Mục lục

Lời mở đầu 4
PHẦN 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 6
1.1. Hiệu quả kinh doanh 6
1.1.1 Khái niệm, bản chất và vai trò về hiệu quả sản xuất kinh doanh 6
1.1.2 Phân loại hiệu quả kinh doanh 7
1.1.3 Phân tích hiệu quả kinh doanh 8
1.2. Các phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh 9
1.2.1. Phương pháp so sánh 9
1.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn 11
1.2.3. Phương pháp liên hệ 11
1.2.4. Phương pháp đồ thị 12
1.2.5. Phương pháp phân tổ 12
1.3. Những chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh 12
1.3.1. Chỉ tiêu tài chính 13
1.3.2. Hiệu quả sử dụng lao động 15
1.3.3. Hiệu quả sử dụng vốn 16
1.3.4. Các nhóm chỉ tiêu tài chính căn bản 18
1.3.4.1. Nhóm chỉ số khả năng thanh toán: 18
1.3.4.2. Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản 20
1.3.4.3. Nhóm chỉ tiêu về hoạt động 21
1.3.4.4. Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời 22
1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh 23
1.4.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp 24
1.4.1.1. Thị trường cạnh tranh 24
1.4.1.2. Nhân tố tiêu dùng 24
1.4.1.3. Nhân tố tài nguyên môi trường 25
1.4.1.4. Các chế độ, chính sách của nhà nước 25

1.4.2. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp 25
1.4.2.1. Bộ máy quản lý 25
1.4.2.2. Nhân tố lao động 26
1.4.2.3. Vốn kinh doanh 26
1.4.2.4. Trang thiết bị kỹ thuật 27
1.5. Phương hướng, biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh 27
1.5.1. Đối với nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động 28
1.5.2. Đối với nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn 28
1.5.3. Giảm chi phí 28
PHẦN 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG TRÌNH GIAO THÔNG HẢI PHÒNG 30
2.1. Tổng quan về Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng 30
2.1.1 Qúa trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ Phần Công trình 30
2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp 31
2.1.2.1. Ngành nghề kinh doanh 31
2.1.2.2 Đặc điểm tổ chức sản xuất và đặc thù sản phẩm 31
2.1.2.3 Quy trình công nghệ sản xuất 32
2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty 32
2.1.3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty 32
2.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận 33
2.1.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp 37
2.1.5. Những thuận lợi và khó khăn 39
2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng 40
2.2.1 Phân tích hiệu quả sử dụng các nguồn lực 40
2.2.1.1 Hiệu quả sử dụng chi phí 40
2.2.1.2 Hiệu quả sử dụng vốn 43
2.2.1.3 Hiệu quả sử dụng lao động 49
2.2.2. Các nhóm chỉ tiêu tài chính căn bản 52
2.2.2.1. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán 52

2.2.2.2 Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản 54
2.2.2.3. Nhóm chỉ tiêu hoạt động..... 56
2.2.2.4. Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời 57
2.2.3. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng 58
2.2.4 Đánh giá chung 61
2.2.5 Nhận xét 63
PHẦN 3. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG TRÌNH GIAO THÔNG HẢI PHÒNG 64
3.1. Mục tiêu và định hướng kinh doanh trong năm 2010 64
3.2. Xây dựng thị trường, địa bàn sản xuất, kế hoạch đầu tư 64
3.3. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng..... 65
3.3.1. Biện pháp 1: Sử dụng chính sách chiết khấu thanh toán nhằm giảm khoản nợ phải thu của Công ty..... 66
3.3.1.1. Căn cứ khoa học để xây dựng biện pháp 66
3.3.1.2. Nội dung của biện pháp 67
3.3.1.3. Hiệu quả kinh tế của biện pháp..... 69
3.3.2 Biện pháp 2: Đầu tư đổi mới TSCĐ phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh tốt hơn..... 70
3.3.2.1 Căn cứ khoa học để xây dựng biện pháp 70
3.3.2.2 Những công việc cần tiến hành khi áp dụng biện pháp 70
3.3.2.3. Một số thiết bị cần đầu tư mua sắm mới..... 71
3.3.2.4. Kết quả dự kiến sau khi thực hiện biện pháp..... 71
3.3.2.5 Hiệu quả kinh tế của biện pháp..... 72
3.3.3 Một số biện pháp khác 73
KẾT LUẬN 76

Lời mở đầu

Trước xu thế toàn cầu, tiến trình hội nhập kinh tế đang được đẩy mạnh và phát triển mạnh mẽ. Việt Nam đã từng bước hội nhập về kinh tế và thương mại với các nước trên khu vực và trên thế giới. Những biến đổi to lớn và sâu sắc trong đời sống kinh tế của đất nước ta đòi hỏi sự phát triển ổn định và bền vững không chỉ cho nền kinh tế quốc dân nói chung mà cả đối với từng doanh nghiệp nói riêng. Trước bối cảnh đó để có thể duy trì được sự phát triển bền vững với hiệu quả kinh tế cao các nhà quản lý cần trang bị cho mình những kiến thức về quản lý cũng như phân tích hoạt động kinh doanh nhằm biết cách đánh giá kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh, biết phân tích có hệ thống các nhân tố tác động tích cực và không tích cực, hạn chế và loại bỏ các nhân tố ảnh hưởng xấu, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp mình.

Công ty Cổ phần Công trình Giao thông Hải Phòng là một doanh nghiệp Nhà nước, đồng thời là đơn vị trọng điểm của ngành Giao thông công chính Hải Phòng. Trải qua 40 năm xây dựng và phát triển Công ty ngày càng lớn mạnh không ngừng về quy mô chất lượng, đặc biệt Công ty đã khẳng định được chỗ đứng của mình trên thị trường. Là một doanh nghiệp xây lắp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất vật chất nhưng là loại sản xuất vật chất đặc biệt – xây dựng và lắp đặt các công trình dân dụng, giao thông vận tải tạo ra TSCĐ- hệ thống xương sống cho nền kinh tế quốc dân. Vì vậy, ngoài yêu cầu nghiêm ngặt về quy trình kỹ thuật sản xuất sản phẩm, quản lý chất lượng sản xuất thì nguyên tắc chống lãng phí, thất thoát vốn đầu tư xây dựng cơ bản bao giờ cũng được các chủ đầu tư và nhà thầu đặc biệt quan tâm.Tiết kiệm hay lãng phí chi phí trong quá trình tổ chức thi công, hạ thấp hay bội chi giá thành sản phẩm xây lắp không những ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp xây lắp, mà còn tác động lớn tới hiệu quả sử dụng TSCĐ của các ngành khác, khả năng tích lũy của toàn xã hội.

Là sinh viên năm cuối thực tập tại Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng - Đây là cơ sở để cho em tiếp cận với một ngành nghề đóng vai trò quan trọng của nền kinh tế thành phố và quốc gia. Em có được hiểu biết sâu sắc hơn về tổng quan

nền kinh tế, được tiếp cận với công việc và quan trọng hơn em có cơ hội để áp dụng những kiến thức của mình đã dược học trên giảng đường vào thực tế.

Do đó, em xin đi sâu vào nghiên cứu đề tài: "***Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng"*** làm luận văn tốt nghiệp của mình.

Luận văn tốt nghiệp của em gồm có 3 phần:

Phần I: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Phần II: Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng.

Phần III: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng.

Do điều kiện, thời gian tìm hiểu thực tế cũng như trình độ hiểu biết và kinh nghiệm của bản thân còn hạn chế nên luận văn tốt nghiệp của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp của các thầy cô giáo để luận văn của em được hoàn thiện hơn.

Để hoàn thành được luận văn tốt nghiệp này em đã nhận được sự giúp đỡ của ban lãnh đạo cùng cán bộ công nhân viên trong Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng đã tạo điều kiện thuận lợi trong thời gian thực tập và sự hướng dẫn chỉ bảo của các thầy cô giáo trong khoa QTKD trường ĐHDL Hải Phòng và đặc biệt dưới sự hướng dẫn chỉ bảo tận tình của Ths. Nguyễn Thị Hoàng Đan – Giảng viên Bộ môn QTKD trường ĐHDL Hải Phòng .

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày tháng năm 2010

Sinh viên

Trần Thị Hương

PHẦN 1.
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

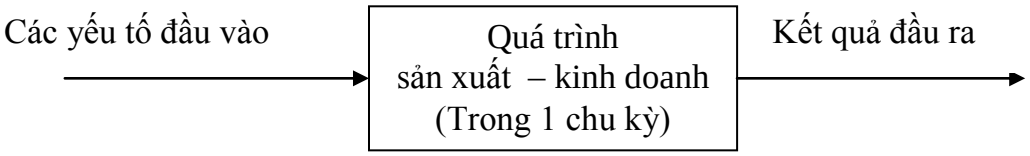
1.1. Hiệu quả kinh doanh

1.1.1 Khái niệm, bản chất và vai trò về hiệu quả sản xuất kinh doanh

- *Khái niệm*

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

Doanh nghiệp chỉ có thể đạt hiệu quả cao khi việc sử dụng các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh có hiệu quả.



Các yếu tố đầu vào như: Lao động, vốn, máy móc, Thiết bị, nguyên vật liệu, nhiên vật liệu.

Kết quả đầu ra sau một quá trình sản xuất kinh doanh là: Giá trị tổng sản lượng, doanh thu bán hàng, lợi nhuận, số sản phẩm tính bằng hiện vật.

Hiệu quả kinh doanh chính là chênh lệch giữa kết quả mang lại và những chi phí bỏ ra. Tiêu chuẩn của hiệu quả là tối đa hóa kết quả hoặc tối thiểu hóa chi phí trên nguồn thu sẵn có. Nó phản ánh trình độ tổ chức, quản lý điều hành kinh doanh của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh càng cao càng có điều kiện mở rộng và phát triển sản xuất, đầu tư tài sản cố định, nâng cao mức sống của công nhân viên, thực hiện tốt nghĩa vụ với nhà nước.

- *Bản chất*

Hiệu quả là sự so sánh giữa kết quả đầu ra và yếu tố nguồn lực đầu vào. Sự so sánh ở đây có thể là so sánh tương đối và so sánh tuyệt đối. Với kết quả đầu ra

biểu hiện bằng giá trị tổng sản lượng, doanh thu, lợi nhuận, còn yếu tố nguồn lực đầu vào là lao động, chi phí, tài sản và nguồn vốn.

- *Vai trò của hiệu quả trong HĐSXKD*

Hiệu quả đóng vai trò quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh, thông qua hiệu quả sản xuất kinh doanh chúng ta không chỉ đánh giá được kết quả mà còn đánh giá được chất lượng tạo ra kết quả đó.

Hiệu quả mà đơn vị đạt được gắn chặt với hiệu quả của toàn xã hội. Hiệu quả trên góc độ nền kinh tế mà người ta nhận thấy được là nâng cao mức sống của nhân dân, trên cơ sở khai thác hết năng lực của nền kinh tế, gắn chặt hiệu quả kinh doanh với xã hội.

Hiệu quả là đặc trưng thể hiện tính ưu việt của nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa, thông qua hiệu quả mà Công ty đạt được để chúng ta có thể đầu tư, phát triển từng lĩnh vực kinh tế riêng.

Hiệu quả là thước đo ngày càng quan trọng để đánh giá hiệu quả kinh doanh của mỗi doanh nghiệp nói riêng cũng như của toàn bộ nền kinh tế của mỗi khu vực, quốc gia nói chung.

1.1.2 Phân loại hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả là một phạm trù lớn mang tính tổng hợp vì vậy trong việc tiếp cận, phân tích và đánh giá chỉ tiêu này cần nhận thức rõ về tính đa dạng các chỉ tiêu hiệu quả và phân loại các chỉ tiêu hiệu quả theo các căn cứ sau:

Căn cứ vào nội dung và tính chất của các kết quả nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của mục tiêu, người ta phân biệt hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

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

+ *Hiệu quả xã hội:* Hiệu quả xã hội đạt được trong kinh doanh biểu thị qua việc đóng góp của doanh nghiệp với nền kinh tế của đất nước dưới dạng tổng quát

là việc thực hiện các nghĩa vụ đối với nhà nước. Khi doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả, lợi ích xã hội mà doanh nghiệp mang lại thể hiện trên các khía cạnh sau:

- Tăng sản phẩm xã hội
- Nâng cao chất lượng hàng hóa, hạ giá thành
- Tạo việc làm cho nhiều lao động
- Tăng nguồn thu cho ngân sách nhà nước

Căn cứ theo yêu cầu tổ chức xã hội và tổ chức quản lý kinh tế của các cấp quản lý trong nền kinh tế quốc dân. Phân loại hiệu quả kinh tế theo cấp hiệu quả của ngành nghề, tiềm lực và theo những đơn vị kinh tế bao gồm:

+ Hiệu quả kinh tế quốc dân; Hiệu quả kinh tế vùng (địa phương).

+ Hiệu quả kinh tế sản xuất xã hội khác.

+ Hiệu quả kinh tế khu vực phi sản xuất.

+ Hiệu quả kinh tế các doanh nghiệp (được quan tâm nhất).

+ Hiệu quả kinh tế theo nguồn lực sử dụng

1.1.3 Phân tích hiệu quả kinh doanh

- *Khái niệm*

Phân tích hoạt động kinh doanh hiểu theo nghĩa chung nhất là quá trình nghiên cứu tất cả các hiện tượng có liên quan trực tiếp và gián tiếp đến hoạt động kinh doanh. Quá trình phân tích được tiến hành từ bước khảo sát thực tế đến tư duy trừu tượng, tức là từ quan sát, thu nhận xử lý thông tin số liệu, tìm nguyên nhân đến đề ra các hoạt động cũng như các giải pháp thực hiện nó.

Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh là quá trình và kết quả thực hiện các chỉ tiêu kinh tế, tài chính của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, với sự tác động của các nhân tố kinh tế.

- *Vai trò của phân tích hiệu quả kinh doanh*

Phân tích hoạt động kinh doanh chiếm một vị trí quan trọng trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp.

+ Phân tích hiệu quả kinh doanh là công cụ quản lý kinh tế có hiệu quả.

+ Phân tích hoạt động kinh doanh nhằm đánh giá, xem xét việc thực hiện các chỉ tiêu kinh tế như thế nào, những mục tiêu đặt ra được thực hiện đến đâu, tồn tại

là gì, nguyên nhân là do đâu và đề ra biện pháp khắc phục tận dụng triệt để thế mạnh của doanh nghiệp. Điều này có nghĩa phân tích hoạt động kinh doanh không phải chỉ là điểm kết thúc một chu kỳ kinh doanh mà còn là điểm khởi đầu cho một hoạt động kinh doanh mới.

+ Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh gắn liền với quá trình hoạt động của doanh nghiệp và có tác dụng giúp doanh nghiệp chỉ đạo mọi hoạt động sản xuất kinh doanh như: Sản xuất, tổ chức, mua bán, tài chính…

Phân tích hiệu quả kinh doanh có ý nghĩa hết sức to lớn đối với mỗi doanh nghiệp. Nó là công cụ quản lý hiệu quả, là cơ sở cho những quyết định quan trọng, đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển bền vững của doanh nghiệp.

1.2. Các phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh

Khi phân tích một đối tượng cụ thể, cần phải nắm các đặc trưng nhất của đối tượng đó, các đặc trưng của ngành, của nơi mà đối tượng đó được hình thành và phát triển.

Để có thể phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cần dựa vào các số liệu về kinh doanh trong hai năm gần nhất như:

- Kết quả kinh doanh: Doanh thu, lợi nhuận
- Các yếu tố khác của doanh nghiệp như: Cơ cấu lao động, tài sản , chi phí …
- Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh.

Để có thể đạt được mục đích của phân tích có thể sử dụng các phương pháp phân tích khác nhau và mỗi phương pháp đều có thế mạnh và hạn chế của nó. Sau đây là các phương pháp thường sử dụng trong quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.1. Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp lâu đời nhất và được áp dụng rộng dãi nhất. So sánh trong phân tích kinh tế là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hóa có cùng một nội dung, một tính chất tương tự nhau. Vì vậy, để tiến hành so sánh phải giải quyết các vấn đề cơ bản như xác định số gốc để so sánh, xác định

điều kiện so sánh, mục tiêu so sánh. Dựa vào đối tượng so sánh mà phương pháp so sánh được chia thành các loại:

- So sánh các số liệu thực hiện với các chỉ tiêu định mức hay kế hoạch nhằm đánh giá mức độ biến động so với mục tiêu đề ra
- So sánh các số liệu thực tế giữa các kỳ, các năm giúp ta nghiên cứu nhịp độ biến động, tốc độ tăng trưởng của hiện tượng.
- So sánh số liệu thực hiện với các thông số kỹ thuật – kinh tế trung bình hoặc tiên tiến nhằm đánh giá được mức độ phấn đấu của doanh nghiệp.
- So sánh số liệu của doanh nghiệp mình với số liệu của các doanh nghiệp khác tương đương hoặc đối thủ cạnh tranh giúp ta nhận định được mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp.
- So sánh các thông số kỹ thuật – kinh tế của các phương án kinh tế khác nhau nhằm lựa chọn các phương án tối ưu.

Ưu điểm lớn nhất của phương pháp so sánh là cho phép tách ra được những nét chung, nét riêng của các hiện tượng được so sánh, trên cơ sở đó đánh giá được các mặt phát triển hay kém phát triển, hiệu quả hay kém hiệu quả để tìm ra các giải pháp quản lý hợp lý và tối ưu trong mỗi trường hợp cụ thể.

Nguyên tắc khi áp dụng phương pháp so sánh là:

- Các chỉ tiêu hay kết quả tính toán phải tương đương nhau về nội dung và cách xác định.
- Trong phân tích so sánh có thể so sánh số tuyệt đối, số tương đối và số bình quân.

+ Số tuyệt đối: Là số tập hợp trực tiếp từ các yếu tố cấu thành hiện tượng kinh tế được phản ánh. Ví dụ: Tổng sản lượng, tổng chi phí lưu thông, tổng lợi nhuận,… Phân tích bằng số tuyệt đối cho thấy được khối lượng quy mô của hiện tượng kinh tế. Các số tuyệt đối được so sánh phải có cùng một nội dung phản ánh, cách tính toán xác định, phạm vi, kết cấu và đơn vị đo lường của hiện tượng, vì thế, dung lượng ứng dụng tuyệt đối trong phân tích so sánh nằm trong một khuôn khổ nhất định.

+ Số tương đối: Là số biểu thị dưới dạng số phần trăm, số tỷ lệ hoặc hệ số. Sử dụng số tương đối có thể đánh giá được sự thay đổi kết cấu các hiện tượng kinh

tế, đặc biệt trong phép liên kết các chỉ tiêu không tương đương để phân tích so sánh. Chẳng hạn thiết lập mối quan hệ giữa hai chỉ tiêu khối lượng hàng hóa tiêu thụ và lợi nhuận để suy diễn, nếu tăng khối lượng hàng hóa lên 1% thì có thể tăng tổng lợi nhuận lên 1%. Tuy nhiên số tương đối không phản ánh được chất lượng bên trong cũng như quy mô của hiện tượng kinh tế. Bởi vậy, trong nhiều trường hợp, khi so sánh cần kết hợp đồng thời cả số tuyệt đối lẫn số tương đối.

