

## LỜI MỞ ĐẦU

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế, là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp. Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là quá trình so sánh giữa chi phí bỏ ra và kết quả thu về với mục đích đã được đặt ra. Do đó việc nghiên cứu và xem xét vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh là một đòi hỏi tất yếu đối với mỗi doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh hiện nay. Việc nâng cao hiệu quả kinh doanh đang là một bài toán khó đòi hỏi mỗi doanh nghiệp đều phải quan tâm đến, đây là một vấn đề có nghĩa quan trọng quyết định đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp đòi hỏi các doanh nghiệp phải có độ nhạy bén, linh hoạt cao trong quá trình kinh doanh của mình.

Qua quá trình thực tập ở Công ty CP vận tải thủy số 4 XN dịch vụ - trực vớt công trình, với những kiến thức đã học được cùng với tầm quan trọng của vấn đề này em đã chọn đề tài: "*Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh ở Xí Nghiệp dịch vụ-trực vớt -công trình công ty cp vận tải thủy số 4*" làm đề tài nghiên cứu của mình.

Nội dung đề tài bao gồm:

**Phần 1:** Cơ sở lí luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh

**Phần 2:** Tổng quan về công ty Cp vận tải Thủy 4- XN dịch vụ –trực vớt- công trình

**Phần 3:** Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty

**Phần 4:** Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho công ty

## PHẦN 1:

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

### 1.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh

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

Trong thời đại ngày nay, hoạt động sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ luôn gắn liền với cuộc sống của con người, công việc sản xuất thuận lợi khi các sản phẩm tạo ra được thị trường chấp nhận tức là đồng ý sử dụng sản phẩm đó. Để được như vậy thì các chủ thể tiến hành sản xuất phải có khả năng kinh doanh và kinh doanh có hiệu quả. Hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là mục tiêu hàng đầu, quyết định sự tồn tại của mỗi doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường doanh nghiệp tự chịu trách nhiệm với công việc sản xuất kinh doanh của mình. Vì vậy nâng cao hiệu quả SXKD là nhiệm vụ chủ đạo của mỗi doanh nghiệp.

Muốn nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, trước hết ta phải hiểu được khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh: bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh vai trò của nó trong phân tích các hoạt động kinh tế nhằm đưa ra các biện pháp thích hợp.

Có một số quan điểm khác nhau khi nói về hiệu quả sản xuất kinh doanh của các nhà kinh tế như:

“Hiệu quả kinh tế của một hiện tượng (hoặc quá trình) kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (nhân lực, tài lực, vật lực, tiền vốn) để đạt được mục tiêu xác định”

“Hiệu quả kinh tế của một nền sản xuất xã hội là mức độ hữu ích của sản phẩm được sản xuất ra, tức là giá trị sử dụng của nó chứ không phải là giá trị.”

“Hiệu quả kinh doanh là mức tăng kết quả kinh doanh trên mỗi lao động hay mức doanh lợi của vốn sản xuất kinh doanh”.

Từ những quan điểm khác nhau trên của các nhà kinh tế, 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 đó trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo ngày càng trở nên quan trọng của tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện các mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kì.*

Như vậy hiệu quả kinh doanh khác với kết quả kinh doanh nhưng giữa chúng có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Và chỉ tiêu “hiệu quả kinh doanh” mới là thước đo quan trọng khi đánh giá về hoạt động của doanh nghiệp.

### **1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh**

Hiệu quả kinh doanh là một đại lượng so sánh: so sánh đầu ra với đầu vào; so sánh giữa cái thu về với nguồn lực đã bỏ ra; so sánh kết quả doanh thu được với chi phí kinh doanh đã bỏ ra...

Bản chất của hiệu quả chính là hiệu quả của lao động xã hội được xác định bằng cách so sánh lượng kết quả hữu ích cuối cùng thu được với hao phí lao động xã hội.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh phải được xem xét một cách toàn diện, cả về mặt thời gian và không gian trong mối quan hệ với hiệu quả chung của toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Hiệu quả đó bao gồm cả hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

- Về mặt thời gian: hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kì, từng kì kinh doanh.
- Về mặt không gian: hiệu quả kinh doanh chỉ có thể coi là đạt toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận mang lại hiệu quả và không làm ảnh hưởng đến hiệu quả chung.
- Về mặt định lượng: Hiệu quả kinh doanh phải được thể hiện ở mối tương quan giữa thu và chi theo hướng tăng thu giảm chi.

### **1.1.3. 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: Việc xem xét và tính toán hiệu quả hoạt động sản xuất không những chỉ cho biết việc sản xuất đạt được ở trình độ nào mà còn cho phép các nhà quản trị tìm ra các nhân tố để đưa ra những các biện pháp thích hợp trên cả hai phương diện tăng kết quả và giảm chi phí kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả. Nó có vai trò rất quan trọng trong việc đánh giá, so sánh, phân tích kinh tế nhằm tìm ra một giải pháp tối ưu nhất để đạt được mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận. Hiệu quả kinh doanh càng cao, doanh nghiệp càng có điều kiện mở rộng quy mô sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, có điều kiện trang bị công nghệ mới...

- Đối với kinh tế xã hội: Doanh nghiệp làm ăn tốt, có hiệu quả, doanh nghiệp sẽ đầu tư nhiều hơn vào quá trình tái sản xuất mở rộng, ngày càng tạo ra nhiều sản phẩm hơn cho xã hội, tạo ra nhiều công ăn việc làm, thúc đẩy kinh tế phát triển. Hơn nữa kinh doanh có lãi sẽ giúp doanh nghiệp có điều kiện để đầu tư nhiều hơn vào chất lượng sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường, có điều kiện hạ giá thành sản phẩm dẫn đến hạ giá bán, tạo mức tiêu thụ mạnh có lợi cho nền kinh tế quốc dân, làm tăng trưởng và phát triển kinh tế.

- Đối với người lao động: Khi doanh nghiệp làm ăn có lãi sẽ tạo điều kiện chăm lo, cải thiện và nâng cao đời sống cho người lao động. Đó là sự thúc đẩy sự hăng say lao động sản xuất, khuyến khích người lao động sáng tạo và gắn bó với tổ chức

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

### **1.2.1. Các nhân tố khách quan**

#### **1.2.1.1 Môi trường pháp lý**

Đó là các quy định của nhà nước về những thủ tục, vấn đề có liên quan đến phạm vi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp khi tham gia vào môi trường kinh doanh cần phải nghiên cứu, tìm hiểu và chấp hành đúng theo những quy định đó. Môi trường pháp lý lành mạnh sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiến hành thuận lợi các hoạt động của mình lại vừa điều chỉnh các hoạt động kinh tế vĩ mô theo hướng chú trọng đến các thành viên khác trong xã hội, quan tâm đến các mục tiêu khác ngoài mục tiêu lợi nhuận.

### **1.2.1.2 Môi trường văn hóa xã hội**

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

### **1.2.1.3 Các chính sách kinh tế của nhà nước**

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

## **1.2.2 Các nhân tố chủ quan**

### **1.2.2.1 Lực lượng lao động trong doanh nghiệp**

Trong quá trình sản xuất kinh doanh lực lượng lao động của doanh nghiệp có thể có những sáng tạo khoa học và có thể áp dụng vào hoạt động sản xuất nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất. Lực lượng lao động tạo ra những sản phẩm (dịch vụ) có kiểu dáng và tính năng mới đáp ứng thị hiếu thị trường làm tăng lượng hàng hoá dịch vụ tiêu thụ được của doanh nghiệp, tăng doanh thu làm cơ sở nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động là nhân tố quan trọng liên quan trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác như vốn, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu nên tác động trực tiếp đến hiệu quả hoạt động SXKD. Ngày nay hàm lượng khoa học kỹ thuật kết tinh trong sản phẩm ngày càng lớn đòi hỏi người

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

### **1.2.2.2 Trình độ công nghệ**

Công nghệ là tất cả những gì dùng để biến đầu vào thành đầu ra

Thành phần cơ bản của công nghệ:

*Phần thiết bị:* Bao gồm mọi phương tiện vật chất như trang thiết bị, máy móc, nguyên liệu, phương tiện...

*Phần con người:* Có thể là người sử dụng, có thể là người chế tạo, cải tiến máy móc...

*Phần thông tin:* Thể hiện dưới dạng lý thuyết, khái niệm, các phương pháp, thông số kỹ thuật...

*Phần tổ chức:* Là bộ phận phối hợp các thành phần còn lại của công nghệ với nhau để đảm bảo sự hoạt động có hiệu quả nhất

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

### **1.2.2.3. Trình độ tổ chức quản lý điều hành**

Cơ cấu tổ chức là sự sắp xếp các phòng ban, các chức vụ trong doanh nghiệp, sự sắp xếp này nếu hợp lý, khoa học, các thế mạnh của từng bộ phận và của từng cá nhân được phát huy tối đa thì hiệu quả công việc là lớn nhất Bộ máy quản trị hợp lý, xây dựng một kế hoạch sản xuất kinh doanh khoa học phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, có sự phân công, phân nhiệm cụ thể giữa các thành viên trong bộ máy quản trị, năng động nhanh nhạy nắm bắt thị trường, tiếp cận thị trường bằng những chiến lược hợp lý, kịp thời nắm bắt thời cơ, yếu tố quan trọng là bộ máy quản trị bao gồm những con người tâm huyết với hoạt động của công ty sẽ đảm bảo cho các hoạt động của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao.

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

#### 1.3.1. Chỉ tiêu về doanh thu

Doanh thu của doanh nghiệp là toàn bộ các khoản thu được do các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đem lại. Doanh thu của doanh nghiệp bao gồm doanh thu từ hoạt động kinh doanh, doanh thu từ hoạt động tài chính và doanh thu từ các hoạt động khác.

*a. Doanh thu từ hoạt động kinh doanh bao gồm:*

- Các khoản tiền thu được do bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ trên thị trường. Đây là bộ phận doanh thu chủ yếu của doanh nghiệp.

- Giá trị các sản phẩm hàng hóa đem biếu tặng, trao đổi hoặc tiêu dùng trong sản xuất nội bộ của doanh nghiệp như: điện sản xuất ra được sử dụng trong các nhà máy điện, xi măng thành phẩm được sử dụng để sửa chữa ở doanh nghiệp sản xuất xi măng ...

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm:

$$DT = \sum S_{ti} * G_i$$

Trong đó:

DT : doanh thu tiêu thụ sản phẩm

$S_{ti}$  : Số lượng sản phẩm loại i tiêu thụ trong kì

$G_i$  : Giá bán đơn vị sản phẩm loại i

*b. Doanh thu từ hoạt động tài chính :*

Là các khoản thu từ hoạt động đầu tư tài chính đem lại bao gồm:

- Từ hoạt động liên doanh, liên kết; lãi cho vay; lãi tiền gửi, tiền hỗ trợ lãi suất của nhà nước cho vay, thu từ hoạt động mua bán chứng khoán.

- Từ hoạt động nhượng bán ngoại tệ, thu nhập về chênh lệch tỉ giá nghiệp vụ ngoại tệ theo quy định của chế độ tài chính

- Tiền cho thuê tài sản đối với doanh nghiệp cho thuê tài sản không phải là hoạt động kinh doanh thường xuyên.

*c. Doanh thu từ hoạt động khác:*

- Thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định
- Thu nhập quà biếu tặng bằng tiền, hiện vật của các tổ chức, cá nhân
- Thu từ các khoản nợ khó đòi nay đòi được
- Các khoản tiền thưởng của khách hàng về việc bán hàng không tính vào doanh thu
- Thu từ năm trước bỏ sót ngoài sổ kế toán, nay phát hiện ra.
- Các khoản thu nhập khác ngoài các khoản trên...

**1.3.2. Chỉ tiêu về chi phí**

a. Khái niệm

Chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là toàn bộ các hao phí về vật chất, lao động và các khoản thuế mà doanh nghiệp phải chi ra để thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh.

b. Nội dung chi phí :

Chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp gồm nhiều khoản khác nhau cả về nội dung, tính chất, công dụng, mục đích...trong từng doanh nghiệp Để thuận lợi cho công tác quản lý và hạch toán cần phải tiến hành phân loại chi phí sản xuất kinh doanh theo các tiêu thức khác nhau nhằm nâng cao tính chi tiết của thông tin chi phí, phục vụ đắc lực cho công tác quản lý, lập kế hoạch đồng thời tạo cơ sở tin cậy cho việc phấn đấu giảm chi phí, nâng cao hiệu quả kinh tế của chi phí

Chi phí hoạt động của doanh nghiệp trong 1 thời kì bao gồm: chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, chi phí hoạt động tài chính, chi phí khác

*Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh:*

- Chi phí nguyên liệu, vật liệu, nhiên liệu, động lực (gọi tắt là chi phí vật tư).
- Chi phí khấu hao tài sản cố định
- Chi phí tiền lương và các khoản có tính chất lương (phụ cấp, tiền ăn ca...)
- Chi phí bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài
- Chi phí bằng tiền khác



*Chi phí hoạt động tài chính*

- Các khoản lỗ từ hoạt động đầu tư tài chính
- Các khoản chi phí của hoạt động tài chính như: hoạt động liên doanh, liên kết, mua bán chứng khoán.
- Các khoản lỗ do thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn
- Các khoản lỗ về chênh lệch tỉ giá ngoại tệ phát sinh thực tế trong kì và chênh lệch tỉ giá do đánh giá lại số dư cuối kì của các khoản phải thu dài hạn và phải trả dài hạn có gốc ngoại tệ
- Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán
- Chi phí đất chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng được xác định là tiêu thụ
- Một số loại thuế đối với sản phẩm dịch vụ thuộc hoạt động tài chính không chịu thuế GTGT,

*Chi phí hoạt động khác*

- Chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định
- Giá trị còn lại của tài sản cố định khi thanh lý, nhượng bán.
- Chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, TSCĐ đem đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác...
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng, tiền bị phạt thuế hoặc truy nộp thuế
- Các khoản chi của năm trước bỏ sót ngoài sổ kế toán, nay phát hiện ra

**1.3.3. Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng chi phí**

Chi phí kinh doanh là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình SXKD, chỉ tiêu lợi nhuận là một chỉ tiêu quan trọng, là điều kiện sống còn của mỗi doanh nghiệp. Để có lợi nhuận công ty cần đầu tư, có chiến lược kinh doanh cụ thể và khả quan phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp trong từng giai đoạn cụ thể. Tức là bỏ ra lượng chi phí nhỏ trong giới hạn để có được mức lợi nhuận tốt nhất.

**a. Hiệu quả sử dụng chi phí**

Chỉ tiêu này thể hiện 1 đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kì thu được bao nhiêu đồng doanh thu. chỉ tiêu này đánh giá khả năng sử dụng các yếu tố đầu vào thông qua kết quả đạt được.

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kì}}{\text{Tổng chi phí trong kì}}$$

Đây là một chỉ tiêu tổng hợp phản ánh hiệu quả của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, trình độ tăng năng suất lao động, nâng cao chất lượng hàng hoá và nâng cao trình độ sử dụng vốn và tổ chức kinh doanh của công ty. Mức doanh lợi càng cao tức là hiệu quả càng cao, khả năng tích lũy càng lớn, lợi ích dành cho người lao động càng nhiều.

**b. Tỉ suất lợi nhuận chi phí**

$$\text{Tỉ suất lợi nhuận chi phí} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận trong kì}}{\text{Tổng chi phí trong kì}}$$

Chỉ tiêu này nói lên rằng 1 đồng chi phí bỏ ra sản xuất kinh doanh thì thu lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

**1.3.4. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh**

Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là hình thái biểu hiện bằng tiền toàn bộ giá trị tài sản cố định, đầu tư dài hạn và tài sản lưu động của doanh nghiệp. vốn kinh doanh hay nguồn vốn hiện có của doanh nghiệp gồm: nhà nước cấp, tự tích lũy, góp vốn liên doanh, cổ phần, vốn chiếm dụng... Vốn này có thể sử dụng vào hoạt động kinh doanh, gửi ngân hàng, cho vay, mua trái phiếu của nhà nước...

Thông qua các chỉ tiêu này thấy được một đồng vốn bỏ vào sản xuất tạo ra được bao nhiêu đồng tổng thu nhập, thu nhập thuần túy. Nó cho ta thấy được hiệu quả kinh tế không chỉ đối với lao động vật hoá mà còn cả lao động sống. Nó còn phản ánh trình độ tổ chức sản xuất và quản lý của ngành cũng như của các doanh nghiệp. Mục tiêu sản xuất của ngành cũng như của doanh nghiệp và toàn xã hội không phải chỉ quan tâm tạo ra nhiều sản phẩm bằng mọi chi phí mà điều quan trọng hơn là sản phẩm được tạo ra trên mỗi đồng vốn bỏ ra nhiều hay ít.

Chỉ tiêu doanh thu, doanh thu thuần, lợi nhuận, tiền vốn là các chỉ tiêu phản ánh trình độ phát triển sản xuất, trình độ sử dụng nguồn vốn vật chất, lao động, tài

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

chính. Khối lượng sản phẩm tạo ra trên từng đồng vốn cũng lớn cũng tạo điều kiện thoả mãn nhu cầu tiêu dùng của nhân dân và mở rộng hơn nữa qui mô sản xuất.

