển khai thực hiện giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

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, 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 công ty cổ phần Lisemco 3, em đã được tìm hiểu thực trạng hoạt động kinh doanh của 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 Cao Thị Hồng Hạnh cùng toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty cổ phần Lisemco 3 đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành bài luận văn này.

Hải Phòng, ngày 23 tháng 06 năm 2010

Sinh viên

Đỗ Thị Phương

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 10,11 trường Đại học dân lập Hải Phòng.