+ Số bình quân: Là số phản ánh mặt chung nhất của hiện tượng, bỏ qua sự phát triển không đồng đều của các bộ phận cấu thành hiện tượng kinh tế. Số bình quân có thể biểu thị dưới dạng số tuyệt đối (năng suất lao động bình quân, vốn lưu động bình quân…). Cũng có thể biểu thị dưới dạng số tương đối (tỷ suất phí bình quân, tỷ suất doanh lợi…). Sử dụng số bình quân cho phép nhận định tổng quát về hoạt động kinh tế của doanh nghiệp, xây dựng các định mức kinh tế - kỹ thuật…

1.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Thay thế liên hoàn là thay thế lần lượt số liệu gốc hoặc số liệu kế hoạch bằng số liệu thực tế của nhân tố ảnh hưởng tới một chỉ tiêu kinh tế được phân tích theo đúng logic quan hệ giữa các nhân tố.

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

Xác định trình tự thay thế liên hoàn hợp lý là một yêu cầu khi sử dụng phương pháp này.Trình tự thay thế liên hoàn trong các tài liệu thường được quy định như sau :

-Nhân tố số lượng thay thế trước, nhân tố chất lượng thay thế sau.

-Nhân tố ban đầu thay thế trước, nhân tố thứ phát thay thế sau.

-Nhân tố nguyên nhân thay thế trước, nhân tố hệ quả thay thế sau.

1.2.3. Phương pháp liên hệ

Mọi kết quả kinh doanh đều có mối liên hệ với nhau giữa các mặt, các bộ phận … Để lượng hóa các mối liên hệ đó trong phân tích kinh doanh còn sử dụng phương pháp liên hệ cân đối, liên hệ trực tuyến và liên hệ phi tuyến.

Liên hệ cân đối : Là phương pháp mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế khi giữa chúng tồn tại mối quan hệ cân bằng hoặc là phải tồn tại sự cân bằng. Ví dụ như :

- Giữa tài sản với nguồn vốn hình thành
- Giữa các nguồn thu với các nguồn chi
- Giữa nhu cầu sử dụng vốn với khả năng thanh toán
- Giữa nguồn huy động vốn với nhu cầu sử dụng vốn …

Liên hệ trực tuyến : Là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích, ví dụ : Lợi nhuận có quan hệ với lượng hàng bán ra, giá bán có quan hệ ngược chiều với giá thành…

1.2.4. Phương pháp đồ thị

Phương pháp này mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế dưới nhiều dạng khác nhau của đồ thị: Biểu đồ tròn, các đường cong của đồ thị. Ưu điểm của phương pháp này là tính khái quát cao, thường được dùng khi mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế tổng quát, trừu tượng.

1.2.5. Phương pháp phân tổ

Phương pháp phân tổ là sự phân chia các bộ phận, cấu thành của hiện tượng được phân tích theo dấu hiệu cơ bản của hiện tượng đó. Đây là phương pháp thống kê, được áp dụng rộng rãi trong phân tích kinh tế đặc biệt là kinh tế vĩ mô. Phương pháp phân tổ cho phép nghiên cứu các hiện tượng trong mối liên kết tương quan hoặc phụ thuộc, tách ra từ những tác dụng ảnh hưởng tới chỉ tiêu được phân tích những nhân tố xác định hơn, tìm ra những quy luật và xu hướng đặc trưng cho các hiện tượng kinh tế… Phương pháp này còn dùng để thăm dò nghiên cứu thị trường hàng hóa, phân nhóm bạn hàng, khách hàng…

1.3. Những chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

Để đánh giá tổng quát về hiệu quả hoạt động kinh doanh người ta thường sử dụng chỉ tiêu sau đây:

1.3.1. Chỉ tiêu tài chính

Để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của 1 công ty, chỉ tiêu lợi nhuận là thước đo quan trọng hàng đầu. Tuy nhiên, chỉ tiêu lợi nhuận là hiệu số giữa chỉ tiêu doanh thu và chi phí. Hay nói cách khác nó là ảnh hưởng trực tiếp bởi 2 nhân tố này. Do đó các chỉ tiêu sử dụng để phân tích là:

- *Chỉ tiêu doanh thu:*

Là toàn bộ số tiền mà doanh nghiệp sản xuất thu được sau khi bán các sản phẩm cho khách hang trong một thời gian nhất định.

Doanh thu là chỉ tiêu biểu hiện kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là một trong những chỉ tiêu hết sức quan trọng trong hệ thống chỉ tiêu của công ty. Mức độ thực hiện chỉ tiêu nay quyết định việc thực hiện và có ảnh hưởng trực tiếp đến các chỉ tiêu khác như chỉ tiêu lao động, tiền lương, tài chính, vật tư kỹ thuật.

- *Chỉ tiêu chi phí:*

Chi phí sản xuất kinh doanh là toàn bộ hao phí lao động sống và lao động vật hóa mà DN đã chi ra để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định.

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp phải luôn quan tâm đến quản lý chi phí, phải nếu chi phí không hợp lý, không đúng với thực chất của nó đều gây ra những khó khăn trong quản lý và làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy, vấn đề quan trọng đặt ra cho các nhà quản lý là phải kiểm soát được chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Mỗi ngành kinh tế như thương mại, dịch vụ, xây dựng cơ bản …đều có những đặc điểm kinh tế - kỹ thuật riêng. Những đặc điểm đó sẽ ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh . Ở đây chúng ta chỉ đề cập tới ngành xây dựng cơ bản. Đặc điểm sản xuất của ngành này là chu kỳ sản xuất dài, cho nên thành phần và kết cấu chi phí phụ thuộc vào từng loại công trình. Trên thực tế, phần lớn chi phí của doanh nghiệp xây dựng cơ bản đều nằm ở công trình chưa hoàn thành.

Chi phí kinh doanh chủ yếu của doanh nghiệp bao gồm:

Chi phí nguyên liệu, vật liệu, nhiên liệu, động lực: là giá trị của toàn bộ của nguyên liệu, vật liệu doanh nghiệp sử dụng vào hoạt động kinh doanh.

Tiền lương : Bao gồm toàn bộ tiền lương, tiền công, và các khoản phụ cấp có tính chất tiền lương doanh nghiệp, phải trả cho người lao động tham gia vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Các khoản trích nộp theo quy định như: BHXH, BHYT, KPCĐ được trích theo quỹ lương cuả doanh nghiệp .

Khấu hao TSCĐ: là số khấu hao tài sản cố định theo quy định đối với toàn bộ tài sản cố định cuả doanh nghiệp

Chi phí dịch vụ mua ngoài: Là chi phí trả cho tổ chức , cá nhân ngoài doanh nghiệp về các dịch vụ được thực hiện theo yêu cầu của doanh nghiệp như phí vận chuyển hàng hóa, vật tư, chi phí tiền điện, tiền nước, điện thoại, chi phí thuê TSCĐ, kiểm toán,…

Chi phí khác bằng tiền: Là các khoản chi phí khác ngoìa các khoản chi phí trên như thuế môn bài, thuế sử dụng đất, chi phí giao dịch, phí hiệp hội ngành nghề… Doanh nghiệp cũng được tính vào chi phí kinh doanh các khoản chi phí dự phòng như dự phòng giảm hàng tồn kho, dự phòng giảm giá các khoản phải thu khó đòi, các khoản trợ cấp thôi việc của người lao động theo quy định.

Ngoài ra còn có các chi phí như chi phí hoạt động tài chính, chi phí hoạt động bất thường….

Khi xem xét hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thì ngoìa doanh thu và việc sử dụng chi phí cần xây dựng hệ thống các chỉ tiêu phù hợp để đánh giá chính xác, có cơ sở khoa học hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

***) Hiệu quả sử dụng chi phí**

Chi phí kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng. Đó là tất cả các chi phí tồn tại và phát sinh gắn liền với quá trình hoạt động kinh doanh từ khâu hình thành và tồn tại doanh nghiệp, đến khâu tạo ra sản phẩm và tiêu thụ xong

Hiệu quả sử dụng chi phí đồng nghĩa với việc doanh nghiệp có thể mang lại bao nhiều đồng doanh thu hay bao nhiêu đồng lợi nhuận từ một đồng chi phí.

$$\textbf{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{Tổng Doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu về được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này đánh gía khả năng sử dụng các yếu tố đầu vào thông qua kết quả càng cao thì càng tốt

***) Tỷ suất lợi nhuận chi phí**

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

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu về được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

1.3.2. Hiệu quả sử dụng lao động

Trong ba yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất, thì con người được xem như là một yếu tố quan trọng nhất. Sử dụng lao động có hiệu quả sẽ làm tăng khối lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành, tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy, việc đánh giá hiệu quả lao động trong doanh nghiệp là hết sức cần thiết. Để đánh giá về tình hình lao động, người ta thường dùng các chỉ tiêu sau:

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

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

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

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động trong kỳ đã tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận

Đây là cặp chỉ tiêu phản ánh tương đối đầy đủ về hiệu quả sử dụng lao động trong kỳ của doanh nghiệp cả về số lượng và chất lượng. Tuy nhiên, để có thể đánh giá toàn diện về hiệu quả sử dụng lao động, người ta còn sử dụng các chỉ tiêu khác như hiệu suất sử dụng thời gian lao động. Các chỉ tiêu này cho phép đánh giá hiệu quả sử dụng lao động và sử dụng số lượng thời gian lao động hiện có, giảm lượng lao động dư thừa, nâng cao hiệu suất sử dụng lao động trong doanh nghiệp.

1.3.3. Hiệu quả sử dụng vốn

***) Hiệu quả sử dụng vốn cố định**

$$\text{Hiệu quả sử dụng VCĐ} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng VCĐ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VCĐ trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCĐ của công ty trong hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra doanh thu là tốt.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận VCĐ} = \frac{\text{Số vốn cố định trong kỳ}}{\text{Lợi nhuận trước thuế}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VCĐ được sử dụng trong kỳ có thể được tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCĐ là rất tốt và ngược lại.

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

Chỉ tiêu này cho biết để có được một dồng doanh thu thuần (hay là lợi nhuận) cần bao nhiêu đồng nguyên giá bình quân TSCĐ.

***) Hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

$$\text{Sức sản xuất của VLĐ} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng VLĐ bình quân thì đem lại bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

$$\text{Sức sinh lời của VLĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp (lợi nhuần ròng)}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng VLĐ bình quân thì tạo ra mấy đồng lợi nhuận gộp.

Khi tiến hành phân tích ta cần phải tính ra các chỉ tiêu trên rồi so sánh giữa kỳ phân tích và kỳ gốc (kỳ kế hoạch hoặc kỳ thực tế), nếu các chỉ tiêu sức sản xuất và sinh lợi VLĐ tăng lên thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng chúng tăng lên và ngược lại. Ta sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Số vòng quay VLĐ} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết VLĐ của doanh nghiệp đã quay được mấy vòng trong kỳ, nếu số vòng quay tăng lên thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn tăng và ngược lại vì số VLĐ được luân chuyển liên tục, không bị ứ đọng vốn. Chỉ tiêu này được gọi là " Hệ số luân chuyển".

$$\text{Thời gian của một vòng luân chuyển} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay VLĐ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho vốn lưu động quay được một vòng. Thời gian của một vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn . Ngoài ra khi phân tích còn tính ra các chỉ tiêu " Hệ số đảm nhiệm của VLĐ". Hệ số này càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn càng cao, vốn tiết kiệm càng nhiều. Qua đó ta biết được để có được một đồng luân chuyển thì cần mấy đồng vốn lưu động.

$$\text{Hệ số đảm nhiệm VLĐ} = \frac{\text{Vốn lưu động bình quân}}{\text{Tổng doanh thu thuần}}$$

***) Hiệu quả sử dụng tổng vốn**

Hiệu quả sử dụng vốn (Hv) là tỷ số giữa doanh thu trong kỳ và tổng số vốn phục vụ sản xuất kinh doanh trong kỳ.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng số vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của một đồng vốn, Hv càng cao thì biểu thị hiệu quả kinh tế càng lớn.

$$\text{Mức hao phí vốn} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng số vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Tỷ số này nói lên rằng muốn có được một đồng doanh thu thì cần bao nhiêu đồng vốn đưa vào sản xuất kinh doanh trong kỳ.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn} = \frac{\textit{Lợi nhuận trước thuế (hoặc LNST)}}{\textit{Tổng số vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (hoặc LNST)

1.3.4. Các nhóm chỉ tiêu tài chính căn bản

1.3.4.1. Nhóm chỉ số khả năng thanh toán:

** Tỷ số về khả năng thanh toán tổng quát.*

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

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

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

** Tỷ số về khả năng thanh toán nhanh*

Tài sản lưu động trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong tài sản lưu dộng hiện có thì vật tư, hàng hóa chưa thể chuyển

đổi ngay thành tiền, do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh là thước đo về khả năng trả nợ ngay, không dựa vào việc bán các loại vật tư, hàng hóa và được xác định theo công thức:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ\&ĐTNH} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Cũng cần thấy rằng số tài sản dùng để thanh toán nhanh còn được xác định là: Tiền cộng với Các khoản tương đương tiền (là các khoản có thể chuyển đổi thành một lượng tiền biết trước: các loại chứng khoán ngắn hạn, nợ phải thu ngắn hạn…). Trên thực tế nợ phải thu ngắn hạn được chia thành nợ trong hạn, nợ tới hạn và nợ quá hạn. Vì vậy hệ số đánh giá khả năng thanh toán nhanh được xác định như sau:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền} + \text{Các khoản tương đương tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Thông thường hệ số này bằng 1 là lý tưởng nhất.

** Tỷ số về khả năng thanh toán hiện thời.*

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

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

** Tỷ số về khả năng thanh toán lãi vay.*

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp sau khi đã trừ đi chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. So

sánh nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả lãi vay tới mức độ nào.

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả trong kỳ}}$$

1.3.4.2. Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản

** Hệ số nợ*

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

Hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng sản xuất kinh doanh có mấy đồng vốn đi vay.

Hệ số nợ càng cao tính độc lập của doanh nghiệp càng kém. Do khả năng đảm bảo sự chi trả các khoản nợ từ nguồn vốn là thấp dẫn đến mất sự tin tưởng của khách hàng và các nhà đầu tư, rủi ro trong kinh doanh là lớn, không an toàn cho hoạt động sản xuất của doanh nghiệp. Nhưng nếu chất lương kinh doanh của doanh nghiệp đang tăng lên thì hệ số nợ càng cao sẽ làm cho doanh lợi chủ sở hữu cao.

** Hệ số vốn chủ sở hữu (tỷ suất tự tài trợ)*

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

$$\text{Hệ số vốn chủ sở hữu} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Hệ số vốn chủ sở hữu đo lường sự góp vốn của chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn hiện nay của doanh nghiệp. Vì vậy hệ số vốn chủ sở hữu còn gọi là tỷ số tự tài trợ.

Tỷ số tự tài trợ cho thấy mức độ tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Tỷ số này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều

vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hay bị sức ép của các khoản nợ vay.

** Cơ cấu tài sản*

Đây là một dạng tỷ suất phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu để hình thành TSLĐ, còn bao nhiêu để đầu tư vào TSCĐ. Tuy nhiên để kết luận tỷ số này là tốt hay xấu còn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong thời gian cụ thể. Thông thường các doanh nghiệp mong muốn một cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ dành một đồng vốn vào đầu tư dài hạn thì dành ra bao nhiêu để đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

** Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ*

Tỷ số này nói lên số vốn của các chủ sở hữu dùng để trang bị TSCĐ là bao nhiêu, phản ánh mối quan hệ giữa nguồn vốn chủ sở hữu với giá trị TSCĐ và ĐTDH.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

Nếu tỷ suất này lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Ngược lại, nếu tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì có nghĩa là một bộ phận của tài sản cố định được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt mạo hiểm là vốn vay ngắn hạn.

1.3.4.3. Nhóm chỉ tiêu về hoạt động

** Số vòng quay hàng tồn kho.*

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

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

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn. Điều này chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp được tiêu thụ mạnh,

nguyên vật liệu đầu vào cũng được sử dụng liên tục điều này làm cho giá NVL xuất kho thấp dẫn đến giá thành sản phẩm giảm, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.(tăng khả năng thanh toán).

** Số ngày một vòng quay hàng tồn kho*

Số ngày một vòng quay hàng tồn kho phản ánh số ngày trung bình của một vòng quay hàng tồn kho.

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

** Vòng quay các khoản phải thu*

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nhanh hay chậm và được xác định theo công thức:

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

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

** Kỳ thu tiền trung bình*

Kỳ thu tiền trung bình phản ánh số ngày cần thiết để thu hồi được các khoản phải thu (Số ngày một vòng quay các khoản phải thu). Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền trung bình càng nhỏ và ngược lại.

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

1.3.4.4. Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Ngoài việc xem xét hiệu quả kinh doanh dưới góc độ sử dụng TSCĐ, khi phân tích ta cần xem xét cả hiệu quả của vốn chủ sở hữu dưới góc độ sinh lời. Các tỷ suất sinh lời là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt dộng sản xuất kinh

doanh của doanh nghiệp cũng như để so sánh hiệu quả sử dụng vốn và mức lãi với các doanh nghiệp cùng ngành.

** Tỷ suất doanh lợi doanh thu*:

Tỷ suất này thể hiện trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận.

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

** Tỷ suất doanh lợi tổng vốn*

Tỷ suất này là chỉ tiêu đo lường mức độ sinh lời của đồng vốn. Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra mấy đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất doanh lợi tổng vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

** Tỷ suất doanh lợi vốn chủ sở hữu*

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ nhân của doanh nghiệp đó. Tỷ suất doanh lợi chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mục tiêu đó và cho biết một đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận thuần

$$\text{Tỷ suất doanh lợi vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

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

Hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp, nó liên quan tới các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh, do đó nó chịu tác động của nhiều nhân tố khác nhau. Trong đó, chỉ tiêu về doanh số bán hàng và tổng chi phí ảnh hưởng mạnh và trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh. Các nhân tố đó có thể tác động đến hai chỉ tiêu một cách tích cực hoặc tiêu cực hoặc có tính hai mặt tùy từng thời điểm. Vì vậy các doanh nghiệp cần nghiên cứu nhân tố

này để phát huy hay hạn chế sự tác động của nó đến hiệu quả sản xuất kinh doanh, từ đó làm cơ sở để đề ra đường lối, chính sách thích hợp.

1.4.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

1.4.1.1. Thị trường cạnh tranh

Mối quan hệ giữa các doanh nghiệp cùng ngành và cùng sản xuất một ngành hàng hoặc một nhóm hàng, có thể trở thành bạn hàng của nhau trong kinh doanh, giúp nhau về vốn, kỹ thuật, tiêu thụ sản phẩm. Nhưng ngược lại, các doanh nghiệp này cũng có thể trở thành đối thủ cạnh tranh của nhau trên thị trường đầu vào và đầu ra.

Đối với thị trường đầu vào: Doanh nghiệp muốn tăng lợi nhuận, đồng nghĩa với việc tăng hiệu quả buộc doanh nghiệp phải tìm mọi giải pháp để giảm chi phí, nhất là chi phí vật tư, nguyên vật liệu bằng cách mua chúng trực tiếp từ người sản xuất, tránh nhập theo nhiều khâu trung gian và thực hiện việc so sánh giá cả cũng như chất lượng từ các nhà cung cấp để có quyết định đúng đắn.