Để tiến hành sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp cần có tài sản bao gồm TSLĐ và đầu tư ngắn hạn, TSCĐ và đầu tư dài hạn. Để hình thành hai loại tài sản này phải có các nguồn vốn tài trợ tương ứng bao gồm nguồn vốn ngắn hạn và nguồn vốn dài hạn. Nguồn vốn dài hạn trừ hết đi đầu tư vào TSCĐ, phần dư của nguồn vốn dài hạn và vốn ngắn hạn đi đầu tư hình thành TSCĐ. Chênh lệch giữa nguồn vốn dài hạn với TSCĐ hay giữa TSLĐ với nguồn vốn ngắn hạn đi gọi là vốn lưu động ròng. Mức độ an toàn của tài sản ngắn hạn phụ thuộc vào mức độ của vốn lưu động ròng xuyên. Phân tích tình hình đảm bảo nguồn vốn cho HĐKD ta cần tính toán so sánh giữa các nguồn với tài sản.

$$\text{VKD} = \text{Tổng nợ phải trả} + \text{vốn chủ sở hữu}$$

$$\text{VKD} = \text{VCD} + \text{VLĐ}$$

### a. Hiệu suất sử dụng vốn

Hiệu suất sử dụng vốn ( $H_v$ ) là tỉ số giữa doanh thu trong kì và tổng số vốn phục vụ sản xuất kinh doanh trong kì.

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

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

### b. Hiệu quả sử dụng vốn

Hiệu quả sử dụng vốn thể hiện qua công thức sau:

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn} = \frac{\text{LNST (LNSTT)}}{\text{Tổng số vốn sản xuất kinh doanh trong kì}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra kinh doanh trong kì thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế hoặc lợi nhuận sau thuế.

### 1.3.4.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là biểu hiện bằng tiền của những tài sản cố định tham gia các quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vốn cố định tham gia các chu kỳ kinh doanh giá trị bị hao mòn và chuyển dịch dần vào từng phần giá trị sản phẩm, chuyển hóa thành vốn lưu động, nguồn vốn cố định của doanh nghiệp có thể do ngân sách cấp, do vốn góp hoặc do doanh nghiệp tự bổ sung.

• **Hiệu suất sử dụng VCD** = Doanh thu thuần /  $\sum$  VCD bình quân

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đơn vị vốn cố định được đầu tư vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đơn vị doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu suất sử dụng vốn cố định càng cao.

• **Hàm lượng VCD** = VCD bình quân / Doanh thu thuần

Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra một đồng doanh thu cần sử dụng bao nhiêu đồng vốn cố định, tài sản cố định. Chỉ tiêu này càng nhỏ chứng tỏ hiệu suất sử dụng vốn, tài sản cố định càng cao.

• **Mức doanh lợi VCD** = LNST / VCD bình quân

Lợi nhuận sau thuế tính ở đây là phần lợi nhuận được tạo ra từ việc trực tiếp sử dụng tài sản cố định, không tính các khoản lãi do hoạt động khác tạo ra như: hoạt động tài chính, góp vốn liên doanh ...

### 1.3.4.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động

**Số vòng quay VLĐ** = doanh thu thuần / VLĐ bình quân

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

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

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho VLĐ quay được một vòng. Thời gian của 1 vòng luân chuyển càng nhỏ thì số vòng luân chuyển càng lớn., Thời gian của 1 vòng quay càng giảm chứng tỏ rằng đã thành công trong việc thúc đẩy tốc độ luân chuyển của vốn. Việc tăng tốc độ luân chuyển của VLĐ sẽ làm giảm

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

nhu cầu về vốn, tăng sản phẩm sản xuất. Từ đó làm cho hiệu quả sản xuất kinh doanh của chi nhánh tăng lên.

### • **Hàm lượng VLD** = VLD bình quân / doanh thu thuần

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

### • **Mức doanh lợi VLD** = LNST/ VLD bình quân

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lợi của vốn lưu động. Nó cho biết mỗi đơn vị TSLĐ có trong kì đem lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng hiệu quả.

### **1.3.5. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động**

#### a. Năng suất lao động

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

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

#### b. Tỉ suất lợi nhuận lao động

$$\text{Tỉ suất lợi nhuận lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kì}}{\text{Số lao động trong kì}}$$

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

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

Các số liệu báo cáo tài chính chưa lột tả được hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp, do vậy các nhà tài chính còn phải dùng các hệ số tài chính đặc trưng để giải thích thêm các mối quan hệ tài chính. Do đó người ta coi các hệ số tài chính

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

là những biểu hiện đặc trưng nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong một thời kì nhất định

Có 4 hệ số tài chính chủ yếu:

- Các hệ số khả năng thanh toán
- Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản
- Các hệ số về hoạt động
- Các hệ số về khả năng sinh lợi

### 1.3.6.1 Chỉ tiêu khả năng thanh toán

Tình hình công nợ và khả năng thanh toán phản ánh rõ nét chất lượng công tác tài chính của doanh nghiệp. Nếu hoạt động tài chính tốt thì sẽ ít công nợ, khả năng thanh toán cao, ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại nếu hoạt động tài chính kém thì sẽ dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau, các khoản công nợ phải thu sẽ dầy d-a kéo dài, đơn vị mất tự chủ trong kinh doanh và không còn khả năng thanh toán nợ đến hạn có khả năng dẫn đến tình trạng phá sản.

Những người quan tâm nhiều tới các hệ số này gồm: Các nhà cung cấp nguyên vật liệu, các nhà đầu tư, các nhà cho vay... Bởi họ rất cần biết khả năng của doanh nghiệp có khả năng chi trả các khoản nợ đến hạn hay không

#### a. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

Là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả. (Nợ dài hạn, nợ ngắn hạn)

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

Nếu hệ số này nhỏ hơn 1 báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, toàn bộ tài sản của doanh nghiệp không đủ để trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

#### b. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn mà doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng với các nợ ngắn hạn.

Tài sản ngắn hạn bao gồm cả tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

Tổng nợ ngắn hạn là những khoản nợ phải trả trong khoảng thời gian từ 12 lại bao gồm: Các khoản vay ngắn hạn, phải trả người bán, thuê và các khoản phải nộp nhà nước, phải trả công nhân viên nợ dài hạn đến hạn trả và các khoản chi trả ngắn hạn khác.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ đến hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này nói lên khả năng chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền để trang trải các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số này càng cao thể hiện khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng tốt ngược lại là biểu hiện khả năng tài chính của doanh nghiệp có những khó khăn.

### c. Hệ số khả năng thanh toán nhanh

Các TSLĐ trước khi đem đi thanh toán cho chủ nợ phải được chuyển đổi thành tiền. Trong TSLĐ thì vật tư hàng hóa (hàng tồn kho) chưa thể chuyển đổi thành tiền ngay nên nó có khả năng thanh toán chậm. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh là thước đo khả năng trả nợ ngay các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp trong kì không dựa vào việc phải bán các loại vật tư hàng hóa

$$\text{Hệ số khả năng toán nhanh} = (\sum \text{TSLĐ} - \text{Hàng tồn kho}) / \sum \text{Nợ ngắn hạn}$$

Hệ số này càng lớn nó thể hiện khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp là tốt. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng thanh toán 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.

### d. Hệ số thanh toán tức thời

Hệ số này phản ánh khả năng thanh toán ngay lập tức của doanh nghiệp bằng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển.

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền} + \text{các khoản tương đương tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

e. Hệ số thanh toán lãi vay

Lãi vay phải trả là khoản phí sử dụng vốn vay mà doanh nghiệp phải có nghĩa vụ trả đúng hạn cho các chủ nợ. Đây là khoản cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp của doanh nghiệp sau khi đã trừ đi chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. Nếu doanh nghiệp kinh doanh không tốt, lãi thấp thì khả năng thanh toán các khoản lãi vay đúng hạn cũng thấp.

Công thức tính:

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

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được số vốn đi vay đã sử dụng tốt tới mức nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả không.

**1.3.6.2. Hệ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản**

Phân tích cơ cấu là kỹ thuật phân tích dùng để xác định khuynh hướng thay đổi của từng khoản mục trong báo cáo tài chính. Đối với báo cáo kết quả kinh doanh, phân tích cơ cấu được thể hiện bằng cách tính và so sánh tỷ trọng của từng khoản mục so với doanh thu qua các năm để thấy được khuynh hướng thay đổi của từng khoản mục. Tương tự trong phân tích cơ cấu bảng cân đối kế toán chúng ta cũng tính toán và so sánh tỷ trọng của từng khoản mục tài sản với tổng tài sản và từng khoản mục của nguồn vốn với tổng nguồn vốn.

Vốn của doanh nghiệp luôn thay đổi về tỉ trọng để đảm bảo kết cấu hợp lý. Nghiên cứu các hệ số này sẽ cung cấp cho các nhà hoạch định chiến lược tài chính cái nhìn tổng quát về sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp

**a. Cơ cấu nguồn vốn**

Đối với nguồn hình thành tài sản cần xem xét tỉ trọng của từng loại chiếm trong tổng số cũng như xu hướng biến động của chúng. Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao trong tổng số vốn thì doanh nghiệp có đủ khả năng tự đảm bảo



## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

về mặt tài chính và mức độ độc lập của doanh nghiệp đối với chủ nợ là cao. Ngược lại nếu công nợ phải trả chiếm chủ yếu trong tổng số vốn thì khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ thấp.

### • **Hệ số nợ :**

Là chỉ tiêu phản ánh trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn vay nợ, hay nói cách khác hệ số nợ thể hiện tỉ lệ nợ phải trả trong tổng nguồn vốn.

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

Hệ số này càng lớn nói lên khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp càng thấp. Doanh nghiệp đang dùng vốn đi vay nhiều.

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

Là chỉ tiêu đo lường sự góp vốn của các chủ sở hữu vào doanh nghiệp, được tính:

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Chỉ tiêu này nói lên khả năng độc lập về vốn của doanh nghiệp, tỷ suất này càng cao càng tốt, ít bị sức ép về các khoản nợ của các khoản nợ phải thanh toán.

Các chủ nợ muốn doanh nghiệp có tỷ suất tự tài trợ càng cao càng tốt, vì như vậy các khoản nợ của họ có khả năng thanh toán đúng hạn hơn

### **b Cơ cấu tài sản**

Đây là một dạng tỷ suất phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu để hình thành tài sản lưu động, còn bao nhiêu để đầu tư vào tài sản cố định

Khi phân tích cơ cấu tài sản, cần xem xét sự biến động của từng khoản mục cụ thể, xem xét tỷ trọng của mỗi loại là cao hay thấp trong tổng tài sản. Qua đó đánh giá tính hợp lý của sự biến đổi từ đó có giải pháp cụ thể.

- **Tỉ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn**

$$\frac{\text{Tỉ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn}}{\text{Tài sản ngắn hạn}} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

- **Tỉ suất đầu tư vào tài sản dài hạn**

$$\frac{\text{Tỉ suất đầu tư vào tài sản dài hạn}}{\text{Tài sản dài hạn}} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

- a. **Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định**

Tỷ số này nói lên số vốn của các chủ sở hữu dùng để trang trải tài sản cố định là bao nhiêu

$$\frac{\text{Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

Giá trị tài sản cố định bao gồm giá trị còn lại tài sản cố định và các khoản đầu tư dài hạn

Tỉ suất này lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính của doanh nghiệp là vững vàng. Ngược lại tỉ suất này nhỏ hơn 1 chứng tỏ một bộ phận tài sản cố định được đầu tư bằng vốn vay, nếu là vay ngắn hạn thì rất nguy hiểm.

### **1.3.6.3. Nhóm chỉ tiêu hoạt động**

Các hệ số này dùng để đo hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào sản xuất kinh doanh dưới các loại tài sản khác nhau:

- **Số vòng quay hàng tồn kho**

Có thể được tính theo 2 cách

$$\text{Số vòng quay HTK} = \text{Doanh thu tiêu thụ} / \text{giá trị tồn kho bình quân}$$

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

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao chứng tỏ việc tổ chức và quản lý dự trữ của doanh nghiệp là tốt doanh nghiệp đã rút ngắn được chu kì sản xuất. Nếu số vòng quay giảm thì biểu hiện vốn của doanh nghiệp bị ứ đọng dẫn đến khó khăn về tài chính.

- **Số ngày một vòng quay hàng tồn kho**

**Số ngày một vòng quay HTK = Thời gian kì phân tích / số vòng quay HTK**

Chỉ tiêu này cho biết hàng tồn kho của doanh nghiệp quay được bao nhiêu vòng trong kì (thường là 1 năm), chỉ tiêu này càng nhỏ tốc độ quay vòng hàng tồn kho càng nhanh.

- **Số vòng quay các khoản phải thu**

**Số vòng quay các khoản phải thu = Doanh thu (thuần) / Các khoản phải thu bình quân**

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, không bị các doanh nghiệp khác chiếm dụng.

- **Kì thu tiền bình quân**

**Kì thu tiền bình quân = 360 / Số vòng quay các khoản phải thu**

Kỳ thu tiền bình quân phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu

Chỉ số này phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu. Kỳ thu tiền bình quân lớn hay nhỏ phụ thuộc vào chính sách tín dụng thương mại của doanh nghiệp và các khoản trả trước.

- **Vòng quay toàn bộ tài sản**

**Vòng quay tổng tài sản = Doanh thu / Giá trị tổng tài sản**

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu suất sử dụng tổng tài sản, một đồng tài sản đem lại bao nhiêu đồng doanh thu.

#### **1.3.6.4. Nhóm chỉ tiêu sinh lời**

Nếu như các nhóm tỷ số trên phản ánh hiệu quả từng hoạt động riêng biệt của doanh nghiệp, thì tỷ số về khả năng sinh lợi phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu năng quản lý doanh nghiệp, nó luôn được các nhà quản lý quan tâm. Là một luận cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra quyết định tài chính trong tương lai.

- **Tỷ suất doanh lợi trên doanh thu**

$$\text{Tỷ suất doanh lợi trên doanh thu} = \frac{\text{LNST (LNST)}}{\text{Doanh thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng doanh thu trong kì của doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận, có thể là lợi nhuận trước thuế hay sau thuế.

- **Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)**

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Phản ánh một đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Đây là chỉ tiêu tổng hợp nhất để đánh giá khả năng sinh lợi của 1 đồng vốn.

- **Doanh lợi vốn chủ sở hữu: (ROE)**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Phản ánh khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu và được các nhà đầu tư đặc biệt quan tâm khi họ quyết định bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp. Tăng mức doanh lợi vốn chủ sở hữu là một mục tiêu quan trọng nhất trong hoạt động tài chính doanh nghiệp

- **Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh} = \frac{\text{LNST (LNST)}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Chỉ tiêu này đo lường mức sinh lợi của đồng vốn, chỉ tiêu này phản ánh khi sử dụng bình quân 1 đồng vốn kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận

#### **1.4. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh**

Phân tích các hoạt động kinh tế là việc chia các hiện tượng, quá trình và các kết quả kinh tế thành nhiều bộ phận cấu thành, trên cơ sở đó bằng các

phương pháp khoa học xác định các nhân tố ảnh hưởng và xu thế ảnh hưởng của từng nhân tố đến quá trình kinh tế.

#### 1.4.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp này được sử dụng trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của từng chỉ tiêu.

Để sử dụng phương pháp này cần xác định các vấn đề cơ bản sau:

- Khi nghiên cứu nhịp độ biến động của tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu, số gốc để so sánh là chỉ tiêu thời kỳ trước.

- Khi nghiên cứu nhịp điệu thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng thời gian một năm thường so sánh với cùng kỳ năm trước.

- Khi đánh giá mức độ biến động so với các chỉ tiêu đã dự kiến, trị số thực tế sẽ so sánh với mục tiêu.

Biến động tuyệt đối:  $\Delta = C_1 - C_0$

Biến động tương đối:  $\Delta = \frac{C_1 - C_0}{C_0} * 100 \%$

Trong đó; C1: Trị số của các chỉ tiêu ở kỳ phân tích

C0: Trị số của các chỉ tiêu ở kỳ gốc

#### 1.4.2. Phương pháp phân tích các hiện tượng và kết quả kinh doanh

Mọi kết quả kinh doanh đều có mối liên hệ mật thiết với nhau giữa các mặt, các bộ phận. Để lượng hóa được các liên hệ đó, phân tích kinh doanh còn phổ biến phương pháp phân tích các hiện tượng và kết quả kinh doanh:

Những mối liên hệ có tính chất đặc trưng giữa các yếu tố trong kinh doanh như: Liên hệ cân đối; liên hệ trực tuyến, liên hệ phi tuyến. Trong đó liên hệ cân đối là sự cân bằng về lượng của các yếu tố như: tổng tài sản, tổng nguồn vốn, nguồn thu và chi...; liên hệ trực tuyến là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu (VD: doanh thu tỉ lệ thuận với lượng bán ra); liên hệ phi tuyến có chiều hướng liên hệ luôn thay đổi, cho nên liên hệ cân đối được sử dụng phổ biến hơn cả

Ngoài ra, các hiện tượng và kết quả kinh doanh còn có thể được chi tiết hóa để phân tích theo những hướng khác nhau, thường là: chi tiết theo các bộ phận cấu thành chỉ tiêu; chi tiết theo thời gian, chi tiết theo địa điểm.

