

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



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Dương Ngọc Hà

Giảng viên hướng dẫn: TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan

HẢI PHÒNG - 2017

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

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT
HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NẠO
VÉT ĐƯỜNG BIỂN 1**

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

Sinh viên : Dương Ngọc Hà

Giảng viên hướng dẫn: TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan

HẢI PHÒNG - 2017

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Dương Ngọc Hà

Mã SV: 1312402022

Lớp: QT1701N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất hoạt động kinh doanh tại công ty cổ phần nạo vét đường biển 1

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).
 - Phần 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh
 - Phần 2: Phân tích tình hình sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1
 - Phần 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2015-2016
 - Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2015-2016
 - Bảng báo cáo tổng hợp chỉ tiêu phân tích giai đoạn 2015-2016
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty Cổ phần Nạo vét đường biển 1

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Hoàng Đan

Học hàm, học vị: Tiến sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất hoạt động kinh doanh tại công ty cổ phần nạo vét đường biển 1

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 18 tháng 4 năm 2016

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 09 tháng 7 năm 2016

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2017

Hiệu trưởng

GS.TS. NGUYỄN Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2017

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	6
CHƯƠNG 1	8
CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH	8
1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh	17
1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh	18
1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh	20
1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	21
1.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh	24
1.5.1. Nhóm nhân tố bên trong doanh nghiệp.....	24
1.5.2.Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.....	26
1.6. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	28
1.6.1. Phương pháp so sánh	28
1.6.2. Phương pháp thay thế liên hoàn.....	29
1.6.3 . Phương pháp tính số chênh lệch.....	31
1.6.4.Phương pháp cân đối.....	31
1.6.5. Phương pháp phân tích chi tiết.....	31
1.7. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	32
1.7.1. Nhóm chỉ tiêu tổng quát	32
1.7.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí.....	33
1.7.3. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh	34
1.7.4. Nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng lao động.	36
1.7.5. Nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu.....	36
1.7.6. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp	37
CHƯƠNG 2	41
PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ	
PHẦN NẠO VẾT ĐƯỜNG BIÊN 1.....	41
2.1. Giới thiệu khái quát về công ty cổ phần Nạo vết đường biển 1	41
2.1.1. Thông tin chung về công ty cổ phần Nạo vết đường biển 1	41

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	41
2.1.3. Chức năng và nhiệm vụ.....	42
2.1.4. Cơ cấu tổ chức của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	43
2.1.5.Đặc điểm về thị trường của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	48
2.1.6. Các hoạt động marketing của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	49
2.1.7. Tình hình nhân sự trong công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	51
2.1.8. Những thuận lợi và khó khăn của Công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	53
2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	54
2.2.1. Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1 .	54
2.2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	61
2.2.2.1. Phân tích các chỉ tiêu sinh lời của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1.....	61
2.2.2.2. Hiệu quả sử dụng chi phí của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	63
2.2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	64
2.2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 166	
2.2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	70
2.2.2.6. Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1.....	71
2.2.2.7. Phân tích các chỉ số về khả năng thanh toán của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	72
2.2.2.8. Phân tích các chỉ số hoạt động của công ty cổ phần Nạo vét đường biển1	73
2.3. Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Nạo vét đường biển1	76
2.3.1. Thành tựu đạt được	76
2.3.2. Những hạn chế cần khắc phục.....	77
CHƯƠNG 3	78
MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NẠO VÉT ĐƯỜNG BIỂN 1	78
3.1. Phương hướng phát triển chung của công ty trong thời gian tới của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1	78
3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1.....	79
3.2.1. Biện pháp giảm các khoản phải thu của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1	79
3.2.2. Biện pháp mở rộng quy mô sản xuất, gia tăng sản lượng của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1	82

3.2.3. Biện pháp tăng cường nâng cao chất lượng lao động của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1	83
KẾT LUẬN	85

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực tập, dưới sự hướng dẫn nhiệt tình của các thầy cô trong khoa và các cán bộ công nhân viên nơi em thực tập, em đã có được cơ hội được thử nghiệm và áp dụng những kiến thức mà em đã tích lũy được trong những năm học trên giảng đường đại học vào công việc thực tế giống như một nhân viên tại công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1. Chính điều đó đã giúp em trau dồi thêm nhiều kiến thức cho bản thân và có được những kinh nghiệm thực tế đầu tiên thật quý báu.

Qua đây em xin gửi tới các thầy cô trong khoa Quản Trị Kinh Doanh trường ĐHDL Hải Phòng và đặc biệt là Tiến sĩ Nguyễn Thị Hoàng Đan – là người trực tiếp chỉ bảo và hướng dẫn để em có thể hoàn thành bài khóa luận này. Ngoài ra em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới ban Giám Đốc cùng các anh chị nhân viên tại công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1 đã giúp đỡ em trong suốt thời gian thực tập vừa qua.

Vì kinh nghiệm chưa nhiều và cả trình độ của bản thân còn hạn chế nên bài khóa luận của em còn có nhiều thiếu sót, em rất mong nhận được các ý kiến nhận xét từ các thầy cô và quý công ty để em có thể hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn rất nhiều!

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

VCĐ	Vốn lưu động
VLĐ	Vốn cố định
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
VCSH	Vốn chủ sở hữu
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TSDH	Tài sản dài hạn
ĐTDH	Đầu tư dài hạn
TNDH	Thu nhập doanh nghiệp
ĐVT	Đơn vị tính
DTT	Doanh thu thuần
TTS	Tổng tài sản
LNST	Lợi nhuận sau thuế
TCP	Tổng chi phí
LĐ	Lao động
KPT	Khoản phải thu
HTK	Hàng tồn kho
ĐTNH	Đầu tư ngắn hạn

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1	44
Bảng 2.1. Nhu cầu nạo vét trong năm 2017.....	49
Bảng 2.2. Cơ cấu nhân sự và sự biến động nhân sự năm 2015 – 2016.....	51
Bảng 2.3. Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1.....	55
Bảng 2.4. Bảng cân đối kế toán của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1	59
Bảng 2.5. Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu.....	61
Bảng 2.6. Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên tài sản.....	61
Bảng 2.7. Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn chủ sở hữu	62
Bảng 2.8. Hiệu quả sử dụng của chi phí của công ty.....	63
Bảng 2.9. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản cố định.....	64
Bảng 2.10. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.....	65
Bảng 2.11. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn cố định	67
Bảng 2.12. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	68
Bảng 2.13. Cơ cấu lao động trong công năm 2016.....	70
Bảng 2.14. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động của công ty	70
Bảng 2.15. Chỉ tiêu phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn.....	71
Bảng 2.16. Chỉ số về khả năng thanh toán của công ty	72
Bảng 2.17. Bảng chỉ số hoạt động	73
Bảng 2.18. Tổng hợp các chỉ tiêu phân tích	74
Bảng 3.1. Bảng dự tính kết quả sau khi giảm các khoản phải thu	
Error! Bookmark not defined.	
Bảng 3.2. Doanh thu và sản lượng các tàu trong năm 2017.....	75
Bảng 3.3. Bảng dự tính kết quả sau khi nâng cao chất lượng lao động.....	84

MỞ ĐẦU

Hiệu quả sản xuất hoạt động kinh doanh là một chỉ tiêu chất lượng tổng phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực đầu vào trong quá trình sản xuất hàng hóa, dịch vụ để tạo ra được những giá trị thu lại cho doanh nghiệp.

Đánh giá hiệu quả kinh doanh là quá trình so sánh cái thu về với cái bỏ ra theo mục đích đặt ra, từ đó hoạch định chiến lược kinh doanh phù hợp cho doanh nghiệp nhằm tối đa hóa lợi nhuận. Để thực hiện được điều đó, các nhà quản trị phải tiến hành phân tích thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình để thấy được những thành tích cần phát huy, những nhược điểm cần khắc phục, những tiềm năng và lợi thế chưa được khai thác. Dựa trên cơ sở này, các nhà quản trị đề ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Chúng ta có thể nói chưa bao giờ Việt Nam tham gia vào xu thế hội nhập toàn cầu hóa sâu rộng như hiện nay. Việc Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại (WTO) lớn nhất thế giới đã phần nào khẳng định được sự đổi mới trong chiến lược phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước. Điều đó đã đưa nước ta lên một vị thế mới trên trường quốc tế, tuy nhiên cũng có rất nhiều những khó khăn và thử thách. Trong những năm gần đây, chúng ta đang từng bước cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước theo hướng đa chủ sở hữu điều này cũng đồng nghĩa với việc tính bao cấp trong các doanh nghiệp cũng đang dần giảm xuống. Và để tồn tại và phát triển không còn cách nào khác là các doanh nghiệp phải tập trung mọi nguồn lực để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Chính vì vậy, sau thời gian thực tập tại Công ty cổ phần Nạo Vét đường biển 1 với tư cách là một nhà quản trị trong tương lai, em đã quyết định lựa chọn đề tài: **“Biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nạo vét đường biển 1”** với mục đích cố gắng tìm ra các giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Nội dung khóa luận gồm 3 chương:

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA
CÔNG TY CỔ PHẦN NẠO VÉT ĐƯỜNG BIÊN 1

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN
XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN NẠO VÉT ĐƯỜNG BIÊN 1

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh

Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là một vấn đề mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng phải quan tâm hàng đầu bởi vì mọi doanh nghiệp đều hướng tới mục tiêu bao trùm lâu dài đó là tối đa hóa lợi nhuận. Đạt được điều này doanh nghiệp mới có điều kiện hơn trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, đủ sức cạnh tranh trên thị trường với các đối thủ của mình.

Khi đề cập đến hiệu quả sản xuất kinh doanh thì các nhà kinh tế dựa vào từng góc độ xem xét đã đưa ra các quan điểm khác nhau. Các quan điểm đó được diễn đạt như sau:

- **Quan điểm thứ nhất:** Theo nhà kinh tế học người Anh – Adamsmith: Hiệu quả là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, doanh thu tiêu thụ hàng hóa, ở đây hiệu quả đồng nhất với chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Rõ ràng quan niệm này khó giải thích kết quả kinh doanh vì doanh thu có thể tăng do chi phí, mở rộng các sử dụng các nguồn sản xuất nếu có kết quả, có 2 mức chi phí khác nhau thì theo quan niệm này cũng có hiệu quả (Mai Ngọc Cường, 1999).

- **Quan điểm thứ hai:** Hiệu quả kinh doanh là tỷ lệ giữa phần tăng thêm của kết quả và phần tăng thêm của chi phí (Nguyễn Văn Công, Nguyễn Năng Phúc, Trần Quý Liên, 2001).

- **Quan điểm thứ ba:** Hiệu quả kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó (Nguyễn Văn Công, Nguyễn Năng Phúc, Trần Quý Liên, 2001).

Nhưng nói tóm lại, hiệu quả kinh doanh phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân lực, vật lực bên trong doanh nghiệp, nắm bắt và xử lý khôn khéo những thay đổi

của môi trường và các nguồn lực bên ngoài, tận dụng các cơ hội kinh doanh để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất. Nó có quan hệ với tất cả các yếu tố trong quá trình kinh doanh như lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động nên doanh nghiệp chỉ có thể đạt được hiệu quả cao khi sử dụng các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh một cách có hiệu quả.

Từ những quan điểm khác nhau về hiệu quả kinh doanh của các nhà kinh tế trên ta có thể đưa ra một khái niệm thống nhất chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh như sau: “Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực và trình độ chi phí các nguồn lực trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo ngày càng trở lên quan trọng của tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kì” .

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được tính như sau:

$$\text{Hiệu quả SXKD} = \frac{\text{Giá trị yếu tố đầu ra}}{\text{Giá trị yếu tố đầu vào}}$$

Trong đó:

- Giá trị yếu tố đầu ra là: giá trị tổng sản lượng, doanh thu, lợi nhuận.
- Giá trị yếu tố đầu vào là: các chi phí tiền lương, nguyên vật liệu, vốn kinh doanh, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp.

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.

1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây là hai mặt có quan hệ mật thiết của vấn đề

hiệu quả kinh tế, gắn liền với hai quy luật tương ứng của nền sản xuất xã hội là quy luật tăng năng xuất lao động xã hội và quy luật tiết kiệm thời gian. Chính việc khan hiếm nguồn lực và sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thoả mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực.

Để đạt được mục tiêu kinh doanh, doanh nghiệp buộc phải chú trọng các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu quả các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí. Chính vì vậy yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu hay chính xác hơn là đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định.

Trong điều kiện xã hội nước ta, hiệu quả kinh doanh được đánh giá trên hai tiêu thức: tiêu thức hiệu quả về mặt kinh tế và tiêu thức về mặt xã hội. Hiệu quả về mặt kinh tế là những lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp đạt được sau khi đã bù đắp những khoản chi phí về lao động xã hội. Hiệu quả xã hội là một đại lượng phản ánh mức độ ảnh hưởng của kết quả đạt được đến xã hội và môi trường. Đó là hiệu quả về cải thiện đời sống, cải thiện điều kiện lao động, bảo vệ môi trường. Ngoài ra còn các mặt như an ninh quốc phòng, các yếu tố về chính trị xã hội cũng góp phần tích cực cho sự tăng trưởng vững vàng lành mạnh của toàn xã hội.

Hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội có mối quan hệ gắn bó với nhau, là hai mặt của một vấn đề, do đó khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh cần phải xem xét hai mặt này một cách đồng bộ. Hai mặt này phản ánh những khía cạnh khác nhau của quá trình kinh doanh nhưng không tách rời nhau. Không có hiệu quả xã hội mà lại không có hiệu quả kinh tế và ngược lại hiệu quả kinh tế là cơ sở và tiềm tàng của hiệu quả xã hội, mặc dù đối với mỗi loại hình doanh nghiệp khác nhau thì hiệu quả kinh tế và xã hội được nhấn mạnh hơn. Vì vậy xử lý mối quan hệ giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội phản ánh bản chất của hiệu quả.

1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Sự cần thiết của tính hiệu quả trong sản xuất kinh doanh phải được xem xét trên cả 3 góc độ: với bản thân doanh nghiệp, với xã hội, với người lao động.

➤ ***Đối với doanh nghiệp:***

Với nền kinh tế thị trường ngày càng hội nhập và mở cửa như hiện nay, sự cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt thì điều kiện đầu tiên với mỗi doanh nghiệp về hoạt động là cần phải quan tâm tới hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh, hiệu quả càng cao thì doanh nghiệp càng đứng vững và phát triển.

Hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh là điều kiện quan trọng nhất đảm bảo tái sản xuất nhằm nâng cao sản lượng và chất lượng của hàng hoá giúp cho doanh nghiệp củng cố vị trí và cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, xây dựng cơ sở vật chất mua sắm trang thiết bị đầu tư công nghệ mới góp phần vào lợi ích xã hội. Nếu doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả, không bù đắp được lượng chi phí bỏ ra thì doanh nghiệp không những không phát triển mà còn khó đứng vững và tất yếu dẫn đến phá sản.

Như vậy hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là rất quan trọng, nó quyết định sự sống còn của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được những thành quả to lớn nhưng cũng có thể phá huỷ những gì doanh nghiệp xây dựng, và vĩnh viễn không còn trong nền kinh tế.