Đối với thị trường đầu ra: Trong nền kinh tế thị trường, giá cả sản phẩm thuộc nhân tố khách quan, nó phụ thuộc vào nhu cầu tiêu dùng. Do đó doanh nghiệp phải xây dựng các chính sách giá cả hợp lý, linh hoạt, thúc đẩy doanh số bán hàng, chiếm lĩnh thị trường và tăng hiệu quả. Nếu doanh nghiệp định giá cao hơn thị trường thì tất yếu sức mua hàng hóa đó sẽ giảm vì còn vô số kẻ cạnh tranh với những doanh nghiệp đang bán những sản phẩm tương tự, có chất lượng tương đương hoặc kém hợn một chút và cũng có thể là tốt hơn. Ngược lại, nếu doanh nghiệp định giá quá thấp thì hiệu quả kinh doanh sẽ bị ảnh hưởng.

1.4.1.2. Nhân tố tiêu dùng

Nhân tố này chịu sự tác động của giá cả, chất lượng sản phẩm, thu nhập, thói quen và thị hiếu của người tiêu dùng. Nhưng bản thân nhân tố sức mua và cấu thành sức mua chịu ảnh hưởng của nhân tố số lượng và cơ cấu mặt hàng sản xuất. Mỗi một sản phẩm của doanh nghiệp có hiệu quả riêng nên nhân tố sức mua và cấu thành sức mua cũng khác nhau, làm cho hiệu quả chung của doanh nghiệp cũng thay đổi. Nếu sản xuất kinh doanh các mặt hàng phù hợp với nhu cầu, có hiệu quả, chiếm tỷ trọng lớn trong toàn bộ mặt hàng của doanh nghiệp thì hiệu quả của

doanh nghiệp cũng tăng lên. Do vậy, đòi hỏi doanh nghiệp phải nghiên cứu kỹ nhân tố này để đưa ra một kế hoạch sản xuất kinh doanh hợp lý, đạt hiệu quả cao nhất.

1.4.1.3. Nhân tố tài nguyên môi trường

Tài nguyên môi trường cũng có ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh rất lớn đối với nền kinh tế. Nếu nguồn tài nguyên dồi dào sẽ làm cho giá nguyên vật liệu rẻ, chi phí sản xuất giảm, dẫn đến giá thành sản phẩm giảm và làm tăng lợi nhuận, tăng khả năng cạnh tranh và làm cho hiệu quả kinh tế sẽ cao hơn. Bên cạnh những thuận lợi về tài nguyên mang lại cũng có lúc nó ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp như chi phí khắc phục hậu quả thiên tai, chi phí an toàn lao động, giá nguyên vật liệu tăng do tài nguyên thiên nhiên khan hiếm cũng làm cho hiệu quả kém đi.

1.4.1.4. Các chế độ, chính sách của nhà nước

Từ khi nhà nước thay đổi cơ chế, chuyển sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý và điều tiết của nhà nước, phát triển đất nước theo định hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa, bộ mặt kinh tế có nhiều thay đổi. Các doanh nghiệp trong nước có thể liên doanh, liên kết với nước ngoài mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, các chính sách đầu tư thông thoáng hơn. Mục tiêu phát triển doanh nghiệp phải gắn chặt với lợi ích kinh tế - xã hội của đất nước.

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

1.4.2. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

1.4.2.1. Bộ máy quản lý

Quản trị kinh doanh ở các doanh nghiệp là việc tổ chức bộ máy quản lý và tổ chức sản xuất sao cho hợp lý.

Nhân tố quản trị liên quan trực tiếp đến việc lập kế hoạch kinh doanh, tổ chức thực hiện kinh doanh hay nói cách khác là liên quan đến toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp muốn có bộ máy quản trị tốt phải có một đội ngũ cán bộ trình độ học vấn cao, không những nắm vững được kiến thức về tổ chức, quản lý và kinh doanh mà còn phải nắm bắt được xu hướng biến động về nhu cầu tiêu dùng, thích ứng với cơ chế thị trường, phải có khả năng nhìn xa trông rộng, khả năng tiên đoán, phân tích các tình huống để hoạch định cho mình một bước đi trong tương lai.

Hơn nữa, việc lựa chọn bộ máy quản trị phù hợp với từng doanh nghiệp, từng loại hình kinh doanh, đảm bảo nguyên tắc gọn nhẹ, thống nhất linh hoạt sẽ giúp cho quá trình sản xuất trôi chảy, có thể kết hợp với các nguồn lực đầu vào tối ưu nhất, từ đó nâng cao hiệu quả.

1.4.2.2. Nhân tố lao động

Lao động là chủ thể trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh. Mọi nỗ lực đưa khoa học kỹ thuật, trang thiết bị hiện đại vào sản xuất để nâng cao hiệu quả kinh doanh đều do con người tạo ra và thực hiện chúng. Song để đạt được điều đó đội ngũ nhân viên lao động cũng cần phải có một lượng kiến thức chuyên môn ngành nghề cao, góp phần vào ứng dụng trong sản xuất tốt, tạo ra sản phẩm có chất lượng cao, phù hợp với nhu cầu người tiêu dùng trên thị trường mang lại lợi ích cho doanh nghiệp.

1.4.2.3. Vốn kinh doanh

Vốn kinh doanh cũng là một yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của mọi doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có nguồn vốn kinh doanh lớn nó sẽ là cơ sở cho doanh nghiệp mở rộng hoạt động kinh doanh của mình. Vốn là nền tảng, là cơ sở cho doanh nghiệp hoạt động, góp phần đa dạng hóa phương thức kinh doanh, đa dạng hóa thị trường, đa dạng hóa mặt hàng, xác định đúng chiến lược thị trường. Ngoài ra vốn còn giúp cho doanh nghiệp đảm bảo độ cạnh tranh cao và giữ ưu thế lâu dài trên thị trường.

1.4.2.4. Trang thiết bị kỹ thuật

Ngày nay, có lẽ công nghệ là nguồn thay đổi năng động nhất trong tương lai. Sự thay đổi này mang lại những thách thức cũng như những đe dọa đối với các nhà doanh nghiệp, đòi hỏi phải có nguồn chi lớn bỏ ra cho công nghệ mới, phải có một đội ngũ cán bộ có trình độ cao, tư duy tốt, tiếp cận tốt với công nghệ mới. Nhưng bù lại nhờ có công nghệ mới, cho ta những sản phẩm mới thay thế các sản phẩm cũ, nhờ đó con người được giải phóng sức lao động, năng suất tăng lên rất nhiều lần trong cùng một thời gian, dẫn tới tăng hiệu quả. Mặt khác trang thiết bị kỹ thuật không những đáp ứng cho khách hàng sản phẩm tốt, hình dáng đẹp, không xâm hại đến sức khỏe mà còn thỏa mãn những nhóm khách hàng đòi hỏi sản phẩm có tính đặc biệt.

1.5. Phương hướng, biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh

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

Tuy nhiên hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chịu sự tác động tổng hợp của nhiều yếu tố, nhiều khâu, cho nên muốn nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh phải giải quyết tổng hợp, đồng bộ nhiều vấn đề, nhiều biện pháp có hiệu lực. Trước hết các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phải luôn giải quyết tốt những vấn đề cơ bản sau:

- Nắm bắt nhu cầu thị trường và khả năng đáp ứng của doanh nghiệp để xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh phù hợp nhất.
- Chuẩn bị các điều kiện, yếu tố cần thiết cho quá trình sản xuất kinh doanh, cho sản phẩm chất lượng cao và hạ giá thành sản phẩm.
- Tổ chức quá trình tiêu thụ để đạt doanh thu lớn nhất với chi phí thấp và trong thời gian ngắn nhất

Tóm lại, hiểu một cách đơn giản thì nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là:

- Tăng kết quả đầu ra.
- Giảm các nguồn lực đầu vào.

=> Để làm được điều này thì ta có các biện pháp sau:

1.5.1. Đối với nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

Các biện pháp nhằm tăng hiệu quả sử dụng lao động là:

- Thực hiện giảm biên chế sắp xếp lại sản xuất và lao động.
- Nâng cao trình độ tay nghề, chuyên môn hóa cho cán bộ và công nhân viên, tận dụng thời gian làm việc đảm bảo thực hiện các định mức lao động.
- Phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật, áp dụng khoa học công nghệ vào sản xuất.
- Thực hiện chế độ thưởng phạt, đảm bảo khuyến khích vật chất nhằm phát huy hết năng lực người lao động.

1.5.2. Đối với nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn

- Tăng tốc độ luân chuyển vốn.
- Phấn đấu sử dụng một cách hợp lý và tiết kiệm trên tất cả các khâu dự trữ.
- Đối với vốn cố định (tài sản cố định) phải tận dụng hết thời gian và công suất của đồng vốn (tài sản). Muốn vậy việc đầu tiên cần xác định trên cơ cấu vốn cố định, hợp lý theo hướng tập trung vốn cho máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ thực hiện hiện đại hóa thiết bị và ứng dụng trong công nghệ tiên tiến.

1.5.3. Giảm chi phí

Giá thành sản phẩm có một chỉ tiêu chất lượng quan trọng có tính chất tổng hợp phản ánh chất lượng của các hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong sản xuất kinh doanh việc phấn đấu hạ giá thành sản phẩm có ý nghĩa quan trọng đối với việc tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Để hạ giá thành sản phẩm doanh nghiệp cần thực hiện tốt các chỉ tiêu sau:

- Sử dụng các yếu tố đầu vào một cách hợp lý.
- Xác định chế độ khấu hao tài sản một cách thích hợp.
- Giảm chi phí trả lãi vay.
- Giảm chi phí quản lý.

Để làm rõ những vấn đề được học, liên hệ với tình hình thực tế tại công ty em sẽ vận dụng lý thuyết nêu ở trên để phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Qua đó đánh giá được hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng trong thời gian qua.

PHẦN 2.
THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG TRÌNH GIAO THÔNG HẢI PHÒNG

2.1. Tổng quan về Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng

2.1.1 Qúa trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng

Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng tiền thân là Công ty Cầu đường Hải Phòng được thành lập vào ngày 16/01/1970 theo Quyết định số 2214/UBND của UBND Thành phố Hải Phòng.

Ngày 12/01/1992, Công ty có Quyết định thành lập Doanh nghiệp số 129 QĐ/TCCQ của UBND Thành phố Hải Phòng về việc chuyển đổi tên thành Công ty Công trình Giao thông Hải Phòng. Là một doanh nghiệp Nhà nước, công ty có đầy đủ tư cách pháp nhân, có con dấu riêng, có tài khoản giao dịch tại Ngân hàng Đầu tư và phát triển Hải Phòng.

Ngày 14/02/2006, Công ty Công trình Giao thông Hải Phòng có quyết định chuyển thành Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng theo hình thức bán một phần vốn Nhà nước hiện có tại doanh nghiệp kết hợp với phát hành cổ phiếu nhằm thu hút thêm vốn để thành lập Công ty Cổ phần.

- Tên công ty : Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng
- Tên giao dịch quốc tế : HAIPHONG TRANSPORT ENGINEERING JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt : HP - TRANSENCO
- Trụ sở chính: Số 708 Nguyễn Văn Linh, Quận Lê Chân, TP. Hải Phòng
- Điện thoại: 031 3856438 Fax: 0313 856727
- Giấy phép kinh doanh số: 0203001308 ngày 04/04/2005 của Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp
- Công ty có vốn điều lệ là: 12.600.000.000 đồng.
- Trong đó: - Vốn cổ đông Nhà nước: 6.804.000.000 đồng chiếm 54%
  - Vốn cổ đông Doanh nghiệp: 5.266.000.000 đồng chiếm 41,79%

- Vốn cổ đông ngoài Doanh nghiệp: 530.000.000 đồng chiếm 4,21%

Công ty có đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật cao, giàu kinh nghiệm đang thi công trên các công trình trọng điểm. Công ty có khả năng huy động vốn và các nguồn lực thi công công trình ở mọi miền đất nước đảm bảo kỹ, mỹ thuật, giá cả hợp lý, đúng tiến độ và chấp hành các điều lệ về quản lý xây dựng mà Nhà nước ban hành.

2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

2.1.2.1. Ngành nghề kinh doanh

Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng có các ngành nghề kinh doanh chính sau:

- Xây dựng các công trình giao thông: Đường giao thông, cầu bê tông, cầu thép, các công trình thoát nước, sân bay, bến bãi, cảng biển…

- Sản xuất các loại vật liệu như: Cấu kiện bê tông, sản xuất bê tông nhựa, sản xuất đá dăm…

Ngoài ra: Công ty còn kinh doanh máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, vật tư, nguyên nhiên vật liệu phục vụ sản xuất, kinh doanh bất động sản, tư vấn kỹ thuật và thiết kế bản vẽ, thi công các công trình giao thông, nhà ở và các công trình dân dụng, thí nghiệm xác định các chỉ tiêu kỹ thuật các công trình giao thông, công trình kỹ thuật hạ tầng, tư vấn quản lý dự án, giám sát kỹ thuật, lập hồ sơ mời thầu.

2.1.2.2 Đặc điểm tổ chức sản xuất và đặc thù sản phẩm

Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng là một doanh nghiệp xây lắp (là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất vật chất nhưng là loại sản xuất vật chất đặc biệt – xây dựng và lắp đặt các công trình dân dụng, giao thông vận tải tái tạo ra TSCĐ – Hệ thống xương sống cho nền kinh tế quốc dân) hoạt động diễn ra dưới điều kiện sản xuất thiếu tính ổn định, luôn biến đổi theo địa điểm và giai đoạn thi công. Quá trình sản xuất mang đặc thù của ngành xây dựng cơ bản, chi phí lớn, thời gian kéo dài, quá trình sản xuất phức tạp chia làm nhiều giai đoạn, nhu cầu về vốn lớn (phân tán, lưu động theo công trình, thi công chủ yếu ở ngoài trời, phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên, nơi sản xuất cũng chính là nơi tiêu

dùng sản phẩm, sản xuất đơn chiếc, quy trình công nghệ phức tạp, chu kỳ sản xuất sản phẩm kéo dài…).

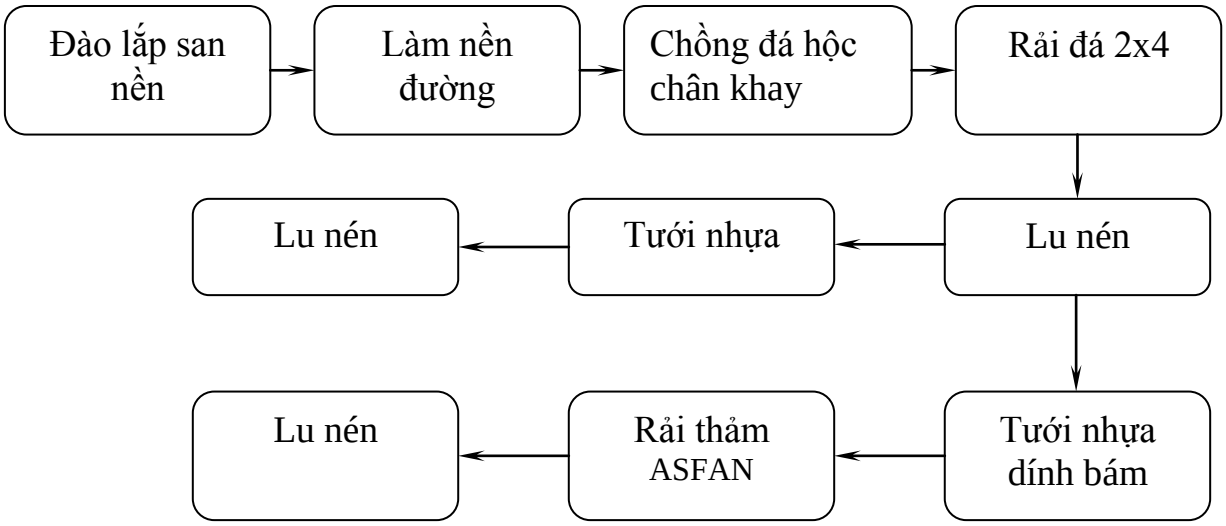
Và đặc thù của sản phẩm là: cố định ở một chỗ, kết cấu phức tạp, giá trị lớn, cồng kềnh, chỉ có một bậc chất lượng không chấp nhận sản phẩm kém phẩm chất…

Với chức năng nhiệm vụ chính của mình là chuyên trách xây dựng công trình giao thông và xây dựng công trình công nghiệp dân dụng nên trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh tính hiệu quả tiến độ luôn đặt lên hàng đầu, tạo được uy tín trong các đối tác kinh doanh và khẳng định hơn nữa uy tín của mình trong toàn ngành xây dựng.

2.1.2.3 Quy trình công nghệ sản xuất

Quy trình công nghệ sản xuất các mặt hàng chủ yếu của Công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:

Sơ đồ1 : Sơ đồ quy trình công nghệ của công ty

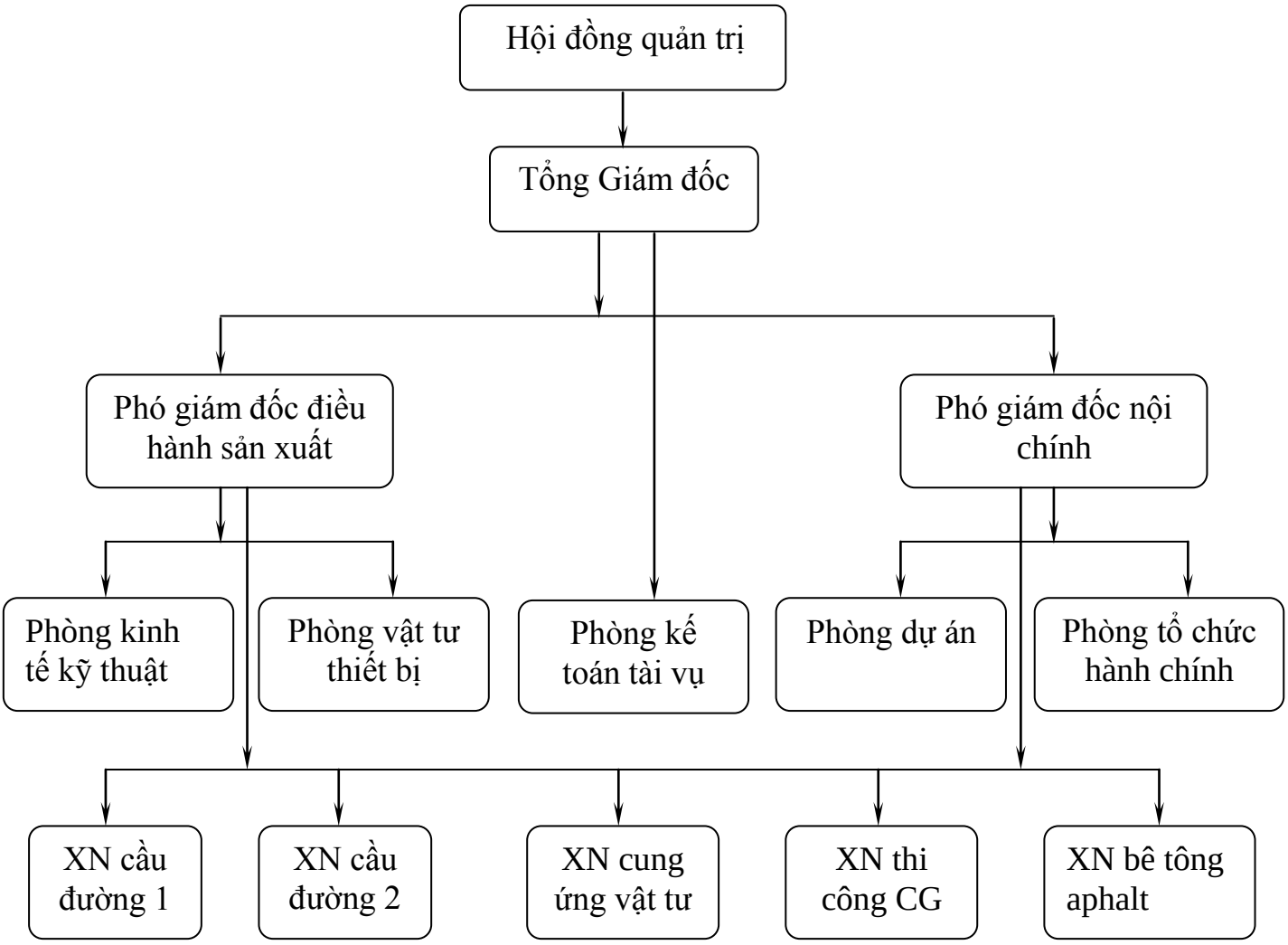


2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty

2.1.3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty

Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng có tổ chức quản lý theo kiểu trực tuyến chức năng. Tổng giám đốc có quyền lãnh đạo cao nhất, các Phó Tổng giám đốc và các phòng ban tham mưu giúp việc cho Tổng giám đốc theo nhiệm vụ và chức năng của mình.

