

## **LỜI MỞ ĐẦU**

Để tồn tại trong cơ chế thị trường cạnh tranh, mọi doanh nghiệp đều phải xây dựng cho mình mục tiêu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm tối đa hoá lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu này họ phải vận dụng, khai thác các cách thức sản xuất kinh doanh, các phương pháp để chiếm lĩnh thị trường, hạ chi phí sản xuất, quay vòng vốn nhanh... Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ có ý nghĩa đối với các doanh nghiệp mà còn về mục tiêu xã hội.

Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I là một Doanh nghiệp Nhà nước hạch toán độc lập trực thuộc Tổng công ty xây dựng đường thuỷ - Bộ Giao thông vận tải. Với ngành sản xuất kinh doanh đặc biệt vừa mang tính chất phục vụ, vừa mang tính chất công trường. Tuy nhiên hệ số nợ của Công ty cao, tài sản cố định lạc hậu, các công trình thi công đôi khi phải dừng vì thiếu vốn, lợi nhuận thấp. Trước thực trạng đó, em chọn đề tài "***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I***" làm đề tài khoá luận của mình.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, khoá luận được bố cục thành ba phần:

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

Phần II: Thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I.

Phần III: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Nạo vét và xây dựng đường thuỷ I.

Do thời gian và kiến thức có hạn, khoá luận này của em khó tránh khỏi thiếu sót, em rất mong nhận được sự góp ý của thầy cô và các bạn để khoá luận của em hoàn thiện hơn.

***Em xin chân thành cảm ơn!***

## PHẦN I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

### 1.1. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh.

#### 1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh:

Hoạt động kinh tế là một phạm trù rất rộng liên quan đến mọi lĩnh vực trong đời sống xã hội loài người. Vì vậy, hạch toán kinh doanh là một phương pháp quản lý kinh tế mà yêu cầu cơ bản là các doanh nghiệp được quyền tự chủ trong hoạt động kinh doanh, tự trang trải chi phí và đảm bảo có lợi nhuận. Để thực hiện được điều này, phân tích hoạt động kinh doanh phải thường xuyên kiểm tra đánh giá mọi diễn biến và kết quả quá trình sản xuất kinh doanh, tìm giải pháp khai thác năng lực của doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Hiệu quả kinh doanh luôn là vấn đề được mọi doanh nghiệp cũng như toàn xã hội quan tâm. Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của đơn vị cũng như của nền kinh tế để thực hiện các mục tiêu đặt ra.

Hiểu một cách đơn giản, hiệu quả là lợi ích tối đa thu được trên chi phí tối thiểu. Hiệu quả kinh doanh là kết quả kinh doanh tối đa trên chi phí kinh doanh tối thiểu.

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả kinh doanh}}{\text{Chi phí kinh doanh}}$$

Kết quả kinh doanh (còn gọi là kết quả đầu ra) được đo bằng các chỉ tiêu như: giá trị sản xuất công nghiệp, doanh thu, lợi nhuận...

Chi phí kinh doanh (còn gọi là chi phí, yếu tố đầu vào) có thể bao gồm: tiền lương, chi phí nguyên vật liệu, chi phí giá vốn, chi phí bán hàng quản lý doanh nghiệp, vốn kinh doanh (vốn cố định, vốn lưu động)...

Như vậy khi đánh giá hiệu quả kinh doanh, chúng ta không chỉ dừng lại ở việc đánh giá kết quả mà còn đánh giá chất lượng tạo ra kết quả đó. Trong kết quả đầu ra của doanh nghiệp, quan trọng nhất là lợi nhuận. Tuy nhiên, chỉ tiêu

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

lợi nhuận trong hiệu quả kinh doanh chỉ được coi là có hiệu quả khi lợi nhuận thu được đó không ảnh hưởng đến lợi ích của nền kinh tế, của các đơn vị và của toàn xã hội, do đó hiệu quả mà đơn vị đạt được phải gắn chặt với hiệu quả của toàn xã hội. Hiệu quả trên góc độ nền kinh tế mà người ta nhận thấy được là nâng cao năng lực sản xuất, tiềm lực kinh tế của đất nước, phát triển kinh tế nhanh, nâng cao mức sống của nhân dân, nâng cao dân trí... trên cơ sở khai thác hết năng lực của nền kinh tế.

### ***1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh:***

Bản chất của hiệu quả kinh tế là hiệu quả của lao động xã hội, được xác định bằng cách so sánh giữa kết quả lợi ích thu được với lượng hao phí lao động xã hội và tiêu chuẩn của hiệu quả là tối đa hoá kết quả hoặc tối thiểu hoá chi phí trên nguồn thu sẵn có.

Hiệu quả kinh doanh chỉ có thể đạt được trên cơ sở nâng cao năng suất lao động và chất lượng công tác. Để đạt được hiệu quả kinh doanh ngày càng cao và vững chắc, đòi hỏi các nhà kinh doanh không những phải nắm chắc các nguồn tiềm năng về lao động, vật tư, tiền vốn... mà còn phải nắm chắc cung cầu hàng hoá trên thị trường, các đối thủ cạnh tranh, hiểu được thế mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp, để khai thác hết mọi năng lực hiện có, tận dụng được những cơ hội vàng của thị trường.

Tuy nhiên, để hiểu rõ bản chất của phạm trù hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, cũng cần phân biệt ranh giới giữa hai khái niệm hiệu quả và kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình sản xuất kinh doanh nhất định, kết quả cần đạt cũng là mục tiêu cần thiết của doanh nghiệp. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp có thể là những đại lượng cân đong đo đếm được như số sản phẩm tiêu thụ mỗi loại, doanh thu, lợi nhuận, thị phần... và cũng có thể là các đại lượng chỉ phản ánh mặt chất lượng hoàn toàn có tính chất định tính như uy tín của doanh nghiệp, là chất lượng sản phẩm, ...

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh đã sử dụng cả hai chỉ tiêu là kết quả (đầu ra) và chi phí (các nguồn lực đầu vào) để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh. Trong lý thuyết và thực tế quản trị kinh doanh, cả hai chỉ tiêu kết quả và chi phí đều có thể được xác định bằng đơn vị hiện vật và đơn vị giá trị. Tuy nhiên, sử dụng đơn vị hiện vật để xác định hiệu quả kinh tế sẽ vấp phải khó khăn là giữa “đầu vào” và “đầu ra” không cùng đơn vị đo lường còn việc sử dụng đơn vị giá trị luôn luôn đưa các đại lượng khác nhau về cùng một đơn vị đo lường - tiền tệ. Trong thực tế, nhiều lúc người ta sử dụng các chỉ tiêu hiệu quả như mục tiêu cần đạt và trong nhiều trường hợp khác người ta lại sử dụng chúng như công cụ để nhận biết “khả năng” tiến tới mục tiêu cần đạt là kết quả.

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

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ quản trị kinh doanh của mình. Khi tiến hành bất kỳ một hoạt động sản xuất kinh doanh nào, các doanh nghiệp đều phải huy động sử dụng tối đa các nguồn lực sẵn có nhằm đạt được mục tiêu là tối đa hoá lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh là một trong những công cụ, phương pháp để doanh nghiệp đạt được mục tiêu đó.

- *Đối với doanh nghiệp:* vấn đề đề đặt lên hàng đầu đối với mọi doanh nghiệp là hiệu quả kinh doanh, có hiệu quả kinh doanh mới có thể đứng vững trên thị trường, đủ sức cạnh tranh được với các doanh nghiệp khác, vừa có điều kiện tích lũy và mở rộng sản xuất kinh doanh, vừa đảm bảo đời sống cho người lao động và thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước. Để làm được điều đó, doanh nghiệp phải thường xuyên kiểm tra, đánh giá đầy đủ chính xác mọi diễn biến và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, những mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp trong mối quan hệ với môi trường xung quanh và tìm mọi biện pháp để không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

- *Đối với nền kinh tế quốc dân:* Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, trình độ sản xuất và mức độ hoàn thiện của quan hệ sản xuất.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

- *Đối với người lao động:* Hiệu quả sản xuất kinh doanh là động lực thúc đẩy kích thích người lao động hăng say sản xuất, luôn quan tâm đến hiệu quả lao động của mình và như vậy sẽ đạt được kết quả cao trong lao động hơn. Nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống cho người lao động trong doanh nghiệp.

### **1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh.**

#### ***1.2.1. Nhóm nhân tố khách quan:***

Nhân tố khách quan là nhân tố phát sinh và tác động như một yêu cầu tất yếu, không phụ thuộc vào chủ thể tiến hành hoạt động kinh doanh. Những nhân tố khách quan như:

##### ***1.2.1.1. Môi trường quốc tế:***

Các xu hướng chính trị trên thế giới, chính sách bảo hộ và mở cửa của các nước trên thế giới, tình hình chiến tranh, sự mất ổn định chính trị, tình hình phát triển kinh tế của các nước trên thế giới... ảnh hưởng trực tiếp tới các hoạt động mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm cũng như việc lựa chọn và sử dụng các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp. Do vậy mà nó tác động trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường kinh tế, chính trị ổn định là cơ sở để các doanh nghiệp trong khu vực tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh thuận lợi góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

##### ***1.2.1.2. Môi trường kinh tế:***

Các chính sách kinh tế của Chính phủ, tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân, tốc độ lạm phát, thu nhập bình quân trên đầu người... là các yếu tố tác động trực tiếp tới cung cầu về sản phẩm của từng doanh nghiệp. Nếu tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, các chính sách của Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất, sự biến động tiền tệ là không đáng kể, lạm phát được giữ ở mức hợp lý, thu nhập bình quân đầu người tăng... sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và ngược lại.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

### *1.2.1.3. Môi trường văn hoá xã hội:*

Tình trạng thất nghiệp, trình độ giáo dục, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... đều tác động một cách trực tiếp hoặc gián tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, có thể theo hai chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực. Nếu không có tình trạng thất nghiệp, người lao động có nhiều cơ hội lựa chọn việc làm thì chắc chắn chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ cao, do đó làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, và ngược lại nếu tình trạng thất nghiệp là cao thì chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ giảm làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng tình trạng thất nghiệp cao sẽ làm cho cầu tiêu dùng giảm và có thể dẫn đến tình trạng an ninh chính trị mất ổn định, do vậy lại làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trình độ văn hoá ảnh hưởng tới khả năng đào tạo cũng như chất lượng chuyên môn và khả năng tiếp thu các kiến thức cần thiết của đội ngũ lao động, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... nó ảnh hưởng tới cầu về sản phẩm của các doanh nghiệp. Do đó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

### *1.2.1.4. Môi trường ngành:*

✚ Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp hiện có trong ngành.

Mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành với nhau ảnh hưởng trực tiếp tới lượng cung cầu sản phẩm của mỗi doanh nghiệp, ảnh hưởng tới giá bán, tốc độ tiêu thụ sản phẩm... do vậy ảnh hưởng tới hiệu quả của mỗi doanh nghiệp.

✚ Khả năng gia nhập mới của các doanh nghiệp.

Các ngành nghề sản xuất kinh doanh có mức doanh lợi cao thì đều bị các doanh nghiệp khác nhòm ngó, và sẵn sàng đầu tư vào lĩnh vực đó nếu như không có sự cản trở từ phía chính phủ. Vì vậy buộc các doanh nghiệp trong các ngành có mức doanh lợi cao đều phải tạo ra các hàng rào cản trở sự ra nhập mới bằng cách khai thác triệt để các lợi thế riêng có của doanh nghiệp, bằng cách định giá phù hợp (mức ngăn chặn sự gia nhập, mức giá này có thể làm giảm

## Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I

---

mức doanh lợi) và tăng cường mở rộng chiếm lĩnh thị trường. Do vậy ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

✚ Người cung ứng.

Các nguồn lực đầu vào của mỗi doanh nghiệp đều được cung cấp chủ yếu bởi các doanh nghiệp, cá nhân khác. Việc đảm bảo chất lượng, số lượng cũng như giá cả các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp phụ thuộc vào tính chất của các yếu tố đó. Nếu các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp không có sự thay thế và do các nhà độc quyền cung cấp thì việc đảm bảo yếu tố đầu vào cũng như chi phí về các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp phụ thuộc vào các nhà cung ứng rất lớn, chi phí về các yếu tố đầu vào sẽ cao hơn bình thường làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ngược lại các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp là sẵn có và có thể chuyển đổi thì việc đảm bảo về số lượng, chất lượng cũng như hạ chi phí về các yếu tố đầu vào dễ dàng không bị phụ thuộc vào người cung ứng thì sẽ nâng cao được hiệu quả sản xuất kinh doanh

✚ Khách hàng.

Khách hàng là một yếu tố không thể thiếu được đối với mỗi doanh nghiệp, nếu như sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất ra không có khách hàng, sản phẩm không tiêu thụ được ứ đọng vốn doanh nghiệp không thể tái đầu tư mở rộng sản xuất. Tất cả các tiêu chí về sản phẩm (giá cả, chất lượng, mức độ phục vụ...) của khách hàng ảnh hưởng rất lớn đến sản xuất của doanh nghiệp, ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp do đó ảnh hưởng tới lợi nhuận đạt được hay ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

### ***1.2.2. Nhóm nhân tố chủ quan.***

Nhân tố chủ quan là nhân tố tác động đến đối tượng nghiên cứu như thế nào tùy thuộc vào nỗ lực chủ quan của chủ thể tiến hành kinh doanh. Những nhân tố chủ quan như: lao động và tiền lương, cơ sở vật chất - công nghệ, tài chính, quản lý doanh nghiệp.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

### *1.2.2.1. Nhân tố lao động, tiền lương trong doanh nghiệp:*

Lao động là một trong các yếu tố đầu vào quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chất lượng lao động (con người phù hợp trong kinh doanh) là điều kiện cần để tiến hành sản xuất kinh doanh thì công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Công tác tổ chức bố trí sử dụng nguồn nhân lực phụ thuộc vào đặc điểm ngành, chiến lược kinh doanh, kế hoạch kinh doanh, phương án kinh doanh... của doanh nghiệp.

Bên cạnh lao động thì tiền lương và thu nhập của người lao động cũng ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, vì tiền lương là một bộ phận cấu thành lên chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đồng thời nó còn tác động tới tâm lý người lao động trong doanh nghiệp. Nếu tiền lương cao thì chi phí sản xuất kinh doanh sẽ tăng do đó làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh, nhưng lại tác động tới tinh thần và trách nhiệm người lao động cao hơn, do đó làm tăng năng suất và chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp nên làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh. Vì vậy doanh nghiệp cần chú ý tới các chính sách tiền lương, chính sách phân phối thu nhập, các biện pháp khuyến khích sao cho hợp lý, hài hòa giữa lợi ích của người lao động và lợi ích của doanh nghiệp.

### *1.2.2.2. Trình độ phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng tiến bộ công nghệ kỹ thuật vào sản xuất:*

Cơ sở vật chất kỹ thuật trong doanh nghiệp là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, làm nên tảng quan trọng để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý bao nhiêu thì càng góp phần đem lại hiệu quả cao bấy nhiêu.

Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng tới năng suất chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay lãng phí nguyên nhiên vật liệu. Nếu doanh nghiệp có trình độ sản xuất và công



## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

nghệ sản xuất hiện đại, tiên tiến sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp sử dụng tiết kiệm nguyên nhiên vật liệu, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, và ngược lại.

### *1.2.2.3. Khả năng tài chính:*

Khả năng về tài chính là vấn đề quan trọng hàng đầu giúp cho doanh nghiệp có thể tồn tại trong nền kinh tế. Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh thì không những đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư trang thiết bị, công nghệ sản xuất hiện đại hơn, có thể áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm giúp doanh nghiệp có thể đưa ra những chiến lược phát triển doanh nghiệp phù hợp với doanh nghiệp. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín, khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh, khả năng tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Do đó tình hình tài chính của doanh nghiệp có tác động rất mạnh tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

### *1.2.2.4. Nhân tố quản lý doanh nghiệp:*

Muôn tồn tại và phát triển doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh với các lợi thế về chất lượng, sự khác biệt về sản phẩm, giá cả, tốc độ cung ứng. Một doanh nghiệp dành chiến thắng trong cạnh tranh phải dựa vào khả năng của các nhà quản lý doanh nghiệp, định hướng đúng sẽ đảm bảo hiệu quả lâu dài của doanh nghiệp.

Đội ngũ các nhà quản lý có vai trò quan trọng ảnh hưởng có tính quyết định đến sự thành đạt của doanh nghiệp. Trong mọi doanh nghiệp, kết quả và hiệu quả hoạt động quản lý doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản lý cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý doanh nghiệp. Việc xác định nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập các mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó cũng có tác động đến nhân tố quản lý.

## Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I

---

### 1.3. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.

#### 1.3.1. Nhóm chỉ tiêu tổng quát:

##### Sức sản xuất:

Sức sản là chỉ tiêu phản ánh 1 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 đầu vào càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này tính ra càng nhỏ sẽ phản ánh hiệu quả sử dụng các yếu tố thấp, dẫn đến hiệu quả kinh doanh không cao.

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

Trong đó: Giá trị của kết quả đầu ra có thể sử dụng một trong các chỉ tiêu như: tổng doanh thu, tổng lợi nhuận trước thuế....

Giá trị yếu tố đầu vào: lao động, tiền lương, chi phí nguyên nhiên vật liệu, chi phí bán hàng quản lý doanh nghiệp, vốn kinh doanh (vốn cố định, vốn lưu động)...

##### Sức sinh lợi:

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

Sức sinh lợi (hay 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 kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi nhuận. Trị số của chỉ tiêu “Sức sinh lợi” tính ra càng lớn, chứng tỏ khả năng sinh lợi càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ chứng tỏ khả năng sinh lợi càng thấp, dẫn đến hiệu quả kinh doanh không cao.

