

LỜI MỞ ĐẦU

Nước ta đã chuyển từ quản lý nền kinh tế tập trung bao cấp sang quản lý nền kinh tế theo cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước . Mỗi doanh nghiệp đều phải tự chủ và chịu trách nhiệm đối với toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình . Do vậy doanh nghiệp phải đề ra phương hướng , phấn đấu đạt được những mục tiêu kinh tế như : Mục tiêu lợi nhuận , mục tiêu phát triển doanh nghiệp mục tiêu sản xuất hàng hoá và dịch vụ tối đa , để đảm bảo sự tồn tại của doanh nghiệp và bảo đảm đời sống của người lao động.

Với những văn bản quyết định , nghị định , pháp lệnh , luật định của nhà nước Việt Nam đã làm cho nền kinh tế của đất nước có nhiều chuyển biến tích cực . Nhất là luật doanh nghiệp ra đời đã tạo ra sự thông thoáng cởi mở hơn cho mọi thành phần kinh tế . Đưa các doanh nghiệp chuyển sang cơ chế hạch toán kinh doanh với nguyên tắc cơ bản là “ Tự trang trải và có lợi nhuận ” tức là doanh nghiệp phải lấy thu bù chi , doanh nghiệp không những tự trang trải và có lãi để sản xuất mở rộng và thực hiện hạch toán kinh doanh XHCN . Để đạt được mục tiêu đó thì một trong những biện pháp cần phải giải quyết đó là tăng năng suất lao động, giảm chi phí sản xuất , mang lại hiệu quả kinh doanh cao , có lợi nhuận lớn nhất ,đảm bảo đời sống cho người lao động .

Doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển trong tương lai thì những chỉ tiêu quan trọng không thể thiếu được đối với một doanh nghiệp .Đó là biết khai thác lợi thế của doanh nghiệp, nhà quản trị kinh doanh làm được điều đó nhờ phân tích có hệ thống thông tin .Đứng trước các vấn đề các xu hướng các sự kiện , hoặc các tình trạng xuất hiện và hình thành như một tổng thể hài hoà , nhà tư duy chiến lược sẽ mở xẻ chúng thành những bộ phận , rồi tập hợp chúng lại để từ đó tìm cách cực đại hoá lợi thế của mình.

Đối với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng là một doanh nghiệp duy nhất sản xuất mặt hàng là nước máy . nước máy vừa là hàng hoá nhưng lại mang tính xã hội sâu sắc , nó tác động trực tiếp đến đời sống của toàn dân và nước máy cũng là yếu tố đầu vào của các ngành sản xuất khác .Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước từng bước hoàn thiện các khâu trong công tác hạch toán chi phí sản xuất , tính giá thành sản phẩm .Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng là sản xuất và cung cấp nước sạch cho khách hàng tại nội thành ,ngoại thành , một số thị trấn , các khu công nghiệp và các hoạt động xã hội khác trong toàn thành phố . Vì vậy ngay từ bây giờ nhiệm vụ là công ty phải đề ra các biện pháp các giải pháp , hoạch định các mục tiêu , kế hoạch cho từng nhiệm vụ cụ thể để tăng lượng khách hàng phục vụ đảm bảo cung cấp các dịch vụ có chất lượng cao, tăng doanh thu , giảm chi phí sản xuất hạ giá thành nâng cao , nâng cao đời sống xã hội , đời sống cán bộ trong công ty . Đồng thời đáp ứng được sự phát

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

triển của thành phố loại 1 cấp quốc gia , góp phần vào sự nghiệp công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước.

Bằng vốn kiến thức bản thân tôi đã tiếp thu được trong học tập và thời gian được thực tập tại Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng . Với khả năng sự phát triển đa dạng của các ngành kinh tế có sự tăng trưởng cao của các năm tiếp theo , kéo theo của sự gia tăng dân số và đô thị hoá ngày càng cao của thành phố thì nhu cầu cấp nước sạch ngày càng lớn vì vậy tôi lựa chọn đề tài “ **Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng**” làm đề tài luận văn ngành quản trị kinh doanh.

NỘI DUNG CỦA ĐỀ TÀI

Chương 1

Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh

Chương 2

Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng

Chương 3

Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH

1.1. KHÁI NIỆM, BẢN CHẤT VÀ VAI TRÒ CỦA HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP

1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh

Đối với tất cả các doanh nghiệp, các đơn vị sản xuất kinh doanh hoạt động trong nền kinh tế, với các cơ chế quản lý khác nhau thì có các nhiệm vụ mục tiêu hoạt động khác nhau. Ngay trong mỗi giai đoạn phát triển của doanh nghiệp cũng có các mục tiêu khác nhau. Nhưng có thể nói rằng trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay, mọi doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh (doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn...) đều có mục tiêu bao trùm lâu dài là tối đa hoá lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu này mọi doanh nghiệp phải xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp thích ứng với các biến động của thị trường, phải thực hiện việc xây dựng các kế hoạch kinh doanh, các phương án kinh doanh, phải kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp và đồng thời phải tổ chức thực hiện chúng một cách có hiệu quả.

Trong quá trình tổ chức xây dựng và thực hiện các hoạt động quản trị trên, các doanh nghiệp phải luôn kiểm tra, đánh giá tính hiệu quả của chúng. Muốn kiểm tra đánh giá các hoạt động sản xuất kinh doanh chung của toàn doanh nghiệp cũng như từng lĩnh vực, từng bộ phận bên trong doanh nghiệp thì doanh nghiệp không thể không thực hiện việc tính hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất kinh doanh đó. Vậy thì hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất kinh doanh (hiệu quả sản xuất kinh doanh) là gì ? Để hiểu được phạm trù hiệu quả kinh tế của hoạt động sản xuất kinh doanh thì trước tiên chúng ta tìm hiểu xem hiệu quả kinh tế nói chung là gì. Từ trước đến nay có rất nhiều tác giả đưa ra các quan điểm khác nhau về hiệu quả kinh tế :

- Theo P. Samerelson và W. Nordhaus thì : "hiệu quả sản xuất diễn ra khi xã hội không thể tăng sản lượng một loạt hàng hoá mà không cắt giảm một loạt

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

sản lượng hàng hoá khác. Một nền kinh tế có hiệu quả nằm trên giới hạn khả năng sản xuất của nó". Thực chất của quan điểm này đã đề cập đến khía cạnh phân bổ có hiệu quả các nguồn lực của nền sản xuất xã hội. Việc phân bổ và sử dụng các nguồn lực sản xuất trên đường giới hạn khả năng sản xuất sẽ làm cho nền kinh tế có hiệu quả cao. Có thể nói mức hiệu quả ở đây mà tác giả đưa ra là cao nhất, là lý tưởng và không thể có mức hiệu quả nào cao hơn nữa.

- Có một số tác giả lại cho rằng hiệu quả kinh tế được xác định bởi quan hệ tỷ lệ giữa sự tăng lên của hai đại lượng kết quả và chi phí. Các quan điểm này mới chỉ đề cập đến hiệu quả của phần tăng thêm chứ không phải của toàn bộ phần tham gia vào quy trình kinh tế.

- Một số quan điểm lại cho rằng hiệu quả kinh tế được xác định bởi tỷ số giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để có được kết quả đó. Điển hình cho quan điểm này là tác giả Manfred Kuhn, theo ông : "Tính hiệu quả được xác định bằng cách lấy kết quả tính theo đơn vị giá trị chia cho chi phí kinh doanh" Đây là quan điểm được nhiều nhà kinh tế và quản trị kinh doanh áp dụng vào tính hiệu quả kinh tế của các quá trình kinh tế.

- Hai tác giả Whohe và Doring lại đưa ra hai khái niệm về hiệu quả kinh tế. Đó là hiệu quả kinh tế tính bằng đơn vị hiện vật và hiệu quả kinh tế tính bằng đơn vị giá trị. Theo hai ông thì hai khái niệm này hoàn toàn khác nhau. "Mối quan hệ tỷ lệ giữa sản lượng tính theo đơn vị hiện vật (chiếc, kg...) và lượng các nhân tố đầu vào (giờ lao động, đơn vị thiết bị, nguyên vật liệu...) được gọi là tính hiệu quả có tính chất kỹ thuật hay hiện vật", "Mối quan hệ tỷ lệ giữa chi phí kinh doanh phải chi ra trong điều kiện thuận lợi nhất và chi phí kinh doanh thực tế phải chi ra được gọi là tính hiệu quả xét về mặt giá trị" và "Để xác định tính hiệu quả về mặt giá trị người ta còn hình thành tỷ lệ giữa sản lượng tính bằng tiền và các nhân tố đầu vào tính bằng tiền" Khái niệm hiệu quả kinh tế tính bằng đơn vị hiện vật của hai ông chính là năng suất lao động, máy móc thiết bị và hiệu suất tiêu hao vật tư, còn hiệu quả tính bằng giá trị là hiệu quả của hoạt động quản trị chi phí.

- Một khái niệm được nhiều nhà kinh tế trong và ngoài nước quan tâm chú ý và sử dụng phổ biến đó là : hiệu quả kinh tế của một số hiện tượng (hoặc một

quá trình) kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu đã xác định. Đây là khái niệm tương đối đầy đủ phản ánh được tính hiệu quả kinh tế của hoạt động sản xuất kinh doanh.

Từ các quan điểm về hiệu quả kinh tế thì có thể đưa ra khái niệm về hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất kinh doanh (hiệu quả sản xuất kinh doanh) của các doanh nghiệp như sau : hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực (lao động, máy móc, thiết bị, tiền vốn và các yếu tố khác) nhằm đạt được mục tiêu mà doanh nghiệp đã đề ra.

1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh đã cho thấy bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Tuy nhiên để hiểu rõ và ứng dụng được phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh vào việc thành lập các chỉ tiêu, các công thức cụ thể nhằm đánh giá tính hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì chúng ta cần :

Thứ nhất: Phải hiểu rằng phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh thực chất là mối quan hệ so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để sử dụng các yếu tố đầu vào và có tính đến các mục tiêu của doanh nghiệp. Mối quan hệ so sánh ở đây có thể là so sánh tuyệt đối và cũng có thể là so sánh tương đối.

Về mặt so sánh tuyệt đối thì hiệu quả sản xuất kinh doanh là :

$$H = K - C$$

H : Là hiệu quả sản xuất kinh doanh

K : Là kết quả đạt được

C : Là chi phí bỏ ra để sử dụng các nguồn lực đầu vào

Còn về so sánh tương đối thì :

$$H = K \setminus C$$

Do đó để tính được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ta phải tính kết quả đạt được và chi phí bỏ ra. Nếu xét mối quan hệ giữa kết quả và hiệu quả thì kết quả nó là cơ sở và tính hiệu quả sản xuất kinh doanh, kết quả sản

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

xuất kinh doanh của doanh nghiệp có thể là những đại lượng có khả năng cân, đo, đong, đếm được như số sản phẩm tiêu thụ mỗi loại, doanh thu bán hàng, lợi nhuận, thị phần... Như vậy kết quả sản xuất kinh doanh thường là mục tiêu của doanh nghiệp.

Thứ hai

- Phải phân biệt hiệu quả xã hội, hiệu quả kinh tế xã hội với hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp : Hiệu quả xã hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu về xã hội nhất định. Các mục tiêu xã hội thường là : Giải quyết công ăn việc làm cho người lao động trong phạm vi toàn xã hội hay phạm vi từng khu vực, nâng cao trình độ văn hoá, nâng cao mức sống, đảm bảo vệ sinh môi trường.... Còn hiệu quả kinh tế xã hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu cả về kinh tế xã hội trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân cũng như trên phạm vi từng vùng, từng khu vực của nền kinh tế.

- Hiệu quả trước mắt với hiệu quả lâu dài : Các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào các mục tiêu của doanh nghiệp do đó mà tính chất hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở các giai đoạn khác nhau là khác nhau. Xét về tính lâu dài thì các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh trong suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận và các chỉ tiêu về doanh lợi. Xét về tính hiệu quả trước mắt (hiện tại) thì nó phụ thuộc vào các mục tiêu hiện tại mà doanh nghiệp đang theo đuổi. Trên thực tế để thực hiện mục tiêu bao trùm lâu dài của doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận có rất nhiều doanh nghiệp hiện tại lại không đạt mục tiêu là lợi nhuận mà lại thực hiện các mục tiêu nâng cao năng suất và chất lượng của sản phẩm, nâng cao uy tín danh tiếng của doanh nghiệp, mở rộng thị trường cả về chiều sâu lẫn chiều rộng... do đó mà các chỉ tiêu hiệu quả ở đây về lợi nhuận là không cao nhưng các chỉ tiêu có liên quan đến các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp là cao thì chúng ta không thể kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động không có hiệu quả, mà phải kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động có hiệu quả. Như vậy các chỉ tiêu hiệu quả và tính hiệu

quả trước mắt có thể là rải với các chỉ tiêu hiệu quả lâu dài, nhưng mục đích của nó lại là nhằm thực hiện chỉ tiêu hiệu quả lâu dài, nhưng mục đích của nó lại là nhằm thực hiện chỉ tiêu hiệu quả lâu dài.

1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với với doanh nghiệp

1.1.3.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là mục tiêu của kinh doanh

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ quản trị kinh doanh : Khi tiến hành bất kỳ một hoạt động sản xuất kinh doanh nào thì các doanh nghiệp đều phải huy động và sử dụng các nguồn lực mà doanh nghiệp có khả năng có thể tạo ra kết quả phù hợp với mục tiêu mà doanh nghiệp đề ra. Ở mỗi giai đoạn phát triển của doanh nghiệp thì doanh nghiệp đều có nhiều mục tiêu khác nhau, nhưng mục tiêu cuối cùng bao trùm toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận trên cơ sở sử dụng tối ưu các nguồn lực của doanh nghiệp. Để thực hiện mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận cũng như các mục tiêu khác, các nhà doanh nghiệp phải sử dụng nhiều phương pháp, nhiều công cụ khác nhau. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một trong các công cụ hữu hiệu nhất để các nhà quản trị thực hiện chức năng quản trị của mình. Thông qua việc tính toán hiệu quả sản xuất kinh doanh không những cho phép các nhà quản trị kiểm tra đánh giá tính hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (các hoạt động có hiệu quả hay không và hiệu quả đạt ở mức độ nào), mà còn cho phép các nhà quản trị phân tích tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, để từ đó đưa ra được các biện pháp điều chỉnh thích hợp trên cả hai phương diện giảm chi phí tăng kết quả nhằm nâng cao hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Với tư cách là một công cụ quản trị kinh doanh hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ được sử dụng để kiểm tra, đánh giá và phân tích trình độ sử dụng tổng hợp các nguồn lực đầu vào trong phạm vi toàn doanh nghiệp mà còn được sử dụng để kiểm tra đánh giá trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào trong phạm vi toàn doanh nghiệp cũng như ở từng bộ phận cấu thành của doanh nghiệp. Do vậy xét trên phương diện lý luận và thực tiễn thì phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh

đóng vai trò rất quan trọng và không thể thiếu được trong việc kiểm tra đánh giá và phân tích nhằm đưa ra các giải pháp tối ưu nhất, lựa chọn được các phương pháp hợp lý nhất để thực hiện các mục tiêu của doanh nghiệp đã đề ra.

Ngoài ra, trong nhiều trường hợp các nhà quản trị còn coi hiệu quả kinh tế như là các nhiệm vụ, các mục tiêu để thực hiện. Vì đối với các nhà quản trị khi nói đến các hoạt động sản xuất kinh doanh thì họ đều quan tâm đến tính hiệu quả của nó. Do vậy mà hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò là công cụ để thực hiện nhiệm vụ quản trị kinh doanh đồng thời vừa là mục tiêu để quản trị kinh doanh.

1.1.3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Kinh doanh cái gì? Kinh doanh như thế nào? Kinh doanh cho ai? chi phí bao nhiêu? Câu hỏi này sẽ không thành vấn đề nếu nguồn lực đầu vào của sản xuất kinh doanh là không hạn chế; người ta sẽ không cần nghĩ tới vấn đề sử dụng tiết kiệm và hiệu quả các nguồn đầu vào... nếu nguồn lực là vô tận. Nhưng nguồn lực kinh doanh là hữu hạn. Trong khi đó phạm trù nhu cầu con người là phạm trù vô hạn: không có giới hạn của sự phát triển các nhu cầu - hàng hoá dịch vụ cung cấp cho con người càng nhiều, càng phong phú, càng có chất lượng càng cao càng tốt. Do vậy, của cải càng khan hiếm lại càng khan hiếm hơn theo cả nghĩa tuyệt đối và nghĩa tương đối của nó. Khan hiếm nguồn lực đòi hỏi bắt buộc con người phải nghĩ đến việc lựa chọn kinh tế, khan hiếm càng tăng nên dẫn tới vấn đề lựa chọn tối ưu ngày càng đặt ra nghiêm túc và ngay gắt. Thực ra khan hiếm mới chỉ là điều kiện cần để lựa chọn kinh tế, nó bắt buộc lựa chọn con người phải lựa chọn kinh tế. Chúng ta biết rằng lúc đầu dân cư còn ít mà của cải trên trái đất còn phong phú, chưa bị cạn kiệt vì khai thác và sử dụng: lúc đó con người chỉ chú ý phát triển theo chiều rộng. Điều kiện đủ cho việc lựa chọn kinh tế là cùng với sự phát triển nhân loại thì càng ngày người ta càng tìm ra nhiều phương pháp sản xuất kinh doanh. Vì vậy, cho phép cùng một nguồn lực đầu vào nhất định người ta làm nhiều công việc khác nhau. Điều này cho phép các doanh nghiệp có khả năng lựa chọn kinh tế: lựa chọn kinh tế tối ưu. Sự lựa chọn này sẽ mang lại cho doanh nghiệp hiệu quả kinh doanh cao nhất, thu được nhiều lợi ích nhất. Giai đoạn phát triển theo chiều rộng nhường chỗ cho phát

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

triển theo chiều sâu: sự phát triển theo chiều sâu nhờ vào nâng cao của hiệu quả kinh doanh

Như vậy, nâng cao hiệu quả kinh doanh là nâng cao khả năng sử dụng các nguồn lực có sẵn của doanh nghiệp để đạt được sự lựa chọn tối ưu. Trong điều kiện khan hiếm nguồn lực thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là điều kiện sống còn đặt ra đối với doanh nghiệp trong quá trình tiến hành các hoạt động kinh doanh.

Tuy nhiên, sự lựa chọn kinh tế của các doanh nghiệp trong cơ chế kinh tế khác nhau là không giống nhau: Trong cơ chế kinh tế kế hoạch hoá tập trung, việc lựa chọn kinh tế thường không đặt ra cho mọi cấp xí nghiệp mọi quyết định kinh tế sản xuất cái gì? sản xuất như thế nào? sản xuất cho ai? đều được giải quyết ở trung tâm duy nhất. Các đơn vị kinh doanh cơ sở tiến hành các hoạt động của mình theo sự chỉ đạo từ một trung tâm vì vậy mục tiêu cao nhất của các đơn vị này là hoàn thành kế hoạch nhà nước giao. Do hạn chế nhất định của cơ chế kế hoạch hoá tập trung cho nên không những các đơn vị kinh tế cơ sở ít quan tâm đến hiệu quả kinh tế của mình mà trong nhiều trường hợp các đơn vị kinh tế hoàn thành kế hoạch bằng mọi giá.

Hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường, môi trường cạnh tranh gay gắt, nâng cao hiệu quả kinh doanh là điều kiện tồn tại của doanh nghiệp.

Trong cơ chế thị trường việc giải quyết vấn đề: sản xuất cái gì? sản xuất như thế nào? sản xuất cho ai? được dựa trên cơ sở quan hệ - cung cầu, giá cả thị trường, cạnh tranh và hợp tác... Các doanh nghiệp phải tự đặt ra các quyết định kinh doanh của mình, tự hạch toán lỗ lãi, lãi nhiều hưởng nhiều lãi ít hưởng ít, không có lãi sẽ đi đến phá sản doanh nghiệp. Do đó mục tiêu lợi nhuận trở thành một trong những mục tiêu quan trọng nhất, mang tính sống còn của doanh nghiệp.

Mặt khác trong nền kinh tế thị trường các doanh nghiệp phải cạnh tranh để tồn tại và phát triển. Môi trường cạnh tranh càng gay gắt, trong cuộc cạnh tranh đó có những doanh nghiệp vẫn đứng vững và phát triển, bên cạnh đó không ít doanh nghiệp bị thua lỗ, giải thể, phá sản. Để đứng vững trên thị trường các doanh nghiệp luôn phải chú ý tìm mọi cách giảm chi phí sản xuất kinh

doanh, nâng cao uy tín... của doanh nghiệp trên thị trường nhằm tối đa hoá lợi nhuận. Các doanh nghiệp thu được lợi nhuận càng cao càng tốt. Như vậy, để đạt được hiệu quả kinh doanh và nâng cao hiệu quả kinh doanh luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp và trở thành vấn đề sống còn để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển.

1.2. Phân loại hiệu quả kinh doanh

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

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

❖ *Hiệu quả tài chính và hiệu quả kinh tế quốc dân.*

Hiệu quả tài chính còn gọi là hiệu quả sản xuất kinh doanh hay hiệu quả doanh nghiệp là hiệu quả xem xét trong phạm vi doanh nghiệp. Hiệu quả tài chính phản ánh mối quan hệ lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp nhận được và chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để có được lợi ích kinh tế đó. Hiệu quả tài chính là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp, các nhà đầu tư. Biểu hiện chung của hiệu quả doanh nghiệp là lợi nhuận mà mỗi doanh nghiệp đạt được. Tiêu chuẩn cơ bản của hiệu quả này là lợi nhuận cao nhất và ổn định.

Hiệu quả kinh tế quốc dân hay còn gọi là hiệu kinh tế xã hội tổng hợp xét trong phạm vi toàn bộ nền kinh tế. Hiệu quả kinh tế quốc dân mà doanh nghiệp mang lại cho nền kinh tế quốc dân là sự đóng góp của doanh nghiệp vào phát triển xã hội, tích lũy ngoại tệ, tăng thu ngân sách, giải quyết việc làm, tăng thu nhập, cải thiện đời sống cho người lao động...

Hiệu quả tài chính là mối quan tâm của các doanh nghiệp hoặc các nhà đầu tư. Hiệu quả kinh tế quốc dân mối quan tâm của toàn xã hội mà đại diện là nhà nước. Hiệu quả tài chính được xem xét theo quan điểm doanh nghiệp, hiệu quả kinh tế quốc dân xem xét theo quan điểm toàn xã hội. Quan hệ giữa hiệu quả tài chính và hiệu quả kinh tế quốc dân là mối quan hệ giữa lợi ích bộ phận

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

với lợi ích tổng thể, giữa lợi ích cá nhân với lợi ích tập thể và toàn xã hội. Đó là quan hệ thống nhất có mâu thuẫn. Trong quản lý kinh doanh không những cần tính hiệu quả tài chính doanh nghiệp mà còn phải tính đến hiệu quả kinh tế xã hội của doanh nghiệp đem lại cho nền kinh tế quốc dân. Hiệu quả kinh tế quốc dân chỉ đạt được trên cơ sở hoạt động có hiệu quả của các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Các doanh nghiệp phải quan tâm đến hiệu quả kinh tế xã hội đó chính là tiền đề cho doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả. Để doanh nghiệp quan tâm đến hiệu quả kinh tế xã hội nhà nước phải có chính sách đảm bảo kết hợp hài hoà lợi ích xã hội với lợi ích doanh nghiệp và lợi ích cá nhân.

❖ *Hiệu quả chi phí xã hội*

Hoạt động của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng gắn với môi trường và thị trường kinh doanh của nó. Doanh nghiệp nào cũng căn cứ vào thị trường để giải quyết các vấn đề then chốt: Sản xuất cái gì? Sản xuất như thế nào? Sản xuất cho ai?

Mỗi doanh nghiệp đều tiến hành sản xuất kinh doanh của mình trong điều kiện cụ thể về tài nguyên trình độ trang thiết bị kỹ thuật, trình độ tổ chức quản lý lao động quản lý kinh doanh. Họ đưa ra thị trường sản phẩm với chi phí cá biệt nhất định và người nào cũng muốn tiêu thụ hàng hoá của mình với giá cao nhất. Tuy vậy khi đưa hàng hoá của mình ra thị trường, họ chỉ có thể bán sản phẩm của mình theo giá thị trường nếu chất lượng sản phẩm của họ là tương đương. Bởi vì thị trường chỉ chấp nhận mức hao phí xã hội cần thiết trung bình để sản xuất ra một đơn vị hàng hoá. Quy luật giá trị đặt tất cả các doanh nghiệp với một mức chi phí khác nhau trên cùng một mặt bằng trao đổi, thông qua mức giá cả thị trường.

Suy cho cùng chi phí bỏ ra là chi phí xã hội, nhưng tại mỗi doanh nghiệp chúng ta cần đánh giá hiệu quả kinh doanh, thì hao phí lao động xã hội thể hiện dưới dạng cụ thể:

- Giá thành sản xuất.
- Chi phí sản xuất.

Bản thân mỗi loại chi phí lại được phân chia chi tiết hơn. Đánh giá hiệu quả kinh doanh không thể không đánh giá tổng hợp các chi phí trên đây, và cần thiết đánh giá hiệu quả của từng loại chi phí.

1.2.2.Căn cứ theo mục đích so sánh

❖ ***Hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối.***

Hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối là hai hình thức biểu hiện mối quan hệ giữa kết quả và chi phí. Trong đó hiệu quả tuyệt đối được đo bằng hiệu số giữa kết quả và chi phí. Hiệu quả tương đối được đo bằng tỷ số giữa kết quả và chi phí.