Sơ đồ 2 : Mô hình cơ cấu tổ chức của công ty



2.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận

Hội đồng quản trị

HĐQT được bầu trực tiếp bằng thể thức bỏ phiếu kín tại đại hội đồng cổ đông. Là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, có quyền quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty. Điều hành mọi hoạt động của công ty, ra các quyết định quản trị, thống nhất hoạch định các chiến lược kinh doanh cũng như chiến lược phát triển của công ty.

Ban lãnh đạo công ty gồm: Tổng Giám đốc và hai Phó tổng giám đốc.

Tổng giám đốc

Là người có quyền điều hành cao nhất trong Công ty, là người chịu trách nhiệm trước HĐQT và trước pháp luật về điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của công ty. Trực tiếp quản lý phòng kế toán tài vụ. Có quyền ra quyết định xử lý, kỷ luật cá nhân, đơn vị vi phạm nghiêm trọng các nội quy, quy chế của Công ty cũng như khen thưởng các cá nhân, đơn vị có thành tích xuất sắc, có sáng kiến làm lợi cho công ty.

Phó tổng giám đốc điều hành sản xuất

Là người giúp Tổng giám đốc trong việc điều hành các lĩnh vực hoạt động sản xuất của Công ty theo sự phân công của Tổng giám đốc,chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc và pháp luật về nhiệm vụ được phân công. Giúp Tổng giám đốc quản lý điều hành, đề ra các kế hoạch sản xuất thực hiện kế hoạch, trực tiếp điều hành giám sát việc thực hiện công việc của các phòng kinh tế-kỹ thuật, phòng vật tư thiết bị, các xí nghiệp sản xuất.

Phó tổng giám đốc nội chính

Là người giúp việc cho Tổng giám đốc trong việc điều hành các công việc liên quan đến đối nội, đối ngoại. Trực tiếp quản lý các phòng dự án, phòng tổ chức hành chính.

Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty gồm có 5 phòng ban nghiệp vụ và 5 xí nghiệp thành viên.

Các phòng ban nghiệp vụ:

-Phòng tổ chức hành chính:

+ Xây dựng chương trình năm, 6 tháng, quý, tháng, và lịch làm việc hàng tuần của Công ty và thường xuyên đôn đốc, theo dõi thực hiện chương trình.

+Thu thập, xử lý thông tin, chuẩn bị văn bản, đề ra các quyết định quản lý theo sự giao phó của Tổng giám đốc.

+ Kiểm tra thể thức văn bản và quản lý văn bản.

+ Tổ chức giao tiếp đối nội, đối ngoại của Công ty.

+ Bảo đảm nhu cầu phục vụ hoạt động của doamh nghiệp về mặt kinh phí, cơ sở vật chất, quản lý vật tư, tài sản của Công ty.

+ Giúp Tổng Giám đốc lập ra các quyết định, nội quy, quy chế lao động tiền lương cũng như phổ biến các chính sách của Nhà nước đối với người lao động, tổ chức nhân sự và giải quyết các vấn đề về nhân sự.

+ Cuối tháng lên báo cáo trình báo lên Tổng giám đốc.

-Phòng kế toán – tài vụ:

Đây là bộ phận quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của công ty. Phòng vừa có chức năng tổ chức công tác hạch toán kế toán, vừa thực hiện nhiệm vụ huy động vốn từ các nguồn khác nhau để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả cao.

Một chức năng quan trọng khác của phòng là tiến hành thanh toán các nghĩa vụ tài chính đối với ngân sách Nhà nước, các tổ chức kinh tế có liên quan như: thanh toán lãi với ngân hàng, khách hàng và thanh toán lương và các khoản trích theo lương cho cán bộ công nhân viên.

+ Phụ trách việc lưu chuyển tiền tệ một cách linh hoạt, kịp thời và chính xác.

+ Phụ trách các công việc liên quan đến ngân hàng: Mở và thanh toán các lô hàng xuất nhập khẩu, làm các việc liên quan đến tín dụng ngân hàng.

+ Làm báo cáo định kỳ, không định kỳ với các cơ quan thuế, thống kê, BHXH, ngân hàng.

+ Tính toán kiểm tra, tính lãi suất phải trả khi vay tín dụng ngân hàng, khi ủy thác XNK, khi mua hàng trả chậm, kiểm tra, đối chiếu lãi suất phải thu của khách hàng khi mua trả chậm.

+Mở sổ theo dõi tài khoản tiền mặt, tiền vay, tiền gửi, tạm ứng, TSCĐ, tồn kho, vật tư…

+ Viết phiếu thu, chi, hóa đơn, tính lương cho cán bộ công nhân viên.

+ Cuối tháng lập báo cáo công nợ phải thu, phải trả, đặt cọc ký quỹ, hàng tồn kho…

+ Cuối năm làm quyết toán thuế báo cáo với Nhà nước.

-Phòng kinh tế - kỹ thuật:

Có nhiệm vụ tham mưu và giúp TGĐ theo dõi, giám sát thi công, đo đạc, kiểm tra, đánh giá chất lượng công trình, cấp phát hạn mức vật tư, xác nhận khối

lượng công việc đã thực hiện. Tổ chức nghiệm thu, lập hồ sơ hoàn công và quyết toán công trình. Hướng dẫn quy trình công nghệ thi công, tham mưu nghiên cứu trong lĩnh vực khoa học kỹ thuật chuyên ngành.

+ Chịu trách nhiệm về các vấn đề kỹ thuật, sản xuất. Khai thác các hợp đồng sản xuất cho Công ty.

+Lên các thiết kế, dự trù vật tư, dự toán giá thành, nhân công, vật tư của các Hợp đồng khai thác cho Công ty.

+ Tổng hợp báo cáo về tiến độ sản xuất và thực hiện kế hoạch hàng tháng, hàng quý, 6 tháng, cả năm.

+ Chịu trách nhiệm quản lý về an toàn lao động.

-Phòng thiết bị vật tư:

+ Phụ trách chủ yếu là cung cấp vật tư cho các đơn vị sản xuất. Theo dõi quản lý vật tư theo quy định của công ty, cùng với các xí nghiệp thi công cơ giới theo dõi, quản lý lập kế hoạch bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị.

-Phòng dự án:

+ Nhiệm vụ chuẩn bị thủ tục lập hồ sơ dự thầu các công trình xây lắp. Tham khảo và tìm kiếm thị trường.

+ Nhiệm vụ nghiên cứu tìm ra công nghệ mới, phương pháp sản xuất mới, tìm kiếm xây dựng luận chứng trình duyệt các dự án Công ty được thực hiện.

Các xí nghiệp sản xuất:

- Xí nghiệp cầu đường 1:

Là xí nghiệp có nhiệm vụ chủ yếu xây dựng cầu và cấu kiện bê tông.

- Xí nghiệp cầu đường 2:

Là xí nghiệp có nhiệm vụ chủ yếu làm mới, trung tu các công trình đường giao thông, sân bay, bến bãi…

- Xí nghiệp cung ứng vật tư và xây dựng công trình:

Là xí nghiệp cung cấp chủ yếu nguồn vật tư tự khai thác và sản xuất để phục vụ cho các công trình.

- ***Xí nghiệp bê tông Asphalt:***
- Là bộ phận chuyên sản xuất thảm bêtông Asphalt phục vụ cho việc rải thảm mặt đường nhựa.

- Xí nghiệp thi công cơ giới:

Là xí nghiệp quản lý và sử dụng toàn bộ phương tiện máy móc thiết bị để phục vụ thi công các công trình. Cùng với phòng Vật tư thiết bị định kỳ lập kế hoạch bảo dưỡng, sửa chữa máy móc thiết bị.

Cơ cấu tổ chức trực tuyến – chức năng giúp cho công ty đảm bảo được tính thống nhất trong quản lý đồng thời chuyên môn hóa được chức năng, sử dụng có hiệu quả và hợp lý năng lực chuyên môn của các nhân viên trong công ty. Từng phòng ban xí nghiệp được bố trí hợp lý, chức năng rõ ràng phối hợp với nhau thành bộ máy hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, phát huy được khả năng trong cơ chế thị trường.

2.1.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Bảng 01: Một số chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chủ yếu của Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1	Tổng doanh thu	đồng	*109 018 419 667*	*113 443 013 502*	*116 804 904 279*
2	Tổng chi phí	đồng	*107 423 898 580*	*111 770 552 409*	*114 930 363 537*
3	Tổng lợi nhuận	đồng	*1 594 521 087*	*1 672 461 093*	*1 874 540 742*
4	Thuế TNDN	đồng			*524 871 200*
5	Lãi ròng	đồng	*1 594 521 087*	*1 672 461 093*	*1 349 669 542*
6	Thu nhập của người LĐ	Tr.đ/ ng/năm	*30*	*36*	*42*

(Nguồn : Phòng kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT)

Qua bảng trên ta thấy: Lãi ròng của Công ty tăng đều qua 2 năm 2007- 2008 do tổng lợi nhuận tăng đều qua các năm nhưng do Công ty mới Cổ phần hóa cho nên Nhà nước miễn đóng thuế thu nhập doanh nghiệp đến năm 2009 Công ty phải đóng thuế TNDN dẫn đến lãi ròng của năm 2009 giảm xuống nhưng tổng lợi

nhuận vẫn tăng đều qua các năm chứng tỏ Công ty làm ăn tốt. Tổng lợi nhuận tăng là do tổng doanh thu và tổng chi phí thay đổi.

Tổng doanh thu năm 2007 là 109.018.419.667 (đồng) tăng tương đối cao qua các năm và đến năm 2009 là 116.804.904.279(đồng). Nguyên nhân tổng doanh thu tăng là do khối lượng sản phẩm và giá bán sản phẩm thay đổi, khối lượng sản phẩm tăng là do chất lượng các loại sản phẩm của Công ty không ngừng được cải tiến, trong đó nhu cầu của thị trường mỗi năm một cao dần dẫn đến quy mô thị trường mà Công ty phục vụ tăng. Mặt khác, giá bán trong những năm qua tăng là do chi phí các yếu tố đầu vào cho một đơn vị sản phẩm tăng mà công ty tăng giá bán. Giá bán tăng cùng tổng khối lượng bán tăng dẫn đến doanh thu tăng.

Tổng chi phí năm 2007 là 107.423.898.580 (đồng) tăng đều qua các năm và đến năm 2009 là 114.930.363.537 (đồng). Nguyên nhân chi phí tăng là do khối lượng sản phẩm phải sản xuất để đáp ứng nhu cầu của thị trường cao dẫn đến tổng chi phí cao, mặt khác do chi phí để sản xuất một sản phẩm cao. Cả hai yếu tố này đã làm cho tổng chi phí tăng hàng năm. Do tốc độ tăng doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng chi phí nên tổng lợi nhuận tăng. Đây là thành tích của Công ty. Trong những năm tới công ty cần có những biện pháp tích cực hơn nữa để tăng doanh thu giảm chi phí cho một đơn vị sản phẩm từ đó cải thiện tốt hơn lãi ròng.

Thu nhập của người lao động năm 2007 là 2.500.000 (đồng/ng/tháng) tăng đều qua các năm và đến năm 2009 là 3.500.000 (đồng/ng/tháng) là do chính sách tăng lương của Công ty theo doanh số bán. Mặt khác thu nhập tăng còn do người lao động được hưởng tiền thưởng và các khoản phúc lợi khác của Công ty. Việc tăng thu nhập cho người lao động trong công ty có tác dụng kích thích người lao động làm việc hăng say hơn. Qua đó, góp phần nâng cao năng suất lao động cho Công ty. Tất cả các chỉ tiêu đã được phân tích trên ta thấy trong những năm qua Công ty đã có nhiều những thành tích đáng ghi nhận. Trong năm 2010 và những năm tới Công ty cần có những biện pháp hiệu quả để cải thiện và nâng cao thành tích của mình.

2.1.5. Những thuận lợi và khó khăn

**** Thuận lợi***

Công ty có đội ngũ cán bộ kỹ sư, công nhân lành nghề chuyên ngành xây dựng cầu đường, có khả năng thi công và quản lý những công trình lớn, yêu cầu kỹ thuật cao, việc nâng cấp đầu tư, cải tiến dây truyền sản xuất thảm bêtông Asphalt, trạm bê tông thương phẩm công suất cao, hiện đại, từng bước đáp ứng được công tác đấu thầu các công trình giao thông, công trình xây dựng và cạnh tranh trong cơ chế thị trường.

Các mối quan hệ của Công ty với các cơ quan hữu quan:

Công ty là đơn vị trực thuộc Thành ủy thường xuyên nhận được rất nhiều sự giúp đỡ của Ban Thành Ủy, UBND thành phố, Sở công nghiệp và các cơ quan ban ngành từ TW đến địa phương như : Cấp 7.000 m2 đất xây dựng xí nghiệp tại An Lão, 1080 m2 tại Cát Bi, và giúp công ty tiến hành Cổ phần hóa

Mặc dù, năm 2009 nền kinh tế Việt nam vẫn gặp nhiều khó khăn, do chịu sự chi phối mạnh mẽ bởi những biến cố của nền kinh tế thế giới, nhưng đến nay đã có nhiều dấu hiệu khởi sắc, đặc biệt các dự án xây dựng giao thông lớn vẫn được Chính Phủ quan tâm và tiếp tục được triển khai.

Năm 2009 công ty vẫn chú trọng cùng với các đối tác hoàn thành các công trình chuyển tiếp từ những năm trước chuyển sang tập trung khai thác thêm các công trình mới đảm bảo kế hoạch năm 2009 và có khối lượng chuyển tiếp sang năm 2010.

**** Khó khăn***

Sau khi cổ phần hóa, tình hình tài chính của Công ty đang trong tình trạng khó khăn do thu hồi công nợ thấp, kinh doanh kém hiệu quả, mặt khác công ty nâng cấp hàng loạt máy móc thiết bị và đầu tư thêm trạm bêtông xi măng có công suất cao và sắp lại các tổ chức phòng, ban, xí nghiệp thành viên.

Là doanh nghiệp chuyên ngành xây dựng cầu đường và xây dựng các công trình cơ sở hạ tầng trong các khu công nghiệp, khu nhà ở trung cư. Trong những năm vừa qua, công tác thu hồi công nợ, thu hồi vốn gặp rất nhiều khó khăn. Mặt khác do các công trình đấu thầu giá thấp, công trường thường ở xa nên chi phí sản

xuất lớn nên hiệu quả trong sản xuất kinh doanh quá thấp, máy móc trang bị cho dây truyền sản xuất cồng kềnh, cũ và lạc hậu, khả năng cạnh tranh trên thị trường kém, đội ngũ cán bộ công nhân phần lớn đã nhiều tuổi không có khả năng đào tạo lại cho phù hợp với nhu cầu mới về tiếp thu công nghệ và công tác quản lý mới.

Năm 2007 – 2008 là những năm kinh tế thế giới đầy biến động và diễn biến phức tạp gây nhiều yếu tố bất lợi cho nền kinh yếu tố bất lợi cho nền kinh tế nước ta dẫn đến các mặt hàng trong nước tăng giá liên tục. Đặc biệt năm 2008 được coi như là một năm tồi tệ nhất của nền kinh tế thế giới trong nhiều thập niên qua với các cuộc khủng hoảng tín dụng và cho vay thế chấp. Nền kinh tế Việt Nam cũng trong tình trạng hết sức khó khăn: lạm phát tăng cao, thị trường chứng khoán sụt giảm kỷ lục. Chính phủ với mục tiêu kìm hãm lạm phát đã áp dụng nhiều biện pháp hạn chế tín dụng được áp đặt lên các ngân hàng thương mại. Doanh nghiệp luôn phải đối mặt với những khó khăn bất ngờ từ các phía và không ít doanh nghiệp nhỏ và vừa đã không đủ sức vượt qua gánh nặng quá sức về tín dụng, lãi suất, giá cả, biến động thị trường. Hoạt động xây dựng bị đình đốn và giảm sút nhanh chóng, nhiều doanh nghiệp trong lĩnh vực này không còn hoạt động.

Những khó khăn này ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình sản xuất và hiệu quả kinh doanh của Công ty năm 2009, vì vậy kết quả hoạt động của công ty có nhiều chỉ tiêu chưa đạt kế hoạch đề ra.

2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng

2.2.1 Phân tích hiệu quả sử dụng các nguồn lực

2.2.1.1 Hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí sản xuất kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về lao động sống và lao động vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định. Về thực chất, chi phí sản xuất kinh doanh chính là sự dich chuyển vốn – chuyển dịch giá trị của các yếu tố sản xuất kinh doanh vào các đối tượng tính giá.

Đặc điểm sản xuất của ngành xây dựng là chu kỳ sản xuất dài, cho nên thành phần và kết cấu chi phí phụ thuộc vào từng loại công trình. Trong thời kỳ thi công xây dựng công trình, chi phí để sử dụng máy móc thiết bị thi công chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số chi phí. Trong thời kỳ tập trung thi công, chi phí nguyên vật liệu, thiết bị tăng lên. Trong thời kỳ hoàn thiện thì chi phí tiền lương lại cao lên. Trên thực tế, phần lớn chi phí của doanh nghiệp xây dựng cơ bản đều nằm ở các công trình chưa hoàn thành.

