

LỜI MỞ ĐẦU

Sau khi được công nhận là thành viên chính thức của WTO, kinh tế Việt Nam đã chuyển hẳn sang nền kinh tế thị trường. Với chính sách ngày càng thông thoáng, môi trường đầu tư ở Việt Nam ngày càng được cải thiện, tạo điều kiện thuận lợi cho các thành phần kinh tế được tự do phát triển. Không chỉ có các doanh nghiệp trong nước mà ngày càng có nhiều các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh tại Việt Nam. Điều đó đặt tất cả các doanh nghiệp trong một môi trường cạnh tranh đầy phức tạp và rủi ro. Để có thể tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp buộc phải áp dụng hàng loạt các giải pháp như đổi mới công nghệ, tổ chức quản lý sản xuất, mở rộng thị phần vv.. để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Một trong những căn cứ quan trọng để đánh giá kết quả kinh tế của mỗi doanh nghiệp là chỉ tiêu hiệu quả kinh tế. Chỉ có những doanh nghiệp tổ chức tốt quá trình sản xuất kinh doanh và đạt hiệu quả theo những mục tiêu đã định mới có thể tồn tại và phát triển trong nền kinh tế mang tính cạnh tranh như hiện nay.

Như vậy hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ là mối quan tâm của bất kỳ doanh nghiệp nào mà là mối quan tâm của toàn xã hội. Bởi lẽ mỗi doanh nghiệp là một tế bào của nền kinh tế. Các tế bào kinh tế có khỏe mạnh thì nền kinh tế mới phát triển. Vấn đề nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề bao trùm, xuyên suốt được thể hiện bằng chất lượng của toàn bộ công tác quản lý doanh nghiệp. Suy cho cùng, những cải tiến đổi mới về nội dung, phương pháp quản lý chỉ thực sự có ý nghĩa nếu nó làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh. Do vậy nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề trọng tâm của công tác quản lý, là vấn đề sống còn của doanh nghiệp. Trong quá trình thực tập tại công ty CPXD Bạch Đằng cùng với việc nghiên cứu và tìm hiểu, nhận thức được tầm quan trọng và ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đề tài: “ *Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh ở công ty Cổ phần Xây dựng Bạch Đằng*” nhằm vận dụng những lý luận đã học ở nhà trường vào thực tiễn sản xuất.

Ngoài phần mở đầu, kết luận và các danh mục tài liệu tham khảo, kết cấu khoá luận gồm 3 chương:

Chương 1: *Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh.*

Chương 2: *Khái quát chung và phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần xây dựng Bạch Đằng.*

Chương 3: *Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh ở công ty Cổ phần Xây dựng Bạch Đằng.*

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.

1.1.1. Khái niệm của hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Hiện nay có rất nhiều quan niệm khác nhau về hiệu quả của sản xuất kinh doanh. Có quan niệm cho rằng “*Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng nguồn nhân lực, vật lực của doanh nghiệp để đạt hiệu quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất*”.

Điều dễ nhận thấy, quan niệm này phản ánh rõ trong việc sử dụng nguồn lực sản xuất, vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong sự biến động của các quá trình kinh doanh và được đánh giá trong mối quan hệ kết quả với việc cực tiểu hóa chi phí. Đồng thời quan niệm này cũng phản ánh hiệu quả không phải là sự so sánh giữa chi phí đầu vào với kết quả nhận được ở đầu ra của một quá trình, mà trước tiên hiệu quả kinh doanh gắn liền với việc hoàn thành mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp. Để đạt được mục tiêu đó cần phải sử dụng nguồn nhân lực như thế nào, phải sử dụng chi phí ra sao cho phù hợp? chỉ khi trả lời được những câu hỏi và những vấn đề đó thì mới đem lại hiệu quả kinh tế cao.

Bên cạnh đó, một số quan niệm khác lại cho rằng:

- Hiệu quả là tiêu chuẩn đánh giá mọi hoạt động kinh tế
- Hiệu quả là phạm trù có vai trò đặc biệt trong khoa học kinh tế và quản lý kinh tế, bởi lẽ mọi hoạt động kinh tế đều được đánh giá thông qua các chỉ tiêu hiệu quả.

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp (DN) là một vấn đề phức tạp, có liên quan đến tất cả các yếu tố trong quá trình kinh doanh như: lao động, tư liệu lao động, nên doanh nghiệp chỉ có thể đạt kết quả cao khi các yếu tố cơ bản của một quá trình kinh doanh được sử dụng có hiệu quả.

Hiệu quả chỉ là một chỉ tiêu phản ánh tính chất và trình độ quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, được đo bằng tỉ số giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra để có được hiệu quả đó. Những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả bao gồm:

- Doanh lợi (lợi nhuận/vốn kinh doanh, lợi nhuận/tiền lương)
- Định mức tiêu hao vật tư/sản phẩm
- Vòng quay vốn lưu động

1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây chính là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế. Chính vì vậy, việc khan hiếm nguồn lực đặt ra yêu cầu là phải khai thác tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực. Để đạt được hiệu quả kinh doanh, các DN buộc phải quan tâm tới các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và phải tiết kiệm được mọi loại chi phí đến mức tối đa.

Trong điều kiện kinh tế xã hội nước ta hiện nay, hiệu quả của kinh doanh được đánh giá trên hai tiêu thức hiệu quả kinh tế được quan tâm nhiều hơn.

Doanh nghiệp nhà nước có sự chỉ đạo và phần vốn của nhà nước là chủ yếu thì tiêu thức hiệu quả xã hội lại được đề cao hơn. Điều này phù hợp với mục tiêu của chủ nghĩa xã hội. Đó là không ngừng nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của xã hội. Có thể nhận thấy, tiêu thức này quan tâm nhiều đến hiệu quả xã hội, các hoạt động sản xuất kinh doanh dù dưới bất kì hình thức nào cũng chỉ có một mục tiêu đem lại lợi ích cho xã hội, cho cộng đồng.

Tuy nhiên ta cũng có thể thấy rằng hiệu quả về mặt kinh tế cũng kéo theo hiệu quả về mặt xã hội. Khi hiệu quả kinh tế đạt được tự khắc sẽ kéo theo hiệu quả xã hội, mang lại lợi ích cho xã hội.

Đối với các DN thuộc các thành phần kinh tế khác, mục tiêu hàng đầu là hiệu quả kinh tế, là lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp có thể đạt được trong quá trình hoạt động. Hiệu quả kinh tế là lợi ích kinh tế mà DN đạt được sau khi đã bù đắp các khoản chi phí về lao động xã hội. Còn hiệu quả về mặt xã hội là những lợi ích kinh tế mà DN tạo ra đem lại cho xã hội, cho bản thân DN từ các hoạt động kinh doanh của mình.

1.1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Từ những phân tích trên, ta thấy hiệu quả chính là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp, nói lên kết quả của toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của DN.

** Đối với doanh nghiệp*

Bất kỳ một DN nào hoạt động trong nền kinh tế thị trường đặc biệt trong điều kiện cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt, điều kiện đầu tiên mà DN cần phải quan tâm chính là hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh. Hiệu quả càng cao, DN càng đứng vững và phát triển.

Hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh chính là điều kiện để đảm bảo tái sản xuất nhằm nâng cao sản lượng và chất lượng của hàng hóa, giúp cho DN củng cố được vị trí và cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, xây dựng thêm cơ sở vật chất, mua sắm trang thiết bị, đầu tư công nghệ mới, góp phần vào lợi ích xã hội. Nếu DN hoạt động không hiệu quả, không bù đắp được các chi phí đã bỏ ra thì đương nhiên DN sẽ không những không phát triển mà còn khó đứng vững, sẽ dẫn đến nguy cơ phá sản. Như vậy hiệu quả của sản xuất kinh doanh đối với DN là hết sức quan trọng, nó quyết định sự sống còn của DN trong kinh tế thị trường, nó có thể làm cho DN chiếm lĩnh thị trường, đạt được những thành quả to lớn, nhưng cũng có thể phá hủy cả sự nghiệp của một DN, loại bỏ DN đó ra khỏi các hoạt động kinh tế.

** Đối với nền kinh tế xã hội*

Khi DN sản xuất kinh doanh có hiệu quả, đạt được lợi nhuận cao, DN sẽ đóng góp rất nhiều cho nền kinh tế xã hội thể hiện ở những mặt sau:

DN kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả, DN góp phần làm tăng sản phẩm xã hội. Khi DN làm ăn có lãi, DN sẽ đầu tư nhiều hơn vào quá trình sản xuất để mở rộng quy mô sản xuất, tạo thêm nhiều công ăn việc làm, giải quyết thất nghiệp. Với vai trò này, vô hình chung, DN thực hiện tốt chức năng xã hội.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh tăng. DN sẽ có điều kiện nâng cao chất lượng hàng hoá, hạ giá thành sản phẩm, dẫn đến hạ giá bán, tạo mức tiêu thụ mạnh cho người dân điều đó không những có ích cho DN mà còn có ích cho nền kinh tế quốc dân, góp phần ổn định và tăng trưởng kinh tế bền vững.

DN đạt được hiệu quả cao trong sản xuất kinh doanh sẽ đóng góp nhiều cho ngân sách nhà nước. Ngân sách nhà nước có tích lũy để nâng cấp cơ sở hạ tầng kinh tế xã hội, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân.

- Chung qui lại, DN đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò hết sức to lớn đối với DN và xã hội. Nó tạo ra tiền đề và nội dung cho sự phát triển của DN và của xã hội.

1.2. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù mang tính tổng hợp do đó việc phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Phân tích hiệu quả kinh doanh dựa vào các tiêu thức nhất định, hiệu quả kinh doanh bao gồm một số loại chủ yếu sau:

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

- Hiệu quả kinh tế cá biệt: Là hiệu quả kinh tế thu hút được từ hoạt động của từng DN kinh doanh. Biểu hiện trực tiếp của hiệu quả này là lợi nhuận của mỗi DN thu được và chất lượng thực hiện những yêu cầu do xã hội đặt cho nó.

- Hiệu quả kinh tế quốc dân: Là hiệu quả kinh tế tính toán cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Về cơ bản, nó là sản phẩm thặng dư, thu nhập quốc dân hoặc tổng sản phẩm xã hội mà đất nước thu được trong từng thời kỳ so với lượng vốn sản xuất, lao động xã hội và tài nguyên đã hao phí...

1.2.2. Căn cứ theo mục đích so sánh

- Hiệu quả tuyệt đối: Là hiệu quả được tính toán cho từng hoạt động, phản ánh bằng cách xác định mức lợi ích thu được với lượng chi phí bỏ ra.

- Hiệu quả tương đối: Là hiệu quả được xác định bằng cách so sánh tương quan các đại lượng thể hiện chi phí hoặc các kết quả ở các phương án với nhau, các chỉ tiêu so sánh được sử dụng để đánh giá mức độ hiệu quả của các phương án, để chọn phương án có lợi nhất về kinh tế. Hiệu quả tương đối có thể được tính toán dựa trên các tỷ suất như:

$LN/V\text{ốn}$; $LN/V\text{CĐ}$; $LN/V\text{LĐ}$; $LN/L\text{ao động}$; $LN/S\text{ản lượng}$; ; LN/Z

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

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

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

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 DN.

- *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...

1.3. Nội dung phân tích các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.3.1. Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Phù hợp với đối tượng nghiên cứu, nội dung chủ yếu của phân tích kinh doanh bao gồm:

- Phân tích các chỉ tiêu về kết quả kinh doanh như: Sản lượng sản phẩm, doanh thu bán hàng, giá thành, lợi nhuận...

- Các chỉ tiêu kết quả kinh doanh được phân tích trong mối quan hệ với các chỉ tiêu về điều kiện (yếu tố) của quá trình sản xuất kinh doanh như: Lao động, tiền vốn, vật tư, đất đai...

Để thực hiện nội dung trên, phân tích kinh doanh cần xác định các đặc trưng về mặt lượng của các giai đoạn, các quá trình kinh doanh (số lượng, quan hệ, tỷ lệ) nhằm xác định xu hướng và nhịp độ phát triển, xác định những nguyên nhân ảnh hưởng đến sự biến động của các quá trình kinh doanh, tính chất và mối liên hệ giữa kết quả kinh doanh với các điều kiện sản xuất kinh doanh.

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

1.3.2.1. Phương pháp chi tiết

- Mọi kết quả kinh doanh đều cần thiết và có thể chi tiết theo những hướng khác nhau. Thông thường trong phân tích, phương pháp chi tiết được thực hiện theo những hướng sau:

a. Phương pháp chi tiết theo các bộ phận cấu thành:

- *Nội dung của phương pháp*: Chỉ tiêu phân tích được nghiên cứu là quan hệ cấu thành của nhiều nhân tố thường được biểu hiện bằng một phương trình kinh tế có nhiều tích số. Các nhân tố khác nhau có tên gọi khác nhau, đơn vị tính khác nhau.

b. Phương pháp chi tiết theo thời gian:

- *Nội dung phương pháp*: Chia chỉ tiêu phân tích trong một khoảng thời gian thành các bộ phận nhỏ hơn là tháng, quý.

- *Mục đích phương pháp*:

- + Đánh giá năng lực và việc tận dụng các năng lực theo thời gian.
- + Đánh giá việc hoàn thành chỉ tiêu về tính vững chắc, ổn định.
- + Phát hiện những nhân tố, nguyên nhân có tính quy luật theo thời gian để có giải pháp phát triển doanh nghiệp một cách phù hợp với quy luật, tận dụng tối đa năng lực sản xuất và nâng cao hiệu quả kinh tế.

c. Phương pháp chi tiết theo địa điểm:

- *Nội dung phương pháp*: Chia chỉ tiêu phân tích thành các bộ phận nhỏ hơn theo không gian.

- *Mục đích của phương pháp*:

+ Đánh giá vai trò, tầm quan trọng của từng bộ phận không gian đối với kết quả và biến động của chỉ tiêu.

+ Đánh giá tính hợp lý và hiệu quả của các phương pháp tổ chức quản lý DN đối với từng bộ phận không gian. Qua đó có những giải pháp, biện pháp nhằm cải tiến, nâng cao không ngừng chất lượng và hiệu quả phương pháp quản lý.

+ Xác định các tập thể và cá nhân có tính điển hình và tiên tiến, những kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh để có những giải pháp nhân rộng, phát triển.

1.3.2.2. Phương pháp so sánh

So sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích. Phương pháp này bao gồm hai phương pháp sau:

a. Phương pháp so sánh tuyệt đối

Biến động của một nhân tố hoặc chỉ tiêu phân tích được xác định bằng cách so sánh tuyệt đối giữa chỉ tiêu (nhân tố) ở kỳ nghiên cứu với chỉ tiêu (nhân tố) tương ứng ở kỳ gốc. Kết quả so sánh phản ánh xu hướng và mức độ biến động của chỉ tiêu (nhân tố) đó.

b. Phương pháp so sánh tương đối.

Phương pháp so sánh tương đối nhằm biểu hiện xu hướng và tốc độ biến động của chỉ tiêu phân tích hoặc nhân tố.

Phương pháp này được thể hiện bằng cách so sánh tương đối giữa chỉ tiêu (nhân tố) ở kỳ nghiên cứu với chỉ tiêu (nhân tố) ở kỳ gốc. Kết quả của phương pháp có thể được biểu hiện bằng số tương đối động thái hoặc chỉ số phát triển, cũng có thể biểu hiện bằng tốc độ tăng. Thường thì biểu hiện này là số tương đối động thái.

1.3.2.3. Các phương pháp nhằm xác định ảnh hưởng, vai trò, tầm quan trọng của từng thành phần bộ phận đối với chỉ tiêu phân tích.