Trong đó: Đầu ra phản ánh lợi nhuận có thể sử dụng một trong các chỉ tiêu như: lợi nhuận gộp về bán hàng, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế... còn yếu tố đầu vào hay đầu ra phản ánh kết quả sản xuất giống như chỉ tiêu Sức sản xuất ở trên.

## Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I

---

### Suất hao phí:

Suất hao phí là chỉ tiêu cho biết: để có 1 đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất hay đầu ra phản ánh lợi nhuận, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị chi phí hay yếu tố đầu vào. Trị số của chỉ tiêu này tính ra càng nhỏ, chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại trị số của chỉ tiêu này tính ra càng cao, chứng tỏ hiệu quả kinh doanh thấp.

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

### 1.3.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh.

$$\text{Sức sản xuất của} \\ \text{vốn kinh doanh} = \frac{\text{Doanh thu}}{V_{\text{KD bình quân}}}$$

Sức sản xuất của vốn kinh doanh phản ánh một đồng vốn kinh doanh (1 đồng vốn chủ sở hữu) đem lại bao nhiêu đồng giá trị sản xuất, bao nhiêu đồng doanh thu.

$$\text{Sức sinh lời của đồng} \\ \text{vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{V_{\text{KD bình quân}}}$$

Sức sinh lợi của vốn kinh doanh phản ánh một đồng vốn kinh doanh (1 đồng vốn chủ sở hữu) đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

#### 1.3.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

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

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động đem lại mấy đồng doanh thu thuần.

$$\begin{array}{rcl} \text{Sức sinh lời của} & & \text{Lợi nhuận thuần} \\ \text{vốn lưu động} & = & \frac{\quad}{\quad} \\ & & \text{Vốn lưu động bình quân} \end{array}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động làm ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\begin{array}{rcl} \text{Vòng quay vốn} & & \text{Doanh thu thuần} \\ \text{lưu động} & = & \frac{\quad}{\quad} \\ & & \text{Vốn lưu động bình quân} \end{array}$$

Vòng quay vốn lưu động phản ánh trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng.

$$\begin{array}{rcl} \text{Số ngày một vòng quay} & & 360 \text{ (ngày)} \\ \text{vốn lưu động} & = & \frac{\quad}{\quad} \\ & & \text{Số vòng quay vốn lưu động} \end{array}$$

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

$$\begin{array}{rcl} \text{Hệ số đảm nhiệm} & & \text{Vốn lưu động bình quân} \\ \text{vốn lưu động} & = & \frac{\quad}{\quad} \\ & & \text{Doanh thu thuần} \end{array}$$

Chỉ tiêu này phản ánh để có được 1 đồng doanh thu thuần thì cần mấy đồng vốn lưu động. Hệ số này càng nhỏ, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn càng cao, số vốn tiết kiệm được càng nhiều.

## Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I

---

### 1.3.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn cố định:

$$\frac{\text{Sức sản xuất tài sản cố định}}{\text{tài sản cố định}} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng nguyên giá tài sản cố định đem lại mấy đồng doanh thu thuần.

$$\frac{\text{Sức sinh lời tài sản cố định}}{\text{tài sản cố định}} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần trước thuế}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đem lại mấy đồng lợi nhuận thuần trước thuế.

$$\frac{\text{Suất hao phí của tài sản cố định}}{\text{tài sản cố định}} = \frac{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy để có một đồng doanh thu thuần thì phải có bao nhiêu đồng nguyên giá bình quân TSCĐ.

### 1.3.3. Hiệu quả sử dụng chi phí:

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

Chỉ tiêu này thể hiện một đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này đánh giá khả năng sử dụng các yếu tố đầu vào thông qua kết quả càng cao thì càng tốt.

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

Chỉ tiêu này thể hiện 1 đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

**1.3.4. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (VCSH):**

Đánh giá doanh lợi VCSH cần tính toán và so sánh các chỉ tiêu “Hệ số doanh lợi” của vốn chủ sở hữu giữa kỳ phân tích và kỳ gốc, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh lợi càng cao và ngược lại.

$$\begin{array}{l} \text{Hệ số doanh lợi} \\ \text{của VCSH} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

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

**1.3.5. Hiệu quả sử dụng lao động:**

Lao động là yếu tố đầu vào cơ bản của sản xuất, hiệu quả sử dụng lao động góp phần nâng cao hiệu quả chung của toàn doanh nghiệp. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng lao động gồm:

$$\begin{array}{l} \text{Hiệu quả sử dụng} \\ \text{lao động} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết bình quân mỗi lao động trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu lợi nhuận.

$$\begin{array}{l} \text{Năng suất} \\ \text{lao động} \end{array} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết bình quân mỗi lao động làm ra được bao nhiêu đồng doanh thu.

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

**1.3.6. Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp.**

**1.3.6.1. Hệ số khả năng thanh toán**

$$\begin{array}{l} \text{Khả năng thanh} \\ \text{toán ngắn hạn} \end{array} = \frac{\text{Tài sản lưu động \& đầu tư ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tỷ lệ này cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu đồng tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn để đảm bảo cho một đồng nợ ngắn hạn. Tỷ lệ thanh toán ngắn hạn càng cao thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng được tin tưởng và ngược lại.

Tỷ lệ thanh toán ngắn hạn thông thường được chấp nhận xấp xỉ là 2,0.

$$\begin{array}{l} \text{Khả năng thanh} \\ \text{toán nhanh} \end{array} = \frac{\text{Vốn bằng tiền và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tỷ lệ này cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu đồng vốn bằng tiền và các khoản tương đương tiền để thanh toán ngay cho một đồng nợ ngắn hạn.

Tỷ lệ thanh toán nhanh càng cao thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng cao và ngược lại. Thông thường, tỷ lệ thanh toán nhanh chấp nhận xấp xỉ là 1.

$$\begin{array}{l} \text{Khả năng thanh} \\ \text{toán bằng tiền} \end{array} = \frac{\text{Vốn bằng tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tỷ lệ này cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu đồng vốn bằng tiền để sẵn sàng thanh toán cho một đồng nợ ngắn hạn. Tỷ lệ này càng cao thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng được tin tưởng và ngược lại. Tỷ lệ thanh toán vốn bằng tiền thường được chấp nhận xấp xỉ 0,5.

**1.3.6.2. Các hệ số về cơ cấu vốn và cơ cấu tài sản:**

- Cơ cấu nguồn vốn:

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

## Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I

---

Hệ số nợ cho biết trong một đồng vốn kinh doanh có mấy đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài.

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

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

- Cơ cấu tài sản:

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

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

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

### 1.3.6.3. Các chỉ số về sinh lời:

- ✚ Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu:

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

Chỉ tiêu này nói lên một đồng doanh thu tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- ✚ Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản:

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



## Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I

---

Chỉ tiêu này dùng để đánh giá một đồng vốn của doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

✚ Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất lợi nhuận sau} \\ \text{thuế vốn kinh doanh} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết bình quân một đồng vốn kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

✚ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất lợi nhuận} \\ \text{trên vốn chủ sở hữu} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

### 1.4. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:

Hiệu quả kinh doanh là một trong các công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị thực hiện các chức năng của mình. Việc xem xét và tính toán hiệu quả kinh doanh không những chỉ cho biết việc sản xuất đạt ở trình độ nào mà còn cho phép các nhà quản trị phân tích, tìm ra các nhân tố để đưa ra các biện pháp thích hợp trên cả hai phương diện tăng kết quả và giảm chi phí kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả. Với tư cách là một công cụ đánh giá và phân tích kinh tế, phạm trù hiệu quả không chỉ được sử dụng ở góc độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng tổng hợp đầu vào trong phạm vi toàn doanh nghiệp mà còn sử dụng để đánh giá trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào ở phạm vi toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như ở từng bộ phận cấu thành của doanh nghiệp.

Ngoài ra, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh còn là sự biểu hiện của việc lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp phải tự lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh của mình cho phù hợp với trình độ của doanh

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

ngành. Để đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, doanh nghiệp buộc phải sử dụng tối ưu nguồn lực sẵn có. Nhưng việc sử dụng nguồn lực đó bằng cách nào để có hiệu quả nhất lại là một bài toán mà nhà quản trị phải lựa chọn cách giải. Chính vì vậy, ta có thể nói rằng việc nâng cao hiệu quả kinh doanh không chỉ là công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị thực hiện các chức năng quản trị của mình mà còn là thước đo trình độ của nhà quản trị.

Ngoài những chức năng trên của hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, nó còn là vai trò quan trọng trong cơ chế thị trường.

Thứ nhất, nâng cao hiệu quả kinh doanh là cơ sở cơ bản để đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Sự tồn tại của doanh nghiệp được xác định bởi sự có mặt của doanh nghiệp trên thị trường, mà hiệu quả kinh doanh lại là nhân tố trực tiếp đảm bảo sự tồn tại đó, đồng thời mục tiêu của doanh nghiệp là luôn tồn tại và phát triển một cách vững chắc. Do vậy, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là một đòi hỏi tất yếu khách quan đối với tất cả các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường hiện nay. Do yêu cầu của sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp đòi hỏi nguồn thu nhập của doanh nghiệp phải không ngừng tăng lên. Nhưng trong điều kiện nguồn vốn và các yếu tố kỹ thuật cũng như các yếu tố khác của quá trình sản xuất chỉ thay đổi trong khuôn khổ nhất định thì để tăng lợi nhuận đòi hỏi các doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả kinh doanh. Như vậy, hiệu quả kinh doanh là hết sức quan trọng trong việc đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Một cách nhìn khác sự tồn tại của doanh nghiệp được xác định bởi sự tạo ra hàng hóa, của cải vật chất và các dịch vụ phục vụ cho nhu cầu của xã hội, đồng thời tạo ra sự tích lũy cho xã hội. Để thực hiện được như vậy thì mỗi doanh nghiệp đều phải vươn lên và đứng vững để đảm bảo thu nhập đủ bù đắp chi phí bỏ ra và có lãi trong quá trình hoạt động kinh doanh. Có như vậy mới đáp ứng được nhu cầu tái sản xuất trong nền kinh tế. Như vậy chúng ta buộc phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh một cách liên tục trong mọi khâu của quá trình hoạt động kinh doanh như là một nhu cầu tất yếu. Tuy nhiên, sự

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

tồn tại mới chỉ là yêu cầu mang tính chất giản đơn còn sự phát triển và mở rộng của doanh nghiệp mới là yêu cầu quan trọng. Bởi vì sự tồn tại của doanh nghiệp luôn luôn phải đi kèm với sự phát triển mở rộng của doanh nghiệp, đòi hỏi phải có sự tích lũy đảm bảo cho quá trình sản xuất mở rộng theo đúng quy luật phát triển.

Thứ hai, nâng cao hiệu quả kinh doanh là nhân tố thúc đẩy sự cạnh tranh và tiến bộ trong kinh doanh. Chính việc thúc đẩy cạnh tranh yêu cầu các doanh nghiệp phải tự tìm tòi, đầu tư tạo nên sự tiến bộ trong kinh doanh. Chấp nhận cơ chế thị trường là chấp nhận sự cạnh tranh. Song khi thị trường ngày càng phát triển thì cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt và khốc liệt hơn. Sự cạnh tranh lúc này không còn là sự cạnh tranh về mặt hàng mà cạnh tranh về mặt chất lượng, giá cả mà còn phải cạnh tranh nhiều yếu tố khác nữa. mục tiêu của doanh nghiệp là phát triển thì cạnh tranh là yếu tố làm cho doanh nghiệp mạnh lên nhưng ngược lại cũng có thể là cho doanh nghiệp không tồn tại được trên thị trường. Để đạt được mục tiêu là tồn tại và phát triển mở rộng thì doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh trên thị trường. Do đó doanh nghiệp cần phải có hàng hóa, dịch vụ chất lượng tốt, giá cả hợp lý. Mặt khác hiệu quả lao động là đồng nghĩa với việc giảm giá thành, tăng khối lượng hàng hóa, chất lượng, mẫu mã không ngừng được cải thiện nâng cao....

Thứ ba, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh chính là nhân tố cơ bản tạo ra sự thắng lợi cho doanh nghiệp trong quá trình hoạt động kinh doanh trên thị trường. Muốn tạo ra sự thắng lợi trong cạnh tranh đòi hỏi các doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình. Chính sự nâng cao hiệu quả kinh doanh là con đường nâng cao sức cạnh tranh và khả năng tồn tại, phát triển của mỗi doanh nghiệp.

**PHẦN II**  
**THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH**  
**DOANH CỦA CÔNG TY NẠO VÉT VÀ XÂY DỰNG**  
**ĐƯỜNG THỦY I**

**2.1. Một số nét khái quát về Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I.**

Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I là Doanh nghiệp Nhà Nước (DNNN) thuộc Tổng công ty xây dựng đường thủy – Bộ Giao thông vận tải. Công ty là một đơn vị hạch toán độc lập, có tư cách pháp nhân hoạt động kinh doanh theo Luật Doanh nghiệp Nhà nước và các quy định hiện hành có liên quan của Nhà nước.

- Tên công ty: Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I.
- Trụ sở chính: Số 8 Nguyễn Tri Phương – Quận Hồng Bàng – TP Hải Phòng.
- Điện thoại: (0313) 842806
- Fax : (0313) 841695
- SĐKKD: 111069, do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Hải Phòng cấp.
- Vốn điều lệ của Công ty:

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 111069 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp, vốn điều lệ của công ty là: 12.731.033.792 VNĐ.

Trong đó:

1. Vốn Ngân sách cấp: 10.008.454.165 đồng chiếm 78.6% Vốn điều lệ.
2. Vốn tự bổ xung: 2.722.579.627 đồng chiếm 21.4% Vốn điều lệ.

**2.1.1. Sơ lược quá trình hình thành và phát triển của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I:**

Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I được thành lập ngày 16/2/1957. Ngày đầu với tên là Công ty tàu cuốc. Khi mới thành lập đơn vị trực thuộc Cục vận tải đường thủy, Bộ giao thông vận tải và Bưu Điện. Công ty được thành lập với nhiệm vụ chủ yếu là nạo vét, trục vớt các chướng ngại vật, thông luồng đường thủy ở Hải Phòng và các tuyến sông trên miền Bắc.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

Theo quyết định số 3737/QĐ/TCCB – LĐ ngày 04/11/1997 của Bộ trưởng Bộ giao thông vận tải về việc đổi tên doanh nghiệp Nhà Nước: Công ty nạo vét đường sông I được đổi thành Công ty Nạo vét đường thủy I trực thuộc Tổng công ty xây dựng đường thủy. Theo quyết định số 3539/QĐ – BGTVT ngày 25/10/2001 của Bộ trưởng Bộ giao thông vận tải về việc đổi tên cho doanh nghiệp Nhà Nước: Công ty nạo vét đường thủy I được đổi tên thành Công ty nạo vét và xây dựng đường thủy I trực thuộc Tổng công ty xây dựng đường thủy.

Năm 1997 theo quyết định số 325 QĐ – LĐ ngày 29/04/1997 của Chủ tịch Hội đồng quản trị Tổng công ty xây dựng đường thủy về việc điều nguyên trạng tàu cuốc nhiều gầu TC91 của công ty sang Công ty công trình 4 nay là Công ty cổ phần thi công cơ giới, trực thuộc Tổng công ty. Năm 2002 theo quyết định số 786/QĐ - TC – LĐ ngày 17/06/2002 của Chủ tịch Hội đồng quản trị Tổng công ty xây dựng đường thủy về việc tách nguyên trạng Xí nghiệp tàu cuốc Sông Biển của Công ty nạo vét và xây dựng đường thủy I sang Công ty đầu tư và xây dựng thương mại trực thuộc Tổng công ty.

### ***2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của Công ty:***

- Nạo vét luồng sông, biển, kênh rạch, hồ, cầu Cảng, vùng quay trở tàu, cửa âu, ụ, triền.
- Nạo vét và bảo vệ môi trường, chỉnh trị luồng lạch.
- Phun san lấp tôn tạo mặt bằng.
- Sửa chữa thiết bị, phụ tùng, phương tiện thủy.
- Đóng mới phương tiện thủy.
- Thi công bằng phương pháp khoan nổ mìn.
- Thi công các loại móng công trình, đào đắp nền công trình.
- Xây lắp: các kết cấu công trình, kết cấu và cấu kiện phi tiêu chuẩn.
- Trục vớt, thanh thải chướng ngại vật.
- Khai thác, kinh doanh cát đá, sỏi vật liệu xây dựng.
- Xây dựng các công trình giao thông đường thủy, thủy lợi, đường bộ, các công trình công nghiệp dân dụng.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

Sản phẩm chính của Công ty là nạo vét, san lấp mặt bằng, và thanh thải luồng lạch.