➤ ***Đối với kinh tế xã hội:***

Việc doanh nghiệp đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò hết sức quan trọng đối với bản thân doanh nghiệp cũng như đối với xã hội. Nó tạo ra tiền đề vững chắc cho sự phát triển của doanh nghiệp cũng như của xã hội, trong đó mỗi doanh nghiệp chỉ là một cá thể, nhiều cá thể phát triển vững mạnh cộng lại sẽ tạo ra nền kinh tế xã hội phát triển bền vững.

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì doanh nghiệp đó mang lại lợi ích cho xã hội là tạo ra nhiều cơ hội việc làm, nâng cao đời sống dân cư, trình độ dân trí được đẩy mạnh, nâng cao mức sống cho người lao động, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Khi doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả thì phần thuế đóng vào ngân sách nhà nước tăng giúp nhà nước xây dựng thêm cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân lực, mở rộng quan hệ quốc tế. Điều này không những tốt với doanh nghiệp mà còn tạo lợi ích cho xã hội.

➤ ***Đối với người lao động:***

Hiệu quả kinh doanh tốt là động lực thúc đẩy, kích thích người lao động hăng say làm việc, hăng say sản xuất, luôn quan tâm đến kết quả lao động của mình và như vậy sẽ đạt kết quả kinh tế cao hơn. Nâng cao hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống người lao động trong doanh nghiệp. Nâng cao đời sống người lao động sẽ tạo động lực trong sản xuất làm tăng năng xuất góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Thực tế cho thấy: Một doanh nghiệp làm ăn kinh doanh có hiệu quả sẽ kích thích được người lao động gắn bó với công việc hơn, làm việc hăng say hơn. Như vậy hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng được nâng cao hơn. Ngược lại, một doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả thì người lao động chán nản, gây nên những bế tắc trong suy nghĩ và còn có thể dẫn tới việc họ rời bỏ doanh nghiệp để đi tìm các doanh nghiệp khác.

1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù mang tính tổng hợp được biểu hiện dưới nhiều dạng khác nhau do đó việc phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Phân tích hiệu quả kinh doanh dựa vào các tiêu thức khác nhau giúp ta hình dung một cách tổng quát về hiệu quả kinh doanh, do vậy ta có thể phân loại hiệu quả kinh doanh thành một số loại sau:

❖ **Căn cứ theo yêu cầu của tổ chức xã hội và tổ chức quản lý kinh tế.**

- **Hiệu quả kinh tế cá biệt:** là hiệu quả kinh tế thu hút được từ hoạt động của từng doanh nghiệp kinh doanh. Biểu hiện trực tiếp của hiệu quả này là lợi nhuận của mỗi doanh nghiệp thu được và chất lượng thực hiện những yêu cầu do xã hội đặt cho nó.
- **Hiệu quả kinh tế quốc dân:** Là hiệu quả kinh tế tính toán cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân về cơ bản nó là sản phẩm thặng dư, thu nhập quốc dân hoặc tổng sản phẩm xã hội mà đất nước thu được trong từng thời kỳ so với lượng vốn sản xuất, lao động xã hội và tài nguyên đã hao phí.

Giữa hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân có mối quan hệ và tác động qua lại lẫn nhau. Trong việc thực hiện cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước, không những cần tính toán và đạt được hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp mà còn phải đạt được hiệu quả của nền kinh tế quốc dân. Mức hiệu quả kinh tế quốc dân lại phụ thuộc vào mức hiệu quả kinh tế cá biệt. Nghĩa là phụ thuộc vào sự cố gắng của người lao động, của mỗi doanh nghiệp, đồng thời qua hoạt động của cơ quan quản lý nhà nước cũng có tác động trực tiếp đến hiệu quả cá biệt, ngược lại một chính sách sai lầm cũng dẫn tới kìm hãm việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.

❖ **Căn cứ theo mục đích so sánh:**

- **Hiệu quả tuyệt đối:** Là hiệu quả được tính toán cho từng hoạt động, phản ánh bằng cách xác định mức lợi ích thu được với lượng chi phí bỏ ra.
- **Hiệu quả tương đối:** Là hiệu quả được xác định bằng cách so sánh tương quan các đại lượng thể hiện chi phí hoặc các kết quả ở các phương án với nhau, các chỉ tiêu so sánh được sử dụng để đánh giá mức độ hiệu quả của các phương án, để chọn phương án có lợi nhất về kinh tế. Hiệu quả tương đối có thể được tính toán dựa trên các tỷ suất như: $\frac{P}{Vốn}$; $\frac{P}{VCD}$; $\frac{P}{VLĐ}$; $\frac{P}{Z}$; (Trong đó P: là lợi nhuận)

Tuy nhiên việc phân tích ranh giới hiệu quả của các doanh nghiệp, phải được xem xét một cách toàn diện cả về mặt không gian và thời gian trong mối quan hệ chung về hiệu quả toàn bộ của nền kinh tế quốc dân.

Về mặt thời gian: Hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ kinh doanh không được giảm sút. Không thể quan niệm một cách cứng nhắc, cứ giảm chi tăng thu mà phải quan niệm một cách toàn diện tức là chi và thu có thể tăng đồng thời nhưng sao cho tốc độ tăng của chi luôn nhỏ hơn tốc độ tăng của thu. Có như vậy mới đem lại hiệu quả cho doanh nghiệp. Nói như vậy vì thực tế và lý thuyết chỉ rõ, chi và thu có quan hệ tương đối tượng hỗ với nhau, chỉ có chi mới có thu. Kinh doanh không thể không bỏ chi phí, phải đảm bảo có lợi, dám chi thì mới có thu nếu xét thấy tính hiệu quả của nó.

Về mặt không gian: Hiệu quả kinh doanh chỉ rõ có thể đạt được một cách toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận trong toàn doanh nghiệp mang lại hiệu quả. Mỗi kết quả tính được từ giải pháp kinh tế hay hoạt động kinh doanh nào đó, trong từng đơn vị nội bộ hay toàn bộ đơn vị, nếu không làm tổn hao đối với hiệu quả chung thì được coi là hiệu quả.

❖ **Căn cứ theo đối tượng đánh giá:**

- **Hiệu quả cuối cùng** : thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và tổng hợp chi phí đã bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- **Hiệu quả trung gian** : thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với chi phí của từng yếu tố cần thiết đã được sử dụng để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh như : lao động, máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu ,...

Việc tính toán hiệu quả cuối cùng cho thấy hiệu quả hoạt động chung của doanh nghiệp hay của cả nền kinh tế quốc dân. Việc tính toán và phân tích hiệu quả trung gian cho thấy tác động của nền kinh tế quốc dân. Về nguyên tắc việc giảm những chi phí trung gian sẽ giúp cho doanh nghiệp giảm chi phí cuối cùng, tăng hiệu kinh doanh cho doanh nghiệp. Vì vậy các doanh nghiệp phải quan tâm, xác định các biện pháp đồng bộ để thu được hiệu quả toàn bộ trên cơ sở các bộ phận.

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

1.5.1. Nhóm nhân tố bên trong doanh nghiệp

Các nhân tố chủ quan bên trong doanh nghiệp chính là thể hiện tiềm lực của một doanh nghiệp. Cơ hội, chiến lược kinh doanh và hiệu quả kinh doanh luôn phụ thuộc chặt chẽ và các yếu tố phản ánh tiềm lực của một doanh nghiệp cụ thể. Chính vì vậy trong quá trình kinh doanh các doanh nghiệp luôn phải chú ý tới các nhân tố này nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hơn nữa.

- ***Nhân tố vốn:***

Đây là nhân tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua chất lượng nguồn vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng phân phối, đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn, khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn vốn kinh doanh.

Yếu tố vốn là một yếu tố chủ chốt quyết định quy mô của doanh nghiệp và quy mô có cơ hội để khai thác. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh.

- ***Nhân tố con người:***

Trong sản xuất kinh doanh con người là nhân tố quan trọng hàng đầu để đảm bảo thành công. Máy móc dù hiện đại đến đâu cũng do con người chế tạo ra, cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức, kỹ thuật, sử dụng máy móc của người lao động.

Lực lượng lao động có thể sáng tạo ra công nghệ, kỹ thuật mới và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Cũng chính lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới và kiểu dáng phù hợp với người tiêu dùng, làm cho sản phẩm của doanh nghiệp có thể bán được tạo cơ sở để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác nên tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- ***Nhân tố trình độ kỹ thuật công nghệ:***

Trình độ kỹ thuật công nghệ tiên tiến cho phép doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng hàng hoá, năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm như: đặc điểm sản phẩm, sức cạnh tranh của sản phẩm. Nhờ vậy doanh nghiệp có thể tăng khả năng cạnh tranh của mình, tăng vòng quay vốn lưu động, tăng lợi nhuận đảm bảo cho quá trình tái sản xuất mở rộng.

Ngược lại với trình độ công nghệ thấp thì không những giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp mà còn giảm lợi nhuận, kìm hãm sự phát triển. Nói tóm lại, nhân tố trình độ công nghệ cho phép doanh nghiệp nâng cao năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm, nhờ đó mà khả năng cạnh tranh, tăng vòng quay của vốn, tăng lợi nhuận từ đó tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- ***Nhân tố quản trị:***

Nhân tố này đóng vai trò quan trọng chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quản trị doanh nghiệp chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng đắn trong môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Chất lượng của chiến lược kinh doanh là nhân tố đầu tiên và quan trọng nhất quyết định sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp. Đối ngũ cán bộ quản trị sẽ là người quyết định các hoạt động sản xuất kinh doanh: sản xuất cái gì? sản xuất cho ai? sản xuất như thế nào? khối lượng bao nhiêu? Mỗi quyết định của họ có một ý nghĩa rất quan trọng liên quan tới sự tồn tại hay diệt vong của doanh nghiệp. Chính họ là những người quyết định cạnh tranh như thế nào? sức cạnh tranh là bao nhiêu? Và bằng cách nào? ...

Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp. Việc xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận, các nhân và thiết lập các mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó.

- ***Nhân tố khả năng tài chính:***

Đây là nhân tố quan trọng quyết định đến khả năng sản xuất cũng như là chỉ tiêu hàng đầu để đánh giá quy mô của doanh nghiệp. Bất cứ một hoạt động đầu tư mua sắm thiết bị, nguyên vật liệu hay phân phối ... đều phải được tính toán dựa trên thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có tiềm lực tài chính mạnh sẽ có khả năng trang bị dây chuyền công nghệ sản xuất hiện đại, đảm bảo được chất lượng, hạ giá thành, giá bán sản phẩm, tổ chức hoạt động quảng cáo, khuyến mãi mạnh mẽ, nâng cao sức cạnh tranh.

Ngoài ra, với một khả năng tài chính mạnh mẽ chấp nhận lỗ một thời gian ngắn, hạ giá thành sản phẩm nhằm giữ và mở rộng thị phần của doanh nghiệp để sau đó lại tăng giá thành sản phẩm, thu được lợi nhuận nhiều hơn.

1.5.2. Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

- ***Đối thủ cạnh tranh:***

Bao gồm các đối thủ cạnh tranh trực tiếp (cùng hoạt động sản xuất kinh doanh và tiêu thụ các sản phẩm, dịch vụ đồng nhất) và các đối thủ cạnh tranh tiềm tàng (các đối thủ chưa thực hiện kinh doanh trong ngành mà doanh nghiệp đang hoạt động. Những đối thủ có đủ tiềm năng và sẵn sàng nhảy vào kinh doanh). Nếu đối thủ cạnh tranh mạnh thì việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ trở lên khó khăn hơn rất nhiều. Bởi vì doanh nghiệp lúc này chỉ có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng cách nâng cao chất lượng, giảm giá thành sản phẩm để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tăng vòng quay của vốn, để tạo cho doanh nghiệp khả năng cạnh tranh về giá cả, chủng loại, mẫu mã...

Như vậy, đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn, nó tạo ra động lực phát triển cho doanh nghiệp .

- ***Thị trường :***

Nhân tố thị trường ở đây bao gồm cả thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của doanh nghiệp. Nó là yếu tố quyết định quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp.

Đối với thị trường đầu vào cung cấp các yếu tố cho quá trình sản xuất như máy móc, thiết bị... cho nên tác động trực tiếp đến giá thành sản phẩm, tính liên tục và hiệu quả của quá trình sản xuất.

Còn đối với thị trường đầu ra, quyết định doanh thu của doanh nghiệp trên cơ sở chấp nhận hàng hoá, dịch vụ của doanh nghiệp, thị trường đầu ra sẽ quyết định tốc độ tiêu thụ, tạo vòng quay vốn nhanh hay chậm từ đó có tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- ***Môi trường chính trị, pháp luật:***

Các nhân tố thuộc môi trường chính trị, pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Sự ổn định chính trị là một trong những tiền đề quan trọng cho sự hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự thay đổi môi trường chính trị có thể có lợi cho doanh nghiệp này nhưng lại kìm hãm sự phát triển của nhóm doanh nghiệp khác và ngược lại. Hệ thống pháp luật hoàn thiện, không thiên vị là một trong những tiền đề ngoài kinh tế của kinh doanh. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng tới việc hoạch định, tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

Môi trường này có tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì môi trường pháp luật ảnh hưởng đến mặt hàng sản xuất, ngành nghề, phương thức kinh doanh... của doanh nghiệp. Không những thế, nó còn tác động đến chi phí của doanh nghiệp như chi phí lưu thông, chi phí vận chuyển... đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu lại còn bị ảnh hưởng bởi chính sách thương mại quốc tế, hạn ngạch do Nhà nước giao cho, luật bảo hộ cho các doanh nghiệp tham gia hoạt động kinh doanh.

Tóm lại môi trường chính trị có ảnh hưởng tới việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh bằng cách tác động đến hoạt động của doanh nghiệp thông qua hệ thống công cụ vĩ mô...

1.6. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.6.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến nhất trong phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh. Bản chất của phương pháp này là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hóa có cùng một nội dung, một tính chất tương tự nhau. Khi sử dụng phương pháp này cần nắm chắc 3 phương pháp sau:

- **Lựa chọn tiêu chuẩn để so sánh:**

Tiêu chuẩn để so sánh là số liệu của 1 kỳ được chọn lựa làm căn cứ để so sánh và được gọi là gốc so sánh. Tùy theo mục đích của nghiên cứu mà lựa chọn gốc so sánh thích hợp. Các gốc so sánh có thể là:

- ✓ Các tài liệu, số liệu của kỳ trước nhằm đánh giá xu thế phát triển của các chỉ tiêu.
- ✓ Các chỉ tiêu đã dự kiến (kế hoạch, dự toán, định mức) nhằm đánh giá xu hướng phát triển của các chỉ tiêu.
- ✓ Các chỉ tiêu trung bình của ngành, khu vực nhằm khẳng định vị thế của doanh nghiệp và khả năng đáp ứng nhu cầu của thị trường.
- ✓ Các chỉ tiêu của kỳ được so sánh với kỳ gốc được gọi là chỉ tiêu kỳ thực hiện và kết quả đạt được.

- **Điều kiện so sánh:**

Điều kiện tiên quyết để sử dụng được phương pháp so sánh là các chỉ tiêu sử dụng phải có tính đồng nhất.