Mức độ ảnh hưởng của các phương pháp: Các thành phần bộ phận nhân tố có quan hệ cấu thành với chỉ tiêu phân tích. Biến động của chúng sẽ ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích đó. Bao gồm các phương pháp sau:

a. Phương pháp cân đối

- *Nội dung của phương pháp*: Trong mỗi quan hệ tổng số, mức độ ảnh hưởng tuyệt đối của từng thành phần bộ phận có tính độc lập với nhau và được xác định là chênh lệch tuyệt đối của các thành phần bộ phận ấy.

b. Phương pháp thay thế liên hoàn

- *Nội dung của phương pháp*: xác định mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu được biểu hiện bằng 1 phương trình kinh tế có quan hệ tích số trong đó cần phải đặc biệt chú ý đến trật tự sắp xếp các nhân tố trong phương trình kinh tế.

- Các nhân tố được sắp xếp theo nguyên tắc:

+ Nhân tố số lượng đứng trước, nhân tố chất lượng đứng sau

+ Các nhân tố đứng liền kề nhau thì có mối quan hệ nhân quả và cùng nhau phản ánh một nội dung kinh tế nhất định.

c. Phương pháp số chênh lệch

- *Nội dung cơ bản của phương pháp*: ảnh hưởng tuyệt đối của một nhân tố đến chỉ tiêu phân tích được xác định là tích số giữa chênh lệch của nhân tố ấy với trị số của nhân tố đứng trước và trị số của kỳ gốc của các nhân tố đứng sau nó trong phương trình kinh tế.

d. Phương pháp chỉ số

- Phương pháp này chỉ áp dụng khi phân tích chỉ tiêu bình quân. Qua phân tích chỉ ra sự biến động kết cấu của tổng thể hoặc của các nhân tố mà số bình quân mang tính đại biểu.

1.3.2.4. Phương pháp liên hệ

a. Liên hệ cân đối: Là sự cân bằng về lượng giữa 2 mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh, giữa tổng số vốn và tổng số nguồn, giữa nguồn thu, huy động và tình hình sử dụng các quỹ, các loại vốn giữa nhu cầu và khả năng thanh toán, giữa nguồn mua sắm và tình hình sử dụng các loại vật liệu, giữa thu với chi và kết quả kinh doanh...

b. Liên hệ trực tuyến: là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích. Chẳng hạn, lợi nhuận có quan hệ cùng chiều với lượng hàng bán ra, giá bán có quan hệ ngược chiều với giá thành, tiền thuế...

c. *Liên hệ phi tuyến*: Là mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức độ liên hệ không được xác định theo tỷ lệ và chiều hướng liên hệ luôn biến đổi; liên hệ giữa lượng vốn sử dụng với sức sản xuất và sức sinh lời của vốn...

1.3.2.5. Phương pháp hồi quy và tương quan

Hồi quy và tương quan là các phương pháp của toán học, được vận dụng trong phân tích kinh doanh để biểu hiện và đánh giá mối liên hệ tương quan giữa các chỉ tiêu kinh tế.

Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một tiêu thức nguyên nhân nhưng ở dạng liên hệ thức. Còn hồi quy là một phương pháp xác định độ biến thiên của tiêu thức kết quả theo sự biến thiên của tiêu thức nguyên nhân. Do vậy hai phương pháp này có mối quan hệ chặt chẽ với nhau.

1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.4.1. Nhóm yếu tố khách quan.

** Môi trường kinh doanh và sự cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.*

Tình hình kinh tế, xã hội, chính trị trong nước ổn định là cơ sở vững chắc để DN hoạt động có hiệu quả. Sự ổn định của đất nước là yếu tố hàng đầu để phát triển kinh tế. Kinh tế phát triển càng tạo điều kiện cho các DN kinh doanh có hiệu quả. Kinh tế chỉ phát triển dựa trên cơ sở một nền chính trị ổn định.

Trong giai đoạn mở cửa và hội nhập, mối quan hệ giữa các nước cũng có tác động đến sự phát triển kinh tế ở mỗi nước và có tác động đến sự phát triển sản xuất kinh doanh ở từng doanh nghiệp. Đặc biệt, các chính sách kinh tế vĩ mô có tác động rất lớn đến tình hình sản xuất kinh doanh của các DN.

Cạnh tranh càng gay gắt thì càng có khả năng loại bỏ những thành viên còn non yếu chưa có kinh nghiệm trong guồng máy kinh doanh, ngược lại doanh nghiệp nào có khả năng, tính sáng tạo sẽ phát triển lớn mạnh

** Giá cả hàng hoá*

Đây là yếu tố hết sức quan trọng trong khâu tiêu thụ sản phẩm của DN. Vì vậy, những thay đổi về giá đều ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN. Yếu tố này không những tác động đến đầu ra mà ảnh hưởng đến đầu vào của

DN. Giá cả hàng hoá quyết định sức mua của người tiêu dùng nhưng nó lại phụ thuộc vào các yếu tố đầu vào như: mua nguyên vật liệu, các chi phí có liên quan đến giá thành, lợi nhuận của DN như cước phí vận chuyển, tỷ giá hối đoái.

** Chế độ chính sách của nhà nước*

Chính sách nhà nước là yếu tố điều tiết tầm vĩ mô của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Sự điều tiết đó thể hiện bằng pháp luật và các nghị định dưới luật, các quy định.

** Chính sách thuế*

Thuế là nguồn thu chủ yếu của ngân sách nhà nước. Chính sách thuế có ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích và sự phát triển của DN và đời sống của người dân. Chính sách thuế hợp lý sẽ hiệu quả và ngược lại.

** Chính sách lãi suất*

Nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm cả vốn vay ngân hàng do vậy lãi suất hợp lý có thể kích thích đến sản xuất, đến giá cả.

** Sự tiến bộ của khoa học công nghệ*

Khoa học công nghệ là yếu tố hàng đầu để DN phát triển mang lại hiệu quả cao, do đó việc đưa công nghệ tiên tiến vào sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra sức cạnh tranh lớn.

** Sự phát triển của các ngành kinh tế*

Các doanh nghiệp chịu sự phát triển kinh tế chung của cả nước do đó các doanh nghiệp không chỉ cạnh tranh mà còn liên kết với nhau để tạo sự phát triển.

** Điều kiện tự nhiên*

Các yếu tố về địa lý, thời tiết, khí hậu và môi trường cũng có tác động rất lớn đến doanh nghiệp.

** Thị hiếu tâm lý người tiêu dùng*

Sản phẩm hàng hóa mục đích cuối cùng là phục vụ người tiêu dùng, nếu sản phẩm phù hợp với người tiêu dùng sẽ bán được nhiều tạo ra thương hiệu cho doanh nghiệp.

1.4.2. Nhóm yếu tố chủ quan.

Là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến sự phát triển của doanh nghiệp.

** Lao động*

Đây là nhân tố quyết định đến sự thành công của doanh nghiệp. Người lao động là người trực tiếp tham gia vào hoạt động kinh doanh, là người thực hiện các mục tiêu doanh nghiệp đề ra. Muốn cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao thì doanh nghiệp phải hình thành một cơ cấu lao động tối ưu. Cơ cấu lao động tối ưu khi lượng lao động trong doanh nghiệp đảm bảo hợp lý về số lượng, giới tính, lứa tuổi, có tay nghề kỹ thuật và trình độ phù hợp với đòi hỏi của công việc. Đồng thời được phân định rõ chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn.

Cơ cấu lao động tối ưu còn là cơ sở để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được tiến hành nhịp nhàng và liên tục, là cơ sở để đảm bảo nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Mặt khác doanh nghiệp phải xây dựng cho mình các định mức lao động để làm căn cứ xác định chất lượng sản phẩm, chất lượng lao động hao phí. Không những thế doanh nghiệp phải sử dụng hợp lý và tiết kiệm sức lao động. Đây là biện pháp quan trọng để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

** Tiền lương*

Chính sách tiền lương có tác động rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN. Tiền lương có thể coi như gạch nối giữa chủ sở hữu và người lao động. Do đó DN có chế độ trả lương thích hợp sẽ kích thích được người lao động phục vụ hết khả năng mà họ có được cho doanh nghiệp.

** Năng suất lao động*

Đây là yếu tố khá quan trọng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của DN. Một DN muốn phát triển được thì doanh nghiệp đó phải có năng suất lao động cao, hoàn thành và hoàn thành vượt mức các mục tiêu mà DN đã đặt ra.

** Trình độ tổ chức quản lý*

Trình độ này được thể hiện ở cách thức tổ chức sản xuất cũng như tổ chức các mạng lưới tiêu thụ, quản lý một cách hiệu quả nhất các nguồn lực của DN.

Để quản trị, nhà quản trị phải dựa trên một hệ thống tri thức khoa học, phải nắm bắt được các quy luật về kinh tế về khoa học xã hội mà đặc biệt là quy luật về tâm lý. Họ phải tạo dựng được một môi trường mà trong đó mỗi người có thể hoàn

thành những mục tiêu theo nhóm với thời gian, tiền bạc và đặc biệt là sự không thoả mãn cá nhân ít nhất, hoặc ở họ có thể đạt được những mục tiêu muốn tới mức có thể đạt được với các nguồn lực sẵn có. Sản phẩm của các nhà quản trị là các quyết định, nó phản ánh rõ nét nhất ở trình độ quản lý của họ.

Với một trình độ quản lý tốt, nhà quản trị dù bất kì ở hoàn cảnh nào sẽ đưa ra những quyết định kịp thời và đúng lúc, những chiến lược kinh doanh đúng đắn, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Ngược lại, nếu trình độ quản lý kém, mặc dù có những điều kiện tốt như: tài chính dồi dào, nguồn lực lao động lớn, môi trường kinh doanh tốt, và cả cơ hội tuyệt vời thì nhà quản lý sẽ không biết sử dụng một cách hữu hiệu các nguồn lực sẵn có, thậm chí còn để tuột cơ hội ra khỏi tầm tay và đương nhiên khi đó hiệu quả kinh tế sẽ rất thấp.

Do vậy trình độ quản lý là một nhân tố vô cùng quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.

** Nhân tố về tổ chức kinh doanh*

Sau khi đã lựa chọn về quy mô sản xuất kinh doanh các DN sẽ quyết định tổ chức kinh doanh như thế nào. Các DN lựa chọn đầu vào: lao động, vật tư, thiết bị, công nghệ có chất lượng nhưng giá mua phải là thấp nhất.

Các yếu tố đầu vào được lựa chọn tối ưu sẽ tạo ra khả năng tăng năng suất lao động, nâng cao chất lượng và số lượng sản phẩm hàng hoá dịch vụ, do đó việc chuẩn bị đầu vào có ý nghĩa quyết định để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh cho DN.

Vấn đề tiếp theo là các doanh nghiệp phải lựa chọn phương pháp thích hợp kết hợp tối ưu các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh. Đây chính là quá trình được tổ chức một cách khoa học để tăng sản lượng, chất lượng sản phẩm hàng hoá, dịch vụ, là nhân tố quyết định để giảm chi phí, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

1.5 .1. hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kì}}{\text{Tổng vốn SXKD trong kì}}$$

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Nghĩa là biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của một đồng vốn. Hiệu suất sử dụng vốn càng cao thì thể hiện hiệu quả kinh tế càng lớn.

1.5.2. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động.

Hiệu quả sử dụng vốn lưu động (VLĐ) được chia thành hai loại chỉ tiêu sau:

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

Chỉ tiêu này cho biết một đồng VLĐ đem lại mấy đồng doanh thu thuần.

$$\text{Sức sinh lời của vốn lưu động} = \frac{\text{Lãi gộp (lãi ròng)}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VLĐ làm ra mấy đồng lãi gộp trong kỳ.

Khi phân tích cần tính ra các chỉ tiêu trên rồi so sánh giữa kỳ phân tích và kỳ gốc (kỳ kế hoạch hoặc thực tế kỳ trước) nếu các chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lợi VLĐ tăng lên chứng tỏ hiệu quả sử dụng chung tăng lên và ngược lại.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn lưu động vận động không ngừng, thường xuyên qua các giai đoạn của quá trình tái sản xuất. Để xác định tốc độ luân chuyển của VLĐ, người ta sử dụng các chỉ tiêu:

$$\text{Số vòng quay của VLĐ} = \frac{\text{Tổng số doanh thu thuần}}{\text{VLĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết VLĐ quay được mấy vòng trong kì. Nếu số vòng quay tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn tăng và ngược lại. Chỉ tiêu này còn được gọi là “hệ số luân chuyển”

$$\text{Thời gian của 1 vòng luân chuyển} = \frac{\text{Thời gian của kì phân tích}}{\text{Số vòng quay VLD trong kì}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho VLD quay được 1 vòng. Thời gian của 1 vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn.

-Ngoài ra khi phân tích còn có thể tính ra chỉ tiêu "hệ số đảm nhiệm của VLD". Hệ số này càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn càng cao, vốn tiết kiệm càng nhiều, qua đó ta biết được để có 1 đồng luân chuyển thì cần mấy đồng VLD.

$$\text{Hệ số đảm nhiệm VLD} = \frac{\text{VLD bình quân}}{\text{Tổng số doanh thu thuần}}$$

1.5.3. Hiệu suất sử dụng vốn cố định.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kì}}{\text{Tổng vốn cố định trong kì}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn cố định trong kì có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kì.

$$\text{Tỉ suất lợi nhuận vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế (LN sau thuế)}}{\text{Số vốn cố định trong kì}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn cố định trong kì có thể tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận

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

Chỉ tiêu này cho biết để có một đồng doanh thu thuần hay lợi nhuận thuần cần bao nhiêu đồng nguyên giá TSCĐ.

1.5.4. Hiệu quả sử dụng chi phí.

Chi phí sản xuất của DN là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và lao động mà DN phải bỏ ra để sản xuất sản phẩm trong một thời kỳ nhất

định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên và gắn liền với quá trình sản xuất sản phẩm. Ngoài ra, DN còn phải nộp các khoản tiền thuế gián thu cho nhà nước theo luật thuế đã quy định. Thuế VAT, thuế xuất nhập khẩu.

-Nội dung của các khoản chi phí trong sản xuất kinh doanh:

Chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhiên liệu động lực, chi phí tiền lương, các khoản trích nộp theo quy định: Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, chi phí công đoàn, khấu hao tài sản cố định, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí dự phòng giảm giá hàng tồn kho, chi phí các khoản thu khó đòi, các khoản trợ cấp thôi việc, các chi phí hoạt động khác của doanh nghiệp: Chi phí cho thuê tài sản.

Giá thành sản phẩm của doanh nghiệp.

Giá thành của toàn bộ sản phẩm dịch vụ tiêu thụ gồm:

Chi phí bán hàng là toàn bộ các chi phí liên quan tới việc tiêu thụ sản phẩm dịch vụ bao gồm cả chi phí bảo hành sản phẩm.

Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm chi phí bộ máy quản lý điều hành doanh nghiệp, dịch vụ mua ngoài.

Các chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí.

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

Chỉ tiêu này thể hiện một đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kì thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

$$\text{Chỉ tiêu lợi nhuận chi phí} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận trong kì}}{\text{Tổng chi phí trong kì}}$$

Thể hiện một đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.5.5. Hiệu suất sử dụng lao động

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

Phản ánh một lao động tạo ra được bao nhiêu doanh thu. Thực chất đây là chỉ tiêu năng suất lao động.

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

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động trong kì làm ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.5.6. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.

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

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

Chỉ tiêu trên cho ta biết cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào sản xuất kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Tuy nhiên, chỉ tiêu này cũng thể hiện khả năng độc lập về tài chính của công ty.

1.6. Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính.

1.6.1. Khả năng thanh toán

* *Hệ số thanh toán tổng quát:*

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

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

Nếu $H1 > 1$: Khả năng thanh toán của DN tốt, chỉ tiêu này bằng 3 là hợp lý.

$H1 < 1$: Báo hiệu sự phá sản của DN, doanh nghiệp không đủ trả nợ.

* *Hệ số khả năng thanh toán tạm thời (H2)*

HS nói lên mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn.