### ***2.1.3. Cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I:***

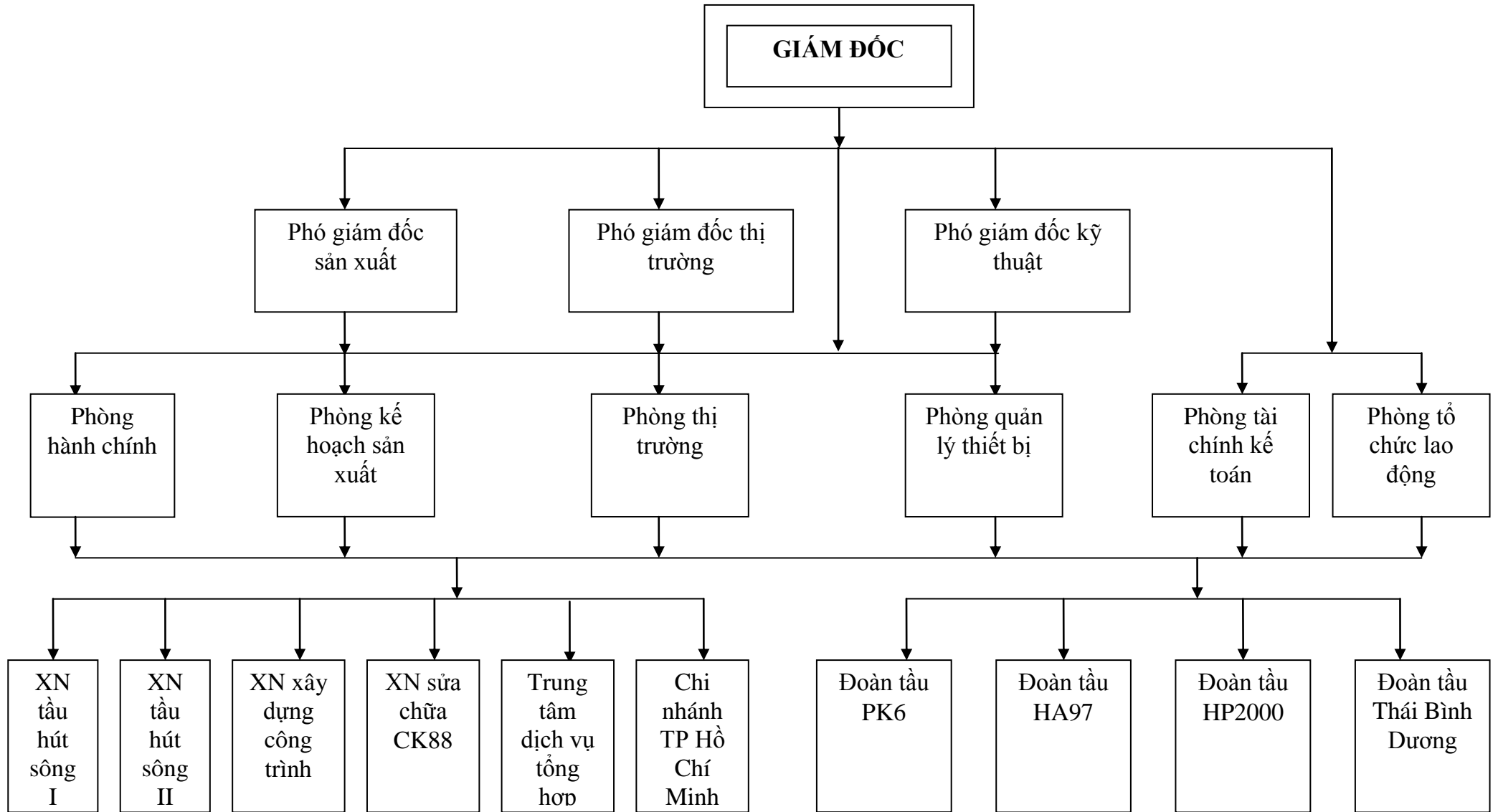
#### ***2.1.3.1. Bộ máy tổ chức của Công ty:***

Trong công ty đứng đầu là ban giám đốc, gồm có một giám đốc và ba phó giám đốc, bên dưới là các phòng ban, các xí nghiệp và các đoàn tàu trực thuộc.

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I

Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I:



## Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I

---

### 2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận:

#### ❖ Ban giám đốc

##### ➤ Giám đốc:

Quản lý toàn bộ mọi hoạt động trong công ty, chịu trách nhiệm cao nhất đối với chất lượng sản phẩm, phân công trách nhiệm quyền hạn cho các cán bộ lãnh đạo từ cấp trưởng phòng trở lên, sắp xếp, bố trí cán bộ, tổ chức sản xuất theo yêu cầu của hệ thống chất lượng. Tổ chức chỉ đạo, phê duyệt các báo cáo, hợp đồng tiêu thụ sản phẩm.

##### ➤ Phó giám đốc thị trường: (Báo cáo giám đốc)

Thay mặt giám đốc trong công tác tìm kiếm khách hàng nạo vét, phụ trách trực tiếp phòng Thị trường.

##### ➤ Phó giám đốc kỹ thuật: (Báo cáo giám đốc)

Thay mặt giám đốc giải quyết các công việc được uỷ quyền khi giám đốc đi vắng. Chịu trách nhiệm về hoạt động toàn bộ của phòng quản lý thiết bị và xí nghiệp sửa chữa cơ khí 88.

##### ➤ Phó giám đốc sản xuất: (Báo cáo giám đốc)

Chịu trách nhiệm về toàn bộ công tác sản xuất nạo vét, xây dựng của toàn Công ty, trực tiếp phụ trách phòng Kế hoạch sản xuất. Kiểm soát chất lượng công trình nạo vét và xây dựng.

#### ❖ Các phòng, ban:

##### ➤ Phòng thị trường: (Báo cáo giám đốc, phó giám đốc thị trường)

Có nhiệm vụ tìm kiếm thị trường tiêu thụ, tìm kiếm khách hàng, xây dựng các hồ sơ dự thầu, đấu thầu, lập kế hoạch tiêu thụ sản phẩm và các kế hoạch khác.

##### ➤ Phòng kế hoạch sản xuất: (Báo cáo giám đốc, phó giám đốc sản xuất)

Lập kế hoạch sản xuất kinh doanh dài hạn, ngắn hạn, trung hạn, ký kết các hợp đồng kinh tế, tổ chức theo dõi quá trình thi công trên các công trình.

##### ➤ Phòng tổ chức lao động: (Báo cáo giám đốc)

Quản lý công tác tổ chức lao động tiền lương, bảo hiểm xã hội (BHXH) và các chế độ chính sách đối với cán bộ, công nhân viên, quản lý công tác an toàn lao động, công tác huấn luyện thi nâng bậc, nâng lương...



## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

➤ Phòng tài chính kế toán: (Báo cáo giám đốc)

Quản lý công tác tài chính, theo dõi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, xác định kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Báo cáo quyết toán tài chính quý, năm, trình giám đốc phê duyệt và báo cáo các cơ quan chức năng có liên quan.

Thực hiện chi trả các khoản lương và các chính sách khác đến tay người lao động.

➤ Phòng quản lý thiết bị: (Báo cáo giám đốc, phó giám đốc kỹ thuật)

Thiết kế, triển khai, lập quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm, quản lý kỹ thuật, chuẩn bị công nghệ, máy móc cho sản xuất, ban hành hệ thống chỉ tiêu, xác định thông số kỹ thuật với các loại (TSCĐ), lập định mức tiêu hao vật tư, năng lượng cho công ty.

➤ Phòng hành chính: (Báo cáo giám đốc)

Tổ chức các cuộc họp, đại hội, làm công tác lễ tân, tiếp khách, quản lý công tác hành chính văn thư, bảo mật, thông tin liên lạc, đánh máy, in văn bản.

❖ **Bộ phận sản xuất:**

Nạo vét, san lấp mặt bằng là sản phẩm chính của Công ty, do đó công ty tổ chức 4 xí nghiệp, 1 chi nhánh, một trung tâm dịch vụ, 4 đoàn tàu trực thuộc công ty, phù hợp đặc điểm công nghệ sản xuất nạo vét hiện tại.

- Các xí nghiệp đơn vị: (hạch toán phụ thuộc)

- Xí nghiệp tàu hút sông I.
- Xí nghiệp tàu hút sông II.
- Xí nghiệp xây dựng công trình.
- Xí nghiệp sửa chữa cơ khí 88.
- Chi nhánh công ty tại TP Hồ Chí Minh.
- Trung tâm dịch vụ tổng hợp.

- Các đoàn tàu trực thuộc Công ty:

- Đoàn tàu Thái Bình Dương
- Đoàn tàu HA97
- Đoàn tàu HP2000
- Đoàn tàu PK6

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**2.1.4. Đặc điểm sản phẩm của Công ty:**

Công ty có rất nhiều sản phẩm, nhưng sản phẩm chính của công ty là mặt hàng nạo vét và san lấp.

**Bảng 1: Bảng kê chi tiết một số công trình tiêu biểu Công ty đã thực hiện năm 2009**

Stt	Tên công trình	Doanh thu (đồng)	Tên khách hàng
1	Nạo vét luồng Soài Rạp	8.596.314.979	Tổng công ty xây dựng đường thủy
2	Nạo vét duy tu luồng cảng Hải Phòng 2008	15.338.476.907	Cảng Hải Phòng
3	Nạo vét luồng ngoài cảng Cái Lân	47.931.264.374	Tổng công ty xây dựng đường thủy
4	Nạo vét luồng & vũng quay tàu nhà máy CN nặng DOOSAN – Dung Quất - Quảng Ngãi	664.372.650	Công ty TNHH xây dựng Yong ho vina
5	Dự án nâng cấp cảng Hải Phòng giai đoạn 2. (Thuộc gói thầu cải tạo luồng vào & mở rộng bến container – Chùa Vẽ)	89.142.061.000	Tổng công ty xây dựng đường thủy
6	Nạo vét luồng Cái Mép - Thị Vải	72.368.296.818	Tổng công ty xây dựng đường thủy
7	Nạo vét Cảng xăng dầu Thượng Lý	1.850.233.590	Công ty xăng dầu khu vực III
8	Nạo vét Chinfon Hải Phòng	2.092.860.563	Công ty Chinfon Hải Phòng
9	Nạo vét cảng Côn Đảo	20.168.893.513	Ban QLDA Côn Đảo
10	San lấp khu lọc hóa dầu Thanh Hóa	308.648.023	Ban QLDA nhà máy hóa dầu Thanh Hoá

(Nguồn: Phòng kế hoạch sản xuất – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I**

---

**2.1.5. Đặc điểm về thiết bị sản xuất và công nghệ kỹ thuật:**

1. Các phương tiện Công ty quản lý trực tiếp:

- Đoàn tàu hút HA97: gồm tàu hút HA97, ca nô C36, tàu kéo TC37, phòng tông cầu H01.

- Đoàn tàu PK6: gồm tàu hút PK6, tàu téc la 02, phòng tông cầu PK6.

- Đoàn tàu HP2000: gồm tàu HP2000, ca nô C26, phòng tông cầu HP2000.

- Đoàn tàu Thái Bình Dương: gồm tàu hút bụng tự hành Thái Bình Dương.

2. Các phương tiện do xí nghiệp và chi nhánh quản lý khai thác:

- Chi nhánh TP Hồ Chí Minh: gồm tàu hút HT900, tàu hút HS28, tàu hút HS29.

- Xí nghiệp tàu hút sông I: gồm tàu hút H96, tàu hút HS01, tàu hút HS03, tàu hút HS04, tàu hút HS05, tàu kéo SĐ 10, ca nô C31, ca nô C24, ca nô C25.

- Xí nghiệp tàu hút sông II: gồm tàu hút xén thổi HT2700, tàu hút H02, tàu hút HS19, tàu hút HS20, tàu kéo TC45, tàu TĐ18.

- Xí nghiệp sửa chữa cơ khí 88: tàu hút xén thổi HS31.

Một số trang thiết bị phục vụ trong xây dựng: giàn búa đóng cọc 1,8 tấn, xe xúc 0,75 – 1,2 m<sup>3</sup>, cần cầu nổi, cần cầu bánh xích, ngoạm 0,5 – 0,7 m<sup>3</sup>, tàu kéo, tàu đẩy, máy bơm vữa dâng, máy trộn bê tông, máy khoan đá..v.v...

**2.1.6. Đặc điểm về thị trường:**

Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I có địa bàn hoạt động sản xuất kinh doanh phân tán trên cả nước, nắm giữ thị trường nạo vét đường thuỷ giao thông miền Bắc, hầu hết thị trường nạo vét và san lấp ở khu vực Đà Nẵng, và TP Hồ Chí Minh, đây là điểm thuận lợi của công ty trong việc tìm kiếm thị trường cũng như đối tác làm ăn, ký kết được các công trình thi công đem lại nhiều việc làm cho công nhân lao động.

Công ty mở rộng liên doanh với nhiều tổng công ty lớn và tạo sức mạnh trong đấu thầu: Tổng công ty xây dựng Hà Nội, Tổng công ty xây dựng và phát triển hạ tầng LICOGI, CENCO5, RINKAI (công ty tàu cuốc Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn). Trong những năm tới Công ty có kế hoạch tiếp xúc mở rộng thị trường ở Campuchia, Malayxia, Thái Lan.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I**

---

Khách hàng của Công ty là các khu công nghiệp, Cảng, các tổ chức đơn vị, Nhà nước (cục hàng hải, cục đường sông). Trong đó khách hàng truyền thống của Công ty là Cảng Hải Phòng, Nạo vét cảng xuất - cảng nhập - Công ty xi măng Chinpon...

### ***2.1.7. Các hoạt động marketing trong Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I:***

Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I luôn cố gắng phục vụ tốt nhu cầu của khách hàng trong mọi khâu kể từ khi đấu thầu, đến khi bàn giao, thanh toán công trình. Công ty thực hiện thi công công trình theo thiết kế, các công nghệ và phương án tổ chức thi công công trình là do Công ty lựa chọn trên cơ sở đảm bảo chất lượng và thời gian xây dựng do chủ đầu tư quyết định. Trên cơ sở lựa chọn và kết hợp sáng tạo giữa công cụ máy móc, đối tượng lao động, con người lao động phù hợp với từng đối tượng cụ thể.

Tham khảo quy trình công nghệ của một số nước có uy tín trên thế giới như: Đức, Mỹ, Nhật Bản,... để đúc rút ra những kinh nghiệm nhằm hoàn thiện hơn những sản phẩm của công ty.

### ***2.1.8. Tình hình nhân sự trong Công ty:***

#### ***2.1.8.1. Đặc điểm lao động trong Công ty:***

Nhân tố lao động có ảnh hưởng không nhỏ đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, thể hiện qua các điểm như trình độ tay nghề (bậc thợ), kinh nghiệm sản xuất (thâm niên công tác) và thái độ làm việc.

Hiện nay, số lượng cán bộ công nhân viên trong công ty được thể hiện thông qua bảng thống kê lao động dưới đây:

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**Bảng 2: Bảng thống kê lao động năm 2008 – 2009**

Đơn vị: Người

Stt	Nội dung	Năm 2008		Năm 2009	
		SL người	Cơ cấu %	SL người	Cơ cấu %
1	Tổng số CBCNV	418	100	350	100
	Trong đó nữ	71	17	64	18,29
2	Cán bộ quản lý và cán bộ KHKT nghiệp vụ	50	11,96	42	12
3	Công nhân kỹ thuật	368	88,04	308	88

(Nguồn: Phòng tổ chức lao động – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Bảng trên cho thấy tổng số lao động năm 2009 giảm so với năm 2008 cụ thể:

- Công nhân kỹ thuật giảm từ 368 người (88,04%) xuống còn 308 người (88%).

- Cán bộ quản lý và cán bộ KHKT nghiệp vụ giảm từ 50 người xuống còn 42 người.

Nguyên nhân của việc giảm trên là:

- Về hưu, về chế độ một lần, chuyển ngoài ngành, chuyển trong ngành hay chấm dứt hợp đồng lao động.

- Công nhân kỹ thuật trong năm 2009 giảm xuống so với năm 2008 là do năm 2009 nền kinh tế bị khủng hoảng đã tác động đến tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty, công ty không tìm đủ việc làm cho các tàu, năm 2009 trừ tàu Thái Bình Dương và đoàn HP 2000 các tàu của công ty còn lại đều ít việc. Nên đời sống của công nhân lao động gặp không ít khó khăn, vì thế một số công nhân đã xin chuyển đi, hoặc chấm dứt hợp đồng. Trước tình hình đó, Công ty nên có giải pháp khắc phục để các tàu dần dần đi vào sản xuất, như là tìm kiếm thị trường mới, đầu tư, nâng cấp máy móc thiết bị...

Lực lượng lao động trong Công ty được chia thành hai khối: khối lao động gián tiếp và khối lao động trực tiếp.

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I**

- Khối lao động gián tiếp bao gồm:

CBCNV làm các công việc chuyên môn tại các phòng ban nghiệp vụ, xí nghiệp. Đó như: phòng Tài chính Kế toán, phòng Thị trường, phòng Kế hoạch sản xuất, phòng Tổ chức hành chính.

**Bảng 3: Trình độ chuyên môn của lãnh đạo Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I**

Stt	Đơn vị	Tổng số	Trong đó nữ	Trình độ	
				Đại học	Cao đẳng
1	Ban giám đốc	4		4	
2	Đảng uỷ	1		1	
3	Công đoàn	1		1	
4	Kế toán trưởng	1		1	
5	Trưởng phòng	6		6	
6	Phó phòng	14	2	12	2
7	Giám đốc xí nghiệp + chi nhánh	6		6	
8	Phó giám đốc xí nghiệp + chi nhánh	5		5	
9	Đoàn trưởng các tàu	4		4	

(Nguồn: Phòng tổ chức lao động – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I)

**Bảng 4: Tổng số CBCNV có trình độ trung cấp trở lên**

Stt	Trình độ	Tổng số	Nữ	Trình độ	
				Chính qui	Tại chức
1	Sau đại học	1		1	
2	Đại học	87	28	42	45
3	Cao đẳng	4	2	4	
4	Trung cấp	28	6	25	3

(Nguồn: Phòng tổ chức lao động – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I)

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

Từ 2 bảng số liệu 2.4 và 2.5 trên ta thấy rằng việc bố trí nhân sự vào các phòng ban là khá hợp lý về trình độ.