-Về mặt thời gian: các chỉ tiêu phải được tính trong cùng một khoảng thời gian hạch toán và phải thống nhất trên 3 mặt sau:

- ✓ Phải cùng nội dung kinh tế
- ✓ Phải cùng phương pháp tính toán
- ✓ Phải cùng một đơn vị đo lường

- Về mặt không gian: các chỉ tiêu phải được quy đổi về mặt quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

- **Kỹ thuật so sánh:**

So sánh tuyệt đối: Phương pháp này cho biết khối lượng, quy mô đạt tăng giảm của các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp so với các doanh nghiệp khác hoặc giữa các thời kỳ của doanh nghiệp

$$\text{Mức tăng giảm tuyệt đối của chỉ tiêu} = \text{Trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích} - \text{Trị số của chỉ tiêu kỳ gốc}$$

So sánh tương đối: Phương pháp này cho biết kết cấu, quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu.

$$\Delta G = \frac{Gi}{Go} \times 100\%$$

Trong đó: Gi: trị số chỉ tiêu kỳ phân tích

Go: trị số chỉ tiêu kỳ gốc

Ưu điểm: đơn giản, dễ thực hiện, cho phép tách ra được nét chung, nét riêng của hiện tượng so sánh. Trên cơ sở đó ta có thể đánh giá được những hoạt động hiệu quả hay kém hiệu quả để tìm được biện pháp tối ưu trong mỗi trường hợp.

Nhược điểm: phương pháp này có một nhược điểm lớn nhất là không xác định được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố biến động đến chỉ tiêu cần phân tích.

1.6.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích. Thay thế liên hoàn là thay thế lần lượt số liệu gốc bằng số liệu thực tế của nhân tố ảnh hưởng tới một chỉ tiêu kinh tế được phân tích theo đúng quan hệ logic giữa các nhân tố.

Việc so sánh mức chênh lệch hàm số giữa cái trước nó và cái đã được thay thế sẽ xác định được mức ảnh hưởng của nhân tố được thay thế. Phương pháp thay thế liên hoàn được minh họa như sau:

A là chỉ tiêu cần phân tích

$A_1 = f(x_1, y_1, z_1)$ và $A_0 = f(x_0, y_0, z_0)$ lần lượt là số liệu kỳ phân tích và kỳ gốc

$\Delta A = A_1 - A_0 = f(x_1, y_1, z_1) - f(x_0, y_0, z_0)$ là lượng biến đổi của chỉ tiêu A

Để xác định sự tác động của từng nhân tố x,y,z tới chỉ tiêu A ta thay lần lượt các nhân tố biến đổi. Ta có:

Mức ảnh hưởng của nhân tố x tới chỉ tiêu A:

$$\Delta A_x = f(x_1, y_0, z_0) - f(x_0, y_0, z_0)$$

Mức ảnh hưởng của nhân tố y tới chỉ tiêu A:

$$\Delta A_y = f(x_1, y_1, z_0) - f(x_1, y_0, z_0)$$

Mức ảnh hưởng của nhân tố z tới chỉ tiêu A:

$$\Delta A_z = f(x_1, y_1, z_1) - f(x_1, y_1, z_0)$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta A = \Delta A_x + \Delta A_y + \Delta A_z = f(x_1, y_1, z_1) - f(x_0, y_0, z_0)$$

Ưu điểm: Phương pháp này giúp xác định được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu phân tích. Từ đó tìm được các biện pháp thích hợp biến đổi từng nhân tố, nâng cao hiệu quả của chỉ tiêu phân tích.

Nhược điểm: Để sử dụng phương pháp này thì các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu phân tích phải có mối liên hệ dưới dạng tích số hoặc thương số. Việc sắp xếp thứ tự xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố cũng rất phức tạp.

1.6.3 . Phương pháp tính số chênh lệch

Phương pháp tính số chênh lệch là một dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, nhằm phân tích các nhân tố thuận, ảnh hưởng đến sự biến động của các chỉ tiêu kinh tế. Phương pháp này tôn trọng đầy đủ nội dung các bước tiến hành của phương pháp thay thế liên hoàn. Chúng chỉ khác ở chỗ là khi xác định các nhân tố ảnh hưởng đơn giản hơn, chỉ việc nhóm các số hạng và tính số chênh lệch các nhân tố sẽ cho ta mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

Như vậy phương pháp số chênh lệch chỉ áp dụng trong trường hợp, các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng tích số và cũng có thể áp dụng trong trường hợp các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng thương số.

1.6.4. Phương pháp cân đối

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, hình thành rất nhiều mối quan hệ cân đối về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh. Dựa vào các mối quan hệ cân đối này, người phân tích sẽ xác định được ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích.

Trong mối quan hệ tổng số, mức độ ảnh hưởng tuyệt đối của từng thành phần bộ phận có tính độc lập với nhau và được xác định là chênh lệch tuyệt đối của các thành phần bộ phận ấy.

1.6.5. Phương pháp phân tích chi tiết

- **Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu:** Các chỉ tiêu kinh tế thường được chia thành các yếu tố cấu thành. Nghiên cứu chi tiết giúp ta đánh giá chính xác các yếu tố cấu thành của các chỉ tiêu phân tích.

- **Chi tiết theo thời gian:** Các kết quả kinh doanh bao giờ cũng là 1 quá trình trong từng khoảng thời gian nhất định. Mỗi khoảng thời gian khác nhau có những nguyên nhân tác động không giống nhau. Việc phân tích chi tiết này giúp ta đánh giá chính xác và đúng đắn kết quả kinh doanh, từ đó có các giải pháp hiệu lực trong từng khoảng thời gian.

- **Chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh:** Kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận, theo nhiều phạm vi và địa điểm phát sinh khác tạo lên. Việc phân tích chi tiết này nhằm đánh giá kết quả kinh doanh của từng bộ phận, phạm vi và địa điểm khác nhau, nhằm khai thác các mặt mạnh và khắc phục các mặt yếu của các bộ phận và phạm vi hoạt động khác nhau.

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

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

1.7.1. Nhóm chỉ tiêu tổng quát

❖ Sức sản xuất.

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

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

Trong đó:

- Giá trị yếu tố đầu ra là: tổng giá trị sản xuất, doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng lợi nhuận trước thuế....
- Giá trị yếu tố đầu vào là: lao động, tiền lương, chi phí NVL, vốn kinh doanh.

❖ Sức sinh lợi.

Sức sinh lợi hay khả năng sinh lợi là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị yếu tố đầu vào hay một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi

nhuận. Trị số của chỉ tiêu “sức sinh lợi” tính ra càng lớn, chứng tỏ khả năng sinh lợi càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ thì chứng tỏ khả năng sinh lợi thấp, tức là hiệu quả kinh doanh không cao.

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

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

- Yếu tố đầu vào hay đầu ra phản ánh kết quả sản xuất giống như chỉ tiêu Sức sản xuất ở trên.

❖ **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 lớn, chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng thấp.

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

1.7.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí

❖ **Sức sản xuất của chi phí:**

$$\text{Sức sản xuất của chi phí} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng chi phí bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

❖ ***Sức sinh lợi của chi phí:***

$$\text{Sức sinh lợi của chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí bình quân trong kỳ}}$$

Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp dùng. Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

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

Hiệu quả sử dụng vốn là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất. Các công thức tổng quát :

❖ ***Hiệu quả sử dụng vốn:***

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn SXKD trong kỳ}}$$

❖ ***Chỉ tiêu doanh thu trên một đồng vốn sản xuất :***

$$\text{Sức sản xuất của vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{vốn sản xuất bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp: một đồng vốn kinh doanh sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Do đó, nó có ý nghĩa khuyến khích các doanh nghiệp trong việc quản lý vốn chặt chẽ, sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả đồng vốn kinh doanh.

❖ ***Chỉ tiêu doanh lợi theo vốn kinh doanh.***

$$\text{Chỉ tiêu doanh lợi theo vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Tổng vốn SXKD trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp; một đồng vốn tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó phản ánh trình độ lợi dụng yếu tố vốn của doanh nghiệp.

❖ **Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng TSCĐ**

$$\text{Sức sản xuất của TSCĐ} = \frac{\text{Tổng số doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại mấy đồng doanh thu thuần

$$\text{Sức sinh lợi của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại mấy đồng lợi nhuận thuần (hay lãi gộp).

$$\text{Suất hao phí TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy để có một đồng doanh thu thuần hay lợi nhuận thuần phải hao phí bao nhiêu đồng nguyên giá TSCĐ.

❖ **Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng TSLĐ**

$$\text{Vòng quay TSLĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{TSLĐ bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đơn vị TSLĐ sử dụng trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị doanh thu thuần, chỉ tiêu này càng lớn càng chứng tỏ hiệu suất sử dụng TSLĐ cao.

$$\text{Hiệu quả sử dụng TSLĐ trong kỳ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{TSLĐ bình quân trong kỳ}}$$

Phản ánh khả năng sinh lợi của TSLĐ. Nó cho biết mỗi đơn vị TSLĐ có trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Mức đảm nhiệm TSLĐ} = \frac{\text{TSLĐ bình quân trong kỳ}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Cho biết để đạt được mỗi đơn vị doanh thu, doanh nghiệp phải sử dụng bao nhiêu phần trăm đơn vị TSLĐ. Chỉ tiêu này càng thấp càng chứng tỏ hiệu quả kinh tế cao.

1.7.4. Nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng lao động.

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

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu, thực chất đây là chỉ tiêu lao động của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động hợp lý, khai thác được lao động trong sản xuất kinh doanh. Chỉ tiêu này càng lớn hiệu quả sử dụng lao động trong đơn vị càng hiệu quả.

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

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt, cho thấy việc sử dụng lao động trong kỳ của doanh nghiệp là hiệu quả.

1.7.5. Nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu.

$$\text{Hệ số doanh lợi của vốn CSH} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn CSH}}$$

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 trước 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 thì chúng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn kinh doanh càng hiệu quả.

1.7.6. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp

❖ Khả năng thanh toán

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

Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh, cho biết một đồng cho vay thì có mấy đồng đảm bảo. Nếu trị số này của doanh nghiệp luôn ≥ 1 thì doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán và ngược lại.

$$\text{Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng giá trị thuần của TSNH}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

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

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

“ Hệ số khả năng thanh toán nhanh” là chỉ tiêu được dùng để đánh giá khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng tiền (tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển) và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. thực tế cho thấy, hệ số thanh toán nhanh nếu >0,5 thì tình hình thanh toán tương đối khả quan, còn nếu < 0,5 thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ và do đó, có thể phải bán gấp hàng hoá, sản phẩm để trả nợ vì không đủ tiền thanh toán.

❖ ***Hệ số về cơ cấu nguồn vốn***

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

Hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn hiện doanh nghiệp đang sử dụng sản xuất kinh doanh có mấy đồng vốn đi vay. Hệ số nợ càng cao tính độc lập của doanh nghiệp càng kém. Tuy nhiên, doanh nghiệp có lợi vì được sử dụng một nguồn tài sản lớn mà chỉ đầu tư trong lượng vốn nhỏ, tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh.

Do đó, khả năng đảm bảo sự chi trả các khoản nợ từ nguồn vốn là thấp dẫn đến mất sự tin tưởng của khách hàng và các nhà đầu tư, rủi ro trong kinh doanh là lớn, không an toàn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Vốn CSH}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ cho thấy số vốn tự có của doanh nghiệp dùng để trang bị TSCĐ là bao nhiêu, phản ánh mối quan hệ giữa nguồn VCSH với giá trị TSCĐ và ĐTDH.

❖ **Hệ số về cơ cấu tài sản**

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

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng đầu tư vào tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn

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

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

Tuy nhiên để kết luận tỷ suất này là tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong từng thời kỳ cụ thể. Các doanh nghiệp luôn mong muốn cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ dành một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng TSNH và bao nhiêu đồng vào TSDH.

❖ **Các chỉ số hoạt động**

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

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn. Điều này chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp được tiêu thụ mạnh, nguyên vật liệu đầu vào cũng được sử dụng liên tục điều này làm cho giá nguyên vật liệu xuất kho thấp, dẫn đến giá thành sản phẩm giảm, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

$$\text{Số ngày 1 vòng quay HTK} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay HTK trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết để hàng tồn kho quay vòng. Chỉ tiêu này càng thấp càng tốt, thể hiện khả năng thu hồi vốn nhanh của doanh nghiệp.

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

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

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

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

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NẠO VẾT ĐƯỜNG BIỂN 1

2.1. Giới thiệu khái quát về công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

2.1.1. Thông tin chung về công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

- ✓ Tên gọi đầy đủ bằng Tiếng Việt: **CÔNG TY CỔ PHẦN NẠO VẾT ĐƯỜNG BIỂN 1**
- ✓ Tên giao dịch quốc tế: **MAREDCO (Maritime Dredging Company)**
- ✓ Tên viết tắt tiếng Anh: **VINAWACO**
- ✓ Địa chỉ trụ sở chính: Số 4/125 Lê Lai, phường Máy Chai, quận Ngô Quyền, Hải Phòng.
- ✓ Hình thức pháp lý: Công ty cổ phần
- ✓ Vốn điều lệ: 100.000.000.000 đồng
- ✓ Ngày thành lập: 09/12/1982
- ✓ Giấy chứng nhận kinh doanh số: 0201713811
- ✓ Giám đốc: Ngô Văn Tuấn
- ✓ Ngành nghề kinh doanh: công trình về đường biển.
- ✓ Số điện thoại: (84) 31.550023
- ✓ Số Fax: (84) 31.550042

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

Công ty Cổ phần Nạo vét đường biển 1 được thành lập năm 1982 tách ra từ Tổng công ty Xây dựng đường thủy, được mang tên “ **Xí nghiệp Nạo vét đường biển 1**” thuộc liên hiệp các Xí nghiệp nạo vét sông biển.

Từ ngày thành lập Công ty đã trải qua 2 giai đoạn phát triển chính:

- **Giai đoạn 1982-1991:**

Đây là thời kỳ thành lập và thực hiện nhiệm vụ với tên gọi “**Xí nghiệp Nạo vét đường biển 1**”.

Trong giai đoạn này Xí nghiệp đã thực hiện tốt kế hoạch sản xuất do cấp trên giao cho nhưng vấn đề khó khăn của Công ty trong thời kỳ này chính là các kế hoạch sản xuất hoàn toàn phụ thuộc vào cấp trên. Xí nghiệp đã không thể chủ động trong việc lập các kế hoạch sao cho phù hợp với tình hình hoạt động thực tế của mình. Số lượng cán bộ công nhân viên thì quá đông, có năm đạt tới 820 người. Số người ở dây truyền sản xuất công kênh và dư thừa quá nhiều. Để khắc phục tình trạng này, Xí nghiệp đã thực hiện sắp xếp lại dây chuyền sản xuất, cho nghỉ hưu hoặc nghỉ chế độ từ năm 1985-1981 khoảng 200 người. Trong giai đoạn này thì đời sống của CBCNV còn gặp nhiều khó khăn, nhưng mọi người đều cố gắng tập trung làm tốt công việc đưa Xí nghiệp ngày càng phát triển.

- **Giai đoạn 1992- nay:**

Đây là giai đoạn ổn định tổ chức, cải tiến cơ chế quản lý, hạch toán kinh tế. Để đánh dấu sự lớn mạnh và trưởng thành đó, công ty đã quyết định đổi tên “ **Xí nghiệp Nạo vét đường biển 1**” thành “ **Công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1**” của Bộ giao thông vận tải vào tháng 7 năm 1992.