HS khả năng thanh toán tạm thời được tính theo công thức sau:

$$\text{-HS thanh toán tạm thời} = \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

H2=2: là hợp lý nhất vì như thế DN sẽ duy trì được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn đồng thời duy trì được khả năng kinh doanh.

H2>2: Khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp nhưng nếu H2>2 quá nhiều kết quả, hiệu quả kinh doanh sẽ kém đi do ứ đọng vốn động.

H2<2: Nợ ngắn hạn của doanh nghiệp quá nhiều, mất uy tín với chủ nợ.

* *Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H3)*

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản lưu động và ĐTNH} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong vòng từ 1 đến 3 tháng.

H3 = 1: Là hợp lý nhất vì doanh nghiệp duy trì khả năng thanh toán nhanh vẫn không mất đi cơ hội do khả năng thanh toán nhanh mang lại.

H3<1: Thanh toán công nợ của doanh nghiệp có thể gặp khó khăn.

H3>1: phản ánh tình hình không tốt vì tài sản tương đương quá nhiều, vòng quay vốn chậm.

* *Hệ số thanh toán lãi vay*

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

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí của doanh nghiệp phải trả cho ngân hàng hoặc tổ chức, cá nhân khác để có được quyền sử dụng số vốn đã vay để đầu tư vào SXKD.

* *Hệ số thanh toán nợ dài hạn*

$$\text{Khả năng thanh toán nợ dài hạn} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ được hình thành từ nguồn vốn vay hay nợ dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

* *Hệ số nợ phải thu phải trả*

$$\text{Hệ số nợ phải thu phải trả} = \frac{\text{Phần vốn đi chiếm dụng}}{\text{Phần vốn bị chiếm dụng}}$$

1.6.2. Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản

* *Hệ số nợ*

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

Hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn hiện nay, DN đang sử dụng có mấy đồng vốn đi vay. Hệ số nợ càng cao tính độc lập của DN càng kém. Tuy nhiên DN có lợi vì sử dụng một nguồn tài sản lớn mà chỉ đầu tư một lượng vốn nhỏ.

* *Hệ số nguồn vốn chủ sở hữu*

Tỷ suất nguồn vốn chủ sở hữu lớn chứng tỏ DN có nhiều vốn tự có.

* *Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định*

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và ĐTDH}}$$

Tỷ suất cho thấy vốn tự có mà DN dùng để trang bị TSCĐ là bao nhiêu.

Tỷ suất này lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng của DN. Ngược lại nếu tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì TSCĐ của doanh nghiệp được tài trợ bằng vốn vay, điều này rất mạo hiểm.

* *Cơ cấu tài sản*

Là 1 dạng tỷ suất phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân 1 đồng VKD thì dành ra bao nhiêu để hình thành TSLĐ. Còn bao nhiêu để đầu tư vào TSCĐ. 2 tỷ suất sau đây sẽ phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp.

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

Tỷ suất đầu tư vào tài sản càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng và kinh doanh, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Tuy nhiên để kết luận tỷ suất này là tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong từng thời gian cụ thể.

Thông thường các doanh nghiệp mong muốn có một cơ cấu TS tối ưu, phản ánh cứ dành một đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì dành ra bao nhiêu đồng để đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

$$\text{Cơ cấu TS} = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}}{\text{TSCĐ và ĐTDH}}$$

1.6.3. Các chỉ số về hoạt động.

* *Vòng quay hàng tồn kho*

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

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hoá thị trường tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ.

Giá vốn hàng bán = Giá vốn hàng mua vào + Chênh lệch hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn chứng tỏ doanh nghiệp tăng khả năng thanh toán, việc kinh doanh được đánh giá tốt.

* *Số ngày một vòng quay hàng tồn kho*

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

* *Vòng quay các khoản phải thu*

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

Số vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu càng nhanh.

****Kỳ thu tiền bình quân***

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

Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kì thu tiền trung bình càng nhỏ và ngược lại.

CHƯƠNG 2

KHÁI QUÁT CHUNG VÀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG BẠCH ĐẰNG

2.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty

2.1.1. Tên và địa chỉ của công ty

1. Tên công ty: Công ty Cổ phần Xây dựng Bạch Đằng
2. Tên quốc tế: Bach Dang Construction Joint Stock Company
3. Địa chỉ: Số 5 Xã Tân Dương, Huyện Thuỷ nguyên, Hải phòng
4. Điện thoại: 031.3874401
5. Vốn điều lệ: 80.000.000.000 VND
6. Mệnh giá cổ phần: 100.000 đồng
7. Số cổ phần và giá trị cổ phần đã góp: Số cổ phần: 800.000 cổ phần
Trị giá cổ phần: 80.000.000.000 VND
8. Công ty có 8 cổ đông sáng lập
9. Được thành lập ngày: 18 tháng 12 năm 2000
10. Mã số doanh nghiệp : 0200413318
11. Giám đốc : Lê Ngọc Minh

2.1.2. Quá trình thành lập và phát triển

Cho tới nay, công ty Cổ phần Xây dựng Bạch Đằng đã đi vào hoạt động được 11 năm, trước những khó khăn thử thách của cơ chế thị trường cùng với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, công ty đã gặp không ít những khó khăn thử thách. Mặc dù vậy, công ty vẫn đứng vững trên thị trường và khẳng định được vị thế là một trong những công ty mạnh trong lĩnh vực xây dựng. Đặc biệt, năm 2010 vừa qua, công ty đã được đứng vào hồ sơ 500 trong doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam.

Công ty hoạt động với các ngành nghề kinh doanh chính: Xây dựng các công trình công nghiệp, dân dụng; kinh doanh phát triển nhà; kinh doanh vật tư, vật liệu

xây dựng và trang trí nội ngoại thất; Thi công hạ tầng cơ sở; Kinh doanh các ngành nghề khác theo qui định của pháp luật.

Công ty Cổ phần Xây dựng Bạch Đằng đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm quản lý và tổ chức sản xuất kinh doanh, tích lũy thêm vốn và năng lực sản xuất. Quan hệ của Công ty với các đối tác trong nước cũng như nước ngoài luôn được mở rộng, nhờ vậy doanh thu hàng năm không ngừng tăng trưởng ở mức cao và ổn định.

Công ty đã vinh dự được nhà nước tặng thưởng Huân chương Lao động hạng Ba và nhiều huy chương vàng chất lượng cao, cờ và bằng khen đơn vị đạt chất lượng cao công trình sản phẩm xây dựng Việt Nam. Để giữ vững và phát huy thương hiệu của mình, Công ty tập trung chủ yếu vào ngành nghề có thế mạnh là xây lắp, luôn đảm bảo chất lượng và tiến độ các công trình. Nâng cao vai trò trách nhiệm của đội ngũ lãnh đạo, phát triển nguồn nhân lực, đầu tư cơ sở vật chất, thiết bị, công nghệ để nâng cao sức cạnh tranh.

2.2. Chức năng nhiệm vụ chủ yếu của công ty

2.2.1. Chức năng của công ty.

- Xây dựng các công trình công nghiệp, dân dụng, giao thông, hạ tầng đô thị, khu công nghiệp, khai thác mỏ, vận tải thủy, bộ.

- Tư vấn đầu tư; Tư vấn khảo sát, thiết bị xây dựng, thí nghiệm

- Kinh doanh vật liệu xây dựng, vật tư, thiết bị, hàng nội thất. Dịch vụ bốc xếp hàng hóa, vận tải hành khách bằng xe du lịch.

- Đầu tư, kinh doanh bất động sản; kinh doanh khách sạn, du lịch;

- Các hoạt động sản xuất, kinh doanh và dịch vụ khác theo qui định của luật pháp Việt Nam.

2.2.2. Nhiệm vụ của công ty.

Từ khi công ty thành lập tới nay, được sự giúp đỡ của sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng, cùng với sự nỗ lực của ban lãnh đạo công ty, những đóng góp của cán bộ công nhân viên, công ty đã luôn hoàn thành và vượt kế hoạch đặt ra.

Công ty luôn đáp ứng được mọi yêu cầu của chủ đầu tư về chất lượng, tiến độ công trình, xây dựng giá thành hợp lý nên đã được sự tín nhiệm của các cơ quan chức năng trong thành phố và các chủ đầu tư.

Với đội ngũ cán bộ, kỹ sư trình độ cao, giàu kinh nghiệm, lực lượng công nhân kỹ thuật lành nghề và nhiều phương tiện, thiết bị thi công hiện đại, công ty có đủ khả năng xây dựng các loại công trình và kinh doanh thiết bị, vật tư đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Không ngừng bồi dưỡng và nâng cao nghiệp vụ, kỹ thuật cho cán bộ công nhân viên trong công ty. Cùng vào đó công ty đã có những chế độ lương thưởng, ưu đãi cho công nhân viên tạo ra bầu không khí làm việc tốt.

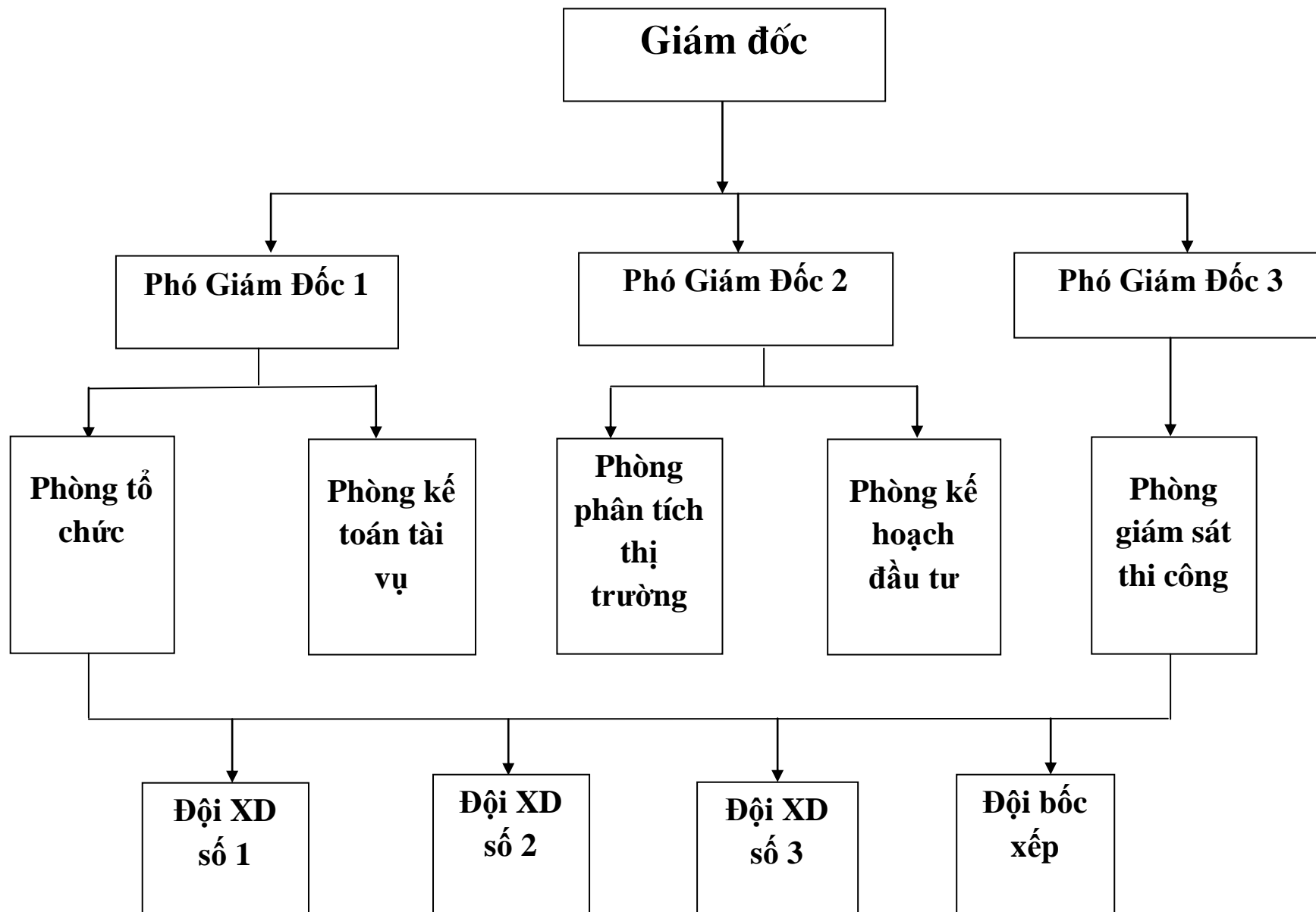
Lập quy hoạch tổng thể, kế hoạch xây dựng và từng bước đổi mới cơ sở vật chất kỹ thuật, hệ thống trang thiết bị hiện đại.

Bảo đảm an toàn cho công nhân làm việc trong các công trường.

Hoạt động xây dựng, sản xuất kinh doanh trong khuôn khổ luật pháp, hạch toán và báo cáo trung thực theo chế độ nhà nước quy định.

2.2.3. Sơ đồ tổ chức công ty và chức năng các bộ phận.

2.2.3.1. Sơ đồ tổ chức của công ty.



- Phân bổ

- + Ban Giám đốc gồm: 1 Giám đốc và 3 Phó Giám đốc
- + 5 Trưởng phòng và các nhân viên ở các phòng và các tổ đội sản xuất
- + Số lượng cán bộ công nhân viên của công ty đông nhưng được bố trí rất hợp lý với chức năng và nhiệm vụ cụ thể của từng phòng.

2.2.3.2. Chức năng các bộ phận

Chức năng nhiệm vụ của giám đốc công ty

- Giám đốc công ty do Hội đồng Quản trị Tổng công ty bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật theo đề nghị của Tổng Giám đốc công ty.

Giám đốc công ty là đại diện pháp nhân duy nhất của công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc và pháp luật và quản lý điều hành hoạt động của công ty.

- Chức năng nhiệm vụ của các Phó Giám đốc công ty

Phó Giám đốc công ty do Tổng Giám đốc bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng theo đề nghị của Giám đốc công ty.

Phó Giám đốc công ty giúp Giám đốc điều hành công ty theo sự phân công uỷ quyền của Giám đốc công ty, chịu trách nhiệm trước Giám đốc công ty và pháp luật về nhiệm vụ được phân công và uỷ nhiệm.

-Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban

* Phòng Phân tích thị trường:

- *Chức năng:* Phòng phân tích thị trường là phòng tham mưu giúp việc cho Giám đốc công ty, quản lý và tổ chức thực hiện tìm kiếm việc làm.

- *Nhiệm vụ:* Nắm bắt và xử lý thông tin thị trường xây dựng, tạo quan hệ với các đầu mối, các chủ đầu tư trong và ngoài nước để khai thác dự án xây lắp.

Tổ chức lập hồ sơ, tài liệu, chào giá, phương án liên doanh, liên kết để nhân hồ sơ dự thầu hoặc đấu thầu xây dựng, soạn thảo các hợp đồng xây lắp giữa công ty với chủ đầu tư hoặc các đối tác khác.

Thực hiện một số nhiệm vụ khác do Giám đốc công ty giao.

* **Phòng Tổ chức lao động**

Phòng Tổ chức lao động là phòng chuyên môn tham mưu công việc được Giám đốc công ty quản lý, tổ chức thực hiện công tác tổ chức cán bộ, lao động, tiền lương, hành chính, y tế, tự vệ, bảo vệ an ninh trật tự của công ty.

- Công tác tổ chức

+ Nghiên cứu xây dựng đề án, phương án sắp xếp tổ chức bộ máy việc thành lập, tách nhập, giải thể bổ sung chức năng nhiệm vụ của công ty.

+ Kiểm tra các đơn vị trong công ty thực hiện điều lệ tổ chức về lao động.

+ Nghiên cứu xây dựng các văn bản phục vụ cho các công tác quản lý tổ chức lãnh đạo đối với các đơn vị trực thuộc công ty.

