

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là mục tiêu hàng đầu, quyết định sự tồn tại của mỗi doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường doanh nghiệp muốn tồn tại phải làm ăn “có lãi”, nhất là những doanh nghiệp đã tiến hành CPH bước vào hoạt động với tư cách là CTCP, vận hành theo cơ chế thị trường tự chịu trách nhiệm với công việc sản xuất kinh doanh của mình. Nâng cao hiệu quả SXKD là nhiệm vụ chủ đạo của mỗi doanh nghiệp.

- Tham gia thực tập ở Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch Vụ Điện Lực sau một thời gian tìm hiểu đã nhận thấy một vấn đề nổi bật là trước đây do sức ép của cơ chế thị trường có rất nhiều lực lượng vận tải mới thành lập, tư nhân và cả các cá nhân có phương tiện đưa ra hoạt động. Hơn nữa, phương tiện vận tải của các ngành khác như xây dựng, năng lượng, dịch vụ cũng được chủ phương tiện vận dụng khai thác tối đa khai thác tối đa vào thị trường vận tải. Các doanh nghiệp vận tải hàng hóa trong đó có công ty vận tải và Dịch Vụ Điện Lực muốn tồn tại và phát triển và khẳng định mình phải nhanh chóng thay đổi cơ chế trước hết là đổi mới công tác tổ chức và quản lý. Để thực hiện điều này, doanh nghiệp đã tiến hành CPH từ năm 2003. Thực trạng hoạt động và kết quả kinh doanh trong thời gian sau CPH đã có nhiều biến chuyển theo hướng tích cực khẳng định sự đúng đắn trong quyết định đổi mới, song không vì vậy mà không có những tồn tại thiếu sót cần phát hiện và sửa đổi kịp thời để công ty ngày càng phát triển mạnh mẽ hơn.

Là sinh viên tham gia thực tập ở công ty Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch Vụ Điện Lực, được sự giúp đỡ của các cô chú trong phòng Kinh Doanh, phòng kế toán và phòng Nhân Chính của công ty và sự hướng dẫn tận tình của PGS.TS. Nghiêm Sỹ Thương, em đã chọn đề tài **“Một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch Vụ Điện Lực”** cho luận án tốt nghiệp của mình và mạnh dạn đưa ra một số giải pháp khắc phục những tồn tại của công ty, góp phần nâng cao hiệu quả SXKD. Do thời gian thực tập và trình độ nhận thức có hạn, em mong được sự nhận xét góp ý và sửa chữa để báo cáo được hoàn thiện.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Nhằm đưa ra những lý luận chung về hiệu quả hoạt động SXKD trong doanh nghiệp. Làm rõ được ý nghĩa và mục tiêu tăng hiệu quả hoạt động SXKD của các doanh nghiệp. Thấy được những yếu tố quyết định cũng như ảnh hưởng tới hiệu quả SXKD nhất là với doanh nghiệp.

- Phản ánh thực trạng kết quả hoạt động SXKD của các doanh nghiệp nước ta nói chung và thực trạng kết quả hoạt động SXKD của Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch Vụ Điện Lực nói riêng giai đoạn này. Thấy được những biến chuyển tích cực về mặt hiệu quả SXKD, đặc biệt rút ra được những tồn tại yếu kém gây cản trở việc nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD ở Công ty.

3. Phạm vi nghiên cứu

- Nghiên cứu những lý luận và thực trạng hiệu quả hoạt động SXKD của các doanh nghiệp trong giai đoạn hiện nay.

- Nghiên cứu cụ thể thực trạng hoạt động SXKD và hiệu quả hoạt động SXKD của Công ty Cổ phần Vận tải Vận Tải và Dịch Vụ Điện Lực, so sánh với hiệu quả hoạt động SXKD trong vài năm gần đây.

4. Quan điểm nghiên cứu

- Hiệu quả hoạt động SXKD đóng vai trò quyết định đến sự tồn tại và phát triển của một doanh nghiệp.

- Trong cơ chế thị trường các doanh nghiệp nhất là các CTCP muốn tồn tại thích nghi với những biến đổi của thị trường cần có chiến lược kinh doanh thích hợp, dựa vào nội lực của mình để vươn lên nhằm đạt được mục tiêu hiệu quả hoạt động SXKD.

- Việc nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD gắn với kết hợp hài hoà giữa ba lợi ích: lợi ích xã hội, lợi ích tập thể và lợi ích cá nhân. Trong đó người lao động là động lực trực tiếp quyết định hiệu quả hoạt động SXKD.

5. Phương pháp nghiên cứu

Để phục vụ cho quá trình viết báo cáo, trong thời gian tìm hiểu, thu thập dữ liệu em đã sử dụng các phương pháp: Phương pháp so sánh, phương pháp thay thế

liên hoàn, phương pháp liên hệ cân đối, phương pháp đồ thị, phương pháp phân tổ, phương pháp so sánh tương quan và một vài phương pháp toán học khác.

6. Nội dung nghiên cứu

Luận án tốt nghiệp với đề tài “ Một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD ở Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch Vụ Điện Lực” đưa ra nội dung chủ yếu là vấn đề hiệu quả hoạt động SXKD ở các doanh nghiệp nói chung và ở Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch Vụ Điện Lực nói riêng. Báo cáo nêu bật được thực trạng kết quả hoạt động kinh doanh, những chỉ tiêu đo lường, những nhân tố ảnh hưởng, vai trò và bản chất hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

Qua nghiên cứu những vấn đề trên để thấy được những mặt tồn tại yếu kém ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động SXKD cần khắc phục nhằm đưa ra những giải pháp góp phần nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp trong thời gian tới.

PHẦN 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

1. Khái niệm hiệu quả hoạt động SXKD

1.1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh:

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

“ Nếu loại bỏ các phần khác nhau nói về phương tiện, phương thức, kết quả cụ thể của hoạt động kinh doanh thì có thể hiểu kinh doanh là các hoạt động kinh tế nhằm mục tiêu sinh lời của chủ thể kinh doanh trên thị trường”¹

Hoạt động kinh doanh có đặc điểm:

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

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

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

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

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

Trong cơ chế thị trường hiện nay ở nước ta, mục tiêu lâu dài bao trùm của các doanh nghiệp là kinh doanh có hiệu quả và tối đa hoá lợi nhuận. Môi trường kinh doanh luôn biến đổi đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải có chiến lược kinh doanh

¹ Giáo trình Lý thuyết quản trị doanh nghiệp. TS.Nguyễn Thị Hồng Thủy và PGS.TS Nguyễn Thị Ngọc Huyền. NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội- 1998, trang 5

thích hợp. Công việc kinh doanh là một nghệ thuật đòi hỏi sự tính toán nhanh nhạy, biết nhìn nhận vấn đề ở tầm chiến lược. Hiệu quả hoạt động SXKD luôn gắn liền với hoạt động kinh doanh, có thể xem xét nó trên nhiều góc độ. Để hiểu được khái niệm hiệu quả hoạt động SXKD cần xét đến hiệu quả kinh tế của một hiện tượng.

“Hiệu quả kinh tế của một hiện tượng (hoặc quá trình) kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (nhân lực, tài lực, vật lực, tiền vốn) để đạt được mục tiêu xác định”², nó biểu hiện mối quan hệ tương quan giữa kết quả thu được và toàn bộ chi phí bỏ ra để có kết quả đó, phản ánh được chất lượng của hoạt động kinh tế đó.

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

Có nhiều cách tiếp cận hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN và do vậy, có nhiều chỉ tiêu khác nhau phản ánh hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, về mặt tổng quát, để đo lường và đánh giá hiệu quả kinh doanh, các nhà phân tích thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

+ Sức sản xuất: là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị yếu tố đầu vào đem lại mấy đơn vị kết quả sản xuất đầu ra. Trị số của chỉ tiêu này tính ra càng lớn, chứng tỏ hiệu quả sử dụng các yếu tố này càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này tính ra càng nhỏ sẽ phản ánh hiệu quả sử dụng thấp.

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

² Giáo trình Quản trị kinh doanh tổng hợp trong các doanh nghiệp. GS.TS. Ngô Đình Giao. NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội- 1997, trang 408.

Tùy theo mục đích phân tích, từ số chỉ tiêu: “sức sản xuất” có thể sử dụng một trong các chỉ tiêu như: tổng giá trị sản xuất, doanh thu thuần bán hàng...; còn yếu tố đầu vào bao gồm lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động, vốn chủ sở hữu, vốn vay,...

+ Sức sinh lời: hay còn gọi là khả năng sinh lời, là chỉ tiêu phản ánh 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. Trị số của chỉ tiêu “sức sinh lời” tính ra càng lớn, chứng tỏ khả năng sinh lời càng cao, kéo theo hiệu quả sản xuất kinh doanh càng cao, và ngược lại.

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

Tùy thuộc vào mục đích phân tích, đầu ra phản ánh lợi nhuận có thể là lợi nhuận gộp về bán hàng, lợi nhuận thuần từ việc kinh doanh, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế... còn yếu tố đầu vào giống như yếu tố đầu vào “sức sản xuất” ở trên.

1.3. Vai trò của hiệu quả hoạt động SXKD:

1.3.1. Hiệu quả hoạt động SXKD là công cụ quản trị doanh nghiệp³

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

Bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD là phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực đầu vào, do đó xét trên phương diện lý luận và thực tiễn, phạm trù hiệu quả hoạt động SXKD quả đóng vai trò rất quan trọng trong việc đánh giá, so sánh,

³Được tóm tắt từ *giáo trình Quản trị kinh doanh tổng hợp trong các doanh nghiệp*, GS.TS. Ngô Đình Giao. NXB Khoa học kỹ thuật, Hà nội- 1997, trang 412- 413

phân tích kinh tế nhằm tìm ra một giải pháp tối ưu nhất để đạt được mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận. Với vai trò là phương tiện đánh giá và phân tích kinh tế, hiệu quả hoạt động SXKD không chỉ được sử dụng ở mức độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng đầu vào ở toàn bộ doanh nghiệp mà còn đánh giá được trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào ở phạm vi toàn doanh nghiệp cũng như đánh giá được từng bộ phận của doanh nghiệp.

1.3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD

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

Trong cơ chế thị trường, việc giải quyết ba vấn đề kinh tế sản xuất cái gì, sản xuất cho ai và sản xuất như thế nào được quyết định theo quan hệ cung cầu, giá cả thị trường, cạnh tranh và hợp tác, doanh nghiệp phải tự đưa ra chiến lược kinh doanh và chịu trách nhiệm với kết quả kinh doanh của mình, lúc này mục tiêu lợi nhuận trở thành mục tiêu quan trọng mang tính chất quyết định. Trong điều kiện khan hiếm các nguồn lực thì việc nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD là tất yếu đối với mọi doanh nghiệp. Mặt khác doanh nghiệp còn chịu sự cạnh tranh khốc liệt, để tồn tại và phát triển được, phương châm của các doanh nghiệp luôn phải là không

ngừng nâng cao chất lượng và năng suất lao động, dẫn đến việc tăng năng suất là điều tất yếu.

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp:

1.4.1. Các nhân tố bên ngoài:

1.4.1.1. Môi trường pháp lý:

"Môi trường pháp lý bao gồm luật, văn bản dưới luật, quy trình, quy phạm kỹ thuật sản xuất... Tất cả các quy phạm kỹ thuật sản xuất kinh doanh đều tác động trực tiếp đến hiệu quả và kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp"⁴. Đó là các quy định của nhà nước về những thủ tục, vấn đề có liên quan đến phạm vi hoạt động SXKD của doanh nghiệp, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp khi tham gia vào môi trường kinh doanh cần phải nghiên cứu, tìm hiểu và chấp hành đúng theo những quy định đó.

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

Môi trường pháp lý tạo sự bình đẳng cho mọi loại hình kinh doanh, mọi doanh nghiệp có quyền và nghĩa vụ như nhau trong phạm vi hoạt động của mình. Trong nền kinh tế thị trường mở cửa hội nhập không thể tránh khỏi hiện tượng những doanh nghiệp lớn, tập đoàn lớn từ nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, có khả năng về năng lực cạnh tranh sẽ thôn tính các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Do đó, nhà nước sẽ đóng vai trò đứng ra bảo vệ quyền lợi cho các doanh nghiệp "yếu thế" có thể duy trì hoạt động SXKD của mình và điều chỉnh các lĩnh vực sản xuất sao cho phù hợp với cơ chế, đường lối kinh tế chung cho toàn xã hội.

Tính công bằng và nghiêm minh của luật pháp ở bất kỳ mức độ nào đều có ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Nếu môi trường kinh doanh

⁴ Giáo trình Quản trị kinh doanh tổng hợp trong các doanh nghiệp, GS.TS. Ngô Đình Giao. NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội- 1997, trang422.

mà mọi thành viên đều tuân thủ pháp luật thì hiệu quả tổng thể sẽ rất lớn, ngược lại, nhiều doanh nghiệp tiến hành những hoạt động kinh doanh bất chính, sản xuất hàng giả, trốn lậu thuế, gian lận thương mại, vi phạm các quy định về bảo vệ môi trường làm hại tới xã hội.

1.4.1.2. Môi trường chính trị - văn hóa – xã hội:

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

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

1.4.1.3. Môi trường kinh tế:

Môi trường kinh tế là một nhân tố bên ngoài tác động rất lớn đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp. Tăng trưởng kinh tế quốc dân, chính sách kinh tế của Chính phủ, tốc độ tăng trưởng, chất lượng của sự tăng trưởng hàng năm của nền kinh tế, tỷ lệ lạm phát, thất nghiệp, cán cân thương mại...luôn là các nhân tố tác động trực tiếp đến các quyết định cung cầu và từ đó tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả hoạt động SXKD của từng doanh nghiệp⁵. Là tiền đề để Nhà nước xây dựng các chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách tài chính, các chính sách ưu đãi

⁵ Đoạn này được tóm tắt từ Giáo trình *Quản trị kinh doanh tổng hợp trong các doanh nghiệp*, GS.TS. Ngô Đình Giao. NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội- 1997, trang 424.

với các doanh nghiệp, chính sách ưu đãi các hoạt động đầu tư... ảnh hưởng rất cụ thể đến kế hoạch SXKD và kết quả SXKD của mỗi doanh nghiệp.

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

1.4.1.4. Môi trường thông tin:

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

Biết khai thác và sử dụng thông tin một cách hợp lý thì việc thành công trong kinh doanh là rất cao, đem lại thắng lợi trong cạnh tranh, giúp doanh nghiệp xác định phương hướng kinh doanh, tận dụng thời cơ hợp lý, mang lại sự thành công mong đợi của doanh nghiệp.

1.4.1.5. Môi trường công nghệ:

Ngày nay công nghệ thông tin đóng vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Khi có bất cứ quyết định đầu tư nào về mặt cơ sở vật chất, nhất là các tài sản cố định hữu hình, các dây chuyền sản xuất, nhà máy, phân xưởng,... các chủ DN cần cân nhắc thật kỹ. Bởi chỉ cần một quyết định sai sẽ làm DN lâm vào tình trạng nợ nần, phá sản. Nhà nước ta có chủ trương “đi tắt đón đầu” công nghệ của các nước phát triển để ứng dụng vào trong sản xuất kinh doanh

nhằm mục tiêu nâng cao năng suất lao động, cải thiện đời sống công nhân, đổi mới tư duy, nâng cao trình độ quản lý...

1.4.1.6. Môi trường quốc tế:

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

1.4.2. Các nhân tố bên trong:

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

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

Bộ máy quản trị hợp lý, xây dựng một kế hoạch SXKD khoa học phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, có sự phân công, phân nhiệm cụ thể giữa các thành viên trong bộ máy quản trị, năng động nhanh nhạy nắm bắt thị trường, tiếp cận thị trường bằng những chiến lược hợp lý, kịp thời nắm bắt thời cơ, yếu tố quan trọng là bộ máy quản trị bao gồm những con người tâm huyết với hoạt động của công ty sẽ đảm bảo cho các hoạt động SXKD của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao.

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

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

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

1.4.2.2. Nhân tố lao động và vốn:

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

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

Lực lượng lao động là nhân tố quan trọng liên quan trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác như vốn, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu nên tác động trực tiếp đến hiệu quả hoạt động SXKD. Ngày nay hàm lượng khoa học kỹ thuật kết tinh trong sản phẩm ngày càng lớn đòi hỏi người lao động

phải có mộ trình độ nhất định để đáp ứng được các yêu cầu đó, điều này phần nào cũng nói lên tầm quan trọng của nhân tố lao động.

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

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

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

Kiến thức khoa học kỹ thuật phải áp dụng đúng thời điểm, đúng quy trình để tận dụng hết những lợi thế vốn có của nó nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ hay tăng năng suất lao động đưa sản phẩm dịch vụ chiếm ưu thế trên thị trường nâng cao hiệu quả kinh doanh.

1.4.2.4. Vật tư, nguyên vật liệu và việc quản trị nguyên vật liệu của DN:

Quản trị vật tư, nguyên vật liệu luôn là một bài toán khó đối với tất cả các doanh nghiệp. Sử dụng hợp lý nhất nguồn nguyên vật liệu đồng nghĩa với việc cắt giảm chi phí đầu vào, mà vẫn đem lại lợi nhuận cao. Tất nhiên việc này phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như: máy móc thiết bị của DN, trình độ người lao động, loại hình kinh doanh của DN... Đây cũng là bộ phận đóng vai trò quan trọng đối với kết quả hoạt động SXKD. Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, ngoài những yếu tố nền tảng cơ sở thì nguyên liệu đóng vai trò quyết định, có nó thì hoạt động SXKD mới được tiến hành.

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

1.5. Bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD:

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

Để hiểu rõ bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD chúng ta có thể dựa vào việc phân biệt hai khái niệm kết quả và hiệu quả⁶:

+ Kết quả của hoạt động SXKD là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình SXKD nhất định, kết quả là mục tiêu cần thiết của mỗi doanh nghiệp. Kết quả hoạt động SXKD có thể là những đại lượng cụ thể có thể định lượng cân đong đo đếm được cũng có thể là những đại lượng chỉ phản ánh được mặt chất lượng hoàn toàn có tính chất định tính như thương hiệu, uy tín, sự tin nhiệm của khách hàng về chất lượng sản phẩm. Chất lượng bao giờ cũng là mục tiêu của doanh nghiệp.

+ Trong khái niệm hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp đã sử dụng cả hai chỉ tiêu là kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để có được kết quả đó (cả trong lý thuyết và thực tế thì hai đại lượng này có thể được xác định bằng đơn vị giá trị hay hiện vật) nhưng nếu sử dụng đơn vị hiện vật thì khó khăn hơn vì trạng thái hay đơn vị tính của đầu vào và đầu ra là khác nhau còn sử dụng đơn vị giá trị sẽ luôn đưa được các đại lượng khác nhau về cùng một đơn vị. Trong thực tế người ta sử dụng hiệu quả hoạt động SXKD là mục tiêu cuối cùng của hoạt động sản xuất cũng có những trường hợp sử dụng nó như là một công cụ để đo lường khả năng đạt đến mục tiêu đã đặt ra.

1.6. Các phương pháp phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh:

Cơ sở phương pháp luận của phân tích hoạt động kinh tế là chủ nghĩa duy vật biện chứng. Do vậy việc phân tích phải thể hiện các điểm sau:

⁶ Đoạn này được tóm tắt từ *Giáo trình quản trị kinh doanh tổng hợp trong các doanh nghiệp*, GS.TS. Ngô Đình Giao. NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội- 1997, trang 409.

- Nghiên cứu các đối tượng phân tích trong thể vận động và phát triển. Nghiên cứu các đối tượng phân tích trong môi quan hệ nhân quả, lý giải các nguyên nhân, nhân tố tác động đến các đối tượng đó cũng như sự hoạt động tương hỗ giữa các nhân tố, các hiện tượng kinh tế có liên quan.

- Nghiên cứu đối tượng phân tích một cách đầy đủ, toàn diện với sự sử dụng các chỉ tiêu, các công thức nhằm lượng hóa hiện tượng được phân tích theo một logic chặt chẽ

Cơ sở lý luận của phân tích hoạt động kinh doanh là kinh tế học vĩ mô, kinh tế học vi mô và kinh tế học chuyên ngành. 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 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.

1.6.1. Phương pháp so sánh:

Đây là phương pháp lâu đời nhất và được áp dụng rộng rãi 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. Tuy nhiên việc áp dụng phương pháp này cũng cần tuân thủ các nguyên tắc nhất định như các chỉ tiêu, các kết quả tính toán phải tương đương nhau về nội dung phản ánh 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

binh 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...

1.6.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Một chỉ tiêu kinh tế chịu sự tác động của nhiều nhân tố, chẳng hạn như doanh thu chịu ảnh hưởng trực tiếp của ít nhất hai nhân tố là số lượng sản phẩm bán ra và giá bán. Do vậy, thông qua phương pháp thay thế liên hoàn chúng ta sẽ xác định được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên một chỉ tiêu cần phân tích.

Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố lên chỉ tiêu phân tích bằng cách thay thế lần lượt và liên tiếp số liệu gốc hoặc số liệu kế hoạch của nhân tố ảnh hưởng tới một chỉ tiêu kinh tế được phân tích theo đúng logic quan hệ giữa các nhân tố. Phương pháp thay thế liên hoàn có thể áp dụng khi mối quan hệ giữa các chỉ tiêu và giữa các nhân tố, các hiện tượng kinh tế có thể biểu thị bằng quan hệ hàm số. Thay thế liên hoàn thường được sử dụng để tính toán mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến cùng một chỉ tiêu phân tích. Trong phương pháp này, nhân tố thay thế là nhân tố được tính mức ảnh hưởng, còn các nhân tố khác giữ nguyên, lúc đó so sánh mức chênh lệch hàm số giữa cái trước nó và cái đã được thay thế sẽ tính được mức ảnh hưởng của nhân tố được thay thế.

Giả sử chỉ tiêu A có mối quan hệ với hai nhân tố, và mối quan hệ đó có thể biểu thị dưới dạng hàm số:

$$A=f(X, Y)$$

Và $A_0=f(X_0, Y_0)$

$$A_1=f(X_1, Y_1)$$

Để tính toán ảnh hưởng của nhân tố X và Y tới chỉ tiêu A. thay thế lần lượt X, Y. Lúc đó, giả sử thay thế nhân tố X trước Y ta được :

– Mức ảnh hưởng của nhân tố X đến chỉ tiêu A:

$$\Delta X=f(X_1, Y_0) - f(X_0, Y_0)$$

– Mức ảnh hưởng của nhân tố Y đến chỉ tiêu A:

$$\Delta Y=f(X_1, Y_1) - f(X_1, Y_0)$$

Có thể nhận thấy, bằng cách tương tự trên, nếu ta thay thế nhân tố Y trước, nhân tố X sau ta có:

$$\Delta Y = f(X_0, Y_1) - f(X_0, Y_0)$$

$$\Delta X = f(X_1, Y_1) - f(X_0, Y_1)$$

Như vậy, 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.

Khi có thể phân biệt rõ ràng các nhân tố ảnh hưởng thì vận dụng nguyên tắc trên trong thay thế liên hoàn là khá thuận tiện. Trong trường hợp cùng một lúc có nhiều nhân tố chất lượng, khối lượng... tức nhiều nhân tố có cùng tính chất như nhau, việc xác định trình tự trở nên khó khăn. Tuy nhiên ta có thể áp dụng phép lấy vi phân trong toán học để tính toán. Với ví dụ nêu trên ta có:

$$A = f(X, Y)$$

$$dA = f_x dx + f_y dy$$

Và $\Delta A_x = f_x dx$

$$\Delta A_y = f_y dy$$

Khi chỉ tiêu thực tế so với chỉ tiêu gốc (A_1 so với A_0) chênh lệch không quá 5 - 10% thì kết quả tính toán được trong bất kỳ trình tự thay thế nào cũng xấp xỉ bằng nhau. Một sự biến dạng nữa của phương pháp này là phương pháp số chênh lệch. Trong phương pháp này để xác định mức ảnh hưởng của từng nhân tố để tính toán. Cũng với ví dụ trên, ta có: $A = f(x, y)$ với trật tự thay thế X trước, Y sau:

$$\Delta A_x = f(\Delta X, Y_0) \text{ với } \Delta X = X_1 - X_0$$

$$\Delta A_y = f(X_1, \Delta Y) \text{ với } \Delta Y = Y_1 - Y_0$$

Phương pháp số chênh lệch có ưu điểm là ngắn gọn, đơn giản. Tuy nhiên, khi sử dụng cần chú ý là dấu ảnh hưởng của các nhân tố tới chỉ tiêu được phân tích trùng với dấu của số chênh lệch nhân tố đó nếu trong hàm số biểu thị mối liên hệ của nhân tố với chỉ tiêu là dấu nhân (x) hoặc dấu cộng (+); Dấu ảnh hưởng của các nhân tố tới chỉ tiêu được phân tích trùng với dấu của số chênh lệch nhân tố đó nếu trong hàm số biểu thị mối liên hệ của nhân tố với chỉ tiêu là dấu chia (:) hoặc dấu trừ (-).

1.6.3. Phương pháp liên hệ cân đối :

Đây là phương pháp mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế khi giữa chúng tồn tại mối quan hệ cân bằng hoặc phải tồn tại sự cân bằng. Phương pháp liên hệ cân đối được sử dụng rộng rãi trong phân tích tài chính, phân tích sự vận động của hàng hóa, nguyên vật liệu, xác định điểm hòa vốn, cân cân thương mại

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp hình thành nhiều mối quan hệ cân đối; cân đối là sự cân bằng giữa hai mặt của các yếu tố với quá trình kinh doanh. Ví dụ:

- 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 ...