2.1.3. Chức năng và nhiệm vụ

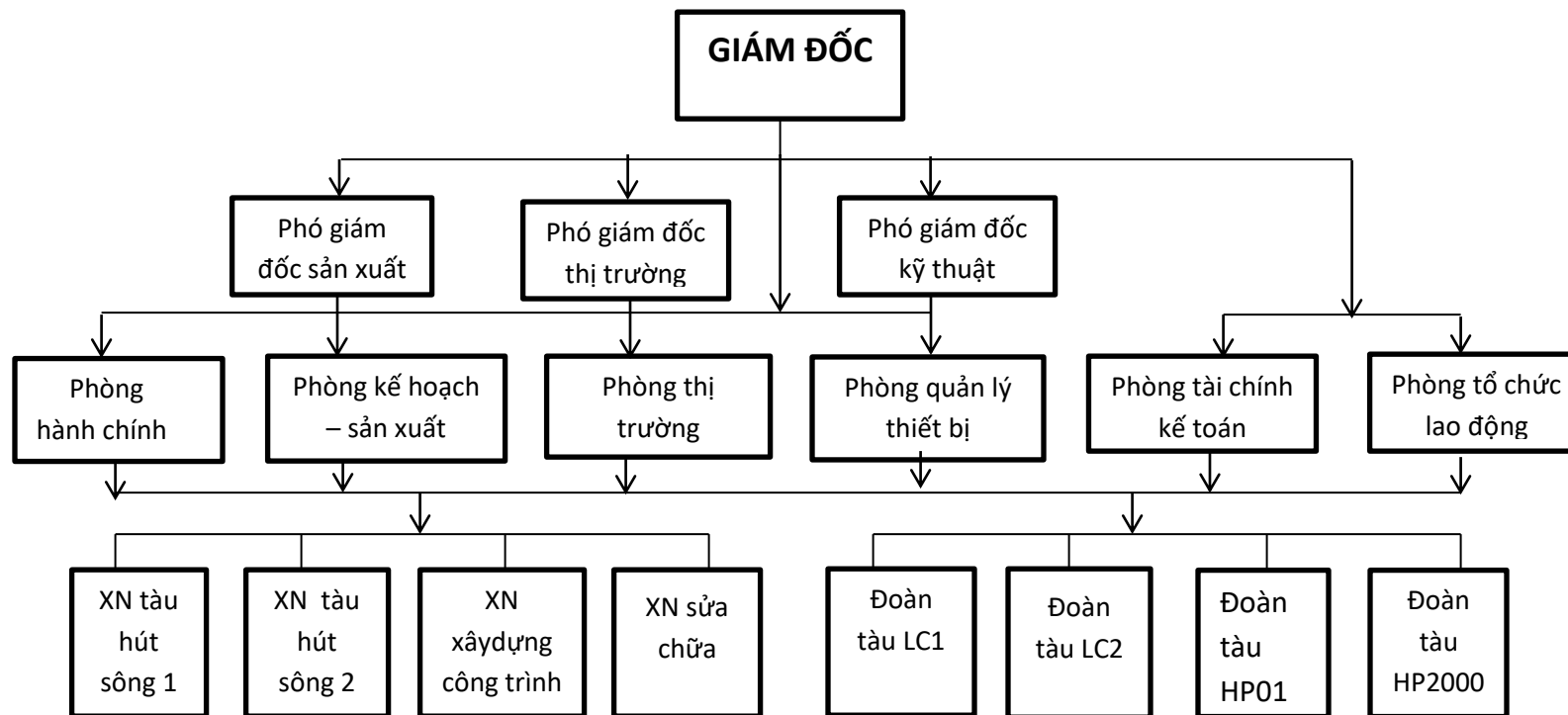
- Nạo vét luồng sông, biển, kênh rạch, hồ, cầu Cảng, vùng quay trở tàu, cửa âu, ụ, triền.
- Nạo vét và bảo vệ môi trường, chỉnh trị luồng lạch.
- Phun san lấp tôn tạo mặt bằng, sửa chữa thiết bị, phụ tùng, phương tiện thủy.

- 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 cầu 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.

2.1.4. Cơ cấu tổ chức của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 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



Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

- **Chức năng các phòng ban:**

Chức năng và nhiệm vụ của Ban Giám đốc:

Giám đốc là người trực tiếp quản lý, là đại diện pháp nhân của công ty trước pháp luật; giữ vai trò chủ đạo chung đồng thời chịu trách nhiệm về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Giúp việc cho giám đốc có phó giám đốc điều hành công ty theo phân công và ủy quyền của giám đốc.

Chức năng và nhiệm vụ của Phòng Tổ chức lao động:

Là bộ phận tham mưu cho giám đốc trong lĩnh vực quản lý nhân sự theo đúng quy định của Bộ lao động.

Sắp xếp cải tiến bộ máy quản lý, bồi dưỡng đào tạo và tuyển dụng cán bộ.

Xây dựng cơ chế phân phối tiền lương trong toàn Công ty đảm bảo công bằng, chính xác có tác dụng động viên người lao động hăng say sản xuất; hướng dẫn tổ chức thực hiện, kiểm tra thường xuyên.

Tổ chức đưa đi đào tạo, thực hiện đăng ký thuyền viên với cơ quan chức năng cho toàn bộ thuyền viên khối phương tiện thủy, đảm bảo mỗi thuyền viên định biên dưới tàu đều có đủ bằng cấp chuyên môn theo quy định của Cục Hàng hải Việt Nam

Thực hiện chế độ chính sách tiền lương và các chế độ BHYT, BHXH theo quy định của Nhà nước đối với người lao động

Chức năng và nhiệm vụ của Phòng Tài chính kế toán:

Giúp việc tham mưu cho giám đốc công ty trong công tác tổ chức, quản lý và giám sát hoạt động kinh tế, tài chính, hạch toán và thống kê.

Theo dõi, phân tích và phản ánh tình hình biến động tài sản, nguồn vốn tại công ty và cung cấp thông tin về tình hình tài chính, kinh tế cho giám đốc trong công tác điều hành và hoạch định sản xuất kinh doanh.

Quản lý tài sản, nguồn vốn và các nguồn lực kinh tế của công ty theo quy định của nhà nước.

Xây dựng kế hoạch định kỳ về kinh phí hoạt động, chi phí bảo dưỡng định kỳ sửa chữa nhỏ của công ty và kế hoạch tài chính khác.

Thực hiện chế độ báo cáo tài chính, thống kê theo quy định của nhà nước và điều lệ của công ty.

Xác định và phản ánh chính xác, kịp thời kết quả kiểm kê định kỳ tài sản, nguồn vốn.

Lưu trữ, bảo quản chứng từ, sổ sách kế toán, bảo mật số liệu kế toán tài chính theo quy định và điều lệ công ty.

Chức năng và nhiệm vụ của Phòng Kế hoạch thị trường:

Phòng Kế hoạch là phòng chức năng của Công ty, 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.

Là trung tâm thu thập các thông tin thị trường từ mọi nơi. Nhận được thông tin phải triển khai khẩn trương để nắm thông tin trực tiếp từ chủ đầu tư, cơ quan tư vấn và triển khai các bước tiếp theo đồng thời báo cáo Giám đốc.

Lập báo cáo các phương án thi công (chỉ lập cho những công trình khó khăn và phức tạp, công trình lớn) và triển khai để các đơn vị tham gia thực hiện.

Quan hệ ngoại giao với các đối tác để tìm kiếm khách hàng, tổ chức xây dựng đơn giá, định mức các loại sản phẩm trong các lĩnh vực hoạt động SXKD của Công ty.

Chức năng và nhiệm vụ của Phòng kế hoạch sản xuất:

Chỉ đạo công tác định mức kỹ thuật, chịu trách nhiệm về biên pháp thi công, an toàn lao động. Quản lý công tác kỹ thuật, tiến độ cũng như chất lượng của dự án

Lập kế hoạch theo dõi, kiểm tra, báo cáo tính hình thực hiện theo yêu cầu của lãnh đạo công ty.

Kiểm tra, đôn đốc các đoàn tàu, tàu thi công đảm bảo đúng tiến độ, chất lượng theo thiết kế được duyệt và hợp đồng đã ký.

Trực tiếp tổ chức buổi họp nghiệm thu bàn giao công trình xây dựng xong cho chủ đầu tư, lập quyết toán theo dõi và thanh lý hợp đồng.

Trực tiếp chỉ đạo việc xây dựng đơn giá nạo vét trình cơ quan thẩm quyền Nhà nước xét duyệt.

Chức năng và nhiệm vụ của Phòng quản lý thiết bị :

Giúp giám đốc giải quyết các sự cố kỹ thuật tại công trình, quản lý chất lượng, tiến độ thi công.

Xây dựng và quản lý các định mức vật tư kỹ thuật của công trình, xây dựng tổ chức thực hiện công tác bảo dưỡng, sửa chữa máy móc thiết bị định kỳ

Lập hồ sơ tình trạng lý thuật của toàn bộ các phương tiện, thiết bị Công ty quản lý. Mỗi phương tiện, thiết bị đều phải có quy trình vận hành để đảm bảo an toàn cho con người, thiết bị nhằm để đạt hiệu quả kinh tế cao trong sản xuất kinh doanh

Chức năng và nhiệm vụ của Phòng hành chính:

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 và 4 đoàn tàu trực thuộc công ty, phù hợp đặc điểm công nghệ sản xuất nạo vét hiện tại.

- Các xí nghiệp đơn vị:

- ✓ 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.

- Các đoàn tàu trực thuộc Công ty:

- ✓ Đoàn tàu LC1
- ✓ Đoàn tàu LC2
- ✓ Đoàn tàu HP01
- ✓ Đoàn tàu HP2000

2.1.5.Đặc điểm về thị trường của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

Đất nước ta đang trong thời kỳ mở cửa hội nhập quốc tế, nền kinh tế thị trường trên đà phát triển, giao lưu hàng hoá giữa các miền với nhau cũng như với các nước khác đầy mạnh không ngừng. Giao thông đường thuỷ đóng vai trò quan trọng nhất trong ngành giao thông. Các cửa sông, luồng lạch, cầu cảng của ta hiện nay và trong tương lai sẽ cần phải tốt hơn nữa để đáp ứng nhu cầu vận chuyển ngày càng tăng, cho tàu có trọng tải lớn vào cảng.

Do tính chất của dòng chảy tự nhiên, hàng năm các cửa sông, luồng lạch, cầu cảng đều có lượng phù sa bồi đắp, nên điều quan trọng và cấp thiết là phải tiến hành nạo vét duy tu các công trình đó.

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...

Bảng 2.1: Nhu cầu nạo vét trong năm 2017

STT	Công trường	Khối lượng dự đoán(m³)
1	Luồng vào Cảng Hải Phòng	720.000
2	Luồng Định An	500.000
3	Luồng Sa Kỳ- Quảng Ngãi	250.000
4	Đoạn Hòn Nét- Quảng Ninh	50.000
5	Vùng 3- Hải Quân- Đà Nẵng	220.000
6	Luồng Nhà máy đóng tàu Hạ Long	300.000
7	Cầu 1000T- Đình Vũ	400.000
8	Luồng 234- Đà Nẵng	150.000
9	Luồng Thanh Hoá	200.000
10	Luồng Tắc Cậy- Kiên Giang	180.000
11	Luồng Cửa Ranh- Quảng Bình	100.000
12	Vũng quay tàu Cảng Tiên Sa- Đà Nẵng	250.000

2.1.6. Các hoạt động marketing của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

Sự cạnh tranh gay gắt trên thương trường đã và đang đặt ra cho Công ty nhiều thách thức. Khách hàng ngày càng có nhiều sự lựa chọn đối với cùng một loại sản

phẩm. Thực tế đã chứng minh rằng các công ty có chiến lược và kế hoạch đầu tư hiệu quả nguồn lực làm hài lòng khách hàng thường là các công ty dành được thị phần lớn trong thương trường. Mọi công ty đều ý thức được sự tồn tại và phát triển của họ phụ thuộc vào việc có giành được khách hàng hay không, có thỏa mãn được những yêu cầu thay đổi của họ không và có duy trì được lòng trung thành của khách hàng không. Để đạt được yêu cầu này, công ty đã và đang thực hiện các chính sách góp phần mở rộng thị trường, tạo lòng tin cho khách hàng, nâng cao uy tín của công ty trên thị trường

➤ **Chính sách sản phẩm:**

- Tìm hiểu mong muốn của chủ đầu tư để từ đó đưa ra các phương án thi công phù hợp với công trình.
- Thăm dò ý kiến chủ công trình sau khi đã bàn giao và đưa vào sử dụng.
- Đào tạo nâng cao kỹ năng cho công nhân để phù hợp với tình hình biến động của thị trường để xây dựng uy tín và thương hiệu cho công ty.
- Xây dựng đội ngũ kiểm tra, giám sát viên có kinh nghiệm để đảm bảo tối đa chất lượng công trình

➤ **Chính sách về giá:**

- Tận dụng lợi thế độc quyền về kinh doanh nguyên vật liệu của công ty trên thị trường đang chiếm giữ, mua giá thấp từ gốc nên giá rẻ hơn so với đối thủ cạnh tranh.
- Đồng thời giảm chi phí vận chuyển, chấp nhận mức lãi thấp nhưng lợi nhuận có thể cao nhờ vào việc nhận được nhiều công trình.

➤ **Chính sách xúc tiến:**

- Chi phần trăm hoa hồng phụ thuộc vào giá trị hợp đồng cho các cá nhân giới thiệu, môi giới khách hàng cho công ty.
- Mở rộng và duy trì mối quan hệ với khách hàng cũ.

- Tham gia tài trợ các chương trình lớn để quảng bá thương hiệu của công ty.

➤ **Kênh phân phối:**

Phân tích và đánh giá nhu cầu của các thị trường mới từ đó mở rộng thị trường ra các tỉnh khác.

Do mang đặc thù là công ty Cổ phần nên chiến lược marketing của công ty chủ yếu dựa trên mối quan hệ có sẵn. Vì vậy công ty nên có các chiến lược để giữ và nâng cao các mối quan hệ đó.

2.1.7. Tình hình nhân sự trong công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

Bảng 2.2: Cơ cấu nhân sự và sự biến động nhân sự năm 2015– 2016

Tiêu chí	Năm 2015		Năm 2016		Chênh lệch
	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)
A. Phân theo giới tính					
1. Nam	300	86	300	73	0
2. Nữ	50	14	110	27	60
Tổng	350	100	410	100	60
B. Phân theo trình độ					
1. Đại học và trên ĐH	30	8.57	50	12.2	20
2. Cao đẳng trung cấp	20	5.71	10	2.43	10
3. Lao động phổ thông	300	86	350	85.3	50
Tổng	350	100	410	100	60

(Nguồn: Phòng Tổ chức lao động)

Do mang đặc thù của công ty xây dựng nên lực lượng lao động chủ yếu là nam giới. Năm 2015 công ty có tổng cộng 350 người trong đó nam giới chiếm tỷ trọng 86% còn nữ giới là 14%. Nhưng đến năm 2016, tổng số người trong công ty tăng lên là 410 người vì tỷ trọng nữ giới tăng còn nam giới là không đổi.