Bảng 02: Hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng qua 2 năm 2008-2009

Đơn vị tính:VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệnh	
			(Δ)	(%)
1	2	3	4	5
1. Giá vốn hàng bán	99.330.975.261	112.315.039.246	12.984.063.985	13,07
2. Chi phí tài chính	7.026.299.334	116.922.260	(6.909.377.074)	(98,3)
3. CP quản lý DN	5.614.389.227	2.860.011.351	(2.754.377.876)	(49,06)
4. Chi phí khác	18.155.609	1.660.516.777	1.642.361.168	9046,02
5. Tổng chi phí (1+2+3+4)	111.989.819.431	116.952.489.634	4.962.670.203	4.431
6. Dthu từ hoạt động SXKD	113.443.013.502	116.804.904.279	3.361.890.777	2,96
7. Dthu hoạt động tài chính	49.257.880	105.538.127	56.280.247	114,25
8. Thu nhập khác	170.009.142	1.916.587.970	1.746.578.828	1027,3
9. Tổng doanh thu (6+7+8)	113.662.280.524	118.827.030.376	5.164.749.852	4.544
10. Lợi nhuận (9-5)	1.672.461.093	1.874.540.742	202.079.649	12,08
11. Hiệu quả sử dụng chi phí (9/5)	1.015	1.016	0.001	0.1078
12.Tỷ suất lợi nhuận chi phí (10/5)	0.015	0.016	0.001	7.3267

(Nguồn : Phòng kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT)

Từ những tính toán trong bảng phân tích trên ta thấy trong năm 2009 công ty bị ảnh hưởng bởi các khoản chi sau đây:

Trước nhất ta nhận thấy tổng chi phí của Công ty năm 2009 tăng 4.431% so với năm 2008 tương đương với 4.962.670.203 VNĐ. Nguyên nhân là do các khoản mục chi phí sau tăng cao hơn so với cùng kỳ năm ngoái như: giá vốn hàng bán, chi phí khác.

- Giá vốn hàng bán trong năm 2009 tăng so với năm 2008 là 12.984.063.985 VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng 13,07% . Giá vốn tăng là một điều dễ hiểu một phần do sự tăng lên của sản lượng mặt khác là do giá nguyên vật liệu đầu vào tăng lên nhất là các mặt hàng như sắt, thép, xi măng ... điều này ảnh hưởng không nhỏ đến lợi nhuận của Công ty vì vậy công ty cần lưu ý hơn đến vấn đề dự trữ hàng tồn kho, bám sát giá cả thị trường...

- Chi phí tài chính năm 2009 giảm 98,3% tương ứng với số tiền 6.909.377.074 VNĐ là do các khoản lãi vay ngân hàng giảm. Công ty thiếu vốn sản xuất, nợ đọng Ngân hàng cho nên mối quan hệ với Ngân hàng không thuận lợi. Ngân hàng không thể hỗ trợ đơn vị trong việc bảo lãnh và vay vốn phục vụ thi công các công trình làm ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất và hiệu quả kinh doanh của Công ty. Công ty đã tích cực tập trung các nguồn thu để trả nợ và cùng Ngân hàng tìm mọi biện pháp để giảm dần nợ vay. Vì vậy số dư nợ Ngân hàng giảm đáng kể so với trước.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp cũng giảm đáng kể, năm 2009 đã giảm 49,06% so với năm 2008.

- Ngoài ra, chi phí khác năm 2009 tăng cao so với năm 2008 là 9046,02%

Những lý do chính làm tăng chi phí là không thể tránh khỏi các yếu tố khách quan của thị trường cũng như các quy định, chính sách của Nhà nước. Vấn đề của doanh nghiệp là sử dụng làm sao có hiệu quả các khoản chi mà doanh nghiệp phải bỏ ra.

Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty năm 2009 có tăng so với năm 2008. Tuy mức tăng doanh thu lớn hơn mức tăng của chi phí nhưng

mức tăng này không đáng kể. Điều này chứng tỏ hoạt động SXKD của Công ty chưa mang lại hiệu quả cao.

** Chỉ tiêu tỷ suất doanh thu chi phí*

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thì thu lại bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Năm 2008 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thì thu lại được 1.015 đồng doanh thu thuần, năm 2009 thu lại được 1.016 đồng doanh thu thuần. Ta thấy rằng chỉ số này có xu hướng ổn định, mức chênh lệch không đáng kể nhưng cũng thể hiện tính hiệu quả trong sử dụng chi phí của doanh nghiệp. Mặc dù vậy, doanh nghiệp cần có những biện pháp giảm giá vốn hàng bán, chi phí khác để tổng thể chi phí giảm thúc đẩy lợi nhuận và tăng hiệu quả SXKD của Công ty.

** Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chi phí*

Qua chỉ số này ta thấy cứ 1 đồng chi phí bỏ ra năm 2008 thì thu được 0.015 đồng lợi nhuận, năm 2009 là 0.016 đồng lợi nhuận. Mức chênh lệch này tuy không cao nhưng cũng nói lên hiệu quả của chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ vào sản xuất và tiêu thụ sản phẩm trong kỳ.

- Từ những phân tích trên cho thấy hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty Cổ phần Công trình Giao thông Hải Phòng là chưa cao, muốn đạt hiệu quả về sử dụng chi phí hơn nữa công ty cần tìm biện pháp giảm tổng chi phí thấp xuống và tổ chức quản lý chi phí tốt hơn

2.2.1.2 Hiệu quả sử dụng vốn

Trong sản xuất kinh doanh,vốn là một trong những yếu tố hết sức quan trọng trong quá trình sản xuất, do đó việc sử dụng vốn kinh doanh hiệu quả là vấn đề luôn được chú trọng hàng đầu trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Để đi sâu phân tích việc sử dụng vốn của Công ty Cổ phần Công trình Giao thông Hải Phòng ta thông qua bảng

Bảng 03: Tình hình vốn kinh doanh của Công ty CP Công trình Giao Thông Hải Phòng qua 2 năm 2008-2009

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			(Δ)	(%)
Vốn lưu động	120.906.769.587	127.314.764.332	6.407.994.745	5,3
Vốn cố định	20.072.966.687	15.044.849.495	(5.028.117.192)	(25,04)
Vốn kinh doanh	140.979.736.274	142.359.613.827	1.379.877.553	0,98

(Nguồn : Phòng kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT)

Qua bảng trên ta thấy tổng vốn kinh doanh của Công ty tăng 1.379.877.553 đồng so với cuối năm 2008 (tương đương tỷ lệ tăng 0,98%) trong đó vốn lưu động năm 2009 chiếm tỷ trọng 89,4 % trong tổng vốn kinh doanh tăng 5,3% so với năm 2008 còn vốn cố định năm 2009 chiếm tỷ trọng 10,5% trong tổng vốn kinh doanh giảm 25,04 %

- Hiệu quả sử dụng vốn cố định:

Tài sản cố định tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh, giá trị của nó dịch chuyển dần dần từng phần vào mỗi chu kỳ sản xuất và hoàn thành một vòng luân chuyển sau nhiều chu kỳ sản xuất. Do những đặc điểm trên đây của vốn cố định mà đòi hỏi việc quản lý vốn cố định phải luôn gắn liền với việc quản lý hình thái vật của nó là các tài sản cố định của doanh nghiệp. Số vốn này nếu được sử dụng có hiệu quả thì sẽ không bị mất đi mà công ty sẽ thu hồi lại được sau khi tiêu thụ các sản phẩm, hàng hóa hay dịch vụ của mình. Kiểm tra tài chính đối với hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty là vấn đề thiết yếu, thông qua kiểm tra công ty có căn cứ xác thực để đưa ra quyết định như điều chỉnh quy mô và cơ cấu vốn đầu tư, đầu tư mới hay hiện đại hóa TSCĐ và tìm các biện pháp khai thác năng lực sản xuất của TSCĐ một cách có hiệu quả nhất.

Bảng 04: Tình hình tài sản cố định của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng qua 2 năm 2008-2009

Đơn vị tính:VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			(Δ)	(%)
1	2	3	4	5
Tài sản dài hạn	20.072.966.687	15.044.849.495	(5.028.117.192)	(25)
I. Các khoản phải thu DH				
II. Tài sản cố định	20.072.966.687	15.044.849.495	(5.028.117.192)	(25)
Tổng tài sản	140.979.736.274	142.359.613.827	1.379.877.553	0,98

(Nguồn : Phòng kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT)

Xét về tài sản dài hạn cuối năm 2009 giảm 25% so với cuối năm 2008 tương ứng với số tiền là 5.028.117.192 đồng. Việc giảm TSDH nói trên phản ánh trong năm Công ty đã giảm mức đầu tư vào TSCĐ. Trong nhiều năm qua số thiết bị của Công ty chủ yếu được đầu tư bằng nguồn vốn vay Ngân hàng, số thiết bị này đa số đã xuống cấp và lạc hậu về công nghệ và ít sử dụng. Do đó, trong thời gian qua Công ty đã tiến hành thanh lý những thiết bị này đồng thời xây dựng phương án cổ phần một số thiết bị có giá trị để bổ sung vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và trả tiền vay Ngân hàng.

Bảng 05 : Hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng qua 2 năm 2008-2009

Đơn vị tính:VNĐ

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				(Δ)	**(%)**
1	Tổng VCĐ bình quân	21.472.911.061	17.558.909.091	(3.914.002.970)	(18,2)
2	Doanh thu	113.443.013.502	116.804.904.279	3.361.890.777	2,96
3	Lợi nhuận trước thuế	1.672.461.093	1.874.540.742	202.079.649	12,08
4	Hiệu suất sử dụng VCĐ (2/1)	5,28	6,65	1,37	
5	Tỷ suất lợi nhuận VCĐ (3/1)	0,078	0,106	0,028	

(Nguồn : Phòng kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT)

Vốn cố định của Công ty năm 2009 giảm so với năm 2008 là 18,2% tương ứng với số tiền là 3.914.002.970 VNĐ do khấu hao và thanh lý bớt một số tài sản không dùng đến. Tuy doanh thu tăng lên nhưng tăng không đáng kể do thiết bị thi công chỉ đủ cho thi công các dự án có quy mô trung bình.

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Hiệu suất sử dụng vốn cố định nhằm đo lường việc sử dụng vốn cố định đạt hiệu quả như thế nào. Qua bảng trên ta thấy hiệu suất sử dụng của TSCĐ là tương đối cao, cứ 1 đồng TSCĐ tạo ra được 5,28 đồng doanh thu vào năm 2008 và năm 2009 là 6,65 đồng.

- Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định

Ta nhận thấy năm 2008 cứ một đồng TSCĐ thì đem lại 0,078 đồng lợi nhuận trước thuế và năm 2009 là 0,106 đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ số này cho này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty tăng. Nguyên nhân là do tốc độ gia tăng lợi nhuận năm 2009 tăng 12,08% còn vốn cố định bình quân lại giảm đi 18,2%.

- Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động nên vốn lưu động luôn chịu ảnh hưởng và sự chi phối của TSLĐ. Để thấy được tình hình sử dụng VLĐ của công ty trong năm qua ta phân tích các chỉ số theo bảng cơ cấu VLĐ như sau

Bảng 06: Tình hình sử dụng tài sản lưu động của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng qua 2 năm 2008-2009

Đơn vị tính:VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			(Δ)	(%)
1	2	3	4	5
Tài sản ngắn hạn	120.906.769.587	127.314.764.332	6.407.994.745	5,3
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	928 .798.027	1.265.063.650	336.265.623	36,2
II. Các đầu tư tài chính NH				
III. Các khoản phải thu NH	72.626.457.714	74.491.941.369	1.865.483.655	2,6
IV. Hàng tồn kho	45.697.726.642	48.667.364.983	2.969.638.341	6,5
V. Tài sản ngắn hạn khác	1.653.787.204	2.890.394.330	1.236.607.126	74,8

(Nguồn : Phòng kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT)

Tổng tài sản ngắn hạn cuối năm 2009 tăng 5,3 % so với cuối năm 2008 tương ứng với số tiền là 6.407.994.745 đồng. Trong đó:

Tiền tăng 36,2% tương ứng với số tiền 336.265.623 đồng. Theo số liệu trên thì ta thấy tiền mặt tại quỹ tăng lên là dấu hiệu tốt cho khả năng thanh toán của Công ty, nhưng điều này cũng nói lên hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty chưa hiệu quả vì lượng vốn tồn quỹ lớn.

Các khoản phải thu ngắn hạn cuối năm 2009 tăng 2,6% so với cuối năm 2008 tương ứng với 1.865.483.655 đồng chứng tỏ Công ty ngày càng bị chiếm dụng vốn, bị nhiều khách hàng mua chịu và không làm tốt công tác thu hồi nợ. Trên thực tế, các khoản phải thu ngắn hạn tăng một phần vì Công ty trả trước cho người bán tiền nguyên vật liệu đầu vào, một phần vì một số đơn đặt hàng nhỏ do hai bên chưa thực hiện tốt trách nhiệm trong hợp đồng nên khách hàng thanh toán chậm.

Hàng tồn kho cuối năm 2009 tăng 2.969.638.341 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 6,5%. Hàng tồn kho tăng ở mức cao, chứng tỏ khâu tiêu thụ của công ty chưa tốt. Nguyên nhân là do năm 2009 nền kinh tế Việt nam vẫn gặp nhiều khó khăn, do chịu sự chi phối mạnh mẽ bởi những biến cố của nền kinh tế thế giới, lạm phát vẫn tăng đặc biệt đối với vật liệu ngành xây dựng làm cho nhiều công trình lớn bị ngưng trệ dẫn đến việc tiêu thụ sản phẩm của Công ty gặp khó khăn.Tỷ trọng hàng tồn kho lớn gây ứ đọng vốn trong sản xuất, gây ảnh hưởng xấu đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Do vậy trong thời gian tới, công ty cần có những chính sách làm giảm trọng lượng hàng tồn kho tạo ra một cơ cấu tài sản hợp lý.

Tài sản ngắn hạn khác của Công ty cuối năm 2009 tăng 1.238.607.126 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 74,8%. Nguyên nhân chủ yếu là các khoản chi phí trả trước ngắn hạn tăng lên.

Bảng 07: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng qua 2 năm 2008-2009

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				(Δ)	(%)
1	Tổng VLĐ bình quân	128.844.635.731	124.110.766.960	(4.733.868.771)	(3,67)
2	Doanh thu	113.443.013.502	116.804.904.279	3.361.890.777	2,96
3	Lợi nhuận trước thuế	1.672.461.093	1.874.540.742	202.079.649	12,08
4	Tỷ lệ lợi nhuận VLĐ(3/1)	0,0129	0,015	0,0021	
5	Số vòng quay VLĐ (2/1)	0,88	0,941	0,061	
6	Số ngày 1 vòng quay VLĐ (360 ngày/(5))	409	382	(27)	

(Nguồn : Phòng kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT)

-Số vòng quay và số ngày một vòng quay vốn lưu động

Qua bảng trên ta thấy số vòng quay vốn lưu động của Công ty năm 2009 là 0,941 vòng tăng 0,061 vòng. Số vòng quay VLĐ của Công ty nhỏ hơn 1 chứng tỏ vòng quay vốn lưu động là chưa tốt, hiệu quả sử dụng vốn lưu động là chưa cao. Số vòng quay VLĐ năm 2009 tăng lên làm cho số ngày 1 vòng quay VLĐ giảm 27 ngày ,đã rút ngắn được chu kỳ kinh doanh. Tuy nhiên do đặc thù của ngành xây dựng là thời gian thi công kéo dài nên số ngày một vòng quay VLĐ là tương đối lớn.

- Tỷ lệ lợi nhuận vốn lưu động

Năm 2009 cứ 1 đồng VLĐ bình quân bỏ ra thì công ty thu được 0,015 đồng lợi nhuận tăng 0,0021đồng so với năm 2008. Nguyên nhân làm tỷ lệ này tăng là do lợi nhuận năm 2009 tăng 12,08% còn VLĐ lại giảm.

- Hiệu quả sử dụng tổng vốn

Bảng 08: Hiệu quả sử dụng tổng vốn của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng qua 2 năm 2008-2009

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				(Δ)	(%)
1	Tổng vốn SXKD trong kỳ	140.979.736.274	142.359.613.827	1.379.877.553	0,978
2	Doanh thu thuần	113.443.013.502	116.804.904.279	3.361.890.777	2,96
3	Lợi nhuận trước thuế	1.672.461.093	1.874.540.742	202.079.649	12,08
4	Vòng quay tổng vốn (2/1)	0,8	0,82	0,02	
5	Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn (3/1)	0,012	0,013	0,001	

(Nguồn : Phòng kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT)

- Vòng quay tổng vốn của doanh nghiệp năm 2008 là 0,8 vòng còn năm 2009 là 0,82 vòng. Chỉ tiêu này biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của 1 đồng vốn. Có nghĩa là năm 2009 cứ 1 đồng vốn công ty bỏ vào SXKD thì làm tăng 0,02 đồng doanh thu. Tuy năm 2009 vòng quay tổng vốn có tăng lên nhưng chưa cao thể hiện hiệu quả sử dụng vốn của công ty là chưa tốt.

- Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận tổng vốn của Công ty cho biết năm 2009 cứ 1 đồng vốn bỏ vào SXKD thì thu được 0,012 đồng lợi nhuận trước thuế tăng 0,001 đồng so với năm 2008, tuy có tăng nhưng chưa cao chứng tỏ Công ty chưa sử dụng tốt nguồn vốn kinh doanh, hiệu quả sử dụng tổng vốn chưa cao.

2.2.1.3 Hiệu quả sử dụng lao động

Nhân tố quan trọng nhất tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi một doanh nghiệp chính là yếu tố con người. Đội ngũ cán bộ, công nhân trong doanh nghiệp chính là đội ngũ sẽ thực hiện các quyết định của nhà quản lý, vận hành các máy móc thiết bị để trực tiếp sản xuất ra sản phẩm. Lực lượng lao động của doanh nghiệp tác động trực tiếp tới việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh

nghiệp. Do tính chất ngành nghề kinh doanh của công ty là xây dựng nên lao động trực tiếp vẫn giữ một vai trò rất lớn. Chính vì vậy nên sử dụng lao động như thế nào để có hiệu quả cao là mối quan tâm hàng đầu của ban lãnh đạo công ty.

Bảng 09: Tình hình lao động của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng qua 2 năm 2008 - 2009

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		So sánh	
	Số Lượng	Cơ cấu (%)	Số Lượng	Cơ cấu (%)	(Δ)	(%)
I. Phân theo trình độ	365	100	354	100	(11)	(3.014)
1. Trình độ đại học	310	85	309	87	(1)	(0.323)
2. Trình độ cao đẳng, trung cấp	25	6.7	21	6	(4)	(16)
3. Công nhân kỹ thuật	19	5.3	17	4.8	(2)	(10.53)
4. Lao động phổ thông	11	3	7	2.2	(4)	(36.36)
II. Phân theo TC hợp đồng	365	100	354	100	(11)	(3.014)
1. Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	95	26.02	100	28.25	5	5.2632
2. Hợp đồng lao động xác định thời hạn	270	73.98	254	71.75	(16)	(5.926)

(Nguồn : Phòng tổ chức hành chính - Công ty Cổ phần CTGT Hải Phòng)

Với đội ngũ trên, cán bộ công nhân viên của công ty được phân bổ cho các bộ phận, đội sản xuất, trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ được sắp xếp đồng đều ở các đội, ở mối đơn vị sản xuất số lao động nhiều hay ít còn phải phụ thuộc vào nhiệm vụ sản xuất, trình độ trang thiết bị kỹ thuật và trình độ tổ chức sản xuất. Qua bảng 2 ta thấy tỷ lệ lao động có trình độ Đại học khá cao chiếm 87%. Thứ hai là lao động có trình độ cao đẳng, trung cấp là 21 người chiếm 6%. Thấp nhất là lao động phổ thông 7 người chiếm 2.2% điều này cho thấy Công ty chú trọng vào việc tuyển chọn người lao động có trình độ là trên hết. Tuy nhiên ta thấy công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng đa ngành nghề do đó bên cạnh việc tuyển chọn những người có trình độ thì công ty cũng cần phải tuyển chọn các công

nhân kỹ thuật và lao động phổ thông vì Công ty đòi hỏi phải sử dụng khà nhiều sức lao động ở tại các công trường.