### **1.4.3. Phương pháp thay thế liên hoàn**

Đây là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích khi đã loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác. Phương pháp thay thế liên hoàn được sử dụng khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ ở dạng tích số, thương số, hoặc cả tích số và thương số với chỉ tiêu phân tích.

Kỹ thuật của phương pháp này là thay thế dần số liệu gốc bằng số liệu thực tế của một nhân tố ảnh hưởng nào đó. Nhân tố được thay thế sẽ biểu hiện mức độ ảnh hưởng của nó đến chỉ tiêu phân tích trong khi giả thiết các nhân tố khác không thay đổi.

## **PHẦN 2: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI THỦY 4 XÍ NGHIỆP DỊCH VỤ - TRỰC VỐT - CÔNG TRÌNH**

### **2.1. Giới thiệu khái quát về công ty Vận tải thủy 4**

Tên công ty: Công ty cổ phần vận tải thủy số 4

Tên giao dịch đối ngoại: Watranco N<sup>o</sup> 4 Joint stock company

Tên viết tắt: VIVASO

Trụ sở: Số 436 Hùng Vương- Hồng Bàng- Hải Phòng

Điện thoại: 0313.850454 Fax: 031.850164

#### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển công ty**

Công ty vận tải thủy số 4 được thành lập ngày 28/2/1982 theo quyết định số 2163/QĐ của bộ trưởng bộ GTVT. Trước đó là công ty vận tải đường sông số 4 được tách ra từ Xí nghiệp Vận tải sông Bạch Đằng trực thuộc liên hiệp các xí nghiệp đường sông.

Theo quyết định số 1354/QĐ-TCCB-LD ngày 5/7/1993 của bộ trưởng bộ GTVT về việc thành lập lại Doanh nghiệp nhà nước Công ty vận tải Thủy số 4 – trực thuộc cục đường sông Việt Nam.

Thực hiện chủ trương của Đảng và Nhà nước về cổ phần hóa doanh nghiệp, ngày 6/4/2005 Bộ Giao Thông Vận Tải có quyết định 926/QĐ chuyển công ty thành **Công ty cổ phần vận tải thủy số 4**

Sự phát triển của công ty được chia thành 3 giai đoạn

Giai đoạn : 1983- 1988

Giai đoạn này công ty mới đi vào hoạt động còn gặp nhiều khó khăn. Nhưng chỉ trong giai đoạn ngắn công ty nhanh chóng ổn định tổ chức sản xuất, đầu tư khôi phục phát triển đội tàu và xây dựng kết cấu hạ tầng phục vụ sửa chữa. Hàng năm, công ty đã thực hiện hoàn thành vượt mức kế hoạch nhà nước giao cho trước thời hạn từ 1-2 tháng với sản lượng vận tải trung bình đạt 1.2 triệu tấn hàng và 150 triệu tấn/km/năm. Năm 1985 công ty đã được Nhà nước tặng huân chương lao động hạng ba.

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

### Giai đoạn : 1989-2002

Thời kì đầu giai đoạn này tình hình đất nước có nhiều biến động, thị trường vận tải nội địa chịu sự cạnh tranh hết sức gay gắt của các thành phần kinh tế, lượng hàng vận tải giảm mạnh, giá cước giảm. Để đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, công ty đã thành lập Xí nghiệp dịch vụ -trực vớt- công trình và đầu tư, trang bị cầu nổi

### Giai đoạn:2003- đến nay

Trong giai đoạn này, công ty có bước thay đổi quan trọng, thực hiện chủ trương của nhà nước về cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước 10/2005, công ty hoạt động theo mô hình công ty cổ phần Nhà nước. Cơ sở vật chất chủ yếu gồm 35 đầu máy và 35000 TPT, Hệ thống nhà xưởng, cầu tàu kho bãi và văn phòng làm việc với tổng diện tích trên 65.000m<sup>2</sup>.

## **2.2. Chức năng nhiệm vụ của công ty**

### **2.2.1. Chức năng**

Công ty vận tải thủy số 4 là doanh nghiệp kinh doanh nhiều ngành nghề khác nhau như:

- Vận tải đường sông, đường biển trong và ngoài nước
- Sửa chữa và đóng mới phương tiện vận tải đường sông
- Khai thác, kinh doanh vật liệu xây dựng, san lấp mặt bằng.
- Lắp đặt cấu kiện bê tông kết cấu cốt thép bằng cần cầu nổi, trực vớt và thanh thải chướng ngại vật trên sông.
- Sản xuất và cung ứng vật tư hàng hóa, hóa chất, máy móc, thiết bị, phụ tùng, nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất GTVT, xây dựng và tiêu dùng kinh doanh vật liệu xây dựng, thiết bị đồ dùng nội ngoại thất. Gia công lắp đặt công trình điện nước, các kết cấu thép, khung nhôm kính và vật liệu chất liệu cao khác.
- Dịch vụ bảo dưỡng, sửa chữa xe có động cơ, hỗ trợ vận tải
- Tái chế phế liệu, phế thải kim loại

### **2.2.2. Nhiệm vụ**

Công ty có nhiệm vụ tổ chức bộ máy, tổ chức sản xuất kinh doanh nhằm khai thác hết tiềm năng của xí nghiệp



Đảm bảo công ăn việc làm và thu nhập cho người lao động. Không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ để đáp ứng theo yêu cầu của khách hàng. Kinh doanh có hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao. Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với ngân sách nhà nước, BHXH, chịu trách nhiệm với cấp trên về kết quả kinh doanh của mình, góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

## **2.3. Cơ cấu tổ chức**

### **2.3.1. Sơ đồ bộ máy tổ chức quản lý**

Bộ máy quản lý của công ty được tổ chức theo cơ cấu trực tuyến chức năng. Công ty gồm 7 phòng và 4 xí nghiệp thành viên dưới xí nghiệp là các ban và các đội sản xuất. Tất cả các bộ phận đều nằm dưới sự chỉ đạo trực tiếp của giám đốc. Các phòng, Ban giám đốc trực tiếp lãnh đạo các phòng ban và các xí nghiệp

- Phòng tài chính kế toán
- Phòng tổ chức, hành chính
- Phòng kỹ thuật
- Phòng điều động phương tiện vận tải
- Phòng quản lý phương tiện
- Xí nghiệp sửa chữa Hùng Vương
- Xí nghiệp sửa chữa tàu 81
- Xí nghiệp sửa chữa tàu 200
- Xí nghiệp dịch vụ - trực vớt- công trình

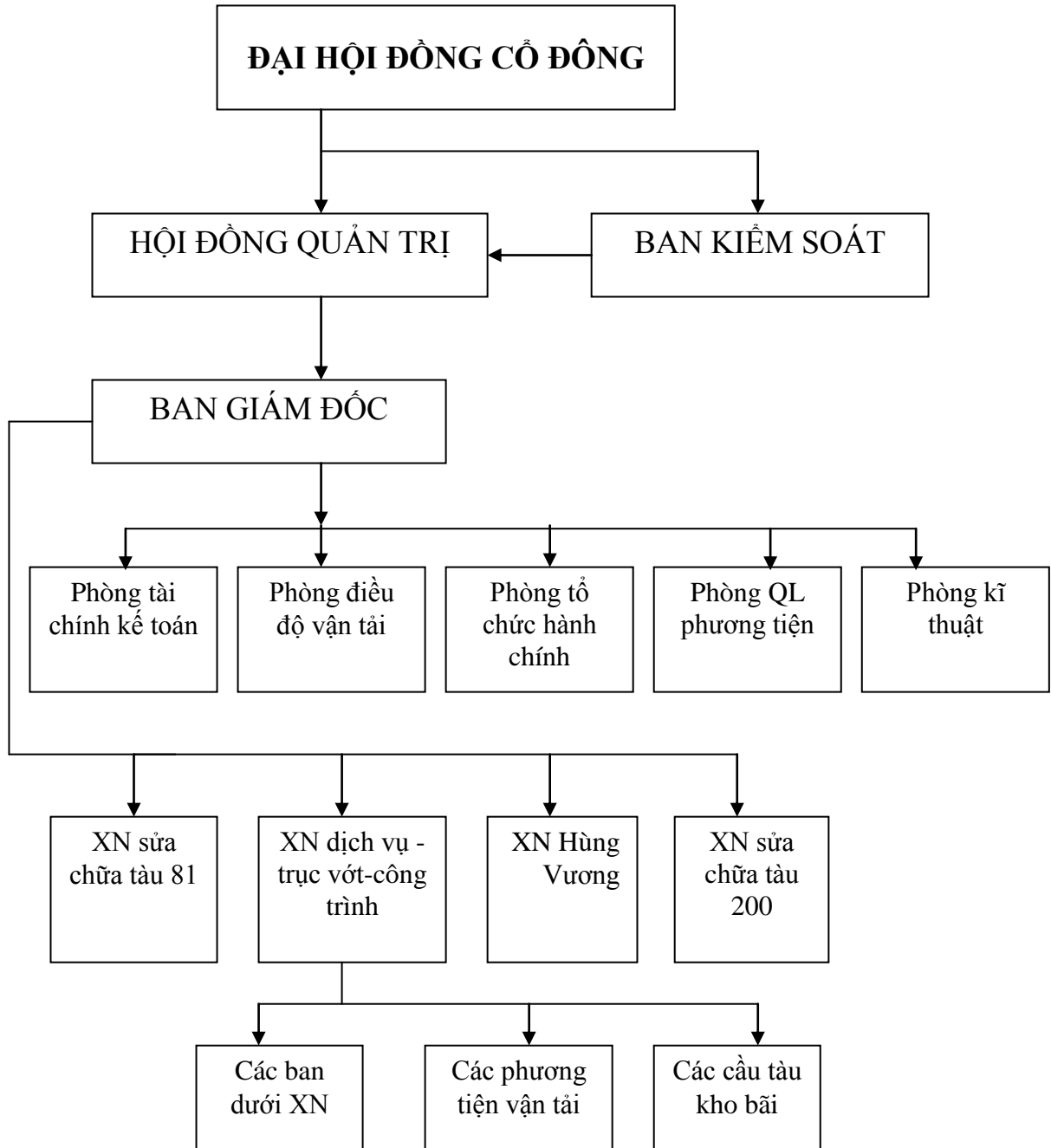
Xí nghiệp dịch vụ - trực vớt- công trình là xí nghiệp thành viên của công ty cổ phần vận tải thủy số 4. Được thành lập ngày 16/5/1989 theo quyết định 650 Tổng công ty vận tải đường sông miền Bắc nay là Tổng công ty vận tải thủy. chi nhánh là đơn vị sản xuất kinh doanh hạch toán phụ thuộc, có tư cách pháp nhân theo sự ủy quyền của Giám đốc công ty và được mở tài khoản để giao dịch tại ngân hàng, có con dấu riêng.

Địa chỉ: 440 Hùng vương- Hồng Bàng- Hải phòng

Điện thoại: 0313.850672

Fax: 0313.798108

Sơ đồ cơ cấu tổ chức công ty



*(Phòng tổ chức hành chính công ty)*

### **2.3.2. Chức năng, nhiệm vụ các phòng ban**

#### **Đại hội đồng cổ đông**

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của công ty. Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả các cổ đông sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết của công ty hoặc người được cổ đông ủy quyền. Đại hội đồng cổ đông có các quyền và nghĩa vụ:

- Thông qua định hướng phát triển của công ty
- Quyết định mức cổ tức hàng năm của từng loại cổ phần do Hội đồng quản trị công ty đề nghị.
- Quyết định việc chia, tách, hợp nhất, giải thể, tuyên bố phá sản, thanh lý tài sản trong trường hợp giải thể, phá sản công ty
- Quyết định sửa đổi, bổ sung điều lệ, tăng giảm vốn điều lệ theo quy định của pháp luật và điều lệ công ty.
- Quyết định mua, bán tài sản cố định, đầu tư xây dựng cơ bản, đầu tư tài chính có giá trị bằng hoặc lớn hơn 70% vốn chủ sở hữu được ghi trong sổ kế toán của công ty tại thời điểm quyết định.
- Quyết định mua lại trên 10% tổng số cổ phần đã bán của từng loại.
- Quyết định việc bán niêm yết hoặc đăng kí giao dịch cổ phiếu của công ty trên thị trường chứng khoán.
- Xem xét, xử lý các vi phạm của hội đồng quản trị và ban kiểm soát gây thiệt hại cho công ty và cổ đông của công ty
- Thông qua báo cáo tài chính tổng hợp hàng năm, phương án phân phối lợi nhuận của công ty do hội đồng quản trị đề nghị.
- Nghe và chất vấn báo cáo của hội đồng quản trị, giám đốc, ban kiểm soát về tình hình hoạt động kinh doanh của công ty.
- Quy định mức thù lao của các thành viên hội đồng quản trị, ban kiểm soát và tiền lương của các thành viên hội đồng quản trị chuyên trách (nếu có)

### **Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị có nhiệm kỳ 5 năm gồm 5 thành viên. Hội đồng quản trị toàn quyền nhân danh công ty quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty phù hợp với pháp luật, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của đại hội đồng cổ đông.

### **Ban giám đốc công ty**

Ban giám đốc gồm giám đốc và phó giám đốc có nhiệm vụ chỉ đạo trực tiếp và chịu trách nhiệm chung về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

*Giám đốc:* Là người đại diện thao pháp luật của công ty trong mọi giao dịch do hội đồng quản trị bổ nhiệm, một mặt là người quản lý điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

*Phó giám đốc:* giúp giám đốc điều hành toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh trong công ty. Tham mưu cho giám đốc trong việc bố trí nhân sự phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của công ty, đề xuất các chiến lược kinh doanh với giám đốc như: Chiến lược thị trường, chiến lược tiêu thụ sản phẩm và quản lý khách hàng, và được ủy quyền giao nhiệm vụ khi giám đốc đi vắng

### **Phòng tổ chức - hành chính**

Phòng này có trách nhiệm thực hiện các chỉ tiêu kinh tế được giao hàng năm, thông qua các phương án kinh doanh đã được phê duyệt. Đồng thời, tham gia vào việc ký kết hợp đồng và thực hiện hợp đồng thương mại với các thương nhân trong và ngoài nước thuộc phương án kinh doanh đã được công ty phê duyệt

### **Phòng kế toán tài chính**

Có chức năng tổ chức, quản lý và hướng dẫn thực hiện nghiệp vụ tài chính kế toán trong toàn công ty. Giám sát các hoạt động tài chính diễn ra trong các đơn vị trạm, cửa hàng, phòng kinh doanh. Ban lãnh đạo các loại hình bán buôn, bán lẻ, bán đại lý mà giám đốc đã duyệt

### **Phòng quản lí phương tiện**

Lên kế hoạch cho các phương tiện vận tải, các chuyến chuyên chở hàng hóa, giám sát, quản lí theo dõi các thiết bị máy móc, các phương tiện trực vớt...

### **Phòng kĩ thuật:**

- Theo dõi tình hình sản xuất của công ty bảo đảm yêu cầu kĩ thuật đề ra.
- Kiểm tra các mặt hàng mà công ty thực hiện hoạt động xuất nhập khẩu.
- Xem xét, chịu trách nhiệm về kĩ thuật máy móc thiết bị

Phòng điều độ vận tải

Tổ chức, sắp xếp các phương tiện vận tải trong từng chuyến

Điều độ các phương tiện cho phù hợp với trọng tải, mặt hàng, phạm vi cần chuyên chở.

Lên lịch trình cụ thể cho các phương tiện

### **Chi nhánh xí nghiệp**

Bao gồm: giám đốc xí nghiệp, và các ban

Giám đốc xí nghiệp:

Chịu trách nhiệm trước giám đốc công ty về mọi mặt sản xuất kinh doanh, tổ chức bộ máy quản lí tài sản, tiền vốn. Chỉ đạo điều hành toàn diện hoạt động sản xuất kinh doanh và các mặt công tác khác trong chi nhánh theo điều lệ tổ chức hoạt động, quy chế điều hành công ty và chi nhánh

*Ban kinh doanh tổng hợp*

Tham mưu giúp giám đốc xí nghiệp về sản xuất kinh doanh: Triển khai công tác an toàn lao động, dân quân tự vệ và các công tác khác. theo dõi thực hiện các hợp đồng kinh tế, hợp đồng dân sự, tổ chức tìm kiếm dịch vụ

Thực hiện một số mặt công tác theo sự phân công của lãnh đạo chi nhánh

*Ban sản xuất vật tư:*

Quản lý vật tư, kỹ thuật thiết bị và tài sản. Lập kế hoạch sửa chữa các phương tiện. Tham mưu cho giám đốc chi nhánh lên kế hoạch dự trù mua sắm. Tổ chức sản xuất kinh doanh.

*Ban tài chính – kế hoạch:*

Thực hiện các nghiệp vụ kế toán phát sinh, các chế độ hạch toán kế toán theo đúng luật kế toán thanh toán. Theo dõi công nợ và kết hợp với các ban thu hồi công nợ của các đơn vị.

## **2.4. Đánh giá chung kết quả sản xuất kinh doanh của công ty**

### **2.4.1. Năng lực sản xuất và đặc điểm máy móc**

Một trong những yếu tố đảm bảo sự thành công của công ty đó chính là công ty không ngừng trang bị xây dựng các cơ sở vật chất, các trang thiết bị hiện đại phục vụ quy trình sản xuất kinh doanh.