- **Khôi lao động trực tiếp gồm:**

Gồm lực lượng bảo vệ, lao công, phục vụ, công nhân – lao động làm việc trực tiếp tại các công trình và dưới các tàu như thợ máy, thợ điện, thủy thủ, thợ cuốc... Do tính chất ngành là nạo vét nên công nhân kỹ thuật trong công ty chiếm khá cao. Công nhân kỹ thuật trong năm 2009 là 308 người, trình độ cũng như tay nghề của công nhân kỹ thuật từ trung cấp trở lên, hoặc có chứng chỉ nghề.

### *2.1.8.2. Tuyển dụng lao động trong Công ty:*

- Công ty xác định nhu cầu tuyển dụng căn cứ vào kế hoạch sản xuất để xác định số lao động cần và lao động hiện có trong công ty, để từ đó xác định số lao động tuyển dụng. Ngoài ra công ty còn căn cứ vào số lượng nạo vét năm, bố trí các phương tiện vào công trường để thi công đảm bảo công việc được giao.

- Khi có nhu cầu về lao động cho các công trình thì việc tuyển dụng thêm số lao động đó sẽ do đội trưởng giám sát công trình quyết định thuê, thường thì khi có công trình ở đâu thì sẽ tuyển dụng công nhân thời vụ ngay tại đó. Còn nhu cầu về tuyển dụng cán bộ công nhân viên cho bộ phận quản lý là tương đối ít vì số lượng thường ổn định.

- Cách thức tuyển dụng của công ty: thông qua phỏng vấn, thi tự luận, thi tay nghề.

### *2.1.8.3. Hình thức trả lương, thưởng trong Công ty:*

Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I chỉ áp dụng hai hình thức trả lương khoán và trả lương theo thời gian.

- Trả lương khoán là hình thức trả lương cho người lao động theo khối lượng và chất lượng công việc phải hoàn thành. Tiền lương sản phẩm được tính trên đ/m<sup>3</sup> nghiệm thu của các công trình. Công ty giao khoán đơn giá tiền lương tính trên một m<sup>3</sup> đất nạo vét ứng với sản lượng bình quân tháng cho các tàu, đoàn tàu theo từng công trường.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

Bộ phận lao động tiền lương thuộc phòng tổ chức lao động căn cứ vào phân tích tình hình sử dụng thời gian lao động trong ca sản xuất, căn cứ vào yêu cầu kỹ thuật của sản phẩm sản xuất từ đó xây dựng đơn giá tiền lương cho một đơn vị sản phẩm. Đơn giá tiền lương hàng năm của công ty được Tổng công ty phê duyệt cho thi hành.

### **\* Khối lao động trực tiếp:**

Căn cứ vào khối lượng nạo vét thực hiện, có xác nhận của bên khách hàng. Hàng tháng các tổ trưởng ở các tổ tiến hành theo dõi chấm công cho từng công nhân trong tổ, giao cho nhân viên thống kê ở các đoàn tàu tổng hợp số ngày làm việc và khối lượng nạo vét hoàn thành, của từng đoàn tàu. Sau đó tính ra số tiền lương sản phẩm mà đoàn tàu được hưởng. Khối lao động trực tiếp có hướng dẫn của phòng tổ chức lao động cho bộ phận quản lý của đoàn tàu tính toán cho từng người lao động.

### **\* Khối văn phòng:**

Căn cứ vào khối lượng thực hiện của các đơn vị xí nghiệp, đoàn tàu, và đơn giá tiền lương do Tổng công ty phê duyệt. Đến cuối quý phòng tổ chức lao động căn cứ vào bảng chấm công của các phòng ban gửi về để lập bảng thanh toán tiền lương cho khối văn phòng.

- Trả lương theo thời gian: là hình thức trả lương theo thời gian được áp dụng cho đội ngũ cán bộ, nhân viên lao động gián tiếp và làm việc tại các bộ phận trong công ty. Công ty trả lương cho cán bộ công nhân viên theo chế độ lương cấp bậc và lương chức vụ chức danh của Nhà nước, và khoản phụ cấp (nếu có) cộng thêm phần tiền năng suất tăng theo từng tháng.

Trong mấy năm gần đây, Công ty làm ăn không hiệu quả, một số tàu chờ việc như tàu HA97, tàu HT2700, nên hầu như các hình thức thưởng cho cán bộ công nhân viên lao động không có. Đây là điểm hạn chế của Công ty, Công ty nên xem xét và đưa ra biện pháp khắc phục tình trạng này, tạo động lực cho công nhân hăng say làm việc, nâng cao năng suất lao động góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.



**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**2.2. Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I trong những năm gần đây.**

**2.2.1. Thực trạng tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I:**

Cũng như mọi doanh nghiệp khác, doanh thu và lợi nhuận là hai chỉ tiêu mà công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I xem là động lực thúc đẩy sự phát triển. Doanh thu chính là giá trị hay số tiền mà doanh nghiệp có được nhờ thực hiện sản xuất kinh doanh còn lợi nhuận chính là kết quả cuối cùng mà doanh nghiệp đạt được.

**Bảng 5: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh từ 2007 - 2009**

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1	Doanh thu	118.321.228.909	132.083.045.316	130.982.194.460
2	Nộp ngân sách	78.538.812	105.150.753	61.601.686
3	Lợi nhuận	201.956.944	270.387.651	158.404.334
4	Tốc độ tăng doanh thu năm sau so với năm trước (%)	-	11,63	(0,83)
5	Lợi nhuận/Doanh thu (%)	0,17	0,20	0,12

(Nguồn: Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh)

Qua bảng trên ta thấy tốc độ tăng doanh thu năm 2008 so với năm 2007 tăng lên 11,63%, do khối lượng nạo vét cũng như các dự án về nạo vét giảm nhiều, do đơn giá nạo vét thấp năm 2009 lại giảm xuống so với năm 2008 là 0,83%. Ngoài ra công ty cũng bị ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng của nền kinh tế toàn cầu, cùng với sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty cùng ngành nên thị trường của Công ty bị thu hẹp dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty bị giảm sút. Lợi nhuận trên doanh thu của Công ty qua từng năm có sự tăng giảm rõ rệt, lợi nhuận trên doanh thu năm 2008 tăng so với năm 2007 là 0,03%. Năm 2009 thì lợi nhuận trên doanh thu năm 2009 so với năm 2008 lại giảm xuống

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

0,08%, điều này chứng tỏ trong những năm gần đây kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty không mấy hiệu quả. Vì vậy, khoản nộp ngân sách nhà nước của năm 2009 so với năm 2008 giảm xuống 43.549.067 đồng. Tuy có giảm nhưng Công ty vẫn thực hiện đúng nghĩa vụ nộp thuế của mình. Nguyên nhân là do chi phí cho sửa chữa phương tiện máy có công suất nhỏ chủ yếu là cũ hỏng đã hết khấu hao lớn, do công tác vận chuyển phương tiện từ phía Bắc vào Nam phức tạp, do đơn giá thu thấp nhất là đơn giá thu của tàu Thái Bình Dương và HP2000, vì vậy lợi nhuận giảm nên khoản nộp ngân sách của Công ty cũng giảm theo. Công ty cần nghiên cứu, có biện pháp khắc phục giảm chi phí trong khâu di chuyển, tháo lắp thiết bị, ngoài ra cần có sự thiết kế cho việc di chuyển được nhanh gọn và thuận lợi hơn nữa để giảm chi phí làm tăng lợi nhuận, từ đó Công ty hoàn thành tốt nghĩa vụ nộp thuế đối với Nhà nước.

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I**

**Bảng 6: BẢNG CƠ CẤU DOANH THU GIAI ĐOẠN 2007-2009**

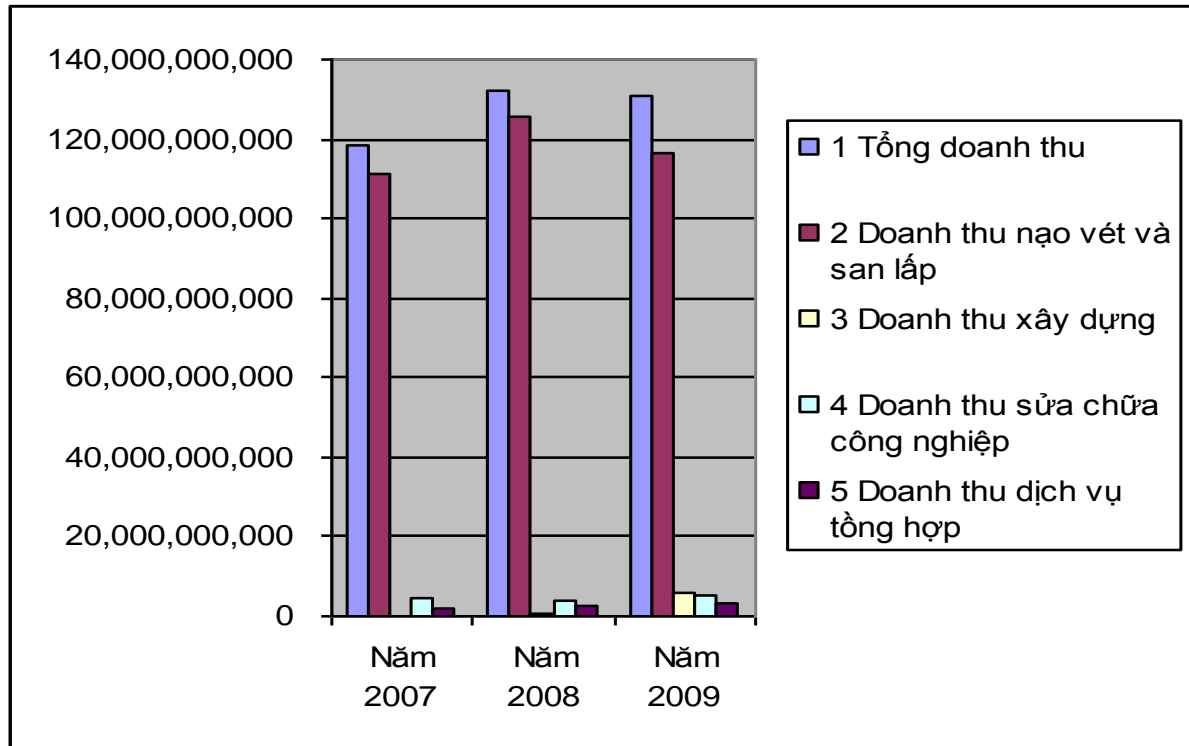
Đơn vị tính: đồng

Stt	Chi tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
		Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
1	Tổng doanh thu	118.321.228.909	100	132.083.045.316	100	130.982.194.460	100
2	Doanh thu nạo vét và san lấp	111.458.597.632	94,2	125.478.893.050	95	116.443.170.875	88,9
3	Doanh thu xây dựng	-	-	792.498.272	0,6	6,156,163,140	4,7
4	Doanh thu sửa chữa công nghiệp	4.614.527.927	3,9	3.830.408.314	2,9	5.108.305.584	3,9
5	Doanh thu dịch vụ tổng hợp	2.106.117.875	1,78	2.773.743.952	2,1	3.143.572.667	2,4

(Nguồn: Báo cáo doanh thu hàng năm - Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I)

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**Biểu 2: Kết cấu doanh thu của Công ty từ năm 2007 – 2009:**



(Nguồn: Báo cáo doanh thu hàng năm - Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Qua bảng 6 cho ta thấy doanh thu nạo vét và san lấp chiếm tỷ trọng rất lớn, năm 2007: 94,2%, năm 2008: 95%, năm 2009: 88,9%. Sở dĩ doanh thu nạo vét chiếm nhiều hơn, vì đây là sản phẩm chính của Công ty. Tuy nhiên trong năm 2009 doanh thu nạo vét và san lấp giảm so với năm 2008 là 6,1%, nguyên nhân là do việc đầu tư cho hạ tầng giao thông gặp nhiều khó khăn, trong đó các dự án nạo vét giảm nhiều. Cùng với đó là sự cạnh tranh giữa các Công ty cùng ngành - đối thủ mạnh về thiết bị và công nghệ, vì vậy không có đủ thị trường cho thiết bị nạo vét, lực lượng lao động chưa đáp ứng được yêu cầu của sản xuất và sự đòi hỏi chuyên ngành về nạo vét của cán bộ còn thiếu nhất là cán bộ có chuyên môn. Công ty nên xem xét và đưa ra những giải pháp tăng khối lượng nạo vét, mở rộng tìm kiếm thị trường, mở rộng phạm vi hoạt động, tăng đơn giá nạo vét, nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ cán bộ làm công tác thị trường, từ đó có thể cải thiện được phần nào lợi nhuận của Công ty.

Doanh thu xây dựng tăng nhanh từ năm 2007 đến năm 2009 tăng 4,7%, trong khi đó doanh thu sửa chữa công nghiệp và doanh thu dịch vụ tổng hợp tăng không đáng kể. Doanh thu dịch vụ tổng hợp năm 2007: 1,78%, năm

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

2008: 2,1%, năm 2009: 2,4%, còn doanh thu sửa chữa công nghiệp năm 2007: 3,9%, năm 2008: 2,9%, năm 2009: 3,9%.

**2.2.2. Phân tích cơ cấu tài sản của Công ty:**

Bảng 7: Cơ cấu tài sản:

Đơn vị tính: đồng

Chi tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	%
A. Tài sản ngắn hạn	141.554.030.223	29,73	158.551.227.059	33,11	16.997.196.836	12,01
1. Tiền	14.890.797.141	3,13	6.650.308.864	1,39	-8.240.488.277	-55,34
2. Các khoản đầu tư NH						
3. Các khoản phải thu	80.326.676.259	16,87	79.910.107.323	16,69	-416.568.936	-0,52
4. Hàng tồn kho	16.202.215.018	3,40	27.391.897.372	5,72	11.189.682.354	69,06
5. Tài sản NH khác	30.134.341.805	6,33	44.598.913.500	9,31	14.464.571.695	48
B. Tài sản dài hạn	334.656.810.298	70,27	320.295.369.360	66,89	-14.361.440.938	-4,29
1. Các khoản phải thu dài hạn						
2. Tài sản cố định	332.050.417.791	69,73	317.735.678.632	66,35	-14.314.739.159	-4,31
3. Bất động sản đầu tư						
4. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	1.550.575.000	0,33	1.550.575.000	0,33	-	-
5. Tài sản dài hạn khác	1.055.817.507	0,22	1.009.115.728	0,21	-46.701.779	-4,42
Tổng	476.210.840.521	100	478.846.596.419	100	2.635.755.898	0,55

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

Qua bảng phân tích trên ta thấy cơ cấu phân bố tài sản của Công ty:

Tài sản ngắn hạn chỉ chiếm có 33,11% trong tổng tài sản. Trong đó tài sản ngắn hạn dưới dạng tiền mặt chiếm 1,39%, các khoản phải thu chiếm 16,69%, hàng tồn kho chiếm 5,72%, tài sản ngắn hạn khác chiếm 9,31%. Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2009 giảm xuống so với năm 2008 là 55,34%.

Tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng tương đối lớn 66,89% trong tổng tài sản. Trong đó tài sản cố định chiếm 66,35%, các khoản đầu tư tài chính dài hạn chiếm 0,33%, tài sản dài hạn khác chiếm 0,21%.

Xét sự biến động của tài sản ta thấy so với năm 2008, tổng tài sản năm 2009 tăng 0,55%. Nguyên nhân chủ yếu là do sự tăng lên của các khoản phải thu khách hàng, hàng tồn kho, tài sản ngắn hạn khác. Tuy nhìn về sự biến động của tỷ trọng tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn trong tổng tài sản ở năm 2009: tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng 33,11%, còn tài sản dài hạn chiếm 66,89% trong tổng tài sản. Nhưng so sánh giữa năm 2008 và năm 2009 về tỷ trọng của tài sản ngắn hạn thì tài sản ngắn hạn tăng từ 29,73% năm 2008 lên 33,11% năm 2009, trong khi đó tài sản dài hạn lại giảm xuống từ 70,27% xuống còn 66,89%.

**Bảng 8: Một số chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài sản**

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn (%)	TSCĐ và đầu tư DH/ Tổng tài sản	70,27	66,89	-3,38	-4,81
Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn (%)	TSLĐ và đầu tư NH/ Tổng tài sản	29,73	33,11	3,38	11,37
Cơ cấu tài sản (%)	TSLĐ và đầu tư NH/ TSCĐ và đầu tư DH	42,3	49,5	7,2	17,02

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Để thấy rõ hơn cơ cấu tài sản của Công ty, ta xét bảng sau:

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

Qua bảng trên ta thấy tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn năm 2009 là 66,89% thấp hơn năm 2008 là 70,27%, điều đó chứng tỏ công ty chưa quan tâm đầu tư vào tài sản

cố định, cho thấy tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật và năng lực sản xuất của công ty bị giảm sút, mặc dù cơ cấu tài sản của công ty năm 2009 là 49,5% có lớn hơn năm 2008 là 42,3%, và tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn năm 2009 lớn hơn năm 2008. Công ty cần chú trọng quan tâm hơn nữa trong việc đầu tư vào tài sản cố định, nâng cao năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của công ty.

**2.2.3. Phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty:**

**Bảng 9: Cơ cấu nguồn vốn**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	%
A. Nợ phải trả	483.314.289.083	101,49	466.178.773.397	97,35	-17.135.515.686	-3,55
1. Nợ ngắn hạn	113.342.062.616	23,80	100.370.005.857	20,96	-12.972.056.759	-11,45
2. Nợ dài hạn	369.972.226.467	77,69	365.808.767.540	76,39	-4.163.458.927	-1,23
3. Nợ khác						
B. Nguồn vốn chủ sở hữu	(7.103.478.562)	(1,49)	12.667.823.022	2,65	19.771.301.584	278,33
1. Vốn chủ sở hữu	(6.352.491.657)	(1,33)	13.418.809.927	2,80	19.771.301.584	311,24
2. Nguồn kinh phí và quỹ khác	(750.986.905)	(0,16)	(750.986.905)	(0,16)	-	-
Tổng	476.210.810.521	100	478.846.596.419	100	2.635.785.898	0,55

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy tổng nguồn vốn năm 2009 có sự tăng lên 0,55%, do nguồn vốn chủ sở hữu tăng lên 278,33%, nợ phải trả giảm xuống

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

3,55%. Cơ cấu nguồn vốn của Công ty là chưa hợp lý bởi vì tỷ trọng nợ phải trả chiếm tỷ lệ tương đối lớn so với nguồn vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn.