Do đặc điểm ngành nghề, Công ty có xu hướng ký Hợp đồng thời vụ, hợp đồng theo công việc. Cách sử dụng lao động linh hoạt này sẽ giúp Công ty giảm áp lực về việc sử dụng quá nhiều lao động theo hợp đồng dài hạn nhưng lại vẫn đáp ứng nhiệm vụ sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên số lao động theo hợp đồng dài hạn hiện nay chưa cân đối. Số lượng lao động tại văn phòng Công ty có trình độ tương đối ổn, đáp ứng được nhiệm vụ trước mắt nhưng hiện nay còn khá đông so với yêu cầu nhiệm vụ. Số cán bộ có trình độ tại các đơn vị sản xuất lại đang thiếu nên Công ty đang gặp rất nhiều khó khăn khi phải triển khai nhiều công trình. Thời gian tới cần xây dựng phương án củng cố và nâng cao năng lực tại các đơn vị sản xuất.

Bảng 10 : Hiệu quả sử dụng lao động của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng qua 2 năm 2008-2009

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				(Δ)	(%)
1	Doanh thu thuần	113.443.013.502	116.804.904.279	3.361.890.777	2,96
2	Lợi nhuận sau thuế	1.672.461.093	1.349.669.542	(322.791.551)	(19,3)
3	Tổng số lao động	365	354	(11)	(3,01)
4	Hiệu suất sử dụng lao động (1/3)	310.802.776,72	329.957.356,72	19.154.580	6,16
5	Tỷ suất lợi nhuận lao động (2/3)	4.582.085,19	3.812.625,82	(769.459,36)	(16,79)

(Nguồn: Phóng KTTV và phòng TCHC Công ty CPCTGT Hải Phòng)

Qua bảng trên ta có thể thấy hiệu quả sử dụng lao động của công ty như sau:

** Hiệu suất sử dụng lao động*

Hiệu suất sử dụng lao động cho ta biết bình quân 1 lao động tạo ra bao nhiêu doanh thu. Theo bảng 3 thì năm 2009 bình quân 1 lao động tạo ra 329.957.356 VNĐ doanh thu tăng thêm 19.154.580 VNĐ trên 1 lao động so với năm 2008 do doanh thu của Công ty có chiều hướng tăng và tốc độ lao động bình quân lại giảm. Tỷ số này ở Công ty Cổ phần Công trình Giao thông Hải Phòng là khá cao chứng

tỏ doanh nghiệp đã sử dụng lao động 1 cách hợp lý hơn, khai thác tốt hơn được sức lao động trong sản xuất.

** Tỷ suất lợi nhuận lao động*

Tỷ số này cho biết cứ 1 lao động trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Trong năm 2008 mỗi lao động của Công ty làm ra 4.582.085 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2009 là 3.812.625 đồng, năm 2009 giảm so với năm 2008 là 769.459 đồng, tương ứng với 16,79%. Do năm 2009 Công ty phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp sau 3 năm đầu được miễn thuế kể từ khi Công ty Cổ phần hóa, do đó dù tỷ suất lợi nhuận lao động giảm nhưng điều này không có nghĩa hiệu quả sử dụng lao động của công ty không tốt.

2.2.2. Các nhóm chỉ tiêu tài chính căn bản

2.2.2.1. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp cho biết năng lực tài chính trước mắt và lâu dài của doanh nghiệp. Do vậy, phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp sẽ cho phép các nhà quản lý đánh giá được sức mạnh Tài chính hiện tại, tương lai cũng như dự đoán được tiềm lực trong thanh toán và an ninh tài chính của doanh nghiệp.

Sau đây chúng ta tiến hành phân tích khả năng thanh toán của Công ty Cổ phần Công trình Giao thông Hải Phòng qua bảng sau:

Bảng 11: Các chỉ số về khả năng thanh toán của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng qua 2 năm 2008-2009

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
1. Hệ số thanh toán tổng quát	Tổng tài sản / Tổng nợ phải trả	1,11	1,13	0,02
2. Hệ số thanh toán hiện thời	TSLĐ và ĐTNH / Tổng nợ ngắn hạn	1,03	1,06	0,03
3. Hệ số thanh toán nhanh	Tiền + tương đương tiền / Tổng nợ ngắn hạn	0,0079	0,01	0,0021
4. Khả năng thanh toán lãi vay	Ebit / Chi phí lãi vay	1,24	17,03	15,79

(Nguồn : Phòng kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT)

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát:

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát là một chỉ tiêu được dùng để đánh giá khả năng thanh toán của Công ty trong kỳ báo cáo. Nếu chỉ tiêu này lớn hơn bằng 1 thì công ty đảm bảo được khả năng thanh toán tổng quát và nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 1 thì Công ty mất dần khả năng thanh toán tổng quát.

Từ tính toán trên cho thấy nếu năm 2008 cứ vay 1 đồng thì có 1,11 đồng tài sản đảm bảo thì năm 2009 cứ vay 1 đồng thì có 1,13 đồng tài sản đảm bảo.Hệ số này lớn hơn 1 cho thấy Công ty có đủ khả năng thanh toán và các khoản Công ty huy động từ bên ngoài đều có tài sản của Công ty đảm bảo.Hệ số này tăng là do tốc độ tăng của tổng tài sản lớn hơn tốc độ tăng của tổng nợ phải trả (0,98% so với 0,2%). Nhưng để xem xét tình hình tài chính thực sự khả quan hay không, có đủ khả năng thanh toán trong mọi trường hợp hay không thì cần xem xét các hệ số thanh toán khác.

Hệ số khả năng thanh toán hiện thời:

Hệ số khả năng thanh toán tạm thời hay khả năng thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ đối với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải trả trong kỳ, do đó doanh nghiệp dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản bằng tiền. Trong tổng số tài sản mà doanh nghiệp hiện đang quản lý sử dụng chỉ có TSLĐ là trong kỳ có khả năng dễ dàng chuyển đổi thành tiền.

Năm 2008 hệ số này cho biết cứ một đồng đi vay thì có 1,03 đồng vốn lưu động đảm bảo còn năm 2009 thì có 1,06 đồng vốn lưu động đảm bảo. Qua 2 năm ta thấy hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty tương đối ổn định, không có sự chênh lệch lớn. Tuy nhiên hệ số trên không cao cho thấy khả năng thanh toán tạm thời của doanh nghiệp chưa cao, dễ bị động trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Do vậy Công ty nên có những biện pháp làm tăng hệ số này duy trì khả năng thanh toán tạm thời.

Khả năng thanh toán nhanh:

Các TSLĐ trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong TSLĐ hiện có thì vật tư hàng hóa tồn kho chưa thể chuyển đổi

ngay thành tiền do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh là thước đo khả năng trả nợ ngay các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp trong kỳ không dựa vào việc bán các loại vật tư hàng hóa.

Nhìn chung tỷ số này của Công ty qua 2 năm không có thay đổi nhiều. Năm 2008 cứ 1 đồng vay nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,0079 đồng tài sản tương đương tiền. Đến cuối năm 2009 chỉ tiêu này lại tăng 0,021 đồng so với cuối năm 2008, cứ 1 đồng vay nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,01 đồng tài sản tương đương tiền. Khả năng thanh toán nhanh có tăng nhưng không đáng kể và đều nhỏ hơn 1, điều này cho thấy doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ. Thực trạng này xuất phát từ công nợ phải thu tồn đọng nhiều, trong lĩnh vực xây dựng nói chung thì các khoản phải thu luôn chiếm tỷ trọng lớn. Điều này cho thấy Công ty không thể chủ động thanh toán nhanh công nợ mà không phải sử dụng các biện pháp bất lợi như bán tài sản, hàng hóa với giá thấp để thanh toán công nợ. Đây là một trọng điểm mà Công ty cần phải giải quyết trong thời gian tới.

Khả năng thanh toán lãi vay:

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, hệ số lãi vay dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ.

Hệ số này năm 2009 tăng so với năm 2008 15,79 chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn vay của năm 2009 hiệu quả hơn năm 2008 và khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay tương đối tốt.

Trong năm tới, Công ty cần có những biện pháp cải thiện những mặt chưa tốt, duy trì và phát triển những mặt tốt nhằm nâng cao uy tín với bạn hàng, nhà cung cấp và thể hiện khả năng tài chính của Công ty.

2.2.2.2 Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản

Theo nghĩa hẹp cấu trúc tài chính phản ánh cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn tài trợ tài sản (nguồn vốn) của doanh nghiệp. Tuy nhiên cấu trúc tài chính xem xét theo khía cạnh này chưa phản ánh được mối quan hệ giữa tình hình huy động vốn với tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp, do đó cấu trúc tài chính thường được các nhà quản lý xem xét theo nghĩ rộng tức là xem xét cả cơ cấu tài sản, cơ

cấu nguồn vốn và mối quan hệ giữa tài sản – nguồn vốn. Bởi vì cơ cấu tài sản phản ánh tình hình sử dụng vốn, cơ cấu nguồn vốn phản ánh tình hình huy động vốn còn mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn phản ánh chính sách sử dụng vốn của doanh nghiệp. Để phân tích khái quát tình hình huy động vốn và sử dụng vốn ta tiến hành phân tích cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản và tình hình đầu tư của doanh nghiệp.

Bảng 12: Các chỉ số về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng qua 2 năm 2008-2009

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
1. Hệ số nợ	Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn	0,89	0,88	(0,01)
2. Hệ số vốn chủ sở hữu	Vốn chủ sở hữu / Tổng nguồn vốn	0,1	0,11	0,01
3. Cơ cấu tài sản	TSLĐ và ĐTNH / TSCĐ và ĐTDH	6,02	8,46	2,44
4. Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ	Vốn chủ sở hữu / TSCĐ và ĐTDH	0,73	1,05	0,32

(Nguồn : Phòng kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT)

Hệ số nợ

Trong cuối năm 2008 cứ 100 đồng vốn Công ty sử dụng kinh doanh thì có 89 đồng là vốn vay nợ. Cuối năm 2009 cứ 100 đồng vốn Công ty có 88 đồng huy động từ nguồn vốn vay nợ. Như vậy cho thấy khả năng thanh toán nợ của Công ty có xu hướng giảm, điều này là do tổng nguồn vốn của Công ty cuối năm 2009 đã tăng lên. Việc hệ số nợ của Công ty thấp đồng nghĩa với tỷ suất tài trợ của Công ty cao.

Hệ số vốn chủ sở hữu

Hệ số vốn chủ sở hữu của Công ty không cao, mặc dù năm 2009 có tăng so với năm 2008 chứng tỏ tính độc lập với các chủ nợ tăng lên nhưng không đáng kể. Tuy nhiên khi hệ số nợ càng cao thì doanh nghiệp càng có có lợi vì được sử dụng một lượng tài sản lớn mà chỉ phải đầu tư một lượng vốn nhỏ.

Cơ cấu tài sản

Cơ cấu tài sản phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân 1 đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu để hình thành TSLĐ và bao nhiêu để hình thành TSCĐ.

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ phản ánh tình hình đầu tư TSCĐ của công ty, phản ánh trong 100 đồng TSCĐ và ĐTDH thì có bao nhiêu đồng đầu tư được huy động từ nguồn vốn chủ.

Các chỉ tiêu trên đều cho thấy mức độ đảm bảo tài chính của Công ty vẫn chưa cao, khả năng độc lập về tài chính còn thấp. Biện pháp đưa ra là tăng nguồn vốn, giảm nợ, ổn định tài chính.

2.2.2.3. Nhóm chỉ tiêu hoạt động

Bảng 13: Các chỉ số hoạt động của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng qua 2 năm 2008-2009

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
1. Số vòng quay hàng tồn kho	Giá vốn hàng bán / Hàng tồn kho	2,17	2,3	0,13
2. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	360 ngày / Số vòng quay HTK	166	156	(10)
3. Vòng quay các khoản phải thu	Doanh thu thuần / Bình quân các khoản phải thu	1,562	1,568	0,006
4. Kỳ thu tiền bình quân	360 ngày / Vòng quay các khoản phải thu	230	229	(1)

(Nguồn : Phòng kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT)

Số vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòng quay hàng tồn kho:

Số vòng quay hàng tồn kho là một chỉ tiêu khá quan trọng trong việc đánh giá tình hình sử dụng các yếu tố đầu vào để sản xuất cho đến khi tiêu thụ sản phẩm. Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ, chỉ tiêu này càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều khả năng giải phóng hàng tồn kho, tăng khả năng thanh toán.

Qua bảng trên ta thấy số vòng quay hàng tồn kho của Công ty năm 2009 là 2,3 vòng tăng 0,13 vòng so với năm 2008. Số vòng quay hàng tồn kho năm 2009 tăng lên làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm 10 ngày. Như vậy công ty đã nhanh chóng tiêu thụ số hàng tồn kho để quay vòng vốn.

Vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân:

Trong quá trình kinh doanh việc phát sinh các khoản phải thu, phải trả là tất yếu. Vì vậy các nhà quản trị doanh nghiệp rất quan tâm tới thời gian thu hồi các khoản phải thu và chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân ra đời với mục đích thông tin về khả năng thu hồi vốn trong thanh tóan. Nếu như năm 2008 vòng quay các khoản phải thu của Công ty là 1,562 vòng thì năm 2009 con số này đã tăng lên 1,568 vòng. Điều này làm cho kỳ thu tiền bình quân của Công ty giảm đi 1 ngày. Do thời gian thi công các công trình kéo dài nên số ngày một vòng quay các khoản phải thu của Công ty là lớn. Điều này chứng tỏ khả năng thu hồi các khoản bán chịu kém, tốc độ thu hồi các khoản phải thu là chưa cao. Doanh nghiệp nên rút ngắn số ngày một vòng quay các khoản phải thu như vậy doanh nghiệp sẽ không phải đầu tư quá nhiều vào các khoản phải thu.

2.2.2.4 Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Để biết được một đơn vị yếu tố đầu vào hay một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất đem lại mấy đơn vị lợi nhuận ta phải tính toán các chỉ số khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Trị số của chỉ tiêu khả năng sinh lời càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ chứng tỏ khả năng sinh lợi càng thấp dẫn đến hiệu quả kinh doanh không cao.

Bảng 14: Các chỉ số về khả năng sinh lời của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng qua 2 năm 2008-2009

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
1. Tỷ suất LN/DT	Lợi nhuận thuần / Doanh thu thuần	1,34%	1,39%	0,05%
2. Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn	Lợi nhuận thuần / Vốn kinh doanh	1,08%	1,14%	0,06%
3. Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)	Lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu	11,4%	8,54%	(2,86)

(Nguồn : Phòng kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT)

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu:

Qua bảng trên ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2009 so với năm 2008 tăng 0,05%. Cụ thể năm 2008 cứ 100 đồng doanh thu tham gia vào hoạt động kinh doanh tạo ra được 1,34 đồng lợi nhuận thì đến năm 2009 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 1,39 đồng lợi nhuận. Tuy phần tăng không lớn nhưng nó cũng cho thấy công ty làm ăn năm nay hiệu quả hơn năm trước

Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn:

Tỷ số này phản ánh khi đầu tư một đồng vốn sẽ mang lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Trong năm 2009 tỷ số này tăng 0,06% chứng tỏ 100 đồng vốn bỏ ra Công ty đã làm tăng lợi nhuận lên 0,06 đồng so với lợi nhuận năm 2008. Điều đó chứng tỏ Công ty đã có sự bố trí cơ cấu vốn hợp lý hơn nhưng vẫn chưa cao, cần có những biện pháp hữu hiệu để đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn sản xuất nói chung, vốn cố định, vốn lưu động nói riêng.

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu:

Năm 2008 tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu là 11,4 % có nghĩa là cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra đưa vào sản xuất kinh doanh tạo ra được 11,4 đồng lợi nhuận trước thuế. Sang năm 2009 tỷ suất này giảm đi đáng kể : Cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đưa vào kinh doanh tạo ra được 8,54 đồng.

2.2.3 Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng

Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty là một chỉ tiêu quan trọng phản ánh đầy đủ nhất về tình hình sử dụng tài chính của Công ty trong năm. Kết quả sản xuất kinh doanh giúp cho nhà quản trị biết được hiệu quả của những chính sách chiến lược kinh doanh đã được sử dụng trong năm, qua đó rút ra những kinh nghiệm cho những năm tiếp theo.

Bảng 15: Báo cáo kết quả kinh doanh của công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng năm 2008 - 2009 *ĐVT: VNĐ*

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệnh	
			Tuyệt đối	(%)
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dich vụ	*113 443 013 502*	*116 804 904 279*	*3 361 890 777*	*2,96*
2. Các khỏan giảm trừ				
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	*113 443 013 502*	*116 804 904 279*	*3 361 890 777*	*2,96*
4. Giá vốn hàng bán	*99 330 975 261*	*112 315 039 246*	*12 984 063 985*	*13,07*
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	*14 112 038 241*	*4 489 865 033*	*-9 622 173 208*	*-68,2*
6. Dthu hoạt động tài chính	*49 257 880*	*105 538 127*	*56 280 247*	*114,25*
7. Chi phí tài chính	*7 026 299 334*	*116 922 260*	*-6 909 377 074*	*-98,3*
- *Trong đó: Chi phí lãi vay*	*7 026 299 334*	*116 922 260*	*-6 909 377 074*	*-98,3*
8. Chi phí bán hàng			*0*	
9. Chi phí quản lý DN	*5 614 389 227*	*2 860 011 351*	*-2 754 377 876*	*-49,06*
10. LN thuần từ HĐ KD	*1 520 607 560*	*1 618 469 549*	*97 861 989*	*6,43*
11. Thu nhập khác	*170 009 142*	*1 916 587 970*	*1 746 578 828*	*1027,3*
12. Chi phí khác	*18 155 609*	*1 660 516 777*	*1 642 361 168*	*9046,02*
13. Lợi nhuận khác	*151 853 533*	*256 071 193*	*104 217 660*	*68,6*
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	*1 672 461 093*	*1 874 540 742*	*202 079 649*	*12,08*
15. CP thuế TN hiện hành		*524 871 200*	*524871200*	
16. CP thuế TN hoãn lại				
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	*1 672 461 093*	*1 349 669 542*	*-322 791 551*	*-19,3*

(Nguồn : Phòng Kế toán tài vụ - Công ty Cổ phần CTGT Hải Phòng)

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty năm 2009 tăng so với năm 2008 là 3.361.890.777 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 2,96%. Trong năm vừa qua, Công ty vẫn giữ được các hợp đồng từ những khách hàng quen thuộc và tìm kiếm thêm một số khách hàng mới. Do vậy doanh thu bán hàng của Công ty vẫn giữ vững và tăng ổn định trong năm qua. Doanh thu thuần không thay đổi so với tổng doanh thu vì doanh nghiệp không phải giảm giá hàng bán, hàng bán không bị trả lại và không phải nộp các khoản thuế xuất nhập khẩu và thuế tiêu thụ đặc biệt.

Đây chính là lợi thế của doanh nghiệp không phải xây dựng các khoản giảm trừ vì vậy ít ảnh hưởng đến tổng doanh thu.

Doanh thu từ hoạt động tài chính năm 2009 tăng so với năm 2008 là 56.280.247 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 114,25% có thể do Công ty liên doanh hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao. Năm 2009, Công ty liên doanh CP Khu công nghiệp Đình Vũ đang triển khai giai đoạn 3 của dự án với nhiều thuận lợi trong kinh doanh, sự phát triển của Công ty CP Khu công nghiệp Đình Vũ cũng góp phần nâng cao thương hiệu, môi trường giao dịch của Công ty CP Công trình HP trên thị trường trong nước và quốc tế.