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

Phân theo trình độ thì trong năm 2016 số người Đại học và trên Đại học là 50 người tăng so với năm 2015 là 20 người còn trình độ cao đẳng trung cấp giảm 10 người. Qua đó cho thấy trình độ của các nhân viên trong công ty đang được cải thiện cao hơn.

Với chế độ đãi ngộ lương thưởng hợp lý và hấp dẫn, hầu hết nhân viên của công ty đã làm việc từ khi thành lập công ty ít khi có tình trạng bỏ việc. Chính vì vậy công ty ít có nhu cầu tuyển dụng lao động trong năm thay vào đó công ty chú trọng tới chính sách đào tạo cho người lao động nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ. Công ty luôn xác định công tác đào tạo, bồi dưỡng góp phần quan trọng trong việc nâng cao mặt bằng chung về trình độ và năng lực của đội ngũ cán bộ, kỹ sư.

Trong những năm qua, ngoài các cán bộ, công nhân viên lành nghề, có nhiều năm kinh nghiệm, Công ty đã tiếp nhận rất nhiều cán bộ trẻ có trình độ năng lực đáp ứng tốt yêu cầu về công nghệ ngày càng cao. Tuy nhiên, còn nhiều hạn chế, thiếu tính chủ động, kể cả về đánh giá nhu cầu, tổ chức đào tạo cũng như chương trình, nội dung đào tạo, bồi dưỡng.. Bên cạnh đó, phần đông cán bộ, kỹ sư trẻ ở các Ban điều hành dự án có kiến thức, có trình độ chuyên môn, năng động và mạnh

dạn nhưng chưa được đào tạo bài bản về nghiệp vụ giám sát thi công cũng như quản lý dự án.

Trong thời gian tới, Tổng Công ty cần phải tích cực hơn nữa trong công tác này, đảm bảo có đầy đủ nguồn nhân lực có thể tiếp cận và làm chủ công nghệ hiện đại.

2.1.8. Những thuận lợi và khó khăn của Công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

➤ Thuận lợi:

- Tổng công ty có truyền thống 35 năm xây dựng và phát triển, đã tạo uy tín và thương hiệu công ty Nạo vét đường biển 1 trên thị trường. Sau khi cổ phần hoá công ty sẽ tiếp tục củng cố vị thế là nhà thầu xây dựng mạnh của ngành Xây dựng Việt Nam.
- Sau khi cổ phần hoá đã thu hút được nguồn vốn, mở rộng sản xuất kinh doanh, hoạt động có hiệu quả, là điều kiện để công ty sớm trở thành công ty mạnh với các công ty thành viên chuyên môn hoá cao trong lĩnh vực xây lắp, sản xuất vật liệu xây dựng, kinh doanh phát triển nhà và đô thị, tư vấn khảo sát và thí nghiệm.
- Sau khi cổ phần hoá công ty sẽ chuyển sang hoạt động theo mô hình mới, tạo nguồn động lực mới, mở rộng lĩnh vực hoạt động và đối tượng khách hàng, phát huy hết tiềm năng và thế mạnh của công ty.
- Sau cổ phần hoá hình thức đa sở hữu sẽ tạo điều kiện huy động được nhiều nguồn vốn của các nhà đầu tư thông qua các kênh khác nhau đáp ứng yêu cầu phát triển sản xuất kinh doanh của công ty.
- Trong quá trình xây dựng và phát triển, công ty luôn nhận được sự quan tâm chỉ đạo giúp đỡ của Bộ Xây dựng và các cơ quan hữu quan của trung ương và địa phương.

➤ **Khó khăn:**

- Công ty đã từng bước ổn định, tuy nhiên nguồn vốn chủ sở hữu còn thấp, ảnh hưởng đến công tác tìm kiếm việc làm và mở rộng sản xuất.
- Năng lực cán bộ, kỹ sư còn hạn chế, lực lượng công nhân kỹ thuật lành nghề thiếu, mức độ thành thạo, tính chuyên nghiệp, kỹ năng nghề nghiệp chưa cao. Do đó chưa đáp ứng được yêu cầu về trình độ công nghệ và tốc độ phát triển sản xuất của ngành xây dựng.
- Ngoài ra, Công ty cũng có khả năng gặp phải các rủi ro khác như thiên tai, hỏa hoạn,... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

2.2.1. Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

Phân tích hoạt động kinh doanh là hết sức quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp do đó cần xem xét và phân tích kỹ lưỡng để từ đó ta có thể thấy được kết quả kinh tế, trên cơ sở đó có thể đề ra các quyết định. Nó còn là công cụ để nhận thức các hiện tượng kết quả kinh doanh từ đó tạo cơ sở tiền đề cho các giai đoạn phát triển tiếp theo. Đồng thời nó giúp doanh nghiệp nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả, vừa là phát huy điểm mạnh, vừa là khắc phục điểm yếu nhằm khai thác tốt nhất mọi tiềm năng của doanh nghiệp.

Để kiểm soát và đánh giá hiệu quả hoạt động SXKD của công ty trước tiên chúng ta đi phân tích kết quả kinh doanh mà công ty đã đạt được trong những năm gần đây thông qua các khoản mục trong bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty trong 2 năm (2014-2015). Qua đó ta sẽ có cái nhìn khái quát nhất về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời gian nhất định.

Bảng 2.3: Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1*Đơn vị tính: đồng*

CHỈ TIÊU	MS	2015	2016	CHÉNH LỆCH
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp d.vụ	1	88,642,246,636	95,056,347,716	6,414,101,080
2. Các khoản giảm trừ	2	-	-	-
3. Doanh thu thuần	10	88,642,246,636	95,056,347,716	6,414,101,080
4. Giá vốn hàng bán	11	68,448,499,340	80,350,076,120	11,901,576,780
5. Lợi nhuận gộp	20	20,193,747,296	32,514,714,038	12,320,966,742
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	40,971,340	42,166,140	1,194,800
7. Chi phí tài chính	22	6,553,651,563	9,315,281,575	2,761,630,012
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23	6,553,651,563	9,315,281,575	2,761,630,012
8. Chi phí bán hàng	24	-	-	-
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	11,717,062,807	8,647,235,917	(3,069,826,890)
10 LN thuần từ hoạt động KD	30	1,964,004,266	14,594,362,686	12,630,358,420
11. Thu nhập khác	31	449,577,248	369,838,808	(79,738,440)
12. Chi phí khác	32	671,609,699	761,764,362	90,154,663
13. Lợi nhuận khác	40	(222,032,451)	(391,925,554)	(169,893,103)
14. Tổng lợi nhuận trước thuế	50	1,741,971,815	14,202,437,132	12,460,465,317
15. Thuế thu nhập doanh nghiệp	51	487,752,108	5,485,393,159	4,997,641,051
16. Lợi nhuận sau thuế	60	1,254,219,709	8,717,043,973	7,462,824,264

(Nguồn: Phòng Kế toán- Tài chính)

Nhận xét :

❖ Doanh thu:

Qua bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty ta thấy doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty năm 2016 tăng 6.414.101.080 đồng so với năm 2015. Nhờ vào đó mà doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty năm 2016 cũng tăng 6.414.101.080 đồng so với năm 2014, tương ứng 7,24%.

Giá vốn hàng bán năm 2016 cũng đã tăng 11.901.576.780 đồng so với năm 2014 ,tương ứng 17,38%. Doanh thu hoạt động tài chính năm 2016 đã tăng 1.194.800 đồng so với năm 2015, tương đương với 2,91%.

❖ Chi phí:

Chi phí tài chính của công ty năm 2016 tăng 2.761.630.012 đồng so với năm 2015, tương ứng với 42,13%. Do tình hình kinh tế đang bất ổn nên công ty đang phải chú trọng đầu tư vào các hoạt động tài chính. Nhưng chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty năm 2016 giảm 3.069.826.890 đồng so với năm 2015 bằng 24,2%. Qua đó cho thấy doanh nghiệp đã có biện pháp quản lý hiệu quả làm giảm chi phí tăng doanh thu ,đây là biểu hiện tốt cần phát huy trong năm tới.

Tuy nhiên trong các khoản chi phí thì chi phí khác của năm 2016 đã tăng 90.154.663 đồng so với năm 2015, tương ứng với 13,42%. Nguyên nhân ở đây là do công tác quản lý các khoản chi phí ngoài lề còn yếu kém và thiếu chặt chẽ. Đó là mức tăng lớn nhất và vấn đề đặt ra với công ty trong năm tới là cần giảm chi phí này một cách hiệu quả. Qua những yếu tố trên ta thấy công ty cần có những biện pháp làm giảm chi phí và sử dụng chi phí hợp lý hơn nữa trong thời gian tới.

❖ **Lợi nhuận:**

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của công ty năm 2016 tăng đáng kể 12.630.358.420 đồng so với năm 2015. Vì thế mà lợi nhuận sau thuế TNDN của công ty năm 2016 cũng tăng 7.462.824.264 đồng so với năm 2015. Nguyên nhân làm tăng lợi nhuận chủ yếu là do LN thuần từ hoạt động kinh doanh.

Tốc độ tăng lợi nhuận nhanh hơn rất nhiều so với tốc độ tăng của doanh thu. Qua đó ta thấy trong năm 2016 công ty đã làm ăn có lãi, cũng có thể thấy được sự cố gắng của công trong thời buổi nền kinh tế đang gặp khó khăn của nước ta hiện nay.

Bên cạnh bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, trên cơ sở số liệu của bảng cân đối kế toán qua các năm 2015 và năm 2016, công ty cũng đã tính ra và so sánh giữa kỳ phân tích và kỳ gốc về tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng tài sản và tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn.

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định (thời điểm lập báo cáo). Đây là báo cáo có ý nghĩa quan trọng với mọi đối tượng có quan hệ sở hữu, quan hệ kinh doanh và quan hệ quản lý với doanh nghiệp. Bảng cân đối kế toán cho biết toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp theo cơ cấu tài sản, nguồn vốn và cơ cấu vốn hình thành các tài sản đó.

Nội dung của bảng cân đối kế toán thể hiện qua các hệ thống chỉ tiêu phản ánh tình hình tài sản và nguồn hình thành tài sản. Các chỉ tiêu được phân loại, sắp xếp theo từng loại, mục và các chỉ tiêu cụ thể. Các chỉ tiêu được mã hóa để thuận tiện hơn cho việc kiểm tra đối chiếu và được phản ánh theo số đầu kỳ và số cuối kỳ.

Kết cấu: bảng cân đối kế toán được phân chia làm hai phần theo nguyên tắc cân đối

$$\text{TỔNG TÀI SẢN} = \text{TỔNG NGUỒN VỐN}$$

- Phần tài sản: phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp đến cuối kỳ kế toán đang tồn tại dưới các hình thái và trong tất cả các giai đoạn, các khâu của quá trình kinh doanh.
- Phần nguồn vốn: phản ánh nguồn hình thành các loại tài sản của doanh nghiệp đến cuối kỳ hạch toán. Các chỉ tiêu ở phần nguồn vốn được sắp xếp theo nguồn hình thành tài sản của đơn vị (nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn vốn đi vay, vốn chiếm dụng,...) tỷ lệ và kết cấu của từng nguồn vốn trong tổng số nguồn vốn hiện có phản ánh tính chất hoạt động, thực trạng tài chính của doanh nghiệp.

Việc tiến hành phân tích bảng cân đối kế toán được tiến hành như sau: Xem xét cơ cấu và sự biến động của tổng tài sản cũng như từng loại tài sản thông qua việc tính toán tỉ trọng của từng loại, so sánh giữa số cuối kỳ và số đầu năm cả về số tuyệt đối và số tương đối. Qua đó thấy được sự biến động về qui mô tài sản và năng lực kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác cần tập trung vào một số loại tài sản cụ thể:

- Sự biến động tài sản tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn ảnh hưởng đến khả năng ứng phó đối với các khoản nợ đến hạn.
- Sự biến động của hàng tồn kho chịu ảnh hưởng lớn đến quá trình sản xuất kinh doanh từ khâu dự trữ sản xuất đến khâu bán hàng.
- Sự biến động của khoản phải thu chịu ảnh hưởng của công việc thanh toán và chính sách tín dụng của doanh nghiệp đối với khách hàng. Điều đó ảnh hưởng đến việc quản lý sử dụng vốn.
- Sự biến động của tài sản cố định cho thấy qui mô và năng lực sản xuất hiện có của doanh nghiệp.

Bảng 2.4. Bảng cân đối kế toán của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	2015	2016	CHÊNH LỆCH	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	100	85,677,580,268	109,289,733,272	23,612,153,004	27.56
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	3,488,145,644	1,007,314,262	(2,480,831,382)	(71.12)
II. Các khoản đầu tư tài chính NH	120	-	-	-	-
III. Các khoản phải thu	130	51,492,376,935	66,443,966,082	14,951,589,147	29.04
IV. Hàng tồn kho	140	29,760,119,102	41,838,452,928	12,078,333,826	40.59
V. Tài sản ngắn hạn khác	150	936,938,587	-	(936,938,587)	(100)
B – TÀI SẢN DÀI HẠN	200	91,754,169,410	79,262,728,538	(12,491,440,872)	(13.61)
I- Các khoản phải thu dài hạn	210	-	-	-	-
II. Tài sản cố định	220	91,661,209,756	79,262,728,538	(12,398,481,218)	(13.53)
III. Bất động sản đầu tư	240	-	-	-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính DH	250	-	-	-	-
V. Tài sản dài hạn khác	260	92,959,654	-	-92,959,654	-100
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270	177,431,749,678	188,552,461,810	11,120,712,132	6.27
C - NỢ PHẢI TRẢ	300	159,643,477,375	170,179,836,306	10,536,358,931	6.60
I. Nợ ngắn hạn	310	78,232,122,946	89,796,187,839	11,564,064,893	14.78
II. Nợ dài hạn	320	81,411,354,411	80,383,648,467	(1,027,705,944)	(1.26)
D -VỐN CHỦ SỞ HỮU	400	17,788,272,321	18,372,625,504	584,353,183	3.29
I. Vốn chủ sở hữu	410	17,069,090,127	17,646,199,980	577,109,853	3.38
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430	719,182,194	726,425,524	7,243,330	1.01
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440	177,431,749,678	188,552,461,810	11,120,712,132	6.27

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

Nhận xét:

❖ Qua bảng 2.4 ta thấy tổng số tài sản của công ty trong năm 2016 là **188.552.461.810 đồng** tăng so với năm 2015 là **11.120.712.132 đồng**. Điều đó cho thấy công ty đã mở rộng phạm vi hoạt động của mình hơn so với những năm trước.

- Từ số liệu trên ta thấy tài sản ngắn hạn năm 2016 là **109.289.733.272 đồng** tăng so với năm 2015 là **23.612.153.004 đồng**. Nguyên nhân là do:

– Khoản phải thu năm 2016 tăng lên so với năm 2015 là **14.951.589.147 đồng**. Điều đó chứng tỏ công ty chưa làm tốt công tác thu hồi công nợ của mình. Vì vậy công ty nên có sự kiểm soát chặt chẽ hơn trong việc thu hồi nợ để tránh tình trạng bị chiếm dụng vốn quá nhiều gây ảnh hưởng tới tình hình tài chính và khả năng quay vòng vốn của công ty.

– Hàng tồn kho trong năm 2016 tăng **12.078.333.826 đồng** so với năm 2015 cho thấy công ty chưa làm tốt công tác quản lý quá trình tiêu thụ vật tư dẫn đến tình trạng dư thừa. Công ty cần có giải pháp kịp thời để đẩy nhanh quá trình tiêu thụ để giảm được các chi phí trong những năm tới.