Công ty đã xây dựng một hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại bao gồm: 2654 tấn ph-ong tiện vận tải thủy bộ với 4 tàu đi biển, 1 cần cẩu nổi 2 tàu đẩy, 2 tàu tự hành, 6 sà lan đ-ờng sông. Hệ thống gồm 3 nhà kho chuyên chứa vật liệu, máy móc cần thiết để cung cấp dịch vụ, 1 kho chứa xi măng:

Tất cả các con tàu của công ty đều được trang bị các dụng cụ an toàn lao động, phao cứu sinh khi gặp rủi ro, đạt tiêu chuẩn theo yêu cầu khi chuyên chở hàng hóa.

Năm 2006 chỉ với 3 nhà kho với diện tích 4000m<sup>3</sup>. Đến năm 2008 đã tăng lên 4 nhà kho với diện tích 6000m<sup>3</sup>

**Bảng 1: Năng lực vận tải của công ty đủ đạt cơ số vận chuyển trên 25000 tấn/năm. Cụ thể:**

Số tt	Thời gian sử dụng (năm)	Các phương tiện	Trọng tải (tấn /piện)
<b>I</b>		<b>TÀU TỰ HÀNH</b>	
1	16	B Cầu	400
2	19	Tàu tự hành TH06	234
3	16	Tàu tự hành Th07	300
<b>II</b>		<b>SÀ LAN</b>	
1	13	Sà lan công trình 02	300
2	13	Sà lan công trình 01	350
3	12	Sà lan chở hàng trên boong nổi 211	200
4	12	Sà lan SĐ 205	200
5	9	Sà lan SĐ 209	200
6	9	Sà lan SĐ 214	200
<b>III</b>		<b>TÀU ĐẨY</b>	
1	13	Tàu đẩy TĐ 06	135 Cv
2	13	Tàu đẩy TĐ 41	135 CV
3	13	Tàu đẩy TĐ 39	135 CV

*(Ban kinh tế vận tải)*

#### **2.4.2. Tỷ trọng doanh thu các lĩnh vực**

Xí nghiệp với các ngành nghề kinh doanh như: dịch vụ vận tải, dịch vụ trực vớt, cầu tàu kho bãi. Trong những năm gần đây công ty không ngừng đa dạng hóa các dịch vụ, tăng doanh thu

Những năm gần đây công ty không ngừng nâng cao chất lượng các dịch vụ cung cấp. Đó là sự an toàn khi bốc dỡ, chính xác về thời gian chuyên chở hàng hóa, uy tín trong các hợp đồng, và sự điều hành phương tiện hợp lý. Điều đó đã làm cho sản lượng khai thác tăng làm tăng doanh thu. Lợi nhuận của công ty tăng tỷ lệ quay vòng vốn cao.

Ta có thể thấy qua bảng sau:

**Bảng 2: Bảng doanh thu tại xí nghiệp**

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch(%)
Vận tải	2,103,762,000	2,081,113,666	-1.1%
Trục vót	420,000,000	517,591,000	23.2%
Sửa chữa đột xuất	731,199,000	619,640,000	-15.3%
Cầu tàu kho bãi	441,422,700	702,271,000	59.1%
Dịch vụ	3,250,961,000	5,570,213,000	71.3%
Tổng	6,947,344,700	9,490,828,666	36.6%

*(Ban kinh doanh tổng hợp xí nghiệp trực vót công trình)*

*Nhận xét:*

Chiếm tỉ trọng doanh thu lớn nhất trong tổng doanh thu các ngành nghề kinh doanh của chi nhánh công ty xí nghiệp dịch vụ trực vót công trình là hoạt động dịch vụ. Đây là hoạt động có đóng góp lớn cho hiệu quả chung của công ty, tiếp sau đó là hoạt động vận tải cũng chiếm tỉ trọng lớn trong tổng doanh thu.

Tổng doanh thu năm 2008 tăng hơn năm 2007 là 2.543.483.966 đồng (tăng 36.61 %). Các bộ phận dịch vụ có sự tăng giảm khác nhau so với năm trước. Trong đó cụ thể ở lĩnh vực vận tải giảm 42.648.000 đồng (giảm 2 %). Trục vót tăng 97.591.000 đồng (tăng 23.3%), cầu tàu kho bãi tăng 260.899.000 đồng (tăng 59%). Sửa chữa giảm nhiều nhất 131.360.000 đồng (giảm 17.5%). dịch vụ tăng nhiều nhất 2.359.252.000 đồng (tăng 73.4%)

**Năm 2008:** (Đánh giá kết quả thực hiện theo ngành)

• **Đối với hoạt động dịch vụ:** là hoạt động chủ yếu tạo doanh thu lớn nhất cho công ty. Ngay từ những ngày đầu đi vào hoạt động công ty đã xác định lĩnh vực dịch vụ là nhiệm vụ trọng tâm và đã được đầu tư phát triển trong suốt quá trình hoạt động của công ty. Công ty đã không ngừng đa dạng các hoạt động dịch vụ



## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

như: Dịch vụ bảo dưỡng, đóng mới và sửa chữa tàu thuyền, hỗ trợ vận tải, san lấp mặt bằng. Với sự chủ động sáng tạo mạnh dạn đầu tư, nâng cấp máy móc, nâng cao chất lượng dịch vụ đáp ứng nhu cầu khách hàng nên đã tăng doanh thu. Doanh thu đạt 5.570.213.000 đồng chiếm 58,6 % doanh thu toàn công ty.

- **Đối với hoạt động vận tải:** Đây là hoạt động truyền thống của công ty. Là lĩnh vực tạo ra doanh thu lớn thứ 2 sau hoạt động dịch vụ. Những năm gần đây do sự biến động của giá xăng dầu, cùng với sự xuất hiện của nhiều công ty khác hoạt động cùng lĩnh vực, điều đó là một khó khăn với công ty cần khắc phục. Doanh thu đạt 2.081.113.666 đồng chiếm tỷ trọng 22% doanh thu toàn công ty.

- **Đối với hoạt động sửa chữa đột xuất:** các thiết bị máy móc, phương tiện vận tải. Hoạt động này chủ yếu phục vụ nhu cầu của công ty và các phương tiện gần địa bàn hoạt động tại Hải phòng, duy tu bảo dưỡng tạo ra một lượng công việc rất lớn cho bộ phận này. Hoạt động của bộ phận này đã giảm được một lượng chi phí rất lớn so với việc công ty mang thực hiện bên ngoài. Bộ phận này của công ty cũng rất được chú trọng đầu tư nâng cấp và mua mới thiết bị sửa chữa, tiến hành cho công nhân viên học tập tiếp thu tiến bộ khoa học kỹ thuật, nâng cao tay nghề. Doanh thu sửa chữa hàng năm là gần 700 triệu

- **Đối với hoạt động cầu tàu kho bãi và trực vớt:** Năm 2008, công ty có 3 nhà kho, 1 nhà để máy bơm cao áp. Là lĩnh vực kinh doanh nhằm đảm bảo và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh và tạo việc làm cho người lao động giúp cho công ty có khả năng đứng vững trên thị trường cạnh tranh. Làm tăng doanh thu bằng việc tận dụng lợi thế sẵn có của công ty, đó là diện tích mặt bằng lớn. Doanh thu gần 1.5 tỷ đồng. chiếm gần 19% tổng doanh thu.

## 2.5. Khái quát tình hình tài chính của công ty

### BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Đơn vị tính: VNĐ

<b>TÀI SẢN</b>	<b>31/12/2007</b>	<b>31/12/2008</b>
1	2	3
<b>A-TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>1,830,319,123</b>	<b>1,021,146,638</b>
<b>I.Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>58,673,915</b>	<b>72,181,563</b>
1.Tiền	58,673,915	72,181,563
2.Các khoản tương đương tiền		
<b>II.Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>		
<b>III.Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>295,086,535</b>	<b>886,013,376</b>
1.Phải thu khách hàng	218,210,122	880,810,963
2.Phải thu nội bộ ngắn hạn		
3.Các khoản phải thu khác	76,876,413	5,202,413
4.Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi		
<b>IV.Hàng tồn kho</b>	<b>1,374,565,929</b>	<b>11,019,232</b>
1.Hàng tồn kho	1,374,565,929	11,019,232
2.Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		
<b>V.Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>101,992,744</b>	<b>51,932,467</b>
1.Chi phí trả trước ngắn hạn	101,992,744	51,932,467
2.Thuế GTGT được khấu trừ		
3.Thuế và các khoản phải thu Nhà nước		
4.Tài sản ngắn hạn khác		
<b>B- TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>3,279,393,795</b>	<b>2,485,277,800</b>
<b>I.Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>866,984,663</b>	<b>219,016,000</b>
1.Phải thu dài hạn khách hàng	866,984,663	219,016,000
2.Phải thu nội bộ dài hạn		
3.Phải thu dài hạn khác		
4.Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi		

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình***

<b>II.Tài sản cố định</b>	2,412,409,132	2,266,261,800
1. Tài sản cố định hữu hình	2,412,409,132	2,266,261,800
Nguyên giá	7,085,586,628	7,304,946,628
Giá trị hao mòn lũy kế	4,673,177,496	5,038,684,828
2.Tài sản cố định thuê tài chính		
3.Tài sản cố định vô hình		
4.Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	1,162,071,198	
<b>III.Bất động sản đầu tư</b>		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế		
<b>IV .Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>		
1.Đầu tư vào công ty con		
2.Đầu tư vào công ty liên doanh ,liên kết		
3.Đầu tư dài hạn khác		
<b>V.Tài sản đầu tư dài hạn khác</b>		
1.Chi phí trả trước dài hạn		
2.Tài sản dài hạn khác		
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>5,109,712,918</b>	<b>3,506,424,438</b>
<b>NGUỒN VỐN</b>		
<b>A-NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>2,531,107,393</b>	<b>1,144,212,102</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>2,329,107,393</b>	<b>1,027,212,102</b>
1.Vay và nợ ngắn hạn		
2.Phải trả người bán	424,392,721	52,287,952
3.Người mua trả tiền trước	883,120,000	9,116,000
4.Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước		
5.Phải trả người lao động	172,039,092	98,004,545
6.Chi phí phải trả		
7.Phải trả nội bộ	810,500,903	855,050,339
8.Phải trả theo tiến độ kế hoạch h đồng xây dựng		
9.Các khoản phải trả phải nộp khác	39,054,677	12,753,266
10.dự phòng phải trả ngắn hạn		

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình***

<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>202,000,000</b>	<b>117,000,000</b>
1. Phải trả dài hạn người bán		
2. Phải trả dài hạn nội bộ		
3. Phải trả dài hạn khác		
4. Vay và nợ dài hạn	202,000,000	117,000,000
5. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		
6. Dự phòng phải trả dài hạn		
<b>B-VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>2,578,605,525</b>	<b>2,362,212,336</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>2,578,605,525</b>	<b>2,362,212,336</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	2,508,359,668	2,362,212,336
2. Thặng dư vốn cổ phần		
3. Vốn khác của chủ sở hữu		
4. Cổ phiếu ngân quỹ		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
6. Chênh lệch tỉ giá hối đoái		
7. Quỹ đầu tư phát triển		
8. Quỹ dự phòng tài chính		
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu		
10. Lợi nhuận chưa phân phối	70,245,857	
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB		
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>		
1. Quỹ khen thưởng phúc lợi		
2. Nguồn kinh phí		
3. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản		
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>5,109,712,918</b>	<b>3,506,424,438</b>

*(Phòng kế toán tài chính công ty)*

**BẢNG KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

Đơn vị tính: VNĐ

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	Tỉ lệ(%)
1	Doanh thu bán hàng và cc dịch vụ	6,947,344,700	9,490,828,666	2,543,483,966	37%
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-		
3	Doanh thu thuần HH và cung cấp dv	6,947,344,700	9,490,828,666	2,543,483,966	37%
4	Giá vốn hàng bán	6,168,119,590	8,733,054,495	2,564,934,905	42%
5	LN gộp về bán hàng và cc dịch vụ	779,225,110	757,774,171	-21,450,939	-3%
6	Doanh thu hđộng tài chính	868,122	1,959,350	1,091,228	126%
7	Chi phí tài chính	33,204,624	53,908,000	20,703,376	62%
	Trong đó:CP lãi vay	33,204,624	53,908,000	20,703,376	62%
8	Chi phí bán hàng	-	-		
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	738,689,934	769,695,373	31,005,439	4%
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động SXKD	8,198,674	-63,869,852	-72,068,526	-879%
11	Thu nhập khác	62,047,189	144,182,500	82,135,311	132%
12	Chi phí khác	-	-		
13	Lợi nhuận khác	62,047,189	144,182,500	82,135,311	132%
14	Tổng lợi nhuận trước thuế	70,632,857	80,312,648	9,679,791	14%

(Phòng tài chính kế toán công ty)

**A: Phần tài sản**

Qua bảng trên ta thấy tổng tài sản hiện có của công ty đang quản lý và sử dụng tại thời điểm 31/12/2008 là 3.506.424.438 đồng

Tổng tài sản cuối năm 2008 so với cuối năm 2007 đã giảm 1.603.288.480 VNĐ tương ứng với tỉ lệ 31.37 % . Điều này chứng tỏ quy mô vốn của công ty đã bị thu hẹp. Do ảnh hưởng của các yếu tố sau

Trong đó tài sản ngắn hạn 1.021.146.638 đồng. (chiếm 29.1%) trong tổng tài sản. Còn lại tài sản dài hạn là 2.485.277.800đ (chiếm 70.87%.)

Về cơ cấu tỉ trọng của tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn cũng có sự biến đổi qua 2 năm.

Năm 2007 tài sản ngắn hạn chiếm 35.82%, tài sản dài hạn là 64.18% trong tổng tài sản nhưng đến năm 2008 cơ cấu đó là 29.12% và 70.78%.

Từ năm 2007 đến năm 2008 tài sản của công ty cũng có sự thay đổi trong cơ cấu.

Tổng tài sản dài hạn 2008 so với năm 2007 giảm 794.115.955 VNĐ tương ứng với tỉ lệ giảm 24.12 %.

Tài sản dài hạn giảm chủ yếu do phải thu dài hạn giảm mạnh giảm 647.968.633 đồng tương ứng với tỉ lệ giảm (74.7%), tài sản cố định cũng giảm 146.147.332 đồng (giảm 6.06%). Công ty không đầu tư thêm cơ sở vật chất trong năm 2008 làm quy mô sản xuất giảm

Tổng tài sản ngắn hạn năm 2007 so với 2008 cũng giảm mạnh là 809.172.485 đồng tương ứng với tỉ lệ hạ là 44.2%. Tài sản ngắn hạn giảm là do :

Hàng tồn kho giảm tới 99%. Năm 2007 từ 1.374.565.929 đồng đến năm 2008 chỉ còn 11.019.232 đồng.

Tiền và các khoản tương đương tiền tăng 13.507.648 VNĐ (tăng 23.02 %) chứng tỏ khả năng thanh toán nhanh của công ty cao, tuy nhiên tiền và các khoản tương đương tiền giảm vẫn tốt hơn vì tiền tồn quỹ nhiều sẽ làm ứ đọng khâu sản xuất làm cho hiệu quả sử dụng vốn thấp .

Các khoản phải thu (phải thu khác hàng, phải thu khác) tăng 200% từ 295.086.535 đồng lên 866.013.376 đồng .Như vậy là các khoản phải thu tăng rất

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

cao và chiếm tỉ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn, làm giảm lượng tiền mặt công ty cần có biện pháp thu nợ kịp thời để tránh ứ đọng vốn làm giảm khả năng sử dụng vốn.

### **B: Phần nguồn vốn**

Năm 2007 nợ phải trả chiếm 49.54 % và vốn chủ sở hữu chiếm 50.46 tổng nguồn vốn. Đến năm 2008 tỉ lệ này có sự thay đổi nợ phải trả giảm chỉ còn 32.63 % và vốn chủ sở hữu tăng lên 67.37%. Đây là công ty có chu kì sản xuất dài, vòng quay của vốn chậm lên cơ cấu vốn nghiêng về vốn chủ sở hữu. (chiếm gần 70% tỉ trọng vốn)

Để đảm bảo lượng vốn kinh doanh công ty đã phải liên tục huy động vốn bằng các khoản vay ngắn hạn. Do đó nợ ngắn hạn của công ty là 1.027.212.102 đ (89,77%) chiếm một tỉ trọng lớn trong nguồn vốn vay của công ty.

Nhìn vào bảng cơ cấu nguồn vốn của công ty ta thấy ngay là tổng nguồn vốn của công ty đã giảm đi đáng kể. So sánh tổng nguồn vốn của công ty tại thời điểm 31/12/2007 với tại thời điểm 31/12/2008 ta sẽ thấy điều đó.

Nếu như tại thời điểm 31/12/2007 nguồn vốn của công ty là 5.109.712.918 đ thì đến 31/12/2008 chỉ còn 3.506.424.438 đ giảm đi 1.603.288.480 đ hay giảm 31.37% Điều này cho thấy việc huy động vốn của công ty chưa được tốt , cả vốn vay và vốn chủ sở hữu đều giảm.

Đặc điểm thứ hai dễ nhận thấy là sự giảm đi về vốn của công ty giảm chủ yếu là vốn vay.