Trong công tác quản lý kinh doanh việc xác định hiệu quả nhằm mục tiêu cơ bản:

+ Để thể hiện và đánh giá trình độ sử dụng các nguồn lực trong hoạt động kinh doanh

+ Phân tích luận chứng kinh tế của các phương án khác nhau trong việc thực hiện một nhiệm vụ cụ thể đó để lựa chọn phương án tối ưu nhất.

Người ta xác định hiệu quả tuyệt đối khi phải bỏ chi phí ra để thực hiện một phương án quyết định nào đó. Để biết rõ chi phí bỏ ra sẽ thu được bao nhiêu lợi ích cụ thể và mục tiêu cụ thể là gì, từ đó quyết định bỏ tiền ra thực hiện phương án hay quyết định kinh doanh phương án đó không. Vì vậy, trong công tác quản lý kinh doanh, bất cứ việc gì đòi hỏi chi phí, dù một phương án lớn hay một phương án nhỏ đều cần phải tính hiệu quả tuyệt đối.

❖ ***Hiệu quả trước mắt và lâu dài.***

Căn cứ vào lợi ích nhận được trong các khoảng thời gian dài hay ngắn mà người ta đưa ra xem xét đánh giá hiệu quả trước mắt và hiệu quả lâu dài. Lợi ích trong hiệu quả trước mắt là hiệu quả xem xét trong thời gian ngắn. Hiệu quả lâu dài là hiệu quả được xem xét đánh giá trong một khoảng thời gian dài. doanh nghiệp cần phải xem xét thực hiện các hoạt động kinh doanh sao cho nó mang lại lợi ích trước mắt cũng như lâu dài cho doanh nghiệp. Phải kết hợp hài hoà lợi ích trước mắt và lợi ích lâu dài, không được chỉ vì lợi ích trước mắt mà làm thiệt hại đến lợi ích lâu dài của doanh nghiệp.

1.2.3.Căn cứ theo đối tượng đánh giá

❖ ***Hiệu quả cuối cùng*** : thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và tổng hợp chi phí đã bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

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

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

1.3 CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp là mối quan hệ so sánh giữa kết quả đạt được trong quá trình sản xuất kinh doanh với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Nó phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực đầu vào để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Các đại lượng kết quả đạt được và chi phí bỏ ra cũng như trình độ lợi dụng các nguồn lực nó chịu tác động trực tiếp của rất nhiều các nhân tố khác nhau với các mức độ khác nhau, do đó nó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp công nghiệp ta có thể chia nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như sau :

1.3.1 Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

13.1.1. Nhân tố môi trường quốc tế và khu vực

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

quả sản xuất kinh doanh. Ví dụ như tình hình mất ổn định của các nước Đông Nam Á trong mấy năm vừa qua đã làm cho hiệu quả sản xuất của nền kinh tế các nước trong khu vực và trên thế giới nói chung hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong khu vực nói riêng bị giảm rất nhiều. Xu hướng tự do hoá mậu dịch của các nước ASEAN và của thế giới đã ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các nước trong khu vực.

1.3.1.2. Nhân tố môi trường chính trị, luật pháp

Môi trường chính trị ổn định luôn luôn là tiền đề cho việc phát triển và mở rộng các hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp, các tổ chức cá nhân trong và ngoài nước. Các hoạt động đầu tư nó lại tác động trở lại rất lớn tới các hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật, các quy trình quy phạm kỹ thuật sản xuất tạo ra một hành lang cho các doanh nghiệp hoạt động, các hoạt động của doanh nghiệp như sản xuất kinh doanh cái gì, sản xuất bằng cách nào, bán cho ai ở đâu, nguồn đầu vào lấy ở đâu đều phải dựa vào các quy định của pháp luật. Các doanh nghiệp phải chấp hành các quy định của pháp luật, phải thực hiện các nghĩa vụ của mình với nhà nước, với xã hội và với người lao động như thế nào là do luật pháp quy định (nghĩa vụ nộp thuế, trách nhiệm đảm bảo vệ sinh môi trường, đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp...). Có thể nói luật pháp là nhân tố kìm hãm hoặc khuyến khích sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng trực tiếp tới các kết quả cũng như hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

1.3.1.3. Nhân tố môi trường văn hoá xã hội

Tình trạng thất nghiệp, trình độ giáo dục, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... đều tác động một cách trực tiếp hoặc gián tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, có thể theo hai chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực. Nếu không có tình trạng thất nghiệp, người lao động có nhiều cơ hội lựa chọn việc làm thì chắc chắn chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ cao do đó làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và ngược lại nếu tình trạng thất nghiệp là cao thì chi phí sử dụng lao động của

doanh nghiệp sẽ giảm làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng tình trạng thất nghiệp cao sẽ làm cho cầu tiêu dùng giảm và có thể dẫn đến tình trạng an ninh chính trị mất ổn định, do vậy lại làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trình độ văn hoá ảnh hưởng tới khả năng đào tạo cũng như chất lượng chuyên môn và khả năng tiếp thu các kiến thức cần thiết của đội ngũ lao động, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... nó ảnh hưởng tới cầu về sản phẩm của các doanh nghiệp. Nên nó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

13.1.4. Môi trường kinh tế

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

1.3.1.5. Điều kiện tự nhiên, môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng

Các điều kiện tự nhiên như : các loại tài nguyên khoáng sản, vị trí địa lý, thời tiết khí hậu,... ảnh hưởng tới chi phí sử dụng nguyên vật liệu, nhiên liệu, năng lượng, ảnh hưởng tới mặt hàng kinh doanh, năng suất chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới cung cầu sản phẩm do tính chất mùa vụ... do đó ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong vùng.

Tình trạng môi trường, các vấn đề về xử lý phế thải, ô nhiễm, các ràng buộc xã hội về môi trường,... đều có tác động nhất định đến chi phí kinh doanh, năng suất và chất lượng sản phẩm. Một môi trường trong sạch thoáng mát sẽ trực tiếp làm giảm chi phí kinh doanh, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm tạo điều kiện cho doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Cơ sở hạ tầng của nền kinh tế nó quyết định sự phát triển của nền kinh tế cũng như sự phát triển của các doanh nghiệp. Hệ thống đường xá, giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, hệ thống ngân hàng tín dụng, mạng lưới điện quốc gia... ảnh hưởng tới chi phí kinh doanh, khả năng nắm bắt thông tin, khả năng

huy động và sử dụng vốn, khả năng giao dịch thanh toán... của các doanh nghiệp do đó ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.1.6. Môi trường khoa học kỹ thuật công nghệ

Tình hình phát triển khoa học kỹ thuật công nghệ, tình hình ứng dụng của khoa học kỹ thuật và công nghệ vào sản xuất trên thế giới cũng như trong nước ảnh hưởng tới trình độ kỹ thuật công nghệ và khả năng đổi mới kỹ thuật công nghệ của doanh nghiệp do đó ảnh hưởng tới năng suất chất lượng sản phẩm tức là ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.1.7 Nhân tố môi trường ngành

a) Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp hiện có trong ngành

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

b) Khả năng gia nhập mới của các doanh nghiệp

Trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay trong hầu hết các lĩnh vực, các ngành nghề sản xuất kinh doanh có mức doanh lợi cao thì đều bị rất nhiều các doanh nghiệp khác nhòm ngó và sẵn sàng đầu tư vào lĩnh vực đó nếu như không có sự cản trở từ phía chính phủ. Vì vậy buộc các doanh nghiệp trong các ngành có mức doanh lợi cao đều phải tạo ra các hàng rào cản trở sự ra nhập mới bằng cách khai thác triệt để các lợi thế riêng có của doanh nghiệp, bằng cách định giá phù hợp (mức ngăn chặn sự gia nhập, mức giá này có thể làm giảm mức doanh lợi) và tăng cường mở rộng chiếm lĩnh thị trường. Do vậy ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

❖ Sản phẩm thay thế

Hầu hết các sản phẩm của doanh nghiệp đều có sản phẩm thay thế, số lượng chất lượng, giá cả, mẫu mã bao bì của sản phẩm thay thế, các chính sách tiêu thụ của các sản phẩm thay thế ảnh hưởng rất lớn tới lượng cung cầu, chất lượng, giá cả và tốc độ tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Do đó ảnh hưởng tới kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

❖ *Người cung ứng*

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

❖ *Người mua*

Khách hàng là một vấn đề vô cùng quan trọng và được các doanh nghiệp đặc biệt quan tâm chú ý. Nếu như sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất ra mà không có người hoặc là không được người tiêu dùng chấp nhận rộng rãi thì doanh nghiệp không thể tiến hành sản xuất được. Mật độ dân cư, mức độ thu nhập, tâm lý và sở thích tiêu dùng... của khách hàng ảnh hưởng lớn tới sản lượng và giá cả sản phẩm sản xuất của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới sự cạnh tranh của doanh nghiệp vì vậy ảnh hưởng tới hiệu quả của doanh nghiệp.

1.3.1.8. Nhân tố đầu vào nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng và không thể thiếu được đối với các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp. Số lượng, chủng loại, cơ cấu, chất lượng, giá cả của nguyên vật liệu và tính đồng bộ của việc cung ứng nguyên vật liệu ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu, ảnh hưởng tới năng suất và chất lượng của sản phẩm do đó ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, chi phí sử dụng nguyên vật liệu của các doanh nghiệp công nghiệp thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí kinh doanh và giá thành đơn vị sản phẩm cho nên việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu có

ý nghĩa rất lớn đối với việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu đồng nghĩa với việc tạo ra kết quả lớn hơn với cùng một lượng nguyên vật liệu.

Bên cạnh đó, chất lượng của công tác đảm bảo nguyên vật liệu cũng ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu công tác tổ chức đảm bảo nguyên vật liệu được tốt, tức là luôn luôn cung cấp đầy đủ, kịp thời và đồng bộ đúng số lượng, chất lượng, chủng loại các loại nguyên vật liệu cần thiết theo yêu cầu của sản xuất kinh doanh, không để xảy ra tình trạng thiếu hay là ứ đọng nguyên vật liệu, đồng thời thực hiện việc tối thiểu hoá chi phí kinh doanh sử dụng của nguyên vật liệu thì không đảm bảo cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra bình thường mà còn góp phần rất lớn vào việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

1.3.2. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

1.3.2.1. Bộ máy quản trị doanh nghiệp

Các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường, bộ máy quản trị doanh nghiệp có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp, bộ máy quản trị doanh nghiệp phải đồng thời thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau :

- Nhiệm vụ đầu tiên của bộ máy quản trị doanh nghiệp và xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu xây dựng được một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp hợp lý (phù hợp với môi trường kinh doanh, phù hợp với khả năng của doanh nghiệp) sẽ là cơ sở là định hướng tốt để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

- Xây dựng các kế hoạch kinh doanh, các phương án kinh doanh và kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp trên cơ sở chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp đã xây dựng.

- Tổ chức thực hiện các kế hoạch, các phương án và các hoạt động sản xuất kinh doanh đã đề ra.

- Tổ chức kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên.

Với chức năng và nhiệm vụ vô cùng quan trọng của bộ máy quản trị doanh nghiệp, ta có thể khẳng định rằng chất lượng của bộ máy quản trị quyết định rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu bộ máy quản trị được tổ chức với cơ cấu phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, gọn nhẹ linh hoạt, có sự phân chia nhiệm vụ chức năng rõ ràng, có cơ chế phối hợp hành động hợp lý, với một đội ngũ quản trị viên có năng lực và tinh thần trách nhiệm cao sẽ đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao. Nếu bộ máy quản trị doanh nghiệp được tổ chức hoạt động không hợp lý (quá công kênh hoặc quá đơn giản), chức năng nhiệm vụ chồng chéo và không rõ ràng hoặc là phải kiêm nhiệm quá nhiều, sự phối hợp trong hoạt động không chặt chẽ, các quản trị viên thì thiếu năng lực và tinh thần trách nhiệm sẽ dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp không cao.

1.3.2.2. Lao động tiền lương

Lao động là một trong các yếu tố đầu vào quan trọng, nó tham gia vào mọi hoạt động, mọi giai đoạn, mọi quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trình độ, năng lực và tinh thần trách nhiệm của người lao động tác động trực tiếp đến tất cả các giai đoạn các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh, tác động trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tác động tới tốc độ tiêu thụ sản phẩm do đó nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra công tác tổ chức phải hiệp lao động hợp lý giữa các bộ phận sản xuất, giữa các cá nhân trong doanh nghiệp, sử dụng người đúng việc sao chi phát huy tốt nhất năng lực sở trường của người lao động là một yêu cầu không thể thiếu trong công tác tổ chức lao động của doanh nghiệp nhằm đưa các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả cao. Như vậy nếu ta coi chất lượng lao động (con người phù hợp trong kinh doanh) là điều kiện cần để tiến hành sản xuất kinh doanh thì công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Công tác tổ chức bố trí sử dụng nguồn nhân lực phụ thuộc vào nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phụ thuộc vào chiến lược kinh doanh, kế hoạch kinh doanh, phương án kinh doanh... đã đề ra. Tuy nhiên công tác tổ chức lao động của bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng cần tuân thủ các nguyên tắc chung và sử

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

dụng đúng người đúng việc, quyền lợi và trách nhiệm rõ ràng sao cho có thể thực hiện nhanh nhất, tốt nhất các nhiệm vụ được giao, đồng thời phải phát huy được tính độc lập, sáng tạo của người lao động có như vậy sẽ góp phần vào việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

1.3.2.3. Tình hình tài chính của doanh nghiệp

Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh thì không những đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục và ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ và áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Ngược lại, nếu như khả năng về tài chính của doanh nghiệp yếu kém thì doanh nghiệp không những không đảm bảo được các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra bình thường mà còn không có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ, áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất do đó không nâng cao được năng suất và chất lượng sản phẩm. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp, tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh tới tốc độ tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác và sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Vì

vậy tình hình tài chính của doanh nghiệp tác động rất mạnh tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của chính doanh nghiệp đó.

1.3.2.4. Đặc tính của sản phẩm và công tác tổ chức tiêu thụ sản phẩm

*** Đặc tính của sản phẩm**

Ngày nay chất lượng của sản phẩm trở thành một công cụ cạnh tranh quan trọng của các doanh nghiệp trên thị trường, vì chất lượng của sản phẩm nó thoả mãn nhu cầu của khách hàng về sản phẩm, chất lượng sản phẩm càng cao sẽ đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng tốt hơn. Chất lượng sản phẩm luôn luôn là yếu tố sống còn của mỗi doanh nghiệp, khi chất lượng sản phẩm không đáp ứng được những yêu cầu của khách hàng, lập tức khách hàng sẽ chuyển sang tiêu dùng các sản phẩm khác cùng loại. Chất lượng của sản phẩm góp phần tạo nên uy tín danh tiếng của doanh nghiệp trên thị trường.

Những đặc tính mang hình thức bên ngoài của sản phẩm như : Mẫu mã, bao bì, nhãn hiệu...trước đây không được coi trọng nhưng ngày nay nó đã trở thành những yếu tố cạnh tranh quan trọng không thể thiếu được. Thực tế cho thấy, khách hàng thường lựa chọn các sản phẩm theo trực giác, vì vậy những loại hàng hoá có mẫu mã bao bì nhãn hiệu đẹp và gợi cảm...luôn giành được ưu thế hơn so với các hàng hoá khác cùng loại.

Các đặc tính của sản phẩm là nhân tố quan trọng quyết định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp góp phần rất lớn tới việc tạo uy tín, đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm làm cơ sở cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nên có ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

*** Công tác tổ chức tiêu thụ sản phẩm**

Tiêu thụ sản phẩm là một khâu cuối cùng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó quyết định tới các khâu khác của quá trình sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp sản xuất ra sản phẩm có tiêu thụ được hay không mới là điều quan trọng nhất. Tốc độ tiêu thụ nó quyết định tốc độ sản xuất và nhịp độ cung ứng nguyên vật liệu. Cho nên nếu doanh nghiệp tổ chức được mạng lưới tiêu thụ sản phẩm phù hợp với thị trường và các chính sách tiêu thụ hợp lý khuyến khích người tiêu dùng sẽ giúp cho doanh nghiệp mở rộng và chiếm lĩnh được thị trường, tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ

sản phẩm, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, tăng vòng quay của vốn, góp phần giữ vững và đẩy nhanh nhịp độ sản xuất cũng như cung ứng các yếu tố đầu vào nên góp phần vào việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.2.5. Cơ sở vật chất, kỹ thuật và công nghệ sản xuất của doanh nghiệp

Cơ sở vật chất kỹ thuật trong doanh nghiệp là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, làm nền tảng quan trọng để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất dù chiếm tỷ trọng lớn hay nhỏ trong tổng tài sản của doanh nghiệp thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, nó thể hiện bộ mặt kinh doanh của doanh nghiệp qua hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi... Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý bao nhiêu thì càng góp phần đem lại hiệu quả cao bấy nhiêu. Điều này thấy khá rõ nếu một doanh nghiệp có hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi được bố trí hợp lý, nằm trong khu vực có mật độ dân cư lớn, thu nhập về cầu về tiêu dùng của người dân cao... và thuận lợi về giao thông sẽ đem lại cho doanh nghiệp một tài sản vô hình rất lớn đó là lợi thế kinh doanh đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao.

Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng tới năng suất, chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay tăng phí nguyên vật liệu do đó ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có trình độ kỹ thuật sản xuất còn có công nghệ sản xuất tiên tiến và hiện đại sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, còn nếu trình độ kỹ thuật sản xuất của doanh nghiệp thấp kém hoặc công nghệ sản xuất lạc hậu hay thiếu đồng bộ sẽ làm cho năng suất, chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp rất thấp, sử dụng lãng phí nguyên vật liệu.

1.3.2.6. Môi trường làm việc trong doanh nghiệp

Môi trường văn hoá trong doanh nghiệp

Môi trường văn hoá do doanh nghiệp xác lập và tạo thành sắc thái riêng của từng doanh nghiệp. Đó là bầu không khí, là tình cảm, sự giao lưu, mối quan

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

hệ, ý thức trách nhiệm và tinh thần hiệp tác phối hợp trong thực hiện công việc. Môi trường văn hoá có ý nghĩa đặc biệt và có tác động quyết định đến việc sử dụng đội ngũ lao động và các yếu tố khác của doanh nghiệp. Trong kinh doanh hiện đại, rất nhiều doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp liên doanh rất quan tâm chú ý và đề cao môi trường văn hoá của doanh nghiệp, vì ở đó có sự kết hợp giữa văn hoá các dân tộc và các nước khác nhau. Những doanh nghiệp thành công trong kinh doanh thường là những doanh nghiệp chú trọng xây dựng, tạo ra môi trường văn hoá riêng biệt khác với các doanh nghiệp khác. Văn hoá doanh nghiệp tạo ra lợi thế cạnh tranh rất lớn cho các doanh nghiệp, nó ảnh hưởng trực tiếp to lớn đến việc hình thành các mục tiêu chiến lược và các chính sách trong kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời tạo thuận lợi cho việc thực hiện thành công chiến lược kinh doanh đã lựa chọn của doanh nghiệp. Cho nên hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào môi trường văn hoá trong doanh nghiệp.

* Các yếu tố mang tính chất vật lý và hoá học trong doanh nghiệp

Các yếu tố không khí, không gian, ánh sáng, độ ẩm, độ ồn, các hoá chất gây độc hại là những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới thời gian lao động, tới tinh thần và sức khoẻ của lao động do đó nó ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp, đồng thời nó còn ảnh hưởng tới độ bền của máy móc thiết bị, tới chất lượng sản phẩm. Vì vậy ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

* Môi trường thông tin :

Hệ thống trao đổi các thông tin bên trong doanh nghiệp ngày càng lớn hơn bao gồm tất cả các thông tin có liên quan đến từng bộ phận, từng phòng ban, từng người lao động trong doanh nghiệp và các thông tin khác. Để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh thì giữa các bộ phận, các phòng ban cũng như những người lao động trong doanh nghiệp luôn có mối quan hệ ràng buộc đòi hỏi phải giao tiếp, phải liên lạc và trao đổi với nhau các thông tin cần thiết. Do đó mà hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào hệ thống trao đổi thông tin của doanh nghiệp. Việc hình thành quá trình chuyển thông tin từ người này sang người khác, từ bộ phận này sang bộ

phận khác tạo sự phối hợp trong công việc, sự hiểu biết lẫn nhau, bổ sung những kinh nghiệm, những kiến thức và sự am hiểu về mọi mặt cho nhau một cách thuận lợi nhanh chóng và chính xác là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp thực hiện có hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

1.4.Nội dung phân tích và các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh

Để phân tích xu hướng và mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến từng chỉ tiêu hiệu quả cần phân tích. Trong cuốn luận văn này em sử dụng phương pháp so sánh và loại trừ.

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 kì trước.
- Khi nghiên cứu nhịp điệu thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng thời gian một năm thường so sánh với cùng kì 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.
- Trong khi phân tích theo phương pháp so sánh cần đảm bảo được tính thống nhất về nội dung kinh tế của các chỉ tiêu
- Mục tiêu so sánh trong phân tích các hoạt động kinh tế là xác định mức độ biến động tuyệt đối và tương đối của cùng một chỉ tiêu phân tích :

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

$C_1 - C_0$

biến động tương đối : $\% \Delta = \frac{\quad}{C_0} \times 100$

C_0

1.4.2. Phương pháp loại trừ

Phương pháp loại trừ là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh bằng cách loại trừ ảnh hưởng của nhân tố khác.

Để nghiên cứu ảnh hưởng của một nhân tố phải loại trừ ảnh hưởng của nhân tố khác. Muốn vậy có thể dựa trực tiếp vào mức biến động của từng nhân

tổ hoặc dựa vào phép thay thế lần lượt từng nhân tố. Cách thứ nhất là "số chênh lệch" cách thứ hai là thay thế liên hoàn.

Phương pháp thay thế liên hoàn để xác định ảnh hưởng của các nhân tố qua thay thế lần lượt và liên tiếp các nhân tố để xác định chỉ số của các chỉ tiêu khi nhân tố đó thay đổi.

Đặc điểm và điều kiện của phương pháp thay thế liên hoàn:

- Sắp xếp các nhân tố ảnh hưởng và xác định ảnh hưởng của chúng đến chỉ tiêu phân tích phải theo thứ tự từ nhân tố số lượng đến nhân tố chất lượng.

- Thay thế giá trị của từng nhân tố ảnh hưởng. Có bao nhiêu nhân tố thì thay thế bấy nhiêu lần. Giá trị của nhân tố đã thay thế giữ nguyên giá trị thời kì phân tích cho đến lần thay thế cuối cùng.

- Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố và so sánh với biến động tuyệt đối của chỉ tiêu (kì nghiên cứu so với kì gốc).

Chúng ta có thể khái quát mô hình chung của phép thay thế liên hoàn như sau:

Nếu có: $f(x,y,z...) = xyz...$ thì $f(x_0,y_0,z_0...) = x_0 y_0 z_0 ...$

Và: $f(x) = f(x_1,y_0,z_0) - f(x_0,y_0,z_0) = x_1y_0z_0 - x_0y_0z_0$

$f(y) = f(x_1,y_1,z_0) - f(x_1,y_0,z_0) = x_1y_1z_0 - x_1y_0z_0$

$f(z) = f(x_1,y_1,z_1) - f(x_1,y_1,z_0) = x_1y_0z_1 - x_1y_1z_0$

Như vậy điều kiện để áp dụng phương pháp này là:

- Các nhân tố quan hệ với nhau dưới dạng tích.
- Việc sắp xếp và xác định ảnh hưởng của các nhân tố cần tuân theo quy luật "lượng biến dẫn đến chất biến".

1.4.3. 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 hoá được các mối 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 và liên hệ phi tuyến .trong đó , liên hệ cân đối là sự cân bằng về lượng của các yếu tố như :tổng tài sản và tổng nguồn vốn , nguồn thu và chi , hoạt động và tình hình sử dụng các quỹ,...;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 hàng 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 hoá để phân tích theo những hướng khác nhau , thường là : chi tiết theo các bộ phận cấu thành chỉ tiêu ; chỉ tiêu theo thời gian , chỉ tiêu theo địa điểm .

1.5. HỆ THỐNG CHỈ TIÊU HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CHỦ YẾU CỦA DOANH NGHIỆP CÔNG NGHIỆP

Dựa trên nguyên tắc xây dựng hệ thống chỉ tiêu bằng cách so sánh giữa kết quả kinh tế và chi phí kinh tế, chúng ta có thể lập được một bảng hệ thống chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.5.1. Chỉ tiêu về doanh thu

Doanh thu là toàn bộ số tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc bán hàng và cung cấp dịch vụ cho khách hàng . doanh thu là một chỉ tiêu có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp . Cụ thể :

+Doanh thu là chỉ tiêu phản ánh vị thế của doanh nghiệp trên thị trường

+Doanh thu là một chỉ tiêu phản ánh kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp , nó phản ánh tổng hợp quy mô , tổ chức sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp , là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng .

+ Doanh thu là nguồn bù đắp các khoản chi phí mà doanh nghiệp đã chi ra cho quá trình sản xuất kinh doanh , là nguồn thanh toán các nghĩa vụ với ngân sách , thanh toán các khoản nợ đồng thời là các nguồn tạo ra lợi nhuận .

1.5.2. Chỉ tiêu về chi phí :

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 sản xuất kinh doanh trong một thời kì nhất định .

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

a. Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh:

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NẪNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

- Chi phí nguyên 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
- b. Chi phí hoạt động tài chính
- Các khoản lỗ từ hoạt động đầu tư tài chính
 - Các khoản chi phí từ 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 tỷ giá do đánh giá lại số dư cuối kì của các khoản 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,...
- c. 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 , tài sản cố định đem đi góp vốn kinh 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 ...