Phương pháp cân đối được sử dụng nhiều trong công tác lập kế hoạch và ngay cả trong công tác hạch toán để nghiên cứu các mối liên hệ cân đối về lượng của yếu tố với lượng các mặt yếu tố và quá trình kinh doanh và trên cơ sở đó có thể xác định ảnh hưởng của các nhân tố.

1.6.4. 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.

1.6.5. 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...

1.6.6. Phương pháp so sánh tương quan

Đây là phương pháp thống kê dùng để nghiên cứu các mối quan hệ tương quan phi tuyến giữa các hiện tượng kinh tế. So sánh tương quan thường được sử dụng để định dạng các mối quan hệ kinh tế và lượng hóa chúng qua thực nghiệm thông kê, tìm hiểu xu thế phát triển cũng như tính quy luật trong sự phát triển và liên hệ của các hiện tượng kinh tế khác nhau.

1.6.7. Các phương pháp toán học ứng dụng khác

Hiện nay, trong phân tích kinh tế áp dụng rất nhiều các phương pháp toán học ứng dụng. Số lượng các phương pháp toán học ứng dụng trong phân tích kinh tế ngày càng tăng, phổ biến là các phương pháp toán học quy hoạch tuyến tính, lý thuyết trò chơi, lý thuyết phục vụ đám đông.

Tóm lại, tùy theo đối tượng phân tích và cách thể hiện thông tin trong từng trường hợp cụ thể mà người ta lựa chọn một hay nhiều phương pháp kể trên để thực hiện phân tích hoạt động kinh tế.

2.Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động SXKD:

* Một số khái niệm:

Doanh số bán			
Chi phí biến đổi	Lãi gộp		
Chi phí biến đổi	Chi phí cố định	Lợi nhuận trước thuế	
Tổng chi phí sản xuất		Thuế	Lợi nhuận thuần túy (lãi ròng)

- Doanh số bán: Tiền thu được từ bán hàng hoá dịch vụ.
- Vốn sản xuất bao gồm giá trị của tài sản hữu hình và tài sản vô hình, tài sản cố định, tài sản lưu động và tiền mặt dùng cho sản xuất.
- Chi phí sản xuất = chi phí cố định + chi phí biến đổi.
- Lãi gộp là phần còn lại của doanh số bán sau khi trừ chi phí biến đổi.
- Lợi nhuận sau thuế hay lãi ròng = lợi nhuận trước thuế - các khoản thuế

* Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN:

2.1. 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:

$$\text{Sức sản xuất của lao động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng lao động BQ}}$$

$$\text{Sức sinh lợi của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng lao động BQ}}$$

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.

2.2 Hiệu quả sử dụng tài sản

2.2.1 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Tài sản của doanh nghiệp là toàn bộ phương tiện vật chất và phi vật chất phục vụ trực tiếp hoặc gián tiếp cho hoạt động kinh doanh nhằm đạt được các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp.

*) *Sức sản xuất của tổng tài sản*

$$\text{Sức sản xuất của tài sản} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy mỗi đồng tài sản đã mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả.

*) *Suất sinh lời của tổng tài sản*

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng tài sản sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả. Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức sau:

$$2.2.1.1. \quad \text{Sức sinh lợi của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản bình quân}} \quad \begin{matrix} \text{Hiệu} \\ \text{dụng tài} \\ \text{ngắn} \end{matrix}$$

quả sử
sản
hạn

*) *Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn*

$$\text{Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh trong mỗi kỳ nhất định tài sản ngắn hạn luân chuyển được bao nhiêu vào hay mỗi đồng tài sản ngắn hạn tham gia vào quá trình kinh doanh sẽ tạo được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này có thể sử dụng để so sánh giữa các kỳ của một đơn vị hoặc giữa các đơn vị cùng quy mô trong một thời kỳ.

*) *Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn*

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng vốn bỏ vào đầu tư tài sản ngắn hạn thì sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn càng lớn.

2.2.1.2. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Tài sản cố định là bộ phận tài sản phản ánh năng lực sản xuất hiện có, trình độ tiên bộ khoa học kỹ thuật và trình độ trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Tài sản cố định là điều kiện cần thiết để giảm nhẹ sức lao động và nâng cao năng suất lao động.

*) *Sức sản xuất của tài sản cố định*

$$\text{Sức sản xuất của tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng vốn bỏ vào đầu tư tài sản cố định thì sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu.

*) *Sức sinh lời của tài sản cố định*

$$\text{Sức sinh lời của tài sản cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu lại được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong kỳ. Đây là chỉ tiêu quan trọng nhất của người chủ doanh nghiệp. Nó phản ánh hiệu quả của việc đầu tư.

2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu được hình thành từ khi thành lập doanh nghiệp và bổ sung trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu phản ánh sức mạnh về tài chính cũng như sức mạnh chung của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tăng chứng tỏ doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh, có vị trí cao hơn trên thị trường và ngày càng có điều kiện mở rộng kinh doanh từ nguồn vốn của chính bản thân doanh nghiệp.

*) *Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu*

$$\text{Sức sản xuất của vốn CSH} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu sức sản xuất của vốn chủ sở hữu phản ánh khả năng hiệu quả của việc đầu tư từ mỗi đồng vốn chủ sở hữu thì doanh nghiệp sẽ thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

**) Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu*

$$\text{Sức sinh lợi của vốn CSH} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu cho thấy cứ một đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu lại được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong kỳ. Đây chính là chỉ tiêu ROE và là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với người chủ doanh nghiệp.

2.2.3. 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 nhiêu đồng doanh thu hay bao nhiêu đồng lợi nhuận từ một đồng chi phí.

**) Sức sản xuất của chi phí*

$$\text{Sức sản xuất của chi phí} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu về được bao nhiêu đồng doanh thu.

**) Sức sinh lời của chi phí*

$$\text{Sức sinh lợi của chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Qua những phân tích trên đây, ta có thể hệ thống các chỉ tiêu cơ bản đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tại bảng 1

2.2.4. Một số chỉ tiêu tài chính khác:

2.2.4.1. Tỷ số 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. Hai tỷ suất sau đây sẽ phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp:

- Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ:

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

- Tỷ suất đầu tư vào TSLĐ:

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

Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ càng cao thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng TS mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

2.2.4.2. Các chỉ số hoạt động:

- Vòng quay hàng tồn kho:

Hệ số vòng quay hàng tồn kho đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp thông qua hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{GVHB}}{\text{HTK bình quân trong kỳ}}$$

Giá trị vòng quay hàng tồn kho càng lớn cho biết DN sử dụng vốn lưu động càng hiệu quả, góp phần nâng cao tính năng động trong sản xuất kinh doanh của DN. Vòng quay thấp là do DN lưu giữ quá nhiều hàng tồn kho, dòng tiền sẽ giảm đi do vốn kém hoạt động và gánh nặng trả lãi tăng lên, tồn kém chi phí lưu giữ và rủi ro khó tiêu thụ do không phù hợp với nhu cầu tiêu dùng hoặc thị trường kém đi. Vòng quay HTK của các DN có quy mô lớn có xu hướng cao hơn các DN có quy mô nhỏ. Riêng các DN thuộc lĩnh vực thương mại dịch vụ thì vòng quay HTK có xu hướng lớn khi DN có quy mô hoạt động càng nhỏ.

- Kỳ luân chuyển HTK:

$$\text{Kỳ luân chuyển hàng tồn kho} = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

- Vòng quay các khoản phải thu:

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

Vòng quay các khoản phải thu càng lớn càng chứng tỏ tốc độ thu hồi của các khoản phải thu của DN càng nhanh, giúp cho DN quay vòng vốn nhanh hơn, tạo hiệu quả sử dụng vốn, không bị các DN khác chiếm dụng vốn của mình.

- Kỳ thu tiền bình quân:

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

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

- Vòng quay vốn lưu động:

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

Chỉ số này cho biết vốn lưu động của doanh nghiệp đã quay được bao nhiêu vòng trong kỳ. Nếu số vòng quay lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động được luân chuyển liên tục, không bị ứ đọng vốn, còn gọi là “Hệ số luân chuyển”.

- Thời gian một vòng luân chuyển Vốn lưu động:

$$\text{Kỳ luân chuyển vốn lưu động} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động trong kỳ}}$$

Chỉ số này cho biết thời gian cần thiết cho vốn lưu động quay được một vòng. Thời gian vốn luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn và làm rút ngắn chu kỳ kinh doanh vòng quay vốn hiệu quả cao hơn...

2.2.4.3. Chỉ số sinh lời:

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

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu:

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

Doanh thu thuần

Phản ánh một đồng doanh thu mà DN thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận.

- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Phản ánh 1 đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên VCSH} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Phản ánh 1 đồng vốn chủ sở hữu mà doanh nghiệp đầu tư vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận.

Qua các phân tích trên ta có bảng tổng hợp các chỉ tiêu phân tích như sau:

Bảng 1. Hệ thống chỉ tiêu chính đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

STT	Chỉ tiêu	Cách xác định
I	Hiệu quả sử dụng lao động	
1	Sức sản xuất của lao động	Doanh thu Tổng lao động
2	Sức sinh lời của lao động	Lợi nhuận Tổng lao động
II	Hiệu quả sử dụng tài sản	
3	Sức sản xuất của tài sản	Doanh thu Tài sản bình quân
4	Sức sinh lời của tài sản	Lợi nhuận Tài sản bình quân
5	Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn	Doanh thu Tài sản ngắn hạn bình quân
6	Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn	Lợi nhuận Tài sản ngắn hạn bình quân
7	Sức sản xuất của tài sản dài hạn	Doanh thu Tài sản dài hạn bình quân
8	Sức sinh lợi của tài sản dài hạn	Lợi nhuận Tài sản dài hạn bình quân
9	Sức sản xuất của tài sản cố định	Doanh thu Tài sản cố định bình quân
10	Sức sinh lợi của tài sản cố định	Lợi nhuận Tài sản cố định bình quân

III	Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu	
11	Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu	Doanh thu Vốn chủ sở hữu bình quân
12	Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận Vốn chủ sở hữu bình quân
IV	Hiệu quả sử dụng chi phí	
13	Sức sản xuất của chi phí	Doanh thu Tổng chi phí
14	Sức sinh lời của chi phí	Lợi nhuận Tổng chi phí
V	Một số chỉ tiêu khác	
A	Tỷ số cơ cấu tài sản	
15	Tỷ số cơ cấu TSCĐ	TSCĐ Tổng tài sản
16	Tỷ số cơ cấu TSLĐ	TSLĐ Tổng tài sản
B	Chỉ số hoạt động	
17	Vòng quay hàng tồn kho	GVHB Hàng tồn kho bình quân
18	Kỳ luân chuyển hàng tồn kho	360 Số vòng quay hàng tồn kho
19	Vòng quay các khoản phải thu	Doanh thu Bình quân các khoản phải thu
20	Kỳ thu tiền bình quân	360 Vòng quay các khoản phải thu
21	Vòng quay vốn lưu động	Doanh thu VLĐ bình quân
22	Kỳ luân chuyển vốn lưu động	Thời gian kỳ phân tích Số vòng quay VLĐ trong kỳ
C	Tỷ số sinh lời	
23	Tỷ suất LN/DT	Lợi nhuận thuần doanh thu
24	Tỷ suất LN/TTS	Lợi nhuận thuần Tổng tài sản
25	Tỷ suất LN/VCSH	Lợi nhuận thuần Vốn chủ sở hữu bình quân

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.

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

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp chịu sự tác động của nhiều yếu tố. Vì vậy doanh nghiệp muốn nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình thì cần phải đánh giá đúng thực trạng, phân tích cặn kẽ những nguyên nhân và thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp khắc phục. Các giải pháp của doanh nghiệp chung quy lại đều nhằm mục đích sử dụng có hiệu quả các nguồn lực đầu vào hay tăng chất lượng của sản phẩm đầu ra. Có được điều đó trước tiên doanh nghiệp cần phải giải quyết tốt những vấn đề cơ bản sau:

- Xuất phát từ việc đánh giá đúng nhu cầu thị trường đi đôi với việc xác định khả năng đáp ứng của mình để có thể xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh phù hợp.

- Chuẩn bị các yếu tố đầu vào, các cơ sở vật chất và công nghệ phù hợp cho mục tiêu chất lượng sản phẩm và hạ giá thành sản phẩm.

Để có thể thực hiện được những phương hướng như trên, doanh nghiệp cần thực hiện đồng bộ nhiều biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả lao động, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và giảm chi phí.

- **Nâng cao hiệu quả lao động**
 - Đào tạo bồi dưỡng, nâng cao trình độ người lao động. Thực hiện tốt công tác xây dựng định mức lao động để hạn chế thời gian lãng phí trong doanh nghiệp.
 - Tổ chức sắp xếp lao động hợp lý.
 - Phát huy sáng kiến, áp dụng có hiệu quả công nghệ mới vào quá trình kinh doanh,
 - Thực hiện chế độ thưởng phạt, đảm bảo khuyến khích vật chất nhằm phát huy hết năng lực người lao động.

- Tuyển dụng lao động có lựa chọn và đào tạo lao động có trình độ tay nghề cao.

• Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn:

- Xây dựng kế hoạch sử dụng vốn hợp lý hiệu quả trên tất cả các khâu của quá trình kinh doanh.

- Thực hiện việc luân chuyển vốn với tốc độ nhanh.

- Xác định cơ cấu nguồn vốn hợp lý theo hướng tập trung vốn cho máy móc, thiết bị, đổi mới công nghệ, tận dụng thời gian và công suất các tài sản cố định.

- Đánh giá và quản lý tốt dự án nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong đầu tư.

• Giảm chi phí trong kinh doanh:

Giảm giá thành sản phẩm là sự quan tâm của mọi doanh nghiệp nhằm nâng cao chất lượng cạnh tranh, chiếm lĩnh và duy trì thị trường, tăng lợi nhuận. Để có thể thực hiện được điều đó, doanh nghiệp cần:

- Sử dụng có hiệu quả các yếu tố đầu vào

- Thực hiện tốt công tác khấu hao tài sản.

- Giảm chi phí quản lý, chi phí lãi vay, tăng khả năng chiếm dụng vốn của nhà cung cấp.

PHẦN II: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ ĐIỆN LỰC

Chương I: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ ĐIỆN LỰC (POTRACO)

1. Lịch sử hình thành và phát triển:

1.1. Lịch sử hình thành:

- Tên đầy đủ: CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ ĐIỆN LỰC
- Tên giao dịch: Power Transport and Service Joint stock Company
- Tên viết tắt: POTRACO
- Địa chỉ: 112 Ngô Quyền, P. Máy Chai, Q. Ngô Quyền, Hải Phòng

Logo:



- Điện thoại: (84 - 31) 3836 629
- Fax: (84 - 31) 3765 696
- E - mail: dienluc@potraco.com.vn
- Website: www.potraco.com.vn
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203000800 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp lần đầu ngày 30 tháng 04 năm 2004, đăng ký thay đổi lần thứ 4 ngày 19 tháng 12 năm 2008.
- Vốn điều lệ: 47.000.000.000 đồng (*Bốn mươi bảy tỷ đồng*).

Công ty cổ phần vận tải và dịch vụ điện lực ngày nay, tiền thân là Ban giao nhận Hải Phòng trực thuộc Cục điện lực- Bộ Công nghiệp nặng được thành lập từ những năm 1970. Nhiệm vụ của Ban giao nhận Hải phòng là tiếp nhận vận chuyển hàng hoá nhập khẩu của Liên Xô và các nước XHCN viện trợ cho Việt Nam xây dựng và sửa chữa các nhà máy điện lực như: Nhà máy điện Vinh, nhà máy điện Cửa Cấm- Hải Phòng, nhà máy điện Yên Phụ- Hà Nội, nhà máy điện Ưông Bí... Sau khi miền Nam được hoàn toàn giải phóng, đất nước được thống nhất với chủ trương điện đi trước một bước, ngành điện Việt Nam phát triển mạnh mẽ nên Ban giao nhận được Cục điện lực quyết định và nâng cấp thành Xí nghiệp Giao nhận vận chuyển điện và than- trụ sở đặt tại số 4 Cù Chính Lan, Hải Phòng.

Thực hiện chủ trương công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước trước sự lớn mạnh của ngành Công nghiệp Việt Nam, Bộ điện và than được tách ra thành 02 bộ gồm Bộ điện lực và Bộ mỏ & than. Xí nghiệp Giao nhận vận chuyển điện và than cũng được tách ra thành lập 02 xí nghiệp mới: Xí nghiệp Giao nhận vận chuyển than trực thuộc Công ty than Hòn Gai- Bộ mỏ & than và Xí nghiệp Giao nhận vận chuyển điện lực trực thuộc Công ty vật tư- Bộ điện lực(tại quyết định số 51ĐL/TCCB-LĐ ngày 26/8/1981 của Bộ trưởng bộ điện lực). Kể từ đó Xí nghiệp Giao nhận vận chuyển lấy ngày thành lập là ngày truyền thống 26/8/1981.

Nhiệm vụ của Xí nghiệp được Bộ điện lực giao cho:

- Tiếp nhận hàng hoá nhập khẩu của ngành điện tại Cảng Hải Phòng.
- Vận chuyển hàng hoá, VTTB bằng đường bộ, đường thuỷ đến các công trình, nhà máy của ngành điện.
- Bảo quản hàng hoá, VTTB trong kho, bãi Xí nghiệp.

Đến năm 1987 Công ty vật tư giải thể, Xí nghiệp Giao nhận vận chuyển được nhập về công ty điện lực I tại QĐ số 18/ĐL-TCCB ngày 17/01/1987 của Bộ trưởng Bộ điện lực, nhiệm vụ của Xí nghiệp được Bộ điện lực và Công ty điện lực I giao cho về cơ bản vẫn thực hiện như cũ, nhưng được bổ sung thêm 02 ngành nghề mới:

- Đại diện PC1 của Công ty Điện lực I tại Hải Phòng.
- Xếp dỡ và vận chuyển hàng siêu trường siêu trọng.

Với chủ trương của Đảng và Chính phủ các doanh nghiệp Nhà nước giữ vai trò chủ đạo trong nền kinh tế quốc gia, tại ND 388/HĐBT ngày 20/11/1991 của Hội đồng Bộ trưởng nay là Chính phủ, Xí nghiệp Giao nhận vận chuyển được thành lập lại tại QĐ số 506NL/TCCB- LD ngày 30/6/1993 của Bộ trưởng Bộ năng lượng (Bộ điện lực được đổi tên thành Bộ năng lượng). Xí nghiệp Giao nhận vận chuyển được giao thêm 02 nhiệm vụ mới là:

- Vận chuyển than cho các nhà máy nhiệt điện Phả Lại, Ninh Bình.
- Xây lắp và cải tạo lưới điện đến 110Kv.

Trong công cuộc đổi mới của đất nước, chủ trương của Đảng là áp dụng nền kinh tế thị trường ở Việt Nam, Xí nghiệp Giao nhận vận chuyển đã được cổ phần hoá tại QĐ số 250/2003/QĐ-BCN ngày 31/12/2003 của Bộ trưởng Bộ công nghiệp và được đổi tên thành Công ty cổ phần vận tải và dịch vụ điện lực (viết tắt là POTRACO). Công ty đã thông qua điều lệ và phương án SXKD tại Đại hội đồng cổ đông lần đầu ngày 30/3/2004, vốn điều lệ của Công ty là : 13,9 tỷ đồng.

Ngày 20 tháng 6 năm 2007, Đại hội đồng cổ đông thường niên thông qua phương án tăng vốn điều lệ từ 13,9 tỷ đồng lên 47 tỷ đồng, theo phương án phát hành cổ phiếu riêng lẻ thông qua đơn vị tư vấn là Công ty cổ phần chứng khoán doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam (SME) và nhà đầu tư chiến lược là Công ty cổ phần đại lý liên hiệp vận chuyển (GEMADEPT) để nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh và mở rộng ngành nghề.

Từ ngày thành lập đến nay Công ty không ngừng đổi mới phương tiện để phát triển sản xuất, Công ty đã loại bỏ các loại sà lan 100 tấn thay bằng loại 240 tấn gồm 18 chiếc và loại 600 – 1000 tấn là 2 chiếc. Hiện nay công ty đang có phương án đầu tư mua xe mới 16 chỗ, romooc lùn và thanh lý phương tiện thủy.



Hình 1, 2, 3: Xếp dỡ, vận chuyển Stator nặng 270Tấn cho Dự án Nhà máy nhiệt điện Hải Phòng.

Hình: Một số hình ảnh hoạt động kinh doanh của POTRACO

1.2. Thành tích đạt được:

- Năm 1981 được Chủ tịch nước tặng thưởng huân chương lao động hạng ba về thành tích tiếp nhận vận chuyển VTTB xây dựng nhà máy Nhiệt điện Phả Lại 1.
- Năm 1986 được Chủ tịch nước tặng thưởng huân chương lao động hạng ba lần thứ 2 về thành tích tiếp nhận vận chuyển VTTB xây dựng nhà máy thủy điện Hoà Bình.
- Năm 2004 được Chủ tịch nước tặng thưởng huân chương lao động hạng nhì về thành tích tiếp nhận vận chuyển VTTB xây dựng đường dây 500Kv Bắc- Nam.
- 02 lần được Thủ tướng Chính phủ tặng bằng khen(năm 1999 và năm 2004).
- Nhiều cá nhân được tặng bằng khen, giấy khen của Tập đoàn điện lực Việt Nam, UBND thành phố Hải Phòng, Công ty điện lực I.

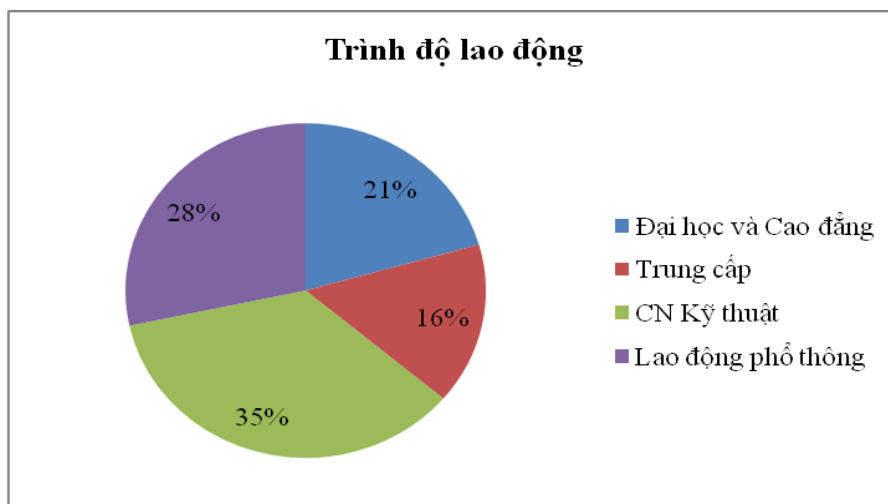
2. Kết cấu lao động và hình thức trả lương trong Công ty:

2.1. Tổng số CBCNV trong công ty:

Tổng số lao động của Công ty đến thời điểm 30/06/2010 là 140 người, cơ cấu trình độ được thể hiện trong bảng sau:

TRÌNH ĐỘ	SỐ LƯỢNG	TỶ LỆ
Đại học và Cao đẳng	28	20.00%
Trung cấp	22	15.70%
CN Kỹ thuật	50	35.70%
Lao động phổ thông	40	28.60%
Tổng cộng	140	100%

Nguồn: Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch vụ Điện lực (Potraco)



Cơ cấu lao động theo hợp đồng lao động:

HỢP ĐỒNG LAO ĐỘNG	SỐ LƯỢNG	TỶ LỆ
Không xác định thời hạn	138	98,57%
Hợp đồng 1 năm	02	1,43%
Dưới 1 năm	0	0
Tổng cộng	140	100%

Nguồn: Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch vụ Điện lực (Potraco)

2.2. Các tính lương thưởng trong công ty:

2.2.1. Phương pháp xác định lương:

2.2.1.1. Những căn cứ để xây dựng quy chế trả lương:

- Căn cứ luật DN, điều lệ công ty cổ phần vận tải & dịch vụ Điện Lực.
- Vận dụng thông tư số 07/2005/TT-BLĐTBXH ngày 05/01/2005 của Bộ Lao Động Thương Binh xã hội về việc hướng dẫn thi hành quy định số 206/2004/NĐ-

CP quy định quản lý quỹ tiền lương trong các công ty nhà nước và nghị định số 166/2007NĐ-CP của chính phủ quy định mức lương tối thiểu chung là 540.000đ.

- Căn cứ thực trạng hiện nay của Công ty cổ phần vận tải và dịch vụ là người lao động trẻ khỏe, được đào tạo cơ bản có năng suất lao động cao lại chỉ được trả lương thấp hơn người lao động lớn tuổi năng suất lao động thấp. Do đó, tiền lương chưa thực sự là đòn bẩy kinh tế đối với người lao động. Nguyên nhân chính là do công ty vẫn trả lương công nhật cho CBCNV gián tiếp theo thang bậc lương của nhà nước. Để khắc phục những nhược điểm trên sau khi đi tham khảo một số đơn vị từ DNNN đã được cổ phần hóa, mỗi đơn vị có cách trả lương khác nhau, nhưng đều có 1 điểm giống nhau là: *Tiền lương trả cho người lao động phải theo năng suất và hiệu quả công việc mới khích lệ người lao động làm việc tốt hơn.*

- Ngoài ra tiền lương còn phải tính đến các yếu tố như:

+ Cụ ly dẫn cách giữa các chức danh Giám đốc, Phó Giám Đốc đến người lao động có hệ số lương thấp nhất.