Theo tài liệu trên tại thời điểm 31/12/2007 Nợ ngắn hạn của công ty là 2.329.107.393 đồng thì đến 31/12/2008 nợ ngắn hạn của công ty là 1.027.212.102 đồng giảm 1.301.895.291 đồng tương ứng giảm 55.89%, vay dài hạn cũng giảm 42%. Điều này là kéo theo tổng nguồn vốn đi vay đã giảm 54.89%...Nguồn vốn chủ sở hữu cũng giảm 216.393.189 vnd, giảm 8.39%

### **C: Kết quả hoạt động kinh doanh**

Qua bảng phân tích hoạt động kinh doanh của 2 năm trên cho ta thấy tổng lợi nhuận trước thuế của công ty năm 2008 tăng 10,066,785 VND tương ứng với tỉ lệ 14,33%.

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vót - công trình

Năm 2008 so với năm 2007 tổng doanh thu tăng 2,543,483,966 VND Tương ứng với tỉ lệ 36,61%. Theo đà phát triển của hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty trong năm 2007. Tiếp theo doanh thu năm 2008 đã tăng lên là 9,490,828,666 VND so với 2007 chỉ là 6,947,344,700 VND.

So sánh giữa 2 năm ta thấy chi phí quản lí doanh nghiệp tăng 31,005,439 VND tương ứng với 4.2 % .Như vậy công ty đã tăng thêm chi phí quản lí doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả quản lí. Tuy nhiên ta thấy tốc độ tăng của chi phí nhỏ hơn tốc độ tăng của doanh thu điều đó làm cho hiệu quả kinh doanh của công ty vẫn tăng lên một cách rõ rệt.

Cũng do chi phí tài chính tăng 20,703,376 VND. Tương ứng với tỉ lệ 62,35. Và do chi phí quản lí doanh nghiệp tăng cao làm cho lợi nhuận thuần từ sản xuất kinh doanh năm 2008 giảm 72,068,526 VND so với năm 2007.

Thu nhập khác năm 2008 tăng hơn so với năm 2007 là 82,135,311 VNĐ tương ứng với 132,38% trong khi đó chi phí khác không phát sinh nên lợi nhuận khác là 82,135,311 VNĐ

Điều đó đã góp phần vào việc làm tăng tổng lợi nhuận trước thuế.

### 2.6. Nhân sự của công ty

#### 2.6.1. Đặc điểm lao động

**Bảng 6: Lao động tại XN qua 2 năm**

STT	Tiêu chí	Năm 2007		Năm 2008	
		Số lượng	%	Số lượng	%
1	Theo tiêu chí lao động	70	100%	56	100%
	<i>Lao động gián tiếp</i>	12	17	10	18
	<i>Lao động trực tiếp</i>	58	83	46	72
2	Theo trình độ	70	100%	56	100%
	<i>Đại học</i>	6	8.6	8	14.2
	<i>Cao đẳng, trung cấp</i>	11	15.7	10	17.8
	<i>Công nhân kĩ thuật</i>	53	75.7	38	68
3	Theo giới tính	70	100%	56	100%
	<i>Nam</i>	55	78.6	43	77
	<i>Nữ</i>	15	21.4	13	23

(Phòng tổ chức cán bộ lao động tiền lương)



Tổng số lao động năm 2008 đã giảm 14 người (giảm 20%) so với năm 2007. Cụ thể tất cả số lượng công nhân lao động trực tiếp đều giảm so với năm trước. Có nhiều nguyên nhân đó là do khối lượng công việc giảm, Sự chuyển vị trí công việc sang xí nghiệp khác, một số lao động kí hợp đồng thời vụ, một số lao động về nghỉ hưu. Bộ phận quản lý qua 2 năm cũng có sự thay đổi về số lượng nhân viên (giảm 2 người).

Do đặc điểm ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh là vận tải đường sông và sửa chữa máy móc, trồng bến bãi nên tỉ trọng lao động sản xuất trực tiếp lớn hơn lao động gián tiếp, số lượng lao động nữ cũng không nhiều chỉ chiếm 1 phần nhỏ trong tổng số lao động của xí nghiệp. Về trình độ của cán bộ công nhân trong xí nghiệp thì chưa cao đây là một điểm yếu cần chú trọng để khắc phục bằng các chính sách đào tạo và phát triển.

## **2.7. Hoạt động marketing**

### **a/ Thị trường**

Trong những năm gần đây, cùng với sự phát triển của nền kinh tế đất nước, ngành vận tải và sửa chữa đường thủy đã trưởng thành một cách nhanh chóng với hàng loạt các công ty đang và sắp hoạt động tại Hải Phòng nói riêng và cả nước nói chung. Do đó sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp hết sức gay gắt.

Công ty vận tải thủy 4 là đơn vị thành viên của tổng công ty Đường sông miền Bắc cho nên thị trường khai thác chủ yếu là các tỉnh miền bắc. Toàn bộ công ty vận tải thủy miền Bắc chiếm khoảng 60% thị trường miền bắc. Còn lại là các công ty khác.

Trong đó Công ty vận tải thủy 1(Hà nội) chiếm khoảng 12% thị phần của tổng công ty, Vận tải thủy 2 (Ninh bình) chiếm 13%, Vận tải thủy 3 và 4 (Hải phòng) Là 35%. Như vậy nói cụ thể hơn thị trường của công ty là Hải Phòng.

### **b/ Khách hàng**

Các khách hàng thường xuyên của xí nghiệp là một số công ty có nhu cầu chuyển chở hàng hóa và sửa chữa đột xuất tàu thuyền trên sông, cung cấp nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất GTVT, hỗ trợ vận tải.

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

Trong hoạt động vận tải các mặt hàng chuyên chở của công ty thường là: than, gạo, xi măng, và các vật liệu xây dựng...

Vì vậy các khách hàng thường xuyên có hợp đồng chuyên chở với xí nghiệp như: Công ty than Quảng Ninh, Công ty than Cẩm phả, Công ty Xi măng Hải Phòng, Công ty cung ứng lương thực Thái Bình, Công ty TNHH Hoàng Nam...

Một số tuyến vận tải như: Hải Phòng –Thái Bình; Hải phòng – Ninh Bình; Hải Phòng – Quảng Ninh.

Trong các hoạt động sửa chữa và hoạt động dịch vụ khác chủ yếu là các công ty như: Công ty Toàn Thanh, Công ty kinh doanh vật liệu xây dựng Sơn Hùng, Công ty đóng tàu Sông Cẩm, Công ty đóng tàu Hồng Hà,...và một số công ty vận tải cần sửa chữa đột xuất...

### **2.7.2. Đối thủ cạnh tranh**

Công ty phải cạnh tranh với các đơn vị trong tổng công ty. Thêm vào đó là sự gia tăng ngày càng nhiều các công ty tư nhân, tương lai là các công ty nước ngoài với vốn lớn và trang thiết bị hiện đại, đây là một khó khăn lớn với công ty. Dưới đây là một số công ty tại Hải Phòng

- Công ty vận tải thủy số 3 (22 Cù Chính Lan)
- Công ty công nghiệp tàu thủy An Đồng (An Dương)
- Công ty TNHH vận tải Thuyền An (48-Nguyễn Trãi)
- Công ty TNHH vận tải thủy Bình Minh (Bến Bính )
- Công ty TNHH dịch vụ vận tải thủy bộ & thương mại ( Hùng vương -HB)

### **2.7.3. Các hoạt động marketing trong doanh nghiệp**

#### **Chiến lược sản phẩm**

Công ty đã kinh doanh nhiều dịch vụ khác nhau và có xu hướng phát triển ngày càng đa dạng phong phú hơn.

Trước đây công ty chỉ chú trọng đến các hoạt động vận tải do đó là lĩnh vực truyền thống nay đã mở rộng ra một số hoạt động dịch vụ khác như: dịch vụ bảo dưỡng, sửa chữa xe có động cơ; xây dựng công trình giao thông, công nghiệp dân dụng, thủy lợi; san lấp mặt bằng....Chính những hoạt động dịch vụ này đã đem lại

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

tỉ trọng doanh thu lớn trong tổng doanh thu của xí nghiệp, trong khi hoạt động vận tải trở lên khó khăn hơn.

Các máy móc khi đưa vào hoạt động luôn được trang bị an toàn và thường xuyên bảo dưỡng nhằm đảm bảo cho chất lượng dịch vụ một cách tốt nhất.

### **Chiến lược giá**

Công ty xác định giá trên cơ sở chi phí, việc xác định giá cho mỗi dịch vụ được tính dựa trên việc xác định chi phí công thêm khấu hao và thêm 1 mức lợi nhuận để đưa ra giá, sao cho khách hàng và doanh nghiệp cùng chấp nhận được:

### **Biểu giá thu phí cầu tầu**

<b>Loại phương tiện</b>	<b>Trọng tải</b>	<b>Cước phí/ ngày</b>
Phương tiện thủy năm cầu chính khai thác	100T→ 500T	300.000/ngày
	500T→ 1000T	500.000/ngày
	1000T→ 1500T	800.000/ngày
	1500T→ 3000T	1000.000/ngày
Phương tiện năm cầu sửa chữa	100T→ 500T	100.000/ngày
	500T →1000T	250.000/ngày
	1000→1500T	300.000/ngày
	1500T→3000T	400.000/ngày
Ô tô vào cảng xếp , dỡ hàng hóa	Xe dưới 5 T	20.000/lượt
	Xe trên 5 T	30.000/lượt
	Cần trục 10T-30T	150.000đ/ngày
	Cần trục 30T-50T	300.000/ngày

### **Chiến lược phân phối**

Công ty cung cấp dịch vụ trực tiếp tới khách hàng không thông qua đại lý

### **Chiến lược xúc tiến hỗn hợp**

Công ty thực hiện chương trình quảng cáo, giới thiệu các dịch vụ cung cấp trên các tờ rơi, thông tin đại chúng như báo chí. Thêm vào đó là sự giới thiệu các khách hàng mới cho công ty qua các bạn hàng cũ có uy tín.

Đồng thời Công ty tiến hành in lịch tặng cán bộ công nhân đối tác khách hàng truyền thống trong dịp đầu năm mới...

## PHẦN 3: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG CÁC NGUỒN LỰC CỦA CÔNG TY

### 3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

#### 3.1.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

##### 3.1.1.1. Cơ cấu vốn lưu động

Vốn lưu động là hình thái giá trị thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp mà thời gian sử dụng, thu hồi, luân chuyển ngắn thường dưới một năm hay một chu kỳ kinh doanh như vốn bằng tiền, đầu tư ngắn hạn, các khoản phải thu, hàng tồn kho...

Trong cơ cấu vốn lưu động của doanh nghiệp qua 2 năm ta thấy:

**Bảng 1: Cơ cấu vốn lưu động**

Đơn vị tính: VNĐ

Loại tài sản ngắn hạn	Năm 2007		Năm 2008	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	58,673,915	3.21%	72,181,563	7.07%
2. Các khoản phải thu ngắn hạn	295,086,535	16.12%	886,013,376	86.77%
3. Hàng tồn kho	1,374,565,929	75.10%	11,019,232	1.08%
4. TSNH khác	101,992,744	5.57%	51,932,467	5.09%
Tổng tài sản ngắn hạn	1,830,319,123	100%	1,021,146,638	100%

Trong cơ cấu VLĐ của công ty qua 2 năm ta thấy:

Năm 2008 tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu ngắn hạn, TSNH khác đều chiếm tỉ trọng tăng trong tổng tài sản ngắn hạn trong khi đó hàng tồn

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình**

kho lại giảm mạnh chỉ còn 11.019.232 đồng. Đó là do doanh nghiệp cuối năm đã bán được hàng, chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, nguyên liệu vật liệu giảm mạnh.

Các khoản phải thu năm 2008 là 886.013.536 đồng trong khi năm 2007 chỉ là 295,086,535 đồng, chủ yếu là phải thu khách hàng. Sự gia tăng của các khoản phải thu được đánh giá là chưa tốt, bởi vì nó làm tăng khả năng bị khách hàng chiếm dụng vốn, chứng tỏ công tác quản lý thu hồi nợ của công ty vẫn chưa phát huy tác dụng.

Tỷ trọng hàng tồn kho đã giảm mạnh là do chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang, các nguyên vật liệu, hàng hóa giảm mạnh. Năm 2008 hàng tồn kho chỉ chiếm rất nhỏ trong tổng tài sản chứng tỏ công ty đã cố gắng tiêu thụ hàng hóa và cung cấp dịch vụ làm cho vốn không bị ứ đọng quá nhiều, sẽ làm khả năng quay vòng vốn nhanh hơn.

Tiền và các khoản tương đương tiền chiếm tỷ trọng tương đối thấp trong tổng vốn ngắn hạn của công ty. Tỷ trọng vốn bằng tiền đã tăng trong năm 2008. Tiền mặt tăng lên chủ yếu là do công ty thu được từ cung cấp các dịch vụ và thu nhập khác. Việc duy trì một lượng tiền mặt vừa phải tạo điều kiện cho công ty chủ động thanh toán làm tăng hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty.

**b. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

Để đánh giá tình hình sử dụng vốn lưu động hiệu quả hay không ta xét một số chỉ tiêu sau:

**Bảng 2: Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
1. Tổng VLD bình quân	1,078,013,808	1,425,732,881	347,719,073
2. Tổng doanh thu	7,010,260,011	9,636,970,516	2,626,714,505
3. Lợi nhuận trước thuế	70,632,857	80,312,648	9,679,791
4. Số vòng quay VLD(2/1)	6.5	6.76	0.25
5. Số ngày kì phân tích	360	360	0.00
6. Số ngày 1 vòng luân chuyển (5/4)	55.86	54.08	-1.78
7. Hệ số đảm bảo VLD(1/2)	0.15	0.15	0.00
8. Mức doanh lợi VLD(3/1)	0.07	0.06	-0.01

Vốn lưu động bình quân năm 2008 là 1,425,732,881đ tăng so với năm 2007, đồng thời doanh thu tăng 2,626,714,505đ. Năm 2008 so với năm 2007, Cả vốn lưu động và doanh thu đều tăng khiến lợi nhuận tăng nhưng không nhiều chỉ là 9,679,791đồng.

Điều đó đã làm cho vòng quay vốn lưu động tăng không đáng kể chỉ là 0.25 vòng. Năm 2008, cứ 1 đồng vốn lưu động có thể tạo ra 6,76 đồng doanh thu. Số ngày 1 vòng luân chuyển giảm 1.78 ngày, số ngày vòng luân chuyển không thay đổi nhiều. Hệ số đảm bảo vốn lưu động (hàm lượng VLD) cả 2 năm đều không thay đổi vẫn là 0.15

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

Mức doanh lợi VLD thay đổi không nhiều qua 2 năm do cả lợi nhuận trước thuế và VLD bình quân đều tăng, năm 2007 cứ 1 đồng vốn lưu động tạo ra 0,07 đồng lợi nhuận trước thuế, với năm 2008 là 0,06 giảm 0,01 đồng

Vậy tình hình quản lí vốn lưu động năm 2008 không có sự thay đổi nhiều so với năm 2007. Thời gian của 1 vòng quay càng giảm chứng tỏ rằng chi nhánh đã phần nào thành công trong việc thúc đẩy tốc độ luân chuyển của vốn. Việc tăng tốc độ luân chuyển của VLD sẽ làm giảm nhu cầu về vốn, tăng sản phẩm sản xuất. Từ đó làm cho hiệu quả sản xuất kinh doanh của chi nhánh tăng lên.

### **3.1.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định**

#### **Cơ cấu vốn cố định**

Vốn cố định của doanh nghiệp là vốn đầu tư ứng trước để mua sắm, xây dựng hay lắp đặt các tài sản cố định hữu hình hoặc vô hình

**Bảng 3: Cơ cấu vốn cố định**

Đơn vị tính: VNĐ

Loại tài sản dài hạn	Năm 2007		Năm 2008	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
I. Tài sản cố định	2,412,409,132	73.56%	2,266,261,800	91.19%
II. Các khoản phải thu dài hạn	866,984,663	26.44%	219,016,000	8.81%
Tài sản dài hạn	3,279,393,795	100%	2,485,277,800	100%

Trong cơ cấu vốn cố định của công ty thì:

Tài sản cố định chiếm tỷ trọng lớn nhất: Đó là các kho bãi, máy móc thiết bị, cầu tàu kho bãi phục vụ cho việc kinh doanh của công ty. Năm 2007 là 73,56 % và năm 2008 là 91,19% trong tổng tài sản dài hạn. Tỷ trọng tăng nhưng về giá trị có giảm. Nguyên nhân giảm là do công ty có thanh lí một số tài sản do thời gian sử dụng đã lâu, hư hỏng nặng không sửa chữa được.

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình**

Các khoản phải thu dài hạn giảm từ 866.984.663 đồng còn 219.016.000 đồng là do phải thu dài hạn khách hàng giảm, chứng tỏ doanh nghiệp đã thu lại được khoản nợ.