- Công tác lãnh đạo

+ Trên cơ sở quy hoạch cơ sở và nhu cầu đào tạo bồi dưỡng cán bộ công nhân có kế hoạch báo cáo Giám đốc công ty về việc cử cán bộ công nhân viên đi học tập bồi dưỡng nghiệp vụ ở trong và ngoài nước.

- Công tác cán bộ

+ Xây dựng chiến lược, đề án, phương án quy hoạch đội ngũ cán bộ, đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty.

+ Đề xuất để giám đốc công ty xem xét và giải quyết bổ nhiệm, miễn nhiệm, điều động hoặc các chức vụ tương đương trưởng, phó phòng ban, các chức khác như đội trưởng các đơn vị sản xuất trực thuộc công ty.

+ Quản lý, lưu trữ, bổ sung hồ sơ theo phân cấp quản lý của công ty.

+ Thường trực, tổ chức việc kiểm tra, đánh giá cán bộ.

- Công tác lao động

+ Tổ chức triển khai, lãnh đạo, đôn đốc kiểm tra công tác quản lý lao động và điều động, tuyển dụng, chuyển công tác và sử dụng lao động theo đúng các quy định hiện hành của nhà nước và nội bộ công ty.

+ Xây dựng các nội quy, quy chế, tiêu chuẩn quy định của công ty, tiêu chuẩn chức danh, tiêu chuẩn cấp bậc kĩ thuật, quy chế phân phối tiêu biểu, thu nhập theo quy định của pháp luật.

- Công tác tiền lương:

+ Xây dựng hệ thống đơn giá tiền lương trên cơ sở định mức lao động được duyệt.

+ Phổ biến hướng dẫn triển khai các quy định về tiền lương để thực hiện trong toàn công ty.

- *Công tác y tế*

+ Theo dõi, khám chữa bệnh chăm sóc sức khoẻ cho các cán bộ nhân viên trong công ty

+ Tổ chức khám sức khoẻ cho cán bộ công nhân viên mỗi khi tuyển dụng vào làm hợp đồng lao động, làm việc trên cao.

+ Phối hợp cùng các bộ phận khác có liên quan đi thực hiện chức năng kiểm tra an toàn vệ sinh môi trường.

- *Công tác hành chính*

+ Quản lý sử dụng các con dấu của công ty và các con dấu chức danh , đăng kí và tổng hợp theo dõi khách đến liên hệ công tác.

+ Tiếp nhận các công văn đi , công văn đến trong từng giai đoạn đến trình giám đốc công ty duyệt, chuyển đến các phòng ban, các đơn vị trực thuộc công ty, để thực hiện giải quyết chức năng nghiệp vụ được giao.

- *Công tác bảo vệ tự vệ*

+ Bảo đảm an ninh trật tự tại công ty trong và ngoài giờ làm việc, ngày nghỉ, ngày lễ tết.

+ Thực hiện một số nhiệm vụ khác Giám đốc công ty giao.

*** Phòng Kinh tế, Kế hoạch và Đầu tư**

- *Chức năng:* Phòng Kế hoạch và Đầu tư là phòng tham mưu, giúp việc cho Giám đốc công ty về công tác kế hoạch đầu tư, thống kê hoạt động sản xuất kinh doanh, quản lý hoạt động kinh tế, lĩnh vực đầu tư, kĩ thuật, quản lý thiết bị của công ty.

- *Nhiệm vụ:*

+ Tổng hợp các chiến lược phát triển dài hạn, kế hoạch năm, quý, tháng của công ty trình Giám đốc phê duyệt

+ Nghiên cứu, kiểm soát, tìm cơ hội, dự án đầu tư cho công ty

+ Tổng hợp cân đối kế hoạch đầu tư 5 năm, từng năm của công ty và các đơn vị trực thuộc công ty, phù hợp với định hướng phát triển của công ty, trình Giám đốc phê duyệt.

+ Đơn đốc hướng dẫn và kiểm tra thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của các đơn vị trực thuộc công ty.

+ Hướng dẫn tổ chức thực hiện công tác thống kê, chế độ báo cáo tài khoản theo quy định của nhà nước, Tổng công ty và yêu cầu của công ty

+ Tổng hợp báo cáo Giám đốc công ty trình Tổng công ty chủ trương đầu tư.

+ Tổ chức kiểm tra đánh giá vật tư, tài sản của công ty và các đơn vị trực thuộc công ty theo kế hoạch được Giám đốc phê duyệt.

+ Đề xuất thuê tư vấn để thẩm tra các hạng mục công trình, công trình quy mô lớn, phức tạp, cần phải thuê tư vấn hoặc chuyên gia tham gia thẩm định trình Giám đốc công ty xem xét giải quyết.

+ Trên cơ sở các quy định hiện hành của nhà nước, soạn thảo quy định trong quản lý đầu tư và xây dựng áp dụng trong nội bộ công ty.

+ Thực hiện các nhiệm vụ khác do Giám đốc công ty giao.

*** Phòng Quản lý thi công.**

- *Chức năng:* Phòng Quản lý thi công là phòng tham mưu, giúp việc cho Giám đốc công ty, tổ chức thực hiện các công tác quản lý kỹ thuật thi công và quản lý chất lượng sản phẩm bảo hộ lao động, nghiên cứu, phổ biến công nghệ khoa học.

- *Nhiệm vụ:*

+ Nghiên cứu tổng hợp, trích lục các tài liệu và soạn thảo các văn bản về công tác quản lý kỹ thuật thi công và quản lý chất lượng sản phẩm

+ Quản lý tiến độ, chất lượng của các công trình do công ty trực tiếp thi công. Xây dựng các Quy chế nội bộ của công ty về quản lý chất lượng và quản lý kỹ thuật thi công.

- *Công tác nghiên cứu và phổ biến công nghệ khoa học*

+ Nghiên cứu áp dụng các tiêu chuẩn quy phạm hiện hành của nhà nước, kinh nghiệm tiên tiến vận dụng vào thực tế công tác kỹ thuật thi công.

+ Thường trực công tác bảo hộ lao động, phòng chống bão lụt, sáng kiến, sáng chế và công trình sản phẩm xây dựng chất lượng cao.

- *Nhiệm vụ thanh tra:*

+ Kiểm tra, thanh tra về quy trình quy phạm theo quy định hiện hành của nhà nước, biện pháp thi công, an toàn lao động, chất lượng vật liệu.

+ Thực hiện một số nhiệm vụ khác do Giám đốc công ty giao.

*** Phòng Kế toán tài vụ**

- *Chức năng:* Phòng Kế toán tài vụ là phòng tham mưu, giúp việc cho Giám đốc công ty, quản lý và tổ chức thực hiện công tác quản lý vốn và tài sản, hạch toán sản xuất kinh doanh.

- *Nhiệm vụ:*

+ Tổ chức thực hiện công tác kiểm toán, tổng hợp xử lý và cung cấp kịp thời đầy đủ chính xác thông tin tài chính, kinh tế cho ban lãnh đạo công ty.

+ Tổng hợp, phân tích, đánh giá kết quả hoạt động tổ chức của công ty.

+ Tổ chức thực hiện kiểm tra, đôn đốc các đơn vị trực thuộc công ty.

+ Thực hiện một số nhiệm vụ do Giám đốc công ty giao.

2.2.3.3. đặc điểm về lao động của công ty.

- Công ty CP xây dựng Bạch Đằng là một Công ty có quy mô không nhỏ, vì vậy số lượng lao động trong công ty cũng không ít vì vậy công ty luôn đòi hỏi những nguồn lao động có khả năng đáp ứng được nhu cầu công việc, có trình độ về chuyên môn, nghiệp vụ, có tinh thần trách nhiệm, nhiệt tình và tâm huyết với công việc.

Do đặc thù của ngành nghề sản xuất nên tỷ lệ lao động trực tiếp chiếm tỷ trọng lớn hơn tỷ lệ lao động gián tiếp trong công ty.

- Nhân viên chính thức được phân loại như sau:

Theo giới tính: - Nam : 35 người (chiếm 70%)

- Nữ : 15 người (chiếm 30%)

Theo độ tuổi : - Tuổi từ 18-30 : 15 người

- Tuổi từ 30-45: 25 người

- Tuổi từ 45-60: 10 người

Theo trình độ học vấn : -Sau đại học :1 người

-Đại học :30 người

-Cao đẳng và trung học chuyên nghiệp : 29 người

2.2.3.4. Phương pháp trả lương.

Trong các công ty , doanh nghiệp thì tiền lương và thưởng cần được chú ý và luôn được quan tâm không chỉ đối với công nhân viên mà còn đối với nhà quản trị. Vì thế làm thế nào để đưa ra một mức lương thích hợp vừa khuyến khích người lao động vừa phù hợp với ngân sách của Công ty là một vấn đề luôn được quan tâm.

-Tổng số tiền lương của từng người được tính như sau:

$$TL = TL_{nn} + TL_{ct} + T$$

Trong đó: TL : Tổng tiền lương được hưởng.

TL_{nn} : Tiền lương theo qui định của Nhà nước CBNV được hưởng

TL_{ct} : Tiền lương theo qui định của Giám đốc CBNV được hưởng.

T : Tiền thưởng CBNV được hưởng trong tháng.

-Cách tính tiền lương theo qui định của Nhà nước CBNV được hưởng:

$$TL_{nn} = H_{nn} \times TL_{tt}$$

Trong đó:

H_{nn} : Hệ số cấp bậc lương theo bảng cấp Nhà nước qui định

(Tiền lương chức vụ, cấp bậc hiện đang giữ làm việc cơ sở đóng BHXH, BHYT và được nâng lương hàng năm theo qui định của Nhà nước)

TL_{tt} : Tiền lương tối thiểu theo qui định của Nhà nước là 450.000đ/tháng.

(Khi nhà nước có văn bản quyết định lương tối thiểu Công ty sẽ điwfu chính theo)

-Cách tính lương theo qui định của công ty.

$$L_{ct} = (H_{ct} + H_{tn}) \times TL_{ct}$$

Trong đó : H_{ct} : Hệ số lương Công ty qui định

H_{tn} : Hệ số thâm niên (CBNV làm việc tại công ty từ 2 năm trở lên được tính hệ số thâm niên là 0,4 . Cứ 2 năm công ty xét hệ số thâm niên 1 lần)

TL_{ct} : Tiền lương tối thiểu Công ty qui định là (Công ty sẽ điều chỉnh tiền lương tối thiểu theo mức tăng lương tối thiểu của nhà nước)

-Căn cứ vào năng lực thực tế của từng cán bộ quản lý và căn cứ vào mức độ phức tạp của công việc người cán bộ quản lý đảm nhận để xếp loại hệ số lương chứng khoán.

-Hàng tháng căn cứ theo mức hoàn thành nhiệm vụ được giao của từng cán bộ, nhân viên của phòng bình xét xếp loại theo mức 1,2,3

STT	Hiệu quả công việc và chức năng	Hệ số lương
1	Giám đốc, Phó giám đốc	
	-Mức 1	4
	-Mức 2	3.5
	-Mức 3	3
2	Trợ lý giám đốc, trưởng, phó phòng	
	-Mức 1	2
	-Mức 2	2.8
	-Mức 3	2.6
3	Nhân viên	
	-Mức 1	2.8
	-Mức 2	2.6
	-Mức 3	2.4

Tiêu chuẩn xếp loại CBNV hàng tháng được hưởng lương công ty:

Mức 1:

-Sẵn sàng nhận nhiệm vụ theo sự phân công của tổ chức, không ngại khó, hoàn thành tốt nhiệm vụ chuyên môn được giao.

-Chấp hành tốt các nội quy, quy chế của cơ quan, làm việc với năng suất và hiệu quả cao, đảm bảo ngày công làm việc trong tháng.

Mức 2:

-Vi phạm nội quy 2 lỗi /tháng

- Chấp hành các nội quy, quy chế của công ty.
- Hoàn thành nhiệm vụ được giao.
- Có ngày nghỉ trong tháng do ốm đau, nghỉ việc riêng > 3ngày.

Mức 3:

- Vi phạm nội quy trên 2 lỗi /tháng
- Hoàn thành nhiệm vụ ở mức độ trung bình.
- Có ngày nghỉ trong tháng do ốm đau, nghỉ việc riêng >3 ngày.

Ngoài mức lương hưởng theo qui định Nhà nước các CBNV đang làm trong công ty thì được hưởng thêm các khoản trợ cấp và thưởng riêng.

2.2.4. Những thuận lợi và khó khăn của công ty.

2.2.4.1. Khó khăn

- Với nền KT mở rộng như hiện nay, mang lại nhiều cơ hội cũng không ít những khó khăn cho các công ty, nếu như các công ty không năng động, không cùng hoà nhập với xu thế chung thì rất dễ bị bỏ rơi lại phía sau.

- Mặc dù cũng là 1 công ty dẫn đầu thành phố nhưng cũng có những khó khăn và trở ngại như sau:

- Việc xin cấp vốn cho dự án mới gặp rất nhiều khó khăn, phải trải qua quy định thẩm định kép của ban lãnh đạo công ty và của tổng công ty. Điều này dẫn tới việc công trình thi công chậm nhận được vốn đầu tư đúng hạn ảnh hưởng lớn đến tiến độ thi công của công trình.

-Với các công trình đòi hỏi có vốn đầu tư lớn, việc thu hồi vốn vẫn còn gặp nhiều vấn đề bất cập của công ty nói riêng và cả ngành xây dựng cả nước nói chung. Việc không thu được khoản vốn đầu tư tạo ra một khoản nợ khó đòi rất lớn của công ty gây ảnh hưởng không tốt đến các hoạt động khác của công ty như điều động vốn kinh doanh, quyết toán tài chính, dự báo tình hình tài chính cấp phát vốn tương lai...

- Các phương án công nghệ và tổ chức xây dựng phải luôn biến đổi phù hợp với thời gian và địa điểm xây dựng. Do đó, gây khó khăn cho việc sản xuất, làm nảy sinh nhiều chi phí cho khâu di chuyển lực lượng lao động cũng như cho công trình tạm phục vụ thi công.

- Công tác xây dựng chịu ảnh hưởng của thời gian, thời tiết và cả của sự biến động giá cả.

- Công tác quản lý trên công trường rất phức tạp, thiếu ổn định, nhiều khó khăn khi phối hợp hoạt động của các nhóm lao động làm các công việc khác nhau trên cùng một địa bàn công việc.

- Sản xuất xây dựng của công ty có tính bị động và rủi ro cao do phụ thuộc vào kết quả của cuộc đấu thầu.

- Ngành xây dựng ở nước ta đang trong giai đoạn phát triển và mở rộng, các công ty xây dựng thuộc mọi thành phần kinh tế được thành lập ngày càng nhiều. Trong khi đó, thị trường xây dựng chưa thực sự đủ nóng để đáp ứng nhu cầu đó. Chính do yêu cầu khách quan đó mà đòi hỏi năng lực cạnh tranh và dự thầu của các công ty ngày càng nâng cao, việc này đòi hỏi bản thân công ty phải có những đột phá thực sự trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Trên thực tế, trình độ tay nghề của công nhân tại nơi thi công không đảm bảo, nếu thực hiện đào tạo lại sẽ tốn rất nhiều thời gian và công sức, tiền bạc.

2.2.4.2. Thuận lợi

Tuy nhiên bên cạnh những khó khăn mà công ty đang gặp phải, công ty cũng có những thuận lợi nhất định như:

- Trong quá trình thành lập và phát triển, công ty đã xây dựng và phát triển vị thế của mình trong và ngoài thành phố, công ty đã tạo cho mình được chỗ đứng và thương hiệu trên thị trường được bạn hàng tin tưởng, các nhà đầu tư cung cấp vốn thường xuyên, các nhà cung ứng tin tưởng.