+ Độ phức tạp giữa các công việc.(được quy định trong **bản phụ lục 2**)

2.2.1.2. Nguyên tắc trả lương:

1. Tiền lương được trả bình đẳng giữa những người lao động. Những người thực hiện công việc như nhau thì hưởng lương như nhau. Năng suất lao động cao thì hưởng lương cao hơn (do Trưởng đơn vị đề xuất hàng tháng). Người có đóng góp nhiều vào kết quả SX – KD của Công ty thì hưởng lương cao hơn theo độ phức tạp của công việc, hệ số thành tích của từng cá nhân .

2. Tiền lương còn phụ thuộc vào năng suất lao động từng đơn vị được xếp loại A, B, C hàng tháng (căn cứ để xếp loại A,B,C dựa vào **bảng phụ lục 3**); theo hệ số quy định trong cơ chế như sau :

- Đơn vị xếp loại A: Cá nhân đạt loại A, B, C được hưởng = 100% mức A, B, C theo cơ chế.
- Đơn vị xếp loại B: Cá nhân đạt loại A, B,C được hưởng = 95% đơn vị xếp loại A.
- Đơn vị xếp loại C: Cá nhân đạt loại A, B,C được hưởng = 90% đơn vị xếp loại A.
- Các trường hợp không xét A, B, C chỉ được hưởng mức lương nền theo doanh thu x độ phức tạp của công việc.

3. Tiền lương được trả cho người lao động phụ thuộc vào kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

4. Không áp dụng chế độ ăn ca mức 5.000đ/1 công đối với CBCNV hưởng lương theo quy chế này.

5. Ốm đau, thai sản hưởng theo chế độ hiện hành của nhà nước theo chế độ BHXH

6. Hệ số tiền lương hiện tại của tất cả CBCNV chỉ là cơ sở để Công ty trích nộp BHXH và BHYT.

2.2.2. Cách chi trả tiền lương của từng bộ phận

2.2.2.1. Đối với CBCNV gián tiếp:

- Tiền lương Công ty trả cho CBCNV các phòng nghiệp vụ để phục vụ sản xuất kinh doanh được thực hiện theo kết quả sản xuất kinh doanh toàn Công ty:

+ Nếu trong năm các đơn vị sản xuất đạt 100% doanh thu thì các đơn vị phục vụ được hưởng 100% lương cơ bản.

+ Nếu các đơn vị sản xuất vượt doanh thu hoặc không đạt doanh thu thì các đơn vị phục vụ chỉ hưởng lương ở mức tương ứng.

- Phần tiền lương chênh lệch được xác định trong kỳ quyết toán hàng năm.

2.2.2.2. Đối với CNCNV trực tiếp

Các đơn vị trực tiếp sản xuất trong Công ty đều áp dụng **quy chế khoán**, mức khoán theo tỷ lệ % tổng doanh thu từng đơn vị thực hiện được, nhưng phải đạt mức doanh thu cả năm theo phương án đã được đại hội đồng cổ đông biểu quyết thông qua. (Doanh thu được hiểu là phần doanh thu trước thuế, trên cơ sở A – B đã đối chiếu xong và ký kết mới được xác lập doanh thu; trường hợp chủ hàng ký phiếu nhận hàng chỉ là cơ sở để tính khối lượng hàng đã thực hiện).

Những nội dung khác không được nêu trong quy chế này được hiểu và làm theo các quy định hiện hành của nhà nước, Tổng Công ty điện lực Việt Nam, Công ty điện lực 1 và điều lệ của Công ty POTRACO.

Các ông trưởng đơn vị trong Công ty phải hoàn toàn chịu trách nhiệm trước Giám đốc và cơ quan pháp luật về việc thực hiện đầy đủ các nội dung đã quy định

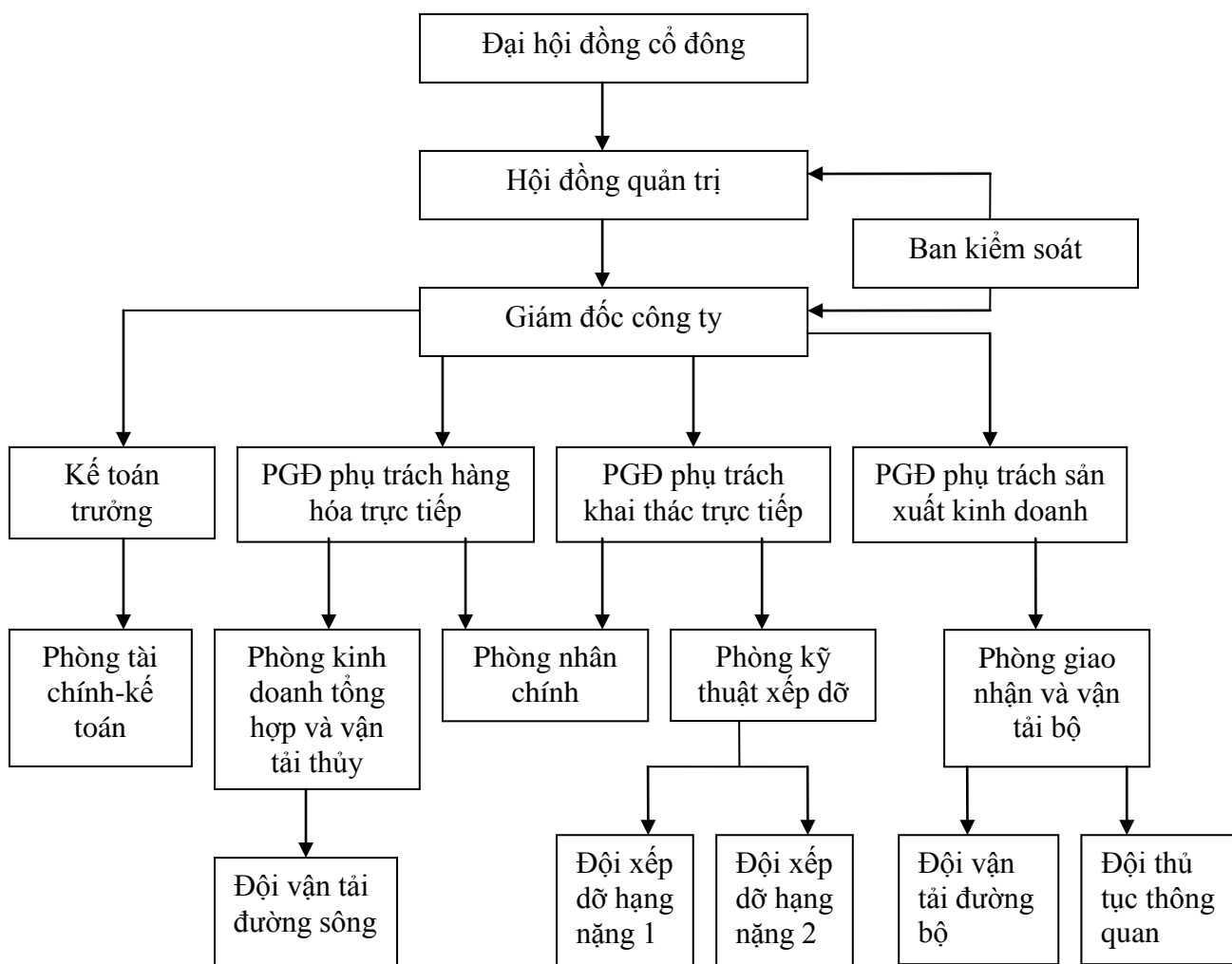
trong bản quy chế này. Công ty chỉ hỗ trợ hoặc tháo gỡ vướng mắc cho các đơn vị về thủ tục chứ không làm thay các đơn vị (kể cả khi gặp sự cố khách quan).

Tỷ lệ khoán theo quy định chỉ áp dụng khi đơn vị hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch doanh thu hàng năm; nếu hoàn thành mức thấp thì tỷ lệ được hưởng cũng ở mức tương ứng. Nếu vượt doanh thu mức khoán sẽ tăng lên theo tỷ lệ (phần doanh thu vượt).

Tất cả các hợp đồng kinh tế A, B đều do Giám đốc ký mới được thực hiện. Trường hợp chưa ký được hợp đồng ngay cũng phải có sự đồng ý của Giám đốc bằng điện thoại, hợp đồng sẽ ký sau.

3. Cơ cấu tổ chức của Công ty:

3.1. Mô hình cơ cấu tổ chức của Công ty:



3.2. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận:⁷

3.2.1. Đại hội đồng cổ đông:

⁷ Trích từ điều lệ tổ chức hoạt động của công ty Cổ Phần Dịch vụ và Vận tải Điện Lực thông qua ngày

Đại hội cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất mọi vấn đề có liên quan đến sự tồn tại và hoạt động của công ty, Đại hội cổ đông thành lập có nhiệm vụ bầu Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát, thảo luận và thông qua điều lệ, thông qua phương án SXKD.

- Đại hội cổ đông thường niên mỗi năm họp một lần do Chủ tịch Hội đồng quản trị triệu tập trong thời gian 45 ngày kể từ ngày kết thúc năm tài chính quyền hạn và nghĩa vụ là thông qua báo cáo của Hội đồng quản trị về tình hình hoạt động của và kết quả kinh doanh quyết định thành lập hay giải thể các chi nhánh, văn phòng đại diện của công ty và quyết định các vấn đề khác.

- Đại hội cổ đông bất thường được triệu tập khi phát sinh những vấn đề bất thường ảnh hưởng đến tổ chức và hoạt động của công ty, Đại hội cổ đông thông qua nghị quyết tại các phiên họp hoặc bằng văn bản có chữ ký của tất cả các cổ đông hoặc bằng hỏi ý kiến thông qua thư tín (biểu quyết tại đại hội cổ đông phải công khai, trực tiếp và bỏ phiếu kín).

3.2.2. Hội đồng quản trị và Ban giám đốc:

a/ *Hội đồng quản trị*: là cơ quan quản trị cao nhất của công ty giữa hai kỳ đại hội cổ đông. HĐQT có 5 thành viên do Đại hội cổ đông bầu hoặc miễn nhiệm.

- HĐQT quyết định chiến lược phát triển, quyết định phương án đầu tư, chào bán cổ phần mới trong phạm vi số cổ phần được quyền chào bán của từng loại, huy động vốn theo hình thức khác; quy chế quản lý nội bộ công ty, thành lập công ty con, chi nhánh, văn phòng đại diện và việc góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp khác.

- Thành viên HĐQT là những người có trình độ học vấn, có năng lực kinh doanh và tổ chức quản lý doanh nghiệp; có sức khỏe, phẩm chất đạo đức tốt, trung thực, liêm khiết, có hiểu biết pháp luật; thành viên HĐQT có thể kiêm nhiệm các chức vụ điều hành trực tiếp sản xuất của công ty.

b/ Chủ tịch hội đồng quản trị là người chịu trách nhiệm chung mọi công việc của Hội đồng quản trị, bao gồm các công việc chính như: Tổ chức phân công nhiệm vụ cho các thành viên Hội đồng quản trị để thực hiện đầy đủ các quyền hạn,

nhệm vụ của HĐQT, thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ theo quy định của luật DN, theo dõi và quản lý phần vốn góp của công ty GEMADEFT tại POTRACO.

c/ Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm phụ trách các lĩnh vực sau: Mô hình, cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty. Công tác nhân sự, bổ nhiệm cán bộ theo Điều lệ công ty. Các quy định về vốn, tài chính kế toán, quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh và dịch vụ. Các phương án liên doanh, liên kết, hợp tác SXKD, việc góp vốn vào các doanh nghiệp khác. Giải quyết các công việc cấp bách của HĐQT.

- Xây dựng và thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng tháng, quý, năm, quản lý các nguồn vốn của Công ty.

- Ký quyết định thành lập hoặc giải thể các đơn vị trong Công ty (sau khi trình Hội đồng quản trị phê duyệt).

- Chỉ đạo xây dựng các quy chế để đảm bảo tổ chức hoạt động của các đơn vị như: Tài chính, lao động tiền lương, khen thưởng, kỷ luật, bổ nhiệm, miễn nhiệm các chức vụ trưởng, phó đơn vị trong công ty, quyết định thuê mướn lao động, lựa chọn hình thức trả lương, thưởng, các chế độ khác phù hợp với luật pháp.

- Trực tiếp chỉ đạo Đội hàng nặng, các phòng: Nhân chính, Tài chính kế toán, Kỹ thuật xếp dỡ, bộ phận kinh doanh; cải tạo, qui hoạch lại khu vực kho bãi chứa hàng hoá.

- Báo cáo hoạt động hàng quý, 6 tháng, năm của Công ty, tổ chức thực hiện nghiêm chỉnh quyết định số 250/2003 của Bộ công nghiệp, ngành nghề đăng ký kinh doanh, Bộ luật lao động, Luật doanh nghiệp, Luật kế toán thống kê các quy định khác của nhà nước đối với Công ty cổ phần.

- Ký xác nhận chuyển nhượng cổ phiếu ghi danh và các loại cổ phiếu khác khi cổ phiếu công ty chưa thực hiện việc giao dịch trên thị trường chứng khoán.

d/ Các phó giám đốc vừa là người giúp việc cho giám đốc, vừa là người thay thế giám đốc điều hành công việc của công ty dưới sự phân công hay ủy quyền của giám đốc. Trong đó:

- Phó giám đốc phụ trách hàng hóa trực tiếp chỉ đạo bộ phận vận tải thủy, bảo vệ, tự vệ, công tác an toàn, quân sự địa phương, những công việc có liên quan đến các phòng: Nhân chính, Tài chính kế toán và bộ phận kinh doanh. Trực tiếp chỉ

đạo việc tiếp nhận, vận chuyển VTTB các công trình trong và ngoài ngành điện mà được giám đốc phân công. Cùng giám đốc thực hiện tốt các nghị quyết, QĐ của HĐQT, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, phương án sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Phó giám đốc phụ trách khai thác trực tiếp chỉ đạo phòng Giao nhận vận tải và những công việc có liên quan đến các phòng: Nhân chính, Tài chính kế toán, bộ phận kinh doanh. Trực tiếp chỉ đạo việc tiếp nhận, vận chuyển VTTB các công trình trong và ngoài ngành điện mà được giám đốc phân công. Cùng giám đốc thực hiện tốt các nghị quyết, quyết định của HĐQT, Nghị quyết Đại hội cổ đông, phương án sản xuất kinh doanh của công ty.

e/ Ngoài ra các ủy viên hội đồng quản trị sẽ chịu trách nhiệm về từng lĩnh vực được giao phó.

3.2.3. Nhiệm vụ quyền hạn và trách nhiệm của các phòng ban gián tiếp sản xuất:

a/ Phòng Nhân Chính:

*/ **Chức năng:** Tham mưu giúp giám đốc Công ty quản lý công tác hành chính, văn thư, lưu trữ trong Công ty, quản trị các lĩnh vực về tổ chức nhân sự, lao động tiền lương, công tác an toàn bảo hộ lao động.

*/ **Nhiệm vụ:**

- Công tác hành chính, thi đua tuyên truyền
- Công tác tổ chức bộ máy, tổ chức quản lý
- Công tác cán bộ, đào tạo
- Công tác lao động - tiền lương, đời sống xã hội
- Công tác an toàn, BHLĐ, vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ, phòng chống bão lụt và môi trường làm việc
- Công tác bảo vệ, pháp chế
- Các công tác khác

b/ Phòng kinh doanh tổng hợp và vận tải thủy(P2):

*/ Chức năng: Tham mưu giúp Giám đốc Công ty quản lý công tác kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư xây dựng toàn Công ty, quản lý công tác vận tải thủy.

***/ Nhiệm vụ**

- Công tác kế hoạch
- Công tác quản lý vốn, năng lực, tài sản
- Công tác đầu tư xây dựng, sửa chữa lớn
- Công tác vận tải thủy
- Các công tác khác

c/ Phòng kỹ thuật xếp dỡ (P4)

***/ Chức năng:** Tham mưu giúp Giám đốc trong công tác quản lý và điều hành các công việc xếp dỡ vận chuyển các MBA, các kiện hàng siêu trường, siêu trọng.

***/ Nhiệm vụ:** Khảo sát các tuyến đường vận chuyển, bến xếp dỡ, các trạm hoặc nơi đặt MBA hoặc kiện hàng siêu trường siêu trọng. Nghiên cứu, đề xuất các phương án xếp dỡ, vận chuyển MBA, các kiện hàng siêu trường siêu trọng theo hợp đồng kinh tế mà Công ty đã ký kết. Điều động, quản lý phương tiện vận tải đặc chủng như: đầu kéo, rơ moóc Trailer phục vụ vận chuyển hàng siêu trường siêu trọng, kể cả các tàu, sà lan phối hợp tham gia vận chuyển. Quản lý phương tiện vận tải, các dụng cụ phục vụ xếp dỡ đảm bảo an toàn thiết bị phục vụ công tác xếp dỡ, vận chuyển.

d/ Phòng Tài chính kế toán (P5)

***/ Chức năng:** Tham mưu, giúp Giám đốc Công ty về công tác quản lý kinh tế tài chính, hạch toán kế toán toàn Công ty.

***/ Nhiệm vụ:**

- Công tác tài chính giá cả đối với toàn bộ hoạt động sản xuất kd của Cty.
- Công tác hạch toán kế toán.
- Các công tác khác.

e/ Phòng Giao nhận và vận tải bộ (P6)

***/ Chức năng:** Tham mưu giúp Giám đốc Công ty quản lý công tác tiếp nhận, bảo quản vật tư nhập khẩu toàn Công ty và điều hành vận tải ô tô.

***/ Nhiệm vụ:** Xây dựng kế hoạch tiếp nhận vật tư nhập khẩu tại Cảng Hải Phòng và các ga cảng trong cả nước. Làm đầu mối quản lý hồ sơ đối với công tác nhập khẩu VTTB và nhận uỷ thác nhập khẩu. Làm các thủ tục khai thuê hải quan

và hoàn thiện thủ tục hải quan về hàng nhập khẩu của Công ty. Tiếp nhận hàng hoá nhập khẩu tại Cảng Hải Phòng và các ga cảng trong cả nước. Làm các thủ tục tái xuất hàng hoá đối với hàng hoá tạm nhập tái xuất. Vận chuyển hàng hoá nhập khẩu tại Cảng Hải Phòng và các ga cảng trong nước về kho bảo quản theo hợp đồng đã ký với các A.

3.2.4. Nhiệm vụ, trách nhiệm của các đơn vị trực tiếp sản xuất:

a/ Đội vận tải đường bộ có nhiệm vụ:

Quản lý các phương tiện vận chuyển đường bộ, Nhận kế hoạch vận chuyển, lập phương án và dự toán chi phí cho việc vận chuyển VTTB từ nơi nhận đến chân công trình, tổ chức thực hiện việc giao nhận, xếp dỡ, vận chuyển hàng hoá đến chân công trình., lập phương án, kế hoạch, bảo dưỡng và đại tu phương tiện, tập hợp phiếu vận chuyển để thanh quyết toán và báo cáo doanh thu đã thực hiện.

b/ Đội vận tải đường thủy có nhiệm vụ:

Quản lý các phương tiện vận chuyển đường thủy, nhận kế hoạch vận chuyển, lập phương án và dự toán chi phí cho việc vận chuyển VTTB từ nơi nhận đến nơi giao, nhận và giao hàng hoá tại 2 đầu bến, chằng buộc và vận chuyển hàng hoá an toàn. Tham gia khảo sát, lập kế hoạch sửa chữa, giám sát trong quá trình sửa chữa, quyết toán khi phương tiện đã sửa chữa xong, tập hợp phiếu vận chuyển để thanh quyết toán và báo cáo doanh thu.

c/ Đội xếp dỡ hàng nặng 1 và 2 có nhiệm vụ:

Tham gia đoàn khảo sát các tuyến đường vận chuyển các kiện hàng STST từ nơi nhận đến nơi giao, nghiên cứu đề xuất các phương án khả thi để vận chuyển các kiện hàng STST để đạt hiệu quả tốt nhất, tổ chức triển khai thực hiện đầy đủ các tác nghiệp trong phương án đã được duyệt, bảo đảm an toàn tuyệt đối khi xếp dỡ vận chuyển các kiện hàng STST, liên hệ với các cơ quan hữu quan như : công an, giao thông và các chủ đầu tư để tạo điều kiện thuận lợi trong quá trình xếp dỡ vận chuyển các kiện hàng STST, tổ chức nghiệm thu bàn giao với chủ dự án (nghiệm thu từng phần và nghiệm thu tổng thể) để làm cơ sở thanh quyết toán, điều động quản lý phương tiện vận chuyển đặc chủng như đầu kéo, rơ moóc, trailer và

các thiết bị khác như : kích, pa lăng, tà vẹt...phục vụ việc vận chuyển, xếp dỡ hàng siêu trường siêu trọng, thông kê sản lượng để báo cáo doanh thu.

d/ Tổ làm thủ tục Hải Quan có nhiệm vụ:

Nhận hồ sơ tài liệu nhập khẩu do chủ hàng giao, đi lấy lệnh giao hàng tại các đại lý vận tải, làm tờ khai hải quan kèm theo bản kê chi tiết, đến các chi cục hải quan để làm thủ tục thông quan, giao thủ tục Hải quan đã hoàn chỉnh cho nhân viên tiếp nhận đi nhận hàng tại các kho, bãi cảng, tập hợp hồ sơ để báo cáo về Công ty

4. Đặc điểm cơ cấu vốn, cổ phần, cổ phiếu và cổ đông:

Khi chuyển sang công ty cổ phần, cơ cấu vốn của công ty đã khác biệt so với trước. Công ty đã tự chủ về tài chính, tự lo tìm kiếm các nguồn vốn bổ sung tự chịu trách nhiệm, có quyền quyết định đối với phần vốn của mình và tự chịu trách nhiệm trong hoạt động SXKD của công ty.

➤ *Vốn điều lệ* được góp bằng đồng Việt Nam, ngoại tệ hoặc bằng hiện vật và được hạch toán theo một đơn vị thống nhất là Việt Nam đồng. Vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Dịch vụ và Vận Tải Điện Lực là + 47.000.000.000 (Bốn mươi bảy tỷ đồng Việt nam).

Việc tăng giảm vốn điều lệ do đại hội cổ đông quyết định và cơ quan nhà nước có thẩm quyền chấp nhận thủ tục xác định vốn điều lệ thực hiện tại phòng công chứng nhà nước thuộc địa phương nơi Công ty Cổ phần Dịch Vụ và Vận Tải Điện Lực đặt trụ sở.

Cổ phần, cổ phiếu: Vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Dịch Vụ và Vận tải Điện Lực được chia thành nhiều phần bằng nhau, giấy chứng nhận quyền sở hữu cổ phần do công ty phát hành gọi là cổ phiếu, số tiền ghi trên cổ phiếu là giá trị cổ phiếu của cổ đông mua cổ phần.

Vốn điều lệ của công ty được chia thành 4.700.000 cổ phần, mỗi cổ phần trị giá 10.000VNĐ/CP. Tổng số cổ đông nắm giữ là 165 cổ đông.

Cơ cấu cổ đông hiện tại: - Nhà nước (Công ty Điện Lực I) 30% vốn điều lệ

- Cổ đông chiến lược GEMADEPT: 38,03% vốn điều lệ

- Cổ đông khác: 31,97% vốn điều lệ.

Tính đến thời điểm 31/10/2010:

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ %
1	Trong nước	167	4.634.445	98,61
	Tổ chức	02	3.197.400	68,03
	Cá nhân	165	1.437.045	30,58
2	Nước ngoài	01	65.555	1,39
	Tổ chức	0	0	0
	Cá nhân	01	65.555	1,39
3	Cổ phiếu quỹ	0	0	0
	Tổng cộng	168	4.700.000	100

➤ *Hình thức cổ phiếu:* Cổ phiếu của công ty được phát hành theo mẫu thống nhất của Bộ Tài chính nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam; mọi cổ phiếu đều phải có chữ ký của Chủ tịch hội đồng quản trị và được đóng dấu công ty.

Công ty Cổ phần Dịch Vụ và Vận tải Điện Lực phát hành hai loại cổ phiếu:

- Cổ phiếu ghi danh: là cổ phiếu thuộc các chủ sở hữu là nhà nước, thành viên hội HDQT, người lao động nghèo trong công ty được mua với giá ưu đãi; mỗi cổ phiếu ghi danh phải ghi rõ tên, địa chỉ của pháp nhân hay cá nhân sở hữu được đóng dấu của Công ty Cổ phần Dịch Vụ và Vận Tải Điện Lực, ghi rõ số cổ phiếu, loại cổ phiếu và số tiền đóng góp; Việc chuyển nhượng các cổ phiếu ghi danh phải tuân thủ các điều kiện của bản điều lệ công ty và các quy định khác của pháp luật.

- Cổ phiếu phổ thông: là loại cổ phiếu có thu nhập phụ thuộc vào hoạt động SXKD của công ty. Người sở hữu được tham gia vào Đại Hội Đồng Cổ Đông và được bỏ phiếu quyết định những vấn đề quan trọng của công ty.

➤ *Phát hành cổ phiếu:* Việc phát hành cổ phiếu phải được Đại hội cổ đông quyết định và cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền chấp nhận; Cổ phiếu phát hành thêm phải ghi đủ các nội dung theo quy định của Nhà nước và phải được đăng ký vào sổ danh sách cổ đông.