**Bảng 4: Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định**

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
1. Tổng VCD bình quân	3,520,373,188	2,882,335,798	-638,037,390
2. Tổng doanh thu	7,010,260,011	9,636,970,516	2,626,714,505
3. Lợi nhuận trước thuế	70,632,857	80,312,648	9,679,791
4. Hiệu suất sử dụng VCD(2/1)	1.99	3.34	1.4
5. Hàm lượng VCD(1/2)	0.51	0.30	-0.20
6. Mức doanh lợi vốn CĐ( 3/1)	0.02	0.03	0.01

Tổng vốn cố định bình quân năm 2008 so với năm 2007 giảm 638,037,390 đồng và doanh thu tăng 2,626,714,505 đồng

Tốc độ tăng doanh thu tăng mạnh trong khi VCD bình quân giảm làm cho hiệu quả sử dụng vốn tăng 1.4 lần và hàm lượng VCD giảm 0.2 lần. Cứ một đồng VCD bình quân đem lại 3.34 đồng doanh thu trong năm 2008 .Như vậy hiệu quả sử dụng vốn cố định đã hiệu quả .Doanh nghiệp cần phát huy

Năm 2008 cứ 1 đồng VCD bình quân tạo ra cho công ty 0.03 đồng lợi nhuận trước thuế. Mức doanh lợi VCD năm 2008 so với năm 2007 tăng 0.01 đồng, là do lợi nhuận trước thuế tăng 9,679,791 đồng sau 1 năm kinh doanh và VCD bình quân giảm. Tuy nhiên tốc độ tăng của lợi nhuận còn thấp công ty cần phải có biện pháp để tăng lợi nhuận trong năm tới.

Là một công ty với lĩnh vực là dịch vụ vận tải và sửa chữa, đóng tàu thì việc giảm vốn cố định là một khó khăn. Công ty kinh doanh vận tải đường sông với các phương tiện, cầu tàu kho bãi thì việc cần vốn để bảo dưỡng, tu sửa, làm mới các



**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình**

phương tiện để bảo đảm an toàn cho các phương tiện đi kinh doanh là hết sức quan trọng cần được quan tâm. Vì vậy công ty cần xem xét lại chính sách về vốn cố định cho những năm sau cho hợp lý hơn, để đem lại hiệu quả cao.

**3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí**

**Bảng 5: Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí**

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Giá trị	Tỉ lệ
1. Giá vốn hàng bán	6,168,119,590	8,733,054,495	2,564,934,905	41.58%
2. Chi phí quản lý doanh nghiệp	738,689,934	769,695,373	31,005,439	4.20%
3. Chi phí lãi vay	33,204,624	53,908,000	20,703,376	62.35%
4. Tổng chi phí (1+2+3)	6,940,014,148	9,556,657,868	2,616,643,720	37.70%
5. Tổng doanh thu	7,010,260,011	9,636,970,516	2,626,710,505	37.47%
6. Lợi nhuận	70,245,863	80,312,648	10,066,785	14.33%
7. Hiệu quả sử dụng chi phí (5/4)	1.010	1.008	-0.002	-0.2%
8. Tỷ suất lợi nhuận chi phí (6/4)	0.0101	0.0084	-0.002	-17.0%

*Nguồn: phòng tài chính – kế toán*

Để đạt được hiệu quả cao trong sản xuất kinh doanh, công ty không những chỉ tập trung vào việc mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng mới tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, mà làm sao để hạ giá thành sản phẩm. Nghĩa là chi phí đầu vào để sản xuất và cung cấp dịch vụ là thấp nhất, hay nói cách khác doanh thu càng cao, chi phí càng thấp thì lợi nhuận đem lại càng lớn.

Qua bảng trên ta thấy được tình hình sử dụng chi phí của công ty:

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

Giá vốn hàng bán năm 2008 tăng lên so với năm 2007 là 42% do giá cả các loại nguyên vật liệu, nhiên liệu đầu vào đều tăng và do số lượng dịch vụ được cung cấp năm nay so với năm trước tăng. Chi phí quản lý doanh nghiệp đã tăng thêm 4.2% do chi phí tiền lương trả cho nhân viên trong kì tăng.

Tổng chi phí của hoạt động sản xuất kinh doanh qua 2 năm tăng lên 2,616,643,720 đồng tương ứng với tỉ lệ 37.7% là do giá vốn tăng 41,58% và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 4,2%, đặc biệt chi phí lãi vay tăng nhiều tăng tới 62,35 %. Tốc độ tăng của chi phí đã tăng hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần là 1% dẫn đến hiệu quả sử dụng chi phí bị giảm 0.008 đồng doanh thu thuần đem lại trên mỗi đồng chi phí, tương ứng với tỷ lệ giảm là 0.79 %

Doanh thu tăng có 37.47 % trong khi lợi nhuận tăng 14.3% đây là một biểu hiện rất không tốt của công ty nó cần được cải thiện trong kì tới .Tốc độ tăng của lợi nhuận trước thuế nhỏ hơn tốc độ tăng của chi phí khiến cho tỷ suất lợi nhuận trên chi phí năm 2008 so với năm 2007 giảm 0,002 đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm 17%.

Qua việc phân tích trên ta thấy chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh cho năm 2008 thực sự chưa đem lại hiệu quả. Chi phí tăng bỏ ra còn cao hơn doanh thu, làm cho việc kinh doanh kém hiệu quả, lợi nhuận tăng không nhiều. Doanh nghiệp cần quan tâm tới việc tăng doanh thu và giảm chi phí, nhất là chi phí lãi vay không để quá lớn làm ảnh hưởng tới lợi nhuận.

### **3.3. Phân tích khái quát tình hình tài chính**

Đánh giá khái quát tình hình tài chính sẽ cung cấp một cách tổng quát nhất tình hình tài chính trong kì kinh doanh của doanh nghiệp là khả quan hay không khả quan. Điều đó cho phép chủ doanh nghiệp thấy rõ thực chất của quá trình phát triển hay chệch hướng suy thoái của doanh nghiệp. Qua đó có những giải pháp hữu hiệu để quản lý.

Tình hình tài chính của công ty qua 2 năm 2007 và 2008 đã có những biến động nhất định, mà qua phân tích ta thấy:

**3.3.1. Nhóm chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn**

**Bảng 6: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn**

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Giá trị	Tỉ lệ
1. Tổng nguồn vốn	5,109,712,918	3,506,424,438	-1,603,288,480	-31.38
2. Vốn chủ sở hữu	2,578,605,525	2,362,212,336	-216,393,189	-8.39
3. Nợ phải trả	2,531,107,393	1,144,212,102	-1,386,895,291	-54.79%
4. Tài sản dài hạn	3,279,393,795	2,485,277,800	-794,115,995	-24.22
5. Tổng tài sản	5,109,712,918	3,506,424,438	-1,603,288,480	-31.38
6. Hệ số nợ (3/1)	0.495	0.326	-0.169	-34.1%
7. Tỷ suất tự tài trợ(2/1)	0.505	0.674	0.169	33.5%
8. Tỷ suất đầu tư TSDH (4/5)	0.642	0.709	0.067	10.4%
9. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn(2/4)	0.786	0.950	0.164	20.9%

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

Qua kết quả tính trên ta thấy

Hệ số nợ trên cho ta biết trong một đồng vốn kinh doanh thì có bao nhiêu đồng hình thành từ vay nợ. Năm 2007 trong một đồng vốn kinh doanh thì có 0.49 đồng vay nợ. Năm 2008 trong một đồng vốn thì có 0,33 đồng là đi vay. Cụ thể hệ số này năm 2008 đã giảm so với năm 2007 là 0,16 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 34%. Đó là do tốc độ giảm vốn vay lớn hơn tốc độ giảm của tổng vốn. Tuy nhiên khi hệ số nợ cao thì doanh nghiệp lại có lợi vì chỉ phải bỏ ra một lượng tài sản nhỏ mà vẫn đem lại lợi nhuận.

Tỉ số tự tài trợ năm 2007 là 0,5 năm 2008 là 0.67. Trong 2 năm các chỉ số này đều lớn hơn 0.5 chứng tỏ vốn tự có của công ty nhiều hơn đi vay không bị phụ thuộc nhiều vào các chủ nợ, và có khả năng đảm bảo về mặt tài chính, có thể phần nào chủ động trong kinh doanh. Các chủ nợ thường thích tỷ suất tự tài trợ càng cao càng tốt. Nhìn vào tỷ số này để thấy một sự đảm bảo cho các món nợ vay được hoàn trả đúng hạn.

Qua 2 chỉ số trên ta thấy được công ty đã dùng vốn tự tài trợ nhiều hơn là vốn đi vay, Tuy nhiên tỉ lệ giữa vốn vay và vốn tự tài trợ không chênh lệch nhiều

Tỉ suất đầu tư vào tài sản dài hạn của công ty năm 2007 là 0.642 năm 2008 là 0.709 đã tăng 10.4%. Chứng tỏ việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp đã có sự thay đổi. Công ty đầu tư vào tài sản ngắn hạn đã giảm, ngày càng quan tâm chú trọng hơn tới tài sản cố định, đầu tư thay thế cơ sở vật chất, mua sắm trang thiết bị mới cho công ty để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn năm 2008 đã tăng lên 0.95 là do tốc độ giảm của tài sản dài hạn lớn hơn tốc độ giảm của vốn CSH. Nhưng tỉ số này vẫn nhỏ hơn 1 chứng tỏ một bộ phận của tài sản dài hạn được tài trợ bằng vốn vay, thật mạo hiểm với công ty khi đó lại là vốn vay ngắn hạn. Công ty cần hạn chế vay ngắn hạn để đầu tư cho vào tài sản dài hạn.

**3.3.2. Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán**

**Bảng 7: Phân tích khả năng thanh toán**

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Tổng tài sản	5,109,712,918	3,506,424,438	-1,603,288,480	-31.38%
2. Tổng nợ phải trả	2,531,107,393	1,144,212,102	-1,386,895,291	-54.79%
3. Tài sản NH	1,830,319,123	1,021,146,638	-809,172,485	-44.21%
4. Tổng nợ ngắn hạn	2,329,107,393	1,027,212,102	-1,301,895,291	-55.90%
5. Tiền và các khoản tg đg tiền	58,673,915	72,181,563	13,507,648	23.02%
6. Hàng tồn kho	1,374,565,929	11,019,232	-1,363,546,697	-99.20%
7. Lợi nhuận trước thuế	70,632,857	80,312,648	9,679,791	13.70%
8. Lãi vay phải trả	33,204,624	53,908,000	20,703,376	62.35%
9. Hệ số TT tổng quát (1/2)	2.02	3.06	1.046	51.80%
10. Hệ số TT tạm thời (5/4)	0.03	0.07	0.045	178.94%
11. Hệ số TT nhanh (3-6)/4	0.20	0.98	0.788	402.55%
12. Hệ số TT lãi vay(7+8)/8	3.13	2.49	-0.637	-20.38%

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

Qua bảng phân tích các hệ số khả năng thanh toán của công ty qua 2 năm 2007 và 2008 ta thấy:

### Hệ số thanh toán tổng quát

Hệ số này qua 2 năm đều lớn hơn 1 với tỉ số như trên là rất tốt, chứng tỏ các khoản huy động bên ngoài đều có tài sản đảm bảo. Năm 2008 cứ 1 đồng đi vay thì được đảm bảo bằng 3.06 đồng tài sản cao hơn năm 2007 chỉ là 2.02 tăng 1.05 đó là do nợ ngắn hạn năm 2008 giảm 1.301.895.291 đồng tương ứng với tỉ lệ 51.8% trong khi đó tổng tài sản chỉ giảm 31.37% Tuy nhiên để đánh giá khả năng thanh toán tốt hay xấu còn phụ thuộc ít nhất 3 yếu tố sau:

### Bản chất ngành nghề kinh doanh

### Cổ cấu tài sản hiện có

### Kỳ hạn thanh toán của món nợ phải thu, nợ phải trả của doanh nghiệp

### Hệ số thanh toán tạm thời

Năm 2007 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 0,03 đồng tiền và các khoản tương tiền đảm bảo, năm 2008 một đồng nợ ngắn hạn thì có 0.98 đồng tiền và tương đương tiền đảm bảo. Do hàng tồn kho giảm mạnh tới 99 %.Tuy nhiên với tỉ số này cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán, rủi ro tài chính chưa cao

### Hệ số thanh toán nhanh

Khả năng thanh toán của công ty là rất thấp, hệ số này phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ trong một khoảng thời gian ngắn nhất ,Qua 2 năm đều nhỏ hơn 1 năm 2007 cứ một đồng nợ ngắn hạn chỉ đảm bảo bằng 0.2 đồng tài sản ngắn hạn không kể hàng tồn kho. Năm 2008 đã tăng lên 0,9. Vậy năm 2008 đã tăng gần 4 lần nhưng không đáng kể .Hệ số này rất nhỏ khiến cho công ty sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ ngay khi cần thiết.

### Hệ số thanh toán lãi vay

Năm 2007 là hệ số thanh toán lãi vay là 3.13 năm 2008 đã chỉ còn 2,49 giảm 46,9% . Điều này chứng tỏ việc sử dụng vốn vay năm sau kém hiệu quả hơn năm trước, và khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay đã thấp xuống.

**3.3.3. Nhóm chỉ tiêu hoạt động**

**Bảng 8: Bảng phân tích chỉ tiêu hoạt động**

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Giá trị	Tỉ lệ
1. Giá vốn hàng bán	6,168,119,590	8,733,054,495	2,564,934,905	41.6%
2. Tổng doanh thu	7,010,260,011	9,636,970,516	2,626,710,505	37.5%
3. Hàng tồn kho bình quân	691,124,165	692,792,581	1,668,416	0.2%
4. Các khoản phải thu bình quân	1,248,345,687	1,133,550,287	-114,795,400	-9.2%
5. Vốn KD bình quân	4,021,542,161	4,308,068,678	286,526,517	7.1%
6. Số ngày kì kinh doanh	360	360	0	0.0%
7. Số vòng quay HTK (vòng) (1/3)	8.92	12.61	3.68	41.2%
8. Số ngày một vòng quay HTK (6/7)	40.34	28.56	-11.78	-29.2%
9. Vòng quay khoản phải thu(vòng)(2/4)	5.62	8.50	2.89	51.4%
10. Kỳ thu tiền bình quân(ngày)(6/9)	64	42	-22	-33.9%
11. Vòng quay toàn bộ vốn(vòng)(2/5)	1.74	2.24	0.49	28.3%

Qua bảng trên ta thấy:

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

Số vòng quay hàng tồn kho năm 2007 là 8,92 vòng, năm 2008 là 12.6 vòng, tăng 3.68 vòng tương ứng với tỉ lệ tăng là 41,2%. Số vòng quay hàng tồn kho tăng làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm 12 ngày tương ứng với tỉ lệ giảm 29.2%. Đây là biểu hiện được đánh giá là tốt doanh nghiệp cần phát huy hơn.

Số vòng quay các khoản phải thu và kì thu tiền bình quân

Số vòng quay các khoản phải thu năm 2007 là 5.62 vòng, năm 2008 là 8,5 vòng. Năm 2008 tăng 2.89 vòng so với năm 2007. Do các khoản phải thu giảm trong khi doanh thu tăng. Vòng quay các khoản phải thu tăng làm cho kỳ thu tiền bình quân giảm. Cụ thể năm 2008 tăng giảm 22 ngày so với năm 2007 tương ứng với tỉ lệ giảm 33,9%. Chứng tỏ các khoản phải thu của công ty đã được cải thiện hơn năm trước, doanh nghiệp không bị chiếm dụng vốn.

Vòng quay toàn bộ vốn

Vòng quay toàn bộ vốn phản ánh vốn của doanh nghiệp quay được bao nhiêu vòng trong một kì kinh doanh. Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp có tốt hay không, Chỉ tiêu này càng lớn hiệu quả sử dụng vốn càng cao. Với số liệu trên ta thấy vòng quay toàn bộ vốn năm 2008 tăng 0.49 vòng so với năm 2007 tương ứng với tỷ lệ 27.5%, tuy số tăng là không lớn nhưng cũng thể hiện nỗ lực của công ty.



### 3.3.4. Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lợi

**Bảng 9 : Bảng phân tích khả năng sinh lợi**

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Giá trị	Tỉ lệ
1. Tổng doanh thu	7,010,260,011	9,636,970,516	2,626,710,505	37.5%
2. Vốn KD bình quân	4,021,542,161	4,308,068,678	286,526,517	7.1%
3. Vốn chủ sở hữu bình quân	2,751,008,313	2,470,408,931	-280,599,382	-10.2%
4. Lợi nhuận trước thuế	70,632,857	80,312,648	9,679,791	13.7%
5. Tỷ suất LNTT trên doanh thu(4/1)	0.01	0.008	-0.002	20 %
6. Tỷ suất LNTT trên tổng vốn(4/2)	0.0176	0.0186	0.0011	6.1%
7. Tỷ suất LNTT trên vốn chủ sở hữu(4/3)	0.026	0.033	0.007	26.6%

Qua bảng trên ta thấy trong một đồng doanh thu năm 2007 tạo ra được 0.01 đồng lợi nhuận trước thuế, và 0.008 đồng năm 2008. Như vậy lợi nhuận trước thuế được tạo ra trong quá trình tham gia vào hoạt động kinh doanh đã giảm 20%

Đây là biểu hiện suy giảm đáng báo động của doanh nghiệp. Điều này xảy ra do 2 nguyên nhân sau:

- Do tốc độ tăng của giá vốn lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu, doanh thu chỉ tăng 37,6% thì giá vốn tăng 41,6%, điều này có nguyên do từ việc giá cả các nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ đầu vào tăng trong khi đầu ra là cung cấp các dịch vụ bị hạn chế.