Nợ phải trả năm 2009 giảm so với năm 2008 là 3,55%. Qua bảng trên ta thấy, trong tổng số nợ của Công ty thì chủ yếu là nợ dài hạn năm 2008 là 77,69%, năm 2009 là 76,39%. Nợ dài hạn chiếm tỷ trọng cao như vậy là do Công ty đầu tư vào dự án tàu hút bùn tự hành (Tàu Thái Bình Dương), và dự án đầu tư nâng cấp 4 tàu ( HT2700, TC02, HS04, H96), điều này cho thấy quy mô sản xuất của Công ty được mở rộng, tuy nhiên Công ty cũng cần phải lưu ý đến các khoản nợ dài hạn này vì chi phí sử dụng vốn của nó thường là cao. Năm 2009 nợ dài hạn giảm xuống so với năm 2008 là 4.163.458.927 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 1,23%, nợ ngắn hạn của Công ty năm 2009 giảm đi so với năm 2008 là 12.972.056.759 đồng ứng với tỷ lệ giảm là 11,45%, cho thấy công ty đã quan tâm hơn đến các khoản vay và nợ của mình, chứng tỏ Công ty đang tập trung vào trả nợ để giảm bớt sự rủi ro.

So với năm 2008, vốn chủ sở hữu năm 2009 đã tăng lên 220.036.020 đồng ứng với tỷ lệ tăng 1,67%. Vốn chủ sở hữu tăng lên do được điều chuyển đến. Ta thấy nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng nhỏ hơn nợ phải trả, cho thấy vốn kinh doanh của Công ty chủ yếu là huy động vốn từ bên ngoài, vốn góp của các bên liên doanh. Vốn chủ sở hữu năm 2008 (7.103.478.562 đồng) là do nợ tồn đọng tàu nạo vét Thái Bình Dương. Trong năm 2000 Công ty vay vốn nước ngoài để mua tàu Thái Bình Dương, giá trị ban đầu khi mua con tàu này là 12.782.297,03 USD tương đương 191.734.455.450 VNĐ (tỷ giá tại thời điểm đó: 1USD = 15.000 VNĐ), đến năm 2008 Công ty vẫn chưa trả được nợ do tỷ giá đồng USD tại thời điểm năm 2000 thấp hơn so với năm 2008 (1USD = 17.500 VNĐ) dẫn đến khoản chênh lệch tỷ giá tăng cao hơn vốn đầu tư kéo theo vốn chủ sở hữu âm.

Nguồn vốn kinh phí và quỹ khác của Công ty cả 2 năm đều âm (750.986.905) đồng, nguyên nhân là trong kỳ quỹ này không được bù đắp, bổ sung. Công ty nên xem xét và đưa ra giải pháp cải thiện nguồn kinh phí và quỹ



**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

khác, tăng hơn nữa nguồn vốn chủ sở hữu của mình giúp Công ty tăng khả năng tự chủ về mặt tài chính giảm sự lệ thuộc vào bên ngoài.

Để thấy rõ hơn cơ cấu nguồn vốn của Công ty, ta xét bảng sau:

**Bảng 10: Một số chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn**

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
Hệ số nợ (%)	Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn	101,49	97,35	-4,14	-4,08
Tỷ suất tự tài trợ (%)	Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn	(1,49)	2,65	1,16	77,85

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Nhìn vào bảng số 10 ta thấy: tỷ trọng hệ số nợ năm 2008 là 101,49% > 100%, nguyên nhân là trong kỳ nợ ngắn hạn của Công ty là 113.342.062.616 đồng chiếm tỷ trọng 23,80% trong tổng nguồn vốn, nợ dài hạn 369.972.226.467 đồng chiếm tỷ trọng 77,69% trong tổng nguồn vốn. Hệ số nợ của công ty năm 2008 là 101,49%, năm 2009 là 97,35%, cho thấy hệ số nợ của công ty giảm đi giúp công ty giảm được chi phí lãi vay, đồng thời chủ động hơn trong sản xuất kinh doanh. Nhưng sự giảm này không đáng kể, Công ty cần chú trọng hơn nữa đến tình hình công nợ của Công ty mình. Do hệ số nợ giảm nên tỷ suất tự tài trợ tăng lên. Cụ thể năm 2008 tỷ suất tự tài trợ là (1,49)%, đến năm 2009 tỷ suất này là 2,65%. Nghĩa là năm 2008 cứ 100 đồng tiền vốn sử dụng thì có (1,49) đồng vốn chủ hữu, đến năm 2009 thì cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 2,65 đồng vốn chủ sở hữu. Chứng tỏ lượng vốn Công ty bỏ ra để sản xuất kinh doanh chủ yếu là nguồn vốn huy động từ bên ngoài.

Kết luận: Quy mô sản xuất của Công ty có được mở rộng hơn nhưng lại được hình thành từ các khoản vay nợ bên ngoài, vì vậy Công ty cần phải có chính sách sử dụng hợp lý và tiết kiệm nguồn vốn đi vay ấy. Tránh tình trạng nợ nần xấu, kéo dài, làm ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**2.2.4. Phân tích diễn biến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty:**

**2.2.4.1. Phân tích kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty:**

**Bảng 11: Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I.**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	2009
1. Doanh thu	118.416.621.442	137.745.514.804	133.997.080.263
2. Tổng chi phí	118.136.125.686	137.369.976.400	133.777.074.243
3. Lợi nhuận	280.495.756	375.538.404	220.006.020
4 Thuế thu nhập doanh nghiệp	78.538.812	105.150.753	61.601.686
5. Lợi nhuận sau thuế	201.956.944	270.387.651	158.404.334
6. Tổng vốn	478.614.818.465	476.210.810.521	478.846.596.419
7. Sức sản xuất của vốn (1/6)	0,25	0,29	0,28
8. Doanh thu trên chi phí (1/2)	1,0024	1,0027	1,0016
9. Tỷ suất Lợi nhuận trên Doanh thu (5/1)	0,0017	0,0020	0,0012
10. Tỷ suất Lợi nhuận trên Tổng vốn (3/6)	0,0006	0,0008	0,0005

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Nhìn bảng 9, ta thấy:

+ Chỉ tiêu sức sản xuất vốn của Công ty năm 2007 một đồng vốn bỏ ra thu về 0,25 đồng, năm 2008 một đồng vốn bỏ ra thu về 0,29 đồng, năm 2009 một đồng vốn bỏ ra thu về 0,28 đồng, chỉ tiêu này giảm dần nguyên nhân là do tình hình kinh doanh gặp khó khăn.

+ Chỉ tiêu doanh thu trên một đồng chi phí có sự tăng giảm không đều. Năm 2007 cứ một đồng chi phí bỏ ra thu về được 1,0024 đồng doanh thu, đến

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

năm 2008 thì chỉ tiêu này tăng lên cứ một đồng chi phí bỏ ra thu về được 1,0027 đồng doanh thu, nhưng đến năm 2009 thì chỉ tiêu này giảm xuống cứ một đồng chi phí bỏ ra thu về được 1,0016 đồng doanh thu, nguyên nhân là do chi phí trong năm 2009 có giảm xuống 2,72% nhưng tỷ lệ giảm của chi phí lại xấp xỉ với tỷ lệ giảm của doanh thu 2,62%, do các chi phí phục vụ cho sản xuất như chi phí về đắp đê đập, đền bù, giải phóng mặt bằng đặt ống tiêu nước khá lớn nhiều khi không tính trước được, chi phí nguyên nhiên vật liệu, chi phí chi cho sửa chữa máy móc thiết bị và gia công phao ống của các tàu xén thổi, ngoài ra do công tác quản lý chi phí quản lý doanh nghiệp chưa được chặt chẽ như chế độ tiếp khách, đi công tác, sử dụng điện nước,... chưa phù hợp với điều kiện thực tế của Công ty, điều này chứng tỏ Công ty chưa tiết kiệm được chi phí bỏ ra. Công ty cần phải có biện pháp khắc phục nhược điểm trên.

+ Chỉ tiêu lợi nhuận trên doanh thu và chỉ tiêu lợi nhuận trên tổng vốn nhìn chung có sự giảm từ năm 2008 đến năm 2009 do thị trường có nhiều biến động nên tỷ suất giảm dần, chỉ tiêu lợi nhuận trên doanh thu giảm là do đặc thù ngành vừa là sản xuất kinh doanh vừa công ích, cho nên hiệu quả sản xuất kinh doanh giảm cần phải tìm nguyên nhân để khắc phục tình trạng này.

### *2.2.4.2. Phân tích vốn kinh doanh:*

Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là toàn bộ tài sản của doanh nghiệp được biểu hiện bằng tiền ứng với 2 loại tài sản ta có hai loại vốn: vốn cố định và vốn lưu động.

Trong hoạt động các doanh nghiệp cần xác định cho mình nhu cầu về vốn tương ứng với quy mô sản xuất kinh doanh nhằm vừa phục vụ tốt nhu cầu hoạt động kinh doanh, vừa sử dụng đồng vốn có hiệu quả.

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**Bảng 12: Bảng cơ cấu vốn kinh doanh**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tiền	%
Vốn kinh doanh	472.878.696.799	475.561.154.476	2.682.457.677	0,57%
Vốn lưu động	141.554.030.223	158.551.227.059	16.997.196.836	12,01%
Vốn cố định	331.324.666.576	317.009.927.417	-14.314.739.159	-4,32%

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Nhìn vào bảng cơ cấu vốn kinh doanh ta thấy: vốn kinh doanh năm 2009 tăng lên so với năm 2008 là 0,57%. Trong khi đó vốn cố định có xu hướng giảm với tỷ lệ giảm 4,32%, do tài sản cố định của Công ty là các máy móc thiết bị, tàu hút công nghệ lạc hậu, đã gần hết khấu hao nhưng không được bổ sung vào làm cho vốn cố định giảm.

Vốn lưu động năm 2009 tăng lên so với năm 2008 là 12,01%, vốn lưu động tăng sẽ giúp Công ty tăng khả năng thanh toán của mình.

Để thấy được rõ hơn ta xét bảng hiệu quả sử dụng vốn:

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**Bảng 13: Hiệu quả sử dụng vốn**

STT	Chi tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
					Số tiền	%
1	Doanh thu thuần	đồng	132.083.045.316	130.982.194.460	-1.100.850.856	-0,83
2	Lợi nhuận trước thuế	đồng	375.538.404	220.006.020	-155.532.384	-41,42
3	Vốn kinh doanh bình quân	đồng	474.608.594.525	474.219.925.638	-388.668.887	-0,08
4	Sức sản xuất của vốn kinh doanh (1/3)	lần	0,2783	0,2762	-0,0021	-0,75
5	Sức sinh lời của vốn kinh doanh (2/3)	lần	0,0008	0,0005	-0,0003	-41,37

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, sức sản xuất và sức sinh lời của vốn kinh doanh qua từng năm đều giảm. Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2008 phản ánh một đồng vốn kinh doanh bỏ ra làm ra được 0,2783 đồng doanh thu. Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2009 phản ánh một đồng vốn bỏ ra làm ra được 0,2762 đồng doanh thu. Sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2008 phản ánh một đồng vốn kinh doanh bỏ ra làm ra được 0,0008 đồng lợi nhuận, năm 2009 phản ánh một đồng vốn kinh doanh bỏ ra làm ra được 0,0005 đồng lợi nhuận, đây là con số khá thấp, do tốc độ tăng lợi nhuận nhỏ hơn tốc độ tăng vốn kinh doanh, điều này chứng tỏ việc sử dụng vốn của Công ty chưa thật sự hiệu quả, Công ty nên xem xét và đưa ra giải pháp cải thiện, để đảm bảo cho hoạt động sản xuất được liên tục, đều đặn và hiệu quả sử dụng vốn tăng.

*2.2.4.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định:*

Vốn cố định (VCD) là toàn bộ tài sản cố định của doanh nghiệp được biểu hiện bằng tiền. Để thấy được hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty trong những năm vừa qua, ta xét bảng dưới đây:

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**Bảng 14: Hiệu quả sử dụng vốn cố định.**

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
					Giá trị	%
1	Vốn cố định bình quân	đồng	345.169.712.798	324.167.296.997	21.002.415.802	-6,08
2	Nguyên giá bình quân tài sản cố định	đồng	441.537.295.464	440.406.662.948	-1.130.632.516	-0,26
3	Doanh thu thuần	đồng	132.083.045.316	130.982.194.460	-1.100.850.856	-0,83
4	Lợi nhuận sau thuế	đồng	270.387.651	158.404.334	-111.983.317	-41,42
5	Hiệu quả sử dụng vốn cố định (4/1)	lần	0,0008	0,0005	-0,0003	-37,5
6	Hàm lượng vốn cố định (1/3)	lần	2,6133	2,4749	-0,1384	-5,30
7	Sức sinh lời của vốn cố định (4/2)	lần	0,0006	0,0004	-0,0002	-33,33

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Qua bảng số liệu trên ta thấy:

Lợi nhuận được tạo ra từ một đồng vốn cố định là:

Năm 2008: 0,0008 đồng

Năm 2009: 0,0005 đồng, so với năm 2008 giảm xuống 0,0003 đồng.

Hàm lượng vốn cố định năm 2008 cho biết để tạo ra một đồng doanh thu cần sử dụng 2,6133 đồng vốn cố định. Hàm lượng vốn cố định năm 2009 cho biết để tạo ra một đồng doanh thu cần sử dụng 2,4749 đồng vốn cố định, so với năm 2008 giảm xuống 0,1384 đồng.

Sức sinh lời của vốn cố định năm 2008 cho ta biết một đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đem lại 0.0006 đồng lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lời của vốn cố định năm 2009 cho biết một đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đem lại 0,0004 đồng lợi nhuận sau thuế, so với năm 2008 giảm xuống

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

0,0002 đồng, nguyên nhân máy móc thiết bị và công nghệ sản xuất của các tàu vẫn rất lạc hậu, không đáp ứng được yêu cầu của sản xuất, chất lượng sản phẩm làm ra thấp, Công ty nên quan tâm hơn nữa trong việc đầu tư đổi mới kỹ thuật, công nghệ, tăng cường quản lý kỹ thuật nâng cao chất lượng công trình, sử dụng hợp lý vốn cố định để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Nhìn chung hiệu quả sử dụng vốn cố định và hàm lượng vốn cố định, cũng như sức sinh lời của vốn cố định giảm xuống chứng tỏ việc sử dụng vốn cố định của Công ty trong năm hiệu quả thấp. Nguyên nhân máy móc thiết bị, tàu hút của Công ty phần lớn là cũ, có những thiết bị sản xuất ở thập kỷ 60 (tàu H02) còn lại đa số là ở thập kỷ 70, gần đây có một số thiết bị mới mua và tự nâng cấp (tàu HT2700, H96, TC02, HT2700, HS04) nhưng công nghệ vẫn rất lạc hậu so với hiện nay. Công ty cần có giải pháp về đổi mới công nghệ.

#### *2.2.4.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động (VLD):*

Điều kiện tiên quyết để doanh nghiệp tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh là phải có vốn. Vốn lưu động có vai trò rất quan trọng đặc biệt trong toàn bộ vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó biểu hiện bằng tiền của giá trị tài sản lưu động được sử dụng vào quá trình tái sản xuất. Bảng dưới đây cho biết thực trạng hiệu quả sử dụng vốn

lưu động của Công ty trong những năm vừa qua:

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**Bảng 15: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

Chi tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				Giá trị	%
Vốn lưu động bình quân	Đồng	129.438.881.727	150.052.628.641	20.613.746.914	15,93
Doanh thu thuần	Đồng	132.083.045.316	130.982.194.460	-1.100.850.856	-0,83
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	270.387.651	158.404.334	-111.983.317	-41,42
Số vòng quay VLD (2/1)	Vòng	1,020	0,873	-0,148	-14,46
Số ngày một vòng luân chuyển (360 ngày/4)	Vòng	352,793	412,414	59,621	16,90
Hệ số đảm bảo VLD (1/2)	Lần	0,980	1,146	0,166	16,90
Sức sinh lời của VLD (3/1)	Lần	0,002	0,001	-0,001	-49,46

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Qua bảng phân tích trên ta thấy:

- Số vòng quay vốn lưu động còn thấp, thể hiện hiệu quả kinh doanh còn kém. Số vòng quay vốn lưu động đạt được qua từng năm:

Năm 2008: 1,020 vòng.

Năm 2009: 0,873 vòng, giảm so với năm 2008 là 0,148 vòng.

Vòng quay vốn lưu động 2009/2008 giảm là do: vốn lưu động bình quân năm 2009 so với năm 2008 tăng 15,93% và doanh thu thuần giảm 0,83%, đã làm cho vòng quay vốn lưu động giảm 14,46%, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động kém hiệu quả, điều này còn được thể hiện ở số ngày của một vòng quay vốn lưu động năm 2009 tăng lên so với năm 2008 là 59,621 vòng, chứng tỏ tốc độ luân chuyển vốn thấp, phản ánh năng lực quản lý và sử dụng vốn kinh doanh



## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

của Công ty không tốt. Công ty nên xem xét và đưa ra biện pháp hữu ích nhằm tăng tốc độ luân chuyển của vốn lưu động.