- Việc thành phố Hải Phòng được công nhận là đô thị loại một khẳng định đây là một thị trường tiềm năng của công ty trong tương lai. Vì rằng, để phát triển 1 thành phố cần phải có một cơ sở vật chất kỹ thuật tiên tiến và hiện đại.

- Để có được điều đó đòi hỏi phải đầu tư cho xây dựng rất nhiều và nhanh chóng để bắt kịp với quá trình phát triển của thành phố, bên cạnh đó, việc hình thành các khu công nghiệp mở rộng các nhà máy kỹ thuật, các công trình xây dựng mới cũng đòi hỏi phải có sự giúp sức của ngành xây dựng. Do đó công ty có nhiều thuận lợi để phát triển.

2.3. Phân tích khái quát kết quả sản xuất kinh doanh

2.3.1. Phân tích chung tình hình sản xuất kinh doanh

-Để đánh giá kết quả SXKD của công ty CPXD Bạch Đằng trong thời gian qua, ta tiến hành phân tích một số kết quả mà công ty đã đạt được qua bảng sau:

Bảng 2.1: Bảng phân tích chung tình hình sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: VN Đ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			Số tiền	%
1.Doanh thu	19.065.428.822	25.131.929.902	6.066.501.080	31,82
2.các khoản giảm trừ DT	537.156.364	660.298.874	123.142.510	22,92
3.Doanh thu thuần	18.528.272.458	24.471.631.028	5.943.358.570	32,08
4.Giá vốn hàng bán	17.363.916.794	22.482.008.531	5.118.091.737	29,48
5.Lợi nhuận gộp về	1.164.355.664	1.989.622.497	825.266.833	70,88
6.Doanh thu tài chính	17.439.860	13.576.604	-3.863.256	-22,15
7.Chi phí tài chính	56.601.657	275.738.465	219.136.808	387,16
Trong đó:Chi phí lãi vay		273.316.588	273.316.588	-
8.Chi phí QLDN	1.070.103.346	1.439.985.972	369.882.626	34,57
9.LN từ HĐKD	55.090.521	287.474.664	232.384.143	421,82
10.Thu nhập thuần	81.818.182	290.952.380	209.134.198	255,61
11.Chi phí khác	86.500.000	271.428.571	184.928.571	213,79
12.Lợi nhuận khác	(4.681.818)	19.523.809	24.205.627	-517,01
13.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50.408.703	306.998.473	256.589.770	509,02
14.Chi phí thuế	14.114.437	53.724.733	39.610.296	280,64
15.Lợi nhuận sau thuế	36.294.266	253.273.740	216.979.474	597,83

(Nguồn: Phòng kế toán công ty Cổ phần Xây dựng Bạch Đằng)

Qua bảng 2.1 cho thấy:

Tổng doanh thu thuần của năm 2010 so với năm 2009 tăng lên 5.943.358.570 đồng, tính ra tỉ lệ % là tăng lên là 32,08 %. Vì trong năm 2010 công ty nhận được một số lượng công trình lớn trong và ngoài thành phố.

Giá vốn hàng bán năm 2010 tăng lên 5.118.091.737 đồng so với năm 2009, chiếm 29,48%, tốc độ này tăng nhanh nhưng vẫn kém doanh thu thuần nên lợi nhuận gộp của doanh nghiệp tăng 70,88%.

Về chi phí quản lý doanh nghiệp: Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2010 tăng 34,57% tương ứng với 369.882.626 so với năm 2009. Qua đây ta thấy rằng doanh nghiệp quản lý khá tốt vì lợi nhuận có tăng nhưng chi phí cho công tác quản lý là không lớn

Lãi gộp năm 2010 tăng 70,88% so với năm 2009 tương đương với số tiền là 825.266.833 đồng do doanh thu thuần năm 2010 tăng cao hơn năm 2009, chứng tỏ doanh nghiệp đã hoạt động trong năm 2010 là rất tốt.

Chi phí cho hoạt động tài chính tăng mạnh 387,16% tương đương với số tiền là 219.136.808 đ. Việc chi phí cho hoạt động tài chính tăng như vậy là do doanh nghiệp thường xuyên vay vốn ngân hàng trong năm 2010. Chi phí cho các khoản đi vay là khá nhiều nhưng việc này không làm giảm lợi nhuận cho doanh nghiệp mà ngược lại.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tăng 232.384.143đ tương đương với tỷ lệ 421,82%, đây là một kết quả rất tốt.

Thu nhập khác năm 2010 giảm so với năm 2009 với số tiền là 24.205.627đ tương đương 517,01%. Đây là một tín hiệu không tốt cho doanh nghiệp vì giảm khá nhiều.

Chi phí khác tăng 184.928.571đ năm 2010 so với năm 2009, tương đương 213,79%, doanh thu và lợi nhuận thuần của doanh nghiệp đều tăng cao, chi phí cũng tăng tương đối. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả nhưng chi phí cũng tương đối nhiều và phải cần khắc phục để giảm chi phí đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp nhiều hơn.

Lợi nhuận trước thuế: Năm 2010 tăng hơn so với năm 2009 là 216.979.474đ, tương ứng với tỷ lệ 597,83%.

Qua phân tích số liệu trên cho thấy công ty cổ phần xây dựng Bạch Đằng đã hoàn thành kế hoạch đề ra thể hiện ở chỗ mức lợi nhuận năm 2010 có tăng và tăng

rất nhiều so với năm 2009 và có thể nói đây là một tín hiệu đáng mừng đối với một doanh nghiệp đang khẳng định chỗ đứng của mình trên thị trường.

2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng các nguồn lực.

2.3.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh vốn là một trong những yếu tố hàng đầu hết sức quan trọng. Vốn tạo điều kiện để DN mở rộng quy mô SXKD, nâng cao hiệu quả kinh tế thông qua việc áp dụng các máy móc thiết bị, khoa học kỹ thuật tiên tiến phục vụ trong quá trình SXKD. Ngoài ra, nó còn đảm bảo cho hoạt động nhịp nhàng liên tục, từ đó đạt được mục tiêu cuối cùng là nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Vì vậy, để đánh giá việc sử dụng vốn kinh doanh của công ty xây CPXD Bạch Đằng có hiệu quả hay không ta sẽ phân tích tình hình sau:

Bảng 2.2: Bảng tình hình hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch so với năm 2009	
			Số tiền	%
Vốn KD	33.158.995.751	51.178.928.290	18.019.932.539	154,34
Vốn LĐ	29.617.006.683	45.859.075.664	16.242.068.981	154,84
Vốn CĐ	3.541.989.068	5.319.852.626	1.777.863.558	150,19

(Nguồn trích: Bảng CĐKT – Phòng Tài vụ)

Qua bảng số liệu trên, ta thấy năm 2010 công ty đã huy động một nguồn vốn lớn vào sản xuất kinh doanh, so với năm 2009 thì lượng vốn này tăng 154,34% tương đương với số tiền là 18.019.932.539đ. Nguồn vốn tăng này tập trung chủ yếu vào vốn lưu động là 16.242.068.981đ (chiếm 154,84%) trong khi đó vốn cố định cũng tăng 1.777.863.558đ tương đương 150,1% nhưng không nhiều bằng vốn lưu động.

Đối với một công ty hoạt động trong ngành xây dựng thì nhu cầu về vốn lưu động là rất lớn bởi vì các chủ doanh nghiệp này phải tự ứng trước tiền để thi công công trình xây dựng và số tiền này chỉ được thu hồi khi công trình hoàn thành. Sự gia tăng này là do trong năm 2010 doanh nghiệp có nhiều dự án thi công xây dựng và nhiều công trình tư vấn nên cần có nhiều vốn lưu động. Bên cạnh đó, vốn cố

định cũng tăng là do doanh nghiệp đang có nhu cầu đầu tư cho nhà xưởng và máy móc, thiết bị xây dựng.

+ Tiến hành tính toán các chỉ tiêu kinh tế tổng quát:

* Sức sản xuất vốn kinh doanh (Hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh)

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

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			Số tiền	%
DTT	18.528.272.458	24.471.631.028	5.943.358.570	32,07
Vốn KDBQ	30.078.238.680	42.168.962.021	12.090.723.341	40,19
Sức sản xuất của VKDBQ	0,61	0,58	-0,03	-4,9

Chỉ tiêu này phản ánh: cứ 1 đồng vốn tham gia vào sản xuất kinh doanh trong kỳ sẽ tạo ra được 0,61đ doanh thu năm 2009 và 0,58đ doanh thu năm 2010.

Tỷ số này của năm 2010 thấp hơn năm 2009 vì lượng tăng vốn kinh doanh năm 2010 tăng ít hơn lượng tăng vốn năm 2009.

Cụ thể, vốn kinh doanh năm 2009 tăng lên 6.161.514.150đ đạt tỷ lệ tăng 22,8% so với năm 2008, vốn kinh doanh năm 2010 lại tăng 18.019.932.539đ so với năm 2009, đạt tỷ lệ 54,3%

Sức sản xuất của vốn kinh doanh bình quân giảm là biểu hiện không tốt cho công ty. Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2010 giảm sút so với năm 2009 do DTT của công ty có tốc độ tăng trưởng chưa được cao.

$$\text{* Sức sinh lời của vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp}}{\text{Vốn sản xuất kinh doanh bình quân}}$$

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			Số tiền	%
Lợi nhuận gộp	1.164.355.664	1.989.622.497	825.266.833	70,8
Vốn kinh doanh bình quân	30.078.238.680	42.168.962.021	12.090.723.021	40,2
Sức sinh lời của vốn KDBQ	0,038	0,047	0,009	23,68

Qua kết quả tính toán như trên, ta thấy sức sinh lời của vốn kinh doanh công ty như sau:

- Cứ một đồng vốn sản xuất bỏ ra trong kỳ mang lại cho công ty 0,038đ lợi nhuận trong năm 2009 và 0,047đ lợi nhuận vào năm 2010.

Năm 2010, sức sinh lời của công ty đã tăng gần 0,009đ, tương đương 23,68% so với năm 2009, đây là một số nhỏ nhưng với tỷ lệ tăng như trên, nếu đem ra so trên tổng vốn thì lại là một số tăng đáng kể. Đây là một biểu hiện tốt của doanh nghiệp

Sức sinh lời của vốn tăng là do:

- + Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng nhưng ở mức thấp.
- + Doanh thu thuần cũng đã tăng ở mức tương đối.
- + Tốc độ tăng của vốn cũng tương đương với tốc độ tăng của doanh thu..

2.3.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty.

Tiến hành đánh giá hiệu quả VCD để đưa ra quyết định về điều chỉnh quy mô, cơ cấu vốn đầu tư, sử dụng vốn cố định có hiệu quả hay không.

Bảng 2.3: Bảng tình hình sử dụng vốn của công ty.

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
1	Nguyên giá bình quân TSCĐ	3.956.217.942	4.923.336.346
2	Vốn cố định đầu kỳ	3.148.656.836	3.274.417.999
3	Vốn cố định cuối kỳ	3.274.417.999	5.152.060.281
4	Vốn cố định bình quân	3.211.537.418	4.213.239.140

(Nguồn trích Bảng CĐKT – Phòng tài vụ)

* Sức sản xuất tài sản cố định

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

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Doanh thu thuần	18.528.272.458	24.471.631.028
Nguyên giá bình quân TSCĐ	3.956.217.942	4.923.336.346
Sức sản xuất của TSCĐ	4,68	4,97

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá TSCĐ đem lại mấy đồng doanh thu trong kỳ.

Vậy trong năm 2009, cứ 1 đồng nguyên giá TSCĐ tham gia sản xuất kinh doanh đem lại 4,68 đồng doanh thu thuần, đến năm 2010 chỉ số này đạt 4,97 đồng, tăng 0,29 đồng so với năm 2009. Chỉ tiêu này tăng thể hiện tình hình sử dụng tài sản cố định của công ty tốt vì sức sản xuất của TSCĐ tăng thể hiện công ty đã biết khai thác khả năng của TSCĐ.

*/Sức sinh lời của TSCĐ

$$\text{Sức sinh lời của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Lợi nhuận trước thuế	50.408.703	306.998.473
Nguyên giá bình quân TSCĐ	3.956.217.942	4.923.336.346
Sức sinh lời của TSCĐ	0,013	0,06

Chỉ tiêu mức sinh lời TSCĐ cho biết năm 2009, 1 đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đem lại cho công ty 0,013 đồng lợi nhuận trước thuế và năm 2010 tỷ số này là 0,06.

Ta thấy rằng năm 2010, tỷ suất sinh lợi của công ty tăng, nguyên giá bình quân TSCĐ tăng và LN trước thuế của công ty cũng tăng. Điều này chứng tỏ công ty đã đầu tư vào tài sản cố định có hiệu quả.

*Suất hao phí TSCĐ

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

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Nguyên giá bình quân TSCĐ	3.956.217.942	4.923.336.346
Doanh thu thuần	18.528.272.458	24.471.631.028
Suất hao phí TSCĐ	0,21	0,2

Chỉ tiêu trên cho ta thấy để có một đồng doanh thu thuần năm 2009 cần đầu tư vào nguyên giá bình quân TSCĐ là 0,21 đồng, tỷ lệ này năm 2010 là 0,2. Mặc dù nguyên giá bình quân tài sản cố định năm 2010 tăng so với năm 2009 nhưng tỷ lệ này lại giảm nhưng không đáng kể.

*Hiệu quả sử dụng vốn cố định

$$+ \text{Hiệu suất sử dụng VCD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

Đơn vị tính : VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Doanh thu thuần	18.528.272.458	24.471.631.028
Vốn cố định bình quân	3.662.406.448	4.430.920.847
Hiệu suất sử dụng vốn cố định	5,06	5,52

Như vậy hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty năm 2010 cao hơn năm 2009. Năm 2009, cứ 1 đồng VCD tạo ra 5,06 đồng doanh thu thuần, đến năm 2010, cứ 1 đồng VCD tạo ra 5,52 đồng doanh thu thuần, tăng 0,46 đồng với tỷ lệ tăng là 9,17%.

* Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định.

$$+ \text{Tỷ suất lợi nhuận VCD} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VCD bình quân}}$$

Đơn vị tính : VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Lợi nhuận sau thuế	36.294.266	253.273.740
Vốn cố định bình quân	3.662.406.448	4.430.920.847
Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định	0,01	0,057

Chỉ tiêu này phản ánh trong năm 2009, công ty bỏ ra 1 đồng vốn cố định vào sản xuất có thể tạo ra được 0,01 đồng lợi nhuận sau thuế và sẽ được 0,057 đồng lợi nhuận năm 2010. Qua đó ta thấy tỷ suất lợi nhuận VCD tăng so với năm 2009 là 0.047 tương đương là 470%.

Bảng 2.4: Bảng chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng VCD của công ty

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch với năm 2009	
				+/-	%
1	Sức SX của TSCĐ	4,68	4,97	0,29	6,19
2	Sức SL của TSCĐ	0,013	0,06	0,047	3,62
3	Suất HP của TSCĐ	0,21	0,2	-0,01	-4,76
4	Hiệu suất SD VCD	5,06	5,52	0,46	9,17
5	Tỷ suất LN VCD	0,01	0,057	0,047	4,70

Bảng tổng hợp trên giúp ta đi đến kết luận là: trong năm 2010, vốn cố định công ty đem phục vụ sản xuất đã phát huy được hiệu quả, so với năm 2009, suất hao phí của công ty có giảm nhưng không đáng kể, trong khi đó sức sản xuất và sức sinh lợi thì lại tăng tương đương là 6,19% và 3,62%.

Bên cạnh đó hiệu suất sử dụng TSCĐ của công ty tăng 9,17% dẫn đến tỷ suất lợi nhuận vốn cố định của công ty tăng 1 lượng là 4,7%.

Trong năm 2009 công ty đã biết sử dụng nguồn vốn cố định một cách có hiệu quả và biết tận dụng tối đa các loại tài sản trong việc sản xuất và kinh doanh của công ty.