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vót - công trình**

- Do chi phí quản lí doanh nghiệp (tăng 4%) và chi phí lãi vay phải trả (tăng 62%) qua 2 năm từ 2007 đến 2008...Bởi đây đều là chi phí cố định nên doanh nghiệp phải có tác động tăng được đầu ra, tăng được doanh thu thì mới cải thiện được tình hình lợi nhuận

Tỉ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu năm 2007 là 0.026, năm 2008 là 0.033. Cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra 0.034 đồng lợi nhuận trước thuế vào năm 2008, do vốn chủ sở hữu giảm nhưng lợi nhuận tăng, so với năm trước doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả nguồn vốn chủ sở hữu vào sản xuất kinh doanh hơn.

Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh bình quân cũng tăng nhưng không nhiều chỉ tăng 6.1%, do vốn kinh doanh bình quân đã giảm.

**3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động**

Ta có thể đánh giá tình hình sử dụng lao động của công ty có hiệu quả hay không qua bảng sau:

**Bảng 10: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động**

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Giá trị	Tỉ lệ
1. Tổng số lao động (người)	70	56	-14	-20.00%
2. Tổng doanh thu	7,010,260,011	9,636,970,516	2,626,710,505	37.5%
3. Lợi nhuận trước thuế	70,632,857	80,312,648	9,679,791	13.70%
4. Năng suất lao động(2/1)	100,146,572	172,088,759	71,942,187	71.8%
5. Sức sinh lợi của 1 LĐ (3/1)	1,009,041	1,434,154	425,114	42.13%
6. Thu nhập bình quân	1,740,000	1,860,000	120,000	6.90%

Theo bảng trên ta thấy:

Năng suất lao động trung bình năm 2008 so với năm 2007 tăng 71,942,187 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng là 71.8 %. Đó là do tổng doanh thu tăng 37,6%, trong khi số lượng lao động lại giảm 20 %. Đây là dấu hiệu chứng tỏ trình độ sử dụng lao động là tương đối tốt.

Công ty đã có kết quả cả trong công tác đào tạo lao động và cải tiến trang thiết bị lao động nâng cao năng suất lao động.

Sức sinh lợi của 1 lao động phản ánh sự đóng góp trung bình của 1 lao động vào lợi nhuận ròng của công ty.

Hai năm 2007 và 2008 chỉ tiêu này lần lượt là 1,009,041 đồng và 1,434,154 đồng tức là trung bình trong 1 năm 1 lao động tạo ra được lần lượt là 1,009,041 đồng lợi nhuận năm 2007 và 1,434,154 đồng lợi nhuận năm 2008. Qua 2 năm tăng 42% .Đó là do doanh thu tăng 37.5 % và lợi nhuận trước thuế tăng 13,7%.

Thu nhập của người lao động tăng thêm 120.000 vnd /người/tháng, tức là đã tăng 6.9% năm 2008 so với năm 2007.

Qua sự phân tích trên ta thấy hiệu quả sử dụng lao động của công ty năm 2008 cao hơn năm trước, vì vậy công ty cần phát huy kết quả này cao hơn nữa trong những năm tiếp theo.

### **3.5. Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp**

Căn cứ vào nội dung đã được nghiên cứu và phân tích ở trên, ta có bảng tổng hợp các chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại xí nghiệp dịch vụ trực vót công trình

**Bảng 11: Bảng phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp**

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			(+/-)	%
<b>I: Khả năng thanh toán</b>				
1.Hệ số thanh toán tổng quát	2.02	3.06	1.04	51.8%
2.Hệ số thanh toán tạm thời	0.03	0.07	0.04	178.94%
3. Hệ số thanh toán nhanh	0.2	0.98	0.78	402.55%
4. Hệ số thanh toán lãi vay	3.13	2.49	-0.64	-20.38%
<b>II: Cơ cấu tài sản và nguồn vốn</b>				
5.Hệ số nợ	0.495	0.326	-0.169	-34.10%
6.Tỷ suất tự tài trợ	0.505	0.674	0.169	33.50%
7.Tỷ suất đầu tư	0.642	0.709	0.067	10.40%
8.Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn	0.786	0.95	0.164	20.90%
<b>III:Chỉ số hoạt động</b>				
9.Số vòng quay hàng tồn kho(vòng)	8.92	12.61	3.68	41.2%
10.số ngày một vòng quay hàng tồn kho(ngày)	40.34	28.56	-11.78	-29.2%
11.Vòng quay các khoản phải thu(vòng)	5.62	8.50	2.89	51.4%
12.Kỳ thu tiền bình quân(ngày)	64	42	-22	-33.9%
13. Vòng quay toàn bộ vốn(vòng)	1.74	2.24	0.49	28.3%
<b>IV: Chỉ tiêu sinh lợi</b>				
14.Tỷ suất LNTT trên doanh thu	0.01	0.008	-0.002	20 %
15.Tỷ suất LNTT trên tổng vốn	0.0176	0.0186	0.0011	6.1%
16.Tỷ suất LNTT trên vốn chủ sở hữu	0.026	0.033	0.007	26.6%
<b>V:Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng CP</b>				
17.Hiệu quả sử dụng chi phí	1.010	1.008	-0.002	-0.2%
18. Tỷ suất lợi nhuận chi phí	0.0101	0.0084	-0.002	-17.0%

### **3.6. Nhận xét chung tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty**

#### **3.6.1. Đánh giá những thành tựu**

Qua việc phân tích các hoạt động của công ty cho ta thấy những kết quả đã đạt được của công ty trong năm 2008 có tích cực hơn so với năm 2007. Điều đó thể hiện qua các chỉ tiêu như: tổng doanh thu, lợi nhuận trước thuế, thu nhập bình quân...trên báo cáo kết quả kinh doanh và các tài liệu của công ty.

Đó là do cơ cấu vốn hợp lý đáp ứng được khả năng thanh toán khi đến hạn, độc lập với chủ nợ, tăng lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu.

Tăng lợi nhuận khác dẫn đến tăng lợi nhuận trước thuế

Thu nhập của người lao động được cải thiện và tăng lên đáng kể .Nguồn lao động được điều động đầy đủ để phục vụ cho sản xuất kinh doanh tăng lượng cung ứng dịch vụ ra thị trường

Trong những năm qua công ty đã cố gắng trang bị thêm ph- ơng tiện thiết bị cần thiết cho sản xuất. Song để đáp ứng đầy đủ và ngày càng cao cho việc hiện đại hóa để nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh cho công ty cần có một khoản kinh phí mới có thể thực hiện được.

Là doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ có uy tín ở khu vực thành phố Hải Phòng. Các dịch vụ khách hàng được đáp ứng kịp thời, giá cả hợp lí đạt chất lượng cao.

#### **3.6.2. Những hạn chế còn tồn tại**

Bên cạnh những thành tích đạt được công ty vẫn còn những tồn tại cần cố gắng điều chỉnh.

Các phương tiện kĩ thuật máy móc thiết bị đã sử dụng lâu, cũ và lạc hậu cho nên năng suất không cao mặc dù đã được được sửa chữa và thay thế nhưng chưa hoạt động hiệu quả.

Trong vấn đề thanh toán, thì khả năng thanh toán của công ty là thấp .vì vậy công ty cần có biện pháp thu hồi các khoản nợ sao cho nhanh nhất, chủ yếu là các khoản phải thu của khách hàng

Hiệu quả sử dụng chi phí chưa cao, công ty cần phải xem xét kĩ hơn về vấn đề này

## *Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình*

Doanh thu vận tải của công ty đã giảm so với năm trước đây là lĩnh vực truyền thống và có nhiều kinh nghiệm công ty cần tìm ra nguyên nhân và khắc phục để có kết quả tốt hơn.

Công nhân có tay nghề cao còn ít, đa số là thợ bậc thấp. Đội ngũ cán bộ quản lý còn thiếu chuyên nghiệp.

Hoạt động marketing chưa được chú trọng. Hoạt động cạnh tranh với các công ty trong cùng lĩnh vực cũng là một khó khăn lớn với công ty. Điều này đòi hỏi các nhà quản lý công ty phải đưa các biện pháp để khắc phục và đẩy mạnh hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

## PHẦN 4: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI XN DỊCH VỤ- TRỰC VỚT -CÔNG TRÌNH

### 4.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển công ty trong thời gian tới

#### *Mục tiêu năm 2009:*

##### *Mục tiêu chung:*

Trong quá trình hoạt động công ty đã xây dựng cho mình những mục tiêu sau:

Tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất, tăng lợi nhuận, ổn định và nâng cao mức sống cho người lao động.

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, 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

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

##### *Mục tiêu cụ thể:*

Năm 2009 và những năm tiếp theo Công ty tiếp tục đẩy mạnh sản xuất kinh doanh .Quyết tâm phấn đấu thực hiện tốt các chỉ tiêu kế hoạch mà công ty đề ra cụ thể:

- Doanh thu tăng 10 % so với năm 2008  
Tổng số doanh thu phấn đấu đạt: 10.600 triệu đồng  
So với kết quả năm 2008 =  $(10.600/9.636) = 110\%$

Trong đó:

Doanh thu bán hàng: 1.730 triệu đồng  
Doanh thu cung cấp dịch vụ: 8.870 triệu đồng

- Lợi nhuận: Tăng 8% so với năm 2008  
Tổng số: 86,7triệu đồng  
So với năm 2008 =  $(86,7/80,3)=108\%$
- Đảm bảo việc làm ổn định cho người lao động  
Cố gắng nâng cao mức thu nhập bình quân

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

Thu nhập bình quân của người lao động: 2.000.000 đ/người /tháng

Trong đó: - Từ lương: 1.700.000đ/người/tháng

- Thu nhập khác: 300.000 đ/người /tháng

Để đạt được mục tiêu này toàn thể cán bộ công nhân viên công ty đã và đang nỗ lực trong mọi hoạt động. Xuất phát từ phương hướng và mục tiêu của công ty, trên cơ sở phân tích và đánh giá hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong thời gian tới em xin được đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

### **4.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho công ty**

#### **4.2.1. Tiết kiệm chi phí**

##### **4.2.1.1. Căn cứ biện pháp**

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp phải bỏ ra rất nhiều các chi phí. Toàn bộ chi phí sản xuất kinh doanh trong kì được chia làm các yếu tố chi phí sau: Chi phí nguyên vật liệu, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí tiền lương và các khoản có tính chất lương, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí khác bằng tiền...Như vậy, chi phí có tác động lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp .

Kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực dịch vụ, công ty đang phải chịu tác động ngày càng lớn từ việc giá cả của hầu hết các loại nguyên nhiên vật liệu đầu vào đều tăng: điện, nước, xăng dầu. Chỉ qua 2 năm 2007 và 2008, hiệu quả sử dụng chi phí đã giảm sút. Tốc độ tăng của giá vốn (41%) và tốc độ tăng của chi phí lãi vay (62%) lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu (36%) điều này làm cho lợi nhuận của công ty trong năm không tăng nhiều.

##### **4.2.1.2. Mục tiêu của biện pháp**

Giảm chi phí là một trong những biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh và tăng cường khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường. Giảm chi phí làm cho doanh nghiệp có thể giảm giá thành mà lợi nhuận trong hoạt động sản xuất kinh doanh vẫn tăng.



Mục tiêu của biện pháp là:

Giảm các chi phí khoảng 5%,

Cùng với việc nâng cao hiệu quả kinh tế khi sử dụng chi phí,

Tăng lợi nhuận.

#### **4.2.1.3. Nội dung của biện pháp**

- Thực hành tiết kiệm các chi phí:

Tiết kiệm chi phí mua nguyên vật liệu bằng cách lựa chọn nguồn hàng và giá cả hợp lí, phương tiện vận tải phù hợp, địa điểm mua hàng thuận tiện, phương thức buôn bán thích hợp.

Dự kiến tiết kiệm = 809.019.508đ (năm 2008)\*7%= 56.631.366 đ

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài: (Tiền điện, tiền nước, tiền xăng dầu)

99.117.433 đ (năm 2008)\*5% =4.955.872đ/năm

+ Chi phí lãi vay:

53.908.000đ (năm 2008) \*5% =2.695.400 đ/năm

+ Chi phí bằng tiền khác:

135.800.000 đ (năm 2008)\*7% =9.506.000đ /năm

Tổng mức tiết kiệm chi phí của biện pháp: 100 triệu đồng

Tổ chức tốt quá trình tính toán Tăng tốc độ chu chuyển VLĐ

Tinh giản bộ máy quản lí hành chính, cải tiến nó phù hợp với hoạt động của công ty, cắt giảm các khoản chi tiêu không cần thiết, áp dụng tiến bộ khoa học trong quản lí đảm bảo thông tin thông suốt chính xác.

Lập kế hoạch và bố trí lao động ở các đơn vị sản xuất trực tiếp sao cho sát với yêu cầu công việc để tăng năng suất lao động và tiến độ chung cho các công trình

Công ty nên mạnh rạn đầu tư để phục vụ kinh doanh về lâu dài, tăng năng suất nhằm tăng doanh thu cho công ty dẫn đến các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế liên quan đến doanh thu và chi phí sẽ có xu hướng biến đổi theo chiều hướng khẳng định hiệu quả hoạt động SXKD của công ty là tốt hơn.

Thực hiện nghiêm quy chế lao động trong công ty.

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

Giáo dục, nâng cao tinh thần trách nhiệm cho người lao động trong việc sử dụng các thiết bị, phương tiện: hạn chế sử dụng các thiết bị điện, nước không thực sự cần thiết, tắt các thiết bị khi hết giờ làm việc đồng thời phải sử dụng tiết kiệm.

### 4.2.1.4. Dự kiến chi phí và kết quả của biện pháp

#### Bảng dự kiến chi phí và kết quả của biện pháp

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch
Tổng chi phí	9,556,657,868	9,456,657,868	-100,000,000
Tổng doanh thu	9,636,970,516	9,636,970,516	0
Lợi nhuận	80,312,648	180,312,648	100,000,000
Hiệu quả sử dụng CP(1/2)	1.009	1.02	0.011
ROE	0.03	0.08	0.05
ROA	0.02	0.04	0.02

### 4.2.2. Nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực

#### 4.2.2.1. Căn cứ biện pháp

Bất kể một doanh nghiệp nào hoạt động trong nền kinh tế thị trường cũng phải chấp nhận cạnh tranh. Lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trên thương trường là chất lượng sản phẩm, dịch vụ, giá cả, khách hàng... không phải ngẫu nhiên mà có. Nó là kết quả lao động sáng tạo của đội ngũ cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp. Có được sự đóng góp tận tâm, nhiệt tình của các thành viên, những người lao động lành nghề, giỏi chuyên môn nghiệp vụ, có kinh nghiệm, tinh thần kỉ luật tốt là điều kiện tạo nên thành công cho doanh nghiệp. Tại xí nghiệp dịch vụ- trực vớt - công trình điều này càng cần thiết hơn.

Do đặc điểm ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh là vận tải đường sông và sửa chữa máy móc, trồng bến bãi nên nên tỉ trọng lao động trực tiếp sản xuất là chủ yếu chiếm gần 80 % tổng số lao động của xí nghiệp nhưng trình độ lao động lại chưa cao.

Người lao động trong công ty phần đông là vợ, con em, người thân của cán bộ trong công ty, hầu hết chưa qua đào tạo, tay nghề, trình độ chuyên môn không cao, Ý thức tổ chức kỉ luật, tinh thần trách nhiệm với công việc còn hạn chế.

Thiếu cán bộ quản lí có trình độ chuyên môn cao. Hơn nữa đội ngũ cán bộ quản lí và công nhân kĩ thuật hiện tại cũng cần được nâng cao trình độ quản lí và trình độ chuyên môn một cách thường xuyên để rèn luyện năng lực quản trị sao cho người lao động phát huy hết tiềm năng trong quá trình sản xuất, vừa có những sáng tạo đóng góp cho hiệu quả sản xuất kinh doanh chung của toàn doanh nghiệp.

#### **4.2.2.2. Mục tiêu của biện pháp**

Giúp cho người lao động có được kĩ năng và kiến thức, thể lực cần thiết cho công việc, nhờ vậy mà phát huy được năng lực của họ làm cho năng suất lao động được nâng lên, sử dụng nguồn nhân lực hiện có trong doanh nghiệp hiệu quả hơn.

Làm cho trình độ năng lực, tinh thần trách nhiệm của người lao động trong công ty được cải thiện.

Làm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận

#### **4.2.2.3. Nội dung của biện pháp**

##### **Một là: Xây dựng chương trình tuyển dụng**

- Trước tiên cần xác định nhu cầu tuyển dụng

Vấn đề dự báo nhu cầu nguồn nhân lực của công ty thường áp dụng cho các mục tiêu. Đối với các mục tiêu và kế hoạch ngắn hạn thì cần phải thực hiện phân tích công việc, xác định khối lượng công việc cần thiết, điều đó giúp cho doanh nghiệp xác định được nhu cầu số lượng nhân viên với kỹ năng cần thiết để thực hiện các công việc trong tương lai và làm cơ sở để phân công bố trí lại cơ cấu tổ chức, tinh giảm biên chế, hoặc tuyển dụng thêm nhân viên mới

Căn cứ vào tình hình sản xuất kinh doanh thực tế năm trước (2008). Cụ thể lao động định mức ở xí nghiệp dịch vụ - trực vớt- công trình được xác định như sau:

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

- Phục vụ: Tính theo nhu cầu khối bảo vệ của xí nghiệp và lái xe.
- Lao động quản lý: Lấy theo số thực tế CBCN văn phòng của xí nghiệp đang làm việc.
- Sửa chữa: tính theo nhu cầu của bộ phận sửa chữa đột xuất phương tiện của công ty và xí nghiệp.
- Trực vớt, Sà lan công trình: Tính theo hiện tại đang cho thuê bao B cầu
- Vận tải: tính theo yêu cầu bố trí sĩ quan thuyền viên trên từng chủng loại phương tiện của xí nghiệp hiện có.