- Về tài sản dài hạn, công ty có xu hướng giảm. Năm 2016 là **79.262.728.538 đồng** giảm so với năm 2015 là **12.491.440.872 đồng** điều đó cho thấy công ty ít đầu tư vào tài sản cố định để mở rộng quy mô kinh doanh
- Nhìn chung lại thì cơ cấu tài sản của công ty Cổ phần Nạo vét đường biển 1 đã chưa làm tốt công tác thu hồi nợ ngắn hạn từ khách hàng cũng như kiểm soát tốt lượng hàng tồn kho. Đây là những biểu hiện không tốt công ty cần tìm hiểu rõ nguyên nhân và có biện pháp khắc phục kịp thời trong những kỳ tới.

2.2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

2.2.2.1. Phân tích các chỉ tiêu sinh lời của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

- **Khả năng sinh lời so với doanh thu (ROS):**

Bảng 2.5. Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2015	Năm 2016
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / doanh thu (%)	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$	0.014	0.092

Nhận xét: Qua bảng trên ta có thể thấy Công ty làm ăn có lãi, công ty đã có biện pháp cắt giảm những khoản chi phí không cần thiết. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2016 tăng so với cùng kỳ năm 2015 là 0.08 đồng. Nguyên nhân là do doanh thu và lợi nhuận năm 2016 đều tăng mạnh so với năm 2015. Điều này cho thấy năm 2015 cứ 100 đ tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra được 1.4 đồng lợi nhuận sau thuế, đến cuối kỳ cứ 100 đ doanh thu tham gia vào kinh doanh tạo ra được 9.2 đồng lợi nhuận sau thuế.

- **Khả năng sinh lời của tài sản (ROA)**

Bảng 2.6. Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên tài sản

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2015	Năm 2016
Tỷ suất lợi nhuận / tài sản (%)	$\frac{\text{LNTT và lãi vay}}{\text{TS bình quân}}$	0.09	0.25

Nhận xét:

Ta thấy tỉ suất lợi nhuận trên tổng tài sản năm 2015 là 0.09đ, năm 2016 0.25đ, tăng rất nhiều so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân là do tài sản bình quân và lợi nhuận đều tăng. Ở thời kỳ đầu năm 2015 cứ 100đ giá trị tài sản tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra được 9 đ lợi nhuận, cuối năm 100đ tham gia vào kinh doanh chỉ tạo ra được 25 đ lợi nhuận. Như vậy so với năm trước thì năm 2016 là năm công ty làm việc rất hiệu quả lợi nhuận đã tăng cao. Đây là biểu hiện tốt doanh nghiệp cần phát huy trong những năm tới.

❖ Khả năng sinh lời trên nguồn vốn chủ sở hữu (ROE)

Bảng 2.7. Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn chủ sở hữu

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2015	Năm 2016
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / VCSH (%)	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VCSH bình quân}}$	0.15	0.99

Nhận xét:

Ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn chủ sở hữu năm 2015 là 0.15đ, năm 2016 chỉ đạt 0.99 đ đã tăng rất cao so với năm trước đó. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu bình quân đều tăng. Tuy nhiên tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu chậm hơn tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế. Nghĩa là năm 2015 cứ 100 đ vốn chủ sở hữu tham gia vào SXKD thì sẽ tạo ra 15 đ lợi nhuận sau thuế nhưng năm 2016 tạo ra 99đ lợi nhuận sau thuế. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả nguồn vốn chủ sở hữu vào chính hoạt động SXKD trong doanh nghiệp mình. Đây là biểu hiện tốt doanh nghiệp cần phát huy.

2.2.2.2. Hiệu quả sử dụng chi phí của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

Chi phí kinh doanh là những khoản chi phí đã tiêu hao trong kỳ để tạo ra được những kết quả trực tiếp hữu ích có lợi cho doanh nghiệp. Sự biến động chi phí kinh doanh có tác động trực tiếp đến kết quả cuối cùng của doanh nghiệp, lợi nhuận doanh nghiệp và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng 2.8. Hiệu quả sử dụng của chi phí của công ty

ĐVT :Đồng

St t	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1	Giá vốn	68,448,499,340	80,350,076,120	11,901,576,780	17.39
2	Chi phí tài chính	6,553,651,563	9,315,281,575	2,761,630,012	42.14
3	Chi phí QLDN	11,717,062,807	8,647,235,917	(3,069,826,890)	(26.20)
4	Chi phí khác	671,609,699	761,764,362	90,154,663	13.42
5	Tổng chi phí	87,390,823,409	99,074,357,974	11,683,534,565	13.37
6	Doanh thu thuần	88,642,246,636	95,056,347,716	6,414,101,080	7.24
7	Lợi nhuận	1,254,219,709	8,717,043,973	7,462,824,264	5.95
8	Sức sản xuất của chi phí (6/5)	1.014	0.959	(0.05)	(5.41)
9	Sức sinh lời của chi phí (7/5)	0.014	0.09	0.07	5.13

Nhận xét: Dựa vào bảng phân tích hiệu quả chi phí trên ta thấy trong năm 2016 giá vốn hàng bán tăng 11.901.576.780 đ so với năm 2015 tương ứng tỷ lệ 17.39%. Chi phí tài chính năm 2016 tăng 2.761.630.012đ so với năm 2015 tương ứng 42.14%. Chi phí khác năm 2016 cũng tăng 90,154,663 đ tương ứng 13.42% so với

năm 2015. Riêng chi phí QLDN lại giảm xuống 3,069,826,890 đ tương ứng 26.2% so với năm 2015. Nhưng tổng chi phí vẫn tăng cao là 11,683,534,565 đ tương ứng 13.37%. Qua đó cho thấy trong kỳ công ty đã chưa làm tốt những biện pháp nhằm tiết kiệm chi phí và cần phải có biện pháp khắc phục kịp thời trong kỳ tới.

Do tốc độ tăng của chi phí nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu nên đã làm cho sức sản xuất của chi phí năm 2016 giảm so với năm 2015 là 0.05 tương ứng 5,41%. Mức giảm này tuy chưa thật sự cao nhưng cũng thể hiện hiệu quả sử dụng chi phí để làm tăng lợi nhuận của công ty là chưa tốt. Tuy nhiên do tốc độ tăng lợi nhuận lại nhanh hơn tốc độ tăng của chi phí nên sức sinh lợi của chi phí năm 2016 lại tăng 5.13% so với năm 2015. Vì thế, công ty muốn nâng cao hơn nữa hiệu quả SXKD trong thời gian tới thì cần phải thực hiện việc quản lý chi phí của mình sao cho có hiệu quả hơn nữa.

2.2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

- Tài sản cố định**

Bảng 2.9. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Đơn vị tính: VNĐ

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
1	TSCĐ	91,661,209,756	79,262,728,538	(12,398,481,218)	-
2	Doanh thu thuần	88,642,246,636	95,056,347,716	6,414,101,080	7.24
3	Lợi nhuận sau thuế	1,254,219,709	8,717,043,973	7,462,824,264	5.95
4	Hiệu suất sử dụng TSCĐ (2/1)	0.97	1.20	0.23	24.01
5	Hiệu quả sử dụng TSCĐ (3/1)	0.014	0.11	0.10	7.14

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2016 đã tăng 0.23 tương ứng 24,01% so với năm 2015. Như vậy có nghĩa là trong năm 2016, doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng TSCĐ vào sản xuất kinh doanh thì thu về được 120 đồng doanh thu.

Hiệu quả sử dụng TSCĐ năm 2015 là 0.014 nhưng sang năm 2016 đã tăng lên thành 0.11. Như vậy hiệu quả sử dụng TSCĐ năm 2016 đã tăng 0.10 so với năm 2015, có nghĩa là công ty cứ bỏ 100đ TSCĐ thì lại thu về 11 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân làm cho hiệu quả sử dụng TSCĐ tăng là do công ty đã biết đầu tư TSCĐ 1 cách vừa phải, hợp lí. Đây là biểu hiện tốt công ty nên phát huy trong năm tới.

- **Tài sản lưu động:**

Bảng 2.10. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản lưu động

Đơn vị tính: VNĐ

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1	TSLĐ	85,677,580,268	109,289,733,272	23,612,153,004	27.56
2	Doanh thu thuần	88,642,246,636	95,056,347,716	6,414,101,080	7.24
3	Lợi nhuận sau thuế	1,254,219,709	8,717,043,973	7,462,824,264	5.95
4	Hiệu suất sử dụng TSLĐ (2/1)	1.03	0.87	(0.16)	(15.93)
5	Hiệu quả sử dụng TSLĐ (3/1)	0.01	0.08	0.07	7.00

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy, hiệu suất sử dụng tài sản lưu động năm 2016 đã bị giảm đi so với năm 2015 là 0,16. Có nghĩa là trong năm 2016, công ty cứ bỏ ra 100 đ TSLĐ vào sản xuất kinh doanh thì sẽ thu về được 87 đồng doanh thu. Như vậy so với doanh thu năm 2015 thì bị giảm đi 16 đồng. Nguyên nhân là do trong kỳ TSLĐ tăng 27,56% trong khi doanh thu tăng có 7,24%. Điều đó chứng tỏ công ty đã sử dụng TSLĐ chưa hiệu quả và cần có biện pháp khắc phục kịp thời trong năm tới.

Tuy hiệu suất sử dụng tài sản lưu động giảm nhưng hiệu quả sử dụng TSLĐ năm 2016 lại tăng 0,07 so với năm 2015. Nguyên nhân là do tốc độ tăng lợi nhuận nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu. Năm 2016 công ty cứ bỏ ra 100đ TSLĐ vào sản xuất kinh doanh thì sẽ thu được 8 đồng lợi nhuận. Đây là biểu hiện tốt doanh nghiệp cần phát huy.

2.2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

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 2 loại vốn: Vốn cố định và vốn lưu động. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng trong quá trình tạo ra sản phẩm. Vốn tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả kinh tế thông qua việc áp dụng máy móc khoa học kỹ thuật tiên tiến vào trong sản xuất. Do đó việc sử dụng hợp lý nguồn vốn kinh doanh nhằm đem lại hiệu quả cao nhất luôn là vấn đề được mọi doanh nghiệp quan tâm hàng đầu.

- **Vốn cố định**

Bảng 2.11. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn cố định

Đơn vị tính: VNĐ

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Số tiền	Tỷ lệ(%)
1	Doanh thu thuần	88,642,246,636	95,056,347,716	6,414,101,080	7.24
2	Lợi nhuận sau thuế	1,254,219,709	8,717,043,973	7,462,824,264	5.95
3	Tổng VCD trong kỳ	91,754,169,410	79,262,728,538	(12,491,440,872)	(13.61)
4	VCD bình quân	80,324,079,652	85,508,448,974	5,184,369,322	6.45
5	Nguyên giá TSCĐ	91,661,209,756	79,262,728,538	(12,398,481,218)	(13.53)
6	Nguyên giá TSCĐ bình quân	98,354,680,285	85,461,969,147	(12,892,711,138)	(13.11)
7	Hiệu suất sử dụng VCD (1/4)	1.10	1.11	0.01	0.73
8	Tỷ suất lợi nhuận VCD (2/4)	0.016	0.102	0.086	5.53
9	Hiệu suất sử dụng TSCĐ (1/6)	0.90	1.11	0.21	23.41
10	Sức sinh lời của TSCĐ (2/6)	0.013	0.102	0.089	7.00
11	Suất hao phí TSCĐ (6/1)	1.11	0.90	(0.21)	(18.97)

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy hiệu suất sử dụng vốn cố định của công ty trong năm 2016 đã tăng đáng kể. Hiệu suất sử dụng VCD năm 2016 tăng 0.01 tương ứng 0.73% so với năm 2015, cứ 100 đồng nguyên giá TSCĐ bình quân đưa vào sản xuất kinh doanh mang lại 111 đồng doanh thu. Nguyên nhân là do vốn cố định bình quân tăng 6.45%. Điều đó chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng vốn cố định 1 cách hiệu quả.

Tỷ suất lợi nhuận VCD năm 2016 tăng 0.086 so với năm 2015, cứ 100 đồng vốn cố định được sử dụng trong kỳ sẽ thu được 10.2 đồng lợi nhuận. Cuối năm 2015 cứ 100 đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đưa vào sản xuất kinh doanh trong kỳ sẽ mang lại 1.3 đồng doanh thu thuần. Đến cuối năm 2016 đã tăng lên thành 10.2 đồng. Như vậy sức sản xuất năm 2016 đã tăng 7% so với năm 2015.

Sức sinh lời của TSCĐ năm 2016 tăng 0.087 so với năm 2015. Nguyên nhân là do nguyên giá bình quân tài sản cố định giảm 13.11%. Điều đó chứng tỏ TSCĐ của công ty hoạt động rất hiệu quả và đem lại nhiều lợi nhuận cho công ty. Suất hao phí TSCĐ năm 2016 giảm 0.065 tương ứng tỷ lệ 6.75% so với năm 2015. Suất hao phí càng lớn thì hiệu quả sử dụng TSCĐ càng thấp. Qua đó cho thấy hiệu suất sử dụng vốn định của công ty đạt hiệu quả cao.

- **Vốn lưu động:**

Bảng 2.12. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Đơn vị tính: VNĐ

St t	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Số tiền	Tỷ lệ(%)
1	Doanh thu thuần	88,642,246,636	95,056,347,716	6,414,101,080	7.24

2	Lợi nhuận sau thuế	1,254,219,709	8,717,043,973	7,462,824,264	5.95
3	VLĐ bình quân	95,258,749,082	97,483,656,770	2,224,907,688	2.34
4	Sức sinh lời VLĐ (2/3)	0.013	0.089	0.076	5.79
5	Hệ số đảm nhiệm vốn (3/1)	1.07	1.03	(0.04)	(4.57)
6	Số vòng quay VLĐ (1/3)	0.93	0.98	0.05	4.79
7	Thời gian 1 vòng quay VLĐ (360/6)	386.87	369.19	(17.68)	(4.57)

Nhận xét:

Nhìn vào bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động trên ta thấy: Sức sinh lời của vốn lưu động năm 2015 cứ 100 đồng VLĐ tạo ra 1.3 đồng lợi nhuận. Sang năm 2016 thì cứ 100 đồng VLĐ sẽ thu được 8.9 đồng lợi nhuận, tăng 0.076 đồng so với 2015, nguyên nhân là do vốn lưu động bình quân tăng 5.79%. Điều đó chứng tỏ công ty đã sử dụng vốn lưu động có hiệu quả mang lại nhiều lợi nhuận.

Hệ số đảm nhiệm VLĐ càng nhỏ thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VLĐ càng cao. Năm 2015 hệ số đảm nhiệm VLĐ là 1.07, sang năm 2016 là 1.03 đã giảm 0.04 so với năm 2015. Đây là biểu hiện tốt doanh nghiệp cần phát huy. Số vòng quay VLĐ(tốc độ chu chuyển VLĐ): Năm 2015 số vốn lưu động quay được 0.93 vòng. Năm 2016 số vốn lưu động quay được 0.98 vòng, tăng 0.05 vòng so với năm ngoái. Điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty đã tăng lên. Thời gian của một vòng luân chuyển: Năm 2015 để vốn lưu động quay được 1 vòng thì cần 395.91 ngày. Năm 2016 để vốn lưu động quay được 1 vòng thì cần 369.19 ngày, giảm 26.71 ngày. Vì thời gian luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn nên đây là biểu hiện tốt cần được phát huy.