Quy định chung về cổ đông: Cổ đông của Công ty Cổ phần Vận Tải và Dịch vụ Điện Lực là những pháp nhân hoặc cá nhân sở hữu một hoặc nhiều cổ phần, được công nhận chính thức khi đã đóng đủ tiền mua cổ phiếu và được ghi tên vào

sổ đăng ký cổ đông lưu trữ tại công ty. Người đại diện theo pháp luật của cổ đông là chủ tịch hội đồng quản trị. Người đại diện phần vốn nhà nước tại Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch Vụ Điện Lực được Đại hội cổ đông bầu; cổ đông là cá nhân có thể uỷ quyền, được thực hiện bằng văn bản. Cổ đông được chia cổ tức tương ứng với phần vốn góp, được ưu tiên mua cổ phần mới chào bán tương ứng với tỷ lệ cổ phần, được mua bán, chuyển nhượng và thừa kế cổ phần theo điều lệ công ty và phù hợp với pháp luật; cổ đông hoặc nhóm cổ đông sở hữu trên 10% cổ phần phổ thông trong thời hạn ít nhất 6 tháng có quyền đề cử người vào HĐQT hay Ban kiểm soát, yêu cầu triệu tập đại hội cổ đông bất thường trong những trường hợp đã nêu rõ trong điều lệ công ty; khi công ty giải thể được nhận một phần tài sản còn lại tương ứng với cổ phần của mình; được thông tin thường xuyên hoặc đột xuất về tình hình hoạt động của công ty; cổ đông được ứng cử vào HĐQT khi là đại diện pháp nhân có từ 25% vốn điều lệ trở lên hoặc ít nhất 0.5% vốn điều lệ.

➤ *Trách nhiệm và nghĩa vụ của cổ đông:* Thanh toán đủ số cổ phần đã cam kết mua và chịu trách nhiệm về nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của công ty trong phạm vi số vốn đã góp.

➤ Người lao động tại công ty được mua cổ phần với giá ưu đãi, 1 năm làm việc cho nhà nước được mua tối đa 10 cổ phần, với mức giảm giá 30%; Người lao động nghèo trong công ty được mua cổ phần trả dần từ nguồn vốn nhà nước theo giá ưu đãi, không được chuyển nhượng nó, phải trả dần từ năm thứ tư và trả hết tối đa trong 10 năm không phải trả lãi suất.⁸

5. Đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty:

5.1. Mục tiêu và chiến lược phát triển của công ty:

Công ty Cổ phần dịch vụ và Vận Tải Điện Lực được chuyển đổi từ DNNN và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 31/12/2003 với mục tiêu huy động và sử dụng vốn có hiệu quả trong việc SXKD về vận tải hành hoá và các lĩnh vực khác nhằm mục tiêu thu lợi nhuận tối đa, tạo công ăn việc làm ổn định cho người lao động, tăng lợi tức cho các cổ đông, đóng góp cho ngân sách nhà nước và phát triển công ty ngày càng lớn mạnh.

⁸ Tóm tắt theo điều lệ công ty và căn cứ vào khoản 1, khoản 2 Điều 14 – NĐ44CP

Ngành nghề kinh doanh của công ty: Công tác khai báo Hải quan hoàn thành thủ tục nhập khẩu qua các cửa khẩu, cảng trên lãnh thổ Việt Nam. Vận tải đường thủy, đường bộ, vận chuyên, xếp dỡ hàng siêu trường, siêu trọng. Gia công cơ khí các thiết bị điện, các thiết bị dân dụng và công nghiệp.

Chiến lược kinh doanh của công ty luôn gắn với thị trường, làm phát huy thế mạnh của bản thân công ty, giành ưu thế cạnh tranh. Hơn cả là chiến lược phải cụ thể, có tính thực thi cao, phù hợp với hoàn cảnh thực tế của doanh nghiệp ở từng giai đoạn, từng thời kỳ với mục đích đạt hiệu quả tối đa.

Công ty hoạt động trên nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng, dân chủ và tôn trọng pháp luật, cơ quan quyết định cao nhất của công ty là đại hội đồng cổ đông, đại hội cổ đông bầu HĐQT để quản trị công ty giữa hai kỳ đại hội, bầu Ban kiểm soát mọi hoạt động SXKD, quản trị điều hành công ty, quản trị điều hành công ty là giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và miễn nhiệm.

Công ty Cổ phần Dịch Vụ và Vận tải Điện Lực đặt mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận lên hàng đầu bằng các chiến thuật để tăng doanh thu từng bộ phận SXKD. Phương châm lớn của công ty là hoạt động SXKD an toàn, đem chất lượng và mức giá cạnh tranh làm nền tảng để phát triển công ty.

5.2. Các hình thức kinh doanh chính cụ thể:

➤ Vận chuyên, xếp dỡ hàng hóa siêu trường siêu trọng: Đội xếp dỡ kích kéo kỹ thuật được trang bị các thiết bị chuyên dùng cùng các thiết bị cơ giới vận chuyên hiện đại, phục vụ hoàn hảo công tác xếp dỡ vận chuyên hàng STST có kích thước, trọng lượng lớn trong địa hình phức tạp đảm bảo an toàn. Trong nhiều năm qua thường xuyên xếp dỡ, vận chuyên thiết bị hàng hóa STST từ 150 tấn đến 350 tấn bao gồm cả các trạm biến áp 110KV, 220KV, 500KV và nhiều công trình dự án khác như xi măng Hoàng Mai – Nghệ An, xi măng Tam Điệp – Ninh Bình, xi măng Bỉm Sơn – Thanh Hóa, Nhà máy Nhiệt Điện Uông Bí mở rộng – 1200MW, nhà máy Nhiệt Điện Quảng Ninh – 1200MW... của nền kinh tế quốc dân.

➤ Tổ chức khai báo hoàn thành thủ tục hải quan, bảo quản, vận chuyên và xếp dỡ an toàn đúng tiến độ hàng chục vạn tấn hàng hóa cho các công trình điện phía Bắc: Nhà máy nhiệt điện Phả Lại 1, Nhà máy Nhiệt Điện Hải Phòng, nhà máy

Nhiệt Điện Quảng Ninh, thủy điện Hòa Bình, các công trình cải tạo đường dây và trạm 110KV-220KV, đường dây 500KV Bắc Nam mạch 1 & mạch 2 của tập đoàn Điện Lực Việt Nam. Xây dựng kế hoạch tiếp nhận vật tư nhập khẩu tại Cảng Hải Phòng và các ga cảng trong cả nước. Làm đầu mối quản lý hồ sơ đối với công tác nhập khẩu VTTB và nhận uỷ thác nhập khẩu. Làm các thủ tục khai thuê hải quan và hoàn thiện thủ tục hải quan về hàng nhập khẩu của Công ty. Tiếp nhận hàng hoá nhập khẩu tại Cảng Hải Phòng và các ga cảng trong cả nước. Làm các thủ tục tái xuất hàng hoá đối với hàng hoá tạm nhập tái xuất. Vận chuyển hàng hoá nhập khẩu tại Cảng Hải Phòng và các ga cảng trong nước về kho bảo quản theo hợp đồng đã ký với các A.

➤ Công ty còn dịch vụ cho thuê kho bãi: Với hệ thống kho bãi hoàn chỉnh với các trang thiết bị phòng cháy, chữa cháy đồng bộ, hệ thống báo cháy, chống đột nhập tự động, sân bãi bê tông: 20.108 m². Trong đó:

Nhà kho kín: 2.570 m²

Nhà kho trống có mái che: 750 m²

Nhà kho lạnh: 145 m².

➤ Vận tải đường thủy, đường bộ: Potraco có đoàn phương tiện xe vận tải đường bộ có thể huy động vận chuyển 500 tấn /ngày đêm gồm 25 xe vận tải hàng rời, container; 10 xe mooc chuyên dùng tải trọng 25-60 tấn/ chiếc và đoàn sà lan với năng lực vận chuyển 4.500 tấn gồm 18 sà lan chuyên dùng tải trọng 250 tấn/chiếc; 02 sà lan bông tông 600-1000 tấn, cùng với đội ngũ lái xe, thợ máy, thuyền trưởng và thuyền viên có chuyên môn cao và nhiều năm kinh nghiệm. Các công trình tiêu biểu Công ty đã thực hiện: khu công nghiệp Nomora - Sài Đồng, nhà máy sứ Phú Thụy, Honda Mê Linh - Vĩnh Phú, nhà máy xi măng Tuyên Quang, Uông Bí, Lương Sơn, Bút Sơn, Chinfon, ...

Chương II: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ ĐIỆN LỰC POTRACO

1. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Bước sang hoạt động là CTCP, Công ty Cổ phần Dịch vụ và Vận Tải Điện Lực đã có những bước chuyển biến hết sức tích cực về hiệu quả hoạt động SXKD so với khi còn là DNNN, có nhiều nhân tố tác động đến sự biến chuyển này, quy về những nhân tố sau:

1.1. Năng lực nội bộ công ty:

Thực hiện CPH là chuyển sang hình thức quản lý hiện đại hơn, năng động hơn. Trong CTCP tính tự chịu trách nhiệm được đề cao. Công ty Cổ phần Dịch vụ và Vận Tải Điện Lực khi chuyển sang hoạt động dưới hình thức mới đã xác định rõ để công ty tồn tại và hoạt động có hiệu quả thì toàn thể cán bộ lãnh đạo và cán bộ công nhân viên lao động trong toàn công ty phải thực sự nhận thức được vai trò của bản thân mình đối với việc xây dựng công ty. Potraco tiếp tục là một trong số ít các doanh nghiệp có khả năng cung cấp dịch vụ vận tải điện lực có chất lượng tốt trong khu vực các tỉnh miền Bắc.

Kết quả đạt được trong thời gian vừa qua của Potraco phần lớn nhờ vào sự quyết tâm của tập thể lãnh đạo, sự đoàn kết và nỗ lực hết mình của toàn thể cán bộ công nhân viên toàn Công ty trong những thời kỳ khó khăn và giờ đây Công ty đã có được chỗ đứng vững chắc trên thị trường. Potraco ngày càng được khách hàng tín nhiệm nên Công ty có nhiều thuận lợi trong hoạt động hơn so với các doanh nghiệp khác trong ngành.

Trong lĩnh vực kinh doanh vận tải và dịch vụ điện lực, các bộ phận kinh doanh của Công ty rất năng động, luôn chủ động tìm kiếm hợp đồng, khắp địa bàn các tỉnh miền Bắc đã giúp Công ty cung cấp dịch vụ cho khách hàng kịp thời, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh và uy tín của thương hiệu Potraco trên thị trường.

Việc thông qua phương án đầu tư trong Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009, cụ thể là mua sắm ô tô đầu kéo kiện hàng STST kịp thời phục vụ vận chuyển thiết bị là hàng siêu trường siêu trọng cho các Dự án lớn đã thắng thầu.

Lãnh đạo Công ty Điện lực I cùng các đơn vị trong Công ty Điện lực I và các bạn hàng truyền thống vẫn ưu ái giao cho Công ty một số công trình dưới dạng chỉ định thầu để tạo điều kiện giúp CBCNV có việc làm, duy trì ổn định đời sống.

Về tài chính: Nguồn vốn của Công ty luôn được sử dụng hiệu quả. Công ty thực hiện khá tốt việc quản lý công nợ, không để nợ tồn đọng kéo dài, không để nguồn vốn của Công ty bị chiếm dụng, giảm chi phí sử dụng vốn không cần thiết. Về nguồn nhân lực: Công ty luôn chú trọng đến việc nâng cao năng lực và chất lượng của đội ngũ nhân viên đồng thời có các chính sách phù hợp nhằm thu hút nhân tài để bổ sung và nâng cao tính chuyên nghiệp cùng tác phong làm việc của nhân viên Công ty.

1.2. Nhu cầu của thị trường đối với các lĩnh vực SXKD của công ty:

Kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty phụ thuộc rất lớn vào nhu cầu thị trường. Trên thực tế vài năm trước khi công ty thực hiện tiến trình cổ phần hóa theo quy định của nhà nước, thì công ty là một trong những doanh nghiệp tương đối mạnh trong việc chuyên chở hàng hóa siêu trường siêu trọng là các máy biến áp, sứ cách điện,... với khách hàng chủ yếu là các tổng công ty Điện Lực miền Bắc, các công ty Nhiệt Điện mà Nhà nước giao cho.

Sau khi cổ phần hóa, cán bộ lãnh đạo công ty phải tự tìm kiếm nguồn khách hàng mới bổ sung nguồn khách hàng truyền thống hiện tại. Sự khó khăn ban đầu khi áp lực đến từ nhiều phía, cụ thể từ các cổ đông ngoài mua cổ phần trong DN. Tính đến nay lượng cổ đông ngoài DN chiếm 32% vốn điều lệ tương đương khoảng 15 tỷ đồng.

Hiện nay để khuyến khích các DNNN tiến hành CPH nhằm đẩy nhanh tiến trình cải cách doanh nghiệp nhà nước, các chính sách của nhà nước tạo rất nhiều ưu đãi cho hoạt động của doanh nghiệp sau CPH, cụ thể⁹:

⁹ Đoạn này được tóm tắt từ các trang web: dangkykinhdoanh.net, tuvanluat.net, tracuuluat.net. Và nghị định 109/2007/NĐ-CP ngày 26-6-2007 về việc chuyển đổi DNNN sang công ty cổ phần.

+ Được hưởng ưu đãi như đối với đối với các doanh nghiệp thành lập mới theo quy định của pháp luật về khuyến khích đầu tư mà không cần làm thủ tục cấp chứng nhận ưu đãi đầu tư.

+ Được miễn phí lệ phí trước bạ đối với việc chuyển những tài sản thuộc quyền quản lý và sử dụng của doanh nghiệp CPH thành sở hữu của CTCP.

+ Được miễn lệ phí cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh khi chuyển từ DN 100% vốn nhà nước sang công ty cổ phần.

+ Được duy trì các hợp đồng thuê nhà cửa, vật kiến trúc của các cơ quan nhà nước hoặc được mua lại theo giá thị trường để hoạt động SXKD.

+ Được hưởng các quyền sử dụng đất theo quy định của Luật đất đai trong trường hợp giá trị doanh nghiệp CPH đã bao gồm cả giá trị quyền sử dụng đất.

+ Được tiếp tục vay vốn tại ngân hàng thương mại, công ty tài chính, các tổ chức tín dụng khác của nhà nước theo cơ chế như đối với công ty nhà nước.

+ Được duy trì và phát triển quỹ phúc lợi dưới dạng hiện vật.

Những ưu đãi của nhà nước cho phép Công ty Cổ phần Dịch vụ và Vận Tải Điện Lực phát huy được những ưu thế của mình nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD.

Ngoài ra nền kinh tế thị trường đã làm xuất hiện các công ty tư nhân có sự đầu tư nguồn vốn tự có rất lớn cạnh tranh trên cùng lĩnh vực vận tải hàng hóa. Với trang thiết bị hiện tại, tuy đã được cải thiện nhiều sau khi cổ phần hóa nhưng hao mòn máy móc đồng thời sự phát triển của khoa học công nghệ cũng làm DN mất đi khá nhiều hợp đồng lớn trong các cuộc đấu thầu. Điều này làm ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu của DN.

2. Hiệu quả hoạt động SXKD của Công ty

2.1. Kết quả hoạt động SXKD

Công ty cổ phần Vận Tải và Dịch vụ Điện Lực đi vào hoạt động chính thức ngày 31/12/2003, trong quá trình thực hiện phương án SXKD và điều lệ công ty có những thuận lợi và khó khăn như sau:¹⁰

➤ *Thuận lợi:*

¹⁰ Phần này được tóm tắt từ Báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh sau CPH của doanh nghiệp.

- Được sự quan tâm của UBND tỉnh, các ban ngành chức năng đã tháo gỡ kịp thời những khó khăn, tạo mọi điều kiện để doanh nghiệp được hưởng các ưu đãi theo chế độ chính sách và pháp luật nhà nước quy định như Nghị định 44 về CPH DNNN, về luật khuyến khích đầu tư trong nước và luật đầu tư nước ngoài để doanh nghiệp có điều kiện về nguồn vốn để tái sản xuất, đầu tư theo chiều sâu, mở rộng SXKD của doanh nghiệp.

- Sự tăng trưởng kinh tế của Tỉnh Hải Phòng hàng năm đều đạt tỷ lệ cao từ 8-12%, nhất là lĩnh vực công nghiệp dịch vụ, thu hút bên ngoài đầu tư xây dựng vào tỉnh nên nhu cầu về vận tải bằng ô tô ngày càng cao.

- Dưới sự chỉ đạo của hội đồng quản trị, lãnh đạo công ty đã đồng tâm hiệp lực và giữ vững sự đoàn kết thống nhất trong CBCNV nên đã hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2009.

- Các cơ chế chính sách rõ ràng, thực hiện tốt nguyên tắc tập trung dân chủ nên đã huy động được nguồn vốn, tạo điều kiện cho SXKD.

- Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009 đã NQ mua sắm thêm Ô tô đầu kéo kiện hàng STST kịp thời phục vụ vận chuyển thiết bị là hàng STST cho các dự án lớn đã thắng thầu. Mua xe con phục vụ cho việc tìm kiếm thêm việc làm.

- Lãnh đạo công ty Điện Lực I cùng các đơn vị trong công ty Điện Lực I và các bạn hàng truyền thống vẫn ưu ái giao cho công ty một số công trình dưới dạng chỉ định thầu để tạo điều kiện giúp CBCNV có việc làm, duy trì ổn định đời sống.

➤ *Khó khăn:*

- Sau khi chuyển đổi sang CTCP nên bước đầu tư tưởng của người lao động trong công ty còn băn khoăn, lo lắng dẫn đến việc tham gia mua cổ phần còn ít và tốc độ chậm nên hoạt động SXKD còn bị hạn chế do thiếu vốn.

- Cơ sở SXKD luôn biến động, đặc biệt với ngành vận tải. Lực lượng vận tải ngoài quốc doanh đang phát triển một cách tự phát. Hiện tượng cung vượt quá cầu, vận tải chông chéo dẫn đến hiệu quả kinh doanh thấp.

- Do sự chi phối của nền kinh tế thị trường với áp lực suy giảm kinh tế toàn cầu nên trong năm 2009, khối lượng VTTB của các dự án trong ngành điện về cạnh ít. Riêng các công trình lớn như nhà máy nhiệt điện Hải Phòng, nhiệt điện QN

giai đoạn II hầu như VTTB không nhập cảng Hải Phòng, nguyên nhân do việc giải ngân giữa hai nhà nước Việt Nam và Trung Quốc chưa được giải quyết. Giá trị bóc xếp, vận chuyển MBA không cao vì phải đấu thầu và chào giá cạnh tranh nên công ty còn thiếu việc làm. Từ cuối năm 2010 và ngay những tháng đầu năm 2011 lãi suất tín dụng ở mức cao nên các chủ đầu tư khó tiếp cận các nguồn vốn để thực hiện tiếp dự án.

- Bộ phận vận tải thủy còn thiếu việc làm, bộ phận vận tải bộ gặp nhiều khó khăn do giá xăng tăng, chế độ tiền lương mới theo quy định của nhà nước cũng tăng trong đó giá cước vận tải không đổi. Trong cơ chế thị trường có nhiều diễn biến phức tạp mà trình độ quản lý của một số cán bộ còn bị hạn chế.

- Công tác thanh quyết toán, thu tiền của các công trình trong năm 2009 đã có nhiều tiến bộ nhưng vẫn còn nhiều bất cập cần phải khắc phục để hiệu quả tốt hơn.

- Đối với hệ thống kho, bãi của công ty hiện nay lượng hàng qua kho giảm mạnh và ít có hàng về vì các chủ dự án thực hiện việc vận chuyển thẳng từ cảng đến chân công trình nhằm giảm chi phí sản xuất.

- Các hợp đồng vận chuyển MBA ít, giá trị bóc xếp, vận chuyển MBA không cao vì phải đấu thầu và chào giá cạnh tranh vô cùng khốc liệt nên Công ty còn thiếu việc làm.

- Trong năm 2010 thị trường giá cả nguyên, nhiên vật liệu phục vụ cho hoạt động SXKD - ĐTXD biến động bất thường với chiều hướng tăng cao nên đã ảnh hưởng đến công tác SXKD. Mặt khác khối lượng VTTB nhập khẩu của các dự án qua cảng giảm mạnh.

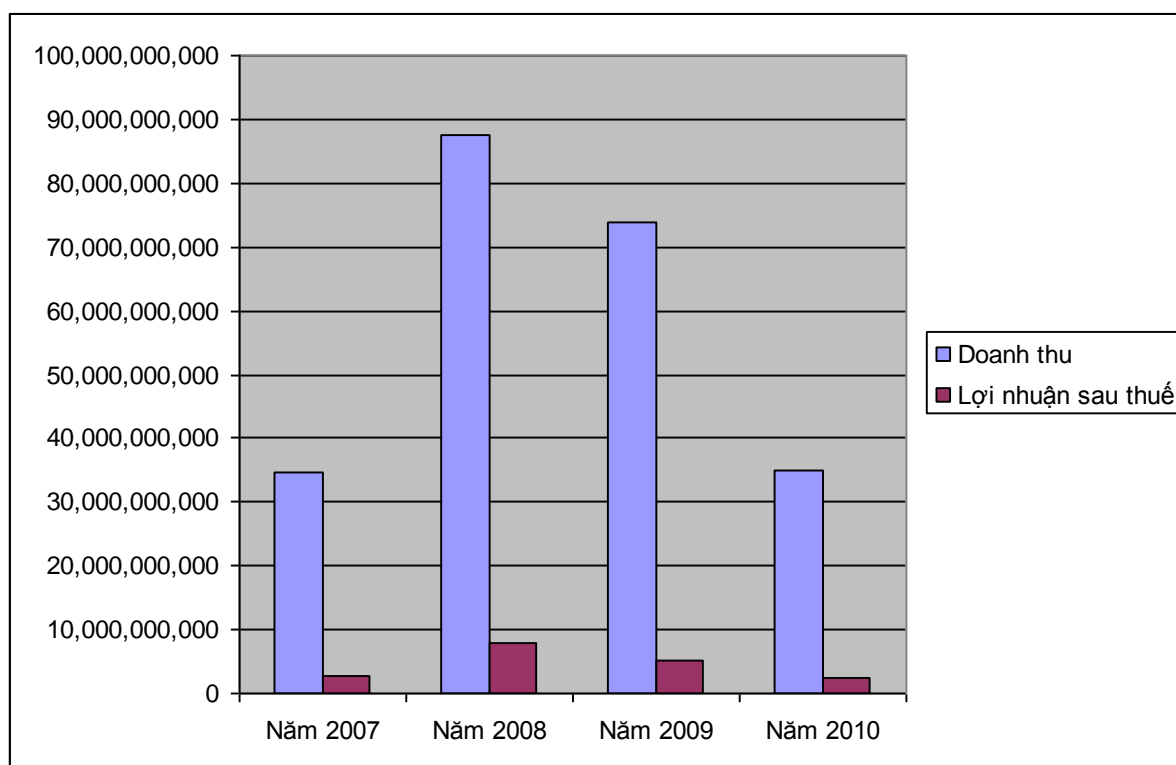
Mặc dù có nhiều khó khăn, nhưng trong 6 năm qua (2000- 2005), dưới sự lãnh đạo của Đảng bộ và HĐQT, ban giám đốc cùng sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên lao động, công ty đã đạt được một số thành tựu như sau:

Bảng 1: Tình hình tài chính của công ty qua các năm 2007 – 2010:

Đơn vị: Đồng

TT	Diễn giải	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
1	Vốn chủ sở hữu	53,555,599,598	60,713,907,483	61,164,018,114	59,139,332,543

2	Tổng tài sản	70,770,927,447	82,739,968,785	89,705,629,896	74,858,988,726
3	Doanh thu	34,688,827,725	87,530,349,366	73,992,352,572	35,000,254,884
4	Chi phí	31,658,690,934	78,450,675,092	67,631,273,414	31,780,960,258
5	LNST	2,605,917,640	7,893,163,265	4,770,890,369	2,414,470,969
6	Lao động BQ(người)	137	139	142	133
7	Thu nhập BQ	2,465,000	3,000,000	3,600,000	3,100,000
8	ROE	4.87%	13.00%	7.80%	4.08%
9	ROS	7.51%	9.02%	6.45%	6.90%
10	ROA	3.68%	9.54%	5.32%	3.23%



Hình 1. Biểu đồ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận sau thuế của Công ty

Doanh thu là một chỉ tiêu quan trọng đối với bất kỳ một công ty nào bởi mức doanh thu quyết định đến các khoản lợi nhuận, đến nghĩa vụ đối với nhà nước. Ở Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch Vụ Điện Lực sau 4 năm chỉ tiêu doanh thu biến đổi theo chiều hướng giảm. Năm 2008, doanh thu của công ty tăng 152% so với năm 2007 do công việc đều, ổn định, đồng thời nền kinh tế VN duy trì mức ổn định. Tuy nhiên đến năm 2009 thì doanh thu của công ty bắt đầu có xu hướng giảm, tương đương với mức giảm 15% so với năm trước. Và đến năm 2010 thì mức giảm doanh thu đã tăng lên đáng kể, 53% so với năm 2009. Sự biến động lớn của nền kinh tế thế giới đã ảnh hưởng không nhỏ đến kinh tế Việt Nam và đó đã làm trở ngại chính cho doanh thu của công ty.

Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế cũng giảm một cách đáng kể nếu so sánh năm 2010 với năm 2009 thì con số này chỉ còn chưa đầy một nửa là 5%. Đây là mức thấp nhất trong vòng 4 năm trở lại đây tính từ năm 2007.