❖ **Hiệu quả sử dụng chi phí :**

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

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

ý nghĩa:Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng chi phí bỏ ra trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này cao khi tổng chi phí thấp, do vậy nó có ý nghĩa khuyến khích các doanh nghiệp tìm ra các biện pháp giảm chi phí để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

❖ **Tỉ suất lợi nhuận chi phí**

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

ý nghĩa:Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng chi phí sản xuất và tiêu thụ trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận . Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả

1.5.3 . Chỉ tiêu đánh giá sử dụng lao động :

Lao động là nhân tố quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Số lượng và chất lượng lao động là yếu tố tác động đến hiệu quả kinh doanh . Hiệu quả sử dụng lao động biểu hiện ở một số chỉ tiêu chủ yếu sau :

❖ **Chỉ tiêu năng suất lao động bình quân**

$$\text{NSLĐ bình quân} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng số lao động bình quân trong kỳ}}$$

ý nghĩa: Cứ 1 lao động thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

❖ **Chỉ tiêu tỷ suất tiền lương tính theo doanh thu thuần**

$$\text{Tỷ suất tiền lương/DTT} = \frac{\text{Tổng quỹ lương}}{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}$$

ý nghĩa: Để có 1 đồng doanh thu thuần, doanh nghiệp phải trả bao nhiêu đồng tiền lương.

❖ **Chỉ tiêu mức sinh lời bình quân của lao động.**

$$\text{Mức sinh lời bình quân của LĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng số lao động trong kỳ}}$$

ý nghĩa: Cứ một lao động tham gia thì sẽ tạo bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.5.4. Chỉ tiêu vốn kinh doanh :

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

❖ Hiệu quả sử dụng vốn

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

❖ Chỉ tiêu doanh thu trên một đồng vốn sản xuất (sức sản xuất của vốn):

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

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

❖ Chỉ tiêu doanh lợi theo vốn kinh doanh.

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

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

a.Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng Tài sản cố định (TSCĐ)

Để đánh giá hiệu quả sử dụng TSCĐ, người ta thường sử dụng các chỉ tiêu như : Sức sản xuất của TSCĐ (Hiệu suất sử dụng TSCĐ trong một kỳ), Sức sinh lợi của TSCĐ và Suất hao phí từ TSCĐ.

❖ Chỉ tiêu Sức sản xuất của TSCĐ .

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

ý nghĩa : Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại mấy đồng Doanh thu thuần

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

❖ **Chỉ tiêu sức sinh lợi TSCĐ**

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

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

❖ **Chỉ tiêu Suất hao phí từ TSCĐ :**

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

ý nghĩa : Chỉ tiêu này cho thấy để có một đồng Doanh thu thuần hay Lợi nhuận thuần phải hao phí bao nhiêu đồng Nguyên giá TSCĐ.

b. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng Tài sản lưu động (TSLĐ)

Nhằm đánh giá hiệu quả sử dụng TSLĐ trong doanh nghiệp, người ta thường sử dụng các chỉ tiêu: Vòng quay TSLĐ trong kỳ, Hiệu quả sử dụng TSLĐ trong kỳ và Mức đảm nhiệm TSLĐ.

❖ **Chỉ tiêu Vòng quay TSLĐ trong kỳ (hay hiệu suất sử dụng TSLĐ)**

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

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

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

❖ **Hiệu quả sử dụng TSLĐ**

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

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

❖ **Mức đảm nhiệm TSLĐ**

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

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

1.6. Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp

1.6.1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Doanh nghiệp cần duy trì một mức vốn luân chuyển các khoản nợ ngắn hạn để đảm bảo quá trình hoạt động kinh doanh có lợi. Do vậy doanh nghiệp phải luôn chú trọng đến các khoản nợ đến hạn phải trả và chuẩn bị sẵn sàng thanh toán cho chúng.

❖ Hệ số thanh toán tổng quát (H1)

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

ý nghĩa: Hệ số này nói lên mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng với tổng nợ phải trả, nó phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kì kinh doanh.

+ Hệ số $H1 > 1$: cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt

+ Hệ số $H1 < 1$: cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp không đủ để trả nợ

❖ Hệ số thanh toán tạm thời (H2):

$$\text{Hệ số thanh toán tạm thời} = \frac{\text{Tổng số vốn bằng tiền}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

ý nghĩa: Phản ánh mức độ đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp

+ Hệ số $H2 = 1$ thì doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính là ổn định hoặc có khả quan

+ Hệ số $H2 < 1$ thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp là thấp

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

❖ **Hệ số thanh toán nhanh (H3):**

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

ý nghĩa: Hệ số thanh toán nhanh là chỉ tiêu để đánh giá khả năng thanh các khoản nợ ngắn hạn bằng tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn

+Hệ số $H3 > 0,5$:cho thấy khả năng thanh toán của công ty là tương đối khả quan

+Hệ số $H3 < 0,5$:cho thấy khả năng thanh toán của công ty không đủ để thanh toán

1.6.2. Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn :

❖ **Hệ số nợ :**

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

ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho thấy gánh nặng nợ nần của công ty so với tổng nguồn vốn mà công ty có . Hệ số nợ càng cao chứng tỏ tính độc lập của doanh nghiệp càng kém

❖ **Tỉ suất tự tài trợ:**

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

ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng vốn kinh doanh hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn chủ sở hữu .Tỉ suất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn và có tính độc lập cao

❖ **Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn :**

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

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

❖ **Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn :**

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

ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng đầu tư vào tài sản cố định và đầu tư ngắn hạn

1.6.3 .Các chỉ tiêu về hoạt động :

❖ **Chỉ tiêu kỳ thu tiền trung bình.**

$$\text{Kỳ thu tiền trung bình} = \frac{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu thuần bình quân 1 ngày trong kỳ}}$$

ý nghĩa: Thời gian thu tiền bán hàng kể từ lúc xuất giao hàng đến khi thu tiền là bao nhiêu ngày.

❖ **Vòng quay các khoản phải thu**

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

ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của các số dư các khoản thu và hiệu của việc đi thu hồi nợ

❖ **Số ngày một vòng quay của khoản phải thu**

$$\text{Số ngày một vòng quay các khoản phải thu} = \frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết thời gian thu tiền càng ngắn chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng nhanh và ngược lại

1.6.4 Phân tích các chỉ tiêu sinh lời

Xét trên phương diện lý thuyết và thực tiễn của các hoạt động kinh doanh, các nhà kinh tế cũng như các nhà quản trị kinh doanh thực tế ở các doanh nghiệp thì họ xem xét hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thì họ đều quan

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

tâm đến việc tính toán và đánh giá các chỉ tiêu chung phản ánh doanh lợi của toàn doanh nghiệp.

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

$$\text{Hệ số doanh lợi Vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn kinh doanh}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

❖ **Chỉ tiêu doanh lợi doanh thu:**

$$\text{Hệ số doanh lợi của doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết trong một đồng doanh thu có bao nhiêu đồng lợi nhuận:

CHƯƠNG 2
**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SXKD CỦA CÔNG TY CẤP NƯỚC
HẢI PHÒNG**

2.1 GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty

Theo dòng lịch sử, với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng ngày nay được hình thành từ trạm khai thác nước ngầm gồm 2 giếng khoan của người Pháp vào năm 1894; cung cấp nước sinh hoạt cho một bộ phận công chức nội thành Hải Phòng thời thuộc địa. Song vì chất lượng nước ngầm quá xấu, bị nhiễm mặn và trữ lượng hạn chế mà một dự án cấp nước lớn hơn được hình thành; lấy nước mặt từ suối Lán Tháp – Uông Bí - Quảng Ninh cấp về Hải Phòng với công suất 5000m³/ngày. Công suất này vào thời ấy, đủ khả năng đáp ứng nhu cầu phục vụ cho toàn bộ 25.000 dân nội thành. Công trình được hoàn thành vào năm 1905. Số nhân viên vào thời điểm ta tiếp quản Thành phố Hải Phòng năm 1955 là 55 người.

Nhà máy nước Hải Phòng được thành lập vào năm 1967, được UBND Thành phố Hải Phòng đổi thành Công ty Cấp Nước Hải Phòng theo quyết định số 845/QĐ-UB ngày 28/10/1986. Công ty Cấp Nước Hải Phòng được thành lập lại doanh nghiệp Nhà nước theo quyết định số 71/QĐ - TCCQ ngày 14/1/1993 của UBND Thành phố Hải Phòng. Được xác định là một doanh nghiệp Nhà nước hoạt động độc lập, theo Nghị định 56/CP của Chính phủ, với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng nằm trong khối các doanh nghiệp hoạt động công ích, thực hiện nhiệm vụ sản xuất và cung nước sạch – sản phẩm công ích cho Thành phố.

Cùng với sự phát triển và quá trình đô thị hóa của thành phố, sau nhiều lần mở rộng, ngày nay với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng đang quản lý một hệ thống cấp nước bao gồm 4 Nhà máy nước là: An Dương, Đồ Sơn, Cầu Nguyệt và Vật Cách, Minh Đức (Nhà máy nước Uông Bí đã được trả về Tỉnh Quảng Ninh) và hàng nghìn km đường ống phục vụ cấp nước cho các khu vực đô thị trên địa bàn Thành phố Hải Phòng. Tổng công suất các nhà

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

máy nước vào cuối năm 2007 là 176.000 m³/ngày, khai thác nước mặt tại thượng nguồn các con sông lân cận phục vụ nhu cầu dân sinh và công nghiệp cho gần 700.000 dân đô thị của Hải Phòng.

Trong SXKD, khó khăn lớn nhất mà với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng phải trải qua là vào cuối những năm 80 và đầu những năm 90; khi nền kinh tế chuyển đổi cơ chế từ kế hoạch hóa tập trung sang cơ chế nền kinh tế thị trường thì càng sản xuất nhiều nước càng thua lỗ. Quản lý và tiêu thụ sản phẩm bị buông lỏng và yếu kém, thiếu vốn đầu tư để bảo dưỡng, phục hồi và mở rộng hệ thống, môi trường dân trí đô thị thấp làm cho dịch vụ cấp nước bị xuống cấp và không theo kịp nhu cầu phát triển sản xuất và tiêu dùng là những nguyên nhân chính gây nên tình trạng trên. Từ năm 1993, được sự quan tâm đầu tư của Chính phủ, sự hỗ trợ của Chính phủ Phần Lan cùng với nỗ lực nội tại, với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng đã dần khắc phục được những yếu kém trong quá trình phát triển SXKD của mình.

Trải qua trên 1 thế kỷ hình thành và phát triển, Công ty Cấp Nước Hải Phòng ngày nay cũng như Nhà máy nước Hải Phòng trước kia chỉ thực sự phát triển và lớn mạnh kể từ sau ngày Hải Phòng được hoàn toàn giải phóng năm 1955. Đặc biệt từ năm 1993, với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng đã nghiên cứu đưa ra phương án đầu tư kết hợp với quản lý mới, còn gọi là mô hình xóa khoán cải tạo xây dựng và quản lý hệ thống cấp nước theo địa bàn phường. Mô hình này đã giúp với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng từng bước đẩy lùi được khó khăn tương như khó vượt qua nhất trên con đường phát triển của mình. Nếu như từ năm 1994 trở về trước, SXKD của với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng còn bị thua lỗ thì năm 2008 đã thu lãi trên 10,6 tỷ đồng và là một trong những đơn vị nộp thuế nhà nước vượt kế hoạch. Khắc phục tình trạng làm ăn thua lỗ, với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng đã dần khẳng định được vị trí một doanh nghiệp kinh doanh thực thụ trong nền kinh tế thị trường.

Vào thời điểm cuối năm 2008, tổng số cán bộ công nhân viên với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng là 771 người gồm 439 nam và 332 nữ. Đội ngũ cán bộ công nhân viên của với Công ty TNHH một thành viên Cấp

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Nước Hải Phòng có bề dày kinh nghiệm công tác, có kiến thức và trình độ chuyên môn. Cụ thể là:

- Trên đại học: 3
- Trình độ đại học các ngành: 156
- Trung học & cao đẳng: 55
- Công nhân bậc cao 6 -7: 159

Cải thiện tổ chức thể chế bộ máy phấn đấu nâng cao hiệu quả kinh doanh với dịch vụ cấp nước tốt đạt chất lượng cao, đảm bảo chi phí hợp lý, tạo được mức giá cả phù hợp với mức sống của toàn xã hội; đảm bảo sự hoạt động ổn định vững chắc và kinh doanh có lãi là mục tiêu trước mắt cũng như lâu dài của với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng

2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ, tổ chức bộ máy

2.1.2.1. Chức năng

Sản xuất và cung cấp nước sạch chất lượng cao cho tất cả khách hàng với giá cả hợp lý, kinh tế và có lãi.

2.1.2.2. Nhiệm vụ

1. Quản lý hệ thống cấp nước, bao gồm : Các công trình thu, các nhà máy nước và các trạm bơm tăng áp, mạng lưới truyền dẫn, phân phối và nguồn nước.

2. Khai thác và xử lý nước đảm bảo chất lượng theo qui định để bán cho các nhu cầu sinh hoạt, công nghiệp, xuất khẩu và các nhu cầu dịch vụ khác.

3. Có kế hoạch và phương án sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, thu tiền nước để bù đắp chi phí cho quá trình sản xuất.

4. Có trách nhiệm sử dụng, đào tạo, nâng cao trình độ nghiệp vụ và chăm lo đời sống vật chất, tinh thần của công nhân viên chức.

5. Thiết kế và tổ chức thi công xây dựng các công trình cấp nước của Thành phố.

6. Xây dựng các dự án và kế hoạch phát triển hệ thống, xây dựng qui tắc bảo vệ các công trình cấp nước, trình cấp thẩm quyền duyệt và tổ chức thực hiện.

+ Nguyên tắc hoạt động:

- Đảng bộ cơ sở lãnh đạo, tập thể cán bộ công nhân viên làm chủ, Giám đốc điều hành quản lý.

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

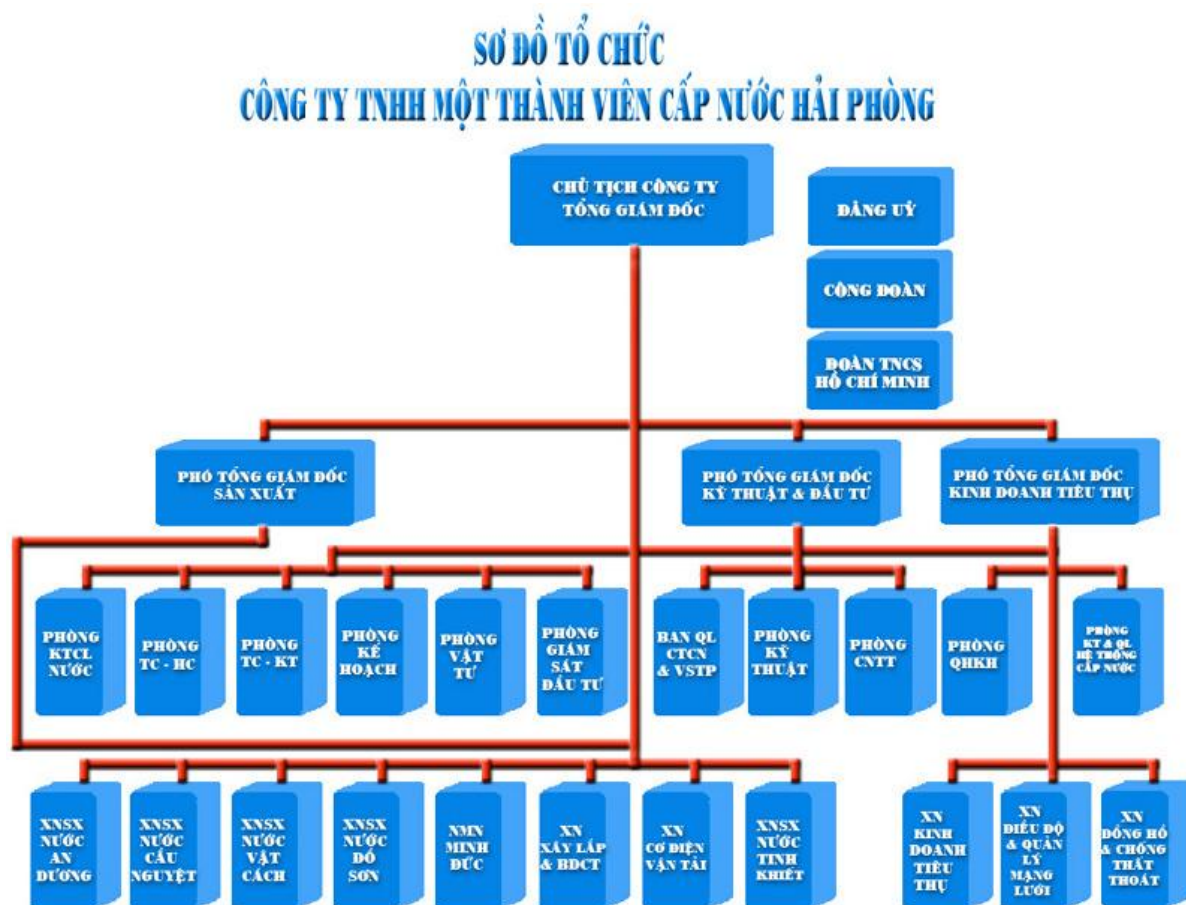
- Hoạt động độc lập về kinh tế, tự chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất kinh doanh, được nhà nước bù đắp những khoản lỗ hợp pháp do những nguyên nhân khách quan và do yếu tố xã hội tác động, (Vi yếu tố giá do cơ quan có thẩm quyền của Nhà nước duyệt); để tái sản xuất và phát triển, đồng thời, giải quyết thỏa đáng lợi ích của người lao động của Công ty và Nhà nước theo kết quả đạt được trong khuôn khổ của pháp luật quy định.

2.1.2.3 Cơ cấu tổ chức

a. Mô hình tổ chức cơ cấu bộ máy quản lý

Hiện tại cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty theo sơ đồ trực tuyến chức năng : bao gồm 12 phòng ban, và 11 Nhà máy, Xí nghiệp, Phân xưởng trực thuộc với tổng số cán bộ công nhân viên tính đến cuối năm 2008 là 771 người
Số cấp quản lý của Công ty chỉ gồm 2 cấp: Cấp Công ty và cấp các Nhà máy nước, Xí nghiệp và Phân xưởng

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng



b.Chức năng nhiệm vụ trong cơ cấu tổ chức của Công ty

❖ **Tổng Giám đốc Công ty** được UBND Thành phố Hải Phòng bổ nhiệm, là đại diện pháp nhân của với Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng trước pháp luật và là người chịu trách nhiệm về mọi hoạt động và kết quả kinh doanh của Công ty.

❖ **Các Phó Tổng Giám đốc Sản xuất, Phó Tổng Giám đốc KĐTT, Phó Tổng Giám đốc Kỹ thuật và Đầu tư:** là những người giúp việc trực tiếp cho Giám đốc, được Giám đốc phân công phụ trách các lĩnh vực riêng và chịu trách nhiệm về những lĩnh vực được phân công. Phó Giám đốc do Giám đốc đề nghị và được Sở GTCC bổ nhiệm theo phân cấp của UBND Thành

❖ **Phòng Tổ chức - Hành chính:** Tổ chức quản lý, sắp xếp nhân lực trong toàn Công ty, tham mưu cho Giám đốc về sắp xếp và bố trí nhân lực, tham gia kiểm tra, duyệt các định mức lương và thanh toán lương hàng tháng cho các đơn vị, chịu trách nhiệm về các công việc hành chính của Công ty.

❖ **Phòng Kế hoạch tổng hợp:** Tham mưu giúp giám đốc vạch ra kế hoạch dài hạn và ngắn hạn. Điều hành và giám sát việc thực hiện kế hoạch của từng đơn vị, tổng hợp số liệu hàng tháng để báo cáo giao ban.

❖ **Phòng Kỹ thuật:** Thiết kế hệ thống cấp nước cho thành phố, cải tiến thiết bị và hợp lý hoá dây chuyền công nghệ sản xuất. Lập dự án đầu tư, giám sát thi công công trình, quản lý các hồ sơ tài liệu kỹ thuật của toàn Công ty và tham gia xây dựng kế hoạch định mức vật tư kỹ thuật.

❖ **Phòng Vật tư:** Xây dựng kế hoạch vật tư, cung ứng vật tư cho các nhu cầu sản xuất và xây dựng của Công ty, quản lý hệ thống kho bãi của Công ty.

❖ **Phòng Tài chính - Kế toán:** Thống kê và tổng hợp báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị toàn công ty. Quản lý và thực hiện các hoạt động tài chính. Tham mưu cho lãnh đạo Công ty về lĩnh vực tài chính trong các hoạt động sản xuất kinh doanh.

❖ **Phòng Kiểm tra Chất lượng:** Kiểm tra chất lượng nước sạch tại các nhà máy xử lý nước của Công ty.

❖ **Ban QLCT:** Xây dựng và quản lý các dự án đầu tư về cấp nước bằng nguồn vốn ngân sách hoặc vốn vay.

❖ **5 nhà máy sản xuất nước:** Sản xuất và cung cấp nước ra hệ thống mạng lưới cấp nước theo địa bàn đã được quy định. Tham gia bảo vệ tuyến truyền dẫn nước thô về nhà máy, bảo vệ các công trình xử lý.

❖ **Xí nghiệp Kinh doanh tiêu thụ :** Quản lý mạng lưới phân phối trong địa bàn các phường, tổ chức thu tiền nước của các hộ tiêu thụ. Làm công tác dịch vụ phát triển khách hàng, tham mưu cho Lãnh đạo Công ty về những khu vực cần phát triển khách hàng bằng nguồn vốn của công ty và kinh phí của nhân dân. Chịu trách nhiệm phát hành biên lai thu tiền nước và các khoản phải thu khác cho Công ty.

❖ **Xí nghiệp Điều độ và Quản lý mạng lưới:** Điều hành áp lực và lưu lượng nước trên hệ thống. Bảo dưỡng và thay thế các thiết bị trên mạng lưới, sửa chữa các điểm ống vỡ trên mạng lưới. Chịu trách nhiệm về việc vận hành có hiệu quả của mạng lưới đường ống truyền dẫn. Bảo dưỡng tất cả các hồ van và đồng hồ trên toàn mạng lưới để vận hành mạng lưới một cách tốt nhất.

❖ **Phân xưởng cơ khí vận tải:** Gia công cơ khí, sửa chữa các máy móc thiết bị, quản lý và điều hành các phương tiện vận tải.

❖ **Xí nghiệp thi công và Bảo dưỡng công trình:** Tham gia thi công thay thế lắp đặt và cải tạo hệ thống cấp nước.

❖ **Xí nghiệp Đồng hồ và chống thất thoát:** Quản lý và sửa chữa các đồng hồ đo nước. Tham gia công tác chống rò rỉ, giảm thất thoát nước trong mạng lưới

2.1.3.Đặc điểm về công nghệ sản xuất

21.3.1. Mặt hàng sản xuất kinh doanh

- Mặt hàng kinh doanh chủ yếu của Công ty là nước sạch phục vụ các nhu cầu dùng nước của thành phố.

- Mặt hàng bổ trợ là các dịch vụ tư vấn, lập dự án, thiết kế, thi công các công trình cấp thoát nước, mua bán vật tư và các dịch vụ vận tải chuyên ngành.

21.3.2. Kết cấu sản xuất của doanh nghiệp

Kết cấu sản xuất các mặt hàng kinh doanh của Công ty tính theo doanh thu được xác định như sau:

- 90% từ kinh doanh nước sạch.

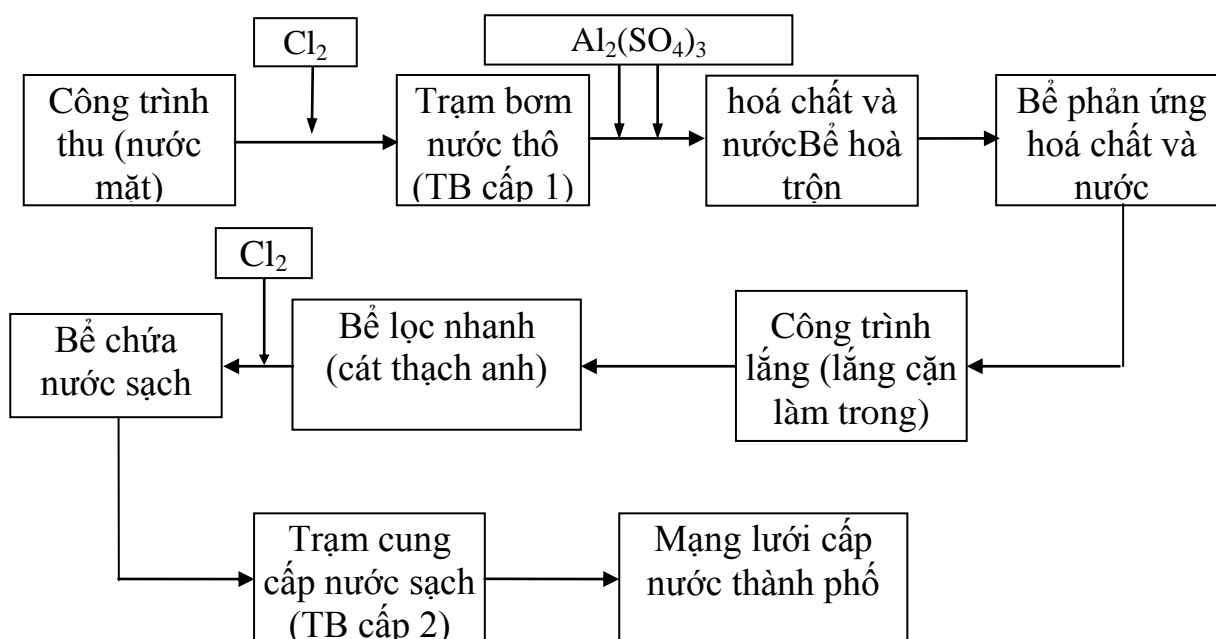
MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

- 10% từ các dịch vụ tư vấn, lập dự án, thiết kế, thi công các công trình cấp thoát nước, mua bán vật tư và dịch vụ vận tải chuyên ngành.