Giá vốn hàng bán trong năm 2009 tăng so với năm 2008 là 12.984.063.985 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 13,07% . Giá vốn tăng là một điều dễ hiểu cùng với sự tăng lên của sản lượng hoặc là giá nguyên vật liệu tăng lên nhưng tốc độ tăng của giá vốn (13,07%) lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần (2,96%), đây là một biểu hiện không tốt vì nó đã làm cho lợi nhuận gộp giảm, cụ thể là lợi nhuận gộp đã giảm 9.622.173.208 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 68,2%.

Tổng lợi nhuận trước thuế của Công ty năm 2009 tăng so với năm 2008 là 202.079.649 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 12,08% là do ngoài doanh thu thuần tăng thì chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng giảm đáng kể. Các khoản chi phí tài chính này là các khoản lãi vay ngân hàng giảm. Lợi nhuận từ các hoạt động khác cũng đóng góp đáng kể cho thu nhập của doanh nghiệp khi tăng lên từ 151.853.533 đồng năm 2008 thành 256.071.193 đồng tức là đã tăng lên 68,63%. Mặc dù tổng lợi nhuận trước thuế của Công ty năm 2009 tăng so với năm 2008 nhưng do năm 2009 nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, dẫn đến tổng lợi nhuận sau thuế của năm 2009 so với năm 2008 là 322.791.551 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 19,3%. Nền kinh tế Việt Nam còn gặp nhiều khó khăn do còn chịu sự chi phối mạnh mẽ bởi những biến cố của nền kinh tế thế giới qua hai năm 2008-2009 nhưng kinh doanh vẫn mang lại lợi nhuận cho Công ty. Tuy nhiên kết quả đạt được không cao chứng tỏ hiệu quả hoạt động của công ty chưa cao. Công ty cần có những biện pháp và kế hoạch quản lý các nguồn lực sao cho phù hợp, tìm biện pháp khắc phục sự biến động của nguồn hàng đầu vào và quản lý các khoản mục chi phí tiết kiệm trên cơ sở kinh doanh có hiệu quả cao nhất.

2.2.4 Đánh giá chung

Từ những ngày đầu bước vào sản xuất kinh doanh với những nỗ lực phấn đấu của ban lãnh đạo và đội ngũ công nhân viên của toàn Công ty, cũng như sự quan tâm của chính quyền toàn thành phố, Công ty Cổ phần Công trình Giao thông Hải Phòng luôn xứng đáng là một trong những doanh nghiệp phát triển có nhiều đóng góp to lớn, xây những công trình trọng điểm, tạo dựng một bộ mặt cơ sở hạ tầng vững chắc cho thành phố cũng như nhiều địa phương khác. Công ty luôn là lá cờ đầu trong mọi phong trào sản xuất kinh doanh cũng như hàng loạt các phong trào xã hội khác. Có được những thành tựu trên đó cũng chính là sự thể hiện một khối thống nhất toàn bộ cán bộ công nhân viên trong công ty. Tuy nhiên vẫn còn một số khuyết điểm trong bộ máy quản lý, nhưng ban lãnh đạo công ty đã nhận thức được tầm quan trọng một cách đúng đắn trong cơ cấu quản lý,xác định được thực tế hơn nữa mục đích phát triển trong nền kinh tế thị trường, rút ra những bài học kinh nghiệm chủ trương sửa chữa một cách có hiệu quả, góp phần đưa công ty đi lên đúng hướng, phát triển vững mạnh. Từ trách nhiệm đó, những công trình do công ty xây dựng đã tạo được chỗ đứng riêng, đảm bảo được chất lượng cũng như tạo được lòng tin trong các chủ đầu tư.

Quá trình hoạt động sản xuất của Công ty đã đạt được những kết quả đáng khích lệ. Công ty đã không ngừng mở rộng quy mô sản xuất cả bề rộng lẫn chiều sâu. Để đạt được trình độ quản lý như hiện nay và được những kết quả đó là cả một quá trình phấn đấu liên tục của ban lãnh đạo, tập thể cán bộ công nhân viên toàn công ty. Nó đã trở thành đòn bảy mạnh mẽ, thúc đẩy quá trình phát triển của công ty. Việc vận dụng sáng tạo các quy luật kinh tế thị trường đồng thời thực hiện các chủ trương quản lý kinh tế và các chính sách kinh tế của Nhà nước công ty đã đạt được những thành tựu tương đối khả quan, hoàn thành nghĩa vụ đóng góp với ngân sách Nhà nước và các đơn vị chủ quản, không ngừng nâng cao điều kiện làm việc cũng như nâng cao hơn nữa đời sống cán bộ công nhân viên.Tuy nhiên, Công ty còn có những mặt hạn chế như là:

- Về công tác quản lý và sử dụng thiết bị:

Trong nhiều năm qua số thiết bị của công ty chủ yếu được đầu tư bằng nguồn vốn vay của Ngân hàng, số thiết bị này đa số đã xuống cấp và lạc hậu về

công nghệ và ít sử dụng. Sau nhiều năm tập trung xử lý công nợ, Công ty tập trung xử lý nhiều tài sản, thiết bị mà chưa có điều kiện đầu tư bổ sung mới dẫn đến số lượng đầu thiết bị giảm đáng kể. Số thiết bị còn lại chủ yếu chỉ là hai dây truyền thi công asphalt đã cũ đang rất cần được đầu tư nâng cấp. Thiết bị thi công nền chỉ đủ cho thi công các dự án có quy mô trung bình.

- Về công tác quản lý các công trình xây lắp:

Thực tế cho thấy với các công trình nhỏ, kỹ thuật không phức tạp thì công tác giao khoán được thực hiện tương đối tốt, còn những công trình có quy mô lớn vượt quá khả năng tài chính và kỹ thuật của xí nghiệp thì công tác gặp nhiều khó khăn. Công ty khó phối hợp cũng như bổ sung cho đơn vị. Sự phối hợp quản lý kinh tế, kỹ thuật giữa các phòng ban công ty và đơn vị sản xuất không nhịp nhàng, dẫn đến tiến độ thanh toán cũng như thi công chậm.

- Về tình hình tài chính

Mặc dù đã tổ chức nhiều cuộc họp bàn và đưa ra các giải pháp cải thiện tình hình tài chính của Công ty như: tập trung cao cho công tác thu hồi công nợ, cắt giảm các chi phí tài chính quản lý không hợp lý, chỉ thi công những công trình có nguồn vốn rõ ràng và có khả năng thanh toán nhanh, nhưng đến nay việc thu hồi công nợ của Công ty vẫn chưa đem lại hiệu quả như mong muốn, tình hình tài chính của công ty vẫn còn khó khăn. Công ty luôn ở trong tình trạng thiếu vốn cho sản xuất, nợ đọng Ngân hàng không thể hỗ trợ đơn vị trong việc bảo lãnh và vay vốn phục vụ thi công các công trình làm ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất và hiệu quả kinh doanh của Công ty.

- Về công tác lao động, tiền lương

Số lao động theo hợp đồng dài hạn hiện nay chưa cân đối. Số lượng lao động tại văn phòng Công ty có trình độ tương đối ổn, đáp ứng được nhiệm vụ trước mắt nhưng hiện nay còn khá đông so với yêu cầu nhiệm vụ. Số cán bộ có trình độ tại các đơn vị sản xuất lại đang thiếu nên Công ty đang gặp rất nhiều khó khăn khi phải triển khai nhiều công trình. Về chính sách trả lương: do những khó khăn chung về tài chính những năm qua nên thu nhập hiện nay của người lao động trong Công ty chỉ ở mức 2 triệu – 3 triệu đồng/thàng là mức trung bình thấp, nói chung chưa đảm bảo mức sốngcho sinh hoạt các gia đình đang sống trong đô thị. Đặc biệt

đối với số công nhân lái máy, công nhân lao động khác thường xuyên nhỡ việc thì còn khó khăn hơn nhiều.

2.2.5 Nhận xét

- Năm 2009 mặc dù nền kinh tế Việt Nam vẫn còn gặp nhiều khó khăn, do chịu sự chi phối mạnh mẽ bởi những biến cố của nền kinh tế thế giới, nhưng đến nay đã có nhiều dấu hiệu khởi sắc, đặc biệt các dự án xây dựng giao thông lớn vẫn được Chính phủ quan tâm và tiếp tục được triển khai. Bằng chứng là các tỷ số về doanh thu và lợi nhuận của công ty tăng hơn so với năm trước. Đây là những cố gắng lớn của Công ty trong tình hình thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay. Để nâng cao tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu trong năm tới công ty phải tăng nhanh vòng quay và nâng cao hệ số nợ.

- Các tỷ số về hiệu quả hoạt động năm 2009 không có nhiều sự thay đổi so với năm 2008, số ngày các khoản phải thu, số ngày hàng tồn kho tương đối ổn định.

- Các hệ số thanh toán của Công ty chỉ đạt ở mức an toàn nhưng chưa cao.

- Các tỷ số về cơ cấu tài chính: Hệ số nợ năm 2009 giảm so với năm 2008 chứng tỏ công ty vẫn giữ tốt khả năng thanh toán do phần nợ vay của công ty được đầu tư vào các tài sản ngắn hạn. Tuy nhiên công ty cần xem xét lại cơ cấu tài sản, có sự mất cân đối trong việc đầu tư hình thành tài sản lưu động và tài sản cố định.

- Để cải thiện tình hình tài chính của Công ty, công ty cần tăng cường hơn nữa công tác tìm kiếm nguồn vốn đầu tư để nâng cao khả năng tài chính sao cho tương xứng với tính chất của ngành xây dựng cơ bản. Bên cạnh nguồn vốn huy động từ các cổ đông, tự bổ sung, vốn vay...thì công ty cần huy động thêm từ các nguồn vốn khác như liên doanh, liên kết, ... Đa dạng hóa các nguồn vốn đầu tư sẽ giúp cho công ty tránh được các rủi ro khi phải phụ thuộc vào người cho vay. Đồng thời công ty cũng cần phải làm tốt công tác quản trị vật tư để giảm chi phí nguyên vật liệu. Có được một tình trạng tài chính lành mạnh là tiền đề để công ty đa dạng hóa ngành nghề, nâng cao chất lượng công trình, dịch vụ, có như vậy thì sản phẩm ngành xây lắp của Công ty mới có khả năng đáp ứng đòi hỏi yêu cầu ngày càng cao của cơ chế thị trường, tạo thêm công ăn việc làm, tăng thu nhập cho người lao động.

PHẦN 3.
MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG TRÌNH GIAO THÔNG HẢI PHÒNG

3.1. Mục tiêu và định hướng kinh doanh trong năm 2010

- Tiếp tục đẩy mạnh sản xuất kinh doanh trên các lĩnh vực ngành nghề đang có thế mạnh là nhận thầu xây dựng các công trình cầu, đường.

- Tích cực phối hợp với Ngân hàng Đầu tư và xây dựng, Công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp để thực hiện việc cơ cấu lại tài chính Công ty, nhằm có thể trở lại quan hệ tín dụng bình thường với các Ngân hàng thương mại.

- Tập trung các nguồn thu để có kế hoạch nộp các khoản còn nợ Ngân sách Nhà nước.

- Cải thiện điều kiện làm việc và từng bước nâng cao hơn nữa thu nhập cho người lao động.

- Tiếp tục tuyển dụng lao động có trình độ, đầu tư thêm các thiết bị thi công phù hợp với từng giai đoạn, nâng cao công nghệ, năng lực thi công để có thể tham gia thi công nhiều công trình xây dựng giao thông có quy mô lớn.

- Nâng cao trình độ sản xuất, năng lực tài chính, trình độ quản lý về mọi mặt.

- Nghiên cứu để đa dạng hóa các lĩnh vực kinh doanh của Công ty không chỉ dừng lại ở mô hình làm nhà thầu xây dựng.

3.2. Xây dựng thị trường, địa bàn sản xuất, kế hoạch đầu tư

- Duy trì tốt thị trường Hải Phòng, Hà Nội và các địa bàn đang hoạt động, đồng thời tiếp tục mở rộng thị trường đến nhiều tỉnh thành phố khác.

- Tiếp tục duy trì ngành nghề truyền thống là: xây dựng các công trình giao thông, thủy lợi, sản xuất cấu kiện bê tông đúc sẵn…

- Tiếp tục liên doanh với các Tổng công ty, các Công ty trong và ngoài thành phố để đấu thầu, nhận thầu xây dựng các dự án kinh doanh công trình kết cấu hạ tầng theo nhiều hình thức đầu tư khác nhau, tham gia xây dựng các khu công nghiệp, liên doanh liên kết theo hình thức xây dựng và khai thác.

- Có kế hoạch đầu tư cùng với các đối tác trong Công ty cổ phần đào tạo nghề và dịch vụ vận tải Hải Phòng hoàn tất thủ tục cấp đất để sớm khởi công xây dựng Trung tâm đào tạo và sát hạch lái xe mới, hiện đại đáp ứng yêu cầu tiến độ của Thành Phố và các tiêu chuẩn kỹ thuật của Bộ Giao thông vận tải.

3.3. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng

Công ty Cổ phần Công trình Giao thông Hải Phòng là một doanh nghiệp Nhà nước, đồng thời là đơn vị trọng điểm của ngành Giao thông công chính Hải Phòng. Trải qua 40 năm xây dựng và phát triển Công ty ngày càng lớn mạnh không ngừng về quy mô chất lượng, đặc biệt Công ty đã khẳng định được chỗ đứng của mình trên thị trường. Là một doanh nghiệp xây lắp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất vật chất nhưng là loại sản xuất vật chất đặc biệt – xây dựng và lắp đặt các công trình dân dụng, giao thông vận tải tạo ra TSCĐ- hệ thống xương sống cho nền kinh tế quốc dân. Vì vậy, ngoài yêu cầu nghiêm ngặt về quy trình kỹ thuật sản xuất sản phẩm, quản lý chất lượng sản xuất thì nguyên tắc chống lãng phí, thất thoát vốn đầu tư xây dựng cơ bản bao giờ cũng được các chủ đầu tư và nhà thầu đặc biệt quan tâm.Tiết kiệm hay lãng phí chi phí trong quá trình tổ chức thi công, hạ thấp hay bội chi giá thành sản phẩm xây lắp không những ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp xây lắp, mà còn tác động lớn tới hiệu quả sử dụng TSCĐ của các ngành khác, khả năng tích lũy của toàn xã hội.

Để có thể duy trì được sự phát triển bền vững với hiệu quả kinh tế cao các nhà quản lý cần trang bị cho mình những kiến thức về quản lý cũng như phân tích hoạt động kinh doanh nhằm biết cách đánh giá kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh, biết phân tích có hệ thống các nhân tố tác động tích cực và không tích cực, hạn chế và loại bỏ các nhân tố ảnh hưởng xấu, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cho

doanh nghiệp mình. Tùy thuộc vào điều kiện sản xuất của từng doanh nghiệp mà vận dụng các biện pháp phù hợp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Qua quá trình phân tích những chỉ tiêu hiệu quả SXKD và những yếu tố đầu vào ảnh hưởng đến những chỉ tiêu đó để từ đó có những kết luận và phương hướng chung cho kỳ SXKD sắp tới. Ở phần này, em xin đưa ra một số biện pháp cụ thể để khắc phục những hạn chế tồn tại của công ty nhằm từng bước nâng cao hiệu quả SXKD tại Công ty Cổ phần Công trình Giao thông Hải Phòng:

1/ Tiếp tục thực hiện giảm các khoản phải thu

2/ Đầu tư đổi mới TSCĐ

3/ Một số các biện pháp khác về: Công tác lao động; Công tác tài chính; Sử dụng các yếu tố đầu vào đặc biệt là nguyên vật liệu

3.3.1. Biện pháp 1: Sử dụng chính sách chiết khấu thanh toán nhằm giảm khoản nợ phải thu của Công ty

3.3.1.1 Căn cứ khoa học để xây dựng biện pháp

Qua bảng cân đối ta thấy các khoản phải thu năm 2008 là 72.626.457.714 đồng chiếm 56,36% trong tổng vốn lưu động bình quân. Năm 2009 các khoản phải thu là 74.491.941.369 đồng chiếm 60,02 % trong tổng vốn lưu động bình quân năm 2008. Các khoản phải thu chiếm tỷ lệ khá cao trong tổng vốn lưu động. Vì vậy Công ty cần áp dụng các chính sách giảm các khoản phải thu.

Bảng 16: Thực trạng các khoản phải thu của Công ty CP Công trình Giao thông Hải Phòng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009	
	Số tiền	%	Số tiền	%
I. Các khoản phải thu ngắn hạn	72.626.457.714	100	74.491.941.369	100
1.Phải thu khách hàng	59.135.643.991	81,4	54.634.020.387	73,4
2. Trả trước cho người bán	8.363.531.759	11,5	15.194.080.260	20,4
3.Phải thu nội bộ ngắn hạn	3.532.304.292	4,86	2.180.858.176	2,93
4.Phải thu theo tiến độ hợp đồng xây dựng	-	-	-	-
5.Các khoản phải thu khác	1.594.997.672	2,19	2.482.982.546	3,3
6.Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	-	-	-	-
II. Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-
Tổng	72.626.457.714	100	74.491.941.369	100

Theo số liệu bảng trên, các khoản phải thu khách hàng năm 2009 có giảm nhưng vẫn chiếm tỷ trọng khá cao (73,4%) trong các khoản phải thu. Do đó doanh nghiệp phải có biện pháp để thu hồi công nợ để tăng thêm vốn cho hoạt động SXKD nhằm giảm chi phí do Công ty thiếu vốn phải đi vay Ngân hàng.

Mặt khác, các chỉ số hoạt động cho thấy vòng quay các khoản phải thu tăng, kỳ thu tiền bình quân lớn, hàng tồn kho và các khoản phải thu lớn.

Căn cứ vào thực trạng trên ta thấy nếu giảm các khoản phải thu của khách hàng Công ty sẽ:

- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn
- Tăng khả năng thanh toán, làm lành mạnh hóa tình hình tài chính
- Tránh được rủi ro khi khách hàng mất khả năng thanh toán.

3.3.1.2 Nội dung của biện pháp

Khi áp dụng chính sách chiết khấu sẽ thúc đẩy khách hàng thanh toán nhanh hơn, đồng thời có thể lôi kéo thêm khách hàng mới vì lợi ích thanh toán này. Như vậy doanh nghiệp cần có chính sách tín dụng ưu đãi. Để nhanh chóng thu hồi các khoản nợ phải thu Công ty áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán trong thời hạn thanh toán 90 ngày. Hiện nay lãi suất cho vay của các Ngân hàng thương mại dao động trong khoảng 1% dựa vào đó ta đưa ra mức chiết khấu dự kiến như sau

Bảng 17: Bảng chiết khấu thanh toán

Thời hạn thanh toán (ngày)	Tỷ lệ chiết khấu (%)
Trả ngay	**3**
1 – 30 ngày	**2**
31 – 60 ngày	**1**
61 – 90 ngày	**0**

Công ty cần xem xét những khách hàng có khả năng thanh toán đảm bảo việc cho nợ lại sẽ giúp cho khâu bán hàng được thuận lợi thì Công ty có thể giữ lại, còn đối với những khách hàng thường kéo dài thời gian trả nợ thì công ty nên có những biện pháp như phạt nợ quá hạn và nếu khách hàng không có khả năng thanh toán các khoản nợ thì Công ty nên loại bỏ.