- Hệ số đảm bảo vốn lưu động tăng từ 0,980 lên 1,146, nghĩa là năm 2008 trong một đồng doanh thu có 0,980 đồng vốn lưu động, năm 2009 trong một đồng doanh thu có tới 1,146 đồng vốn lưu động.

- Sức sinh lời của vốn lưu động năm 2009 so với năm 2008 giảm xuống 0,0001 lần tương ứng với tỷ lệ 49,46% (một đồng vốn lưu động năm 2009 bỏ ra chỉ thu về được 0,0001 đồng lợi nhuận), điều này cho thấy sức sinh lời của vốn lưu động là rất thấp, đồng vốn lưu động Công ty sử dụng không có hiệu quả, nguyên nhân là do tốc độ tăng lợi nhuận nhỏ hơn tốc độ tăng vốn lưu động, do đặc thù ngành của Công ty là vừa sản xuất kinh doanh vừa công ích. Để sức sinh lời của vốn lưu động cao hơn, Công ty nên huy động và sử dụng hợp lý vốn lưu động.

Tóm lại dù là vốn cố định hay vốn lưu động thì trong những năm vừa qua, không mang lại cho Công ty một khoản lợi nhuận nào đáng kể mà còn làm thâm hụt vốn. Kết quả như vậy là do doanh nghiệp chưa chú trọng đến việc phát triển vốn kinh doanh để đáp ứng yêu cầu tình hình sản xuất, cộng với sự biến động của thị trường tác động ngược lại với ngành nạo vét cũng như các ngành kinh tế khác.

### *2.2.4.5. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động:*

Trong ba yếu tố của quá trình sản xuất, lao động là yếu tố có tính chất quyết định nhất. Sử dụng tốt nguồn lao động, biểu hiện trên các mặt số lượng và thời gian lao động, tận dụng hết khả năng lao động kỹ thuật của người lao động là một yếu tố hết sức quan trọng làm tăng khối lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**Bảng 16: Phân tích hiệu quả sử dụng lao động**

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
					Giá trị	%
1	Tổng lao động	Người	418	350	-68	-16,27
2	Doanh thu thuần	Đồng	132.083.045.316	130.982.194.460	-1.100.850.856	-0,83
3	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	270.387.651	158.404.334	-111.983.317	-41,42
4	Năng suất lao động (2/1)	Đồng/ người	315.988.147	374.234.841	58.246.695	18
5	Mức sinh lợi của 1 lao động (3/1)	Đồng/ người	646.860	452.584	-194.277	-30,03
6	Thu nhập Bq một công nhân	Đồng/ người	1.664.000	1.832.000	168.000	10,09

(Nguồn: phòng tổ chức lao động – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Nhìn vào bảng hiệu quả sử dụng lao động ta thấy:

- Tổng số lao động trong công ty giảm xuống 68 người, tổng số lao động giảm là do năm 2009 nền kinh tế bị khủng hoảng, đã tác động đến tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty, công ty không tìm đủ việc làm cho các tàu, năm 2009 trừ tàu Thái Bình Dương và đoàn HP 2000 các tàu của công ty còn lại đều ít việc. Nên đời sống của công nhân lao động gặp không ít khó khăn, vì thế một số công nhân đã xin chuyển đi, hoặc chấm dứt hợp đồng. Trước tình hình đó, Công ty nên có giải pháp khắc phục để các tàu dần dần đi vào sản xuất, như là tìm kiếm thị trường mới, đầu tư, nâng cấp máy móc thiết bị...

- Năng suất lao động bình quân năm 2009 tăng lên so với năm 2008 là 58.246.695 đồng/người tương ứng với tỷ lệ tăng 18%. Mức sinh lợi của một lao động năm 2009 so với năm 2008 giảm 194.277 đồng (30,03%), chứng tỏ hiệu quả sử dụng lao động của Công ty chưa tốt, mặc dù năng suất lao động bình quân của một công nhân có tăng, nguyên nhân là do chất lượng nguyên nhiên vật liệu sử dụng cho các công trình, tinh thần làm việc có trách nhiệm của mỗi công nhân, nhưng mức lợi nhuận bình quân do một lao động tạo ra qua các năm:

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

Năm 2008: 646.860 đồng/người.

Năm 2009: 452.584 đồng/người giảm so với năm 2009 là 194.277 đồng/người.

- Thu nhập bình quân một công nhân năm 2008 là 1.664.000 đồng/ người, năm 2009 là 1.832.000 đồng/người, tăng hơn năm 2008 là 168.000 đồng đạt 10,09%.

Tóm lại: qua việc phân tích những con số trên, ta thấy thu nhập của người lao động ngày một cải thiện song thu nhập của lao động thấp. Như vậy, công ty cần nhanh chóng tìm ra hướng giải quyết đúng đắn nhất cho sự thách thức của thị trường trong lĩnh vực kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình.

*2.2.4.6. Phân tích hiệu quả chi phí:*

**Bảng 17: Hiệu quả sử dụng chi phí**

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
					Giá trị	%
1	Tổng chi phí	Đồng	137.369.976.400	133.777.074.243	-3.592.902.157	-2,62
2	Doanh thu	Đồng	132.083.045.316	130.982.194.460	-1.100.850.856	-0,83
3	Lợi nhuận trước thuế	Đồng	375.538.404	220.006.020	-155.532.384	-41,42
4	Hiệu quả sử dụng chi phí (2/1)	Lần	0,962	0,979	0,018	1,83
5	Tỷ suất lợi nhuận chi phí (3/1)	Lần	0,003	0,002	-0,001	-39,84

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

Hiệu quả sử dụng chi phí năm 2008 cho ta biết một đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được 0,962 đồng doanh thu, năm 2009 cho ta biết một đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được 0,979 đồng doanh thu. Hiệu quả sử dụng chi phí năm 2009 tăng lên so với năm 2008 là 0,018 lần (1,83%).

Tỷ suất lợi nhuận chi phí năm 2009 giảm so với năm 2008 là 0,001 lần, nghĩa là một đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được 0,001 đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này quá thấp chứng tỏ Công ty kinh doanh không hiệu quả. Nguyên nhân là do lợi nhuận thu về còn thấp hơn rất nhiều so với chi phí mà Công ty bỏ ra, chi phí tăng lên do trong kỳ Công ty đã chi nhiều cho máy móc thiết bị, nhà cửa phục vụ cho công tác quản lý, chi phí sửa chữa và nâng cấp tàu (tàu HT2700, H96, TC02, HT2700, HS04), chi phí nguyên nhiên vật liệu phục vụ cho các công trình. Vì vậy, Công ty nên có chính sách sử dụng hợp lý nguồn chi để nâng cao lợi nhuận.

### ***2.2.5. Phân tích chỉ tiêu tài chính:***

#### ***2.2.5.1. Khả năng thanh toán:***

Tình hình tài chính của doanh nghiệp được thể hiện rõ qua khả năng thanh toán của doanh nghiệp đó. Nếu doanh nghiệp có khả năng thanh toán cao thì tình hình tài chính sẽ khả quan và ngược lại.

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**Bảng 18: Chỉ tiêu khả năng thanh toán**

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
Tài sản lưu động		141.554.030.223	158.551.227.059	16.997.196.836
Vốn bằng tiền		14.890.797.141	6.650.308.864	-8.240.488.277
Hàng tồn kho		16.202.215.018	27.391.897.372	11.189.682.354
Nợ ngắn hạn		113.342.062.616	100.370.005.857	-12.972.056.759
Hệ số thanh toán hiện hành (lần)	TSLĐ/Nợ phải trả NH	1,25	1,58	0,33
Hệ số thanh toán nhanh (lần)	(TSLĐ & đầu tư NH – hàng tồn kho)/ Nợ phải trả NH	1,11	1,31	0,20
Hệ số thanh toán tức thời (lần)	Vốn bằng tiền/Nợ phải trả NH	0,13	0,07	-0,06

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Qua bảng trên có thể nhận thấy khả năng thanh toán của công ty chưa cao, hệ số thanh toán nhanh năm 2009 là 1,31 lần lớn hơn năm 2008 là 1,11 lần chứng tỏ khả năng thanh toán của công ty tương đối tốt. Nhưng hệ số thanh toán tức thời của công ty lại không được khả quan, hệ số tức thời năm 2009 lại giảm so với năm 2008 là 0,07 lần, điều này chứng tỏ khả năng thanh toán bằng tiền của công ty chưa hiệu quả. Để cải thiện khả năng thanh toán của mình công ty cần điều chỉnh giảm các khoản nợ ngắn hạn, giảm giá trị hàng tồn kho để tránh bị ứ đọng vốn và tăng lượng vốn bằng tiền sử dụng trong kinh doanh.

#### 2.2.5.2. Các chỉ số nợ:

Trong quá trình kinh doanh, ở doanh nghiệp có nhiều khoản nợ phải thu và nhiều khoản nợ phải trả, việc nợ nần lẫn nhau giữa các doanh nghiệp là bình thường. Tuy nhiên nếu để tình trạng nợ nần dây dưa, chiếm dụng vốn lẫn nhau

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

thì sẽ dẫn đến hậu quả là một số doanh nghiệp không có khả năng thanh toán, phá sản. Đây là hiện tượng không tốt vừa vi phạm các nguyên tắc quản lý tài chính vừa vi phạm pháp luật của Nhà nước. Để không bị rơi vào tình trạng trên ảnh hưởng không tốt đến hoạt động của doanh nghiệp, cần thường xuyên phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán công nợ của doanh nghiệp. Từ đó đưa ra được một số biện pháp khắc phục như giảm tình trạng vay nợ nhiều từ bên ngoài, sử dụng và quản lý hợp lý nguồn vốn của doanh nghiệp.

**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**Bảng 19: Tình hình công nợ của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Tổng tài sản		476.210.840.521	478.846.596.419	2.635.755.898	0,55
- Tài sản lưu động		141.554.030.223	158.551.227.059	16.997.196.836	12,01
2. Tổng nợ phải trả		483.314.289.083	466.178.773.397	-17.135.515.686	-3,55
- Nợ ngắn hạn		113.342.062.616	100.370.005.857	-12.972.056.759	-11,45
3. Tổng các khoản thu		80.326.676.259	79.910.107.323	-416.568.936	-0,52
4. Các chỉ số tài chính					
- Hệ số nợ nói chung ( $K_{NC}$ ) (lần)	Tổng nợ/ tổng tài sản	1,015	0,974	-0,041	-4,08
- Hệ số nợ tính trên TSLĐ ( $K_{NLĐ}$ ) (lần)	Tổng nợ/ tài sản lưu động	3,414	2,940	-0,474	-13,89
- Hệ số nợ ngắn hạn ( $K_{NH}$ ) (lần)	Nợ ngắn hạn/ tài sản LĐ	0,801	0,633	-0,168	-20,94
- Hệ số chung của Công ty ( $I_c$ ) (lần)	Tổng số nợ phải thu/ tổng số nợ phải trả	0,166	0,171	0,005	3,14
- Hệ số ngắn hạn ( $I_{NH}$ ) (lần)	Nợ phải thu NH/ nợ phải trả NH	0,709	0,796	0,087	12,34

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy)

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

Từ các số liệu ở bảng 17 chúng ta thấy các hệ số nợ của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I đã được cải thiện. Các hệ số nợ của năm 2009 đều giảm so với năm 2008, như hệ số nợ nói chung của năm 2009 giảm so với năm 2008 là 0,041 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 4,08%, hệ số nợ này cho biết một đồng tài sản có bao nhiêu đồng vay nợ, năm 2008 một đồng tài sản có 1,015 đồng vay nợ, năm 2009 một đồng tài sản có 0,974 đồng vay nợ, hệ số nợ nói chung của năm 2008 cao như vậy là do nợ phải thu của Công ty chiếm tỷ trọng cao 16,9%, nợ phải trả chiếm tỷ trọng 101,5% trong tổng nguồn vốn, chủ yếu là khoản vay nợ dài hạn để mua sắm tài sản.

Hệ số nợ nói chung của Công ty có giảm nhưng vẫn ở mức độ cao, vì vậy Công ty nên xem xét và đưa ra giải pháp kịp thời như quản lý chặt chẽ nợ phải trả, nợ phải thu, lập kế hoạch thanh toán nợ và thu nợ, sử dụng hiệu quả tài sản, giảm các khoản vay nợ, nhất là khoản vay nợ dài hạn để mua sắm tài sản.

Nâng cao hệ số nợ tính trên TSLĐ của năm 2009 giảm so với năm 2008 là 0,474 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 13,89%, và hệ số nợ ngắn hạn năm 2009 giảm so với năm 2008 là 0,168 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 20,94%.

Khi phân tích tình hình công nợ cần phải xác định tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản phải trả chung của Công ty, nhìn vào bảng 17 ta thấy hệ số chung của Công ty cả hai năm 2008 và 2009 đều nhỏ hơn 1, và hệ số chung của Công ty năm 2009 tăng so với năm 2008 là 0,005 lần (3,14%), hệ số nợ ngắn hạn năm 2009 tăng so với năm 2008 là 0,087 lần (12,34%). Chứng tỏ Công ty chiếm dụng vốn nhiều hơn nhưng Công ty cần phải lưu ý đến khả năng thanh toán của mình.

### *2.2.5.3. Nhóm các chỉ tiêu sinh lời:*

Nếu như các nhóm chỉ tiêu trên phản ánh hiệu quả từng hoạt động riêng biệt của Công ty thì nhóm các chỉ tiêu sinh lời phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu năng quản lý công ty.



**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

**Bảng 20: Chỉ tiêu về khả năng sinh lời**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
Doanh thu thuần		132.083.045.316	130.982.194.460	-1.100.850.856
Lợi nhuận ròng		270.387.651	158.404.334	-111.983.317
Tổng tài sản Bq		476.210.840.521	478.846.596.419	2.635.755.898
Vốn chủ sở hữu Bq		(6.685.016.919)	2.782.172.230	9.467.189.149
Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu (%)	Lợi nhuận ròng/ Doanh thu thuần	0,20	0,12	-0,08
Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (%)	Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	0,06	0,03	-0,02
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (%)	Lợi nhuận sau thuế/ vốn chủ sở hữu	(4,04)	5,69	9,74

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I)

Nhìn vào bảng 17 ta thấy:

- Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu năm 2009 giảm so với năm 2008 là 0,08%, nguyên nhân là do doanh thu tiêu thụ năm 2009 giảm xuống 1.100.850.856 đồng, trong khi đó chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính tăng với tốc độ lớn dẫn đến lợi nhuận sau thuế giảm sút và kết quả là tỷ suất sinh lợi trên doanh thu thấp. Để cải thiện tình hình này, Công ty cần quan tâm tới các biện pháp hạ thấp chi phí, tăng doanh thu trong thời gian tới.

- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản năm 2009 giảm so với năm 2008 là 0,02% , năm 2008 tỷ số này cho ta biết một đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra 0,06 đồng lợi nhuận sau thuế, còn năm 2009 thì giảm xuống, kém hiệu quả hơn: chỉ có 0,03 đồng lợi nhuận sau thuế.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu năm 2009 cao hơn so với năm 2008 là 9,74%. Mặc dù trong năm 2008 một đồng vốn chủ sở hữu bình quân đưa vào kinh doanh rất thấp (4,04) đồng lợi nhuận, nhưng đến năm 2009 thì một đồng

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I**

---

vốn chủ sở hữu bình quân đưa vào kinh doanh lại mang lại 5,69 đồng lợi nhuận. Công ty đã có sự cố gắng nỗ lực lớn trong việc khắc phục tình trạng thâm hụt vốn của mình. Công ty cần cố gắng phát huy hơn nữa để nâng cao vốn chủ sở hữu của mình.

### ***2.2.6. Đánh giá chung hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I giai đoạn 2007 – 2009.***

#### *2.2.6.1. Những thành tựu:*

Trong những năm gần đây, trên cơ chế cạnh tranh thị trường những hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đã có phần nào biến chuyển. Công ty đã mạnh dạn vay vốn để mở rộng kinh doanh sản xuất.

Trong cơ chế thị trường, Công ty đã liên doanh liên kết với các đơn vị trong ngành đã cùng nhau hợp tác làm những công trường lớn như hiện nay công trường cụm cảng Phú Quý – Bình Thuận có tới 4 – 5 đơn vị cùng tham gia sản xuất.

#### *2.2.6.2. Tồn tại và nguyên nhân:*

##### *2.2.6.2.1. Tồn tại:*

Thị trường nạo vét bị thu hẹp nhất là thị trường của tàu xén thổi cỡ nhỏ cạnh tranh khốc liệt với các Công ty Cổ phần, Trách nhiệm hữu hạn, tư nhân vì vậy điều hành sản xuất hết sức phức tạp. Công tác tổ chức thi công vẫn còn thiếu nhân lực thiếu các cán bộ có kinh nghiệm trong chỉ đạo thi công nhất là các dự án có đối tác là người nước ngoài.

Thiết bị lạc hậu, có những thiết bị sản xuất ở thập kỷ 60 (tàu H02) còn lại đa số là ở thập kỷ 70, gần đây có một số thiết bị mới mua và tự nâng cấp (tàu HT2700, H96, TC02, HT2700, HS04) nhưng công nghệ vẫn lạc hậu so với hiện nay, thiết bị chỉ đạo thi công thiếu, do vậy việc kiểm soát chất lượng thi công khó khăn và phức tạp. Thiết bị phục vụ thi công không đồng bộ và thiếu như: phao ống, tàu lai dắt, sà lan chở đất.