Nhận xét: Nhìn vào kết quả hoạt động SXKD của Công ty Cổ phần Vận tải và Dịch Vụ Điện Lực ta thấy 4 năm sau khi tăng vốn điều lệ lên 47 tỷ, công ty đã đi vào hoạt động SXKD tương đối ổn định tuy nhiên do sự biến động của thị trường nên công việc thiếu, dẫn đến việc giảm sút lợi nhuận. Doanh thu hàng năm có tăng

nhưng không ổn định, mức tăng không đều và còn ở mức thấp, hàng năm công ty đều có lợi nhuận trước thuế và hoàn thành đầy đủ nghĩa vụ với ngân sách nhà nước; tuy nhiên lợi nhuận ròng các năm còn ở mức thấp, cần chú ý đến điều này để phân tích hiệu quả hoạt động SXKD của công ty; thu nhập của người lao động có sự cải thiện qua các năm, nếu nhìn ở mức độ tổng hợp so với thị trường lao động chung thì mức thu nhập này là thấp, đời sống của người lao động còn nhiều khó khăn. Tuy nhiên đây cũng đã thể hiện sự nỗ lực của cán bộ công nhân viên của công ty trong giai đoạn này; tỷ lệ lãi chia cổ tức hàng năm có xu hướng giảm, tuy nhiên đây cũng chưa thể khẳng định là điều không tốt vì sự trích lập vào các quỹ có thể tăng lên, cần phân tích các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động SXKD mới có thể kết luận.

2.2. Các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

2.2.1. Phân tích kết quả kinh doanh:

2.2.1.1. Phân tích thu nhập:

Năm 2010 là năm mà tổng thu nhập của công ty giảm sút nhiều nhất trong vòng 4 năm sau khi tăng vốn điều lệ lên 47 tỷ. Tốc độ tăng trưởng tổng thu nhập của công ty là -52,7%. Tổng thu nhập năm 2010 là 35,000,254,884 đồng, giảm (38,992,097,688) đồng so với giá trị 73,992,352,572 đồng của năm 2009. Điều này chứng tỏ tình hình SXKD của công ty không mấy khả quan trong năm qua.

Từ bảng phân tích thu nhập ta thấy rằng thu nhập ta thấy rằng thu nhập từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty trong năm 2009 chiếm tỷ trọng 94.36% và năm 2010 là 90,7% trong tổng thu nhập của công ty. Trong cả hai năm thu nhập từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ đều chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập của công ty là rất phù hợp bởi công ty là chuyên về vận chuyển hàng hóa, hoạt động vận tải là hoạt động chủ yếu do đó thu nhập chủ yếu là thu nhập từ lãi. Tỷ trọng thu nhập từ bán hàng và cung cấp dịch vụ trong tổng thu nhập năm 2010 đã giảm 3,66% so với năm 2009.

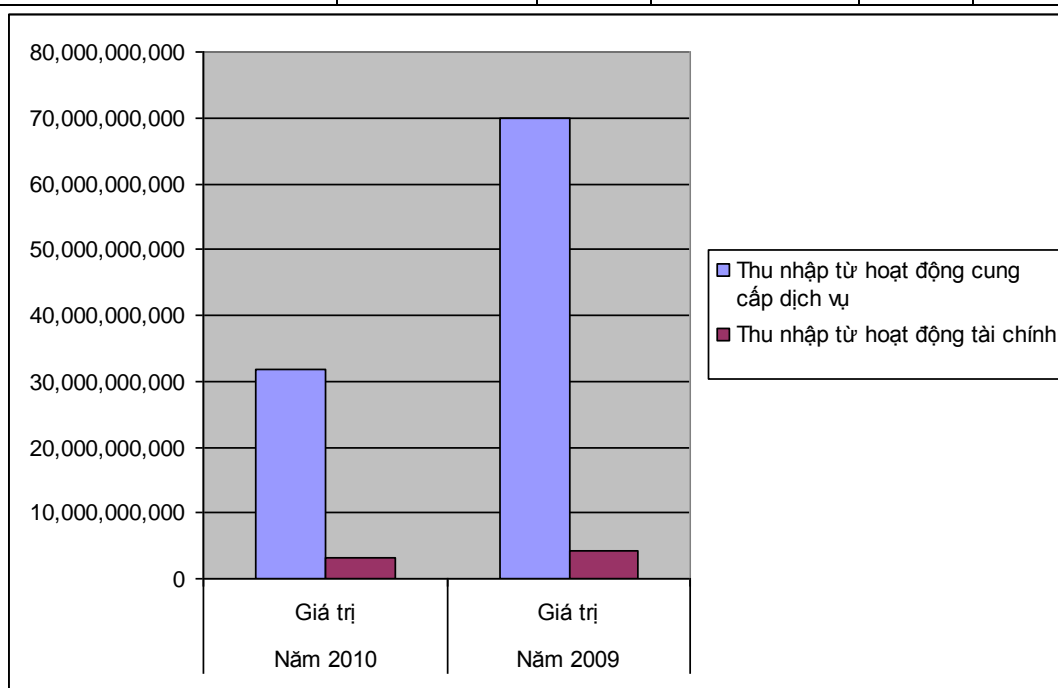
Xét về giá trị, tỷ trọng của khoản thu nhập từ bán hàng và cung cấp dịch vụ trong tổng thu nhập của công ty giảm chứng tỏ tốc độ tăng trưởng của khoản doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ nhỏ hơn tốc độ tăng trưởng tổng thu nhập của

công ty. Cụ thể: giá trị của khoản thu nhập từ bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 là 69,819,255,529 đồng, năm 2010 là 31,744,292,822 đồng, giảm (38,074,962,707) đồng so với năm 2009 và tốc độ tăng trưởng giảm 54,53%.

Một khoản thu nhập khác cũng ảnh hưởng đến doanh thu của công ty, đó là thu nhập từ hoạt động tài chính. Nhưng cũng như thu nhập từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, chỉ tiêu này cũng giảm 21,98%. Tuy nhiên vì giá trị của khoản thu nhập từ hoạt động tài chính là không lớn, năm 2010 là 3,255,962,062 đồng nên tỷ trọng khoản này trong tổng thu nhập cũng không cao chiếm 9,3%.

Bảng 2. Bảng phân tích thu nhập của công ty

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2009		Chênh lệch	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tốc độ
Thu nhập từ hoạt động cung cấp dịch vụ	31,744,292,822	90.70%	69,819,255,529	94.36%	(38,074,962,707)	-54.53%
Thu nhập từ hoạt động tài chính	3,255,962,062	9.30%	4,173,097,043	5.64%	(917,134,981)	-21.98%
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	1,411,342,040	43.35%	1,314,973,062	31.51%	96,368,978	7.33%
Doanh thu hoạt động tài chính khác	1,844,620,022	56.65%	2,858,123,981	68.49%	(1,013,503,959)	-35.46%
Tổng thu nhập	35,000,254,884	100%	73,992,352,572	100%	(38,992,097,688)	-52.70%



Biểu đồ 2: Cơ cấu thu nhập năm 2009-2010.

2.2.1.2. Phân tích chi phí:

Sự sụt giảm mạnh của thu nhập cũng làm tổng chi phí của doanh nghiệp năm 2010 giảm theo. Tổng chi phí năm 2009 của công ty là 67,631,273,414 đồng, năm 2010 giảm 35,850,313,156 đồng còn 31,780,960,258 đồng. Tuy nhiên tốc độ giảm của chi phí là 53,01 %, nhỏ hơn tốc độ tăng trưởng doanh thu (52,7%) chứng tỏ hoạt động kinh doanh năm 2010 có hiệu quả hơn so với năm 2009.

Nhìn vào bảng trên ta thấy rằng trong tổng chi phí của công ty, giá vốn hàng bán, chi phí hoạt động và các khoản chi phí tương tự chiếm phần lớn trong tổng chi phí của công ty. Ta cũng dễ dàng nhận thấy rằng trong năm 2010 cơ cấu chi phí của công ty có một sự thay đổi rõ rệt là tỷ trọng chi phí hoạt động giảm mạnh và tỷ trọng chi phí phí thuê thu nhập doanh nghiệp tăng mạnh. Sau đây ta sẽ xem xét kỹ hơn về từng khoản mục chi phí.

Ta nhận thấy chi phí *giá vốn hàng bán* luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí. Đây là điều phù hợp với doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải hàng hóa. Năm 2009, chi phí này là 59,873,771,640 đồng chiếm 88.53% tổng chi phí. Đến năm 2010 lượng giá vốn hàng bán đã giảm đi 35,000,562,977 đồng còn 24,873,208,663 đồng chiếm 78.26%. Tốc độ giảm là 11.6%

Chi phí hoạt động của công ty là các khoản chi không trực tiếp mang lại lợi nhuận nhưng không thể thiếu, bao gồm các khoản như chi phí cho nhân viên, chi về tài sản, chi cho hoạt động quản lý và công vụ... Cũng như hầu hết các khoản mục chi phí khác, chi phí hoạt động của năm 2010 cũng giảm về giá trị so với năm 2009, tuy nhiên tốc độ tăng chi phí hoạt động chậm hơn tốc độ tăng tổng chi phí do đó tỷ trọng chi phí hoạt động năm 2010 đã giảm 50,95% so với năm 2009.

Kết luận: Nhìn một cách tổng quát ta thấy rằng trong năm 2010 cả doanh thu và chi phí của công ty năm 2010 đều giảm mạnh. Ta cũng dễ dàng nhận thấy rằng lợi nhuận, tức chênh lệch giữa thu nhập và chi phí, của công ty trong năm 2010 cũng giảm một cách rõ rệt.

Bảng 3 . Bảng phân tích chi phí của công ty.

Chi tiêu	Năm 2010		Năm 2009		Chênh lệch		Tốc độ	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Giá vốn hàng bán	24,873,208,663	78.26%	59,873,771,640	88.53%	(35,000,562,977)	-10.27%	-58.46%	-11.60%
Chi phí tài chính	1,574,167,584	4.95%	2,605,920,290	3.85%	(1,031,752,706)	1.10%	-39.59%	28.55%
Chi phí hoạt động	6,251,235	0.02%	12,743,621	0.02%	(6,492,386)	0.00%	-50.95%	4.39%
Chi phí nguyên vật liệu	6,251,235	100.00%	12,743,621	100.00%	(6,492,386)	0.00%	-50.95%	0.00%
Chi phí phải trả	4,268,764,224	13.43%	3,872,976,290	5.73%	395,787,934	7.71%	10.22%	134.55%
Chi phí trả trước dài hạn	326,406,002	7.65%	660,214,941	17.05%	(333,808,939)	-9.40%	-50.56%	-55.14%
Chi phí phải trả khác	1,003,251,236	23.50%	1,081,046,237	27.91%	(77,795,001)	-4.41%	-7.20%	-15.80%
Chi phí phải trả ngắn hạn khác	2,939,106,986	68.85%	2,131,715,112	55.04%	807,391,874	13.81%	37.88%	25.09%
Chi phí dự phòng các khoản phải thu khó đòi	(103,772,624)	-0.33%	(103,772,624)	-0.15%	-	-0.17%	0.00%	
Chi phí dự phòng trợ cấp mất việc	40,917,954	0.13%	40,917,954	0.06%	-	0.07%	0.00%	
Chi phí thuế	1,121,423,222	3.53%	1,328,716,243	1.96%	(207,293,021)	1.56%	-15.60%	79.60%
Thuế TNDN	804,823,657	71.77%	1,112,638,853	83.74%	(307,815,196)	-11.97%	-27.67%	-14.29%
Thuế khác	316,599,565	28.23%	216,077,390	16.26%	100,522,175	11.97%	46.52%	73.61%
Tổng chi phí	31,780,960,258	100%	67,631,273,414	100%	(35,850,313,156)	0.00%	-53.01%	0.00%

2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động:

2.2.2.1. Phân tích cơ cấu lao động của công ty

Bảng 4. Cơ cấu lao động của công ty

Chi tiêu		Năm 2010		Năm 2009	
		Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng
Tổng số lao động		140	100%	142	100%
Phân loại theo giới tính	Nam	98	70.00%	100	70.42%
	Nữ	42	30.00%	42	29.58%
Phân loại theo trình độ	Đại học, cao đẳng	28	20.00%	30	21.13%
	Trung cấp	22	15.71%	22	15.49%
	CN kỹ thuật	50	35.71%	50	35.21%
	Lao động phổ thông	40	28.57%	40	28.17%

Theo báo cáo của công ty, số lao động bình quân năm 2010 là 133 người giảm so với năm 2009 là 9 người. Do công ty hoạt động trong lĩnh vực vận tải đòi hỏi lao động phải có sức khỏe và trình độ kỹ thuật nhất định. Đáp ứng yêu cầu đó, đội ngũ cán bộ, nhân viên của công ty hầu hết đều là những CN kỹ thuật và lao động phổ thông, chiếm 65% năm 2010. Sở dĩ số lượng lao động không tăng trong năm 2010 vì lượng công việc ít, doanh thu thấp không đủ chi trả lương công nhân.

2.2.2.2. Hiệu quả sử dụng lao động:

Như chúng ta đã biết, lao động là một trong 3 yếu tố quan trọng quyết định đến quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Dù trang thiết bị, máy móc, phương tiện vận tải có hiện đại đến đâu cũng không thể tự bản thân nó tạo ra của cải vật chất mà phải có sự tác động của con người để có thể biến đổi đầu vào thành đầu ra. Sử dụng tốt nguồn lao động là biểu hiện trên các mặt về số lượng và thời gian lao động. Đó là yếu tố hết sức quan trọng làm tăng khối lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, tăng lợi nhuận cho công ty. Do đó, yếu tố lao động là vô cùng quan trọng, giữ vai trò chủ đạo trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Sau đây là một số nhận định đánh giá chung khi phân tích tình hình sử dụng lao động của công ty POTRACO:

Bảng 5. Sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động:

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Doanh thu thuần	35,000,254,884	73,992,352,572	(38,992,097,688)	-52.70%
Lợi nhuận sau thuế	2,414,470,969	4,770,809,369	(2,356,338,400)	-49.39%
Tổng số lao động bình quân	133	142	(9)	-6.34%
Sức sản xuất của lao động	263,159,811	521,072,905	(257,913,094)	-49.50%
Sức sinh lợi của lao động	18,153,917	33,597,249	(15,443,332)	-45.97%

Ta thấy rằng trong năm 2010, doanh thu và lợi nhuận cùng với số lao động của công ty đều giảm, do đó sức sản xuất của lao động và sức sinh lợi của lao động của Công ty cũng giảm mạnh. Cụ thể:

- Sức sản xuất của lao động năm 2009 là 521,072,905 thì đến năm 2010 chỉ còn 263,159,811 đồng giảm so với năm 2009 là 257,913,094 đồng và tốc độ giảm là 49,5%. Với sức sản xuất của lao động như vậy, trong năm 2010 trung bình mỗi nhân viên của công ty làm ra gần 264 triệu đồng doanh thu cho công ty, con số này chỉ bằng một nửa so với năm 2009.

- Sức sinh lợi của lao động năm 2010 là 18,153,917 đồng đã giảm 15,443,332 đồng so với mức 33,597,249 đồng của năm 2009. Như vậy, trung bình mỗi lao động trong năm 2009 tạo ra được cho công ty gần 34 triệu đồng lợi nhuận thì đến năm 2010 trung bình mỗi lao động chỉ tạo ra cho công ty hơn 18 triệu đồng lợi nhuận, giảm gần một nửa so với năm 2009.

Sức sản xuất của lao động và sức sinh lợi của lao động ta thấy rằng trong năm 2010 giảm mạnh so với năm 2009 chứng tỏ trong năm 2010 công ty đã sử dụng lao động chưa hợp lý và không có hiệu quả.

Sức sản xuất của lao động chịu tác động của hai nhân tố là số lao động và doanh thu và sức sinh lợi của lao động chịu tác động từ hai nhân tố là số lao động và lợi nhuận. Sau đây ta sẽ xem xét kỹ hơn về ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động.

Các kí hiệu:

- DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i
- LD_i : số lao động bình quân năm i
- $\Delta SSX_{i,d}, \Delta SSL_{i,d}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm $i+1$ và năm i

- $\Delta SSX_{ld}(X)$, $\Delta SSL_{ld}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

***) Sức sản xuất của lao động**

$$\text{Sức sản xuất của lao động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

$$\Delta SSX_{ld} = \frac{DT_{2010}}{LD_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{LD_{2009}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lao động lên sức sản xuất của lao động

$$\Delta SSX_{ld}(LD) = \frac{DT_{2009}}{LD_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{LD_{2009}} = \frac{73,992,352,572}{133} - \frac{73,992,352,572}{142} = 35,260,573$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của lao động

$$\Delta SSX_{ld}(DT) = \frac{DT_{2010}}{LD_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{LD_{2010}} = \frac{35,000,254,884}{133} - \frac{73,992,352,572}{133} = -257,913,094$$

Như vậy, lao động giảm đã ảnh hưởng đến sức sản xuất của lao động. Cụ thể lao động giảm 9 người đã làm cho sức sản xuất của lao động tăng lên 35,260,573. Doanh thu giảm mạnh đã làm giảm sức sản xuất của lao động đi 257,913,094. Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố lao động và doanh thu lên sức sản xuất của lao động của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{ld} = 35,260,573 - 257,913,094 = -222,652,521$$

***) Sức sinh lợi của lao động**

$$\text{Sức sinh lợi của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

$$\Delta SSL_{ld} = \frac{LN_{2010}}{LD_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{LD_{2009}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lao động lên sức sinh lợi của lao động

$$\Delta SSL_{ld}(LD) = \frac{LN_{2009}}{LD_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{LD_{2009}} = \frac{4,770,809,369}{133} - \frac{4,770,809,369}{142} = 2,273,498$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sinh lợi của lao động

$$\Delta SSL_{ld}(DT) = \frac{LN_{2010}}{LD_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{LD_{2010}} = \frac{2,414,470,969}{133} - \frac{4,770,809,369}{142} = -15,443,332$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố lao động và lợi nhuận lên sức sinh lợi của lao động của Công ty:

$$\Delta SSL_{ld} = 2,273,498 - 15,443,332 = -13,169,833$$

*) Ngoài chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động, ta có thể xét hiệu quả sử dụng lao động qua một số chỉ tiêu khác như sau:

Số lao động tiết kiệm được do tăng năng suất lao động:

$$\Delta LD = LD_{2010} - LD_{2009} * \frac{DT_{2010}}{DT_{2009}} = 133 - 142 * \frac{35,000,254,884}{73,992,352,572} = 66$$

$\Delta LD = 66$ có nghĩa là với năng suất lao động như năm 2009, để đạt được doanh thu như năm 2010 thì Công ty cần sử dụng lượng lao động là $133 - 66 = 67$ lao động, nhưng trên thực tế do năng suất lao động giảm đi nên Công ty 133 lao động.

Quỹ lương của Công ty được tính theo cơ chế khoán. Theo đó, nếu lượng lao động của công ty là 67 lao động thì chi phí trung bình tháng chi cho nhân viên, trong đó bao gồm cả lương, là:

$$67 \times 3,100,000 = 207,700,000 \text{ đồng}$$

Trong thực tế, chi phí cho nhân viên của công ty trong năm 2010 là:

$$133 \times 3,100,000 = 412,300,000 \text{ đồng}$$

tức là quỹ lương của công ty đã thâm hụt:

$$412,300,000 - 207,700,000 = 204,600,000 \text{ đồng}$$

Như vậy, không những Công ty đã thâm hụt một khoản chi phí lớn lên đến 204,600,000 đồng mà thu nhập của cán bộ, nhân viên của Công ty cũng bị giảm đi nhiều.

Kết luận: Trong năm 2010 công ty sử dụng lao động có kém hiệu quả hơn so với năm 2009 thể hiện ở sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm 2010 đều giảm so với năm 2009, quỹ lương của Công ty bị thâm hụt trong khi thu nhập của nhân viên không được cải thiện.

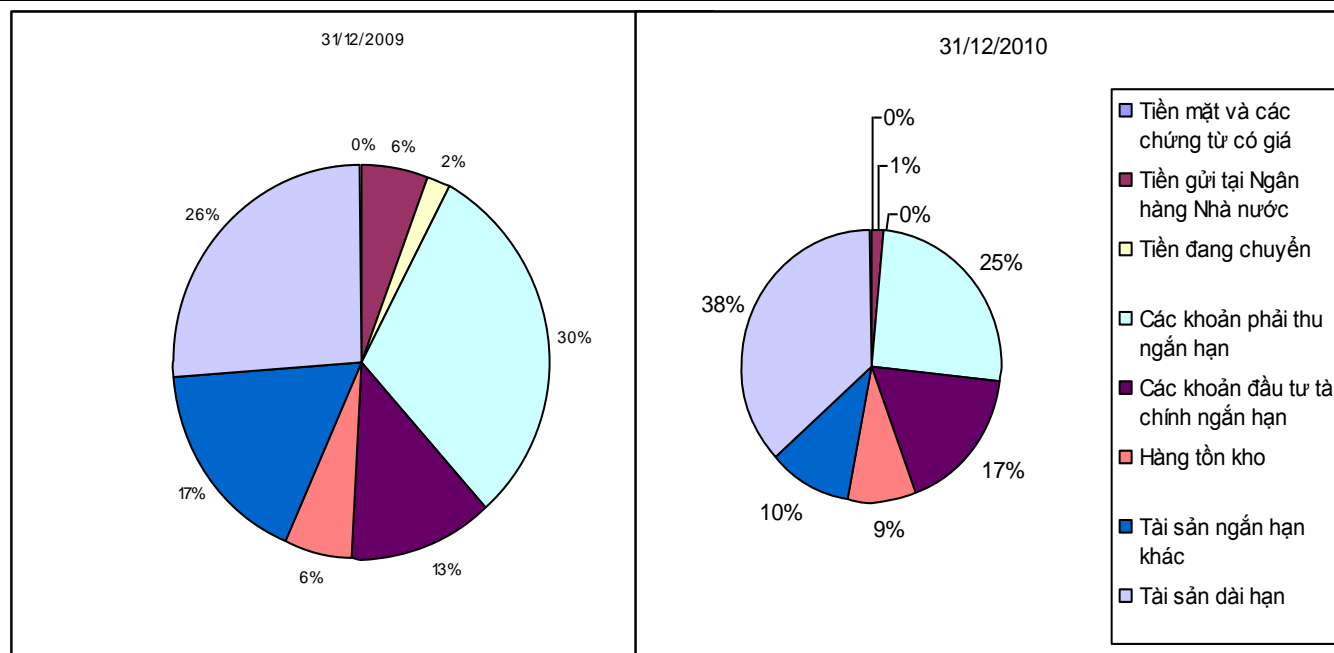
2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản:

2.2.3.1. Tài sản của công ty:

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 01 “Chuẩn mực chung”: tài sản là nguồn lực do doanh nghiệp kiểm soát và có thể thu được lợi ích kinh tế trong tương lai. Cơ cấu tài sản tại thời điểm cuối năm 2006 và 2007 của Công ty như sau:

Bảng 6: Tài sản của công ty tại thời điểm 31/12/2009 và 31/12/2010.

TÀI SẢN	31/12/2010	Tỷ trọng 2010	31/12/2009	Tỷ trọng 2009	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Tiền mặt và các chứng từ có giá	179,761,940	0.24%	86,256,600	0.10%	93,505,340	108.40%
Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước	1,090,650,012	1.46%	5,076,489,723	5.66%	(3,985,839,711)	-78.52%
Tiền đang chuyển			1,924,280,000	2.15%	(1,924,280,000)	-100.00%
Các khoản phải thu ngắn hạn	18,817,253,352	25.14%	27,227,458,729	30.35%	(8,410,205,377)	-30.89%
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	13,040,342,000	17.42%	11,259,900,000	12.55%	1,780,442,000	15.81%
Hàng tồn kho	6,525,957,390	8.72%	5,276,484,239	5.88%	1,249,473,151	23.68%
Tài sản ngắn hạn khác	7,449,903,015	9.95%	15,087,933,799	16.82%	(7,638,030,784)	-50.62%
Tài sản dài hạn	27,755,121,017	37.08%	23,766,826,806	26.49%	3,988,294,211	16.78%



Biểu đồ 5: Cơ cấu tài sản của công ty

Ta thấy rằng tài sản (tài sản Có) của Công ty chủ yếu tiền mặt và các chứng từ có giá, tài sản dài hạn và các khoản phải thu ngắn hạn. Điều này là phù hợp với một công ty vận tải, do lượng tài sản chủ yếu là các phương tiện máy móc có giá lớn khấu hao trong nhiều năm, và lượng tiền khi thanh toán thường không nhận được ngay mà phải để khi kết thúc công trình.

Tiền mặt và các chứng từ có giá tính tại thời điểm 31/12/2010 là 179,761,940 đồng, tăng 93,505,340 so với 31/12/2009. Tốc độ tăng trưởng đạt 108,4%, đây là chỉ tiêu duy nhất tăng trong tổng tài sản của công ty. Tuy nhiên chưa thể khẳng định đây là dấu hiệu tốt hay xấu nên cần phải phân tích thêm để biết rõ hơn.