2.3.2.3. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty.

- Vốn lưu động là hiệu hiện bằng tiền của tài sản lưu động như: nguyên nhiên vật liệu, bán thành phẩm...nó chỉ tham gia vào chu kỳ sản xuất và không giữ nguyên trạng thái vật chất ban đầu, giá trị của nó được chuyển dịch toàn bộ 1 lần vào giá trị sản phẩm.

- Để hình thành vốn lưu động, công ty phải bỏ ra một số vốn đầu tư nhất định, có thể nói VLĐ là vốn ứng trước để mua sắm các TSLĐ của doanh nghiệp. Ta tiến hành phân tích tình hình sử dụng VLĐ của công ty CPXD Bạch Đằng để thấy rõ hơn tình hình sản xuất kinh doanh của công ty.

Bảng 2.5: Bảng tình hình sử dụng vốn lưu động của công ty.

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
1	Vốn lưu động đầu kỳ	23.214.657.782	29.617.006.683
2	Vốn lưu động cuối kỳ	29.617.006.683	45.859.075.664
3	Vốn lưu động bình quân	26.415.832.233	37.738.041.174
4	Tiền	1.051.213.573	845.292.763
5	Các khoản phải thu	4.629.413.093	10.839.063.376
6	Hàng tồn kho	5.014.845.038	8.195.449.142
7	TSLĐ khác	18.921.534.979	25.974.270.383

(Nguồn trích bảng CĐKT – Phòng tài vụ)

- Qua bảng trên ta thấy hầu hết các chỉ tiêu năm 2010 đều tăng so với năm 2009 (trừ tiền). Tuy nhiên sự tăng lên không phải lúc nào cũng tốt, chẳng hạn như các khoản phải thu tăng 6.209.650.283đ hàng tồn kho tăng 3.180.604.104đ điều này chứng tỏ các công trình xây dựng khi hoàn thành nhưng chưa bán hết cho khách hàng.

Việc tăng vốn lưu động của công ty có thể được đánh giá là tốt nhưng có đem lại kết quả tốt hay không ta phải so sánh giữa năm này với năm khác thông qua một số chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

* *Sức sản xuất của vốn lưu động.*

$$+ \text{Sức sản xuất của VLĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động}}$$

Vốn LĐ bình quân

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Doanh thu thuần	18.528.272.458	24.471.631.028
Vốn lưu động bình quân	26.415.832.233	37.738.041.174
Sức sản xuất của VLĐ	0,7	0,65

- Sức sản xuất của vốn lưu động cho biết 1 đồng VLĐ đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Qua kết quả tính toán trên, ta thấy trong năm 2009 sức sản xuất của VLĐ cho biết 1 đồng VLĐ đem lại 0,7đ doanh thu thuần và trong năm 2010 chỉ số này là 0,65.

Nếu so sánh với một đồng vốn bỏ ra trong năm 2010 thì công ty đã hoạt động chưa được hiệu quả. Nếu đem so sánh với năm 2009 thì sức sản xuất của VLĐ còn giảm xuống.

Cụ thể: So với năm 2009, sức sản xuất của VLĐ năm 2010 giảm 7,5% tương ứng 0,05đ. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản lưu động nhìn chung là thấp và giảm xuống.

* *Sức sinh lời của VLĐ.*

$$+ \text{Sức sinh lời của VLĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{VLĐ bình quân}}$$

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Lợi nhuận trước thuế	50.408.703	306.998.473
Vốn lưu động bình quân	26.415.832.233	37.738.041.174
Sức sinh lời của vốn lưu động	0,002	0,008

- Chỉ tiêu này phản ánh 1đ VLĐ năm 2009 làm ra 0,002đ lợi nhuận trước thuế. Đến năm 2010 chỉ tiêu này tăng 300% tức là 0,006đ lợi nhuận. Mặc dù chỉ số này có tăng nhưng vẫn ở trạng thái thấp.

Nguyên nhân của việc này là do công ty không thu được tiền từ các công trình đã hoàn thành, dẫn đến các khoản phải thu tăng cao (gần 6 tỷ đồng so với

năm 2009) trong khi lợi nhuận trước thuế tăng thấp (hơn 250 triệu đồng so với năm 2009)

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, VLD vận động không ngừng luân chuyển thường xuyên qua các giai đoạn của quá trình sản xuất (Dự trữ-sản xuất-tiêu thụ). Đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn sẽ góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Ngoài việc tiến hành phân tích các chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển vốn lưu động cũng sẽ giúp chúng ta đánh giá được hiệu quả sử dụng vốn có hiệu quả hay không.

* *Số vòng quay của VLD.*

$$+ \text{Số vòng quay của VLD} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{VLD bình quân}}$$

Đơn vị tính : VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Tổng doanh thu thuần	18.528.272.458	24.471.631.028
Vốn lưu động bình quân	26.415.832.233	37.738.041.174
Số vòng quay của vốn lưu động	0,7	0,65

Chỉ tiêu này cho biết VLD quay được 0,7 vòng trong năm 2009 và 0,65 vòng trong năm 2010, số vòng quay giảm 0,05 vòng. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn giảm.

* *Thời gian 1 vòng luân chuyển VLD.*

$$+ \text{Thời gian của 1 vòng luân chuyển VLD} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay VLD}}$$

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Thời gian một kỳ phân tích	360	360
Số vòng quay của vốn lưu động	0,7	0,65

Thời gian của một vòng luân chuyển	514,3	553,8
------------------------------------	-------	-------

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết để VLD quay được 1 vòng trong kỳ. Tốc độ luân chuyển của VLD năm 2009 (514,3 ngày) lớn hơn năm 2010 (553,8 ngày). Thời gian vòng quay VLD càng ít chứng tỏ tốc độ quay của VLD càng nhanh và sinh lời càng nhiều. Như vậy năm 2010, VLD của công ty hoạt động kém hiệu quả so với năm 2009.

* *Hệ số đảm nhiệm VLD*

$$+ \text{Hệ số đảm nhiệm VLD} = \frac{\text{VLD bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Đơn vị tính : VND

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Vốn lưu động bình quân	26.415.832.233	37.738.041.174
Doanh thu thuần	18.528.272.458	24.471.631.028
Hệ số đảm nhiệm VLD	1,42	1,54

Như vậy qua chỉ tiêu này ta biết, để có 1 đồng doanh thu thuần thì cần 1,42 đồng VLD trong năm 2009 và năm 2010 công ty phải cần 1,54 đồng VLD mới có được 1 đồng doanh thu thuần trong vòng luân chuyển.

Qua việc tính toán các chỉ tiêu trên ta nhận thấy trong năm 2010 các chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển VLD của công ty đều kém hiệu quả hơn so với năm 2009.

Cụ thể: Để cho VLD quay được 1 vòng thì cần 514,3 ngày (năm 2009) và 553,8 ngày (năm 2010), đã tăng 39,5 ngày so với năm 2009 nên sức sinh lợi của đồng vốn giảm.

* *Thời gian vòng quay VLD tăng là do ảnh hưởng của các nhân tố:*

- Do VLD bình quân tăng, ảnh hưởng đến số ngày

$$\text{Thời gian 1 vòng luân chuyển} = 360 \times \frac{\text{VLD}_{\text{bq}2010} - \text{VLD}_{\text{bq}2009}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

DTT₂₀₀₉

$$= 360 \times \frac{37.738.041.174 - 26.415.832.233}{18.528.272.458}$$

$$= +219,9 \text{ (ngày)}$$

-Do tổng số chu chuyển ảnh hưởng đến số ngày là:

$$\text{Thời gian 1 vòng luân chuyển} = 360 \times \text{VLD}_{\text{bq2010}} \times \left[\frac{1}{\text{DTT}_{2010}} - \frac{1}{\text{DTT}_{2009}} \right]$$

$$= 360 \times 37.738.041.174 \times \left[\frac{1}{24.471.631.028} - \frac{1}{18.528.272.458} \right]$$

$$= 178,1 \text{ (ngày)}$$

- Tổng cộng các nhân tố ảnh hưởng trên ta có số ngày 1 vòng luân chuyển năm 2010 tăng lên so với năm 2009 là: 219,9 - 178,1 = + 41,8 (ngày)

- Như vậy, do số VLD tăng lên làm tăng thời gian 1 vòng luân chuyển thêm 219,9 ngày. Bên cạnh đó, do tổng doanh thu tăng lên đã làm giảm thời gian 1 vòng luân chuyển xuống còn 178,9 ngày.

Ngoài ra, hiệu quả sử dụng VLD còn được thể hiện ở số tiết kiệm hay lãng phí trong năm 2010 của công ty.

$$\begin{aligned} \text{Số VLD tiết kiệm(-)hay} & \quad \text{Thời gian của} & \quad \text{Thời gian của} \\ \text{lãng phí(+)} \text{do thay đổi} & \quad \text{1 vòng luân} & \quad \text{1 vòng luân} \\ \text{tốc độ luân chuyển} & \quad \text{chuyển (2010)} & \quad \text{chuyển(2009)} \\ & = \frac{\text{DTT}_{2010}}{360} \times [& \\ & = \frac{24.471.631.028^d}{360} \times [553,8 - 514,3] \\ & = +2.685.081.737^d \end{aligned}$$

Qua việc tính toán các chỉ tiêu trên, ta có thể đánh giá chung về hiệu quả sử dụng của VLĐ của công ty thông qua bảng tổng hợp sau:

Bảng 2.6: Bảng chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng VLĐ của công ty

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				+/-	%
1	Sức sản xuất của VLĐ	0,7	0,65	-0,05	-7,1
2	Sức sinh lời của VLĐ	0,002	0,008	0,006	300
3	Số vòng quay của VLĐ	0,7	0,65	-0,05	-7,1
4	Thời gian quay của VLĐ	514,3	553,8	+39,5	7,7
5	Hệ số đảm nhiệm VLĐ	1,42	1,54	0,12	8,5

Tóm lại, do sức sản xuất của VLĐ giảm 7,1%, sức sinh lời của VLĐ tăng 300% và số vòng quay VLĐ giảm 7,1% làm cho thời gian của vòng quay VLĐ tăng 7,7% và hệ số đảm nhiệm VLĐ tăng 8,5%. Điều này thể hiện các chỉ số về hiệu quả dụng VLĐ trong năm 2010 không tốt bằng năm 2009. Chứng tỏ nguồn vốn lưu động năm 2010 của công ty đã hoạt động không có hiệu quả nên đã làm lãng phí vốn của công ty. Trong khi đó nếu công ty đem tiền này đầu tư vào TSCĐ chắc chắn sẽ đem lại hiệu quả kinh tế cao hơn.

2.3.2.4. Hiệu quả về chi phí.

Chi phí là khoản đầu tư ban đầu vào sản xuất kinh doanh nhằm thu về lợi ích lớn hơn trong tương lai. Tuy nhiên không phải lúc nào lợi ích thu về cũng lớn hơn chi phí bỏ ra. Khi đó hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ không có hiệu quả, làm cho doanh nghiệp bị thua lỗ và có thể dẫn đến phá sản nếu chi phí đầu tư quá lớn, không thể thu hồi được.

Để có được lợi nhuận cao trong hoạt động sản xuất kinh doanh, công ty không thể nâng cao giá bán sản phẩm hay dịch vụ của mình bởi vì trong cơ chế thị trường có sự cạnh tranh về giá cả rất gay gắt, giá càng thấp càng có sự cạnh tranh cao. Nếu doanh nghiệp tăng giá cả mà chất lượng, mẫu mã không có sự nổi trội là tự giết mình. Do đó công ty chỉ có thể tăng lợi nhuận bằng cách hạ giá thành thông

qua việc sử dụng các chi phí đầu vào có hiệu quả. Điều này đặc biệt quan trọng với một công ty hoạt động trong lĩnh vực xây dựng như công ty CPXD Bạch Đằng.

Bảng 2.7: Bảng đánh giá tình hình chi phí của công ty.

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			Số tiền	%
Giá vốn hàng bán	17.363.916.794	22.482.008.531	5.118.091.737	29,48
Chi phí QLDN	1.070.103.346	1.439.985.972	369.882.626	34,57
Tổng chi phí(1+2)	18.434.020.140	23.921.994.503	5.487.974.363	29,77
Tổng DTT	18.528.272.458	24.471.631.028	5.943.358.570	32,08
Lợi nhuận	94.252.318	549.636.525	455.384.207	483,15

(Nguồn: Bảng BCKQHĐKD – Phòng tài vụ)

Nhìn vào các số liệu và sự phân tích ở bảng 7 ta thấy trong năm 2010 hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã bị ảnh hưởng bởi các khoản chi phí thay đổi. Trong năm 2010, các khoản chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đều tăng, đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp (tăng 34,57% so với năm 2009), do tình trạng ứ đọng vốn tăng cao, vì thế đã làm cho tổng chi phí trong năm của công ty tăng lên 29,77% tương đương với 5.487.974.363 đồng, cùng với sự tăng lên của chi phí, doanh thu của chi phí đã tăng lên 32,08%. Vì mức tăng của doanh thu lớn hơn mức tăng của chi phí nên lợi nhuận của công ty năm 2010 tăng 483,15% so với năm 2009.

Muốn biết 1 đồng chi phí của công ty bỏ ra đem lại hiệu quả hay không chúng ta chỉ có thể biết được thông qua việc phân tích và so sánh một số chỉ tiêu về hiệu quả chi phí giữa năm 2009 và năm 2010.

* *Chỉ tiêu sử dụng hiệu quả chi phí*

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

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Doanh thu thuần	18.528.272.458	24.471.631.028
Tổng chi phí	18.434.020.140	23.921.994.503
Hiệu quả sử dụng chi phí	1	1,02

** Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chi phí*

$$+ \text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng chi phí}} \times 100$$

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Lợi nhuận	94.252.318	549.636.525
Tổng chi phí	18.434.020.140	23.921.994.503
Tỷ suất lợi nhuận chi phí	0,5	2,3

Qua 2 chỉ tiêu trên có thể thấy rằng 1 đồng chi phí bỏ ra trong năm 2010 đem lại 2,3 đồng lợi nhuận và chỉ tiêu này vào năm 2009 là 0,5 đồng.

Chỉ tiêu này tăng chứng tỏ năm 2010 lợi nhuận thu được tăng cao so với năm 2009, do đó làm cho tỷ suất lợi nhuận chi phí tăng.

Mặc dù vậy, chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn ở mức tăng, nếu muốn nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh hơn nữa công ty cần phải thực hiện giảm chi phí như giá vốn hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp.

2.3.2.5. Hiệu quả sử dụng lao động.

Lao động là một nguồn lực không thể thiếu trong bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào. Nó ảnh hưởng lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Sử dụng hiệu quả lao động chính là cơ sở để công ty tăng doanh thu và lợi nhuận.

Đối với công ty CPXD Bạch Đằng, hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu là thi công các công trình xây dựng, nên lực lượng lao động sản xuất trực tiếp chiếm

một tỷ lệ lớn so với lực lượng gián tiếp (bộ phận quản lý). Đây là những người trực tiếp tạo ra lợi nhuận cũng như duy trì sự tồn tại của công ty.

Chính vì thế nên việc sử dụng lực lượng này để có được hiệu quả, năng suất cao là một vấn đề mà ban lãnh đạo công ty rất quan tâm và không chỉ riêng công ty CPXD Bạch Đằng mà các công ty khác cũng vậy.

Để thấy được tình hình sử dụng lao động của công ty có hiệu quả hay không ta xem xét bảng dưới đây:

Bảng 2.8: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty.

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			+/-	%
Tổng số lao động (người)	650	720	70	110,77
Tổng doanh thu thuần (đồng)	18.528.272.458	24.471.631.028	5.943.358.570	32,08
Lợi nhuận sau thuế (đồng)	36.294.266	253.273.740	216.979.474	597,8
NSLĐ bình quân (2/1)	28.505.034,5	33.988.376,43	5.483.341,8	19,2
Sức sinh lời lao động (3/1)	55.837,3	351.769	29.5931,7	529,9

(nguồn: Bảng BCKQKD-Phòng tài vụ).