Tình hình tài chính: thiếu vốn, sử dụng vốn không hiệu quả, các công trình thi công đôi khi phải dừng thi công vì thiếu vốn, hệ số công nợ chiếm tỷ

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

trọng tương đối cao trong tổng nguồn vốn. Hầu hết các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh như: hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả sử dụng chi phí, hiệu quả sử dụng lao động ... còn thấp, nên hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty không cao.

Lực lượng lao động của Công ty tuổi đời cao, trình độ chuyên môn và tay nghề chưa cao, đội ngũ kế cận ít, lực lượng thiếu đồng bộ, trình độ quản lý của đội ngũ cán bộ quản lý còn thấp, chưa linh hoạt.. Đội ngũ cán bộ kỹ thuật một nửa là đào tạo tại chức. Cơ cấu tổ chức quản lý sản xuất của Công ty còn chưa hợp lý. Vì thế khả năng phân tích tổng hợp các thông tin về Công ty và thị trường chưa cao, khiến Công ty chưa có khả năng đưa ra các quyết định lớn có lợi lâu dài, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong tương lai.

### 2.2.6.2.2. Nguyên nhân:

Do bộ máy điều hành sản xuất của Công ty nghiệp vụ yếu vì vậy công tác điều hành sản xuất còn kém, thiếu hiệu quả. Công tác tổ chức sản xuất ở công trường chưa

khoa học, thiết kế tổ chức thi công chưa hợp lý. Nhiều công trình làm không đạt yêu cầu, trong quyết toán công trình thường chịu thua thiệt.

Tay nghề của đội ngũ công nhân trực tiếp còn yếu, trình độ quản lý của đội ngũ cán bộ - nghiệp vụ chưa đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh. Vì vậy các công trình thi công chất lượng thấp, chi phí cao, tiến độ chậm. Tổ chức quản lý, chỉ đạo thi công, nghiệm thu thanh quyết toán chưa khoa học, chưa sâu sát, chậm.

Thiết bị của Công ty cũ, công nghệ lạc hậu sức cạnh tranh kém dẫn đến ít việc. Thiết bị nạo vét không tự hành và cũng không có các thiết bị dặt lái, chuyên chở đường biển nên chi phí di chuyển rất lớn. Công tác quản lý thiết bị chưa được quan tâm đúng mức như là: sửa chữa chưa đúng kỳ, đúng cấp.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I**

---

Vốn chủ sở hữu của Công ty không đủ lớn để có thể chi trả cho các khoản nợ vay của công ty, nhất là nợ dài hạn. Quy mô sản xuất của Công ty có được mở rộng hơn nhưng lại được hình thành từ các khoản vay nợ bên ngoài.

Công tác quản lý chi phí của Công ty chưa thực sự hiệu quả nên đã làm cho lợi nhuận của Công ty thấp.

Thị trường của Công ty bị thu hẹp, đối thủ cạnh tranh nhiều, mạnh về thiết bị và công nghệ, cho nên không tìm đủ việc làm cho các tàu.

Tất cả những điều trên cho thấy tình trạng sản xuất kinh doanh của Công ty kém hiệu quả.

**PHẦN III**  
**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ**  
**SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY NẠO VẾT**  
**VÀ XÂY DỰNG ĐƯỜNG THỦY I**

**3.1. Phương hướng phát triển của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I trong năm 2010.**

**3.1.1. Mục tiêu và kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I trong năm 2010:**

Trong điều kiện cạnh tranh đê đứng vững và phát triển mỗi doanh nghiệp phải tự tìm cho mình một hướng đi phù hợp trong từng giai đoạn, trên cơ sở thực tế của từng đơn vị của đất nước, của điều kiện và môi trường quốc tế. Các doanh nghiệp phải xây dựng cho mình những mục tiêu, kế hoạch và biện pháp cụ thể mang tính khả thi đảm bảo mang lại hiệu quả kinh doanh cao và đạt được những thắng lợi trong cạnh tranh.

**3.1.1.1. Mục tiêu của Công ty:**

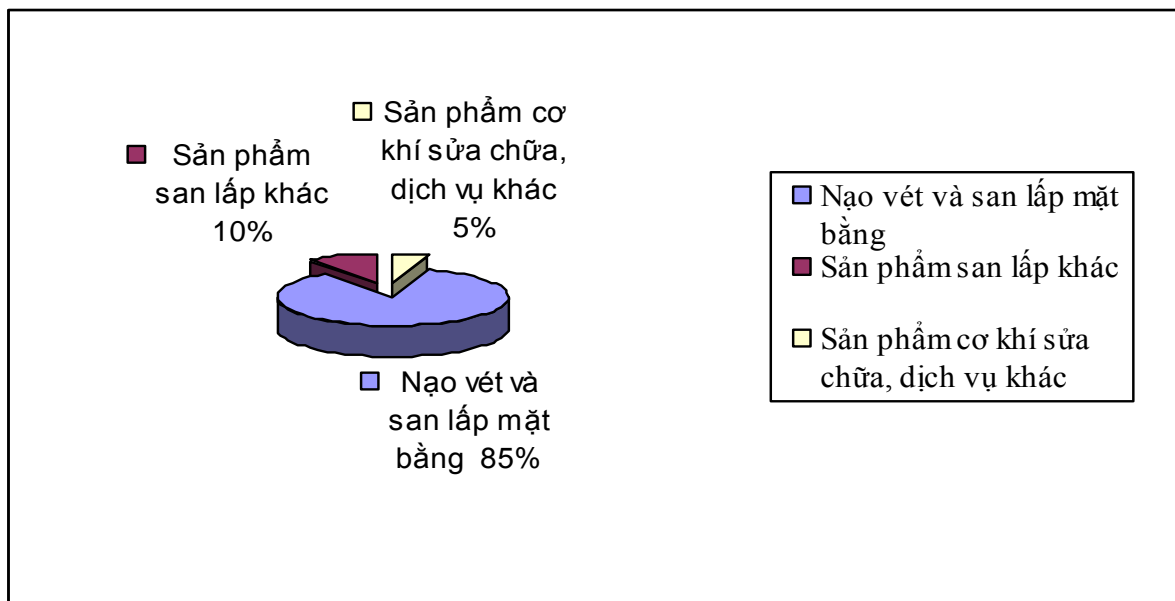
Xuất phát từ đặc điểm của Công ty, và dựa trên kết quả sản xuất kinh doanh năm 2009 mà công ty đã thực hiện được, cùng với việc phát huy các thành tích và khắc phục những mặt hạn chế, Công ty đã đề ra mục tiêu phấn đấu dựa trên cơ sở những số liệu, kết quả đạt được trong thời kỳ gần đây của Công ty :

<b>STT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Đơn vị tính</b>	<b>Kế hoạch năm 2010</b>
1	Khối lượng nạo vét	M <sup>3</sup>	2.625.524
2	Công trình bàn giao		
3	Doanh thu	Nghìn đồng	180.924.175
4	Nộp ngân sách	Nghìn đồng	100.625.721
5	Thu nhập BQ người/ tháng	Nghìn đồng	3.000

## Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I

### 3.1.1.2. Về sản phẩm và ngành nghề kinh doanh:

Công ty xác định sản phẩm nạo vét san lấp mặt bằng là sản phẩm chính. Vì vậy các định hướng đầu tư, tiếp thị, tổ chức sản xuất v.v... định hướng chính vào sản phẩm này. Bao gồm nạo vét, san lấp mặt bằng, thanh thải luồng lạch... sản phẩm này phải chiếm 85% giá trị sản lượng toàn công ty. Các sản phẩm xây lắp khác như các công trình đường bộ, công trình đường thủy, xây dựng thủy lợi và dân dụng v.v... chiếm tỷ trọng 10%. Các sản phẩm cơ khí sửa chữa đóng mới và các dịch khác chiếm tỷ trọng 5%.



### 3.1.1.3. Về thị trường kinh doanh:

Đứng trước khó khăn không tìm được đủ việc làm cho tất cả các tàu, và sự khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Công ty đã có định hướng về mở rộng thị trường như sau:

- Đối với thị trường trong nước thì phân vùng, khu vực, từng ngành, từng địa phương thật chi tiết, cụ thể lên kế hoạch tiếp thị. Phải hoàn toàn chủ động trong tiếp thị đảm bảo đủ việc làm cho toàn Công ty. Đối với hoạt động tiếp thị Công ty sẽ đẩy mạnh các hoạt động giới thiệu các công trình có giá trị, tham gia các hội chợ triển lãm để có cơ hội giới thiệu quy mô, dự án đầu tư của công ty, tìm kiếm các công trình các cơ hội đấu thầu mới.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thuỷ I**

---

- Đối với thị trường nước ngoài, Công ty có kế hoạch cụ thể từng bước tiếp xúc mở rộng thị trường vào khu vực Đông Nam Á mà mục tiêu trong những năm tới là thị trường Campuchia, Malayxia, Thái Lan. Để tìm kiếm đủ việc làm cho tàu Thái Bình Dương và tàu HA97 với đơn giá và doanh thu có khả năng trả nợ cho các tàu này.

- Chú trọng thị trường đảm bảo kết cấu giá và không làm những công trình có giá thấp dẫn đến thua lỗ. Khi ký kết các hợp đồng kinh tế phải ký với các điều kiện mở về giá, khi giá cả thị trường thay đổi thì có điều kiện điều chỉnh giá thu nạo vét và các giả thu khác.

### *3.1.1.4. Về tổ chức lao động:*

Sắp xếp lại bộ máy cán bộ để đáp ứng tốt hơn yêu cầu sản xuất kinh doanh. Bồi dưỡng và nâng cao nghiệp vụ, trình độ cho cán bộ, công nhân nói chung và cán bộ, công nhân kỹ thuật nói riêng để tiếp thu nhanh chóng sự chuyển dịch của sản xuất, sự chuyển giao kỹ thuật, công nghệ mới phục vụ cho hoạt động của Công ty.

### *3.1.1.5. Về thiết bị:*

- Xem xét đánh giá tính năng từng loại thiết bị của Công ty có giải pháp kỹ thuật để các thiết bị đồng bộ và từng bước thực hiện đúng các thông số kỹ thuật và yêu cầu thiết kế ban đầu (năng suất nạo vét, độ cuốn sâu, độ phun xa...)

- Số tàu 3D12 còn lại 8 chiếc chỉ để lại 5 chiếc có công suất 300 CV và thay đổi các thiết bị nằm trong con tàu: máy tính, cần xén, lõi xén, hệ tời, bơm bùn v.v... còn 3 chiếc hoán cải thành tàu 600CV để Công ty có đội tàu xén thổi mạnh đủ sức cạnh tranh và chiếm giữ khoảng 30% thị phần ở thị trường xén thổi...

- Đưa khoa học kỹ thuật vào các tàu nạo vét lớn có công suất từ 1200CV trở lên, đều được trang bị hệ thống kiểm soát chất lượng nạo vét nhằm đảm bảo cung cấp sản phẩm nạo vét tốt nhất cho thị trường, giảm thiểu sai sót kỹ thuật, hạ giá thành, đẩy nhanh tiến độ thi công.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

- Quy hoạch lại và đầu tư nâng cấp xưởng X500 của Công ty có đủ năng lực sửa chữa các thiết bị của Công ty và đóng mới được các sà lan 800T.

- Đối với các thiết bị giải pháp sẽ là đầu tư, nâng cấp, hoán cải đưa tiến bộ khoa học kỹ thuật của ngành vào để các thiết bị của Công ty hiện đại, đủ mạnh, có khả năng cạnh tranh cao nhằm tăng năng suất lao động.

### **3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I:**

Qua phân tích, tìm hiểu nguyên nhân, tồn tại về tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I. Em đưa ra ba giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty: huy động vốn và sử dụng vốn, giải pháp về lao động - tiền lương, giải pháp về điều hành sản xuất trong Công ty.

#### **3.2.1. Huy động vốn và sử dụng vốn:**

##### *3.2.1.1. Cơ sở lý luận:*

Để tiến hành sản xuất kinh doanh, đòi hỏi các doanh nghiệp phải có một lượng vốn nhất định bao gồm vốn cố định, vốn lưu động và vốn khác. Doanh nghiệp tổ chức huy động, quản lý, phân phối và sử dụng vốn một cách hợp lý, hiệu quả trên cơ sở chấp hành các chế độ chính sách quản lý tài chính của Nhà nước.

Một thực tế là Công ty hiện nay đang gặp nhiều khó khăn về vốn, qua phân tích ở phần II ta thấy, năm 2008 vốn chủ sở hữu âm là do chênh lệch tỷ giá khi Công ty vay vốn mua tàu Thái Bình Dương (năm 2000). Giá trị ban đầu khi mua con tàu này là 12.782.297,03 USD tương đương 191.734.455.450 VNĐ (tỷ giá tại thời điểm đó: 1USD = 15.000 VNĐ), trong khi tỷ giá USD giữa VNĐ năm 2008 là 1USD = 17.500 VNĐ. Vốn chủ sở hữu trong năm 2009 có tăng nhưng chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn, năm 2009 chỉ chiếm 2,65%, trong khi đó nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn năm 2009 chiếm 97,35%, vốn kinh doanh của Công ty sử dụng kém hiệu quả. Hiện nay tỷ trọng vốn vay trong tổng số vốn của Công ty còn rất cao, cụ thể giá trị vốn cố



## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

định: phần vốn Ngân sách chỉ chiếm 2,37% trong tổng số vốn cố định mà Công ty đang quản lý, phần vốn còn lại chủ yếu bằng nguồn vốn vay và một số hình thành từ ngắn hạn. Vay dài hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng vốn cố định của Công ty (năm 2007 vay dài hạn chiếm 92,3%, năm 2008 vay dài hạn chiếm 111,5%, năm 2009 vay dài hạn chiếm 115,1%).

Trước tình hình trên, Công ty cần khắc phục vấn đề thiếu vốn để cung cấp đủ lượng vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, giảm lượng vốn vay Ngân hàng với lãi suất cao, nhanh chóng xử lý các khoản nợ. Qua đó, có thể nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty. Để khắc phục được điều đó, Công ty cần có biện pháp nhằm huy động và sử dụng vốn có hiệu quả.

### *3.2.1.2. Nội dung biện pháp:*

- Tăng cường công tác thu hồi nợ, thành lập tổ công tác thu nợ các khách hàng tồn đọng để tạo vốn cho sản xuất. Thu nợ và thanh quyết toán các công trình nợ đọng như Công ty công trình đường thủy, Nhà máy sửa chữa tàu biển Nam Triệu, Công ty cấp thoát nước và hạ tầng kỹ thuật, Cảng du lịch Kiên Giang, Ban quản lý các công trình Sở thủy sản Bình Thuận, các công trình tại thành phố Đà Nẵng.

- Xác định tổng khối lượng sản phẩm kỳ kế hoạch để qua đó xác định tổng thu và tổng chi. Từ đó tính toán vốn lưu động định mức để phục vụ sản xuất kịp kế hoạch sát với nhu cầu vốn lưu động thực tế.

- Sau khi xác định được vốn lưu động định mức để phục vụ cho sản xuất, Công ty cần có những biện pháp huy động vốn từ nguồn chủ yếu sau:

Nguồn vốn lưu động do Nhà nước cấp.

Nguồn vốn chiếm dụng (của khách hàng, của người bán...).

Nguồn vốn vay từ cán bộ công nhân viên của Công ty.

Với khoản vay ngắn hạn ngày càng nhiều làm khả năng thanh toán của Công ty bị giảm sút, khả năng tự chủ về vốn thấp. Mặt khác, vay ngắn hạn ngân hàng làm giảm bớt khả năng huy động vốn từ các nguồn khác, vì các chủ đầu tư luôn xem xét tình hình tài chính của Công ty trước khi ra quyết định cho vay. Do

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

vậy, Công ty nên đề nghị tăng vốn ngân sách (do đặc thù ngành của Công ty là vừa sản xuất, vừa mang tính chất công ích), thay đổi nguồn vốn vay từ cán bộ công nhân viên của Công ty.

Công ty nên huy động nguồn vốn từ cán bộ công nhân viên của Công ty sao cho phù hợp với mức thu nhập bình quân hiện nay của Công ty. Với tổng số cán bộ công nhân viên hiện nay là 350 người, mỗi năm Công ty sẽ huy động được khoảng 4200 triệu đồng từ chính cán bộ công nhân viên.

Công ty nên xác định mức lãi suất này, trong khoảng lãi suất tiền gửi và lãi suất tiền vay của ngân hàng. Nếu lãi suất tiền gửi ngắn hạn là 12% và lãi suất tiền vay ngắn hạn là 14%, thì để có được lượng vốn huy động trong những năm tới Công ty nên để mức lãi suất ở 13%, vừa có lợi cho người lao động và doanh nghiệp.

Để thực hiện được hình thức huy động vốn từ cán bộ công nhân viên một cách có hiệu quả, Công ty cần bảo đảm thực hiện những công việc sau:

+ Cán bộ lãnh đạo Công ty nên là người đi đầu, gương mẫu thực hiện góp vốn để cán bộ cấp dưới và công nhân noi theo thực hiện.

+ Tạo niềm tin cho người lao động, để người lao động sẵn sàng chung sức gánh vác, chia sẻ trách nhiệm. Hiện tại Công ty đã có một môi trường nội bộ khá tốt, mọi người đoàn kết, cấp dưới nghiêm chỉnh chấp hành mệnh lệnh của cấp trên. Đây là một thuận lợi để Công ty thực hiện huy động vốn cho kinh doanh.

+ Công ty phải cải thiện được tình hình kinh doanh hiện nay của mình để người lao động có thể cảm thấy yên tâm, tin tưởng khi góp vốn của mình để Công ty thực hiện hoạt động kinh doanh.