21.3.3. Công nghệ sản xuất

Tất cả các nhà máy nước của Công ty được xây dựng theo công nghệ sản xuất nước phổ thông truyền thống đối với ngành cấp nước. Đối với lĩnh vực cấp nước, sản xuất thực hiện theo phương pháp dây chuyền.

SƠ ĐỒ 2: DÂY CHUYỀN CÔNG NGHỆ CHỦ YẾU CỦA CÔNG TY



(Nguồn: Phòng Kế hoạch, Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng)

2.1.4. Thực trạng hoạt động marketing của công ty

2.1.4.1 Các loại hàng hoá dịch vụ kinh doanh của Công ty

- Mặt hàng kinh doanh chủ yếu của Công ty Cấp nước HP là nước sạch phục vụ các nhu cầu dùng nước của thành phố. Chất lượng nước sạch đảm bảo tiêu chuẩn TCVN 3302.2005, áp lực nước cấp cuối nguồn đạt 1bar (10m cột nước)

- Mặt hàng bổ trợ là các dịch vụ tư vấn, lập dự án, thiết kế, thi công các công trình cấp nước, mua bán vật tư và các dịch vụ vận tải chuyên ngành. Chất lượng mặt hàng bổ trợ là đảm bảo theo tiêu chuẩn ngành 20-TCN 33-85.

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

Mặc dù là đơn vị độc quyền không có đối thủ cạnh tranh nhưng lãnh đạo Công ty rất quan tâm đến việc nâng cao mức độ dịch vụ cấp nước cho khách hàng. Và yếu tố con người cũng vô cùng quan trọng, để có được.

Song song việc phát triển khách hàng, nâng cao mức độ trong công tác cấp nước thì việc làm thế nào để giảm được tỉ lệ thất thoát nước (tỉ lệ nước thất thoát năm 2008 là 28,5 % và dự kiến năm 2009 thì tỉ lệ này là 23,9%) là vấn đề rất được quan tâm. Các kế hoạch hành động luôn luôn được vạch ra và thực thi một cách có hiệu quả. Kế hoạch lâu dài của công ty là phân đầu 100% các hộ tiêu thụ sử dụng qua đồng hồ và như vậy việc kiểm soát nước thất thoát sẽ dễ dàng.

2.1.4.2 Thị trường tiêu thụ hàng hoá, dịch vụ của Công ty

2.1.4.2.1 Thị trường tiêu thụ :

Nước là sự sống; chính vì vậy nước là mặt hàng vô cùng thiết yếu của toàn thể xã hội. Thị trường tiêu thụ hàng hoá, dịch vụ của Công ty là tất cả mọi tầng lớp trong xã hội và trong một số ngành công nghiệp, dịch vụ khác vì nước sạch tham gia vào quá trình hoạt động.

Việc mở rộng thị trường để phát triển khách hàng đồng nghĩa với việc tăng cường đầu tư cải tạo và quản lý. Việc thi công và hoàn thành dự án 1A vay vốn Ngân hàng thế giới đã đảm bảo được các đề án về thị trường. Ngoài ra Công ty đang tiến hành triển khai dự án 2A cấp nước cho quận Kiến An; theo dự án này sau khi hoàn thành thì toàn thành phố có 160.000 hộ có máy nước được lắp đồng hồ tương ứng với khoảng 640.000 người dân được sử dụng nước có mức độ dịch vụ cao.

Hiện nay trên thành phố đã có một số khu công nghiệp tập trung. Do đặc thù của Hải Phòng là thành phố ven biển, nguồn nước ngầm bị nhiễm mặn cho nên nguồn nước duy nhất là sử dụng nước từ các con sông ở cách xa thành phố, do vậy các khu công nghiệp không thể nào xây dựng được nhà máy nước riêng, đây chính là thị trường tiềm năng của Công ty cấp nước Hải Phòng.

Ngoài các quận ở nội thành, Thành phố còn có hàng chục xã nằm ven đô, mật độ dân cư đông, nguồn nước mặt bị ô nhiễm không thể sử dụng được. Cho nên đây cũng là mục tiêu phát triển khách hàng của Công ty. Đây chính là thị trường tốt để Công ty phát triển khách hàng, giảm nước thất thoát của các khu vực, để

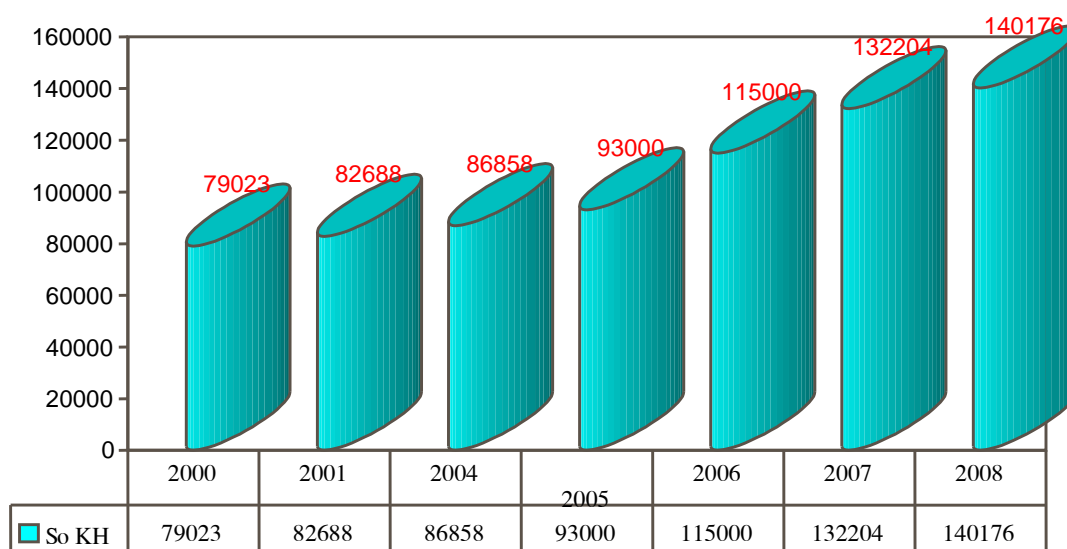
MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

không còn khu vực nào bị lỗ trong sản xuất kinh doanh nữa để Công ty cấp nước Hải Phòng xứng đáng là lá cờ đầu của ngành cấp nước Việt Nam.

2.1.4.2.2. Tổng số khách hàng

Tổng số khách hàng tiêu thụ nước của Công ty Cấp Nước Hải Phòng đã tăng gần gấp hai lần trong 7 năm qua. Đó là nhờ chính sách đầu tư mở rộng mạng lưới cấp nước hợp lý và chính sách phát triển khách hàng, đáp ứng được nhu cầu và đòi hỏi của nhân dân và các hộ có nhu cầu tiêu thụ nước trong thành phố. Tình hình phát triển khách hàng của Công ty Cấp Nước Hải Phòng được minh họa trong Biểu đồ 2.3:

Biểu đồ 1: Phát triển khách hàng tiêu thụ nước từ năm 2000 đến hết năm 2008



(Nguồn: Phòng Kế hoạch, Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng)

2.1.4.3 Các chiến lược marketing

2.1.4.3.1 Chiến lược xây dựng giá cả

Do các yếu tố cấu thành đầu vào của sản phẩm luôn tăng cho nên Công ty đã đề ra chính sách giá cả phù hợp cho các năm. Hàng năm Công ty đều có kế hoạch xin đề nghị điều chỉnh giá nước căn cứ vào việc tính toán giá thành sản phẩm, mức độ dịch vụ và công tác quản lý.

Để đảm bảo trang trải toàn bộ chi phí sản xuất, trả vốn và lãi vay dự án 1A vay vốn Ngân hàng thế giới để cải tạo và nâng cấp hệ thống cấp nước Thành phố, vì vậy việc xây dựng chính sách giá cả phải tính đến việc hoàn trả lại số vốn vay ban đầu và đảm bảo nâng cao đời sống của người lao động.

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Phương pháp xây dựng giá cả dựa trên phương pháp định giá từ chi phí theo công thức sau :

$$P = Z_{tb} + C_{th} + L_1$$

Trong đó : P là giá cả

Z_{tb} là giá thành toàn bộ tính cho một đơn vị sản phẩm

C_{th} là các khoản thuế phải nộp (trừ thuế thu nhập doanh nghiệp)

L_1 là lợi nhuận dự kiến cho một đơn vị sản phẩm

Vì là doanh nghiệp Nhà nước hoạt động công ích, sản phẩm là nước sạch là nhu cầu thiết yếu và ảnh hưởng trực tiếp đến đời sống của người dân vì vậy việc ấn định giá cả mặt hàng phải phụ thuộc vào cấp trên nên đôi khi Công ty không thể chủ động được về việc định giá cả. Việc kinh doanh của Công ty phụ thuộc nhiều vào vấn đề quản lý. Nếu quản lý tốt, lập ra các kế hoạch cụ thể trong các khâu sản xuất, tiêu thụ và giảm thiểu lượng nước thất thoát thì sẽ giảm được lượng nước sản xuất, giảm chi phí và hạ giá thành sản phẩm.

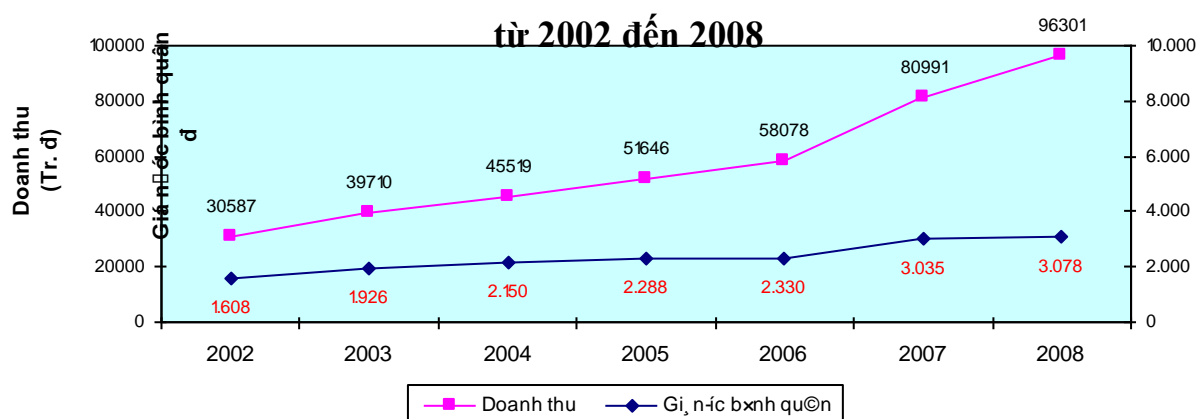
Bảng 1: Giá nước thực hiện trong từ năm 2007 đến 2008

STT	Đối tượng sử dụng	Giá năm 2007	Giá năm 2008	Số tuyệt đối	Số tương đối (%)
1	Sinh hoạt	2000	2500	500	+25
2	Sinh hoạt vượt	2400	3000	600	+25
3	Sản xuất	3200	3700	500	+15,6
4	Kinh doanh	6000	6600	600	+10
5	Hành chính SN	2400	3000	600	+25
6	Công cộng	1500	2000	500	+33,3

Với việc điều chỉnh giá nước hàng năm, Công ty đảm bảo trang trải các chi phí sản xuất bao gồm chi phí vận hành, chi phí bảo dưỡng, chi phí khấu hao thuế, trả lãi vay và tái đầu tư xây dựng cơ bản

Giá bán bình quân hàng năm đều tăng dưới sự điều chỉnh giá bán nước máy của UBND thành phố và sự phát triển kinh tế - xã hội của địa phương dẫn đến doanh thu hàng năm cũng tăng. Dưới đây là biểu đồ về Doanh thu và giá bán nước bình quân trong 10 năm :

BIỂU ĐỒ 2: DOANH THU VÀ GIÁ BÁN NƯỚC BÌNH QUÂN



(Nguồn: Phòng Kế hoạch, Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng)

2.1.4.3.2. Chiến lược xúc tiến bán hàng của Công ty :

Mặc dù là một doanh nghiệp mang tính chất độc quyền nhưng Công ty rất chú trọng đến công tác thông tin, quảng cáo với mục đích tuyên truyền cổ động và mở rộng quan hệ với công chúng giúp họ nhận biết được sự tốn kém của việc sản xuất và cung cấp nước máy, từ đó sử dụng nước đúng mục đích, không lãng phí nước. Ngoài ra kêu gọi mọi người tham gia tích cực vào việc bảo vệ hệ thống công trình cấp nước.

Công ty đã có những chương trình quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng nhằm nâng cao trình độ dân trí và hạn chế những vấn đề tiêu cực trong việc sử dụng nước, tăng cường công tác quản lý và xử lý nghiêm minh những trường hợp vi phạm trong việc sử dụng nước.

Đối với Công ty, trách nhiệm của tất cả mọi người trong Công ty là phải luôn luôn làm hài lòng khách hàng bằng chất lượng sản phẩm, mức độ dịch vụ và thái độ phục vụ tốt của mình cho dù hiện tại Công ty vẫn là doanh nghiệp công ích, không có đối thủ cạnh tranh.

2.1.5. Hoạt động quản trị nhân sự tại công ty

2.1.5.1. Đặc điểm về lao động của công ty :

Toàn bộ Công ty có 212 cán bộ kỹ thuật và nghiệp vụ có trình độ từ trung cấp trở lên. Trong đó có 3 người có trình độ trên đại học, 153 người có trình độ Đại học, cấp bậc thợ bình quân của toàn Công ty là 4,7/7.

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Bảng 2:

Bảng thống kê cơ cấu lao động của Công ty từ năm 2007 đến năm 2008

Cơ cấu tổ chức lao động	2007	2008
Cán bộ lãnh đạo Doanh nghiệp	3	3
Cán bộ công đoàn chuyên trách	1	1
Cán bộ lãnh đạo, q.lý các đ.vị trực thuộc	37	37
Công nhân viên trực tiếp	702	730
Tổng cộng	742	771

(Nguồn: Phòng Tổ chức Hành chính, Công Ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng)

Bảng 3:

**Cấp bậc công nhân của Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước
Hải Phòng (Tính đến tháng 12 năm 2008)**

STT	Tên đơn vị	Số CN	Cấp bậc thợ					
			2	3	4	5	6	7
1	Phòng Vật tư	4				2	1	1
2	Phòng KĐTT	40	10	5	6	4	13	2
3	XN Điều độ	45		5	15	18	5	2
4	XN Đồng hồ	15	3		2	7	2	1
5	XN thi công	43	5	5	12	10	10	1
4	NMN An Dương	87	9	25	10	15	21	7
5	NMN Cầu Nguyệt	45	3	1	6	9	20	6
6	NMN Vật Cách	34	1	1	9	16	6	1
7	NMN Đồ Sơn	28	2	4	4	6	10	2
8	PX Cơ khí - Vận tải	26			10	8	5	3
Tổng số		367	33	46	74	95	93	26
Tỷ trọng %		100%	8.99%	12.53%	20.16%	25.89%	25.34%	7.08%

(Nguồn phòng tổ chức hành chính Công ty TNHH MTV cấp nước Hải Phòng)

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Bảng 4: Phân loại cán bộ quản lý theo độ tuổi

(Tính đến tháng 12 năm 2008)

STT	Chức danh	số cb	độ tuổi		
			Trên 55	45 - 55	35 - 45
1	Giám đốc	1		1	
2	Phó giám đốc	2		2	
3	Phó ban QLCT	1		1	
4	Trưởng phòng	11	2	5	4
5	Phó phòng	13		4	9
6	Giám đốc NMN, XN	8	1	5	2
7	Phó Giám đốc NMN, XN	20		8	12
Tổng số		56	3	26	25
Tỷ trọng %		100%	5.36%	46.43%	44.64%

(Nguồn phòng tổ chức hành chính Công ty TNHH MTV cấp nước Hải Phòng)

Qua bảng trên ta thấy rằng số cán bộ tuổi dưới 45 là 25 người (trong tổng số 54 người) chiếm 44,64% điều đó chứng tỏ hàng ngũ cán bộ kế cận tương đối lớn, Công ty đã chú trọng đến việc bồi dưỡng cán bộ kế cận cho tương lai và trẻ hoá đội ngũ cán bộ.

2.1.5.2. Các hình thức trả lương và chế độ đãi ngộ của Công ty

a. Các hình thức trả lương

Hiện nay công ty áp dụng 3 hình thức trả lương như sau: Lương sản phẩm tập thể; Lương khoán; Lương thời gian

❖ Hình thức lương sản phẩm tập thể

* áp dụng trả cho công nhân khôi phụ trợ sản xuất như: Xí nghiệp thi công & bảo dưỡng công trình, bộ phận cơ khí Phân xưởng Cơ khí vận tải. Sản phẩm là các công lệnh sản xuất và được coi là hoàn thành khi đã được nghiệm thu. Tổng giá trị nhân công trong dự toán kèm theo công lệnh sản xuất được lập theo các định mức của nhà nước sẽ trả hết cho người lao động.

Cụ thể: Tổng quỹ lương sản phẩm tập thể = Tổng giá trị nhân công của các công trình hoàn thành.

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

* áp dụng khối Tiêu thụ Công ty bao gồm P.Kinh doanh tiêu thụ, XN Điều độ & Quản lý mạng lưới, XN Đồng hồ và chống thất thoát

Tổng quỹ lương cho một đơn vị tiêu thụ

Tổng Lương khoán = a% x Doanh thu nước theo hoá đơn

Hệ số a% được xác định tùy theo từng đơn vị, phụ thuộc vào lương cơ bản (theo quy định của Nhà nước) và lương hiệu quả sản xuất kinh doanh của đơn vị và được Hội đồng xét duyệt khoán lương Công ty quyết định tùy theo chức năng, nhiệm vụ, tính chất, mức độ công việc của đơn vị đó.

Từ tổng quỹ lương khoán các trên, các đơn vị làm công tác tiêu thụ tính lương như sau: - Trả lương cho công nhân viên gián tiếp và quản lý:

$$\text{Lương}_j = \frac{80\%H_c \times H_j}{22 \text{ công}} \times N_{tt} + \text{N. suất} + \text{Phụ cấp}$$

Trong đó: H_j là hệ số lương của người thứ j

N_{tt} là số công thực tế

H_c là hệ số chung = (a% x D.thu / Tổng hệ số)

N.suất là năng suất phân theo loại A,B,C được chia theo phần còn lại của quỹ lương và theo hệ số A=1, B=0.7, C=0.5

Phụ cấp trách nhiệm được công ty trả lương theo hệ số chức vụ

Hệ số trách nhiệm được tính: Trưởng đơn vị = 0,5 ; Phó trưởng đơn vị = 0,4, Tổ trưởng = 0,1

❖ **Lương khoán:**

* áp dụng cho các bộ phận sản xuất của công ty; theo đó quỹ lương của đơn vị được xác định như sau:

Tổng L khoán = L1 + L2

Trong đó: + L1 = $L_{cb,pc} + L_{ca \text{ đêm}} + L_{độc \text{ hại}}$

$L_{cb,pc} = (\text{tổng hệ số lương cơ bản và phụ cấp chức vụ}) \times 290.000$

$L_{ca \text{ đêm}} = (\text{hệ số lương bình quân} \times 290000 / 0,3) \times 30 \text{ ngày} \times \text{số công đêm / ngày}$

$L_{độc \text{ hại}} = 3ca \times 30.5 \text{ ngày} \times 4.500$

+ L2 = $(Đk - Đtt) \times G / 1000 \times Qkh \times Ktl$

Đk = Điện định mức được giao

Đtt: Định mức điện tiêu hao thực tế được nghiệm thu hàng tháng

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

G: giá điện

Qkh: Tổng sản lượng nước(tháng) theo kế hoạch

Ktl: Tỷ lệ khoán được hưởng

Các tham số Đk, Đtt, Ktl phụ thuộc từng đơn vị sản xuất và được Hội đồng xét duyệt khoán lương Công ty quy định tùy theo tính chất, mức độ công việc, năng suất lao động của đơn vị đó.

Tổng hệ số lương của đơn vị, được xác định trên cơ sở tổng hệ số lương cơ bản của từng người.

Trên cơ sở tổng quỹ lương khoán, các đơn vị sản xuất chia lương như sau:

*Lương cơ bản của đơn vị và tính cho từng người cũng vậy :

$$L_{cb} = \text{tổng } L_{cbj} = \text{tổng } N_{tt} \times L_{dmj}$$

Trong đó :

N_{tt} là ngày làm việc thực tế

L_{dmj} là lương định mức theo thứ bậc của người thứ j

$$L_{dmj} = 290.000 \times K_j / 22$$

K_j là hệ số cấp bậc lương của người thứ j

*Lương năng suất:

$$L_{ns} = \text{tổng } L_{khoán} - L_{cb} = \text{tổng } L_j$$

Trong đó :

L_j là lương năng suất của người thứ j được tính như sau:

$$L_j = (L_{ns} / \text{tổng } K_{nsj}) \times K_{nsj}$$

L_j là lương năng suất của người thứ j

K_{nsj} là hệ số lương năng suất của người thứ j ($K_{nsj} = 1; 0,7$ và $0,5$ tương ứng với việc bình bầu hàng tháng A, B ,C)

*Lương trách nhiệm : Công ty tính ngoài lương trả cho đơn vị

Tính theo công thức : $L_{tn} = K_{tnj} \times 290.000$

K_{tnj} Hệ số trách nhiệm được tính: Trưởng đơn vị = 0,4; Phó đơn vị = 0,3; Tổ trưởng = 0,1

❖ **Lương thời gian có thưởng:**

Được áp dụng cho bộ phận quản lý và gián tiếp làm việc trong các phòng ban trong Công ty bao gồm: Lãnh đạo, Tổ chức-Hành chính, Kỹ thuật, Kế hoạch

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

tổng hợp, Tài chính - Kế toán... Được xác định theo thang bậc lương quy định của Nhà nước. Tổng quỹ lương được chia thành 2 phần như sau:

* Trả lương theo thang bậc lương của Nhà nước:

$$\text{Lương thời gian} = N_{tt} \times L_{dm}$$

Trong đó:

N_{tt} : Ngày làm việc thực tế

L_{dm} : Lương định mức ngày theo bậc lương

*Tiền thưởng của khối gián tiếp:

$$= \text{Tổng quỹ lương gián tiếp} - \text{lương thời gian}$$

Khoản tiền thưởng này được chia tương tự như phân phối tiền năng suất ở trên(theo các loại A, B, c và hệ số trách nhiệm)

➤ Nhận xét về tình hình trả lương

* Đối với lương sản phẩm tập thể: Căn cứ vào khối lượng công việc hoàn thành của các đơn vị, tổ đội có biên bản nghiệm thu kèm theo. Trên cơ sở đó xác định được quỹ tiền lương của các đơn vị.

* Đối với khối kinh doanh tiêu thụ: Căn cứ vào kết quả doanh thu tiền nước của tháng làm cơ sở xác định quỹ tiền lương của khối này theo định mức khoán quỹ lương của khối này như trên đã nói rõ. Hàng tháng phải có tổng hợp doanh thu của từng đối tượng và từng khoản thu để trích theo tỉ lệ và hình thành tổng quỹ lương của phòng.

* Đối với lương thời gian có thưởng: Căn cứ vào bảng chấm công hàng tháng và phân loại A, B, C để trả lương đối với lương khoán: Theo khối lượng sản xuất hoàn thành, căn cứ vào lượng tiết kiệm tiêu hao điện năng cũng và các bản kiểm tra chất lượng sản phẩm.

Các hình thức trả lương trên của Công ty đã động viên được mọi người tham gia tìm tòi áp dụng sáng kiến cải tiến kỹ thuật, nâng cao tinh thần trách nhiệm của người quản lý để tiết kiệm chi phí sản xuất nhất là chi phí điện năng, tăng doanh thu, tăng các khoản thu khác để tăng quỹ lương và do đó tăng thu nhập của cá nhân mình.

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NẪNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

b.Các chế độ đãi ngộ :

Ngoài lương ra hàng năm Công ty đã trích quỹ khen thưởng để chia cho người lao động để tăng thêm thu nhập cho người lao động và động viên khuyến khích họ hăng say hơn nữa trong công việc.

Công ty tổ chức phân phối tiền thưởng cho CBCNV, tiền thưởng của Công ty được lấy từ lợi nhuận sau thuế lợi tức và được thực hiện theo 3 hình thức sau :

. Theo sáng kiến, cải tiến kỹ thuật của CBCNV đã được hội đồng sáng kiến của Công ty phê duyệt.

. Theo bình bầu các danh hiệu thi đua hàng năm theo các danh hiệu sau :

- Chiến sĩ thi đua
- Lao động tiên tiến suất xất.
- Tổ lao động xã hội chủ nghĩa.

. Theo phân loại A, B, C hàng năm : Căn cứ vào bình chọn của các tháng trên cơ sở đó bình chọn cho cả năm cụ thể là :

- Loại A : Cho lao động có trên 10 tháng đạt loại A.

- Loại B: Cho lao động có loại A và trên 2 tháng loại B.

- Loại C: cho lao động không có tháng nào đạt loại A.

- Nếu như có số tháng làm việc tại Công ty > 3 tháng thì được xét thưởng loại khuyến khích. Các mức thưởng do hội đồng xét thưởng Công ty hàng năm quyết định .