Tài sản dài hạn của công ty đã tăng 3,999,294,211 so với năm 2009, tương đương với 16,78%. Năm 2010 tài sản dài hạn có xu hướng tăng 27,755,121,017 chiếm tỷ trọng 37,08% trong tổng tài sản. Tài sản dài hạn tăng do tài sản cố định hữu hình của công ty tăng. Cụ thể như sau:

Chỉ tiêu	31/12/2010		31/12/2009		Chênh lệch
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá Trị	Tỷ trọng	
Tài sản dài hạn	27,755,121,017	100%	23,766,826,806	100%	3,988,294,211
Tài sản cố định hữu hình	27,513,214,100	99.13%	23,169,466,535	97.49%	4,343,747,565
Nguyên giá	35,039,149,152		41,300,871,178		
Hao mòn lũy kế	(7,525,935,052)		(18,131,404,643)		
Tài sản dài hạn khác	241,906,917	0.87%	597,360,271	2.51%	(355,453,354)

Bảng 7 : Cơ cấu tài sản dài hạn của DN năm 2009 và 2010

Tài sản cố định hữu hình của công ty tại thời điểm cuối năm 2010 tăng 4,343,747,565 đồng so với thời điểm kết thúc năm 2009 với tổng giá trị là 27,513,214,100 đồng chiếm 99,13% tổng tài sản của công ty, tăng 1,64%. Tài sản cố định của công ty chủ yếu là nhà cửa – vật kiến trúc, kho bãi cho việc lưu kho hàng hóa của các công ty ký gửi, phương tiện vận tải - truyền dẫn phục vụ cho công tác vận chuyển hàng hóa siêu trường siêu trọng và thiết bị dụng cụ phục vụ công tác quản lý của công ty. Nhìn chung, tổng giá trị tài sản cố định của công ty đang tăng lên và tỷ trọng tài sản cố định hữu hình trên tổng tài sản cũng có xu hướng tăng dần. Giá trị cụ thể từng tài sản như sau:

Giá trị tài sản của Công ty tại thời điểm 31/12/2009

Các khoản phải thu của công ty cũng có sự thay đổi trong năm 2010, cụ thể như sau:

Bảng 8: Các khoản phải thu của DN tính đến thời điểm 30/06/2010

Chỉ tiêu	31/12/2008		31/12/2009		30/12/2010	
	Tổng số	Tỷ trọng	Tổng số	Tỷ trọng	Tổng số	Tỷ trọng
Phải thu từ khách hàng	17,829,918,402	97,2%	25,120,733,220	92,3	10,106,459,924	53,7%
Trả trước cho người bán	390,983,430	2,1%	2,139,960,273	7,9	5,682,211,663	30,2%
Phải thu nội bộ	-	-	-	-	-	-
Phải thu theo tiến độ hợp đồng xây dựng	-	-	-	-	3,079,074,007	-
Phải thu khác	533,645,880	2,9%	70,537,860	0,3	53,280,382	0,3%
Dự phòng phải thu khó đòi	(418,441,719)	-2,3%	(103,772,624)	-0,4%	(103,772,624)	-0,6%
Tổng cộng	18,336,105,993	100%	27,227,458,729	100%	18,817,253,352	100,0%

Các khoản phải thu từ khách hàng có xu hướng giảm dần qua các năm. Đây là tín hiệu tốt cho công ty trong thời gian tới. Năm 2008 số tiền phải thu từ khách hàng là 17,829,918,402 đồng, chiếm 97,2%, đến năm 2009 thì khoản phải thu từ khách hàng đã tăng lên 25,120,733,220 đồng tuy nhiên tỷ trọng lại giảm so với năm trước là 92,3%. Tính đến thời điểm tháng 12/2010, phải thu từ khách hàng đã giảm hẳn, chỉ còn 10,106,459,924 đồng. Đây có thể coi là ưu điểm của công ty. Tuy nhiên một phần cũng do khối lượng công việc năm 2010 công ty nhận được ít, doanh thu sụt giảm hẳn so với mọi năm, nên số tiền phải thu từ khách hàng không nhiều.

Kết luận: Sau khi tìm hiểu từng khoản mục trong tổng tài sản ta có được cơ cấu tài sản của Công ty như sau:

TỔNG TÀI SẢN	31/12/2010		31/12/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Ngắn hạn	47,103,867,709	63%	65,938,803,090	74%
Dài hạn	27,755,121,017	37%	23,766,826,806	26%
Tổng tài sản	74,858,988,726	100%	89,705,629,896	100%

Ta thấy rằng trong năm 2010 tài sản của công ty giảm. Hầu hết các khoản mục tài sản trong tổng tài sản đều giảm ngoại trừ chỉ tiêu tài sản dài hạn. Khoản mục tài sản tăng nhiều nhất là tiền mặt và các chứng từ có giá khác. Bên cạnh đó ta

cũng thấy rằng tổng tài sản của Công ty chủ yếu là tài sản dài hạn, tuy nhiên tại thời điểm cuối năm tỷ trọng tài sản ngắn hạn đã tăng so với tỷ trọng này tại thời điểm kết thúc năm 2009.

2.2.3.2. *Hiệu quả sử dụng tổng tài sản của công ty:*

Bảng 9. Sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Doanh thu thuần	35,000,254,884	73,992,352,572	(38,992,097,688)	-53%
Lợi nhuận sau thuế	2,414,470,969	4,770,809,369	(2,356,338,400)	-49%
Tổng tài sản bình quân	82,282,309,311	86,222,799,341	(3,940,490,030)	-5%
Sức sản xuất của tổng tài sản	0.425	0.858	(0.433)	-50%
Sức sinh lợi của tổng tài sản	0.029	0.055	(0.026)	-47%

Ta thấy rằng các chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản của Công ty là tương đối cao. Sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản của Công ty năm 2009 đạt 0,858 và 0,061, có nghĩa là với mỗi 1000 đồng tài sản tham gia vào hoạt động kinh doanh chỉ mang về cho Công ty 858 đồng doanh thu và 61 đồng lợi nhuận. Sang năm 2010, các chỉ tiêu này đã giảm sút đi tương đối nhiều, cụ thể sức sản xuất đã giảm đi 0.425 và sức sinh lợi đã giảm còn 0,029. Sau đây ta sẽ xem xét ảnh hưởng của các nhân tố tổng tài sản và doanh thu/lợi nhuận lên sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản.

Các ký hiệu sử dụng: DT_i, LN_i: doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i

TTS_i: Tổng tài sản bình quân năm i

ΔSSX_{TTS}, ΔSSL_{TTS}: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản năm i+1 và năm i

ΔSSX_{TTS}(X), ΔSSL_{TTS}(X): chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

***) Sức sản xuất của tổng tài sản**

$$\text{Sức sản xuất của tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản lên sức sản xuất của tổng tài sản

$$\Delta SSX_{tts}(TTS) = \frac{DT_{2009}}{TTS_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TTS_{2009}} = \frac{35,000,254,884}{82,282,309,311} - \frac{35,000,254,884}{86,222,799,341} = 0,0195$$

Do tổng tài sản trung bình của công ty năm 2010 giảm so với tổng tài sản trung bình của năm 2009 do đó đã làm cho sức sản xuất của tổng tài sản tăng lên 0,0195.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tổng tài sản

$$\Delta SSX_{tts}(DT) = \frac{DT 2010}{TTS 2010} - \frac{DT 2009}{TTS 2009} = \frac{35,000,254,884}{82,282,309,311} - \frac{73,992,352,572}{82,282,309,311} = -0,4739$$

Khi xét đến sức sản xuất của bất kỳ yếu tố đầu vào nào, doanh thu luôn là nhân tố làm tăng sức sản xuất của các yếu tố đầu vào đó, vì doanh thu năm 2010 giảm 38,992,097,688 đồng so với doanh thu năm 2009. Với sức sản xuất của tổng tài sản, doanh thu giảm đã làm cho sức sản xuất của tổng tài sản giảm lên 0,4739.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng tài sản và doanh thu lên sức sản xuất của tổng tài sản của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TTS} = 0,0195 - 0,4739 = -0,4544$$

***) Sức sinh lợi của tổng tài sản**

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản lên sức sinh lợi của tổng tài sản

$$\Delta SSL_{tts}(TTS) = \frac{LN 2009}{TTS 2010} - \frac{LN 2009}{TTS 2009} = \frac{4,770,809,369}{82,282,309,311} - \frac{4,770,809,369}{86,222,799,341} = 0,002$$

Khi tổng tài sản giảm một lượng 3,940,490,030 đồng đã làm cho sức sinh lợi của tổng tài sản tăng lên 0.002, có nghĩa là khi tài sản tăng lên 1000 đồng thì làm ảnh hưởng tăng sức sinh lợi của tổng tài sản đi 2 đồng. Như vậy, tổng tài sản ảnh hưởng không nhiều đến sức sinh lợi của tổng tài sản.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sinh lợi của tổng tài sản

$$\Delta SSL_{tts}(DT) = \frac{LN 2010}{TTS 2010} - \frac{LN 2009}{TTS 2009} = \frac{2,414,470,969}{82,282,309,311} - \frac{4,770,809,369}{82,282,309,311} = -0,0286$$

Do lợi nhuận năm 2010 giảm mạnh -2,833,419,336 đồng làm cho sức sinh lợi của tổng tài sản giảm đi 0.0286.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng tài sản và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng tài sản của Công ty như sau:

$$\Delta SSL_{TTS} = 0,002 - 0,0286 = - 0,0266$$

Điều đó có nghĩa là mỗi 1000 đồng tài sản trung bình của năm 2010 sinh lợi ít hơn mỗi 1000 đồng tài sản trung bình của năm 2009 là 2,66 đồng. Như vậy trong năm 2010 công ty sử dụng tổng tài sản có ít hiệu quả hơn so với năm 2009, thể hiện ở chỗ cả sức sinh lợi và sức sản xuất của tổng tài sản năm 2010 đều giảm so với cùng chỉ tiêu năm 2009.

2.2.3.3. *Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn:*

Bảng 10. Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Doanh thu thuần	35,000,254,884	73,992,352,572	(38,992,097,688)	-53%
Lợi nhuận sau thuế	2,414,470,969	4,770,809,369	(2,356,338,400)	-49%
Tài sản ngắn hạn bình quân	56,521,335,400	62,925,826,699	(6,404,491,290)	-10%
Sức sản xuất của TSNH	0.619	1.176	-0.557	-90%
Sức sinh lợi của TSNH	0.043	0.076	-0.033	-77%

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn của Công ty năm 2009 tương đối tốt, đạt 1,176 và 0,076. Tuy nhiên, đến năm 2010, tình hình này đã không được duy trì: sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn giảm đi chỉ còn hơn một nửa so với năm 2009. Ta sẽ xét ảnh hưởng của các nhân tố lên sự biến động của sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn.

***) Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn**

$$\text{Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn

$$\Delta SSX_{tsnh}(TSNH) = \frac{DT\ 2009}{TSNH\ 2010} - \frac{DT\ 2009}{TSNH\ 2009} = \frac{73,992,352,572}{56,521,335,400} - \frac{73,992,352,572}{62,925,826,699} = 0,1333$$

Khi tài sản ngắn hạn trung bình của công ty giảm đi 6,404,491,299 đồng đã làm cho sức sản xuất của tài sản ngắn hạn của Công ty tăng một lượng là 0,1333, điều đó có nghĩa là cứ 1000 đồng tài sản ngắn hạn của năm 2010 mang về cho Công ty một khoản doanh thu nhiều hơn của năm 2009 là 133,3 đồng.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn

$$\Delta SSX_{tsnh}(DT) = \frac{DT\ 2010}{TSNH\ 2010} - \frac{DT\ 2009}{TSNH\ 2009} = \frac{35,000,254,884}{56,521,335,400} - \frac{73,992,352,572}{56,521,335,400} = -0,69$$

Doanh thu giảm mạnh khiến cho sức sản xuất của tài sản ngắn hạn của công ty trong năm 2010 đã giảm đi 0,69 so với sức sản xuất của tài sản ngắn hạn của công ty năm 2009.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản ngắn hạn và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn như sau:

$$\Delta SSX_{TSNH} = 0,1333 - 0,69 = - 0,5567$$

Sự giảm mạnh của tài sản ngắn hạn làm sức sản xuất của tài sản ngắn hạn tăng lên, còn sự sụt giảm của doanh thu khiến sức sản xuất của tài sản ngắn hạn giảm mạnh. Kết hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố trên đã khiến sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn giảm 0,5567.

***) Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn**

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn lên sức sinh lợi của TSNH:

$$\Delta SSL_{tsnh}(TSNH) = \frac{LN\ 2009}{TSNH\ 2010} - \frac{LN\ 2009}{TSNH\ 2009} = \frac{4,770,809,369}{56,521,335,400} - \frac{4,770,809,369}{62,925,826,699} = 0,008$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn

$$\Delta SSL_{tsnh}(DT) = \frac{LN\ 2010}{TSNH\ 2010} - \frac{LN\ 2009}{TSNH\ 2010} = \frac{2,414,470,969}{56,521,335,400} - \frac{4,770,809,369}{56,521,335,400} = -0,042$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản ngắn hạn và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn của Công ty như sau:

$$\Delta SSL_{TSNH} = 0,008 - 0,042 = - 0,034$$

Kết luận: Ta thấy rằng cả sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn của Công ty năm 2010 đều giảm mạnh so với năm 2009 chứng tỏ năm 2010 Công ty đã sử dụng tài sản ngắn hạn một cách có ít hiệu quả hơn so với năm 2009.

2.2.3.4. Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn:

Bảng 11. Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Doanh thu thuần	35,000,254,884	73,992,352,572	(38,992,097,688)	-53%
Lợi nhuận sau thuế	2,414,470,969	4,770,809,369	(2,356,338,400)	-49%
Tài sản dài hạn bình quân	25,760,973,912	23,296,972,642	2,464,001,270	11%
Sức sản xuất của TSDH	1.359	3.176	-1.817	-57%
Sức sinh lợi của TSDH	0.094	0.205	-0.111	-54%

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn của công ty trong năm 2010 đã giảm mạnh so với sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn của công ty năm 2009. Ta sẽ xem xét các nhân tố tài sản dài hạn, doanh thu/lợi nhuận tác động như thế nào đến sự thay đổi của sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn.

***) Sức sản xuất của tài sản dài hạn**

$$\text{Sức sản xuất của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản dài hạn lên sức sản xuất của tài sản dài hạn.

$$\Delta SSX_{tsdh}(TSDH) = \frac{DT\ 2009}{TSDH\ 2010} - \frac{DT\ 2009}{TSDH\ 2009} = \frac{73,992,352,572}{25,760,973,912} - \frac{73,992,352,572}{23,296,972,642} = -0,0304$$

Khi tài sản dài hạn trung bình của công ty tăng đã làm cho sức sản xuất của tài sản dài hạn của Công ty giảm đi một lượng là 0,0304, điều đó có nghĩa là cứ 1 đồng tài sản dài hạn của năm 2010 mang về cho Công ty một khoản doanh thu ít hơn của năm 2009 là 0,0304 đồng.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tài sản dài hạn

$$\Delta SSX_{tsdh}(DT) = \frac{DT\ 2010}{TSDH\ 2010} - \frac{DT\ 2009}{TSDH\ 2010} = \frac{35,000,254,884}{25,760,973,912} - \frac{73,992,352,572}{25,760,973,912} = -1,5136$$

Doanh thu giảm khiến cho sức sản xuất của tài sản dài hạn của công ty trong năm 2010 đã giảm đi 1,5136 so với sức sản xuất của tài sản dài hạn của công ty năm 2006.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản ngắn hạn và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn như sau:

$$\Delta SSX_{TSDH} = - 0,0304 - 1,5136 = - 1,544$$

Sức sản xuất của tài sản dài hạn tăng năm 2010 giảm 1,544 so với sức sản xuất của tài sản dài hạn năm 2009 có nghĩa là mỗi đồng tài sản dài hạn năm 2010 đã làm hao hụt của công ty nhiều hơn so với năm 2009 là 1,544 đồng doanh thu. Sự suy giảm này là do doanh thu của công ty trong năm 2010 đã giảm mạnh so với doanh thu của năm 2009.

***) Sức sinh lợi của tài sản dài hạn**

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản dài hạn lên sức sinh lợi của tài sản dài hạn

$$\Delta SSL_{TSDH}(TSDH) = \frac{LN\ 2009}{TSDH\ 2010} - \frac{LN\ 2009}{TSDH\ 2009} = \frac{4,770,809,369}{25,760,973,912} - \frac{4,770,809,369}{23,296,972,642} = -0,02$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sinh lợi của tài sản dài hạn

$$\Delta SSL_{TSDH}(DT) = \frac{LN\ 2010}{TSDH\ 2010} - \frac{LN\ 2009}{TSDH\ 2010} = \frac{2,414,470,969}{25,760,973,912} - \frac{4,770,809,369}{25,760,973,912} = -0,091$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản dài hạn và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản dài hạn của Công ty như sau:

$$\Delta SSL_{TSDH} = -0,02 - 0,091 = -0,111$$

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn của công ty trong năm 2010 đều giảm so với năm 2009. Sở dĩ sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn giảm đi là do doanh thu năm 2010 của Công ty giảm mạnh.

2.2.3.5. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định:

Bảng 12. Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Doanh thu thuần	35,000,254,884	73,992,352,572	(38,992,097,688)	-53%
Lợi nhuận sau thuế	2,414,470,969	4,770,809,369	(2,356,338,400)	-49%
Tài sản cố định bình quân	25,341,340,318	15,802,393,311	9,538,947,007	60%
Sức sản xuất của TSCĐ	1.381	4.682	-3.301	-71%
Sức sinh lợi của TSCĐ	0.095	0.302	-0.207	-68%

Ta thấy rằng, trong khi doanh thu và lợi nhuận của công ty tăng thì tài sản cố định bình quân của công ty lại giảm. Do đó sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định của công ty tăng lên mạnh. Cụ thể:

– Sức sản xuất của tài sản cố định của công ty năm 2009 là 4,682, có nghĩa là mỗi đồng đầu tư vào tài sản cố định mang lại 4,682 đồng doanh thu cho công ty. Đến năm 2010, sức sản xuất của tổng tài sản đã giảm đi 3,301 chỉ còn 1,381.

– Sức sinh lợi của tài sản cố định của công ty đã giảm từ giá trị 0,302 của năm 2009 còn 0,095 trong năm 2010.

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định chịu ảnh hưởng của các nhân tố sau: tài sản cố định bình quân, doanh thu, lợi nhuận của công ty. Sau đây, ta sẽ xem xét ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định.

Các kí hiệu: DT_i , LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i

$TSCD_i$: tài sản cố định bình quân năm i

ΔSSX_{TSCD} , ΔSSL_{TSCD} : chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định năm $i+1$ và năm i

$\Delta SSX_{TSCD}(X)$, $\Delta SSL_{TSCD}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

***) Sức sản xuất của tài sản cố định**

$$\text{Sức sản xuất của tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

– Xét ảnh hưởng của nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân lên sức sản xuất của tài sản cố định

$$\Delta SSX_{tscđ}(TSCD) = \frac{DT_{2009}}{TSCD_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TSCD_{2009}} = \frac{73,992,352,572}{25,341,340,318} - \frac{73,992,352,572}{15,802,393,311} = -1,763$$

Do tài sản cố định bình quân năm 2010 tăng nên đã làm cho sức sản xuất của tài sản cố định giảm 1,763.

– Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tài sản cố định

$$\Delta SSX_{tscđ}(DT) = \frac{DT 2010}{TSCD 2010} - \frac{DT 2009}{TSCD 2009} = \frac{35,000,254,884}{25,341,340,318} - \frac{73,992,352,572}{25,341,340,318} = -1,539$$

Như vậy, cả hai nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân và doanh thu đều làm giảm sức sản xuất của tài sản cố định. Doanh thu giảm làm giảm sức sản xuất của tài sản cố định, còn tài sản cố định bình quân tuy tăng nhưng cũng làm giảm sức sản xuất của tài sản cố định. Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản cố định của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TSCD} = -1,763 - 1,539 = -3,302$$

***) Sức sinh lợi của tài sản cố định**

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân lên sức sinh lợi của tài sản cố định

$$\Delta SSL_{tscđ}(TSCD) = \frac{LN 2009}{TSCD 2010} - \frac{LN 2009}{TSCD 2009} = \frac{4,770,809,369}{25,341,340,318} - \frac{4,770,809,369}{15,802,393,311} = -0,114$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản cố định

$$\Delta SSL_{tscđ}(DT) = \frac{LN 2010}{TSCD 2010} - \frac{LN 2009}{TSCD 2010} = \frac{2,414,470,969}{25,341,340,318} - \frac{4,770,809,369}{25,341,340,318} = -0,093$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản cố định của Công ty:

$$\Delta SSX_{TSCD} = -0,114 - 0,093 = -0,207$$

2.2.4. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu:

2.2.4.1. Vốn chủ sở hữu của công ty:

Vốn chủ sở hữu là số vốn của các chủ sở hữu, các nhà đầu tư góp vốn hoặc hình thành từ kết quả kinh doanh và doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán. Tùy theo loại hình doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau nhưng nói chung có thể quy nguồn hình thành vốn chủ sở hữu từ ba

nguồn sau đây:

- Nguồn đóng góp ban đầu và bổ sung của các nhà đầu tư: đây là nguồn chủ sở hữu chủ yếu, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp. Thực chất, nguồn này là do các nhà đầu tư (các chủ sở hữu) đóng góp tại thời điểm thành lập doanh nghiệp và đóng góp bổ sung thêm trong quá trình kinh doanh.

- Nguồn đóng góp bổ sung từ kết quả hoạt động kinh doanh: thực chất nguồn này là số lợi nhuận sau thuế chưa phân phối và các khoản có nguồn gốc từ lợi nhuận như quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính, quỹ phúc lợi.

- Nguồn vốn chủ sở hữu khác: nguồn này gồm có khoản thặng dư vốn cổ phần, khoản chênh lệch do đánh giá lại tài sản, do chênh lệch tỷ giá hối đoái, do các đơn vị phụ thuộc nộp kinh phí quản lý ...

Vốn chủ sở hữu của công ty Cổ Phần Vận Tải và Dịch Vụ Điện Lực POTRACO bao gồm vốn đầu tư của chủ sở hữu, thặng dư vốn cổ phần doanh nghiệp, chênh lệch tỷ giá hối đoái và vốn khác của các chủ sở hữu khác...

Bảng 13. Vốn chủ sở hữu của công ty 3 năm gần đây

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Năm 2008
Vốn chủ sở hữu	59,139,332,543	61,164,018,114	60,713,907,483
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	47,000,000,000	47,000,000,000	47,000,000,000
- Thặng dư vốn cổ phần	6,085,508,000	6,085,508,000	6,085,508,000
- Vốn khác của chủ sở hữu	40,073,000	40,073,000	40,073,000
- Chênh lệch tỷ giá hối đoái		(90,472,360)	
- Các quỹ	3,650,284,331	2,938,022,926	1,187,566,976
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	2,363,467,212	5,190,886,548	6,400,759,507
Nguồn kinh phí và quỹ khác		75,725,199	(115,382,115)
TỔNG CỘNG	59,139,332,543	61,239,743,313	60,598,525,368

Năm 2007 Hội nghị Đại Hội Đồng cổ đông đã thông qua quyết định tăng vốn điều lệ của công ty từ 13,9 tỷ đồng lên 47 tỷ đồng thông qua việc chào bán cổ phiếu phổ thông ra thị trường. Nhìn vào bảng trên ta dễ dàng nhận thấy vốn điều lệ chiếm tỷ trọng chủ yếu trong vốn chủ sở hữu của công ty. Thặng dư vốn cổ phần

và vốn khác của chủ sở hữu qua các năm đều không thay đổi. Có chăng đó là sự thay đổi mạnh của các quỹ và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.

3.2.4.2. *Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu:*

Bảng 14. Sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Doanh thu thuần	35,000,254,884	73,992,352,572	(38,992,097,688)	-53%
Lợi nhuận sau thuế	2,414,470,969	4,770,809,369	(2,356,338,400)	-49%
Vốn chủ sở hữu bình quân	60,189,537,928	60,919,134,341	(729,596,413)	-1%
Sức sản xuất của VCSH	0.582	1.215	(0.633)	-52%
Sức sinh lợi của VCSH	0.040	0.078	(0.038)	-49%

Bảng trên cho ta thấy sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ hữu công ty không lớn. Năm 2009 một đồng vốn chủ sở hữu mang về cho công ty 1,215 đồng doanh thu và 0.078 đồng lợi nhuận. Đến năm 2010, sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của công ty đã sụt giảm đáng kể, cụ thể: sức sản xuất của vốn chủ sở hữu đã giảm 0.633 chỉ còn 0.582 và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu giảm 0.038 đạt 0.040. Ta sẽ phân tích kỹ hơn ảnh hưởng của các nhân tố doanh thu, lợi nhuận và vốn chủ sở hữu tới sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu.

Các ký hiệu: DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i

$VCSH_i$: Vốn chủ sở hữu trung bình năm i

$\Delta SSX_{CSH}, \Delta SSL_{CSH}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm $i+1$ và năm i

$\Delta SSX_{CSH}(X), \Delta SSL_{CSH}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

***) Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu**

$$\text{Sức sản xuất của vốn CSH} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố vốn chủ sở hữu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu

$$\Delta SSX_{csh}(VCSH) = \frac{DT_{2009}}{VCSH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{VCSH_{2009}} = \frac{73,992,352,572}{60,189,537,928} - \frac{73,992,352,572}{60,919,134,341} = 0,0147$$

Do vốn chủ sở hữu trung bình của năm 2010 đã giảm 729,596,413 đồng so với vốn chủ sở hữu trung bình của năm 2009 do đó đã ảnh hưởng đến sức sản xuất của vốn chủ sở hữu, cụ thể đã làm sức sản xuất của vốn chủ sở hữu tăng 0.0147 lần.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu

$$\Delta SSX_{csh}(DT) = \frac{DT 2010}{VCSH 2010} - \frac{DT 2009}{VCSH 2010} = \frac{35,000,254,884}{60,189,537,928} - \frac{73,992,352,572}{60,189,537,928} = -0,6479$$

Doanh thu là một trong hai yếu tố ảnh hưởng đến sức sản xuất của vốn chủ sở hữu. Doanh thu năm 2010 giảm kéo theo sức sản xuất của vốn chủ sở hữu giảm đi 0.6479 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố vốn chủ sở hữu và doanh thu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{CSH} = 0,0147 - 0,6479 = -0,6332$$

Điều đó có nghĩa là năm 2010 mỗi đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào kinh doanh đã giảm nhiều hơn so với năm 2009 là 0.6332 đồng doanh thu.

***) Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu**

$$\text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố vốn chủ sở hữu lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu

$$\Delta SSL_{csh}(VCSH) = \frac{LN 2009}{VCSH 2010} - \frac{LN 2009}{VCSH 2009} = \frac{4,770,809,369}{60,189,537,928} - \frac{4,770,809,369}{60,919,134,341} = 0,001$$

Tương tự như đối với sức sản xuất của vốn chủ sở hữu, khi vốn chủ sở hữu trung bình năm 2010 giảm so với vốn chủ sở hữu trung bình năm 2009 thì sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu cũng tăng lên, tuy nhiên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu chỉ giảm 0.001, giảm ít hơn sức sản xuất.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu

$$\Delta SSL_{csh}(DT) = \frac{LN 2010}{VCSH 2010} - \frac{LN 2009}{VCSH 2010} = \frac{2,414,470,969}{60,189,537,928} - \frac{4,770,809,369}{60,189,537,928} = -0,039$$

Như vậy ảnh hưởng của lợi nhuận giảm đã làm giảm sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu đi 0,039.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố vốn chủ sở hữu và lợi nhuận lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của Công ty:

$$\Delta SSL_{CSH} = 0,001 - 0,039 = - 0,038$$

Kết luận: Trong năm 2010, cả sức sinh lợi và sức sản xuất của vốn chủ sở hữu của công ty đều giảm mạnh. Việc giảm vốn chủ sở hữu làm tăng sức sinh lợi và sức sản xuất của vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên doanh thu và lợi nhuận giảm mạnh đã làm sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu giảm. Do đó, tổng hợp cả ảnh hưởng của vốn chủ sở hữu và doanh thu, lợi nhuận lên sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu đã làm sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của công ty giảm. Như vậy, năm 2010 công ty đã sử dụng vốn chủ sở hữu kém hiệu quả.

3.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí:

* *Quan hệ giữa sức sản xuất và sức sinh lợi của chi phí*

$$SSX_{CP} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Chi phí}}$$

$$SSL_{CP} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Chi phí}} = \frac{\text{Doanh thu} - \text{Chi phí}}{\text{Chi phí}} = SSX_{CP} - 1$$

Như vậy ta thấy rằng sức sản xuất của chi phí và sức sinh lợi của chi phí có quan hệ với nhau. Tăng / giảm sức sản xuất của chi phí bằng tăng / giảm giữa sức sinh lợi của chi phí.

Bảng 15. Sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Doanh thu thuần	35,000,254,884	73,992,352,572	(38,992,097,688)	-53%
Lợi nhuận sau thuế	2,414,470,970	4,770,809,369	(2,356,338,399)	-49%
Tổng chi phí	31,780,960,258	67,631,279,414	(35,850,319,156)	-53%
Sức sản xuất của tổng chi phí	1.101	1.094	0.007	1%
Sức sinh lợi của tổng chi phí	0.076	0.071	0.005	8%

Sức sản xuất của tổng chi phí của công ty năm 2010 tăng so với năm 2009, tuy nhiên sức sinh lợi lại giảm nhưng không đáng kể. Sức sản xuất của chi phí năm

2009 là 1.094 và sức sản xuất của chi phí năm 2010 đã tăng lên là 1.101. Sức sản xuất của chi phí lớn hơn 1 có nghĩa là công ty làm ăn có lãi và do đó sức sinh lợi của công ty sẽ lớn hơn 0.

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí chịu tác động của hai nhân tố: tổng chi phí và doanh thu / lợi nhuận. Sau đây ta sẽ xét ảnh hưởng của từng nhân tố đến sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí.

Các ký hiệu sử dụng: DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i

TCP_i : Tổng chi phí năm i

$\Delta SSX_{TCP}, \Delta SSL_{TCP}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí năm $i+1$ và năm i

$\Delta SSX_{TCP}(X), \Delta SSL_{TCP}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

***) Sức sản xuất của tổng chi phí**

$$\text{Sức sản xuất của chi phí} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng chi phí}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí lên sức sản xuất của tổng chi phí

$$\Delta SSX_{tcp}(TCP) = \frac{DT_{2009}}{TCP_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TCP_{2009}} = \frac{73,992,352,572}{25,342,371,008} - \frac{73,992,352,572}{53,000,791,352} = 1,524$$

Do tổng chi phí của năm 2010 đã giảm 27,658,420,344 đồng so với tổng chi phí của năm 2009 do đó đã làm cho sức sản xuất của tổng chi phí tăng lên 1,524.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tổng chi phí

$$\Delta SSX_{tcp}(DT) = \frac{DT_{2010}}{TCP_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TCP_{2010}} = \frac{35,000,254,884}{25,342,371,008} - \frac{73,992,352,572}{25,342,371,008} = -1,538$$

Doanh thu luôn là nhân tố ảnh hưởng làm tăng sức sản xuất của các yếu tố đầu vào vì doanh thu năm 2010 giảm so với năm 2009. Với sức sản xuất của tổng chi phí, doanh thu giảm đã làm cho sức sản xuất của tổng chi phí giảm 1,538.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng chi phí và doanh thu lên sức sản xuất của tổng chi phí của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TCP} = 1,524 - 1,538 = -0,014$$

***) Sức sinh lợi của tổng chi phí**

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí lên sức sinh lợi của tổng chi phí

$$\Delta SSL_{tcp}(TCP) = \frac{LN 2009}{TCP 2010} - \frac{LN 2009}{TCP 2009} = \frac{4,770,809,369}{25,342,371,008} - \frac{4,770,809,369}{53,000,791,352} = 0,098$$

Khi tổng chi phí giảm đã làm cho sức sinh lợi của tổng chi phí tăng lên 0,098 lần.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng chi phí

$$\Delta SSL_{tcp}(DT) = \frac{LN 2010}{TCP 2010} - \frac{LN 2009}{TCP 2010} = \frac{2,414,470,969}{25,342,371,008} - \frac{4,770,809,369}{25,342,371,008} = -0,093$$

Do lợi nhuận năm 2010 giảm 2,356,338,399 đồng làm cho sức sinh lợi của tổng chi phí giảm đi 0,112 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng chi phí và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng chi phí của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{CSH} = 0,098 - 0,093 = - 0,005$$

Kết luận: Do sức sản xuất của tổng chi phí tăng, còn sức sinh lợi giảm nhưng không đáng kể, do đó ta có thể kết luận rằng trong năm 2010 công ty sử dụng chi phí một cách có hiệu quả hơn.

Sau khi phân tích 4 yếu tố: lao động, tài sản, vốn và chi phí ta thấy rằng mọi chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lời của các yếu tố đầu vào của Công ty đều giảm với năm trước. Tất cả các yếu tố đầu vào đều được sử dụng một cách chưa thực sự có hiệu quả, doanh thu và lợi nhuận giảm mạnh nhất kể từ khi tăng vốn điều lệ cho đến nay. Tuy nhiên đây là khó khăn do những biến động thị trường khó tránh khỏi đối với một doanh nghiệp nhà nước. Với nhiều năm tích lũy kinh nghiệm quản lý, tìm kiếm đối tác, xây dựng uy tín trên thị trường... của ban lãnh đạo và toàn thể đội ngũ cán bộ, nhân viên của công ty, cùng với sự hỗ trợ của Nhà Nước, chắc chắn rằng khó khăn này sẽ nhanh chóng được giải quyết và sẽ đem lại kết quả tốt đẹp cho công ty trong thời gian tới.

3.3. Phân tích một số chỉ tiêu khác:

Bảng 16: Một số chỉ tiêu khác

	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009
A	Tỷ số cơ cấu tài sản		
15	Tỷ số cơ cấu TSCĐ	0.307980422	0.183273953
16	Tỷ số cơ cấu TSLĐ	0.686919653	0.729804961
B	Chỉ số hoạt động		
17	Vòng quay hàng tồn kho	4.71	9.17
18	Kỳ luân chuyển hàng tồn kho	76.37	39.24
19	Vòng quay các khoản phải thu	1.285476373	3.932154772
20	Kỳ thu tiền bình quân	280.0518218	91.55285609
21	Vòng quay vốn lưu động	0.62	1.18
C	Tỷ số sinh lời		
23	Tỷ suất LN/DT	6.90%	6.45%
24	Tỷ suất LN/TTS	3.23%	5.23%
25	Tỷ suất LN/VCSH	5.14%	10.15%

Nhận xét:

Qua bảng số liệu trên ta thấy:

+ Tỷ số cơ cấu tài chính:

Với việc tăng tỷ trọng của TSCĐ so với TSLĐ, ta thấy cơ cấu tài chính của công ty đang có sự biến đổi rõ rệt, thể hiện ở tỷ suất đầu tư vào tài sản cố định là 31% tăng 12% so với năm 2009, tỷ suất đầu tư vào tài sản lưu động năm 2010 là 69% giảm 4% so với năm 2009. Việc tăng lên của TSCĐ là do khối lượng công việc thực hiện năm 2010 thấp, dẫn đến việc sử dụng TSCĐ là chưa cao.

+ Các chỉ số hoạt động:

- Do số vòng quay hàng tồn kho giảm 4,46 vòng đã làm cho kỳ luân chuyển hàng tồn kho tăng 37,13 ngày.
- Do số vòng quay khoản phải thu giảm 2,65 vòng đã làm cho kỳ luân chuyển khoản phải thu tăng 188,5 ngày.
- Đây là những kết quả không tốt, tốc độ tăng trưởng thấp trong năm 2010 vừa qua sẽ cần sự cố gắng hết sức của toàn thể cán bộ công nhân viên trong toàn công ty để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

+ Chỉ số sinh lời:

- Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu:

Phản ánh trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận. Theo số liệu thống kê được ta thấy trong năm 2009 với một

đồng doanh thu mà công ty thực hiện được trong kỳ có 0,065 đồng lợi nhuận thì trong năm 2010 là 0,069 đồng lợi nhuận.

- Tỷ số lợi nhuận trên tổng tài sản:

Trong năm 2010 vừa qua, chỉ số sinh lời này của doanh nghiệp là 0,0323 giảm 0,021 so với năm 2009. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng chưa hiệu quả tổng tài sản trong năm 2010.

- Tỷ suất lợi nhuận trên VCSH:

Năm 2010, chỉ số sinh lời này là 0,04 giảm 0,03 so với năm 2009, điều này chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng chưa có hiệu quả nguồn VCSH trong năm qua.

PHẦN 3: ĐỀ XUẤT BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ ĐIỆN LỰC POTRACO

1. Đánh giá hiện trạng công ty

Sau khi phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty Tài chính Công nghiệp Tàu thủy ta thấy được hiệu quả kinh doanh của công ty qua bảng tổng kết chỉ tiêu về sức sản xuất và sức sinh lợi của các yếu tố đầu vào như sau:

Bảng 17. Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của Công ty

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch
I	Hiệu quả sử dụng lao động			
1	Sức sản xuất của lao động	263,159,811	521,072,905	-257,913,094
2	Sức sinh lời của lao động	18,153,971	33,597,249	-15,443,278
II	Hiệu quả sử dụng tài sản			
1	Sức sản xuất của tổng TS	0.425	0.858	-0.433
2	Sức sinh lời của tổng TS	0.029	0.055	-0.026
3	Sức sản xuất của TSNH	0.619	1.176	-0.557
4	Sức sinh lời của TSNH	0.043	0.076	-0.033
5	Sức sản xuất của TSDH	1.359	3.176	-1.817
6	Sức sinh lời của TSDH	0.094	0.205	-0.111
7	Sức sản xuất của TSCĐ	1.381	4.682	-3.301
8	Sức sinh lợi của tài TSCĐ	0.095	0.332	-0.237
III	Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu			
1	Sức sản xuất của vốn CSH	0.582	1.215	-0.633
2	Sức sinh lời của vốn CSH	0.040	0.078	-0.038
IV	Hiệu quả sử dụng chi phí			
1	Sức sản xuất của chi phí	1.101	1.094	0.007
2	Sức sinh lời của chi phí	0.076	0.071	0.005

Tất cả các chỉ tiêu được phân tích đều cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty năm 2010 không đạt mục tiêu đề ra và hiệu quả sản xuất kinh doanh kém hơn so với năm 2009, thể hiện qua sức sản xuất và sức sinh lời của các yếu tố đầu vào đều giảm mạnh.

Công ty đã được thành lập và đi vào hoạt động được 8 năm, với số vốn điều lệ ban đầu chỉ là 13,9 tỷ đồng và từ năm 2007 đến nay đã tăng lên 47 tỷ đồng. Sau một thời gian hoạt động tương đối dài, công ty đã có một vị thế nhất định trên thị trường ngành vận tải và có uy tín trong mắt các đối tác. Cùng với đó trình độ quản lý của ban lãnh đạo, năng lực chuyên môn của nhân viên ngày càng được nâng cao.

Tuy doanh thu, lợi nhuận và toàn bộ các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của công ty đều tăng qua các năm nhưng trong năm 2010 hoạt động kinh doanh của công ty chưa đạt hiệu quả cao, khi phân tích kỹ thu nhập của công ty ta thấy rằng còn tồn tại sự chưa hợp lý trong cơ cấu thu nhập của công ty, nếu khắc phục được thì có thể nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh của công ty so với hiện nay.

2. Phương hướng và nhiệm vụ sản xuất kinh doanh trong năm 2011:¹¹

- Căn cứ các hợp đồng đã ký với các Chủ dự án lớn như: NMNĐ Hải Phòng 2, NMNĐ Quảng Ninh 2, NMNĐ Uông Bí 2, NMNĐ Mạo Khê, vận chuyên các MBA thuộc Ngành điện v.v... và các nhu cầu của các Bạn hàng truyền thống với POTRACO.

- Căn cứ nhu cầu phát triển kinh tế xã hội của năm 2011. Công ty Cổ phần vận tải và dịch vụ điện lực dự kiến kế hoạch doanh thu năm 2011 như sau:

2.1. Kế hoạch doanh thu năm 2011: 45.000.000.000 đồng

Trong đó:

1- Bộ phận Giao nhận, bảo quản, vận tải ô tô: 4.000.000.000 đồng.

2- Bộ phận xếp dỡ hàng nặng: 5.500.000.000 đồng.

3- Đầu tư tài chính: 1.400.000.000 đồng.

4- Các dự án:

- Nhà máy nhiệt điện Hải Phòng 2: 1.100.000.000 đồng.

¹¹ Căn cứ vào kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2011 - phòng kinh doanh.

- Nhà máy nhiệt điện Quảng Ninh 2:	2.000.000.000 đồng
- Nhà máy nhiệt điện Uông Bí 2:	900.000.000 đồng
- Nhà máy nhiệt điện Vũng Áng:	6.000.000.000 đồng
- Nhà máy nhiệt điện Mạo Khê:	18.000.000.000 đồng
- Nhà máy thủy điện Nậm Mô:	2.000.000.000 đồng
- Nhà máy thủy điện Nậm Đông IV:	300.000.000 đồng
5- Các dự án khai thác khác:	3.800.000.000 đồng

2.2. Kinh tế, tài chính dự kiến năm 2011:

1- Tổng doanh thu là:	45.000.000.000 đồng
2- Tổng chi phí giá thành là:	40.050.000.000 đồng
3- Tổng lợi nhuận trước thuế là:	4.950.000.000 đồng
4- Thuế thu nhập doanh nghiệp (25%) là:	1.237.500.000 đồng
5- Tổng lợi nhuận sau thuế TNDN là:	3.712.500.000 đồng
6- Dự phòng tài chính (5%):	185.625.000 đồng
7- Trích các quỹ phúc lợi, khen thưởng:	236.875.000 đồng
8- Dự kiến cổ tức phân phối năm 2011 là:	3.290.000.000 đồng
9- Bình quân thu nhập của người lao động:	3.500.000 đồng/Người. Tháng

2.3. Kế hoạch đầu tư xây dựng năm 2011:

- Thanh lý 03 tàu kéo và 07 sà lan bị hư hỏng với phương thức bán đấu giá thông qua trung tâm bán đấu giá - Sở tư pháp Hải Phòng.

- Việc mua moóc lùn để phục vụ vận chuyển hàng STST tạm thời dừng lại vì hiện nay chưa xác định được nhà chế tạo cung cấp moóc lùn phù hợp với điều kiện đường xá ở Việt Nam.

- Xúc tiến việc tìm kiếm đối tác sử dụng đất khu vực kho Chùa Vẽ để xây dựng kho ngoại quan hoặc kho đông lạnh, khi thời cơ đến.

- Mua sắm thêm xe lắp cầu 14T phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.4. Phân tích thị trường, khách hàng, đối thủ cạnh tranh của Doanh Nghiệp:

2.4.1. Thị trường và khách hàng của doanh nghiệp:

Công ty cổ phần Vận Tải và Dịch vụ Điện lực là một trong những công ty ban đầu hoạt động dưới sự bảo trợ của Nhà Nước. Sau một thời gian làm ăn có hiệu

quả, đồng thời theo định hướng nền kinh tế thị trường của Đảng và Nhà Nước, công ty đã chuyển đổi sang công ty cổ phần. Do đặc điểm kinh doanh của công ty là vận tải các mặt hàng siêu trường siêu trọng nên thị trường của DN khá rộng bao gồm cả trong và một số đối tác nước ngoài.

2.4.1.1. Khách hàng truyền thống:

Khách hàng truyền thống là những khách hàng có mối quan hệ tương đối dài lâu với công ty. Giữa công ty và họ đã có sự hiểu biết khá kỹ về nhau và tin tưởng nhau ở một mức độ nhất định. Đó là các doanh nghiệp: Công ty truyền tải Điện I, Ban quản lý dự án các công trình điện Miền Bắc, Công ty truyền tải điện 3, Ban quản lý dự án lưới điện, Xí nghiệp điện Cao thế Miền Bắc, Ban quản lý dự án phát triển Điện Lục, Công ty TNHH MTV Điện lực Hải Phòng, Công ty TNHH MTV Điện lực Hải Dương, Công ty TNHH MTV Điện lực Hưng Yên, Công ty TNHH MTV Điện lực Tuyên Quang, Công ty giao nhận kho vận Ngoại Thương, Công ty CP CTTB Điện Đông Anh, Ban quản lý dự án Nhiệt Điện Vũng Áng, Nhà máy nhiệt điện Cẩm Phả, Nhà máy nhiệt điện Mạo Khê, Nhà máy xi măng Thành Công, Nhà máy xi măng Duyên Hà- Ninh Bình, Ban QLDA Nhiệt Điện Hải Phòng 1, 2; Ban QLDA Nhiệt Điện Quảng Ninh 1, 2; Nhà máy Nhiệt Điện Uông Bí 2, Nhà máy Nhiệt Điện Nậm Đông 3...Trong đó đối tác chiến lược của công ty là Công ty TNHH MTV GEMADEPT.

2.4.1.2. Khách hàng mới:

Khách hàng mới là những khách hàng có sự hiểu biết ít về công ty, về sản phẩm của công ty. Do vậy giữa công ty với khách hàng mới chưa được thiết lập mối quan hệ bền vững.

Khi nghiên cứu sự ảnh hưởng của những nhân tố khách hàng đến sự phát triển thị trường, công ty cần xem xét nhiều yếu tố khác nhau.

2.4.2. Đối thủ cạnh tranh của DN:

Thị trường vận tải của công ty là thị trường cạnh tranh tự do, có rất nhiều công ty cùng hoạt động trên thị trường và các sản phẩm trên thị trường có mức độ đồng nhất do vậy ít có sự khác biệt. Cho nên sự cạnh tranh trên thị trường là rất

gay gắt. Phương tiện vận tải hiện nay của công ty một phần đã trở nên lỗi thời khó có thể so sánh với các công ty tư nhân được đầu tư bằng nguồn vốn lớn, tranh thiết bị được thay thế rất hiện đại.

Các đối thủ cạnh tranh của công ty trong lĩnh vực vận tải có thể kể đến như: Công ty cổ phần vận tải Đa Phương Thức (VIETTRANSTIMEX), công ty Cổ phần Vận Tải và Dịch Vụ Sài Gòn (TRANACO), Công ty TNHH Song Toàn, Xí Nghiệp Vận Tải Đường Sắt, Công ty TNHH vận tải và thương mại Thuận Thảo,...

Trong đó công ty cổ phần vận tải Đa Phương Thức là một trong những công ty rất lớn mạnh, có trụ sở chính ở Đà Nẵng. Đây là DN có phương tiện máy móc được đầu tư rất hiện đại và có trụ sở cũng như các khách hàng trải dọc từ Bắc đến Nam.

3. Đề xuất một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty Cổ Phần Vận Tải và Dịch Vụ Điện Lực:

3.1. Biện pháp 1: Phát triển dịch vụ vận tải đường bộ nhằm tăng doanh thu

3.1.1. Cơ sở thực hiện biện pháp:

Hiện nay để đầu tư mua một sản phẩm có định hữu hình là điều tất yếu đối với các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp vận tải. Tuy nhiên, nếu đầu tư mua tài sản này sẽ phải xem xét đến hai yếu tố: một là, giá trị của tài sản này thường khá lớn nếu sử dụng nguồn vốn chủ hiện có để đầu tư thì khoảng thời gian thu hồi vốn chậm sẽ làm ảnh hưởng không nhỏ đến các hoạt động kinh doanh khác. Hai là, công nghệ kỹ thuật luôn luôn thay đổi.

Mặt khác để đẩy nhanh tiến độ chuyển đổi máy móc thiết bị luôn luôn theo kịp tiến độ phát triển kinh tế, cùng lượng vốn sẵn có của công ty có thể mua máy móc thiết bị bằng hình thức thuê tài chính. Thuê tài chính có thể giúp công ty sử dụng thiết bị công nghệ với số tiền nhỏ hơn chi phí để mua thiết bị đó, đáp ứng nhiều nhu cầu sản xuất hơn. Đồng thời tránh được sự lạc hậu thiết bị, nâng cao tiến độ và chất lượng công trình.

Thuê mua tài chính không làm tăng hệ số nợ của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có cơ hội thu hút các nguồn vốn khác khi cần thiết, các khoản thuê mua làm

giảm lợi tức sẽ mang lại cho công ty phần lợi nhuận do thuế thu nhập phải nộp ít hơn. Khi hết thời hạn hợp đồng, nếu quản lý và sử dụng tốt thì giá trị thực tế tài sản sẽ lớn hơn nhiều so với số tiền còn lại dự kiến trong hợp đồng, công ty có thể mua lại hoặc bán để hưởng phần chênh lệch.

3.1.2. Mục tiêu của biện pháp:

Biện pháp này được đề xuất với mục tiêu là thu nhập của Công ty sẽ tăng trong khi chi phí bỏ ra thấp, do đó tăng lợi nhuận cho Công ty.

3.1.3. Nội dung của biện pháp:

Hiện nay công ty đang dự định mua moóc lùn và xe lắp cầu 14 tấn để phục vụ cho công tác vận chuyển hàng hóa siêu trường siêu trọng và thay thế dần xe cũ do sắp hết khấu hao. Tuy nhiên nếu mua trên thị trường, xe lắp cầu hiện nay của Hyundai HD250 14T KS1884 nhập khẩu trực tiếp chính hãng có giá 2.450.000.000 đồng (chưa có VAT và các chi phí liên quan vận chuyển) và rơ moóc container CIMC có giá 215.000.000 đồng (chưa có VAT và các chi phí liên quan vận chuyển).

Nếu mua cùng lúc hai tài sản này, tổng số tiền công ty phải chi trả là:

$$2.450.000.000 + 215.000.000 = 2.665.000.000 \text{ đồng}$$

Tuy nhiên, nếu sử dụng hình thức thuê tài chính theo dạng thuê mua, ở đây em xin lấy công ty cho thuê tài chính Viettinbank Leasing làm ví dụ. Với tỷ lệ đặt cọc bằng 20% tổng giá mua tài sản thuê, tổng chi phí vận chuyển lắp đặt và các khoản thuế phải nộp liên quan khoảng 65.000.000 đồng, lãi suất cho thuê được ngân hàng áp dụng theo phương thức thả nổi. Tính đến thời điểm 20/05/2011 thì lãi suất ngân hàng là 14%/năm (giả sử lãi suất không đổi sau 5 năm). Công ty dự định thuê trong 5 năm. Cuối năm thứ 5, ngân hàng sẽ giao tài sản cho doanh nghiệp. Ta có bảng tính sau:

Chỉ tiêu	Nguyên giá	Tỷ lệ đặt cọc
Xe lắp cầu 14 tấn	2,450,000,000	490,000,000
Rơ moóc container	215,000,000	43,000,000
Tổng chi phí	65,000,000	13,000,000
Tổng cộng	2,730,000,000	546,000,000

Căn cứ Nghị định số 64/CP ngày 9-10-1995 của Chính Phủ, ban hành quy chế tạm thời về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam, và thông tư Số 161/2007/TT-BTC, Ngân hàng Nhà nước hướng dẫn hạch toán nghiệp vụ cho thuê tài chính như sau:

Với số tiền phải trả mỗi kỳ là bằng nhau thì xác định số tiền bên thuê phải trả:

$$P = \frac{A * r * (1 + r)^n}{(1 + r)^n - 1}$$

Trong đó: P: số tiền bên đi thuê phải trả từng kỳ

A: số vốn gốc phải nộp cho bên cho thuê trong thời gian cho thuê

r: Lãi suất cho thuê (thỏa thuận giữa công ty với doanh nghiệp đi thuê trong hợp đồng cho thuê tài chính, phù hợp với quy định hiện hành.

n: số kỳ thanh toán tiền thuê trong suốt thời gian cho thuê.

- Tiền lãi = GTCL của TS tính đến đầu kỳ thanh toán x Lãi suất.

- Vốn gốc = Số tiền bên thuê trả từng kỳ - tiền lãi.