+ Công ty cần minh bạch các phương án kinh doanh trong thời gian tới của Công ty, để họ có thể tham gia góp ý kiến của mình trong các hoạt động của Công ty, và từ đó họ cũng sẽ thấy được trách nhiệm của mình đối với sự tồn tại và phát triển của Công ty.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

Chỉ khi Công ty đảm bảo được các điều kiện nói trên, thì việc tiến hành huy động vốn từ cán bộ công nhân viên mới có hiệu quả, và được tiến hành một cách thuận lợi.

Nếu Công ty thực hiện thành công hình thức huy động vốn này, thì tình trạng căng thẳng về tài chính của Công ty được giảm bớt. Với khoản vay ngắn hạn trong năm 2010 dự kiến là 9000 triệu đồng, Công ty sẽ phải trả lãi vay ngân hàng là:

$$9.000 \times 14\% = 1.260 \text{ triệu đồng}$$

Khi Công ty huy động được 4200 triệu đồng từ cán bộ công nhân viên với lãi suất 11,70% thì Công ty phải trả lãi vay:

$$4200 \times 13\% = 546 \text{ triệu đồng.}$$

Còn khoản vay đó mà Công ty vay ở ngân hàng thì phải trả lãi vay :

$$4200 \times 14\% = 588 \text{ triệu đồng}$$

Số tiền còn lại 4800 triệu đồng Công ty vay từ ngân hàng với lãi suất 14%, Công ty sẽ phải trả lãi vay:

$$4800 \times 14\% = 672 \text{ triệu đồng}$$

Như vậy, Công ty sẽ giảm được chi phí lãi vay là:

$$1.260 - (546+672) = 42 \text{ triệu đồng}$$

Như vậy, Công ty không phải trả lãi nhiều như lãi vay ngân hàng, đồng thời nguồn vốn huy động từ cán bộ công nhân viên không đi kèm với những điều kiện khắt khe, giúp Công ty có điều kiện để củng cố tình hình tài chính, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh và nó còn làm cho người lao động có trách nhiệm hơn, nỗ lực hơn trong việc thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh, vì Công ty hoạt động có hiệu quả thì người lao động sẽ có thu nhập cao hơn, họ hiểu rằng trong số vốn kinh doanh của Công ty có đồng vốn của họ ở trong đó.

Ngoài việc huy động vốn có hiệu quả, Công ty phải sử dụng nguồn vốn huy động đó sao cho có hiệu quả, hợp lý không lãng phí. Để sử dụng vốn hợp lý, Công ty cần phải tăng được số vòng quay của vốn lưu động.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

Số vòng quay của vốn lưu động biểu hiện khả năng tạo doanh thu của vốn lưu động, do đó nó ảnh hưởng mang tính chất quyết định đến hiệu quả sử dụng vốn của Công ty. Trong khi số vòng quay của vốn lưu động trong những năm qua còn thấp (năm 2008: 1,020 vòng /năm, năm 2009: 0,873 vòng /năm).

Do vậy vấn đề đặt ra là để góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nói chung và hiệu quả sử dụng vốn lưu động nói riêng, Công ty cần tìm ra các biện pháp nhằm đẩy nhanh vòng quay vốn lưu động.

Vòng quay vốn lưu động chịu ảnh hưởng của cả ba khâu: sản xuất, dự trữ, lưu thông. Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I sử dụng vốn lưu động không có hiệu quả, chủ yếu ở khâu dự trữ và lưu thông, bị chiếm dụng vốn nhiều. Do vậy, Công ty cần có biện pháp hạn chế lượng vốn lưu động trong khâu dự trữ, lưu thông bị chiếm dụng.

Trong điều kiện hiện nay, chiếm dụng vốn lẫn nhau giữa các doanh nghiệp là điều không thể tránh khỏi. Một doanh nghiệp không thể đi chiếm dụng vốn của một doanh nghiệp khác, mà không bị các doanh nghiệp khác chiếm dụng lại vốn của mình. Trong năm 2009 lượng vốn bị chiếm dụng của Công ty là lớn (đầu năm 66.155.930.242 đồng, chiếm 46,74% vốn lưu động, cuối năm 72.097.073.064 đồng, chiếm 45,47% vốn lưu động).

Để hạn chế vốn lưu động bị chiếm dụng, Công ty cần thực hiện tốt các yêu cầu sau:

+ Trước khi ký hợp đồng, Công ty cần biết tình hình tài chính của khách hàng, tình hình thanh toán của khách hàng với các doanh nghiệp khác, Công ty cần biết trong quá khứ khách hàng có trả tiền đúng hạn không, có khi nào khách hàng gây rắc rối trong việc thanh toán tiền nợ không.

+ Nghiên cứu tình hình thu nhập, lợi nhuận, vốn, doanh thu, tốc độ chu chuyển vốn lưu động của doanh nghiệp khách hàng.

+ Khi ký hợp đồng, Công ty cần chú ý các điều khoản về mức ứng tiền trước, điều khoản về thanh toán, điều khoản về mức phạt nếu thanh toán chậm so với quyết định, có thể đặt ra mức phạt từ 5 - 10% giá trị khoản trả chậm.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

Ngoài việc sử dụng vốn có hiệu quả Công ty cần phải biết tiết kiệm chi tiêu chống lãng phí trong chi phí hành chính, tập trung vốn có trọng điểm.

### **3.2.2. Giải pháp về lao động**

#### *3.2.2.1. Cơ sở lý luận:*

Chất lượng lao động hiện nay của Công ty là thấp, tuổi đời cao gần 40 tuổi, bộ máy lãnh đạo Công ty và các đơn vị trực thuộc cũng cao gần 50 tuổi. Trình độ chuyên môn và tay nghề đều yếu, đội ngũ kế cận ít, lực lượng thiếu đồng bộ. Đội ngũ cán bộ kỹ thuật  $\frac{1}{2}$  là đào tạo tại chức, công nhân lao động phần đông còn làm theo thói quen dẫn đến thu nhập thấp.

Đây chính là điểm yếu của Công ty, vì vậy Công ty cần phải có giải pháp để khắc phục tình trạng còn tồn đọng này trong nhiều năm qua. Nhất là khi Công ty đang tiến tới cổ phần hoá.

#### *3.2.2.2. Nội dung biện pháp:*

Công ty nên tiến hành cắt giảm một số bộ phận cán bộ nhân viên gián tiếp có tuổi đời cao, trình độ quản lý cũng như trình độ chuyên môn kém, không đáp ứng được công việc hiện tại. Để giảm bớt được lượng lao động dư thừa Công ty phải thực hiện một số công việc sau:

+ Kết hợp đồng thời các biện pháp khác nhau vừa động viên người lao động, vừa kiên quyết giảm số lao động dư thừa.

+ Bên cạnh việc xác định chính xác đối tượng lao động cần giảm và cương quyết thực hiện giảm lao động dư thừa, Công ty cũng nên hỗ trợ về mặt thu nhập cho những người lao động cần giảm, vẫn đảm bảo về chế độ cho người lao động đến tuổi về hưu để người lao động có thể yên tâm về trước tuổi. Điều này làm Công ty có thể giảm được chi phí tiền lương, người lao động vẫn được hưởng một phần thu nhập và vẫn có thời gian để kiếm thêm thu nhập.

+ Giải thích rõ cho các bộ phận công nhân viên thấy được sự khó khăn hiện nay của Công ty và sự cần thiết phải giảm bớt lượng lao động dư thừa.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

+ Việc giảm bớt lượng lao động dư thừa phải được tiến hành một cách công khai, công bằng đối với mọi người lao động, đảm bảo chỉ giữ lại những người có năng lực thực sự.

Trong khi thực hiện, cản trở từ phía công nhân các phòng ban sẽ là rất lớn vì: Các trưởng phòng sợ sẽ bị mất đi quyền lực hiện có, đội ngũ lao động gián tiếp rất khó có thể đi học tập để chuyển nghề vì thâm niên (tuổi) đã khá cao, việc chuyển bộ phận dư thừa xuống lao động trực tiếp cũng rất khó (vì sức khỏe, vì mức độ, cường độ lao động của công nhân trực tiếp là cao hơn ...) còn thuyết phục họ nghỉ tự nguyện có thể nói là không khả thi. Vì vậy phải có sự quyết tâm của ban lãnh đạo và phải sử dụng các biện pháp thật dứt khoát.

Có kế hoạch và đào tạo đội ngũ kế thừa để bổ sung vào đội ngũ quản lý thay cho cán bộ đã lớn tuổi, cán bộ thiếu năng lực, cán bộ đã đến tuổi nghỉ hưu.

Công ty nên mạnh dạn giao việc cho những cán bộ trẻ có năng lực làm việc để họ có cơ hội thử thách và phấn đấu phát triển.

Đối với những nhân viên cũ Công ty cần mở các lớp đào tạo tại chỗ lần đưa đi học để nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho nhân viên. Đồng thời do đặc thù ngành nghề của Công ty là nạo vét và san lấp mặt bằng, cho nên hầu như công nhân lao động làm việc ở dưới tàu là chủ yếu với hệ thống máy móc thiết bị hiện đại, vì vậy công tác tổ chức hướng dẫn việc sử dụng, vận hành máy móc thiết bị đó phải thường xuyên để có thể đáp ứng được yêu cầu công việc là cần thiết.

Đồng thời hiện tại đội ngũ cán bộ công nhân viên lao động của Công ty đã cao, vì thế Công ty không nên tuyển dụng tràn lan mà nên có chính sách tuyển dụng một cách cụ thể ưu đãi hơn để thu hút nhân viên có trình độ cao, khả năng làm việc tốt, đã qua trường lớp đào tạo về phục vụ cho Công ty, để không mất nhiều thời gian và chi phí đào tạo. Đồng thời khi đào tạo nhân viên mới Công ty nên chọn những cá nhân tích cực thay thế cho những lao động không đạt, và lên kế hoạch đào tạo mang tính dài hạn, chuyên nghiệp.

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

Ngoài ra còn một yếu tố không kém phần quan trọng trong việc thúc đẩy nâng cao hiệu quả sản xuất, đó chính là trả thưởng cho cán bộ công nhân viên khi họ hoàn thành và hoàn thành vượt mức chỉ tiêu đề ra mà Công ty giao cho. Đó là động lực thúc đẩy giúp cho cho nhân viên hăng say làm việc, cống hiến và gắn bó lâu dài với Công ty.

### **3.2.3. Giải pháp về điều hành sản xuất trong Công ty:**

#### *3.2.3.1. Cơ sở lý luận:*

Xuất phát từ các vấn đề còn tồn tại về cơ cấu bộ máy quản trị cũng như điều hành sản xuất của Công ty, nhất là tình trạng hồ sơ quyết toán các công trình để kéo dài, chất lượng công trình không được quan tâm đúng mức và đặc biệt quan trọng việc quản lý các chi phí cho sản xuất không được quan tâm điều chỉnh. Vì vậy, Công ty cần phải có giải pháp để khắc phục tình trạng trên.

#### *3.2.3.2. Nội dung biện pháp:*

Xuất phát từ các vấn đề còn tồn tại ở trên, lãnh đạo Công ty cần thực hiện bộ máy quản trị gọn nhẹ, liên tục bồi dưỡng kiến thức chuyên môn cũng như là kiến thức về lý luận cho đội ngũ cán bộ trong Công ty. Ngoài ra, lãnh đạo Công ty cần tiến hành cải tổ phòng kế hoạch sản xuất với nhiệm vụ của phòng là làm công tác kế hoạch sản xuất và tổ chức điều hành sản xuất. Nhiệm vụ chủ yếu của phòng này là tập trung chỉ đạo sản xuất trong toàn Công ty từ khâu khởi công công trình đến khi kết thúc công trình, nghiệm thu và hoàn tất công trình, đồng thời lập kế hoạch sản xuất cho toàn Công ty và báo cáo thường xuyên tình hình kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh toàn Công ty. Với nhiệm vụ trên phòng kế hoạch sản xuất này đáp ứng được yêu cầu cho sản xuất và khắc phục được tình trạng hồ sơ quyết toán công trình để kéo dài và đặc biệt quan trọng quản lý các chi phí phát sinh, chi phí phục vụ cho sản xuất, từ đó tiết kiệm được chi phí sản xuất.

Do sản phẩm chính của Công ty là nạo vét, san lấp mặt bằng, và thanh thải luồng lạch, vì vậy cần xây dựng một đội khảo sát đủ mạnh để có thể khảo sát các

## **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

yếu tố ảnh hưởng tới thi công: địa chất, thủy văn, địa hình, khí tượng... từ đó có thiết kế tổ chức thi công hợp lý và khoa học nhất.

Phòng kế hoạch sản xuất phải theo dõi sát các diễn biến trong thi công hàng ngày ở từng công trình để có chỉ đạo sát sao, hàng tuần giám đốc cùng các phòng chủ chốt nghe các Ban điều hành dự án, các Đoàn tàu, các Xí nghiệp báo cáo chi tiết bằng văn bản về tình hình thi công trong tuần, dự kiến kế hoạch tuần kế tiếp và các kiến nghị với Công ty trên cơ sở đó có những quyết định cụ thể điều hành sản xuất toàn Công ty không để ách tắc trong sản xuất. Hàng tháng Công ty có giao ban với toàn bộ các thủ trưởng các đơn vị, đoàn tàu, xí nghiệp để kiểm định công tác sản xuất trong tháng, rút kinh nghiệm và lập kế hoạch điều hành sản xuất trong tháng tới.

### **3.3. Một số kiến nghị với Tổng Công ty, Ngân hàng và Nhà nước:**

*\* Với Tổng Công ty và Nhà nước:*

Như đã phân tích ở các phần trên trong những năm tới Công ty chưa có khả năng trả được nợ và lành mạnh về tài chính, ổn định và phát triển về sản xuất kinh doanh. Trước hết tự mình Công ty phải nỗ lực phấn đấu thực hiện các giải pháp đã nêu trên, đồng thời không thể thiếu được sự giúp đỡ từ phía Nhà nước, Bộ, Ngân hàng, Tổng công ty đối với Công ty cụ thể như sau:

- Cho phép Công ty kéo dài thời gian trả nợ của tàu Thái Bình Dương.
- Hàng năm tổng công ty cân đối công việc trong toàn tổng, giao một số công trình giúp Công ty có đủ việc làm cho các tàu.
- Giúp đỡ Công ty tiến ra thị trường nước ngoài, và tạo điều kiện cho Công ty phát triển sản xuất kinh doanh để có đủ khả năng trả nợ.
- Đề nghị Tổng công ty cho phép bán một số thiết bị, nhà xưởng, văn phòng không cần dùng nữa của Công ty để bù đắp về tài chính.

*\* Với ngân hàng:*

Cho Công ty vay vốn đầu tư dài hạn để đầu tư chiều sâu tái sản xuất mở rộng.

Cho vay vốn lưu động đảm bảo hoạt động bình thường của Công ty nhất là các công trình có vốn thuộc ngân sách địa phương.



**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I**

---

**KẾT LUẬN**

Trong quá trình thực tập và nghiên cứu làm đề tài “Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I”, em đã tìm hiểu về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như sau:

Công ty Nạo vét và xây dựng đường thủy I là một doanh nghiệp Nhà nước có nhiệm vụ nạo vét, thông lạch các đường sông, đường biển. Ngoài ra công ty còn nhận thầu các công trình xây dựng. Trong năm qua tình hình kinh doanh của Công ty không mấy hiệu quả, chi phí sản xuất - quản lý tăng nhanh làm cho lợi nhuận thu về của Công ty thấp, thị trường của Công ty bị thu hẹp, đối thủ cạnh tranh nhiều, mạnh về thiết bị và công nghệ, trong khi đó thiết bị của Công ty cũ, công nghệ lạc hậu sức cạnh tranh kém dẫn đến ít việc, tay nghề của đội ngũ công nhân trực tiếp còn yếu, trình độ quản lý của đội ngũ cán bộ - nghiệp vụ chưa đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính: hệ số công nợ chiếm tỷ trọng tương đối cao trong tổng nguồn vốn, sử dụng vốn không hiệu quả, các công trình thi công đôi khi phải dừng thi công vì thiếu vốn. Vì vậy qua quá trình nghiên cứu, tìm hiểu về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I em đã mạnh dạn đưa ra một số giải pháp như: huy động vốn và sử dụng vốn, giải pháp về lao động - tiền lương, giải pháp về điều hành sản xuất trong Công ty. Em hy vọng một số giải pháp đưa ra trong khoá luận này có thể giúp ích phần nào cho Công ty trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn toàn thể ban lãnh đạo, các phòng ban Công ty Nạo vét và xây dựng đường thủy I, xin chân thành cảm ơn cô Nguyễn Thị Diệp đã hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành đề tài này.

**Em xin chân thành cảm ơn!**

Hải Phòng, ngày 25 tháng 6 năm 2010

**Sinh viên thực hiện**

**Phạm Thu Trang**

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Giáo trình Tài chính doanh nghiệp - TS. Lưu Thị Hương Trường ĐH kinh tế quốc dân. Nhà xuất bản giáo dục
2. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh . Nhà xuất bản Thống Kê. Của GVC. Nguyễn Thị My, TS. Phan Đức Dũng - Giảng viên ĐH quốc gia TP Hồ Chí Minh.
3. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh. - PGS.TS. Phạm Thị Gái Trường ĐH kinh tế quốc dân.
4. Phân tích hoạt động kinh tế của doanh nghiệp NXB Tài Chính.  
Của TS. Nguyễn Thế Khải
5. Đọc, lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp. Nhà xuất bản Thống Kê Hà Nội của PGS.TS. Ngô Thế Chi, TS. Nguyễn Công ty.
6. Bảng cân đối kế toán năm 2007, 2008 và 2009 – Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I.
7. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2007, 2008 và 2009 - Công ty Nạo vét và Xây dựng đường thủy I.
8. Các tài liệu khác có liên quan.
9. Các trang web.