- Với việc xét thưởng hàng năm căn cứ vào bình xét phân loại lao động hàng tháng, đã giúp cho người lao động cố gắng hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Cán bộ CNV trong Công ty tích cực tham gia sản xuất , tìm tòi nghiên cứu đưa ra sáng kiến cải tiến kỹ thuật, vừa có lợi cho công ty, vừa có lợi cho bản thân người lao động.

2.2 Phân tích thực trạng sản xuất kinh doanh của công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng

2.2.1. phân tích khái quát kết quả sản xuất kinh doanh của công ty

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Bảng 5: BẢNG KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2007-2008

Đơn vị tính :Ngàn đồng

TT	CHỈ TIÊU	MÃ	NĂM 2007	NĂM 2008	CHÊNH LỆCH 08/07	
					TUYỆT ĐỐI	TƯƠNG ĐỐI
	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	77,498,764	92,993,880	15,495,116	19.99%
	Doanh thu hàng xuất	2				
	Các khoản giảm trừ (03=05+06+07)	3				
	Giảm giá hàng bán	5				
	Giá trị hàng bán bị trả lại	6				
	Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu phải nộp	7				
1	Doanh thu thuần (10=01-03)	10	77,498,764	92,993,880	15,495,116	19.99%
2	Giá vốn hàng bán	11	55,063,077	63,972,476	8,909,399	16.18%
3	Lợi nhuận gộp (20=10-11)	20	22,435,687	29,021,404	6,585,717	29.35%
4	Chi phí bán hàng	21	5,498,695	8,127,115	2,628,420	47.80%
5	Chi phí QLDN	22	5,789,398	8,719,287	2,929,894	50.61%
6	Lợi nhuận thuần từ hoạt động SX-KD	30	11,147,594	12,175,002	1,027,408	9.22%
7	Doanh thu từ hoạt động tài chính	31	1,904,259	1,802,922	-101,337	-5.32%
8	Chi phí hoạt động tài chính	32	171,370	201,865	30,495	17.79%
9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động tài chính	40	1,732,889	1,701,127	-31,762	-1.83%
10	Các khoản thu nhập khác	41	1,588,093	1,503,739	-84,354	-5.31%
11	Chi phí khác	42	1,143,375	1,151,257	7,882	0.69%
12	Lợi nhuận khác(50=41-42)	50	444,718	352,482	-92,236	-20.74%
13	Tổng lợi nhuận trước thuế (60=30+40+50)	60	13,325,201	14,228,611	903,410	6.78%
14	Thuế thu nhập DN phải nộp	70	3,374,085	3,602,838	228,753	6.78%
15	Lợi nhuận sau thuế (80=60-70)	80	9,951,116	10,625,773	674,657	6.78%

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Bảng 6: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2007-2008

Đơn vị tính :Nghìn đồng

TT	Tài sản	Mã số	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch tuyệt đối	Chênh lệch tương đối
A	TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	100	95.295.437	115.669.404	20,373,967	21.40%
I	Tiền	110	72.052.857	102.610.762	30,557,912	42.40%
1	Tiền mặt tại quỹ	111	91.714	62.773	-28,941	-31.60%
2	Tiền gửi ngân hàng	112	71.961.143	102.547.989	30,586,846	42.50%
3	Tiền đang chuyển	113				
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120				
1	Đầu tư chứng khoán ngắn hạn	121				
2	Đầu tư ngắn hạn khác	128				
3	Dự phòng giảm giá đầu t ngắn hạn	129				
III	Các khoản phải thu	130	14.901.178	3.609.986	-11,291,192	-75.80%
1	Phải thu của khách hàng	131	325.832	328.02	2,186	0.70%
2	Trả trước cho người bán	132	417.61	83.56	-334,050	-80.00%
3	Thuế GTGT đọc khấu trừ	133		1.547	1,547	
4	Phải thu nội bộ	134	11557836	1.272.982	-10,284,854	-89.00%
5	Phải thu khác	138	2.682.351	1.923.879	-758,472	-28.30%
6	Dự phòng các khoản thu khó đòi	139	-82.451		82,451	-100.00%
IV	Hàng Tồn kho	140	7.802.548	8.889.890	1,087,342	13.90%
1	Hàng mua đang đi đường	141				

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

2	NVL trong kho	142	4.914.241	6.701.166	1,786,925	36.40%
3	Công cụ, dụng cụ trong kho	143	75.321	42.594	-32,727	-43.50%
4	Chi phí SX-KD dở dang	144	2.812.986	2.146.130	-666,856	-23.70%
5	Thành phẩm tồn kho	145				
6	Hàng hóa tồn kho	146				
7	Hàng gửi đi bán	147				
8	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149				
V	Tài sản lu động khác	150	538.854	558.8	19,912	3.70%
1	Tạm ứng	151	293.902	248.04	-45,861	-15.60%
2	Chi phí trả trước	152	244.952	310.73	65,773	26.90%
3	Chi phí chờ kết chuyển	153				
4	Tài sản thiếu chờ xử lý	154				
5	Các khoản khác	155				
VI	Chi phí sự nghiệp	160	0	0	0	0
1	Chi sự nghiệp năm trước	161				
2	Chi sự nghiệp năm nay	162				
B	TSCĐ và đầu t dài hạn	200	137.125.966	310.757.441	173.631.475	126.62%
I	TSCĐ	210	136.160.344	306.893.943	170,733,599	125.40%
1	TSCĐ hữu hình	211	136.160.344	306.893.943	170,733,599	125.40%
	Nguyên giá	212	206.241.071	392.142.402	185,901,331	90.10%
	Giá trị hao mòn lũy kế	213	-70.080.727	-85.248.459	-155,329,186	221.60%
2	TSCĐ thuê tài chính	214				
	Nguyên giá	215				
	Giá trị hao mòn lũy kế	216				
II	Các khoản đầu t tài chính dài hạn	220	0	0	0	0

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

1	Đầu t tài chính dài hạn	221				
2	Góp vốn liên doanh	222				
3	Đầu t dài hạn khác	228				
4	Dự phòng giảm giá đầu t dài hạn	229				
III	Chi phí SX cơ bản dở dang	230	965.622	3.863.498	2,897,876	300.10%
IV	Kí quỹ, kí cọc dài hạn	240				
	Tổng tài sản	250	232.421.403	426.426.845	194,005,442	83.50%
	Nguồn vốn					
A	Nợ phải trả	300	58.232.186	217.423.064	159,190,878	273.40%
I	Nợ ngắn hạn	310	17.114.603	18.936.976	1,822,373	10.60%
1	Vay ngắn hạn	311				
2	Nợ dài hạn đến hạn phải trả	312				
3	Phải trả cho người bán	313	738.152	843.58	105,429	14.30%
4	Người mua trả tiền trước	314	435.147	223.37	-211,777	-48.70%
5	Thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước	315	3.254.976	3.609.308	354,332	10.90%
6	Phải trả CNV	316	3.594.275	6.820.937	3,226,662	89.80%
7	Phải trả nội bộ	317				
8	Phải trả, phải nộp khác	318	9092053	7.439.780	-1,652,273	-18.20%
II	Nợ dài hạn	320	41.117.583	198.486.088	157,368,505	382.70%
1	Vay dài hạn	321	41.117.583	198.486.088	157,368,505	382.70%
2	Nợ dài hạn khác	322				
III	Nợ khác	330	0	0		
1	Chi phí phải trả	331				
2	Tài sản thừa chờ xử lý	332				

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

3	Nhận kí quỹ, kí cọc dài hạn	333				
B	Nguồn vốn chủ sở hữu	400	174.189.217	209.003.781	34,814,564	20.00%
I	Nguồn vốn quỹ	410	174.198.706	207.302.799	33,104,093	19.00%
1	Vốn kinh doanh	411	147.326.163	184.725.124	37,398,961	25.40%
2	Chênh lệch đánh giá lại TS	412				
3	Chênh lệch tỷ giá	413				
4	Quỹ phát triển kinh doanh	414	2.213.969	2.386.981	173,012	7.80%
5	Quỹ dự trữ	415	2.566.993	3.237.457	670,464	26.10%
6	Lãi cha phân phối	416	7.259.626	7.462.460	202,834	2.80%
7	Nguồn vốn đầu t XD CB	418	14.831.955	9.490.777	-5,341,178	-36.00%
II	Nguồn kinh phí	420	-9.489	1.700.982	1,710,471	180,26%
1	Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	421				
2	Quỹ khen thưởng phúc lợi	422	-9.489	1.700.982	1,710,471	180.26%
3	Quỹ quản lý của cấp trên	423				
4	Nguồn kinh phí sự nghiệp	424	0	0	0	0
	Nguồn kinh phí sự nghiệp năm trước	425				
	Nguồn kinh phí sự nghiệp năm nay	426				
5	Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	427				
	Tổng cộng nguồn vốn	430	232.421.403	426.426.845	194,005,442	83.50%

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Qua bảng báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh và bảng cân đối kế toán năm 2007-2008 cho ta thấy một vài nét chính sau :

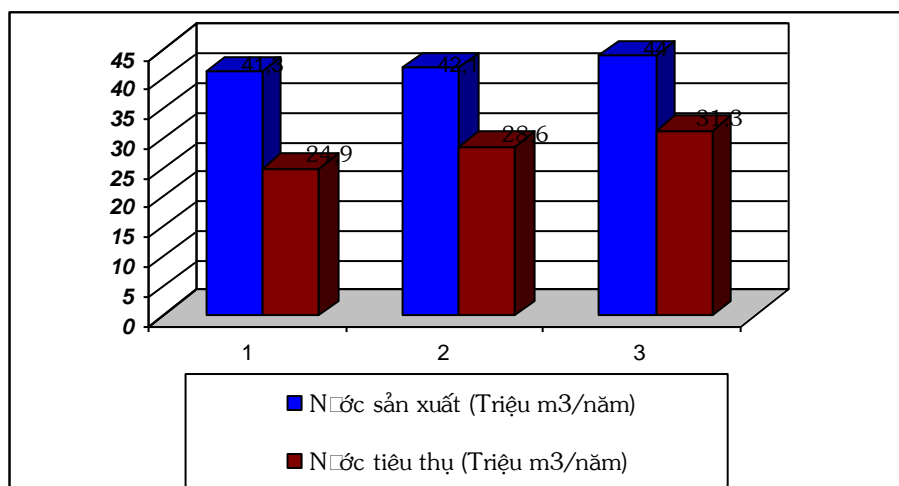
-Về doanh thu : Doanh thu năm 2007 là 77.498.764triệu đồng

Doanh thu năm 2008 là 92.993.880 triệu đồng

Như vậy doanh thu năm 2008 đã tăng so voi năm 2007 là 15.495116 triệu đồng tương ứng với tỉ lệ tăng là 20%. Sự tăng Doanh thu này có đợc là do có sự gia tăng về khối lượng nước tiêu thụ trên thị trường . Điều này chứng tỏ công ty ngày càng mở rộng thêm đợc thị trường tiêu thụ

Sản lượng nước sản xuất và nước tiêu thụ trong 3 năm qua đợc thể hiện trong biểu đồ 3:

**BIỂU ĐỒ 3: SẢN LƯỢNG NƯỚC SẢN XUẤT VÀ NƯỚC TIÊU THỤ
NĂM 2006 - 2008**



(Nguồn: Phòng Kế hoạch, Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng)

Bảng 7 : Tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất 2006-2008

TT	Chỉ tiêu báo cáo	2006			2007			2008		
		KH	TH	%	KH	TH	%	KH	TH	%
1	Nước sản xuất (Triệu m ³ /năm)	41,5	41,3	+1	40,6	42,1	+3.6	43	44	+2.3
2	Nước lập hoá đơn (Triệu m ³ /năm)	24	24,9	+3,6	27,2	28,6	+4.9	29,8	31,3	+4.8
3	Tỉ lệ nước thất thoát (%)	42	39,7	-5.7	33,0	32,1	-2.8	30,7	28,9	-6.2

Số liệu bảng trên có thể thấy:

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

*** Nước sản xuất :**

Trong 3 năm từ năm 2006 đến 2008 khối lượng nước sản xuất dao động đáng kể. Năm 2008 tăng hơn so với năm 2006 là 2,7 triệu m³ (tăng 6,5%) do Công ty đã mở rộng diện cấp nước theo dự án 1A và các chương trình xoá khoán bằng vốn của Công ty. Khách hàng dùng nước của Công ty trong 3 năm đã tăng từ 115.000 của năm 2006 lên đến 140.176 của năm 2008 (tăng 21,9%).

*** Nước tiêu thụ :**

Trong những năm gần đây, với việc hoàn thành dự án cấp nước 1A cải tạo xoá khoán cho 3 quận Nội thành cùng với những cố gắng tích cực trong công tác quản lý, Công ty đã mạnh dạn dùng nguồn vốn phát triển sản xuất của mình, kết hợp với nguồn kinh phí của nhân dân đã tiến hành cải tạo xoá khoán một số địa bàn còn lại của phường Cát Bi, phường Quán Trữ. Số khách hàng ngày càng gia tăng (năm 2008 so với năm 2006 tăng 12,2%) và chiến lược phát triển khách hàng của Công ty chỉ tập trung vào những vùng có thể lắp đặt được đồng hồ đo nước nên số hộ dùng nước qua đồng hồ chiếm tỷ trọng rất lớn (90%). Vì thế lượng nước tiêu thụ tăng dần theo các năm.

*** Tỷ lệ nước thất thoát:**

Mặc dù tỷ lệ thất thoát nước vẫn còn lớn tuy nhiên trong những năm qua đội ngũ những người làm công tác quản lý ngày càng tích lũy được nhiều kinh nghiệm, công tác chống thất thoát rất được chú trọng. Từ năm 2004 Công ty đã thành lập thêm một đội chống rò rỉ ban đêm, với những trang thiết bị phát hiện rò rỉ hiện đại và những con người tràn đầy nhiệt huyết, mỗi tháng làm việc trên 20 đêm và đã phát hiện được kịp thời những điểm vỡ ngầm mà mắt thường không nhìn thấy được. Do đó lượng nước thất thoát ngày càng giảm dần.

-Về lợi nhuận :Tổng lợi nhuận sau thuế tương đối lớn chứng tỏ Công ty làm ăn có lãi, tự chủ được về mặt tài chính.Lợi nhuận sau thuế của công ty tăng từ 9,951,116 nghìn đồng (năm 2007)lên 10,625,773 nghìn đồng (năm 2008) , cụ thể là tăng 674,657 nghìn đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 6,78%.

Ngoài ra công ty còn thu được lợi nhuận từ các hoạt động tài chính và hoạt động khác

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

- Về chi phí :chi phí sản xuất kinh doanh của công ty tăng lên đáng kể .Chi phí bán hàng tăng lên từ năm 2007 đến năm 2008 2,628,420 nghìn đồng tương ứng với tỷ lệ là 47,8%, còn chi phí doanh nghiệp năm 2007 tăng lên so với năm 2008 là 2,929,894 tương ứng với tỉ lệ 50,6%

2.2.2 Phân tích các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty

2.2.2.1. Phân tích hiệu quả chi phí

a) Phân tích Tổng chi phí

Bảng 8: Phân tích hiệu quả chi phí năm 2007-2008

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
1 Giá vốn hàng bán	55,063,077	63,972,476	8,909,399	16.18%
2CPBH và CPQLDN	11,288,093	16,846,402	5,558,309	49.2%
3 Tổng chi phí (1+2)	66,351,170	80,818,878	14,467,708	21.8%
4DTT	77,498,764	92,993,880	15,495,116	19.99%
5DT từ hđtc	1,904,259	1,802,922	-101,337	-5.32%
6Thu nhập khác	1,588,093	1,503,739	-84,354	-5.31%
7 Tổng doanh thu(4+5+6)	80,991,116	96,300,541	15,309,425	18.9%
8 Lợi nhuận (4-3)	11,147,594	12,175,002	1,027,408	9.22%
9 Hiệu quả sử dụng chi phí(4/3)	1.168009	1.15064552	-0.0173635	-1.5%
10 Tỉ suất Lợi nhuận/chi phí	0.168009	0.15064552	-0.0173635	-10.3%

Giá vốn hàng bán năm 2008 tăng lên so với năm 2007 là 8,909,399 nghìn đồng tương ứng với tỷ lệ là 16,18%do 2 nguyên nhân chính sau :do giá cả nguyên vật liệu , nhiên liệu đầu vào đều tăng và do giá trị sản xuất năm nay tăng so với năm trước .

Tổng chi phí của hoạt động sản xuất kinh doanh qua 2 năm tăng lên 14,467,708 nghìn đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 21,8%. chi phí bán hàng tăng lên 47.8%, do trong 2 năm qua công ty đã đầu tư và mở rộng thêm nhiều trụ sở cho các tổ quản lý nước ở các phường ngoài ra còn phải thuê thêm bảo vệ cho hệ

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

thống cấp nước và tăng lương cho nhân viên của khối tiêu thụ .Chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng lên đáng kể là 50,6%. điều này là do trong kì công ty đã mua thêm máy móc thiết bị dùng cho văn phòng , chi phí tiền lương cho nhân viên quản lý và chi khấu hao TSCĐ dùng cho văn phòng đều tăng .

b)Phân tích chi phí sản xuất

Bảng 9 : CHI PHÍ SẢN XUẤT NƯỚC NĂM 2006, 2007 VÀ 2008

Doanh thu	Đơn vị	2007	2008	So sánh (%)
				2008/2007
Sinh hoạt	Triệu đồng	48.615	54.991	13.1%
HCSN	Triệu đồng	6.927	9.013	30.4%
Sản xuất	Triệu đồng	12.243	13.805	12.8%
Kinh doanh	Triệu đồng	12.211	12.713	4.1%
Chế xuất	Triệu đồng	903	675	-25.2%
Xả rửa	Triệu đồng	92	104	13.0%
Tổng D.Thu	Triệu đồng	80.991	96.301	18.5%
Nguyên vật liệu	Triệu đồng	3.900	3.977	2,0%
Tiền	Triệu đồng	10.300	10.480	1,7%
Lương	Triệu đồng	13.200	16.725	26%
BHXH	Triệu đồng	1.510	2.346	55,4%
Bảo dưỡng	Triệu đồng	7.664	8.700	13,6%
Chi phí khác	Triệu đồng	7.475	17.962	140,3%
Khấu hao	Triệu đồng	23 100	25 456	10,2%
Thuế đất	Triệu đồng	2.01	2.01	0,0%
Tổng chi phí	Triệu đồng	71040	85.750	20.7%
Nước sản xuất	1000 m3	42 112	44 005	4,5%
Nước TP	1000 m3	28 682	31 290	9,1%
Giá BQ nước SX	D/m3	1 604	1 878	17.1%
Giá BQ nước TP	D/m3	3 035	3 078	1.4%
Lãi / lỗ	D/m3	9.951	10.551	6.5%

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

* Chi phí sản xuất năm 2008 tăng 21 % so với năm 2007 làm cho giá BQ nước sản xuất tăng 17 % và giá BQ nước TP tăng 1.4 %, chủ yếu do các nguyên nhân sau

- Lương tăng 26 % do UBND thành phố Hải phòng điều chỉnh tăng giá nước máy lên 20 % từ 1/7/2004

- Chi phí khác tăng 140.3 % là nguyên nhân quan trọng nhất làm tăng chi phí, do cơ chế thay đổi, tình hình kinh tế xã hội và một số chính sách của nhà nước ban hành.

- Khấu hao tăng 10.2 %, do tài sản sau dự án 1A được đưa vào vận hành đã làm tăng thêm tài sản của Công ty Cấp Nước Hải Phòng, tuy nhiên đây là nguồn vốn đầu tư và trả nợ hết sức quan trọng và quyết định của Công ty Cấp Nước Hải Phòng

Qua các phân tích trên, nguyên nhân chính làm tăng chi phí là do tài sản cố định của Công ty Cấp Nước Hải Phòng tăng rất lớn. Mặt khác chi phí nhân công trực tiếp cho sản xuất kinh doanh nước tăng khá cao, điều đó chứng tỏ trình độ quản lý còn hạn chế, năng suất lao động chưa cao. Bên cạnh đó có thể nói còn do nguyên nhân tỉ lệ nước thất thoát giảm còn chậm, chưa tương xứng với đầu tư trong những năm qua.

c) Phân tích lợi nhuận và các yếu tố làm thay đổi lợi nhuận của Công ty Cấp Nước Hải Phòng

Lợi nhuận thực hiện năm 2008 tăng so với lợi nhuận kế hoạch là 925 157 529 đồng do ảnh hưởng chính của các nhân tố sau:

*) Nước thương phẩm: trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi, sản lượng nước thương phẩm có ảnh hưởng tỷ lệ thuận với lợi nhuận, có nghĩa là càng bán được nhiều nước thì lợi nhuận càng cao và ngược lại.

ảnh hưởng của SL nước thương phẩm = Lợi nhuận kế hoạch X (Nước thương phẩm thực hiện / Nước thương phẩm kế hoạch) - Lợi nhuận kế hoạch
= 8 763000 000 * (31290 410/ 28 682000) - 8 763 000 000 = 796 928 276 (đồng)

Sản lượng nước thương phẩm phụ thuộc vào tổn thất thương mại, tổn thất thương mại cao có nghĩa là nước thất thoát thương phẩm lớn, làm cho sản lượng nước thương phẩm thu được thấp hơn thực tế tiêu dùng của khách hàng.

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

*) Giá bán nước bình quân: trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi, giá bán nước bình quân tỷ lệ thuận với lợi nhuận, giá bán nước bình quân càng cao thì lợi nhuận càng lớn và ngược lại.

ảnh hưởng của giá bán nước bình quân đến lợi nhuận = SL nước thương phẩm * (Giá bán BQ thực hiện – Giá bán BQ kế hoạch)

$$= 31\,290\,410 * (3078 - 3\,007) = 2\,221\,619\,110 \text{ (đồng)}$$

*) Chi phí sản xuất nước : Chi phí này cao hay thấp do thất thoát nước quyết định, nếu tỷ lệ thất thoát nước cao chi phí sản xuất nước tính trên 1m³ nước thương phẩm sẽ cao và ngược lại.

Trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi, chi phí sản xuất nước có ảnh hưởng tỷ lệ nghịch với lợi nhuận, chi phí sản xuất nước tính trên 1m³ nước thương phẩm càng cao thì lợi nhuận càng thấp và ngược lại.

ảnh hưởng của chi phí sản xuất nước = Tổng nước sản xuất thực hiện * (Giá sản xuất thực hiện - giá sản xuất kế hoạch)

$$= 44\,004\,651 * (1869,6 - 1923) = 2\,349\,848\,363 \text{ (đồng)}$$

Tác động của 3 nhân tố trên tới lợi nhuận của Công ty Cấp Nước Hải Phòng năm 2008 được nêu trong bảng 10:

**Bảng 10 : CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI NHUẬN CỦA
CTCNHP NĂM 2008**

STT	CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG	Lợi nhuận tăng (đồng)	Lợi nhuận giảm (đồng)
1.	Nước thương phẩm tăng	796 928 276	
2.	Giá nước bình quân giảm		2 221 619 110
3.	Chi phí sản xuất giảm	2 349 848 363	
4.	TỔNG CỘNG	<u>3 146 776 639</u>	<u>2 221 619 110</u>
5.	Lợi nhuận tăng (+) giảm (-)	925 157 529	

Như vậy, qua phân tích ảnh hưởng của các nhân tố tới lợi nhuận chúng ta thấy, trong năm 2008 tỷ lệ nước thất thoát là 28,9% tăng so với kế hoạch giao (28,5%) là 0,4% đã làm tăng chi phí sản xuất nước, làm tăng đáng kể giá thành SXKD nước và do đó đã làm giảm lợi nhuận thực hiện 2 222 triệu đồng (lẽ ra lợi nhuận phải là 3 146 triệu đồng chứ không chỉ là 2 051 triệu đồng).

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

Vấn đề đặt ra đối với Công ty Cấp Nước Hải Phòng là phải tìm mọi biện pháp để giảm tỷ lệ thất thoát nước, giảm giá thành SXKD nước sạch nhằm nâng cao hiệu quả KD.

d) Phân tích tình huống thất thoát nước

Trong tất cả các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh thì thất thoát nước là một chỉ tiêu quan trọng nhất cấu thành chi phí kinh doanh của ngành nước. Việc giảm thất thoát nước giúp cho các doanh nghiệp kinh doanh nước giảm giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình, và do đó nâng cao khả năng tích lũy để tái đầu tư, mở rộng sản xuất.

Thất thoát nước được xác định như sau:

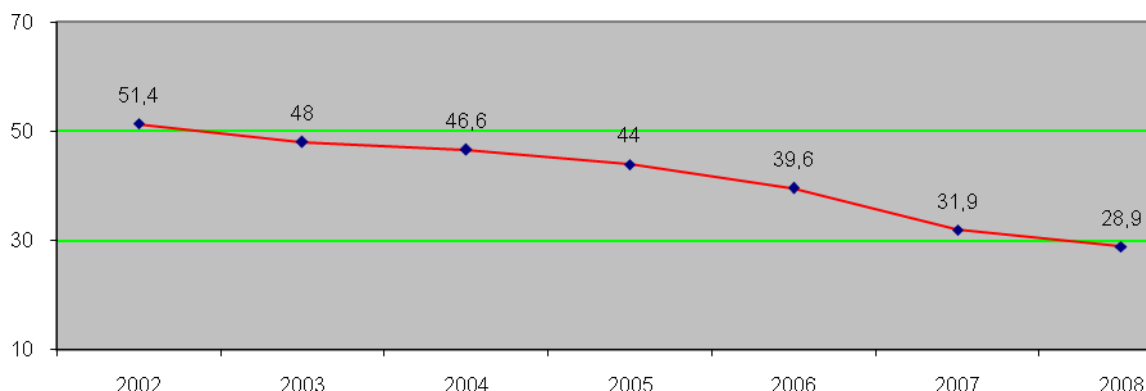
$$A(tt) = A(sx) - A(tp) .$$

Trong biểu thức trên $A(sx)$ là sản lượng nước sản xuất. $A(tp)$ là lượng nước thương phẩm, $A(tp)$ phụ thuộc chủ yếu vào nhu cầu của khách hàng và ít phụ thuộc vào $A(tt)$, $A(tt)$ là lượng nước thất thoát trên mạng lưới cấp nước, như vậy nếu nước thất thoát càng nhiều thì công trình cấp nước làm tăng chi phí đầu vào, làm giảm lợi nhuận của công ty.