Như vậy số tiền công ty phải trả trong 5 năm sẽ như sau:

$$P = \frac{2,730,000,000 * 0,14 * (1 + 0,14)^5}{(1 + 0,14)^5 - 1} = 463,519,148.9$$

Bảng 18: Dự tính tài chính khi sử dụng biện pháp

Năm	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Số tiền trả từng quý	463,519,148.90	463,519,148.90	463,519,148.90	463,519,148.90	463,519,148.90
Vốn gốc	146,211,829.75	211,104,510.59	275,997,191.44	340,889,872.28	405,782,553.13
Tiền lãi	317,307,319.15	252,414,638.31	187,521,957.46	122,629,276.62	57,736,595.77
Giá trị còn lại	2,266,480,851.10	1,802,961,702.20	1,339,442,553.30	875,923,404.40	412,404,255.50

Như vậy tính đến thời điểm cuối năm 5 giá trị còn lại của hai tài sản theo sổ sách là 412,404,255.5 đồng. Và tổng số tiền doanh nghiệp phải trả là:

$$412,404,255.5 \times 5 = 2,317,595,744.5 \text{ đồng}$$

Tuy nhiên nếu vay dưới hình thức vốn trung và dài hạn với lãi suất 18%/năm thì tổng số tiền mà doanh nghiệp phải trả sẽ là:

$$2,730,000,000 \times (1 + 14\%) = 3,112,200,000.$$

Đây chỉ là một ví dụ cụ thể minh chứng cho hình thức đầu tư tài sản bằng hoạt động cho thuê tài chính. Tuy nhiên, công ty để tiến hành công ty cần:

+/ Sắp xếp móc móc thiết bị theo nguyên giá, giá trị còn lại, khả năng phục vụ và mức độ đóng góp của nó vào quá trình hoạt động SXKD của công ty.

+/ Phải phân định rõ vai trò của thiết bị, đưa ra những tài sản thừa, ít sử dụng hoặc chưa đáp ứng được nhu cầu sản xuất của công ty nên tìm cách xử lý phù hợp với từng loại tài sản.

+/ Lập kế hoạch sản xuất cụ thể, đặc biệt là kế hoạch sử dụng thiết bị sao cho hiệu quả cao.

+/ Quản lý chặt chẽ tài sản cố định, không để mất mát, hư hỏng trước thời hạn khấu hao. Để thực hiện được điều này công ty cần phân cấp quản lý tài sản cố định nhằm nâng cao trách nhiệm vật chất trong việc quản lý, chấp hành nội quy, quy chế sử dụng, bảo dưỡng sửa chữa sớm hơn so với kế hoạch. Quy định rõ trách nhiệm, quyền hạn của từng bộ phận cá nhân trong việc bảo quản, bảo dưỡng bảo đảm cho tài sản cố định hoạt động với công suất cao.

3.2. Biện pháp 2: nâng cao năng lực thu hồi nợ xấu:

3.2.1. Cơ sở đề xuất biện pháp:

Hiện nay nợ xấu ở công ty Cổ phần Vận tải và Dịch vụ Điện Lực là một trong những vấn đề khiến nhà quản trị đau đầu. Nguyên nhân gây nợ có thể do khách quan hoặc chủ quan gây ra nhưng tùy thuộc vào khoản nợ xấu nhiều hay ít mà ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Với công ty Cổ phần Vận Tải và Dịch vụ Điện Lực thì số khoản phải thu đã quy vào nợ xấu khoảng hơn 2 tỷ chủ yếu do các công ty TNHH không thanh toán. Tuy đây là số tiền không nhiều nhưng cũng làm mất đi của doanh nghiệp một khoản lợi nhuận đáng kể, mặt khác sẽ gây ra hiệu ứng “dây chuyền” tương tự các doanh nghiệp tư nhân khác.

Cụ thể các khoản nợ xấu của công ty được thống kê tính đến thời điểm tháng 12/2010 như sau:

STT	Công ty	Thời điểm	Số tiền
-----	---------	-----------	---------

		nợ	
1	Công ty CP CTTB Điện	12/5/2010	1,039,047,691
2	Công ty TNHH Điện Lực Hải Phòng	3/2009	125,714,286
3	Công ty TNHH Điện Lực Hải Dương	10/2008	204,761,905
4	Công ty Giao Nhận kho vận Ngoại Thương	6/2008	180,952,381
5	Công ty dịch vụ Vận Tải Sài Gòn	2/2007	95,238,095
6	Công ty TNHH Thanh Vân	12/2006	73,200,458
7	Công ty TNHH Vận Tải Nam Hồng	5/2005	150,325,668
8	Công ty TNHH Dịch vụ và Vận tải Sơn Trà	7/2004	235,002,344
9	Công ty CP Vận tải Đồng Hà	3/2003	15,005,612
	Tổng cộng		2,119,248,440

3.2.2. Mục tiêu thực hiện biện pháp:

Mục tiêu của biện pháp là tăng lợi nhuận của công ty, sử dụng vốn lưu động hiệu quả, giải quyết nợ xấu dài hạn. Hơn nữa khi quy mô vốn của công ty tăng lên thì quy mô hoạt động của công ty được mở rộng, nâng cao vị thế của công ty trên thị trường.

3.2.3. Nội dung thực hiện biện pháp:

Bước 1: Phân nhóm khách hàng:

Sau khi gửi thông báo nợ quá hạn đến 9 doanh nghiệp trên, công ty nhận được phản hồi của 7 doanh nghiệp sẽ thanh toán, ta phân nhóm từng doanh nghiệp.

Nhóm	Thời gian trả chậm (t= ngày)	Số tiền
1	0	1,369,523,882
2	1-40	15,005,612
3	41-80	180,952,381
4	81-120	150,325,668
5	> 120	168,438,553
	Tổng	1,884,246,096

Công ty tiến hành thu nợ trong vòng 120 ngày, do đó các khoản thanh toán trong thời hạn ấy đều được chiết khấu.

Bước 2: Xác định mức chiết khấu hợp lý:

Tỷ lệ chiết khấu cao nhất công ty có thể chấp nhận được:

$$PV = \frac{A(1 - i\%)^T}{(1 + R)^T} - \frac{A}{(1 + R)^n} \geq 0$$

Khi đó ta có bảng đề xuất mức chiết khấu như sau:

Loại	Thời hạn thanh toán(ngày)	Tỷ lệ chiết khấu
1	0	2,61%
2	1-40	2,1%
3	41-80	1,56%
4	81-120	1,31%
5	>120	Không được chiết khấu

Kết quả dự tính thu được như sau:

Thời hạn thanh toán	Khoản phải thu dự kiến thu được	Tỷ lệ chiết khấu	Số tiền chiết khấu	Số tiền thực thu
0	1,369,523,882	2.61%	35744573.32	1,333,779,309
Jan-40	15,005,612	2.10%	315117.852	14,690,494
41-80	180,952,381	1.56%	2822857.144	178,129,524
81-120	150,325,668	1.31%	1969266.251	148,356,402
>120	168,438,553	0	0	168,438,553
Tổng			40851814.57	1,843,394,281

Với kỳ vọng mức khoản phải thu sẽ giảm 30% sau khi áp dụng biện pháp này.

Và đối với các khoản nợ mới có nguy cơ trở thành nợ xấu, ta cũng có thể áp dụng một trong vài phương thức sau:

Xử lý nợ xấu như thế nào là bài toán không dễ, nhất là trong bối cảnh kinh tế khó khăn. Tuy nhiên, theo các chuyên gia, doanh nghiệp có thể khắc phục tình trạng nợ xấu nếu thực hiện một số phương cách sau:

- Tính lãi suất trên nợ quá hạn: Đối với những khách hàng “chây lì”, doanh nghiệp có thể áp dụng lãi suất trên khoản nợ khó đòi, tương đương lãi suất cho vay của ngân hàng. Đây là cách để buộc khách hàng có trách nhiệm hơn với khoản nợ, cũng như giúp doanh nghiệp bớt đi một phần chi phí nợ.

- Chiết khấu nợ khó đòi: Nếu khách hàng thực sự gặp khó khăn trong khâu thanh toán, chiết khấu nợ là giải pháp cần thiết. Đây là hình thức giảm giá trị khoản nợ cho khách hàng, tạo điều kiện để khách hàng có thể thanh toán nợ dứt điểm. Giá trị chiết khấu tùy thỏa thuận giữa hai bên. Dù có thể chịu thiệt chút đỉnh nhưng đổi lại doanh nghiệp sẽ sớm cắt bỏ được “cục nợ” dai dẳng.

- **Tìm kiếm dịch vụ hỗ trợ:** Đối với các khách hàng không chịu thanh toán nợ, hoặc cố tình trì hoãn, doanh nghiệp có thể nhờ cậy đến công ty thu nợ hoặc luật sư chuyên giải quyết công nợ. Những người này sẽ cố gắng thu hồi những khoản phải thu cho doanh nghiệp thông qua đàm phán, thương lượng hoặc kiện tụng. Nhưng thực hiện các giải pháp này doanh nghiệp thường mất nhiều thời gian và chi phí.

Ngoài ra, để xử lý nợ, doanh nghiệp, nhất là những doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, có thể sử dụng dịch vụ bao thanh toán (factoring) để được chiết khấu, có khi lên đến 80% giá trị khoản phải thu.

Doanh nghiệp cũng có thể xử lý nợ xấu thông qua việc bán nợ cho các tổ chức mua bán nợ chuyên nghiệp. Tuy nhiên, tại Việt Nam hiện chỉ có một đơn vị duy nhất thực hiện dịch vụ này là Công ty Mua bán nợ và Tài sản tồn đọng của doanh nghiệp (DATC). DATC là công ty thuộc Bộ Tài chính, chuyên xử lý nợ xấu cho các ngân hàng và doanh nghiệp nhà nước. Vì vậy, doanh nghiệp cổ phần hoặc tư nhân chỉ có thể hy vọng tìm đến giải pháp này trong tương lai.

- **Chặt chẽ trong quản lý nợ:** Tuy được nhắc đến sau nhưng đây là bước doanh nghiệp phải thực hiện trước hết, một cách thường xuyên, liên tục trong quá trình hoạt động kinh doanh. Cách tốt nhất để quản lý nợ xấu là đừng để nó xảy ra. Doanh nghiệp phải nắm rõ danh mục nợ phải thu và có kế hoạch thu nợ rõ ràng, không để phát sinh nợ khó đòi. Muốn vậy, doanh nghiệp phải kiện toàn bộ máy kế toán, thực hiện nghiêm túc chế độ kế toán quản trị. Đặc biệt, doanh nghiệp cần tăng cường kiểm tra các quan hệ giao dịch thường xuyên có số dư phải thu lớn.

3.3. Biện pháp 3: Đẩy mạnh hoạt động marketing:

3.3.1. Cơ sở thực hiện biện pháp:

Như chúng ta đã biết, công tác nghiên cứu thị trường có tầm quan trọng trong việc phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trên cơ sở thông tin thu thập được, doanh nghiệp có thể nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường.

Hiện nay vấn đề cần quan tâm nhất của doanh nghiệp là tăng sản lượng làm cho năng suất lao động tăng góp phần làm tăng doanh thu, dẫn đến tăng lợi nhuận.

Để thực hiện được điều này cần phải tăng cường công tác thị trường, nâng cao chất lượng công tác dịch vụ khách hàng nhằm tìm mọi cách giữ được khách hàng truyền thống và tìm kiếm khách hàng mới, đó là mục tiêu hàng đầu.

Trong những năm qua, công ty cổ phần Vận Tải và Dịch vụ Điện Lực đã có nhiều cố gắng trong việc nâng cấp chất lượng phục vụ, đáp ứng nhu cầu khách hàng, nhằm mục đích nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Tuy nhiên các hoạt động Marketing, quảng bá hình ảnh của doanh nghiệp nhìn chung chưa phát huy được hết khả năng vốn có của nó, doanh nghiệp chưa có kế hoạch cụ thể cho hoạt động Marketing có hiệu quả, hầu hết các khách hàng hiện nay là những khách hàng truyền thống, một phần khách hàng là do Công ty Điện Lực 1 giới thiệu.

Mặt khác, trong thời kỳ kinh tế khủng hoảng như hiện nay thì việc thu hút nguồn hàng để tăng năng suất, tăng doanh thu cần đẩy mạnh công tác quảng cáo và dịch vụ chăm sóc khách hàng cho tốt, từ đó vừa không bị mất khách hàng cũ vừa tạo niềm tin cho khách hàng mới.

3.3.2. Nội dung thực hiện biện pháp:

Chúng ta có thể lập ra một chương trình Marketing với các hoạt động cụ thể như sau:

- Xác định nhu cầu của chủ hàng.
- Xác định mức độ, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.
- Thường xuyên quảng bá hình ảnh của doanh nghiệp trên các phương tiện thông tin đại chúng như: báo đài, internet, truyền thanh, truyền hình...
- Mở các phòng trào thi đua nâng cao trình độ tay nghề cho đội ngũ nhân viên toàn công ty.
- Nâng cao chất lượng phục vụ với sự nhiệt tình của đội ngũ công nhân viên, sự nhạy bén trong quản lý của ban lãnh đạo công ty, nâng cấp cơ sở hạ tầng...

3.3.3. Kết quả của biện pháp:

Theo tính toán của phòng Tài chính kế toán và phòng Marketing, để thực hiện biện pháp cần phải bỏ ra một khoản chi phí là 120 triệu đồng bao gồm:

Đơn vị: Triệu đồng

Chi phí	
Chi thưởng sáng kiến	60
Chi phí cho hoạt động Marketing	100
Tổng	160

Kết quả dự tính:

Chỉ tiêu	Năm 2010	Dự kiến năm 2011	Chênh lệch	
			Giá trị	Tỷ lệ (%)
Doanh thu	35,000,254,884	45,000,000,000	9,999,745,116	0.29
Chi phí	28,762,871,547	40,050,000,000	11,287,128,453	0.39
Lợi nhuận sau thuế	2,414,470,969	3,712,500,000	1,298,029,031	0.54
SSX	0.82	0.89	0.07	0.08
SSL	6.90%	8.25%	1.35%	19.59%

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp thì ta thấy cả doanh thu và lợi nhuận đều tăng. SSX và SSL cũng tăng lên đáng kể, cụ thể là khi thực hiện biện pháp với một đồng chi phí bỏ ra ra chỉ thu về được 1.069 đồng doanh thu tương đương với 0.069 đồng lợi nhuận thì sau khi thực hiện các biện pháp với một đồng chi phí bỏ ra, ta thu về được 1.0825 đồng.

KẾT LUẬN

Hầu hết các doanh nghiệp tham gia vào nền kinh tế đều đặt mục tiêu lợi nhuận lên hàng đầu. Muốn đạt được lợi nhuận cao trong khi các yếu tố đầu vào có hạn thì doanh nghiệp phải không ngừng tìm cách nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình. Do đó, phân tích và tìm biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh luôn luôn là vấn đề cần được các doanh nghiệp quan tâm một cách đúng mức.

Hòa nhịp với nền kinh tế thế giới, nền kinh tế Việt Nam đang ngày một phát triển mạnh mẽ. Thành phố Cảng Hải Phòng cũng đang chuyển mình tích cực theo kịp xu thế phát triển mới. Việc quy hoạch đầu tư và mở rộng thành phố, đẩy nhanh công nghiệp hóa, hiện đại hóa, nâng cao đời sống nhân dân chính là những yếu tố trực tiếp tạo ra cơ hội và thách thức cho Công ty Cổ phần Vận Tải và Dịch Vụ Điện Lực nói riêng và của ngành vận tải nói chung.

Sau khi áp dụng cơ sở lý luận vào phân tích cụ thể hoạt động kinh doanh tại công ty Cổ phần Vận Tải và Dịch Vụ Điện Lực em nhận thấy rằng hoạt động kinh doanh của công ty trong năm qua đã kém so với những năm trước đó, các chỉ tiêu phản ánh kết quả cũng như hiệu quả đều âm. Tuy nhiên, một phần do nền kinh tế thị trường có sự biến động mạnh nên công ty chưa phát huy hết thế mạnh của mình, nếu những điểm này được cải thiện thì sẽ mang lại hiệu quả cao hơn cho Công ty. Từ những phát hiện khi phân tích các vấn đề đã tìm hiểu em đã đề xuất một số ý kiến nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty. Do những hạn chế về kiến thức và năng lực của bản thân cũng như những vấn đề em tìm hiểu không bao quát được mọi khía cạnh của Công ty nên những đề xuất em đưa ra chỉ có ý nghĩa ở một mức độ nhất định và khóa luận của em không tránh khỏi còn những thiếu sót. Em mong được sự góp ý và thông cảm của các thầy cô.

Cuối cùng, em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới các thầy cô và thầy giáo – Phó Giáo Sư – Tiến Sĩ Nghiêm Sỹ Thương đã hướng dẫn em trong quá trình thực hiện đề tài. Em xin cảm ơn toàn thể cán bộ, nhân viên trong công ty Cổ phần Vận Tải và Dịch Vụ Điện Lực đã nhiệt tình giúp đỡ em trong thời gian qua!

Sinh viên

Bùi Thị Minh Tâm

Tài liệu tham khảo

Giáo trình “ Quản trị tài chính doanh nghiệp” – Trường ĐH Tài Chính kế toán HN- nhà xuất bản tài chính.

Giáo trình “ Quản trị Doanh nghiệp” – Trường ĐH Kinh tế quốc dân – Nhà xuất bản thống kê.

Giáo trình “ Phân tích hoạt động kinh doanh” – Trường ĐH Kinh tế quốc dân – Nhà xuất bản thống kê.

Giáo trình “ Lý thuyết quản trị doanh nghiệp” - tiến sỹ Nguyễn Hồng Thủy – Nhà xuất bản khoa học kỹ thuật.

Giáo trình “ Quản trị kinh doanh tổng hợp” – GS.TS Ngô Đình Giao – Nhà xuất bản khoa học kỹ thuật.

Báo cáo tài chính và các số liệu liên quan đến hoạt động của công ty Cổ Phần Vận Tải và Dịch Vụ Điện Lực trong hai năm 2009, 2010.

Từ viết tắt:

- + *DT: doanh thu*
- + *CP: chi phí*
- + *VCSH: vốn chủ sở hữu*
- + *LN: lợi nhuận*
- + *LĐ: lao động*
- + *TCP: tổng chi phí*
- + *TSCĐ: tài sản cố định*
- + *TSLĐ: tài sản lưu động*
- + *TTS: tổng tài sản*
- + *SSX: sức sản xuất*
- + *SSL: sức sinh lời*
- + *HTK: hàng tồn kho*
- + *KPT: khoản phải thu*
- + *VLD: vốn lưu động.*

PHẦN MỞ ĐẦU	1
PHẦN 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH . 4	
1. Khái niệm hiệu quả hoạt động SXKD	4
1.1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh:	4
1.2. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:	4
1.3. Vai trò của hiệu quả hoạt động SXKD:	6
1.3.1. Hiệu quả hoạt động SXKD là công cụ quản trị doanh nghiệp	6
1.3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD	7
1.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp:	8
1.4.1. Các nhân tố bên ngoài:.....	8
1.4.1.1. Môi trường pháp lý:	8
1.4.1.2. Môi trường chính trị - văn hóa – xã hội:	9
1.4.1.3. Môi trường kinh tế:	9
1.4.1.4. Môi trường thông tin:.....	10
1.4.1.5. Môi trường công nghệ:.....	10
1.4.1.6. Môi trường quốc tế:	11
1.4.2. Các nhân tố bên trong:	11
1.4.2.1. Nhân tố quản trị doanh nghiệp và cơ cấu tổ chức:.....	11
1.4.2.2. Nhân tố lao động và vốn:	12
1.4.2.3. Trình độ phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng khoa học kỹ thuật:	13
1.4.2.4. Vật tư, nguyên vật liệu và việc quản trị nguyên vật liệu của DN: 13	
1.5. Bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD:	14
1.6. Các phương pháp phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh:	14
1.6.1. Phương pháp so sánh:	15
1.6.2. Phương pháp thay thế liên hoàn.....	17
1.6.3. Phương pháp liên hệ cân đối :.....	19
1.6.4. Phương pháp đồ thị	19
1.6.5. Phương pháp phân tổ	19
1.6.6. Phương pháp so sánh tương quan	20
1.6.7. Các phương pháp toán học ứng dụng khác.....	20
2. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động SXKD:	20
2.1. Hiệu quả sử dụng lao động	21
2.2. Hiệu quả sử dụng tài sản	21
2.2.1. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản.....	21
2.2.1.1. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn	22
2.2.1.2. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định.....	23
2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu	23
2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí	24
2.2.4. Một số chỉ tiêu tài chính khác:.....	24
2.2.4.1. Tỷ số cơ cấu tài sản:.....	24
2.2.4.2. Các chỉ số hoạt động:.....	25
2.2.4.3. Chỉ số sinh lời:	26
2.3. Phương hướng, biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh: 29	

PHẦN II: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ ĐIỆN LỰC	31
Chương I: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ ĐIỆN LỰC (POTRACO).....	31
1. Lịch sử hình thành và phát triển:	31
1.1. Lịch sử hình thành:.....	31
1.2. Thành tích đạt được:	34
2. Kết cấu lao động và hình thức trả lương trong Công ty:.....	35
2.1. Tổng số CBCNV trong công ty:.....	35
2.2. Các tính lương thưởng trong công ty:.....	35
2.2.1. Phương pháp xác định lương:	35
2.2.1.1. Những căn cứ để xây dựng quy chế trả lương:	35
2.2.1.2. Nguyên tắc trả lương:	36
2.2.2. Cách chi trả tiền lương của từng bộ phận	37
2.2.2.1. Đối với CBCNV gián tiếp:.....	37
2.2.2.2. Đối với CNCNV trực tiếp	37
3. Cơ cấu tổ chức của Công ty:.....	38
3.1. Mô hình cơ cấu tổ chức của Công ty:	38
3.2. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận:	38
3.2.1. Đại hội đồng cổ đông:.....	38
3.2.2. Hội đồng quản trị và Ban giám đốc:	39
3.2.3. Nhiệm vụ quyền hạn và trách nhiệm của các phòng ban gián tiếp sản xuất:.....	41
3.2.4. Nhiệm vụ, trách nhiệm của các đơn vị trực tiếp sản xuất:	43
4. Đặc điểm cơ cấu vốn, cổ phần, cổ phiếu và cổ đông:	44
5. Đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty:.....	46
5.1. Mục tiêu và chiến lược phát triển của công ty:	46
5.2. Các hình thức kinh doanh chính cụ thể:	47
Chương II: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ ĐIỆN LỰC POTRACO	49
1. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của công ty	49
1.1. Năng lực nội bộ công ty:	49
1.2. Nhu cầu của thị trường đối với các lĩnh vực SXKD của công ty:	50
2. Hiệu quả hoạt động SXKD của Công ty	51
2.1. Kết quả hoạt động SXKD	51
2.2. Các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:	56
2.2.1. Phân tích kết quả kinh doanh:.....	56
2.2.1.1. Phân tích thu nhập:	56
2.2.1.2. Phân tích chi phí:.....	58
2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động:	60
2.2.2.1. Phân tích cơ cấu lao động của công ty	60
2.2.2.2. Hiệu quả sử dụng lao động:	60
2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản:.....	63
2.2.3.1. Tài sản của công ty:	63

2.2.3.2. <i>Hiệu quả sử dụng tổng tài sản của công ty:</i>	67
2.2.3.3. <i>Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn:</i>	69
2.2.3.4. <i>Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn:</i>	70
2.2.3.5. <i>Hiệu quả sử dụng tài sản cố định:</i>	72
2.2.4. <i>Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu:</i>	74
2.2.4.1. <i>Vốn chủ sở hữu của công ty:</i>	74
2.2.4.2. <i>Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu:</i>	76
2.2.5. <i>Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí:</i>	78
2.3. Phân tích một số chỉ tiêu khác:	80
PHẦN 3: ĐỀ XUẤT BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG	
KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI VÀ DỊCH VỤ ĐIỆN	
LỰC POTRACO	83
1. Đánh giá hiện trạng công ty	83
2. Phương hướng và nhiệm vụ sản xuất kinh doanh trong năm 2011:	84
2.1. <i>Kế hoạch doanh thu năm 2011:</i>	84
2.2. <i>Kinh tế, tài chính dự kiến năm 2011:</i>	85
2.3. <i>Kế hoạch đầu tư xây dựng năm 2011:</i>	85
2.4. <i>Phân tích thị trường, khách hàng, đối thủ cạnh tranh của Doanh</i>	
<i>Nghiệp:</i>	85
2.4.1. <i>Thị trường và khách hàng của doanh nghiệp:</i>	85
2.4.1.1. <i>Khách hàng truyền thống:</i>	86
2.4.1.2. <i>Khách hàng mới:</i>	86
2.4.2. <i>Đối thủ cạnh tranh của DN:</i>	86
3. Đề xuất một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công	
ty Cổ Phần Vận Tải và Dịch Vụ Điện Lực:	87
3.1. <i>Biện pháp 1: Phát triển dịch vụ vận tải đường bộ ảm tăng doanh thu.</i>	87
3.1.1. <i>Cơ sở thực hiện biện pháp:</i>	87
3.1.2. <i>Mục tiêu của biện pháp:</i>	88
3.1.3. <i>Nội dung của biện pháp:</i>	88
3.2. <i>Biện pháp 2: nâng cao năng lực thu hồi nợ xấu:</i>	90
3.2.1. <i>Cơ sở đề xuất biện pháp:</i>	90
3.2.2. <i>Mục tiêu thực hiện biện pháp:</i>	91
3.2.3. <i>Nội dung thực hiện biện pháp:</i>	91
3.3. <i>Biện pháp 3: Đẩy mạnh hoạt động marketing:</i>	93
3.3.1. <i>Cơ sở thực hiện biện pháp:</i>	93
3.3.2. <i>Nội dung thực hiện biện pháp:</i>	94
3.3.3. <i>Kết quả của biện pháp:</i>	94
KẾT LUẬN	96