Qua Bảng 2.8, ta thấy số lượng lao động năm 2010 tăng thêm 70 người so với năm 2009 đã góp phần làm tăng thêm doanh thu cho công ty do đó lợi nhuận cũng tăng theo. Tuy các chỉ tiêu này cũng tăng nhưng NSLĐ năm 2010 lại cao hơn năm 2009 là do tốc độ tăng của lượng lao động (110,77%) thấp hơn mức tăng của doanh thu thuần (32,08%) nên đã làm cho NSLĐ bình quân tăng 5.483.341,8 đồng so với năm 2009, tương đương 19,2%.

* Chứng minh

Do tổng doanh thu tăng nên ảnh hưởng đến NSLĐ là

$$\overline{\text{NSLĐ}} = \frac{\text{DTT}_{2010} - \text{DTT}_{2009}}{\sum \text{LD}_{2009}}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{24.471.631.028^d - 18.528.272.458^d}{650} \\ &= 6.143.628,6 \text{ (đồng/người)} \end{aligned}$$

Do số lao động tăng lên 70 người so với năm 2009 đã ảnh hưởng đến NSLĐ là:

$$\begin{aligned} \overline{\text{NSLĐ}} &= \text{DTT}_{2010} \times \left[\frac{1}{\sum \text{LD}_{2010}} - \frac{1}{\sum \text{LD}_{2009}} \right] \\ &= 24.471.631.028^d \times \left[\frac{1}{720} - \frac{1}{650} \right] \\ &= -3.660.286,7 \text{ (đồng/người)} \end{aligned}$$

Tổng cộng các kết quả trên ta thấy NSLĐ bình quân năm 2010 tăng so với năm 2009 là:

$$6.143.628,6 - 3.660.286,7 = 2.483.341,9 \text{ (đồng/người)}$$

Như vậy, do doanh thu thuần tăng đã làm cho NSLĐ bình quân của người lao động tăng lên 6.143.628,6đồng/người. Tuy nhiên, do tổng số lao động tăng lên làm NSLĐ bình quân giảm xuống 3.660.286,7đồng/người.

Do doanh thu thuần của công ty tăng lên cũng đã góp phần làm tăng khoản lợi nhuận sau thuế. Chính vì lẽ đó mà sức sinh lợi (hay tỷ suất lợi nhuận) 1 lao động của công ty cũng tăng lên 29.5931,7 đồng/người, tương ứng với tỷ lệ 5,29% so với năm 2009.

Kết quả phân tích này chỉ phản ánh tình hình sử dụng số lao động và NSLĐ năm 2010 so với năm 2009 tăng lên hay giảm đi chứ chưa phản ánh được tình hình sử dụng lao động tiết kiệm hay lãng phí. Vì rằng lao động được sử dụng của công ty có ảnh hưởng trực tiếp đến NSLĐ, lao động gắn liền với kết quả sản xuất kinh doanh của công ty.

* Giả sử, coi năm 2009 là kỳ kế hoạch và năm 2010 là kỳ thực tế, khi đó ta sẽ có:

Mức biến động tương đối:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ lệ \% hoàn thành kế hoạch} &= \frac{L\text{Đ}_{2010}}{L\text{Đ}_{2009} \times \frac{DTT_{2010}}{DTT_{2009}}} \times 100\% \\ &= \frac{720}{650 \times \frac{24.471.631.028^d}{18.528.272.458^d}} \times 100\% \\ &= 83,8\% \end{aligned}$$

Mức biến đổi tuyệt đối:

$$\begin{aligned} \Delta L\text{Đ} &= L\text{Đ}_{2010} - L\text{Đ}_{2009} \times \frac{DTT_{2010}}{DTT_{2009}} \\ \Delta L\text{Đ} &= 720 - 650 \times \frac{24.471.631.028^d}{18.528.272.458^d} \\ &= -138,5 \text{ (người)} \end{aligned}$$

Như vậy công ty hoàn thành kế hoạch về doanh thu thuần bằng 83,8% thì công ty đã tiết kiệm được số lao động là 138,5 người, tương đương 21,3%.

Tóm lại, qua sự phân tích trên thì hiệu quả sử dụng lao động của công ty năm 2010 hiệu quả hơn năm 2009 và công ty mong muốn kết quả này còn cao hơn nữa trong những năm tiếp theo.

2.3.2.6. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của công ty.

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

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

Vốn chủ sở hữu

Từ tình hình thực tế của công ty CPXD Bạch Đằng, ta tiến hành đánh giá doanh lợi vốn chủ sở hữu như sau

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Lợi nhuận trước thuế	50.408.703	306.998.473
Vốn chủ sở hữu	5.364.288.107	5.617.561.847
Hệ số doanh lợi của vốn CSH	0,01	0,054

Qua chỉ tiêu trên ta thấy, năm 2009 cứ 1đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào sản xuất kinh doanh mang lại 0,01 đồng lãi ròng trước thuế và năm 2010 thì 1 đồng đem lại mức lãi ròng là 0,054. So với năm 2009, khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu đã tăng gấp 5 lần chứng tỏ đồng vốn chủ sở hữu của công ty đã hoạt động có hiệu quả nhưng ở mức chưa cao.

Tuy nhiên qua chỉ tiêu này ta cũng thấy vốn chủ sở hữu của công ty ở mức chưa cao nhưng đã thể hiện khả năng độc lập về tài chính của công ty.

2.3.3. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính cơ bản.

Thường xuyên phân tích tình hình tài chính của công ty sẽ giúp cho người sử dụng thông tin nắm được thực trạng hoạt động tài chính, xác định rõ nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến tình hình tài chính. Trên cơ sở đó đề xuất các biện pháp hữu hiệu và ra các quyết định cần thiết, nâng cao chất lượng công tác quản lý kinh doanh và hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Để tiến hành phân tích các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp, chúng ta cần phải sử dụng rất nhiều tài liệu khác nhau, trong đó chủ yếu là các báo cáo tài chính. Báo cáo tài chính rất hữu hiệu đối với việc quản trị doanh nghiệp và là nguồn thông tin chủ yếu đối với những người ngoài doanh nghiệp. Báo cáo tài chính không những cho biết tình hình tài chính của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo mà còn cho thấy những kết quả mà doanh nghiệp đã đạt được trong tình hình đó.

Sau đó chúng ta sẽ phân tích một số chỉ tiêu tài chính của công ty CPXD Bạch Đằng dựa trên bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh. của công ty.

2.3.3.1. Hệ số về khả năng thanh toán.

Hệ số này phản ánh rõ nét chất lượng công tác tài chính của doanh nghiệp. Nếu hoạt động tài chính của doanh nghiệp tốt, sản xuất sẽ ít công nợ, khả năng thanh toán dồi dào, ít đi chiếm dụng vốn và ít bị chiếm dụng vốn. Sau đây ta tiến hành phân tích tình hình thanh toán như sau:

** Khả năng thanh toán tổng quát*

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

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch
Tổng tài sản	33.158.995.751	51.178.928.290	18.019.932.539
Tổng nợ phải trả	27.794.707.644	45.561.366.443	17.766.658.799
Khả năng TT tổng quát	1,19	1,12	-0,07

Hệ số này cho biết trong năm 2009, cứ 1 đồng vốn đi vay của công ty sẽ có 1,19 đồng tài sản đảm bảo và năm 2010 hệ số này giảm xuống còn 1,12 đồng.

Hệ số này giảm là do năm 2010 công ty đã huy động vốn từ bên ngoài để thực hiện vốn kinh doanh. Khả năng thanh toán của công ty trong năm 2010 thấp hơn năm 2009. Hệ số này lớn hơn 1 thể hiện khả năng thanh toán của công ty hoàn toàn bình thường.

** Khả năng thanh toán tạm thời*

$$\text{Hệ số thanh toán tạm thời} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Bảng 2.9: hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty trong 2 năm 2009-2010

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch
----------	------	------	------------

TSLĐ(đồng)	29.617.006.683	45.859.075.664	16.242.068.981
Nợ ngắn hạn(đồng)	27.404.707.644	44.446.366.443	17.041.658.799
Hệ số thanh toán ngắn hạn(lần)	1,08	1,03	-0,05

Qua Bảng trên ta thấy trong năm 2009 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 1,08 đồng tài sản lưu động đảm bảo sang năm 2010 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì chỉ còn 1,03 đồng vốn lưu động đảm bảo. Dù khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của năm 2010 có thấp hơn so với năm 2009 nhưng vẫn có thể coi là an toàn. Bởi vì vào năm 2010 công ty chỉ cần giải phóng $1/1,03=97\%$ TSLĐ và đầu tư ngắn hạn hiện có là đủ thanh toán nợ ngắn hạn.

- *Khả năng thanh toán nhanh*

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Bảng 2.10: hệ số thanh toán nhanh của công ty qua 2 năm 2009-2010

Đơn vị tính: VNĐ

Chi tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch
TSLĐ (đồng)	29.617.006.683	45.859.075.664	16.242.068.981
Hàng tồn kho(đồng)	5.014.845.038	8.195.449.142	3.180.604.104
Nợ ngắn hạn(đồng)	27.404.707.644	44.446.366.443	17.041.658.799
Hệ số thanh toán nhanh	0,897	0,847	-0,05

Trong năm 2009, Công ty có 0,897 đồng tiền và các khoản tương đương tiền để đảm bảo thanh toán nhanh cho 1 đồng nợ, đến năm 2010 thì cứ 0,847 đồng tiền và các khoản tương đương tiền đảm bảo cho 1 đồng nợ. Như vậy so sánh 2 năm ta thấy hệ số thanh toán nhanh của công ty năm 2010 so với năm 2009 đã giảm đi 1 cách rõ rệt là 0,05 lần. Hệ số thanh toán nhanh của công ty nhỏ hơn 1 nhưng cũng không nhỏ lắm. Điều này cho thấy mặc dù công ty có khả năng thanh toán các khoản nợ dài hạn hay đến hạn trả song lại gặp khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Chính vì vậy công ty cần phải tăng lượng tiền mặt để đáp ứng tốt khả năng thanh toán nhanh.

2.3.3.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn và tài sản.

a. Phân tích cơ cấu nguồn vốn của công ty

Bảng 2.11: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn của công ty

Đơn vị tính : VNĐ

Nguồn vốn	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch		Tỉ trọng(%)	
			Số tiền	%	2009	2010
Á. Nợ phải trả	27.794.707.644	45.561.366.449	17.766.658.805	63,9	83,8	89,02
1.Nợ ngắn hạn	27.404.707.644	44.561.366.443	17.156.658.799	62,6	82,6	87,06
2.Nợ dài hạn	390.000.000	1.115.000.000	725.000.000	185,9	1,17	2,17
3.Nợ khác	-	-	-	-	-	-
B.Nguồn VCSH	5.364.288.107	5.617.561.847	253.273.740	4,7	16,17	10,97
I.vốn chủ sở hữu	5.355.559.297	5.600.390.579	244.831.282	4,6	16,15	10,94
1.Vốn đầu tư chủ sở hữu	5.250.000.000	5.250.000.000	0	0	15,8	10,25
4.Quỹ khác	8.728.810	17.171.268	8.442.458	96,7	0,026	0,034
Tổng NV	33.158.995.751	51.178.928.290	18.019.932.539	54,34	100	100

(Nguồn : Bảng cân đối kế toán phòng tài vụ)

Từ bảng trên ta có thể nhận xét như sau:

- Tổng nguồn vốn cuối kỳ so với đầu năm tăng thể hiện khả năng huy động được các nguồn vốn để tài trợ cho hoạt động kinh doanh tăng.

+ Nguồn vốn sử dụng tăng trong khi tổng nguồn vốn tăng, chứng tỏ công ty hoạt động có hiệu quả.

+ Nguồn vốn chiếm dụng của công ty tăng hơn 17 tỷ đồng thể hiện ở tỷ lệ 63,9% đây là một biểu hiện tích cực của công ty.

+ Nguồn vốn chủ sở hữu của công ty chiếm khoảng 10,9% ->16,1% trong tổng nguồn vốn của công ty. Nguồn vốn này đang có xu hướng tăng cả về chênh lệch về số tiền là 253.273.740đ tương đương với 4,7% .Tình trạng này biểu hiện tình trạng tài chính của công ty có biểu hiện khả quan vì có khả năng tự chủ giới hạn về tài chính. Tuy nhiên công ty vẫn phải vay vốn bên ngoài thị trường và đặc biệt là của các ngân hàng.

*/ Hệ số nợ của công ty

- **Hệ số nợ** : cho biết trong 1 đồng vốn kinh doanh có mấy đồng là từ vay nợ bên ngoài

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng NV}} = 1 - \text{Hệ số vốn chủ sở hữu}$$

- Hệ số vốn chủ sở hữu : đo lường sự góp vốn của CSH trong tổng nguồn vốn hiện nay của công ty (hệ số vốn CSH còn gọi là hệ số tự tài trợ).

$$\text{Hệ số vốn CSH} = \frac{\text{Vốn CSH}}{\text{Tổng NV}} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Đánh giá hệ số nợ , hệ số vốn CSH của Công ty CPXD Bạch Đằng thông qua bảng sau:

Bảng 2.12: hệ số nợ và hệ số vốn chủ sở hữu của công ty qua 2 năm 2009-2010

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch
Nợ phải trả(đồng)	27.794.707.644	45.561.366.443	17.766.658.799
Vốn CSH(đồng)	5.364.288.107	5.617.561.847	253.273.740
Tổng NV (đồng)	33.158.995.751	51.178.928.290	18.019.932.539
Hệ số nợ(%)	83,8	89,02	5,22
Hệ số vốn CSH(%)	16,17	10,97	-5,2

Ta thấy hệ số nợ của Công ty qua 2 năm 2009-2010 tương đối cao, năm 2010 đạt 89,02% cao hơn năm 2009 là 83,8%. Như vậy tổng nguồn vốn của công ty đã tăng lên nhưng đi theo đó khoản nợ phải trả cũng tăng theo.

Tuy nhiên, hệ số vốn CSH của công ty nhỏ và còn giảm ở năm 2010 so với năm 2009 là 5,2%. Điều này cho thấy vốn tự có của công ty ít, mức độ tài trợ của công ty với nguồn vốn kinh doanh là chưa tốt. Đối với các chủ nợ, họ thích tỷ suất tài trợ (hệ số vốn CSH) càng cao càng tốt vì nó đảm bảo cho các món nợ vay được hoàn trả đúng hạn.

*/ Tỷ suất tự tài trợ

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Qua tính toán ta thấy tỷ suất tự tài trợ của xí nghiệp có xu hướng giảm từ 0,83đ năm 2009 và 0,89đ vào năm 2010. Điều này cho thấy vốn đi vay của xí nghiệp lớn làm giảm khả năng tự tài trợ vốn gây ảnh hưởng tới hiệu quả SXKD.

*/ Hệ số thu hồi nợ của công ty

$$\text{Hệ số thu hồi nợ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Khoản phải thu}}$$

Đơn vị tính : VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Doanh thu thuần	18.528.272.458	24.471.631.028
Khoản phải thu	4.629.413.093	10.839.063.376
Hệ số thu hồi nợ	4	2,3

Hệ số này giảm trong năm 2010 ($4 > 2,3$) do các khoản phải thu của công ty năm 2010 tăng 6.209.650.283đ so với năm 2009. Mặc dù mức tăng doanh thu đạt 5.943.358.570 đ nhưng giá vốn hàng bán cũng tăng 1 lượng đáng kể là 5.118.091.737đ cùng vào đó lợi nhuận gộp cũng tăng nhưng không nhiều là 825.266.833đ. Chứng tỏ năm 2010 các công trình và hàng bán ra chưa thu tiền tăng, điều này làm cho kỳ thu hồi nợ của công ty tăng từ 101,9 ngày lên 113,7 ngày. Điều này thể hiện nguồn vốn công ty bị chiếm dụng ngày càng tăng, gây ảnh hưởng đến khả năng thanh toán nợ cũng như mở rộng sản xuất kinh doanh của công ty. Vì vậy công ty cần đề phòng ra các biện pháp thu hồi nợ nhanh.

b. Phân tích cơ cấu tài sản của công ty

Bảng 2.13: Bảng phân tích cơ cấu tài sản của công ty.