❖ Phân tích, so sánh thất thoát nước từ năm 2002-2008

Trong những năm qua, mục tiêu giảm thất thoát nước luôn được Công ty Cấp Nước Hải Phòng đặt lên nhiệm vụ hàng đầu và có ý nghĩa sống còn trong hoạt động kinh doanh. Để thực hiện nhiệm vụ đó, ngay từ năm 1995, Công ty Cấp Nước Hải Phòng đã thành lập nhóm kiểm soát rò rỉ nước ban đêm (đến năm 2000 thì chuyển thành Tổ kiểm soát thất thoát nước thuộc xí nghiệp Đồng hồ và chống thất thoát), nhằm xây dựng và chủ đạo thực hiện các chương trình, biện pháp giảm thất thoát nước. Với những cố gắng, nỗ lực của lãnh đạo và cán bộ công nhân viên việc thực hiện chương trình giảm thất thoát nước đã thu được kết quả bước đầu. Nếu như năm 2002 tỷ lệ thất thoát nước là 51,4% thì đến năm 2008 tỷ lệ này giảm xuống còn 28,9%. Số liệu về tình hình thất thoát nước trong các năm 2002 - 2008 được nêu trong Biểu đồ 4 sau:

BIỂU ĐỒ 4: THẤT THOÁT NƯỚC CỦA CTCNHP NĂM 2002-2008.



(Nguồn: Phòng Kế hoạch, Công Ty TNHH một thành viên Cấp Nước HP)

Qua các số liệu về thất thoát nước của Công ty Cấp Nước Hải Phòng trong các năm 2002-2008 như ở biểu trên, chúng ta thất tỷ lệ thất thoát nước năm 2008 đã giảm đi 23,5% so với năm 2002 –2008 một con số có ý nghĩa đặc biệt to lớn về mặt hiệu quả kinh tế xã hội.

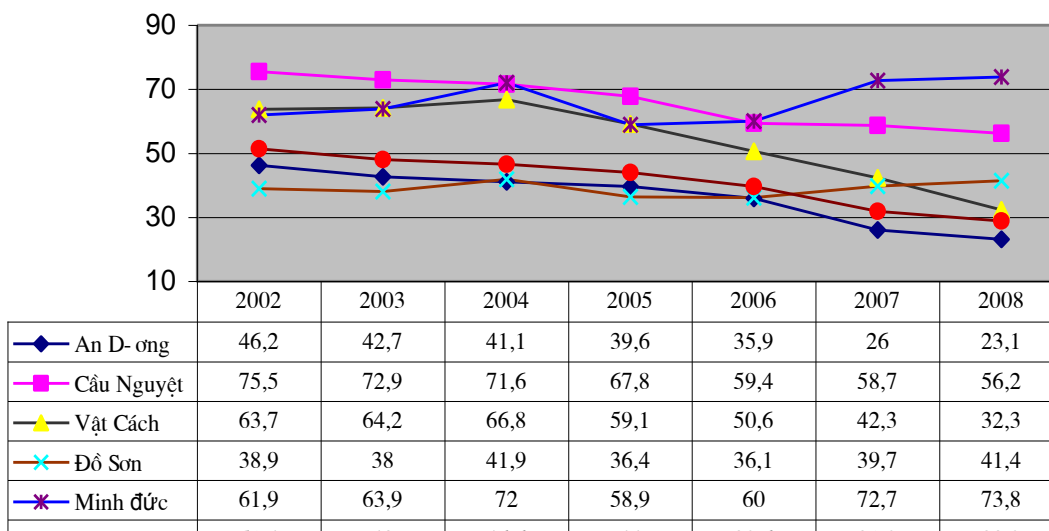
Tuy nhiên, nếu phân tích sự biến động của chỉ tiêu thất thoát nước qua từng năm thì tỷ lệ thất thoát nước đã giảm dần từ 51,4% năm 2002 xuống còn 28,9% năm 2008 (là năm có tỷ lệ thất thoát nước thấp nhất trong 7 năm gần đây). Như vậy thất thoát nước đang có xu hướng giảm. Đồng thời ta cũng thấy rằng từ năm 2006 đến 2007, tỷ lệ nước thất thoát giảm khá nhiều vào năm 2006 (giảm 4,4%) và năm 2007 (giảm 7,7%), còn 2004 tỷ lệ này chỉ giảm có 2%.

Phân tích thất thoát nước theo địa giới hành chính

Để phân tích và nhận dạng chính xác thất thoát nước của Công ty Cấp Nước Hải Phòng, ta đi sâu phân tích thất thoát nước theo khu vực (do các Nhà máy nước cung cấp), địa giới hành chính trong thành phố, các số liệu minh họa được nêu trong Biểu đồ 5:

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

**BIỂU ĐỒ 5: TÌNH HÌNH THẮT THOẮT NƯỚC CỦA CÁC KHU VỰC
TRONG CÁC NĂM 2002-2008.**



(Nguồn: Phòng Kế hoạch, Công Ty TNHH một thành viên Cấp Nước HP)

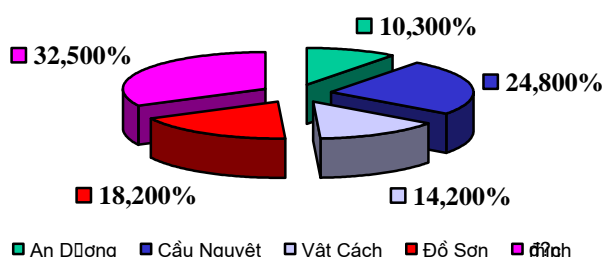
Ở khu vực An Dương tỷ lệ thất thoát nước đã giảm dần một cách ổn định qua từng năm, từ năm 2002 đến năm 2008 tỷ lệ thất thoát nước ở khu vực này đã giảm xuống mức thấp hơn so với tỷ lệ chung của Công ty.

Trong khi đó, ở các khu vực còn lại tỷ lệ thất thoát nước năm 2008 tuy đã giảm nhiều so với những năm 2002 nhưng vẫn còn cao và lên xuống thất thường không ổn định. Cá biệt ở các khu vực Cầu Nguyệt, Đồ Sơn, Minh Đức tỷ lệ thất thoát nước còn ở mức cao trên 40%. Có tổn thất lớn hơn rất nhiều so với các khu vực còn lại. Do vậy, thất thoát nước ở các khu vực này sẽ có ảnh hưởng quan trọng đến thất thoát nước chung của toàn Công ty. Bởi vì, nếu giảm được 1% thất thoát nước ở các khu vực này thì về số tuyệt đối sẽ giảm được hơn 82 500 m³. Hoặc nếu như nước thất thoát của Công ty giảm 1% thì sẽ tiết kiệm được khoảng 440 050 m³ nước sản xuất.

Như vậy, các biện pháp nhằm giảm thất thoát nước của Công ty Cấp Nước Hải Phòng cần phải tập trung vào những khu vực có tỷ lệ thất thoát nước cao. Cơ cấu nước thất thoát của Công ty Cấp Nước Hải Phòng năm 2008 được minh họa qua Biểu đồ 6 sau:

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

**BIỂU ĐỒ 6: BIỂU ĐỒ CƠ CẤU NƯỚC MẤT THOÁT CỦA
CTCNHP NĂM 2008.**



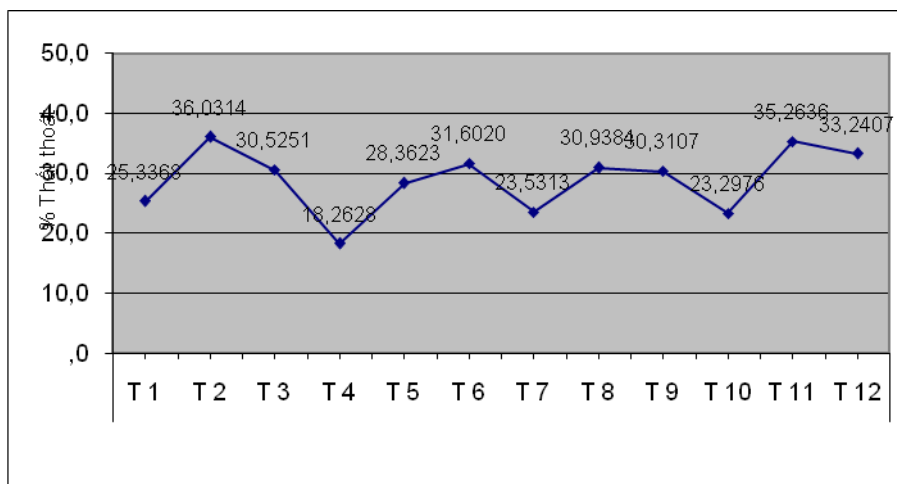
(Nguồn: Phòng Kế hoạch, Công Ty TNHH một thành viên Cấp Nước HP)

Thất thoát nước của các khu vực và của Công ty không những biến động theo từng năm mà còn biến động theo từng tháng, từng quý trong năm (theo mùa trong năm).

Phân tích tỷ lệ nước thất thoát theo tháng, theo mùa trong năm

Để thấy rõ hơn và phân tích được tình hình và xu thế biến động của thất thoát nước theo thời gian, theo mùa trong năm, chúng ta thể hiện sự biến động của thất thoát nước năm 2008 trong Biểu đồ 7 sau:

BIỂU ĐỒ 7: THẤT THOÁT NƯỚC CÁC THÁNG NĂM 2008.



(Nguồn: Phòng Kế hoạch, Công Ty TNHH một thành viên Cấp Nước HP)

Nhìn vào biểu đồ 7 chúng ta thấy thất thoát nước biến động thất thường giữa các tháng trong năm. Sự biến động lớn về tỷ lệ thất thoát nước giữa các tháng trong năm là do nhiều nguyên nhân nhưng trong đó phải kể đến:

Thứ nhất: Công ty Cấp Nước Hải Phòng có quy định về việc ghi chỉ số đồng hồ, chu kỳ ghi chỉ số đồng hồ nước thương phẩm kết thúc vào ngày 20 - 22 hàng tháng, tùy thuộc vào số ngày thứ Bảy, Chủ nhật có trong tháng, trong khi

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

đó nước sản xuất lại được ghi vào ngày cuối tháng, làm cho số ngày tính nước thương phẩm khác với số ngày sản xuất nước.

Thứ hai: Nhân viên ghi chữ chưa tuân thủ chặt chẽ quy định về chu kỳ ghi chỉ số đồng hồ. Để phản ánh chính xác lượng nước khách hàng tiêu thụ trong tháng thì ngày ghi chỉ số công tơ của cùng 1 khách hàng ở các tháng khác nhau là phải như nhau. (Ví dụ: ngày ghi chỉ số đồng hồ của khách hàng A là ngày mùng 5 hàng tháng, thì mỗi tháng đúng ngày mùng 5 nhân viên ghi chữ sẽ đến đọc và ghi chỉ số đồng hồ của khách hàng này). Nếu nhân viên ghi chỉ số đồng hồ nước không thực hiện đúng quy định đó sẽ dẫn đến tình trạng phản ánh không chính xác lượng nước tiêu thụ trong tháng của khách hàng và do đó làm tăng hoặc giảm nước thất thoát một cách giả tạo.

Thứ ba: trong một năm tỷ lệ thất thoát nước của quý I và quý IV thường cao hơn so với tỷ lệ thất thoát nước của hai quý còn lại, bởi vì quý I là quý có Tết Âm lịch, các doanh nghiệp, cơ quan, nhà máy, xí nghiệp thường nghỉ hoặc hoạt động cầm chừng trong một thời gian tương đối dài do tâm lý nghỉ Tết Âm lịch và do đầu năm chưa ký được hợp đồng hoặc đơn hàng. Nước bán ra trong quý I chủ yếu là cho thành phần sinh hoạt, thành phần này có thất thoát lớn, giá bình quân thấp. Còn trong quý IV, tỷ lệ thất thoát nước cao là do thời tiết lạnh, nước sinh hoạt giảm dẫn đến áp lực cao, gây nhiều sự cố cho mạng lưới cấp nước (MLCN). Số liệu về thất thoát nước trong năm 2008 được nêu trong Biểu 8 sau:

BIỂU 8: THẤT THOÁT NƯỚC CỦA CÁC KHU VỰC NĂM 2008.

KHU VỰC	% THẤT THOÁT
An Dương	23.1
Kiến An	56.2
Đồ Sơn	41.4
Vật Cách	32.3
Minh Đức	73.8

(Nguồn: Phòng Kế hoạch, Công Ty TNHH một thành viên Cấp Nước HP)

Qua số liệu như biểu trên cho thấy tỷ lệ thất thoát nước của các khu vực và Công ty biến động theo mùa, thất thường và rất phức tạp.

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

❖ Các nguyên nhân chính gây nên thất thoát nước trên mạng lưới cấp nước ở Hải Phòng

Thất thoát nước trên mạng lưới cấp nước(MLCN) thường được phân ra làm hai loại là:

* Thất thoát nước kỹ thuật: Là phần thất thoát do rò rỉ, vỡ ống gây nên trên mạng lưới cấp nước. Thất thoát kỹ thuật cao sẽ làm tăng sản lượng nước sản xuất và giảm áp lực trên MLCN, do đó làm tăng chi phí sản xuất nước, làm giảm lợi nhuận.

* Thất thoát nước thương mại: Là phần thất thoát nước do quá trình kinh doanh gây ra. Thất thoát này cao hay thấp nói lên trình độ quản lý của Công ty Cấp Nước. Thất thoát thương mại cao sẽ làm giảm nước thương phẩm và làm tăng nước sản xuất do vậy làm giảm doanh thu, tăng chi phí, giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Nguyên nhân gây thất thoát nước kỹ thuật trên mạng lưới

Thất thoát nước phụ thuộc rất nhiều vào chất lượng của mạng lưới đường ống, công tác quản lý hạ tầng kỹ thuật đô thị. Đặc điểm của MLCN của Công ty Cấp Nước Hải Phòng hiện nay do lịch sử để lại được xây dựng từ nhiều năm về trước, do vậy tồn tại ba điểm chính gây nên thất thoát nước trên lưới nước khu vực Hải Phòng.

+ Thứ nhất: MLCN thiếu đồng bộ và chưa thực sự hợp lý, sự cố MLCN còn xảy ra tương đối nhiều.

+ Thứ hai: Hiện nay MLCN ở các khu vực Kiến An và Đồ Sơn của Công ty Cấp Nước Hải Phòng do lịch sử để lại còn tồn tại nhiều bất cập, trong đó chủ yếu là chưa phân được các cấp hoạt động và phục vụ của MLCN, chưa hình thành mạng phân phối

+ Thứ ba: Quá trình đô thị hóa, mở rộng các đường phố với tốc độ cao là nguyên nhân đáng kể do công tác quản lý hạ tầng cơ sở thiếu đồng bộ, các công trình sau không tôn trọng hiện trạng của các công trình cấp nước đã có, gây nên các sự cố, gãy, vỡ các đường ống nước, nhiều khi rất nghiêm trọng.

Nguyên nhân gây thất thoát nước thương mại

-Thứ nhất: Công tác quản lý, theo dõi phát hiện, xử lý và sửa chữa các sự cố, rò rỉ chưa thực sự khoa học và chặt chẽ

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

-Thứ hai: Công tác quản lý các địa bàn chưa thực sự chặt chẽ và nghiêm ngặt, vẫn có những trường hợp lấy trộm nước trước đồng hồ, dùng nước trái phép, vô hiệu hoá đồng hồ đo nước mà không được phát hiện kịp thời, gây thất thoát nước.

-Thứ ba: Độ chính xác của các đồng hồ đo nước cũng gây nên thất thoát nước. Điều này thể hiện ở chỗ có các đồng hồ bị tắc, kẹt. Mặt khác, sau khoảng 2 năm sử dụng, các đồng hồ phần lớn đều giảm độ chính xác, sai số âm lớn, làm tăng nước thất thoát cho Công ty Cấp Nước mà công ty chưa có giải pháp gì khả quan để khắc phục.

2.2.2.2 Phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn

Để phân tích hiệu quả sử dụng vốn ta sử dụng phương pháp so sánh giữa năm 2007 và năm 2008. Mặt khác do sản phẩm nước là hàng hoá đặc biệt, sản xuất và tiêu thụ xảy ra đồng thời nên cũng không có sản phẩm tồn kho, sản phẩm dở dang và gần như không thể dự trữ được

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
1. Vốn kinh doanh	232.421.403	426.426.845	194.005.442	83.50%
2. Vốn cố định	137.125.966	310.757.441	173.631.475	126.62%
3. Vốn lưu động	95.295.437	115.669.404	20.373.967	21.40%

Nguồn vốn kinh doanh của công ty năm 2008 tăng lên so với năm 2007 là 194,005,442 nghìn đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 83,5%. Trong đó vốn cố định chiếm tỉ trọng lớn, năm 2008 nguồn vốn cố định tăng lên 126.62%, nguồn vốn lưu động cũng tăng với tỷ lệ là 21,4%

a, Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Bảng 11 : Bảng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
1 Doanh thu thuần	77,498,764	92,993,880	15,495,116	19.99%
2 VKD bình quân	319,424,125	439,643,642	120,219,517	37.64%
3 LNST	9,951,116	10,625,773	674,657	6.78%
6 Sức sản xuất VKD(1/2)	0.24	0.21	-0.03	-12.82%
7 Sức sinh lời VKD(3/2)	0.03	0.02	-0.01	-22.42%

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

- Về sức sản xuất vốn kinh doanh :Cứ bình quân một đồng vốn sản xuất của năm 2007 tạo ra 0,25 đồng doanh thu bán nước, năm 2008 là 0,21 đồng. Năm 2008 so với năm 2007 đã giảm 0,03 đồng tương ứng với tỉ lệ giảm là 12.82%. Nguyên nhân chính là do năm 2008 vốn sản xuất của công ty đã tăng so với năm 2007 là 120,2 tỷ đồng (37,64 %) trong khi đó doanh thu tăng 15,5 tỷ đồng (20%).

- Sức sinh lời của công ty năm 2008 cũng giảm so với năm 2007 là 0,01 tương ứng với tỉ lệ giảm là 22,42% do mức tăng lợi nhuận thấp hơn mức tăng của vốn

Từ việc phân tích trên ta thấy rằng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty chưa tốt , công ty cần có biện pháp để đẩy mạnh hiệu quả sử dụng vốn

Bảng 12 : Bảng đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
1 Doanh thu thuần	77,498,764	92,993,880	15,495,116	19.99%
2 Nguyên giá TSCĐ	206,241,071	392,142,402	185,901,331	90.14%
3 LN TT	13,325,201	14,228,611	903,410	6.78%
4 LN ST	9,951,116	10,625,773	674,657	6.78%
5 Vốn cố định bình quân (VCD _{bq})	203,941,703	300,194,495	96252792	47.20%
6 Sức sản xuất TSCĐ(1/2)	0.38	0.24	-0.14	-36.89%
7 Sức sinh lời TSCĐ(3/2)	0.06	0.04	-0.03	-43.84%
8 Hiệu suất sử dụng VCD(1/5)	0.38	0.31	-0.07	-18.48%
9 Tỷ suất LN/VCD(4/5)	0.05	0.04	-0.01	-27.46%

Qua bảng trên ta thấy :Mặc dù doanh thu năm 2008 tăng so với năm 2007 là 20% nhưng tốc độ tăng của doanh thu tăng chậm hơn tốc độ tăng của tài sản cố định trong đó tài sản cố định lại chiếm phần lớn trong vốn cố định do đó dẫn đến sức sản xuất TSCĐ và hiệu quả sử dụng vốn cố định năm 2008 đều giảm so với năm 2007 , sức sản xuất TSCĐ giảm đáng kể là 43,84% đồng thời hiệu quả sử

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

dụng tài sản cố định giảm 18,48%. Bên cạnh đó sức sinh lời tài sản cố định cũng giảm tương đối lớn là 43,84%, nguyên nhân là do mức tăng của lợi nhuận thấp hơn mức tăng của vốn cố định, mức tăng lợi nhuận là 6.78% trong khi vốn cố định tăng 47.2%. Do đó doanh nghiệp cần phải có biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định nhằm tăng doanh thu từ đó tăng lợi nhuận

Bảng 13 : Bảng đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
1Doanh thu thuần	77,498,764	92,993,880	15,495,116	19.99%
2VLD bình quân	100,482,421	125,449,147	24,966,726	24.85%
3LNTT	13,325,201	14,228,611	903,410	6.78%
4Vòng quay vốn lưu động (1/2)	0.77	0.74	-0.03	-3.89%
5Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động	466,76	485,64	18,88	4.04%
6Sức sản VLD(1/2)	0.77	0.74	-0.03	-3.89%
7Sức sinh lời VLD(3/2)	0.13	0.11	-0.02	-14.47%
8Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động (2/1)	1.30	1.35	0.05	4.04%

Vốn lưu động bình quân năm 2008 tăng so với năm 2007 là 24,966,726 tương ứng với tỉ lệ tăng 24.85%. Trong khi đó doanh thu cũng tăng nhưng tăng chậm hơn mức vốn lưu động bình quân, doanh thu tăng 20%, điều này làm cho vòng quay vốn lưu động giảm đi 3,89% đồng thời làm cho hệ số đảm nhiệm vốn lưu động tăng 4,04%. Điều này chứng tỏ hiệu suất sử dụng vốn lưu động của công ty chưa tốt. mức doanh lợi vốn lưu động cũng giảm 14,47% do mức tăng của lợi nhuận thấp hơn rất nhiều so với mức tăng của vốn lưu động

2.2.2.3 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Để đánh giá được hiệu quả sử dụng lao động của Công ty Cấp Nước Hải Phòng ta sử dụng phương pháp so sánh giữa hai năm 2007 và 2008 cũng như so sánh với trung bình ngành. Từ số liệu về lao động và báo cáo tài chính năm 2007, năm 2008 có thể phân tích hiệu quả sử dụng lao động như sau:

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Bảng 14: Hiệu quả sử dụng lao động năm 2007-2008

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
1 Tổng số lao động	số lao động	742	771	29	3.9%
2 Lượng nước thương phẩm	m ³	27 995 897	31 290 410	3294513	11.8%
3 Doanh thu thuần	nghìn đồng	77 498 764	92 993 880	15 495 116	19.99%
4 LNST	nghìn đồng	9 951 116	10 625 773	674 657	6.78%
5 NSLĐ theo nước thương phẩm	m ³ /lao động	37 730	39 095	1365	3.6%
5 NSLĐ theo DT	triệu đồng /lao động	105	121	16	15.2%
6 Sức sinh lời LĐ	triệu đồng /lao động	13.4	13.8	0.4	3.0%

**** Năng suất lao động theo nước thương phẩm .**

= Nước thương phẩm / Tổng số lao động

* Năm 2007: 27 995 897./ 742 = 37 730 m³/lao động

* Năm 2008: 31 290 410 / 771= 39 095 m³/lao động

Như vậy tổng số lao động năm 2008 tăng lên so với năm 2007 là 3,9% trong khi năng suất lao động theo nước thương phẩm năm 2008 cao hơn năm 2007 là 1 365 m³/lao động, số tương đối là 3,6%. Mặc dù năng suất lao động tăng nhưng tăng chậm hơn mức tăng của số lao động .

**** Năng suất lao động theo doanh thu.**

= Doanh thu bán nước / Tổng số lao động

* Năm 2007: 77 498 769/ 742 = 105 triệu VND / lao động

* Năm 2008: 93000 / 771 = 121 triệu VND / lao động

Như vậy năng suất lao động theo doanh thu năm 2008 cao hơn năm 2007 là 16 triệu VND / lao động, số tương đối là 15.2%. Điều đó chứng tỏ là hiệu quả sử dụng lao động theo doanh thu năm 2008 cao hơn năm 2007

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

** Năng suất lao động theo lợi nhuận.

= Lợi nhuận / Tổng số lao động

* Năm 2007 : = 9 951 / 742 = 13,3 triệu VND / lao động

* Năm 2008 : = 10 625 / 771 = 13,8 triệu VND / lao động

Như vậy năng suất lao động theo lợi nhuận năm 2008 cao hơn năm 2007 là 0,4 triệu VND / lao động, số tương đối là 3%. Với số lao động tăng là 3,9% lớn hơn mức tăng năng suất lao động theo lợi nhuận

Qua các số liệu phân tích ở trên ta có nhận xét là hiệu quả sử dụng lao động như sau : Đội ngũ lao động được tăng thêm tuy nhiên nhưng không đáp ứng được yêu cầu của công việc . Bên cạnh đó việc sử dụng lao động còn lãng phí , chưa khai thác hết thời gian lao động và tiềm năng lao động. Do đó doanh nghiệp cần phải có biện pháp thích hợp để nâng cao chất lượng lao động .