2.2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

Bảng 2.13. Cơ cấu lao động trong công năm 2016

Tên các đơn vị	Năm 2016	
	Nam	Nữ
Lao động gián tiếp	20	40
Lao động trực tiếp	300	50
Cộng	320	90
	410	

(Nguồn: Phòng nhân sự)

Nhận xét: Năm 2016, tổng số lao động của công ty là 410 nhân viên đã tăng 17,14% so với năm 2015. Trong đó lao động trực tiếp là 300 lao động chiếm tỷ trọng 85,37% , còn số lao động gián tiếp chỉ chiếm 14,6%. Qua đó cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty không ngừng phát triển, đã mở rộng cả quy mô lẫn số lượng lao động. Lực lượng lao động chủ yếu là nam lớn gấp 3,5 lần số lao động nữ. Tỷ lệ này tương đối phù hợp với 1 công ty chuyên về kỹ thuật, lao động nữ chủ yếu công tác tại khối văn phòng.

Bảng 2.14. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động của công ty

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch
1	Tổng số lao động	người	350	410	60
2	DTT	đồng	88,642,246,636	95,056,347,716	6,414,101,080
3	LNST	đồng	1,254,219,709	8,717,043,973	7,462,824,264
4	Sức sản xuất1 LĐ (2/1)	đồng/ người	253,263,562	231,844,751	(21,418,811)
5	Sức sinh lời 1 LĐ(3/1)	đồng/ người	3,583,485	21,261,083	17,677,598

Nhận xét: Qua bảng trên ta thấy năm 2016 là một năm rất thành công của công ty không chỉ đạt mức doanh thu và lợi nhuận cao vượt bậc mà sức sinh lời của lao động cũng tăng rất cao so với năm 2015.

Doanh thu bình quân năm 2016 đạt 231.844.751 đ/ng giảm nhẹ so với năm 2015 là 21.418.811 đ/ng tương ứng 8,45%. Nhưng sức sinh lời của lao động lại tăng cao 21.261.083đ/ ng gấp 6 lần so với năm 2015. Nguyên nhân là do tốc độ tăng lợi nhuận nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu. Điều đó cho thấy công ty đã bố trí, sắp xếp, quản lý và sử dụng lao động rất hiệu quả. Ngoài ra công ty cần phải đổi mới cách thức quản lý bộ máy làm việc để đạt doanh thu bình quân cao hơn trong năm tới. Đồng thời cần khuyến khích cán bộ nhân viên trong ty có tinh thần trách nhiệm, tích cực lao động để đạt hiệu quả tốt nhất.

2.2.2.6. Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

Bảng 2.15. Chỉ tiêu phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn

Stt	Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
					Số tiền	Tỷ lệ(%)
1	Hệ số nợ (%)	$\frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	0.900	0.903	0.003	0.31
2	Tỷ suất tự tài trợ (%)	$\frac{\text{Nguồn vốn CSH}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$	0.22	0.20	(0.02)	(9.93)
3	Tỷ suất đầu tư TSNH (%)	$\frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$	0.48	0.58	0.10	20.04
4	Tỷ suất đầu tư TSDH (%)	$\frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$	0.52	0.42	(0.10)	(18.71)

Nhận xét: Qua bảng trên ta thấy hệ số nợ của công ty năm 2016 là 0.903 tăng 0.003 tương ứng với 0.31% so với năm 2015. Nguyên nhân là do nợ phải trả năm 2016 tăng 6.60%. Số liệu này cho thấy năm 2016 cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 90.3 đồng vốn đi vay. Điều đó chứng tỏ vốn của công ty vẫn còn phải phụ thuộc vào vốn đi vay rất nhiều nhưng đã giảm so với năm ngoái.

Tỷ suất tự tài trợ năm 2016 là 0.20 đã giảm 0.02 so với năm 2015 chứng tỏ công ty vẫn phải phụ thuộc vào vốn kinh doanh. Ngược lại ,tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn năm 2016 là 58% tăng 10% so với năm 2015. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn năm 2016 đã giảm so với năm 2015 là 10% nguyên nhân là do tài sản dài hạn giảm 13.61%. Điều đó chứng tỏ trong năm 2016 công ty đã giảm việc đầu tư dài hạn và chú trọng vào đầu tư ngắn hạn TSCĐ hơn.

2.2.2.7. Phân tích các chỉ số về khả năng thanh toán của công ty cổ phần Nạo vét đường biển 1

Bảng 2.16. Chỉ số về khả năng thanh toán của công ty

DVT: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Số tiền	Tỷ lệ(%)
1	Tổng tài sản	177,431,749,678	188,552,461,810	11,120,712,132	6.27
2	Tổng nợ phải trả	159,643,477,375	170,179,836,306	10,536,358,931	6.60
3	Tài sản ngắn hạn	85,677,580,268	109,289,733,272	23,612,153,004	27.56
4	Nợ ngắn hạn	78,232,122,946	89,796,187,839	11,564,064,893	14.78
5	Hàng tồn kho	29,760,119,102	41,838,452,928	12,078,333,826	40.59
6	Hệ số thanh toán tổng quát (1/2)	1.111	1.108	(0.003)	(0.31)
7	Hệ số thanh toán hiện thời (3/4)	1.095	1.217	0.122	11.13
8	Hệ số thanh toán nhanh {(3-5)/4}	0.715	0.751	0.036	5.09

Nhận xét: Qua bảng trên ta thấy hệ số thanh toán tổng quát của công ty trong 2 năm đều lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng thanh toán cao. Năm 2016 cứ 1 đồng nợ được đảm bảo bằng 1.108đ tài sản, giảm so với năm 2015 là 0.003 tương ứng 0.31%. Qua đó cho thấy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty chưa hiệu quả.

Hệ số thanh toán hiện thời năm 2016 là 1.217, tăng 0.122 so với năm 2015, nguyên nhân là do TSNH của công ty năm 2016 tăng 27.56% trong khi nợ ngắn hạn tăng không đáng kể. Hệ số thanh toán nhanh năm 2016 cũng tăng 0.036 so với năm 2015 cho thấy tình hình thanh toán nợ của công ty rất khả quan.

2.2.2.8. Phân tích các chỉ số hoạt động của công ty cổ phần Nạo vét đường biển1

Bảng 2.17. Bảng chỉ số hoạt động

Đơn vị tính: VNĐ

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Số tiền	Tỷ lệ(%)
1	Giá vốn hàng bán	68,448,499,340	80,350,076,120	11,901,576,780	17.39
2	Doanh thu thuần	88,642,246,636	95,056,347,716	6,414,101,080	7.24
3	Hàng tồn kho	29,760,119,102	41,838,452,928	12,078,333,826	40.59
4	Các khoản phải thu	51,492,376,935	66,443,966,082	14,951,589,147	29.04
5	Số vòng quay hàng tồn kho (1/3)	2.30	1.92	(0.38)	(16.5)
6	Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho (360/5)	156.52	187.45	30.93	19.76
7	Vòng quay các khoản phải thu (2/4)	1.72	1.43	(0.29)	(16.8)
8	Kỳ thu tiền bình quân (360/7)	209.12	251.64	42.51	20.33

Nhận xét:

Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy số vòng quay hàng tồn kho năm 2016 là 1.92 vòng, giảm 0.38 vòng so với năm 2015. Nhưng số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho năm 2016 lại tăng hơn 30 ngày. Nguyên nhân là do lượng hàng tồn kho trong kỳ tăng lên. Hàng tồn kho của công ty còn tồn đọng nhiều, khả năng giải phóng hàng tồn kho của công ty còn chậm hơn các năm trước rất nhiều. Do vậy cần có các biện pháp đẩy nhanh quá trình này hơn nữa tránh tình trạng hàng hóa ứ đọng gây khó khăn về vốn.

Số vòng quay khoản phải thu năm 2016 là 1.43 vòng đã giảm so với năm 2015 là 0.29 vòng. Như vậy vòng quay các khoản phải thu giảm làm cho kỳ thu tiền bình quân tăng 42.51 ngày. Điều đó cho thấy các khoản phải thu của công ty chậm hơn rất nhiều so với năm trước. Công ty cần có những giải pháp hợp lý nhằm làm giảm các khoản phải thu, hạn chế tình trạng bị chiếm dụng vốn và cải thiện hiệu quả sử dụng vốn.

Bảng 2.18. Tổng hợp các chỉ tiêu phân tích

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Số tiền	Tỷ lệ(%)
I. Tổng hợp					
1.ROS	lần	0.014	0.092	0.078	5.57
2.ROA	lần	0.09	0.25	0.16	1.78
3.ROE	lần	0.15	0.99	0.84	5.60
II. Hiệu quả sử dụng lao động					
1.Sức sản xuất lao động	đồng	253,263,562	231,844,751	(21,418,811)	(0.08)

2. Sức sinh lời lao động	đồng	3,583,485	21,261,083	17,677,598	4.93
III. Hiệu quả sử dụng chi phí					
1. Hiệu quả sử dụng chi phí	lần	1.01	0.96	(0.05)	(5.41)
2. Tỷ suất lợi nhuận chi phí	lần	0.01	(0.04)	(0.05)	(3.57)
IV. Hiệu quả sử dụng tài sản					
1. Tài sản cố định					
-Hiệu suất sử dụng TSCĐ	lần	0.97	1.2	0.23	24.01
-Hiệu quả sử dụng TSCĐ	lần	0.014	0.11	0.1	7.14
2. Tài sản lưu động					
-Hiệu suất sử dụng TSLĐ	lần	1.03	0.87	(0.16)	(0.155)
-Hiệu quả sử dụng TSLĐ	lần	0.01	0.08	0.07	7.00
V. Hiệu quả sử dụng VKD					
1. Vốn cố định					
-Hiệu suất sử dụng TSCĐ	lần	0.9	1.11	0.21	23.41
-Sức sinh lời của TSCĐ	lần	0.013	0.102	0.089	7
-Suất hao phí TSCĐ	lần	1.11	0.9	(0.21)	(18.97)
2. Vốn lưu động					
-Sức sinh lời VLĐ	lần	0.013	0.089	0.076	5.85
-Hệ số đảm nhiệm VLĐ	lần	1.07	1.03	(0.05)	(4.57)
-Số vòng quay VLĐ	vòng	0.93	0.98	0.04	4.79
-Thời gian 1 vòng quay VLĐ	ngày	386.87	369.19	(17.68)	(4.57)
VI. Cơ cấu TS & NV					
1. Hệ số nợ	%	0.90	0.90	0.00	0.31
2. Tỷ suất tự tài trợ	%				

		0.22	0.20	(0.02)	(9.93)
3.Tỷ suất đầu tư TSNH	%	0.48	0.58	0.10	20.04
4.Tỷ suất đầu tư TSDH	%	0.52	0.42	(0.10)	(18.71)
VII. Chỉ số khả năng thanh toán					
1.Hệ số thanh toán tổng quát	lần	1.11	1.11	(0.00)	(0.31)
2.Hệ số thanh toán hiện thời	lần	1.10	1.22	0.12	11.13
3.Hệ số thanh toán nhanh	lần	0.72	0.75	0.04	5.09
VIII. Chỉ số hoạt động					
1.Số vòng quay HTK	vòng	2.30	1.92	(0.38)	(16.50)
2.Số ngày 1 vòng quay HTK	ngày	156.52	187.45	30.93	19.76
3.Vòng quay các KPT	vòng	1.72	1.43	(0.29)	(16.89)
4.Kỳ thu tiền bình quân	ngày	209.12	251.64	42.51	20.33

2.3. Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Nạo vét đường biển1

2.3.1. Thành tựu đạt được

Từ bảng số liệu trên ta có thể đánh giá được kết quả mà công ty cổ phần nạo vét đường biển 1 đã đạt được. Nhìn chung trong 2 năm gần đây ,hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã thu được nhiều thành công. Tổng doanh thu của công ty trong năm 2016 có chiều hướng tăng vì thế hầu hết các chỉ tiêu đều tăng theo. Đây là dấu hiệu vô cùng khả quan và mang lại hiệu quả cao.

Tỷ suất sinh lời ROE cao hơn tỷ suất sinh lời ROA, điều này chứng tỏ công ty sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu rất hiệu quả. Trong năm qua công ty cũng đã bổ sung thêm nguồn vốn vào kinh doanh nhằm mở rộng quy mô doanh nghiệp mang lại hiệu quả cao. Bên cạnh đó, công ty cũng đã bố trí và sử dụng nguồn lao và nguồn vốn kinh doanh đúng cách và hiệu quả mang lại lợi nhuận cho công ty.

2.3.2. Những hạn chế cần khắc phục

Tuy nhiên, ta cũng dễ nhận thấy khả năng thanh toán của công ty là chưa cao, công ty cần có biện pháp khắc phục kịp thời. Tuy đã đẩy mạnh việc đầu tư vào TSLĐ song sức sản xuất TSLĐ lại giảm xuống rõ rệt. Tỷ suất hao phí nguồn tài sản trong kinh doanh còn cao. Các khoản phải thu và hàng tồn kho còn rất lớn và có xu hướng tăng dần trong tương lai. Công ty đang bị khách hàng chiếm dụng về vốn vì thế cần có biện pháp thích hợp nhằm giải quyết lượng hàng tồn kho, thu hồi công nợ và quản lý vốn hiệu quả.

Trong năm 2016 công ty đã có những biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tuy nhiên hiệu quả đem lại vẫn chưa khả quan. Hiện nay công ty đang quyết tâm phấn đấu đẩy mạnh tiến độ tăng trưởng và cố gắng đạt được những kết quả cao hơn nữa trong những năm tiếp theo. Sau khi tìm hiểu và phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty em xin đề ra 1 số giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty. Từ đó giúp công ty hoạt động có hiệu quả hơn.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NẠO VẾT ĐƯỜNG BIỂN 1

3.1. Phương hướng phát triển chung của công ty trong thời gian tới của công ty cổ phần nạo vết đường biển 1

Trong điều kiện cạnh tranh để 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.

- Công ty xác định sản phẩm chính là nạo vết, san lấp mặt bằng vì thế cần định hướng, đầu tư chú trọng vào sản phẩm này.

-Đẩy mạnh hoạt động marketing, thường xuyên tham gia các hội chợ triển lãm để giới thiệu, quảng bá các công trình có giá trị, quy mô và tìm kiếm các cơ hội đầu thầu mới.

-Giữ được khách hàng truyền thống có khối lượng tiêu thụ lớn đồng thời phải tích cực tìm khách hàng mới.

- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn,chi phí,tài sản lưu động,khả năng thanh toán nợ ngắn hạn,tăng năng suất lao động, bảo đảm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Nâng cao chất lượng dịch vụ thỏa mãn khách hàng, chú trọng hơn về khâu marketing

- Khai thác triệt để thị trường sẵn có và dần xâm nhập thị trường rộng lớn hơn.

- Nâng cao sức cạnh tranh, chiếm lĩnh, mở rộng thị trường để từng bước tiến tới hội nhập.