Căn cứ vào những yêu cầu cần thiết đối với vị trí cần tuyển dụng, công ty tiến hành xây dựng các bài test để tuyển nhân viên: trình độ ngoại ngữ, trình độ tin học, trình độ chuyên môn...

Khi tuyển dụng cần tuân theo trình tự các bước tuyển dụng:

- Chuẩn bị tuyển dụng:
- Thông báo tuyển dụng: Công ty vừa đăng trên báo, vừa thông qua các trường đào tạo.
- Thu nhận, nghiên cứu hồ sơ:
- Phỏng vấn sơ bộ
- Sau khi ứng viên đã hoàn thành tốt các vòng sơ tuyển, doanh nghiệp tiến hành phỏng vấn chuyên sâu, kiểm tra, trắc nghiệm: Qua đây có thể biết được mức độ khéo léo và khả năng của người thi tuyển
- Khám sức khỏe
- Ra quyết định tuyển dụng

### **Hai là: Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực hiện có trong công ty**

Đào tạo và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là biện pháp mang chiến lược lâu dài của doanh nghiệp.

- Với công nhân kỹ thuật: Ngoài việc tổ chức thi đua tay nghề hàng năm, hàng quý, thậm chí hàng tháng có thể tổ chức các lớp ngắn hạn tại công ty hoặc gửi đến các trường kỹ thuật để bồi dưỡng, đào tạo nâng cao tay nghề. Công ty nên duy trì không khí trao đổi nghề nghiệp của những người có tay nghề và những người

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

mới vào nghề, nhằm thống nhất phương pháp, quy trình, chất lượng cho công việc trong sản xuất. Cách thứ hai mang tính đào tạo có chọn lọc đó là chọn ra những nhóm thợ lành nghề cốt trong các phân xưởng để đào tạo nâng cao tay nghề và tiếp thu những công nghệ mới nhất của ngành để triển khai ứng dụng.

- Đối với lao động gián tiếp cần phải cập nhật thông tin, bổ sung kiến thức mới nhất trong nghề và những kiến thức cần thiết cho các vị trí đảm nhiệm. Công ty dự tính những người này đến năm 2009 trình độ của họ là 100% đại học.

Có chế độ khen thưởng kịp thời đối với những ai có được các phát minh, sáng kiến, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Nếu làm được các vấn đề trên công ty sẽ có đội ngũ lao động lành nghề, đội ngũ cán bộ quản lý có trình độ quản lý cao, năng động nhạy bén, đồng thời sự gắn bó giữa các thành viên trong nhóm, giữa các bộ phận trong công ty sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho công ty trong việc thực hiện mục tiêu: xây dựng uy tín công ty, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận.

### **4.2.2.4. Dự kiến chi phí, kết quả sau biện pháp**

Đào tạo và nâng cao chất lượng cho cán bộ kỹ thuật vận hành, sửa chữa trực tiếp đào tạo dưới xưởng trong thời gian 2 tháng dưới sự hướng dẫn của cán bộ đào tạo nghề

Tổng lương phải trả: 40.000.000 đồng

Chi phí khác: 10.000.000 đồng

Tổng chi phí: 50.000.000 đồng

Với cán bộ quản lý cử đi học các lớp bồi dưỡng nâng cao nghiệp vụ trình độ quản lý kinh tế

Chi phí: 30.000.000đ/khóa học

Xây dựng chương trình tuyển dụng

Tổng dự kiến chi phí của biện pháp: 90.000.000 đ

**Bảng dự kiến chi phí và kết quả của biện pháp**

Đơn vị tính: VNĐ

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Trước khi thực hiện biện pháp</b>	<b>Sau khi thực hiện biện pháp</b>	<b>Chênh lệch</b>
Tổng chi phí	9,556,657,868	9,646,657,868	90,000,000
Tổng doanh thu	9,636,970,516	9,777,187,868	140,217,352
Lợi nhuận	80,312,648	130,530,000	50,217,352
Năng suất lao động	169,479,083	174,592,640	5,113,557
Hiệu quả lao động	1,434,154	2,330,893	896,739
Tỉ suất LN/DT	0.008	0.013	0.0053

**4.3. Một số biện pháp giúp doanh nghiệp hoàn thành mục tiêu năm 2009**

**Một là: Tăng cường huy động vốn**

Sử dụng vốn trong sản xuất kinh doanh là khâu quan trọng quyết định đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Đối với những TSCĐ cũ kỹ lạc hậu, Chi nhánh có thể thanh lý ngay để giải phóng vốn, tích cực thu hồi nợ của khách hàng. Chi nhánh có thể tăng nguồn vốn kinh doanh của mình bằng cách huy động thêm vốn của công nhân viên chức từ nhiều nguồn khác nhau (tiền th-ởng, tiền tiết kiệm, tiền nhàn rỗi...) của công nhân viên hoặc vay thêm vốn bên ngoài. Đồng thời chi nhánh xây dựng các ph-ơng án kinh doanh hợp lý và có hiệu quả, thông báo về sử dụng vốn của Chi nhánh cho công nhân viên nhằm tạo nguồn tin cho công nhân viên trong việc vay tiền để thực hiện những hợp đồng và dự án mà chi nhánh đang còn thiếu vốn thực hiện.

Đối với hình thức góp vốn thì còn dựa trên sự nhất trí của toàn bộ công nhân viên trong chi nhánh và mang tính tự nguyện. Nếu cán bộ công nhân viên nào có tiền nhàn rỗi và muốn góp vốn thì chi nhánh cũng nên khuyến khích.

Đối với chi nhánh công ty việc huy động đ-ợc vốn của công nhân viên trong Công ty sẽ có những tác dụng. Tăng VLĐ, Chi nhánh nhờ đó tăng khả năng thanh toán tạo thuận lợi cho hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Trong năm qua chi phí trả cho lãi vay rất lớn, vì vậy công ty cần:

Giảm vốn vay ngân hàng làm cho chi phí tài chính giảm xuống vì lãi xuất trả cho các khoản vay của cán bộ công nhân viên nhỏ hơn lãi suất của ngân hàng, tạo ra đ- ợc một khoản lợi lớn đối với chi nhánh.

Gắn chặt quyền lợi của ng- ời lao động và quyền lợi doanh nghiệp qua đó tạo động lực cho ng- ời lao động làm việc tốt hơn. Ngoài ra chi nhánh cũng nên chấn chỉnh lại công tác phân bố nguồn tài chính mua nguyên vật liệu sao cho hợp lý, xây dựng các mục tiêu định mức việc mua bán của Công ty cần đ- ợc cân nhắc và tính toán một cách khoa học hơn.

### **Hai là: Đẩy mạnh hoạt động Marketing và mở rộng thị trường**

Hoạt động Marketing còn là một vấn đề mới mẻ đối với các doanh nghiệp nhà n- ớc, đặc biệt là xí nghiệp dịch vụ-trực vớt -công trình bởi vì Marketing vừa là khoa học vừa là nghệ thuật. Do vậy để nắm bắt đ- ợc nó cần phải học tập, thực hiện th- ờng xuyên và không chỉ đối với lãnh đạo và những cán bộ quản lý kỹ thuật và toàn bộ CNV chi nhánh.

Để làm tốt việc Marketing chi nhánh cần triển khai các hoạt động sau:

Xây dựng hệ thống thông tin thị tr- ờng để cung cấp những thông tin mới nhất về các hoạt động kinh tế kỹ thuật có liên quan đến mọi lĩnh vực trong và ngoài n- ớc.

Tr- ớc hết muốn tìm hiểu một thị tr- ờng nào đó để có chiến l- ợc xâm nhập thì phải tiến hành nghiên cứu, điều tra thị tr- ờng đó nhất là thị tr- ờng đầu ra của sản phẩm. Phân tích thị tr- ờng đ- ợc tiến hành qua các giai đoạn:

- Phải xác định mức tăng tr- ởng kinh tế của từng thị tr- ờng, thị tr- ờng nào có mức tăng tr- ởng kinh tế cao, đời sống ng- ời dân sung túc, đầy đủ thì nhu cầu tiêu dùng cao do vậy sản phẩm của Công ty phải lấp đầy khoảng trống đó.

- Xác định tỷ trọng của thị tr- ờng kiểm soát đ- ợc, trên cơ sở này Chi nhánh đánh giá vị trí của mình thua kém đơn vị kinh doanh khác ở mặt nào, so sánh với các đối thủ cạnh tranh cho phép quyết định chính sách của Chi nhánh trong t- ờng lai.

- Xác định đ- ợc cơ cấu thị tr- ờng: Cơ cấu thị tr- ờng đ- ợc phân theo vùng tiêu thụ, theo từng đối t- ợng tiêu dùng, theo kênh tiêu thụ sản phẩm. Nghiên cứu các lĩnh vực và thành phần thị tr- ờng, tính chất hình thành nhu cầu thị tr- ờng từ đó

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

xác định đ-ợc thị tr-ờng mục tiêu. Tr-ớc đây chi nhánh xác định thị tr-ờng mục tiêu là thị tr-ờng miền Bắc nh-ng đến nay chi nhánh cần xâm nhập thị tr-ờng miền Trung và miền Nam để tập trung mọi nỗ lực nhằm chiếm đoạt nó .Nếu không xác định đ-ợc thị tr-ờng mục tiêu, chi nhánh buộc phải hoạt động trên nhiều phân thị tr-ờng điều này kém hiệu quả hơn và tổ chức quản lý phức tạp.Sau khi nghiên cứu thị tr-ờng sẽ phân tích những thuận lợi khó khăn và có biện pháp tổ chức về lâu dài để xâm nhập vào thị tr-ờng đó .

-Th-ờng xuyên tìm hiểu các doanh nghiệp hoạt động trong cùng lĩnh vực với Công ty, để nắm đ-ợc tình hình và khả năng của các công ty này từ đó rút ra kinh nghiệm và có kịp thời đ- ra các giải pháp thích hợp.

Xây dựng ph-ơng pháp quảng cáo hiệu quả và hợp lý: quảng cáo phải làm cho khách hàng hiểu đ-ợc sản phẩm, dịch vụ và đến với chi nhánh. Do việc quảng cáo đạt hiệu quả thì nội dung quảng cáo phải thực sự gây ấn t-ợng và làm cho khách hàng cảm nhận đ-ợc tích cực hơn của sản phẩm, dịch vụ. Vì vậy khi quảng cáo trên các ph-ơng tiện truyền thông khác, chi nhánh phải xây dựng cho mình một ch-ơng trình quảng cáo bằng ph-ơng tiện, âm thanh, hình ảnh,...trong đó nội dung cần giải thích rõ về những tài năng, đặc tính của từng sản phẩm, dịch vụ cung cấp và tác dụng của nó gắn với mục tiêu cụ thể.

Xây dựng chiến l-ợc Marketing: đây là công việc quan trọng nhất bởi vì muốn thành công, Công ty phải xây dựng chiến l-ợc marketing xác định đ-ợc sản phẩm chính, thị tr-ờng, khách hàng, mục tiêu và tiềm năng.

**Ba là: Các biện pháp nhằm nâng cao lợi nhuận cho công ty.**

*Biện pháp tăng doanh thu*

Doanh thu của công ty chủ yếu là từ hoạt động vận tải và hoạt động dịch vụ

- Mở rộng thị tr-ờng: Tăng c-ờng công tác tiếp cận thị tr-ờng, khai thác công việc. Ban giám đốc và Phòng Kế hoạch- Kinh doanh cùng công nhân viên phát huy tinh thần năng động, tự chủ tận dụng mọi cơ hội thời cơ để khai thác công việc kể từ công việc nhỏ đến các công trình lớn.



## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại XN dịch vụ - trực vớt - công trình

- Quan hệ chặt chẽ với Công ty trên và các Ban để có thuận lợi trong kinh doanh. Mở rộng hơn quan hệ đối tác với Bộ khác và các địa phương, tiếp cận với các đối tác có các dự án tiềm năng.

- Mở rộng các hoạt động dịch vụ tư vấn kỹ thuật kiểm định chất lượng công trình, cung ứng vật tư, thiết bị tập dượt nhận tổng thầu thi công các công trình vừa và nhỏ.

- Tăng cường công tác quảng cáo, giới thiệu khả năng và năng lực của công ty với khách hàng.

- Tăng cường công tác nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ

*Thực hành tiết kiệm:*

Tiếp tục làm tốt công tác thực hành tiết kiệm có hiệu quả trên các lĩnh vực như: nhiên liệu, điện nước, xăng dầu, đưa ra định mức tiêu hao nguyên liệu hợp lý, tránh gây lãng phí, phấn đấu giảm các chi phí từ 5-10%

**Bốn là:** Tiếp tục thực hiện công tác sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp, xây dựng tổ chức biên chế và quản lý lao động tiên tiến.

Công ty cần tích cực, chủ động triển khai thực hiện các mặt, sắp xếp lực lượng cho phù hợp với tình hình mới, làm tốt công tác tổ chức, sắp xếp đúng nội dung việc làm cho bộ máy tổ chức tinh gọn, hoạt động hiệu quả nhằm phát huy sức mạnh của tổ chức và cá nhân.

## KẾT LUẬN

Trong cơ chế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt như hiện nay, mọi doanh nghiệp đều đang đứng trước những khó khăn và thử thách, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là vấn đề được quan tâm hàng đầu trong các doanh nghiệp. Một doanh nghiệp muốn tồn tại và khẳng định vị trí của mình trên thương trường thì sản xuất kinh doanh càng phải có hiệu quả.

Quá trình thực tập tại Chi nhánh công ty CP vận tải thủy 4-xí nghiệp dịch vụ trực vớt công trình, được tìm hiểu về các hoạt động sản xuất, kinh doanh dịch vụ vận tải. Công ty có nhiều mặt tích cực đáng khích lệ, luôn hoàn thành các kế hoạch đã đặt ra nhưng bên cạnh đó còn những hạn chế cần khắc phục, đặc biệt là hiệu quả sử dụng chi phí.

Tuy vậy do thời gian tiếp xúc với thực tế có hạn, hiểu biết trong lĩnh vực hiệu quả sản xuất kinh doanh còn nhiều hạn chế nên những phân tích trong đề tài còn thiếu sót nhất định, em rất mong sự quan tâm và giúp đỡ của các thầy cô giáo cùng các bạn sinh viên đóng góp kiến.

Sau cùng em xin chân thành cảm ơn tới các thầy cô giáo trong bộ môn quản trị kinh doanh, đặc biệt là thầy giáo: Ths. Hoàng Chí Cương đã giúp em hoàn thành bài báo cáo này.

***Em xin chân thành cảm ơn!***

**Sinh viên**

***Nguyễn Thị Hải Châu***

## MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU: .....	1
<b>PHẦN 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH</b>	
1.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	2
1.1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	2
1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh .....	3
1.1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	3
1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	4
1.2.1. Các nhân tố khách quan .....	4
1.2.2 Các nhân tố chủ quan .....	5
1.3. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	7
1.3.1. Chỉ tiêu về doanh thu .....	7
1.3.2. Chỉ tiêu về chi phí .....	8
1.3.3. Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng chi phí .....	9
1.3.4. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh .....	10
1.3.5. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động .....	13
1.3.6. Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp .....	13
1.4. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	20
1.4.1. Phương pháp so sánh .....	21
1.4.2. Phương pháp phân tích các hiện tượng và kết quả kinh doanh .....	21
1.4.3. Phương pháp thay thế liên hoàn.....	22
<b>PHẦN 2: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI THỦY 4 XÍ</b>	
<b>NGHIỆP DỊCH VỤ - TRỰC VỚT - CÔNG TRÌNH</b>	
2.1. Giới thiệu khái quát về công ty Vận tải thủy 4 .....	23
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển công ty .....	23
2.2. Chức năng nhiệm vụ của công ty .....	24
2.3. Cơ cấu tổ chức .....	25
2.3.1. Sơ đồ bộ máy tổ chức quản lý.....	25
2.3.2. Chức năng, nhiệm vụ các phòng ban .....	27

2.4. Đánh giá chung kết quả sản xuất kinh doanh của công ty .....	30
2.5. Khái quát tình hình tài chính của công ty .....	34
2.6. Nhân sự của công ty.....	40
2.7. Hoạt động marketing .....	41

### **PHẦN 3: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG CÁC NGUỒN LỰC CỦA CÔNG TY**

3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	44
3.1.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	44
3.1.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định.....	47
3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí .....	49
3.3. Phân tích khái quát tình hình tài chính.....	50
3.3.1. Nhóm chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn .....	51
3.3.2. Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán .....	53
3.3.3. Nhóm chỉ tiêu hoạt động.....	55
3.3.4. Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lợi .....	57
3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động .....	58
3.5. Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp.....	59
3.6. Nhận xét chung tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty .....	61

### **PHẦN 4: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD TẠI XN DỊCH VỤ-TRỰC VỚT -CÔNG TRÌNH**

4.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển công ty trong thời gian tới.....	63
4.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho công ty..	64
4.3. Một số biện pháp giúp doanh nghiệp hoàn thành mục tiêu năm 2009 .....	70