2.2.2.4. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính cơ bản:

2.2.2.4.1. Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản

a) Phân tích cơ cấu tài sản

Bảng 15: Phân tích cơ cấu tài sản của công ty

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
A TSNH	95.295.437	115.669.404	20,373,967	21.40%
1 Tiền	72.052.857	102.610.762	30,557,912	42.40%
2 Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	0	0	0	0
3 Khoản phải thu ngắn hạn	14.901.178	3.609.986	-11,291,192	-75.80%
95.2954 Hàng tồn kho	7.802.548	8.889.890	1,087,342	13.90%
5 TSNH khác	538.854	558.8	19,912	3.70%
B TSDH	137.125.966	310.757.441	173.631.475	126.62%
2 TSCĐ	136.160.344	306.893.943	170,733,599	125.40%
3 Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	0	0	0	0
4 Chi phí SX cơ bản dở dang	965.622	3.863.498	2,897,876	300.10%
5 Kí quỹ, kí cược dài hạn	0	0	0	0
Tổng tài sản	232.421.403	426.426.845	194,005,442	83.50%

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Qua bảng phân tích cơ cấu tài sản của công ty năm 2007-2008 ta thấy được tài sản của công ty có sự thay đổi . Cụ thể là :

-Năm 2007 : Tổng tài sản của công ty là :232.421.403 nghìn đồng , trong đó :

+Tài sản ngắn hạn :95.295.437 nghìn đồng chiếm 41% trên tổng tài sản

+Tài sản dài hạn :137.125.966 nghìn đồng chiếm 59% trên tổng tài sản

-Năm 2008: Tổng tài sản của công ty là :426.426.845 nghìn đồng , trong đó:

+Tài sản ngắn hạn :115.669.404 nghìn đồng chiếm 27,13% trên tổng tài sản

+Tài sản dài hạn :310.757.441 nghìn đồng chiếm 72,87% trên tổng tài sản

Như vậy là trong thời gian từ năm 2007 đến năm 2008 thì tổng tài sản của công ty đã tăng là 194.005.442 nghìn đồng tương ứng với tỷ lệ là 83.5% o cả tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn đều tăng chủ yếu là tài sản dài hạn . Trong đó :

• Tài sản ngắn hạn của công ty năm 2008 so với năm 2007 là 20.373.967 nghìn đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 21.4%

Tài sản ngắn hạn tăng là do phần lớn vốn bằng tiền tăng 30,557,912 nghìn đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 42.40%, các khoản phải thu thì giảm 75.8%,ngoài ra hàng tồn kho thì tăng 13.95 và tài sản ngắn hạn khác tăng 3.7%

• Tài sản dài hạn của công ty năm 2008 so với năm 2007 là 173.631.475 nghìn đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 126.62%

Tài sản dài hạn tăng là tài sản cố định tăng 170,733,599 tương ứng với tỷ lệ tăng 125.40% trong đó hệ thống truyền dẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất 69.34% tương ứng với 212,785 tỷ đồng trong tổng giá trị TSCĐ, hệ thống các công trình xử lý nước chiếm tỷ trọng 13,83% tương ứng với 42,45 tỷ đồng trong tổng giá trị TSCĐ.Ngoài ra chi phí sản xuất cơ bản dở dang cũng tăng rất lớn là 2,897,876 tương ứng với tỷ lệ tăng là 300.10%, điều này cho thấy công ty luôn quan tâm đến đầu tư mua sắm máy móc thiết bị xây dựng cơ sở hạ tầng cụ thể là công ty đã đầu tư xây dựng nâng cấp các nhà máy nước, bên cạnh đó công ty đã xây dựng thêm các nhà máy nước như nhà máy nước Minh Đức và đang đi vào xây dựng nhà máy nước Kén An,....

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

b) Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Bảng 16: Phân tích cơ cấu nguồn vốn của công ty

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
A Nợ phải trả	58.232.186	217.423.064	159,190,878	273.40%
1 Nợ ngắn hạn	17.114.603	18.936.976	1,822,373	10.60%
2 Nợ dài hạn	41.117.583	198.486.088	157,368,505	382.70%
B Nguồn vốn chủ sở hữu	174.189.217	209.003.781	34,814,564	20.00%
1 Nguồn vốn quỹ	174.198.706	207.302.799	33,104,093	19.00%
2 Nguồn kinh phí và các quỹ khác	-9.489	1.700.982	1,710,471	180,26%
Tổng cộng nguồn vốn	232.421.403	426.426.845	194,005,442	83.50%

Tình hình sử dụng nguồn vốn của công ty qua 2 năm 2007-2008 cũng có những biến đổi rõ rệt . Cụ thể là :

-Tổng nguồn vốn năm 2007 là :232.421.403 nghìn đồng , trong đó :

+Nợ phải trả là 58.232.186 nghìn đồng chiếm 25.05% trên tổng nguồn vốn

+ Nguồn vốn chủ sở hữu là 174.189.217 nghìn đồng chiếm 74.95% trên tổng nguồn vốn

-Tổng nguồn vốn năm 2008 là 426.426.845 nghìn đồng

+Nợ phải trả là 217.423.064 nghìn đồng chiếm 50.99% trên tổng nguồn vốn

+ Nguồn vốn chủ sở hữu là 209.003.781 nghìn đồng chiếm 49.01% trên tổng nguồn vốn

Như vậy tổng nguồn vốn năm 2008 tăng 194,005,442 so với năm 2007 tương ứng với tỷ lệ 83.5%

•Nợ phải trả năm 2008 tăng lên so với năm 2007 là 159,190,878 tương ứng với tỷ lệ tăng 273.40% trong đó nợ ngắn hạn tăng 10.6% và phần lớn là do nợ dài hạn của công ty tăng 382.7%.như vậy việc vay nợ dài hạn của công ty chủ yếu là để cho hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản

•Nguồn vốn chủ sở hữu tăng 34,814,564 tương ứng với tỷ lệ tăng 20% trong đó nguồn vốn quỹ tăng 19% , các nguồn kinh và các quỹ khác tăng lên đáng kể 180.26%

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

c) Phân tích cơ cấu nguồn vốn và tài sản

Bảng 17: Phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
1 Tổng nguồn vốn	nghìn đồng	232.421.403	426.426.845	194,005,442	83.50%
2 Nguồn vốn chủ sở hữu	nghìn đồng	174.189.217	209.003.781	34,814,564	20.00%
3 Nợ phải trả	nghìn đồng	58.232.186	217.423.064	159,190,878	273.40%
4 Tài sản dài hạn (TSDH)	nghìn đồng	137.125.966	310.757.441	310,757	0.20%
5 Tài sản ngắn hạn (TSNH)	nghìn đồng	95.295.437	115.669.404	20,373,967	21.40%
6 Hệ số nợ (3/1)	lần	0.25	0.51	0.26	103.5%
7 Hệ số tự tài trợ (2/1)	lần	0.75	0.49	-0.26	-34.6%
8 Tỷ suất đầu tư TSDH(4/1)	lần	0.59	0.73	0.14	23.5%
9 Tỷ suất đầu tư TSNH(5/1)	lần	0.41	0.27	-0.14	-33.8%

Tổng nguồn vốn năm 2008 tăng 194.005.442 nghìn đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 83.5% là do nguồn vốn chủ sở hữu tăng 20% và nợ phải trả tăng 273.4%

Nguồn vốn chủ sở hữu tăng nhưng tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu nhỏ hơn tốc độ tăng của tổng nguồn vốn do đó dẫn đến tỷ suất tài trợ giảm 34.6%

Qua bản trên ta cũng thấy hệ số nợ của công ty năm 2008 tăng 103.5% so với năm 2007, hay nói cách khác nếu như năm 2007 cứ 100 đồng vốn công ty sử dụng thì có 25 đồng đi vay, năm 2008 100 đồng vốn công ty sử dụng thì 51 đồng là đi vay. Điều này đã thể hiện rõ hệ nợ tăng lên đồng nghĩa với việc tỷ suất tài trợ giảm xuống

Tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản nên tỷ suất đầu tư qua 2 năm tăng lên 23.5%. tài sản dài hạn tăng là do công ty đầu tư nhiều vào tài sản cố định và chi phí xây dựng cơ bản dở dang lớn

Tài sản ngắn hạn cũng tăng nhưng tốc độ tăng tài sản ngắn hạn của năm 2007 nhỏ hơn tốc độ tăng của năm 2008 dẫn đến tỷ suất đầu tư cho tài sản ngắn hạn giảm đi 33.8%

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

2.2.2.4.2. Hệ số khả năng thanh toán

Bảng 18 : Các hệ số về khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
1 Tổng tài sản	ngàn đồng	232.421.403	426.426.845	194,005,442	83.50%
2 Tổng nợ phải trả	ngàn đồng	58.232.186	217.423.064	159,190,878	273.40%
3 TSNH	ngàn đồng	95.295.437	115.669.404	20,373,967	21.40%
4 Tổng nợ ngắn hạn	ngàn đồng	17.114.603	18.936.976	1,822,373	10.60%
5 Số tiền hiện có	ngàn đồng	72.052.857	102.610.762	30,557,912	42.40%
6 Hệ số thanh toán tổng quát (1/2)	lần	3.99	1.96	-2.03	-50.9%
7 Hệ số thanh toán tạm thời (3/4)	lần	5.57	6.11	0.54	9.7%
8 Hệ số thanh toán nhanh (5/4)	lần	4.21	5.42	1.21	28.7%

Qua bảng phân tích các hệ số khả năng thanh toán của công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng qua 2 năm 2007-2008 ta thấy rằng :

- Hệ số thanh toán tổng quát của công ty là khá cao (đều lớn hơn 1), năm 2007 là 3,99 lần , năm 2008 là 1,96 lần , cứ 1 đồng vay thì được đảm bảo bằng 3,99 đồng tài sản của doanh nghiệp và 1,96 đồng năm 2008 . tuy có sự giảm sút qua 2 năm nhưng vẫn đảm bảo độ tin cậy lớn đối với các chủ nợ khi doanh nghiệp đi vay

- Hệ số thanh toán tạm thời của công ty là rất tốt tăng lên từ 5,57 lần lên 6,11 lần tương ứng với tỷ lệ tăng là 9,7 % . Điều này cho thấy khả năng thanh toán trong ngắn hạn của công ty là rất tốt

- Do sản phẩm mà công ty cung cấp là sản phẩm nước sạch nên không có thành phẩm tồn kho vì vậy hệ số thanh toán tạm thời và hệ số thanh toán nhanh đều tăng . hệ số thanh toán nhanh tăng 28,7%

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

2.2.2.4.3 Các chỉ số hoạt động

Bảng 19: Phân tích khả năng hoạt động

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
1 Doanh thu thuần	nghìn đồng	77,498,764	92,993,880	15,495,116	19.99%
2 Số dư bình quân các khoản phải thu	nghìn đồng	9,025,582	16,727,945	7,702,363	85.34%
3 Vốn lưu động bình quân	nghìn đồng	100,482,421	125,449,147	24,966,726	24.85%
4 Vốn kinh doanh bình quân	nghìn đồng	319,424,125	439,643,642	120,219,517	37.64%
5 Số ngày kì kinh doanh	ngày	360	360	0	0.00%
6 Vòng quay các khoản phải thu (1/2)	vòng	8.59	5.56	-3.03	-35.26%
7 Kì thu tiền bình quân (5/6)	ngày	41.93	64.76	22.83	54.46%
8 Vòng quay vốn lưu động (1/3)	vòng	0.77	0.74	-0.03	-3.89%
9 Số ngày một vòng quay vốn lưu động (5/8)	ngày	466,76	485,64	18,88	4.04%
10 Vòng quay toàn bộ vốn (1/4)	vòng	0.24	0.21	-0.03	-12.8%

Qua bảng phân tích các chỉ số hoạt động của công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng qua 2 năm 2007-2008 ta thấy rằng :

➤ Số vòng quay các khoản phải thu và số ngày một vòng quay các khoản phải thu (kì thu tiền bình quân) :

Doanh thu năm 2008 so với năm 2007 tăng 20% đồng thời số dư bình quân các khoản phải thu tăng lên 7,702,363 tương ứng với tỷ lệ tăng là 85,34%. Tốc độ tăng của khoản phải thu lớn hơn nhiều so với tốc độ tăng của doanh thu, điều này đã làm số vòng quay các khoản phải thu giảm 3,03 vòng tương ứng với tỷ lệ giảm là 35,26%, đồng thời làm cho kì thu tiền bình quân tăng 22,83 ngày tương

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

ứng với tỷ lệ tăng 54,46%.Điều này chứng tỏ vốn của doanh nghiệp đang bị chiếm dụng nhưng các mối quan hệ đối tác, bạn hàng được mở rộng .

➤ Vòng quay vốn lưu động và số ngày một vòng quay vốn lưu động

Vòng quay vốn lưu động năm 2008 giảm so với năm 2007 là 0,03 vòng tương ứng với tỷ lệ giảm là 3,89% đồng thời số ngày một vòng quay vốn lưu động tăng 19 ngày tương ứng với tỷ lệ tăng là 4,04%, như vậy doanh nghiệp đã kéo dài chu kì kinh doanh .

➤ 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 .Năm 2008 vòng quay toàn bộ vốn giảm đi 0,03 vòng tương ứng với tỷ lệ giảm là 12,8%, điều này thể hiện hiệu quả sử dụng vốn của công ty chưa tốt .

Như vậy qua phân tích trên , công ty TNHH cần phải có biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

2.2.2.4.4. Các chỉ số khả năng sinh lời

Bảng 20.: Phân tích khả năng sinh lời

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
1.Doanh thu thuần	triệu đồng	77,490	92,994	15,504	20%
2.Vốn KD bình quân	triệu đồng	319,424	439,643	120,219	37,64%
3.Vốn chủ sở hữu bình quân	triệu đồng	181,596	207,537	25,941	14.29%
4.Tổng chi phí	triệu đồng	71,040	85,750	14,710	20,7%
5. Lợi nhuận sau thuế	triệu đồng	9,951	10,625	674	6.77%
6. Doanh lợi theo DT thuần(5/1)	triệu đồng	0.13	0.11	-0.01	-11.03%
7. Doanh lợi theo vốn KD (5/2)	triệu đồng	0.03	0.02	-0.01	-22.42%
8. Doanh lợi theo vốn chủ sở hữu(5/3)	triệu đồng	0.052	0.05	0.00	-6.57%
9. Doanh lợi theo chi phí(5/4)	triệu đồng	0.14	0.12	-0.02	-11.54%

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Qua biểu bảng 20 trên ta thấy:

Mặc dù lợi nhuận năm 2008 tăng so với năm 2007 là 674 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 6,77%, nhưng tốc độ tăng của lợi nhuận lại thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu, vốn kinh doanh, vốn chủ sở hữu và chi phí. Trong đó: Doanh thu tăng 20%, vốn kinh doanh tăng 37,64%, vốn chủ sở hữu tăng 14,29%, tổng chi phí tăng 20,7%. Điều này dẫn đến các tỉ suất lợi nhuận đều giảm: tỉ suất lợi nhuận theo doanh thu giảm 11,03%, tỉ suất lợi nhuận theo vốn kinh doanh giảm 22,42%, tỉ suất lợi nhuận theo vốn chủ sở hữu giảm 6,57%, tỉ suất lợi nhuận theo chi phí giảm 11,54%. Điều này là do các nguyên nhân sau:

- Do giá vốn hàng bán tăng 16,18%, điều này chủ yếu là do tỉ lệ thất thoát nước cao làm tăng chi phí đầu vào dẫn đến làm giảm lợi nhuận, ngoài ra còn do giá cả các loại nguyên, nhiên vật liệu đầu vào đều tăng

- Do chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng tăng mạnh với mức là 49,2%

- Do doanh nghiệp chú trọng đầu tư nguồn vốn kinh doanh vào xây dựng, cải tạo, nâng cấp cơ sở vật chất ngoài ra còn đầu tư phát triển MLCN, trong đó chủ yếu là nguồn VCSH

2.2.2.5 Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Bảng 21: Bảng phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
I Khả năng thanh toán				
1 Hệ số thanh toán tổng quát (1/2)	3.99	1.96	-2.03	-50.8%
2 Hệ số thanh toán tạm thời (3/4)	5.57	6.11	0.54	9.7%
3 Hệ số thanh toán nhanh (5/4)	4.21	5.42	1.21	28.7%
II Cơ cấu tài sản và nguồn vốn				
1 Hệ số nợ (3/1)	0.25	0.51	0.26	103.9%
2 Hệ số tự tài trợ (2/1)	0.75	0.49	-0.26	-34.6%
3 Tỷ suất đầu tư TSDH (4/1)	0.59	0.73	0.14	23.5%
4 Tỷ suất đầu tư TSNH (5/1)	0.41	0.27	-0.14	-33.8%
III Chỉ số hoạt động				
6 Vòng quay các khoản phải thu	8.59	5.56	-3.03	-35.26%
7 Kỳ thu tiền bình quân	41.93	64.76	22.83	54.46%
8 Vòng quay vốn lưu động	0.77	0.74	-0.03	-3.89%
9 Số ngày một vòng quay vốn lưu động	466,76	485,64	18,88	4.04%
10 Vòng quay toàn bộ vốn	0.24	0.21	-0.03	-12.80%
IV Chỉ số sinh lời				
1 Lợi nhuận theo lao động	13,4	13,8	0,4	3.0%
2 Doanh lợi theo DT thuần (5/1)	triệu đồng	0.13	0.11	-0.01
3. Doanh lợi theo vốn KD (5/2)	triệu đồng	0.03	0.02	-0.01
4. Doanh lợi theo vốn chủ sở hữu (5/3)	triệu đồng	0.05	0.05	0
V Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí				
1 Hiệu quả sử dụng chi phí	1.168009	1.1506455	-0.0174	-1.50%
2 Tỷ suất Lợi nhuận/chi phí	0.168009	0.1506455	-0.0174	-10.30%

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NẪNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

TÓM LẠI :

Qua những phân tích về thực trạng sản xuất và kinh doanh nước sạch của Công ty Cấp Nước Hải Phòng trên đây, chúng ta thấy trong những năm gần đây hiệu quả kinh doanh của Công ty chưa đạt được kết quả như mong muốn, nguyên nhân chính là do chi phí còn cao, hiệu lực quản lý doanh nghiệp còn thấp, trình độ lao động và năng suất lao động chưa cao, đặc biệt là thất thoát nước còn ở mức cao. Mặc dù Công ty Cấp Nước Hải Phòng đã thực hiện nhiều chương trình cũng như biện pháp nhằm mục tiêu đạt được tất cả các chỉ tiêu kinh doanh, trong đó mục tiêu giảm thất thoát nước được đặt lên hàng đầu, tuy nhiên tất cả các biện pháp, chương trình đó đều nhằm giải quyết tình thế chứ chưa phải là những biện pháp mang tính chiến lược lâu dài. Vì vậy trên cơ sở phân tích, tính toán kết quả và hiệu quả kinh doanh nước sạch của Công ty Cấp Nước Hải Phòng dẫn đến hiệu quả kinh doanh chưa cao, nhiệm vụ đặt ra trong thời gian tới là tìm ra các giải pháp hữu hiệu và đồng bộ để nâng cao tất cả các chỉ tiêu kinh doanh nước sạch, trong đó mục tiêu hàng đầu là ổn định và giảm đến mức thấp nhất tỷ lệ thất thoát nước; Nâng cao hiệu lực quản lý doanh nghiệp, nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh nước sạch của Công ty Cấp Nước Hải Phòng trong thời gian qua và việc xác định các nguyên nhân chính

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH Ở CÔNG TY CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

3.1 Phương hướng và chỉ tiêu phần đầu năm 2010

Bảng KẾT QUẢ CẤP NƯỚC 2004 – 2008 VÀ DỰ KIẾN ĐẾN 2010

Chỉ tiêu	Đơn vị	2004	2005	2006	2007	2008	2010
Số dân khu vực phục vụ	Người	640,261	654,200	696,782	722,908	851,007	1,002,919
Số dân được cấp nước	"	460,988	497,192	578,329	614,472	723,356	902,627
Tỷ lệ được cấp nước	%	72	76	83	85	85	90
Tiêu chuẩn dùng nước	l/ng/ngày	100	100	105	110	115	150
Nước dùng cho sinh hoạt	1000 m ³	16,084	18,097	20,163	21,633	25,363	39,419
Nước dùng khác	1000 m ³	6591	6,831	8,519	9,657	10,130	12,662
Nước thương phẩm	1000 m ³	22,675	24,928	28,682	31,290	35,493	52,081
Nước sản xuất	1000 m ³	40,328	41,291	42,112	44,005	48,620	65,101
Tỷ lệ thất thoát	%	48	40	32	29	27	20

(Nguồn: Phòng Kỹ thuật Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng)

Theo bảng trên, năm 2004 có 72 % số dân thành phố được cấp nước và đến hết năm 2008 thì tỷ lệ này đã tăng lên 85 % với thêm hơn 150 000 dân được cấp nước vào nhà với chất lượng dịch vụ cấp nước khá tốt. Đó là sự cố gắng đầu tư rất cao của Công ty Cấp Nước Hải Phòng bằng nguồn vốn vay Ngân hàng Thế giới (WB) để cải tạo, nâng cấp và mở rộng hệ thống cấp nước thành phố trong những năm qua. Hiệu quả đầu tư rất cao và mang lại hiệu quả xã hội to lớn, có thể nói người dân đô thị Hải Phòng đã được hưởng dịch vụ cấp nước vào loại tốt nhất ở nước ta với áp lực cao (tối thiểu 1 bar ở cuối mạng) và thoải mái lưu lượng cho các nhu cầu dùng nước của mình. Theo Benchmarking ngành nước đô thị Việt Nam năm 2008 thì bình quân mức độ bao phủ dịch vụ cấp nước cho các đô thị của nước ta là 56 %, trong đó Hà Nội là 75 %, Đà Nẵng là 55 % và thành phố Hồ Chí Minh là 65 %. Như vậy, trong tình hình kinh tế – xã hội chung của cả nước ta hiện nay, trong lĩnh vực dịch vụ cấp nước hiệu quả xã hội của Công ty Cấp Nước Hải Phòng mang lại cho nhân dân thành phố Hải Phòng là rất lớn.

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Đến năm 2010, dân số đô thị Hải Phòng sẽ là khoảng 1 triệu người. Để có thể cấp nước cho thêm 300 000 dân và đưa tỷ lệ số dân được phục vụ cấp nước lên 90% như mục tiêu chiến lược trung hạn 2004 – 2010 của mình đã đề ra, đòi hỏi Công ty Cấp Nước Hải Phòng phải có chiến lược đầu tư dài hạn, đầu tư có hiệu quả và tìm kiếm các nguồn vốn vay của các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước để thực hiện được mục tiêu chiến lược đã đề ra. Đó là nâng thêm công suất các nhà máy nước, xây dựng thêm các nhà máy nước mới (để nâng tổng công suất các nhà máy nước là từ 176.000 m³/ngđ hiện nay lên 220. 000 m³/ngđ vào 2010), mở rộng và xây dựng thêm mạng lưới cấp nước với các dự án đang và sẽ được triển khai như dự án cấp nước Kiến An, dự án cấp nước Đồ Sơn, dự án cấp nước An Tràng, Tràng Duệ ... với tổng mức đầu tư dự kiến cho các dự án đó vào khoảng trên 400 tỉ đồng từ các nguồn vốn ODA vay của WB, quỹ hỗ trợ phát triển Phần Lan, các nguồn vốn viện trợ, vốn tự đầu tư của Công ty Cấp Nước Hải Phòng...

- Chiến lược phát triển lâu dài của Công ty Cấp Nước Hải Phòng là đến năm 2020 sẽ cấp nước cho 100 % dân số đô thị Hải phòng (vào lúc đó sẽ có khoảng trên 1,5 triệu dân) với tiêu chuẩn cấp nước là 150 l/người.ngày

3.2.Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng

3.2.1Giải pháp mở rộng thị trường tiêu thụ

3.2.1.1.Sự cần thiết của biện pháp

Việc mở rộng lượng khách hàng tiêu thụ sẽ giúp công ty tăng thêm được doanh thu. Theo dự báo dân số đô thị Hải Phòng trong một vài năm tới lên tới 1 triệu người do nền kinh tế phát triển hoà chung với nền kinh tế đất nước .Hải Phòng cũng vừa được nhà nước công nhận là thành phố đô thị loại I cho nên tiềm năng về lượng khách hàng tiêu thụ nước sẽ tăng cho mọi hoạt động dân sinh cũng như các ngành sản xuất công nghiệp.

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Năm 2008

Các khu dân cư và khu công nghiệp được phục vụ cấp nước	Số người các quận huyện	Đã được sử dụng nước máy		Chưa được sử dụng nước máy	
		Số người	Tỷ lệ%	Số người	Tỷ lệ%
Quận Lê Chân	150.000	140.000	93	10.000	7
Quận Hồng Bàng	150.000	140.000	93	10.000	7
Quận Ngô Quyền	220.000	180.000	81	40.000	19
Quận Kiến An	75.000	25.000	33	50.000	67
Thị xã Đồ Sơn	30.000	10.000	33	20.000	67
Khu Ven Đô A/Lão, Kiến Thụy	50.000	10.000	20	40.000	80
Tổng số người trong vùng có thể được cấp nước	675.000	505.000	75	170.000	25

Theo bảng trên ta nhận thấy rằng lượng khách hàng có nhu cầu cấp nước còn nhiều chiếm 25% tổng số khách hàng nằm trong vùng có mạng lưới cấp nước mà Công ty Cấp Nước có khả năng phục vụ được cụ thể là:

Quận Lê Chân dân cư trong vùng có mạng lưới cấp nước khoảng 150.000 người nhưng mới đảm bảo cấp nước được 93% còn 7% lượng khách hàng chưa được cấp nước . Là 150.000/140.000 người.

Quận Hồng Bàng dân cư trong vùng có mạng lưới cấp nước khoảng 150.000 người nhưng mới đảm bảo cấp nước được 93% còn 7% lượng khách hàng chưa được cấp nước . Là 150.000/140.000 người.

Quận Ngô Quyền dân cư trong vùng có mạng lưới cấp nước khoảng 220.000 người nhưng mới đảm bảo cấp nước được 81% còn 19% lượng khách hàng chưa được cấp nước . Là 220.000/180.000 người.

Quận Kiến An dân cư trong vùng có mạng lưới cấp nước khoảng 75.000 người nhưng mới đảm bảo cấp nước được 33% còn 67% lượng khách hàng chưa được cấp nước . Là 75.000/25.000 người.