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1

3.2.1. Biện pháp giảm các khoản phải thu của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1

❖ *Cơ sở của biện pháp:*

Trong điều kiện hiện nay của công ty, việc tăng nhanh vòng quay của vốn, giảm thiểu các khoản phải thu, rút ngắn kì thu tiền bình quân là rất cần thiết cũng như việc duy trì tốt quan hệ với khách hàng. Do vậy công ty cần có những biện pháp để tăng cường công tác thu hồi nợ, giảm khoản vốn bị chiếm dụng để có thêm vốn đầu tư cho sản xuất kinh doanh bằng cách sử dụng tỷ lệ chiết khấu thanh toán nhanh cho khách hàng.

Qua phân tích ta thấy các khoản phải thu của công ty chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản lưu động. Năm 2015 chiếm 51,492,376,935 đồng (tương ứng chiếm 60,10 % trong tổng tài sản lưu động), năm 2016 chiếm 66,443,966,082 đồng (tương ứng chiếm 60,8 % trong tổng tài sản lưu động), như vậy là tăng 0.7% so với cuối năm 2015.

Các khoản phải thu của công ty tăng chứng tỏ Công ty thu hồi tiền hàng không kịp thời, bị khách hàng chiếm dụng vốn. Qua trên ta thấy khoản phải thu của công ty khá lớn và nhất là khoản phải thu của khách hàng có xu hướng tăng vì vậy công ty phải có biện pháp để thu hồi công nợ để tăng thêm vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm giảm chi phí do công ty thiếu vốn phải đi vay ngân hàng. Công ty cần phải đưa ra cách giải quyết để có thể nhanh chóng thu hồi lại khoản vốn đang tạm thời bị khách hàng chiếm dụng, nhằm nâng cao khả năng quay vòng vốn, đem lại hiệu quả tốt hơn cho hoạt động kinh doanh của công ty.

❖ *Mục đích của biện pháp:*

- Hạn chế tình trạng bị chiếm dụng vốn và cải thiện hiệu quả sử dụng vốn, vì vậy cần có các biện pháp giảm các khoản phải thu.
- Đẩy mạnh thu hồi vốn, tăng vòng quay vốn lưu động.
- Ngoài ra, việc áp dụng chiết khấu, kích thích khách hàng thanh toán sớm sẽ giúp doanh nghiệp giảm nguy cơ phát sinh các khoản nợ quá hạn, nợ khó đòi.

❖ **Nội dung của biện pháp:**

Qua bảng cân đối kế toán ta thấy được các khoản phải thu chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng tài sản lưu động. Thực tế này có thể khiến cho doanh nghiệp tăng được doanh số bán, nhưng cũng khiến kỳ thu tiền bình quân của doanh nghiệp cao, từ đó khiến cho chi phí bán hàng tăng, chi phí thu nợ tăng. Thực hiện chính sách thu tiền mềm dẻo, linh hoạt nhằm mục đích vừa không làm mất thị trường, khách hàng lại vừa thu hồi được các khoản nợ dầy dụa khó đòi.

Trên thực tế cho thấy nếu công ty áp dụng các biện pháp quá cứng rắn thì cơ hội thu hồi nợ sẽ lớn hơn nhưng công ty sẽ phải đối mặt với tình trạng khiến cho khách hàng khó chịu dẫn đến việc họ có thể cắt đứt các mối quan hệ làm ăn mình, như vậy công ty sẽ càng gặp khó khăn nhiều hơn. Để thực hiện việc thu hồi nợ ta thực hiện các biện pháp thu hồi công nợ sau:

- Mở sổ theo dõi chặt chẽ và chi tiết các khoản phải thu của khách hàng, phải phân biệt rõ ràng các khoản nợ, theo dõi chi tiết các khoản nợ, phân tích tình hình trả nợ của từng đối tượng khách hàng.
- Có các biện pháp ngăn ngừa rủi ro đối với các khoản nợ không thể thanh toán: trích lập dự phòng, chiết khấu thanh toán...
- Có chính sách bán chịu đúng đắn đối với từng khách hàng, xem xét khả năng thanh toán trên cơ sở hợp đồng kinh tế đến kì hạn và khả năng tài chính của công ty.
- Có sự ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng đối với các khách hàng, khách hàng nào trả chậm sẽ công ty sẽ thu lãi suất tương ứng với lãi suất quá hạn của ngân hàng.
- Gọi điện, gửi thư nhắc đến hạn trả nợ, thư khuyến nủ hoặc thư chuyển cho cơ quan chuyên trách thu hồi nợ.
- Thực hiện chiết khấu cho khách hàng.
- Cuối cùng các biện pháp trên không thành công thì phải ủy quyền cho người đại diện tiến hành các thủ tục pháp lý.

Trong điều kiện hiện tại của công ty, cần tăng nhanh vòng quay của vốn, giảm khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân thì sẽ làm tăng doanh số bán đồng

thời số vốn đầu tư cho khoản phải thu, chi phí thu nợ, nợ khó đòi và chi phí bán hàng đều giảm. Công ty nên có phần thưởng khuyến khích cho những nhân viên của công ty làm công việc đòi nợ, thường xuyên và tích cực nhắc nhở và đòi khách hàng thanh toán đúng hạn một cách khéo léo để duy trì mối quan hệ làm ăn lâu dài nhưng vẫn đảm bảo vốn của doanh nghiệp không bị chiếm dụng. Thời gian đòi nợ là 3 tháng.

Giả sử khi áp dụng biện pháp này, thu hồi được 20% nợ, số tiền thu về là:

$$20\% \times 66,443,966,082 = 13,288,793,216.4 \text{ (đồng)}$$

Chi phí thưởng cho nhân viên đòi được nợ là :

$$13,288,793,216.4 \times 0.5\% = 66,443,966.08 \text{ (đồng)}$$

Khoản thu được sau khi trừ chi phí là:

$$13,288,793,216.4 - 66,443,966.08 = 13,222,349,250.32 \text{ (đồng)}$$

Các khoản phải thu sau khi thực hiện biện pháp là:

$$66,443,966,082 - 13,222,349,250.32 = 53,221,616,831.68 \text{ (đồng)}$$

❖ **Kết quả đạt được của biện pháp:**

Bảng 3.1: Bảng dự tính kết quả sau khi giảm các khoản phải thu

Stt	Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1	Doanh thu thuần	88,642,246,636	95,056,347,716	6,414,101,080	7.24
2	Lợi nhuận sau thuế	1,254,219,709	8,717,043,973	7,462,824,264	5.95
3	Khoản phải thu	66,443,966,082	53,221,616,832	(13,222,349,250)	(19.90)
4	Vòng quay KPT(1/3)	1.33	1.79	0.45	33.88
5	VLD bình quân	95,258,749,082	97,483,656,770	2,224,907,688	2.34
6	Sức sản xuất của VLD (1/5)	0.93	0.98	0.04	4.79
7	Sức sinh lời của VLD (2/5)	0.01	0.09	0.08	5.79
8	Kỳ thu tiền bình quân (360/4)	269.85	201.56	(68.28)	(25.30)

Như vậy việc thực hiện biện pháp trên đã giúp công ty tăng sức sản xuất của vốn lưu động thêm 0.04 đồng, tương ứng với 4.79%, do vậy đã làm sức sinh lời của vốn lưu động tăng thêm 0.08 đồng. Kỳ thu tiền bình quân giảm 68.28 ngày ,tương ứng với 25.30%. Trong điều kiện doanh thu vẫn được đảm bảo thì việc giảm các khoản phải thu góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động làm cho sức sản xuất của vốn lưu động tăng và sức sinh lời của vốn lưu động cũng tăng lên...

3.2.2. Biện pháp mở rộng quy mô sản xuất, gia tăng sản lượng của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1

❖ Cơ sở của biện pháp:

Hiện nay, công ty đang có một số khách hàng truyền thống và tiềm năng như: cảng Hải Phòng, cảng Cái Lân, cảng Sài Gòn, cảng Đà Nẵng....vì thế cần phải giữ mối quan hệ giao lưu, thường xuyên tổ chức hội nghị khách hàng nhằm duy trì tốt mối quan hệ và thực hiện mục tiêu kế hoạch sản xuất của công ty.

❖ Nội dung biện pháp:

- Công ty cần phải đầu tư nghiên cứu thị trường để khai thác các lĩnh vực mới như nhận tổ chức phun hút tạo mặt bằng để mở rộng lấn biển xây dựng các khu vực công nghiệp, tham gia đấu thầu các công trình để mở rộng thị trường sang các nước Đông Nam Á đầy tiềm năng.

- Mở rộng thêm ngành nghề xây dựng công trình nhằm khai thác tối đa năng lực của công ty giúp tăng sản lượng và doanh thu. Tăng cường quảng cáo giới thiệu về các sản phẩm của công ty trên các phương tiện thông tin đại chúng để được nhiều khách hàng biết đến.

❖ Kết quả đạt được:

Bảng 3.2. Doanh thu và sản lượng các tàu trong năm 2017

Stt	Tên tàu	Sản lượng (m ³)	Giá bình quân (đ/m ³)	Doanhthu(đồng)
1	Đoàn tàu LC1	1,169,470	28,020	2,768,538,190
2	Đoàn tàu LC2	646,450	39,175	5,324,663,080
3	Đoàn tàu HP01	472,800	22,222	10,506,561,600
4	Đoàn tàu HP2000	164,924	38,975	,427,928,490
	Tổng	2,453,644		75,027,691,360

3.2.3. Biện pháp tăng cường nâng cao chất lượng lao động của công ty cổ phần nạo vét đường biển 1

❖ Cơ sở của biện pháp:

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

Qua tìm hiểu, nghiên cứu về cơ cấu lao động và cách quản lý, sử dụng lao động của công ty cho thấy vẫn còn tình trạng lãng phí lao động, làm cho doanh thu lao bình quân năm 2016 của công ty giảm 21,418,811đ/ng tương ứng 8.45% so với năm 2015. Nhiều khi lực lượng lao động trong danh sách của công ty quá đông, khối lượng công việc nhiều khi là rất ít song công ty vẫn huy động toàn bộ số lao động trong danh sách cho nên việc sử dụng lao động trong trường hợp này là chưa hiệu quả, chưa tận dụng hết khả năng hoàn thành công việc, năng suất lao động còn hạn chế và ngược lại, đôi khi khối lượng công việc tăng đột biến, do khâu bố trí nhân lực không được tốt, trình độ của người lao động không đáp ứng được yêu cầu nên dẫn đến tình trạng thiếu lao động, làm chậm tiến độ thực hiện công việc của công ty.

❖ Nội dung biện pháp:

- Đào tạo, nâng cao chất lượng lao động cho các nhân viên giữ vị trí trọng trách trong các phòng ban, bộ phận chủ chốt, cho họ tham gia học nghiệp vụ quản lý nhà nước, các lớp tiếng anh và tin học chuyên ngành thương mại...
- Đối với cán bộ kỹ thuật, công nhân bậc cao, công nhân kỹ thuật thì công ty nên tổ chức lớp học nghiệp vụ đào tạo tại chỗ. Từ đó các công nhân, cán bộ có tay nghề cao, có kinh nghiệm sẽ kèm cặp các công nhân mới hoặc công nhân có trình độ tay

nghề còn kém. Điều này sẽ tác động đến ý thức tự giác của người lao động, họ sẽ không ngừng học hỏi nâng cao nghiệp vụ tay nghề để đáp ứng yêu cầu của công việc.

❖ Kết quả đạt được:

Khi chưa thực hiện giải pháp thì doanh thu năm 2016 đạt 95,056,347,716 đồng so với năm 2015 doanh thu đạt 88,642,246,636 đồng thì doanh thu đã tăng 7,24% nên dự kiến khi thực hiện giải pháp trên thì trình độ tay nghề người lao động được cải thiện, dự kiến doanh thu tăng 10% so với trước khi thực hiện giải pháp.

Bảng 3.3: Bảng dự tính kết quả sau khi tăng cường nâng cao chất lượng lao động

Stt	Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Số tiền	Tỷ lệ(%)
1	Doanh thu	95,056,347,716	104,561,982,488	9,505,634,772	10
2	Lợi nhuận sau thuế	8,717,043,973	9,588,748,370.30	871,704,397	10
3	NSLĐ bình quân	231,844,750.53	255,029,225.58	23,184,475	10
4	Sức sinh lời lao động	21,261,082.86	23,387,191.15	2,126,108	10

KẾT LUẬN

Qua nghiên cứu đề tài “Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty cổ phần nạo vét đường biển 1, em đã tìm hiểu về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty như sau: Công ty cổ phần nạo vét đường biển 1 là một doanh nghiệp Nhà nước có nhiệm vụ nạo vét, thông lạch các đường sông, đường biển. Nhìn chung trong 2 năm gần đây, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã thu được nhiều thành công. Tổng doanh thu và lợi nhuận của công ty trong năm 2016 có chiều hướng tăng cao vì thế hầu hết các chỉ tiêu đều tăng theo. Đây là dấu hiệu vô cùng khả quan và mang lại hiệu quả cao.

Trong năm qua công ty cũng đã bổ sung thêm nguồn vốn vào kinh doanh nhằm mở rộng quy mô doanh nghiệp mang lại hiệu quả cao. Bên cạnh đó, công ty cũng đã bố trí và sử dụng nguồn lao và nguồn vốn kinh doanh đúng cách và hiệu quả mang lại lợi nhuận cho công ty.

Bên cạnh những thành tựu đạt được, công ty vẫn còn phải đối mặt với nhiều khó khăn, thử thách. Vốn của công ty vẫn còn phụ thuộc rất nhiều vào vốn đi vay, các công trình thi công đôi khi phải dừng thi công vì thiếu vốn. Khoản phải thu tăng chứng tỏ doanh nghiệp vẫn chưa làm tốt công tác thu hồi công nợ, dẫn đến tình trạng bị chiếm dụng vốn.

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. Về tình

hình tài chính: hệ số công nợ chiếm tỷ trọng tương đối cao trong tổng nguồn vốn, sử dụng vốn không hiệu quả.

Vì vậy qua quá trình nghiên cứu, tìm hiểu về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty Nạo vét đường biển I em đã mạnh dạn đưa ra một số giải pháp như: giảm khoản phải thu, mở rộng quy mô sản xuất, nâng cao chất lượng lao động... . 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.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình “Quản trị tài chính doanh nghiệp” Trường Đại học Tài chính. NXB Tài chính năm 2001.
2. Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh” Nhà xuất bản thống kê Hà Nội năm 2001.
3. Giáo trình “Phân tích Báo cáo tài chính” Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân – 2008.
4. Nguyễn Văn Công, Nguyễn Năng Phúc, Trần Quý Liên, 2001, Lập, đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính.
5. Nguyễn Văn Công, Nguyễn Năng Phúc, Trần Quý Liên, 2001, Lập, đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính.
6. Mai Ngọc Cường, 1999, Lịch sử các học thuyết kinh tế, nhà xuất bản thống kê TP. HCM.
7. Bảng cân đối kế toán năm 2015, 2016 – Công ty cổ phần nạo vét đường biển 1.
8. Bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015, 2016 - Công ty cổ phần nạo vét đường biển 1.
9. Mạng Internet.
10. Luận văn của các anh chị khóa trước trường ĐHDL Hải Phòng:
Dương Đình Bách_ QT 1201N
Nguyễn Thị Quỳnh_ QT 1003N
Nguyễn Thị Kim Hương_ QT 1003N