Với những khách hàng có thời gian chậm trả ngắn thì Công ty nên khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh bằng việc được hưởng một tỷ lệ chiết khấu thanh toán nhất định khi trả nợ sớm, trước thời hạn hợp đồng. Tỷ lệ chiết khấu càng cao nếu khách hàng thanh toán trước hợp đồng, đặc biệt đối với các bạn hàng truyền thống. Tuy nhiên việc áp dụng hình thức chiết khấu sẽ tạo ra tiền lệ nên không phải lúc nào cũng có thể áp dụng hình thức chiết khấu.

Bảng17a: Bảng chi phí chiết khấu thanh toán

Thời hạn thanh toán (ngày)	**Số khách hàng đồng ý (%)**	**Khoản phải thu dự tính thu được**	**Tỷ lệ chiết khấu (%)**	**Số tiền chiết khấu (đồng)**	**Số tiền thực thu**
Trả ngay	**40**	29.796.776.548	**3**	893.903.296	28.902.873.251
1 – 30	**25**	18.622.985.342	**2**	372.459.707	18.250.525.635
31 – 60	**15**	11.173.791.205	**1**	111.737.912	11.062.053.293
Tổng	**80**	59.593.553.095		1.378.100.915	58.215.452.180

Như vậy khi thực hiện biện pháp chiết khấu khoản phải thu giảm được 80% tương ứng với số tiền là 59.593.553.095 đồng. Số tiền thực thu là 58.215.452.180 đồng.

Khi đó sẽ phát sinh các khoản chi phí như: chi phí đi lại, điện thoại dự tính là 0,05% giá trị thu hồi được, chi phí khen thưởng tương ứng với 0,1% giá trị thu hồi được.

Bảng17b: Dự tính chi phí cho ban thu hồi công nợ

Đơn vị tính: VNĐ

STT	**Chỉ tiêu**	**Tỷ trọng (%)**	**Số tiền**
1	**Chi phí đi lại, điện thoại**	**0,05**	29.107.726
2	**Chi phí khen thưởng cho ban công nợ**	**0,10**	58.215.453
	Tổng chi phí		87.323.179

Tổng chi phí của biện pháp là: 1.378.100.915 + 87.323.179 = 1.465.424.094

3.3.1.3. Hiệu quả kinh tế của biện pháp

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

58.215.452.180 - 1.465.424.094 = 56.750.028.086 (đồng)

Nhờ thực hiện biện pháp trên mà công ty đã tiết kiệm được 58.215.452.180 đồng làm các khoản phải thu giảm từ 74.491.941.369 đồng xuống 16.276.489.189 đồng. Ta sẽ đánh giá hiệu quả này thông qua việc tính toán các chỉ tiêu trước và sau khi thực hiện.

Bảng18: Ước tính hiệu quả của biện pháp

STT	Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch
1	Doanh thu thuần (VNĐ)	116.804.904.279	116.804.904.279	-
2	Các khoản phải thu (VNĐ)	74.491.941.369	16.276.489.189	58.215.452.180
3	Các khoản phải thu bình quân (VNĐ)	73.559.199.542	44.451.473.452	29.107.726.090
4	Vòng quay các khoản phải thu (vòng)	1,588	2,628	1,04
5	Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	227	137	(90)

Sau khi thực hiện biện pháp này khoản phải thu giảm xuống còn 16.276.489.189 đồng làm cho vòng quay các khoản phải thu tăng lên 1,04 vòng. Do đó kỳ thu tiền bình quân cũng giảm đi rõ rệt từ 227 ngày xuống còn 137 ngày tương ứng giảm đi 90 ngày.

Nhờ thu hồi được các khoản nợ, công ty sẽ dần thoát khỏi tình trạng bị chiếm dụng vốn, cải thiện khả năng thanh toán và có tiền để đầu tư vào các dự án trong tương lai mà không phải vay vốn từ đó giảm được chi phí lãi vay.

3.3.2 Biện pháp 2: Đầu tư đổi mới TSCĐ phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh tốt hơn

3.3.2.1 Căn cứ khoa học để xây dựng biện pháp

Thực tế tình hình tài chính của Công ty cho thấy doanh thu có xu hướng tăng, tốc độ gia tăng VLĐ cao hơn VCĐ, tức là VLĐ chiếm tỷ trọng cao hơn trong tổng vốn. Do sau nhiều năm tập trung xử lý công nợ, Công ty tập trung xử lý, thanh lý nhiều tài sản, thiết bị mà chưa có điều kiện đầu tư bổ sung mới dẫn đến số lượng đầu tư thiết bị giảm đáng kể. Số thiết bị còn lại chủ yếu chỉ là hai dây truyền thi công Asphalt đã cũ rất cần được đầu tư nâng cấp. Thiết bị thi công nền chỉ đủ cho thi công các dự án có quy mô trung bình. Vì vậy để duy trì, nâng cao năng lực thi công, có khả năng tham gia vào các dự án lớn và hoàn thành các mục tiêu sản xuất kinh doanh Công ty phải khẩn trương xây dựng phương án huy động vốn, phương án đầu tư thiết bị sao cho phù hợp và có hiệu quả đáp ứng nhiệm vụ trước mắt cũng như lâu dài.

Qua quá trình phân tích thực trạng tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Công trình Giao thông Hải Phòng, để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình và mở rộng hoạt động SXKD, Công ty cần tiến hành đầu tư đổi mới TSCĐ, cân đối lại tỷ trọng TSCĐ với TSLĐ trong cơ cấu tài sản của Công ty, nhất là đối với một doanh nghiệp hoạt động chủ yếu là xây lắp thì VCĐ nằm trong máy móc thiết bị là chủ yếu.

Mặt khác chất lượng máy móc thiết bị ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất lao động, do đó ảnh hưởng đến chi phí nhân công trong giá thành. Đồng thời chất lượng máy móc thiết bị ảnh hưởng đến tiến độ thi công.

Bên cạnh đó trước yêu cầu ngày càng cao về kỹ thuật, mỹ thuật, tính phức tạp của công trình, đòi hỏi công ty phải đầu tư mua sắm thêm thiết bị máy móc mới để có thể đáp ứng được các yêu cầu đó.

3.3.2.2 Những công việc cần tiến hành khi áp dụng biện pháp

Khoa học công nghệ ngày càng phát triển, việc áp dụng những tiến bộ khoa học vào SXKD là rất cần thiết nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm của doanh

nghiệp, từ đó doanh nghiệp dễ dàng hơn trong việc ký kết các hợp đồng lớn, tăng số lượng dich vụ, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Qua thực tế tại Công ty Cổ phần Công trình Giao thông Hải Phòng, để tăng VCĐ của mình Công ty có thể bán thanh lý những máy móc thiết bị quá cũ, hoạt động kém hiệu quả nhằm giảm và thu hồi số VCĐ tồn trữ một cách không cần thiết. Khi máy móc thiết bị hỏng hóc cần sửa chữa nhanh để giảm thời gian hao phí do máy móc không hoạt động.

3.3.2.3. Một số thiết bị cần đầu tư mua sắm mới

Bảng19: Bảng danh sách máy móc thiết bị cần mua thêm

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Khoản mục	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Xe ôtô trộn bêtông chuyên dung Kmaz	1	506.593.334	506.593.334
2	Lu rung	2	260.000.000	520.000.000
3	Máy san gạt LG2-7155	3	233.333.000	699.999.000
4	Xe xúc lật KAWASAKI	2	296.955.000	593.910.000
5	Xe phun nhựa đường	1	458.421.596	458.421.596
6	Chi phí lắp đặt chạy thử			138.946.197
Tổng				2.917.870.127

Tổng số thiết bị đầu tư mới dự kiến sử dụng trong vòng 10 năm dựa theo thời gian sử dụng của thiết bị. Theo phương pháp khấu hao đều ta có thể xác định được chi phí tăng lên 1 năm là 291.7.87.013 VNĐ.

3.3.2.4. Kết quả dự kiến sau khi thực hiện biện pháp

Sau khi thực hiện đổi mới, đầu tư thêm một số máy móc thiết bị sẽ khiến cho doanh thu tăng lên. Dựa vào việc lập phương trình xu hướng nên dự kiến khi thực hiện biện pháp này doanh thu tăng lên 10%

Doanh thu tăng thêm = 10% * Doanh thu$_{2009}$

= 10% * 116.804.904.279 = 11.680.490.428

Khi doanh thu tiêu thụ tăng lên thì giá vốn hàng bán cũng tăng theo tốc độ tăng của doanh thu .

Giá vốn hàng bán tăng thêm = 10% *Giá vốn hàng bán $_{2009}$

= 10% * 112.315.039.246 = 11.231.503.925

Chi phí đào tạo công nhân là 8 triệu đồng.

Mặt khác chi phí khấu hao máy móc thiết bị đầu tư thêm tính cho một năm là 291.787.013 VNĐ.

Vậy tổng chi phí tăng thêm là:

11.231.503.925 + 291.787.013 + 8.000.000 = 11.531.290.938 (đồng)

Lợi nhuận tăng thêm = Doanh thu tăng lên – Chi phí tăng lên

= 11.680.490.428 - 11.531.290.938 = 149.199.490 (đồng)

Qua kết quả tính toán có thể thấy lợi nhuận tăng lên khi thực hiện biện pháp là: 149.199.490 đồng.

3.3.2.5 Hiệu quả kinh tế của biện pháp

Sau khi áp dụng thì biện pháp sẽ có một số tác động tới tình hình vốn của doanh nghiệp

Bảng 20: Tác động của việc tăng TSCĐ tới tình hình vốn

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Trước biện pháp (đồng)	Tỷ trọng (%)	Sau biện pháp (đồng)	Tỷ trọng (%)
Vốn lưu động	127.314.764.332	89,4	127.314.764.332	87,64
Vốn cố định	15.044.849.495	10,5	17.962.719.622	12,37
Vốn kinh doanh	142.359.613.827	100	145.277.483.954	100

Qua bảng 20 ta thấy vốn kinh doanh tăng lên 2.917.870.127 VNĐ trong đó VLĐ không thay đổi nhưng tỷ trọng của nó đã giảm xuống còn 87,64%, còn VCĐ tăng lên dẫn đến tỷ trọng của nó cũng tăng lên.

Nhờ thực hiện biện pháp trên mà công ty đã tăng được lợi nhuận thêm 149.199.490 đồng . Ta sẽ đánh giá hiệu quả này thông qua việc tính toán các chỉ tiêu trước và sau khi thực hiện.

Bảng 21: Ước tính hiệu quả của biện pháp

Chỉ tiêu	Cách xác định	Trước biện pháp	Sau biện pháp
1. Cơ cấu tài sản	TSLĐ và ĐTNH	8,46	7,09
	TSCĐ và ĐTDH		
2. Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ	Vốn chủ sở hữu	1,05	0,88
	TSCĐ và ĐTDH		
3. Tỷ suất LN/DT	Lợi nhuận thuần	1,39	1,37
	Doanh thu thuần		
4. Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)	Lợi nhuận sau thuế	8,54	9,45
	Vốn chủ sở hữu		
5. Tỷ suất lợi nhuận tài sản (ROA)	Lợi nhuận sau thuế	0,948	1,05
	Tổng tài sản		
6. Vòng quay vốn cố định	Doanh thu thuần	7,76	6,52
	Vốn cố định		

Sau khi thực hiện biện pháp này ta thấy cơ cấu tài sản giảm đi chứng tỏ VCĐ đã được tăng lên . Đặc biệt, sau khi biện pháp được thực hiện thì tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE) lên 0,91 đồng có nghĩa là cứ 1 đồng VCSH tham gia vào kinh doanh tạo ra thêm 0,91 đồng lợi nhuận thuần và tỷ suất lợi nhuận tài sản (ROA) đã tăng lên phản ánh 1 đồng tài sản tham gia vào kinh doanh tạo ra thêm 0,102 đồng lợi nhuận thuần so với trước khi thực hiện biện pháp.

3.3.3 Một số biện pháp khác

** Công tác quản lý và sử dụng lao động*

- HĐQT – Đảng ủy – Ban Giám đốc – BCH Công đoàn – Đoàn thanh niên cần kết hợp chặt chẽ hơn nữa trong công tác giáo dục, tuyên truyền vận động đến từng người lao động trong Công ty để nâng cao ý thức làm chủ, chấp hành nội quy làm việc và kỷ luật lao động, thực hiện tốt văn minh công sở, xây dựng mối đoàn kết

gắn bó giữa cá nhân, đơn vị với nhau để cùng nhau tạo dựng một sức mạnh tổng thể, khẳng định vị thế, uy tín và thương hiệu của Công ty trên thị trường.

- Tiếp tục đầu tư cho con người để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và trình độ quản lý.

- Lập kế hoạch tuyển dụng thêm lao động đặc biệt công nhân có tay cao cho nhiệm vụ xây dựng đường, xây dựng cầu và một số kỹ sư ngành cầu đường, kỹ sư cơ khí đáp ứng được yêu cầu nhiệm vụ sản xuất và quản lý của Công ty.

- Công ty cần sắp xếp lại cơ cấu lao động, nên biên chế lại lao động.

** Công tác tài chính:*

Giải pháp về tài chính cho sản xuất kinh doanh trong thời gian tới:

-Tập trung giải quyết xử lý các khoản nợ với Ngân hàng thông qua Công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp, cơ cấu lại tài chính Công ty.

-Tích cực đôn đốc thu hồi các khoản nợ tồn đọng đối với các công trình đã thi công xong để có nguồn trả Ngân hàng và thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách.

- Chỉ thi công các công trình có hiệu quả, có nguồn vốn rõ ràng, chủ yếu tham gia thi công với tư cách là nhà thầu chính. Đối với các công trình làm nhà thầu phụ phải có biện pháp bảo đảm không tồn đọng và hạn chế tối đa phát sinh lãi vay. Nhanh chóng hoàn tất các thủ tục thanh quyết toán trong quá trình thi công, kịp thời thu hồi vốn để sản xuất.

Hiện nay, việc vay vốn tại các Ngân hàng của công ty gặp nhiều khó khăn và rất hạn chế do Công ty không có tài sản bảo đảm nên để có vốn phục vụ thi công các công trình, đầu tư thiết bị thi công cũng như đầu tư kinh doanh các lĩnh vực khác cần có các hình thức huy động vốn với nguyên tắc bảo đảm an toàn vốn cho các cổ đông và các chủ nợ vay, đồng thời bảo đảm sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

** Công tác quản lý và sử dụng nguyên vật liệu:*

Do bản chất là doanh nghiệp xây lắp, nên chi phí đầu vào là rất lớn, cụ thể là chi phí cho nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí. Cho nên việc sử dụng hiệu quả các yếu tố đầu vào đặc biệt là nguyên vật liệu có ý nghĩa hết sức to lớn. Nó ảnh hưởng trực tiếp tới việc hạ giá thành sản phẩm của Công ty. Theo em,

để sử dụng có hiệu quả nguyên vật liệu, chống lãng phí, thất thoát, Công ty cần áp dụng một số biện pháp sau:

+ Giảm mức hao phí thấp nhất trong công tác thu mua, vận chuyển, bảo quản, sử dụng vật tư. Không để vật tư hao hụt mất mát hoặc xuống cấp.

+ Do địa bàn xây dựng của Công ty rất rộng, nên Công ty cần mở rộng hơn nữa mối quan hệ với bạn hang để có nguồn hang lâu dài, kịp thời và nhanh chóng tới chân công trình khi cần. Tránh hiện tượng tồn kho nguyên vật liệu quá lớn và giảm bớt được chi phí vận chuyển.

+ Trong điều kiện có thể Công ty nên sử dụng một cách hợp lý nguyên vật liệu thay thế do địa phương sản xuất, khai thác vật liệu tại chân công trình, tận dụng phế liệu, phế thải để chi phí hạ giá thành sản phẩm.

+ Tổ chức thi công một cách khoa học, hợp lý, tránh giai đoạn. Nguyên vật liệu cần được cung cấp một cách nhanh chóng kịp thời cho sản xuất nhằm nâng cao năng suất lao động hơn nữa.

KẾT LUẬN

Trong môi trường kinh doanh đầy biến động như hiện nay, mọi doanh nghiệp đều phải rất thận trọng trong từng bước đi của mình. Mỗi bước đi đúng sẽ củng cố thêm sức mạnh và uy tín cho doanh nghiệp, song ngược lại mỗi quyết định không được cân nhắc kỹ lưỡng sẽ có thể dẫn tới những sai phạm nghiêm trọng. Phân tích đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh là biện pháp cần thiết đối với bất kỳ mọi doanh nghiệp nào. Hiệu quả kinh doanh là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp phản ánh trình độ và thực chất hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp. Qua phân tích đánh giá hiệu quả kinh doanh các nhà quản lý sẽ tìm ra biện pháp khắc phục thích hợp để ngày càng nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng cùng với những kiến thức đã được tiếp thu trong quá trình học tập đã giúp em lý giải những vấn đề thực tế xảy ra trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Công ty Cổ Phần Công trình Giao thông Hải Phòng hiện nay đang ngày càng khẳng định được vị thế của mình trong lĩnh vực xây dựng và đạt được một số kết quả: Dthu bán hàng & cung cấp DV tăng 2,96%, Dthu hoạt động TC tăng 114,25% so với năm 2008. Công ty vẫn giữ được các hợp đồng từ những khách hàng quen thuộc và tìm kiếm thêm một số khách hàng mới. Công ty đã không ngừng mở rộng quy mô sản xuất cả bề rộng lẫn chiều sâu. Ngoài ra thu nhập của người lao động cũng được tăng lên. Tuy nhiên, Công ty còn có những mặt hạn chế như là: tình hình tài chính còn khó khăn, máy móc thiết bị cũ và lạc hậu, các khoản phải thu cao,số lao động theo hợp đồng dài hạn hiện nay chưa cân đối…

Mặc dù em đã hết sức cố gắng song do kinh nghiệm còn hạn chế, thời gian có hạn và trong diều kiện nền kinh tế thị trường thường xuyên đổi mới, phát triển vì vậy khoá luận này của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý quý báu của các thầy cô giáo cùng các bạn đọc để có thể giúp cho khoá luận này hoàn thiện hơn nữa.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] PGS. TS. Ngô Thế Chi, 2001, Đọc lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp, Nhà XB Thống Kê, Hà Nội.

[2] PGS. TS. Nguyễn Văn Công, 2005, Chuyên khảo về Báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra, phân tích BCTC, NXB Tài chính Hà Nội.

[3] Nguyễn Văn Công, Nguyễn Năng Phúc, Trần Quý Liên, 2001, Lập, đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính.

[4] Mai Ngọc Cường, 1999, Lịch sử các học thuyết kinh tế, Nhà xuất bản thống kê - TP.HCM.

[5] Phạm Thị Gái, 2004, Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh, NXB Thống Kê Hà Nội.

[6] Nguyễn Hải Sản, 2001, Quản trị Tài chính Doanh nghiệp, NXB Thống Kê, Hà Nội.

[7] Lê Văn Tâm, 2000, Giáo trình quản trị doanh nghiệp, NXB Thống Kê, TP HCM.

[8] Tổng hợp từ Internet.

[9] Khóa luận tốt nghiệp của sinh viên trường Đại học Dân lập Hải Phòng – Khoa Quản trị kinh doanh – Ngành quản trị doanh nghiệp năm 2008 và 2009.