Thị xã Đồ Sơn dân cư trong vùng có mạng lưới cấp nước khoảng 30.000 người nhưng mới đảm bảo cấp nước được 33% còn 67% lượng khách hàng chưa

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

được cấp nước . Là 30.000/10.000 người.

Tiềm năng về khách hàng . Sự tăng trưởng được dự báo sẽ vẫn được tiếp tục trong thời gian tới . Một số yếu tố phát triển quan trọng của thành phố Hải Phòng sẽ là :

Dân số đô thị của Hải Phòng sẽ lên tới 1.200.000 người (dân số của toàn thành phố sẽ là khoảng 2.000.000 người)

Năm quận nội thành của Hải Phòng là : Hồng Bàng ,Ngô Quyền , Lê Chân , Kiến An ,Hải An .

Các khu đô thị mới Đông Bắc (120.000 dân), Cát Bi (175.000 dân) Đường phạm Văn Đồng “đường 353” (100.000 dân) và Bắc Sông Cấm (115.000 dân)

Các khu đô thị vệ tinh các thị trấn : Minh Đức –Phà Rừng (65.000 dân) Đồ Sơn (60.000 dân) , Núi Đèo (15.000 dân) , An Lão (15.000 dân) Kiến Thụy (10.000 dân) Cát Bà (15.000 dân) Và các thị trấn khác (An Dương , Tiên Lãng,Vĩnh Bảo , Cát Hải (70.000 dân)

Tốc độ đô thị hoá 3-3,5% mỗi năm

Tốc độ gia tăng GDP ước tính 8-10%

Tốc độ phát triển công nghiệp đạt tới 20% mỗi năm : sẽ có 14 khu công nghiệp chế biến tại Hải Phòng , hiện nay khoảng 36,6% giá trị GDP là từ khối công nghiệp và xây dựng và đến năm 2010 tỷ lệ này là 39%.

Kế hoạch phát triển của thành phố Hải Phòng nêu rõ các dịch vụ cung cấp nước sạch và vệ sinh cũng được cấp cho các quận huyện của toàn thành phố (trên 1 triệu dân) .Trong giai đoạn lập kế hoạch các dịch vụ của công ty Cấp Nước cũng sẽ được mở rộng sang một số thị trấn ở khu vực nông thôn theo quy hoạch của thành phố và căn cứ vào chiến lược cấp nước quốc gia .

Vì vậy việc mở rộng , đầu tư để tăng thêm lượng khách hàng tiêu thụ là rất quan trọng

3.2.1.2.Điều kiện để thực hiện giải pháp

Tiềm năng khách hàng của công ty Cấp Nước Hải Phòng là rất lớn do vậy. Công ty phải xây dựng được kế hoạch chiến lược cho các năm tiếp theo ít nhất cũng phải từ nay đến năm 2010.

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Mở rộng hoặc cải tạo các nhà máy nước nâng công suất trung bình lên 220.000m³/ ngày đêm

Hướng tiêu chuẩn dùng nước tính theo đầu người đạt 4,5m³/tháng tức là 150lít/người/ngày .

3.2.1.3.Nội dung của biện pháp

Việc thực hiện các hoạt động chiến lược để củng cố tăng cường mở rộng khách hàng hiện nay cần phải được ưu tiên với sự cân nhắc các biện pháp phát triển sau đây:

- Điều tra thị trường bao gồm :
 - +Theo dõi chặt chẽ cách ứng xử ,thái độ của khách hàng .Hàng năm tổ chức khảo sát sự thoả mãn của khách hàng để đánh giá chất lượng dịch vụ của công ty và nắm bắt nhu cầu của khách hàng.
 - + Khảo sát , đánh giá theo định kì
 - +Phỏng vấn khách hàng ở từng khu vực để nâng cao chất lượng dịch vụ riêng và làm cơ sở đánh giá thái độ của các nhân viên tiêu thụ thuộc công ty
- Tổ chức các chiến dịch truyền thông về quy trình xử lý nước và các dịch vụ của công ty để khách hàng có thể hiểu được về mức độ dịch vụ mà họ được nhận
- Áp dụng chế độ “dịch vụ một cửa ” để tạo điều kiện thuận lợi cho các khách hàng mới,nhằm tăng nhu cầu sử dụng .
- Xây dựng , thiết lập một đội ngũ nhân viên dịch vụ khách hàng được trang bị đầy đủ về kĩ năng giao tiếp cũng như kiến thức về cấp nước nhằm giải đáp mọi nhu cầu thẩn mắc cho khách hàng .
- Xây dựng hệ thống lắp đặt công tơ chuyên nghiệp , đảm bảo đúng tiêu chuẩn , đúng thời hạn.
- Thiết lập một đội ngũ chuyên sửa chữa , bảo dưỡng

➤ Kết quả của giải pháp

Khi thị trường mở rộng thì khối lượng nước tiêu thụ tăng lên , từ đó tăng doanh thu

+Khối lượng nước tiêu thụ trong tháng = 4,5m³/tháng *số dân cư

+Doanh thu =khối lượng nước tiêu thụ * giá (giá nước/m³ là 3.5000 đồng)

Do đó ta có thể dự kiến được doanh thu hàng tháng ở một số vùng cần được cải tạo như sau: :

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

- Kiến An :Doanh thu/tháng = $75\ 000 \times 4,5 \times 3500 = 1.181.250.000$ đồng
- Đồ sơn :Doanh thu/tháng = $30\ 000 \times 4,5 \times 3500 = 472.500.000$ đồng
- Khu ven đô An lão ,Kiến thụy:

Doanh thu/tháng = $50\ 000 \times 4,5 \times 3500 = 787.500.000$ đồng

- Cát Bà : Doanh thu / tháng = $15000 \times 4,5 \times 3500 = 236.250.000$ đồng
- Các thị trấn (An dương, Tiên Lãng Vĩnh bảo , Cát Hải):

Doanh thu / tháng = $70\ 000 \times 4,5 \times 3500 = 1.102.500.000$ đồng

3.2.2. Giảm chi phí sản xuất để tăng doanh thu

3.2.2.1. Sự cần thiết của biện pháp

Chi phí sản xuất nước phụ thuộc vào thất thoát nước, nó quyết định chi phí của Công ty Cấp Nước Hải Phòng , vì vậy muốn giảm chi phí sản xuất nước thì giải pháp hữu hiệu là giảm thất thoát nước trên hệ thống cấp nước .Tăng nước thương phẩm: Đây là sản lượng nước bán ra cho khách hàng, nó quyết định doanh thu của Công ty. Muốn tăng được nước thương phẩm thì điều kiện quyết định là: Phải làm giảm thất thoát nước trên mạng lưới cấp nước (MLCN), thất thoát nước lớn sẽ làm giảm nước thương phẩm. Khi mà nước thương phẩm tăng và giá bán nước bình quân tăng thì kéo theo doanh thu tăng, điều đó đồng nghĩa với việc tăng năng suất lao động, tăng hiệu quả khai thác thiết bị, giảm giá thành sản xuất trên $1m^3$ nước thương phẩm, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Đây là những vấn đề rất lớn của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nước sạch, thất thoát nước là nhân tố điều khiển, quyết định trực tiếp làm tăng, giảm hoặc đảm bảo kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào. Nếu thất thoát nước lớn sẽ làm tăng chi phí sản xuất nước và giảm lượng nước thương phẩm sẽ dẫn đến kết quả là doanh thu giảm, chi phí tăng, lợi nhuận giảm. Vì vậy biện pháp làm giảm lượng nước thất thoát nước là vấn đề mà Công ty Cấp Nước Hải Phòng cần đề ra các biện pháp thích hợp để thực hiện .Tỷ lệ thất thoát của các nhà máy nước qua các năm :

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

Ta có bảng sau :

STT	Tên nhà máy nước	Tỷ lệ thất thoát năm 2006 (%)	Tỷ lệ thất thoát năm 2007(%)	Tỷ lệ thất thoát năm 2008 (%)	So sánh tỷ lệ TT 2008 và 2007 (%)
1	An Dương	35.9	26	23.1	- 11.2
2	Cầu Nguyệt	59.4	58.7	56.2	- 10.4
3	Vật Cách	50.6	42.3	32.3	- 13
4	Đồ Sơn	36.1	39.7	41.4	+ 9.5
5	Minh Đức	60	72.7	73.8	+ 9.8
6	Toàn công ty	39.6	31.9	28.9	- 11

3.2.2.2. Nội dung của biện pháp

Như đã phân tích trong phần thực trạng và các nguyên nhân dẫn đến thất thoát nước trên mạng lưới cấp nước(MLCN)của Công ty Cấp Nước Hải Phòng . Do vậy để giảm thất thoát mà Công ty Cấp Nước Hải Phòng cần phải thực hiện các biện pháp như sau:

- Tăng cường công tác phân vùng, phân cấp nghiêm ngặt , chính xác hơn cho MLCN.

+ Các mạng lưới bao gồm :mạng lưới cấp 1 vận hành theo mạng vòng (mạng vòng cung cấp nước cho khu vực nội thành),mạng lưới cấp 2 và cấp 3 vận hành theo mạng cụt (mạng cụt cung cấp nước cho khu vực nội thành)

+Chỉ cấp nước trực tiếp cho khách hàng từ mạng cấp 1, các trường hợp khách hàng tiêu thụ lớn phải nghiên cứu, xem xét cẩn trọng trước khi quyết định cấp nước từ mạng cấp 2 hay cấp 3.

- Lắp đặt thay mới các đồng hồ khối , Đồng hồ khu vực để kiểm soát chặt chẽ các diễn biến của nước thất thoát của từng khu, từng phường, từng tuyến ống chuyên tải.

+ Chú trọng đến việc lựa chọn các đồng hồ đo nước có độ chính xác cao, có tuổi thọ dài.Đối với các khu vực có thời gian sử dụng đồng hồ từ 10 năm trở lên cần được thay mới

+ Bảo dưỡng theo định kì 1 lần /quý (1quý là 3 tháng).

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG

- Giám sát chặt chẽ quá trình thi công của các đơn vị xây lắp để tránh gian lận và nâng cao hiệu quả khai thác sử dụng

+ Lựa chọn các loại vật tư có chất lượng cao phù hợp với điều kiện địa chất cũng như chất lượng nước của Hải Phòng để đưa vào xây lắp, sửa chữa và bảo dưỡng MLCN

+ Đối với các dự án lớn phải thuê tư vấn giám sát nước ngoài, để đảm bảo công trình đạt chất lượng tốt nhất, tăng tuổi thọ công trình.

- Thành lập một đội thanh tra để thường xuyên kiểm soát việc ghi sổ của nhân viên biên đọc nhằm tránh sai số dẫn đến thất thoát nước .

3.2.3. Nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ công nhân viên

3.2.3.1. Sự cần thiết của biện pháp

-Yếu tố con người có tính chất quyết định đến sự thành công của doanh nghiệp. Con người được xem là yếu tố trung tâm trong quá trình sản xuất kinh doanh, chất lượng sản phẩm và khả năng cạnh tranh của Công ty phụ thuộc vào yếu tố con người.

-Thực tế về nguồn nhân lực của công ty TNHH một thành viên Cấp Nước HP hiện nay là vừa thừa vừa thiếu

+Thừa là do phần lớn đội ngũ cán bộ công nhân viên là con em trong ngành. Chính vì lẽ đó nên chất lượng lao động khi tuyển dụng chưa được tốt lắm. Số lao động được đào tạo chính quy chưa nhiều.

+ Thiếu đội ngũ lao động được đào tạo chính quy ,có trình độ , chuyên ngành cấp nước nhằm đáp yêu cầu kinh doanh trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt của thị trường mở cửa .

Vì vậy việc nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ công nhân viên là việc rất cần thiết

3.2.3.2 .Nội dung của biện pháp

Thứ nhất : Nâng cao chất lượng tuyển dụng

- Tuyển dụng đúng quy trình :

+Đăng tuyển công khai trên các phương tiện thông tin đại chúng như báo , đài ,ti vi....

+Phòng vấn trực tiếp, trắc nghiệm ...

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NẪNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

- Nội dung tuyển dụng phải phản ánh được chất lượng lao động cần tuyển dụng. Cần phải tuyển dụng từng đối tượng lao động phù hợp với từng công việc đặt ra, tránh việc tuyển dụng những nhân viên không đủ năng lực, ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động chung của cả một tập thể

Để thực hiện được tốt công tác tuyển dụng cần phải đảm bảo các yêu cầu sau :

- Đối với lao động trực tiếp:

+Tuyển người có tay nghề , phải trải qua kiểm tra trình độ chuyên môn, tay nghề ở mức độ nào để có sự phân công vào từng công đoạn sản xuất cho hợp lý.

+ Đối với những lao động chưa có tay nghề , không có kinh nghiệm thì không tuyển dụng

-Với lao động gián tiếp: kiểm tra bằng cấp, năng lực của từng lao động. Với đối tượng này quá trình kiểm tra trình độ làm việc phải qua một thời gian thử việc, thông thường kéo dài từ 1 - 3 tháng. Khi tuyển chọn cần sử dụng nhiều các phương pháp khác nhau như: phỏng vấn trực tiếp, trắc nghiệm...nếu không đáp ứng thì loại bỏ .

- Trong quá trình tuyển dụng lao động yêu cầu phải khách quan trung thực, không tiến hành theo cảm tình riêng, theo những động cơ không chân chính bên ngoài.

Thứ hai: Đào tạo, phát triển nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ công nhân viên

Dựa trên tình hình thực tế của công ty hiện nay, công tác đào tạo, nâng cao chuyên môn chủ yếu tập trung vào :

- Đối với đội ngũ cán bộ quản lý:

+Đào tạo kỹ năng lãnh đạo , quản lý , tổ chức bằng các chương trình ngắn hạn và dài hạn do các trường đại học tổ chức Cử các cán bộ tham gia vào cuộc hội thảo trong và ngoài nước để học tập những kinh nghiệm quản lý tiên tiến của nước ngoài

+ Đào tạo về trình độ ngoại ngữ, vi tính

+ Thường xuyên cập nhật thông tin về kiến thức quản lý, trình độ KHKT trên Thế giới.

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NẪNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

- Đối với đội ngũ nhân viên bán hàng:
 - +Đào tạo kiến thức cơ bản về mặt hàng kinh doanh của công ty
 - +Đào tạo kỹ năng cung cấp sản phẩm cho khách hàng về giao tiếp , bán hàng , tư vấn để đáp ứng nhu cầu sử dụng của khách hàng
- Đối với cán bộ kỹ thuật :
 - +Đào tạo kiến thức về thiết kế , xây dựng công trình cấp nước
 - +Đào tạo về trình độ vi tính , ngoại ngữ
 - +Đào tạo mới khoa học kỹ thuật với các loại hình kỹ sư công nghệ và kỹ sư thực hành có khả năng làm và sử dụng thành thạo các thiết bị công nghệ mới.
- Đối với công nhân: thường xuyên đào tạo để nâng cao tay nghề.
 - +Đào tạo công nhân sử dụng tinh thông máy móc thiết bị, hiểu biết các yếu tố cấu thành sản phẩm
 - +Thường xuyên tổ chức đào tạo lại cho công nhân viên, nâng cao trình độ tay nghề của công nhân viên. Hàng năm, Công ty tự tổ chức các cuộc thi tay nghề hoặc tại các cơ sở dạy nghề

3.2.4.Tăng cường huy động vốn và sử dụng vốn có hiệu quả hơn.

3.2.4.1.Sự cần thiết của biện pháp

Vốn là yếu tố quyết định đến quy mô của doanh nghiệp. Nguồn vốn kinh doanh càng dồi dào khả năng phát triển của công ty càng được nâng cao. Vì vậy biện pháp thu hút tăng cường đầu tư vốn vào công ty, quản lý và sử dụng nó như thế nào cho đạt hiệu quả lớn nhất là một vấn đề vô cùng quan trọng.

3.2.4.2 .Nội dung của biện pháp.

a,Tăng cường nguồn vốn

- Trước tiên doanh nghiệp cần xác định được rõ nhu cầu vốn tối thiểu là bao nhiêu.

Cụ thể :Để thực hiện việc nâng thêm công suất các nhà máy nước, mở rộng và xây dựng thêm mạng lưới cấp nước và các nhà máy mới như trong dự kiến đề ra với các dự án đang và sẽ được triển khai như dự án cấp nước Kiến An, dự án cấp nước Đồ Sơn, dự án cấp nước An Tràng, Tràng Duệ với tổng mức đầu tư dự kiến cho các dự án đó vào khoảng trên 400 tỉ đồng.

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

- Dựa vào nhu cầu vốn đã xác định ở trên tiến hành hoạt động huy động vốn từ các đối tượng kinh tế khác nhau:

+ Từ các nguồn vốn ODA vay của WB, quỹ hỗ trợ phát triển Phần Lan, các nguồn vốn viện trợ

+ Vốn tự đầu tư của Công ty Cấp Nước Hải Phòng...

b, Sử dụng vốn hiệu quả

-Đối với vốn cố định :

Nguồn vốn cố định chủ yếu tập trung vào lượng TSCĐ (chiếm > 68%). Đảm bảo cho nguồn vốn cố định suy ra cho cùng là đảm bảo cho TSCĐ không bị lạc hậu; tránh những hao mòn lớn, phải tính được mức độ khấu hao nhỏ nhất để TSCĐ đo không bị loại ra khỏi quá trình sản xuất kinh doanh trước thời hạn dự tính..Để thực hiện điều này cần phải lưu ý

+Trong quá trình tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, phải lên kế hoạch bảo dưỡng, tu sửa định kỳ cho máy móc, nâng cao năng lực hoạt động của máy .

+Tiến hành hoạt động lại giá trị TSCĐ trong kỳ.

+Xác định cơ cấu vốn cố định và tỷ trọng của từng loại TSCĐ cho phù hợp với mục tiêu và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

+TSCĐ được đầu tư từ nguồn vốn nào thì phải được khấu hao theo nguồn vốn đó.

+Xác định được cụ thể từng loại TSCĐ nào sẽ phục vụ trong thời gian bao nhiêu lâu tránh việc thời hạn sử dụng đó hết mà vẫn tiến hành sản xuất trên phương tiện máy móc cũ sẽ làm ảnh hưởng lớn tới năng suất lao động.

-Đối với vốn lưu động:

$$\text{vòng quay của vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Để sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn lưu động thì Công ty cần phải có các biện pháp tăng nhanh vòng quay của vốn.

Trong đó

Để tăng vòng quay vốn cần phải tăng doanh thu và giảm nhu cầu về vốn.Điều này được thực hiện bằng các cách sau :

+ Tăng tốc độ đầu tư, chú ý đầu tư chiều sâu, đầu tư vào những hoạt động

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

có khả năng đem lại hiệu quả và thu hồi vốn nhanh.

+Nhanh chóng mở rộng sản xuất ở các nhà máy mới nhằm tăng doanh thu

+Giảm các chi phí thu mua, cung cấp nguyên vật liệu kịp thời nhằm giảm thời gian dự trữ nguyên vật liệu, tránh được tình trạng ứ đọng vốn.

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

KẾT LUẬN

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt hiện nay của cơ chế thị trường thì mọi doanh nghiệp, mọi tổ chức sản xuất kinh doanh đều đang đứng trước khó khăn và thử thách lớn trong việc làm thế nào để tồn tại và phát triển. Những khó khăn và thử thách này chỉ có thể giải quyết được khi doanh nghiệp chú trọng đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Với đề tài: "**Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng**" nhằm mục đích trình bày vai trò và ý nghĩa của công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh đối với nền kinh tế nói chung và doanh nghiệp nói riêng. Qua những tồn tại, thành tích đạt được trên cơ sở phân tích các vấn đề thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng trong thời gian gần đây, đề tài đã đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên với thời gian và kiến thức, thực tiễn có hạn cho nên trong bài viết không tránh khỏi những hạn chế và thiếu sót, em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của thầy cô, bạn đọc... để đề tài này được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn Thạc sĩ Đinh Thị Thu Hương cùng các anh, chị, cô, chú cán bộ của Công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành bài khoá luận này.

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH.....	3
1.1. KHÁI NIỆM, BẢN CHẤT VÀ VAI TRÒ CỦA HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP	3
1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh	3
1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh	5
1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp.....	7
1.1.3.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là mục tiêu của kinh doanh.....	7
1.1.3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh	8
1.2. Phân loại hiệu quả kinh doanh	10
1.2.1. Căn cứ theo yêu cầu của tổ chức xã hội và tổ chức quản lý kinh tế.....	10
1.2.2. Căn cứ theo mục đích so sánh.....	12
1.2.3. Căn cứ theo đối tượng đánh giá	12
1.3 CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.....	13
1.3.1 Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp	13
13.1.1. Nhân tố môi trường quốc tế và khu vực.....	13
1.3.1.2. Nhân tố môi trường chính trị, luật pháp.....	14
1.3.1.3. Nhân tố môi trường văn hoá xã hội.....	14
13.1.4. Môi trường kinh tế	15
1.3.1.5. Điều kiện tự nhiên, môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng.....	15
1.3.1.6. Môi trường khoa học kỹ thuật công nghệ	16
1.3.1.7 Nhân tố môi trường ngành	16
1.3.1.8. Nhân tố đầu vào nguyên vật liệu.....	17
1.3.2. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp.....	18
1.3.2.1. Bộ máy quản trị doanh nghiệp	18
1.3.2.2. Lao động tiền lương	19
1.3.2.3. Tình hình tài chính của doanh nghiệp.....	20
1.3.2.4. Đặc tính của sản phẩm và công tác tổ chức tiêu thụ sản phẩm.....	21
1.3.2.6. Môi trường làm việc trong doanh nghiệp	22
1.4. Nội dung phân tích và các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh	24
1.4.1 Phương pháp so sánh.....	24
1.4.2. Phương pháp loại trừ.....	24
1.4.3. Phương pháp phân tích các hiện tượng và kết quả kinh doanh	25
1.5. HỆ THỐNG CHỈ TIÊU HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CHỦ YẾU CỦA DOANH NGHIỆP CÔNG NGHIỆP	26
1.5.1. Chỉ tiêu về doanh thu	26

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

1.5.2. Chỉ tiêu về chi phí :	26
1.5.3 . Chỉ tiêu đánh giá sử dụng lao động :	28
1.5.4. Chỉ tiêu vốn kinh doanh :	29
1.6.Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp	31
1.6.1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán.....	31
1.6.2.Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn :	32
1.6.3 .Các chỉ tiêu về hoạt động :	33
1.6.4 Phân tích các chỉ tiêu sinh lời.....	33
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SXKD CỦA CÔNG TY CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG	35
2.1 GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG.....	35
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty	35
2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ, tổ chức bộ máy.....	37
2.1.2.1. Chức năng.....	37
2.1.2.2. Nhiệm vụ	37
2.1.2.3 Cơ cấu tổ chức.....	38
2.1.3.Đặc điểm về công nghệ sản xuất.....	40
2.1.3.1. Mặt hàng sản xuất kinh doanh	40
2.1.3.2. Kết cấu sản xuất của doanh nghiệp	40
2.1.3.3. Công nghệ sản xuất	41
2.1.4.Thực trạng hoạt động marketing của công ty	41
2.1.4.1 Các loại hàng hoá dịch vụ kinh doanh của Công ty.....	41
2.1.4.2 Thị trường tiêu thụ hàng hoá, dịch vụ của Công ty	42
2.1.4.2.1 Thị trường tiêu thụ :	42
2.1.4.2.2. Tổng số khách hàng	43
2.1.4.3 Các chiến lược marketing	43
2.1.4.3.1 Chiến lược xây dựng giá cả.....	43
2.1.4.3.2.Chiến lược xúc tiến bán hàng của Công ty :	45
2.1.5.Hoạt động quản trị nhân sự tại công ty	45
2.1.5.1.Đặc điểm về lao động của công ty :	45
2.1.5.2.Các hình thức trả lương và chế độ đãi ngộ của Công ty	47
2.2 Phân tích thực trạng sản xuất kinh doanh của công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng	51
2.2.1. phân tích khái quát kết quả sản xuất kinh doanh của công ty.....	51
2.2.2Phân tích các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty	59
2.2.2.1.Phân tích hiệu quả chi phí	59
2.2.2.2Phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn	69
2.2.2.4.Phân tích một số chỉ tiêu tài chính cơ bản:	73
2.2.2.4.1.Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản.....	73

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NẪNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH
MỘT THÀNH VIÊN CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG**

2.2.2.4.2. Hệ số khả năng thanh toán	77
2.2.2.4.3 Các chỉ số hoạt động	78
2.2.2.4.4. Các chỉ số khả năng sinh lời	79
2.2.2.5 Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp.....	80
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NẪNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH Ở CÔNG TY CẤP NƯỚC HẢI PHÒNG	83
3.1 Phương hướng và chỉ tiêu phấn đấu năm 2010.....	83
3.2.Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty TNHH một thành viên Cấp Nước Hải Phòng	84
3.2.1 Giải pháp mở rộng khách hàng tiêu thụ	84
3.2.1.1.Sự cần thiết của biện pháp	84
3.2.1.2.Điều kiện để thực hiện giải pháp.....	86
3.2.1.3.Nội dung của biện pháp.....	87
3.2.2.Giảm chi phí sản xuất để tăng doanh thu	88
3.2.2.1. Sự cần thiết của biện pháp	88
3.2.2.2. Nội dung của biện pháp.....	89
3.2.3. Nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ công nhân viên	90
3.2.3.1.Sự cần thiết của biện pháp	90
3.2.3.2 .Nội dung của biện pháp.....	90
3.2.4.Tăng c- ồng huy động vốn và sử dụng vốn có hiệu quả hơn.	92
3.2.4.1.Sự cần thiết của biện pháp	92
3.2.4.2 .Nội dung của biện pháp.....	92