Đơn vị tính: VNĐ

Tài sản	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch		Tỷ trọng (%)	
			Số tiền	%	2009	2010
A.TSLĐ&ĐTDH	29.617.006.68 3	45.859.075.66 4	16.242.068.98 1	54,8	89,3	89,6
1.Tiền	1.051.213.573	845.292.763	-205.920.810	-19,6	3,1	1,6
2.Khoản ĐTTCNH		5.000.000	5.000.000	0	-	0,046
3.Khoản phải thu	4.629.413.093	10.839.063.37 6	6.209.650.283	134,1	13,9	21,18
4.Hàng tồn kho	5.014.845.038	8.195.449.142	3.180.604.104	63,4	15,12	16
5.TSLĐ khác	18.921.534.97 9	25.974.270.38 3	7.052.735.404	37,3	57	50,7
B.TSCĐ&ĐTNH	3.541.989.068	5.319.852.626	1.777.863.558	50,2	10,68	10,39
1.TSCĐ	3.274.417.999	5.152.060.281	1.877.642.282	57,3	9,8	10
2.Các khoản ĐTTCDH	5.000.000		-5.000.000	-100	0,01	
3.TSDH khác	262.571.069	167.792.345	-94.778.724	-36,1	0,79	0,32
Tổng cộng tài sản	33.158.995.75 1	51.178.928.29 0	18.019.932.53 9	54,34	100	100

(Nguồn : Bảng cân đối kế toán - Phòng tài vụ)

Sau khi tiến hành so sánh các chỉ tiêu phản ánh trên bảng 2.13, ta có thể nhận xét, đánh giá như sau:

Tổng tài sản cuối kỳ so với đầu kỳ tăng 54,34% tương đương với số tiền hơn 18 tỷ đồng. Điều này chứng tỏ khả năng huy động vốn của công ty tăng, thể hiện:

+ Vốn bằng tiền của công ty giảm 205.920.810đ, tương ứng với 19,6%. Nếu nhìn từ góc độ thanh toán, vốn bằng tiền giảm thì khả năng thanh toán của công ty sẽ gặp khó khăn, nhưng nếu đứng trên góc độ hiệu quả sử dụng vốn, vốn bằng tiền giảm được đánh giá là tích cực.

+ Các khoản phải thu tăng 6.209.650.283đ tương ứng với 134,1%. Trong khi vốn bằng tiền giảm và doanh thu tăng được xem là khả quan.

+ Hàng hoá tồn kho tăng 3.180.604.104đ, tương đương với 63,4%, trong khi quy mô sản xuất của công ty đang được mở rộng trên nhiều địa bàn khác. Điều này chứng tỏ công tác quản lý hàng tồn kho của công ty chưa tốt.

+ Đối với tài sản lưu động khác chiếm một tỷ trọng không nhỏ là 7.052.735.404đ, tương đương với 37,3%. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã chi phí nhiều cho tài sản lưu động và cần phải có kế hoạch cắt giảm hợp lý hơn.

+ Tài sản cố định chiếm một tỷ trọng cũng tương đối thấp trong công ty và đang có xu hướng giảm đã phản ánh công ty chưa có điều kiện để đầu tư trang thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật.

2.3.4. Các chỉ số hoạt động của công ty.

*/Vòng quay hàng tồn kho:

$$\text{Vòng quay hàng} = \frac{\text{Giá vốn}}{\text{Hàng tồn kho}}$$

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Giá vốn hàng bán	17.363.916.794	22.482.008.531
Hàng tồn kho	5.014.845.038	8.195.449.142
Vòng quay hàng tồn kho	3,46	2,74

Như vậy, trong năm 2009 hàng tồn kho của công ty quay được 3,46 vòng và năm 2010 tỷ số này đạt 2,74 vòng. Tỷ số này có xu hướng giảm ở năm 2010, mặc dù giá vốn hàng bán tăng nhưng kéo theo đó thì hàng tồn kho cũng tăng. Điều này

chứng tỏ công ty vào năm 2010 có ít công trình ổn định. Cùng vào đó, thời gian hàng hoá vật tư lưu trong kho còn dài (104 ngày/vòng trong năm 2009 và 131,4 ngày/vòng vào năm 2010). Do đó chi phí cho việc bảo quản, lưu kho, thuê bến bãi của công ty gia tăng. Công ty cần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển hàng hoá trong kho để giảm chi phí.

*/ Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho:

$$\text{Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Đơn vị tính: Ngày

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Vòng quay hàng tồn kho	3,46	2,74
Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho	104	131.4

*/ Vòng quay các khoản phải thu:

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

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Doanh thu thuần	18.528.272.458	24.471.631.028
BQ các khoản phải thu	5.249.159.797	7.734.238.232
Vòng quay các khoản phải thu	3,53	3,16

*/Kỳ thu tiền bình quân

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

Đơn vị tính: Ngày

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Vòng quay các KPT	3,53	3,16
Kỳ thu tiền bình quân	101,9	113,9

2.3.5. Các chỉ số sinh lời của công ty.

**/ Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu.*

$$\text{Tỷ suất LN trước thuế trên DT} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu}} * 100$$

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			Số tiền	%
Lợi nhuận trước thuế	50.408.703	306.998.473	256.589.770	509,02
Doanh thu	18.528.272.458	24.471.631.028	5.943.358.570	32,08
Tỷ suất lợi nhuận trên DT	0,27	1,25	0,98	362,9

Tính toán trên đã thể hiện tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu của công ty CPXD Bạch Đằng tăng lên rất nhiều. Cứ 100 đồng doanh thu trong năm 2010 thì nhiều hơn năm 2009 là 0.98 đồng lợi nhuận trước thuế. Tỷ suất này tăng nhưng không cao bởi vì các khoản chi phí doanh nghiệp đã tăng một lượng là 369.882.626 đồng, tương đương với tỷ lệ 34,57% do đó cũng làm tăng một lượng không nhỏ lợi nhuận trước thuế của công ty đạt mức tỷ lệ 509,02% tương ứng với số tiền là 256.589.770đ.

2.4. Đánh giá chung kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Qua việc phân tích các kết quả mà công ty Cổ phần Xây dựng Bạch Đằng đã đạt được trong năm qua, nhìn chung trong năm 2010 các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã thu được kết quả cao hơn năm trước. Điều này được thể hiện qua các chỉ tiêu như: Tổng doanh thu, lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế...trên báo cáo hoạt động kinh doanh của công ty.

Kết quả sản xuất kinh doanh của năm 2010 tăng một lượng cũng khá hơn nhiều so với năm 2009 và thể hiện được việc kinh doanh đang có chiều hướng tốt. Nguyên nhân của việc tăng này là do công ty phát huy được khả năng của mình như: Năng lực, trình độ tay nghề và sử dụng các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất có hiệu quả cao.

Song bên cạnh các hoạt động đầu tư đúng và sử dụng các nguồn lực đã đem lại cho công ty những kết quả tốt trong sản xuất kinh doanh thì công ty đã sử dụng không hiệu quả một số các nguồn lực đầu vào (không có hiệu quả ở đây có nghĩa là khi so sánh với năm 2009 thì năm 2010 kém hiệu quả hơn trong việc sử dụng các yếu tố đầu vào) như: vốn lưu động, các khoản chi phí... Đây chính là nguyên nhân làm cho hiệu quả SXKD của công ty tăng nhưng chưa cao lắm.

Tóm lại: Trong năm 2010 công ty CPXD Bạch Đằng đã làm ăn kinh doanh tốt. Hiện công ty đang quyết tâm phấn đấu giữ vững nhịp độ tăng trưởng và cố gắng đạt kết quả cao hơn nữa trong tương lai.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH Ở CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG BẠCH ĐẰNG

3.1. Mục tiêu của công ty

Trong điều kiện kinh tế thị trường, sự cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt, khốc liệt, các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì chỉ có một con đường duy nhất là không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Luôn luôn đặt ra cho mình những mục tiêu phấn đấu trong tương lai. Đó chính là những động lực để vượt qua mọi khó khăn, thách thức.

Căn cứ vào những kết quả đã đạt được trong năm qua cùng với khả năng và tiềm lực của mình, công ty CPXD Bạch Đằng đã đề ra phương hướng và nhiệm vụ của mình trong năm 2011 là:

Bảng 3.1: Kế hoạch thực hiện của công ty CPXD Bạch Đằng năm 2011.

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu kinh tế	Đơn vị tính	kế hoạch thực hiện năm 2011
1.Tổng sản lượng	Đồng	45.000.000
2.Doanh thu	Đồng	30.000.000.000
3.Nộp ngân sách	Đồng	400.000.000
4.Lợi nhuận	Đồng	300.000.000
5.Thu nhập bình quân	Đ/Ng/Tháng	300.000

Sau khi hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2010, công ty đã đề ra kế hoạch năm 2011 cao hơn mức độ hoạt động của năm 2010 nhằm phát huy tối đa nguồn lực của mình. So với kế hoạch năm 2010, tổng giá trị tổng sản lượng kế hoạch của công ty năm 2011 tăng 15 tỷ và 6 tỷ đồng so với kết quả thực hiện trong năm 2010. Ngoài ra, các chỉ tiêu khác của công ty cũng cao hơn từ 10% -> 15% so với kết quả năm 2010.

Qua đánh giá tình hình hoạt động của công ty trong những năm qua, có thể nhận định rằng trong năm 2010 công ty sẽ chắc chắn hoàn thành mục tiêu đề ra,

không những thế mà còn có thể vượt cao hơn với vì ngay trong quý 1 năm 2011 công ty đã đạt tổng giá trị sản lượng là 17 tỷ đồng. Có thể nói đây là một trong kết quả bước đầu rất khả quan đối với công ty.

3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty CPXD Bạch Đằng.

Để có thể đưa ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì các nhà quản trị, cũng như người lao động trong doanh nghiệp, cũng như các nhà đầu tư... phải nắm bắt thật rõ ràng các biến động hiện tại trong doanh nghiệp, phải chủ động sáng tạo, vượt qua khó khăn, tận dụng những lợi thế để tạo ra môi trường hoạt động có lợi cho mình. Dưới đây là một số biện pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN.

3.2.1. Giải pháp nâng cao trình độ tay nghề cho người lao động

Lao động là một nhân tố rất quan trọng trong SXKD của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả là 1 doanh nghiệp có đội ngũ lao động chất lượng cao, có khả năng và trình độ chuyên môn. Do đó, việc thường xuyên nâng cao tay nghề cho người lao động là một hoạt động thiết yếu.

Đối với 1 công ty hoạt động trong lĩnh vực xây dựng như công ty CPXD Bạch Đằng, việc nâng cao trình độ tay nghề cho người lao động là rất quan trọng và cần thiết. Bởi vì, nâng cao trình độ cho người công nhân chính là nâng cao chất lượng các công trình của công ty, từ đó sẽ tạo ra uy tín và thương hiệu của công ty trên thị trường.

Để thực hiện điều này, công ty CPXD Bạch Đằng cần tiến hành mở các lớp học nhằm nâng cao tay nghề cho người lao động. Đây là một hoạt động chưa được phổ biến tại công ty. Vì thế, từ trước đến nay công ty chỉ tổ chức các lớp đào tạo nâng cao trình độ của cán bộ quản lý còn các công nhân thì hầu như không có hoạt động này, nếu có thì chủ yếu dành cho các thợ bậc cao (Bậc 5,6).

Công ty có thể mở các lớp nâng cao vào buổi tối bởi vì thời gian làm việc của người lao động không thể thay đổi được. Đây là điều kiện tốt để họ nâng cao tay nghề. Cách đào tạo này tốn ít chi phí hơn nhưng gây khó khăn cho người lao động cũng như giáo viên trực tiếp hướng dẫn. Tuy nhiên, phương pháp này đòi hỏi phải

tốn nhiều thời gian và gây ảnh hưởng trực tiếp đến công việc của người phân công kèm cặp.

Việc nâng cao tay nghề cho người lao động bằng hình thức mở các lớp học tốn nhiều chi phí hơn, có thể dự tính như sau (thời gian học là 2 tháng)

Bảng 3.2: Bảng chi phí cho hoạt động nâng cao trình độ tay nghề cho người lao động

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Số tiền
1. Thuê giáo viên	Đồng/2tháng	20.000.000
2. Thuê địa điểm	Đồng/tháng	8.000.000
3. Chi phí khác	Đồng/tháng	1.000.000
Tổng cộng	Đồng/tháng	29.000.000

Mặc dù chi phí nhiều nhưng nó không làm ảnh hưởng đến tiến độ công việc của công ty, trình độ tay nghề lao động sẽ tăng lên (dự kiến tăng 5% so với năm trước khi thực hiện biện pháp). Năng suất tăng sẽ kéo theo doanh thu của công ty tăng lên.

Ví dụ: trước đây để vận hành sản xuất các vật liệu xây dựng cần 5 người thì sau khi thực hiện biện pháp, công việc này chỉ cần 2 đến 3 người thực hiện. Ngoài ra về lâu dài, biện pháp này sẽ mang lại kết quả cao hơn cho công ty.

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			Số tiền	%
1.Doanh thu (đ)	24.471.631.028	26.568.263.265	2.096.632.237	8,5
2.LN trước thuế (đ)	306.998.473	339.559.663	32.561.190	10,6
3.LN sau thuế (đ)	253.273.740	296.458.558	43.184.818	17
4.NSLĐ bình quân (đ)	33.988.376,43	39.889.569,45	5.901.193	17,4
5.Sức sinh lợi của LĐ (đ)	351.769	401.896	50.127	14,3

3.2.2. Biện pháp xác định nhu cầu vốn lưu động cho SXKD.

Xác định nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết cho hoạt động SXKD, là hoạt động rất cần thiết và quan trọng đối với mọi doanh nghiệp. Mục đích của việc làm này là xác định được lượng vốn lưu động cần thiết cho một chu kỳ sản

xuất kinh doanh, tránh được tình trạng dư thừa hay thiếu hụt vốn trong quá trình sản xuất.

Nếu xác định nhu cầu vốn lưu động quá cao dẫn đến tình trạng dư thừa vốn, vốn bị ứ đọng không tham gia vào sản xuất kinh doanh, làm mất khả năng sinh lợi của vốn. Ngoài ra còn tốn nhiều khoản chi phí cho việc lưu giữ và bảo quản nguồn vốn dư thừa đó. Từ đó làm giảm hiệu quả trong sản xuất kinh doanh của công ty.

Ngược lại, nếu xác định nhu cầu vốn quá thấp sẽ ảnh hưởng đến tiến độ hoàn thành công việc do sản xuất bị gián đoạn vì thiếu nguồn vốn đầu vào, điều này sẽ làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm và gây lãng phí thời gian và tiền của do phải chờ đợi.

Trong năm 2010, VLĐ của công ty đã hoạt động không được hiệu quả mấy so với năm 2009, do đó đã gây lãng phí nguồn vốn lưu động. Vì thế cần phải có biện pháp xác định đúng lượng vốn cần thiết cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Có thể xác định nhu cầu vốn lưu động cần thiết bằng nhiều phương pháp khác nhau, nhưng được sử dụng nhiều nhất là phương pháp xác định nhu cầu vốn lưu động gián tiếp. Bởi vì phương pháp này đơn giản, dễ tính .

Công thức xác định:

$$V_{nc} = V_o \times \frac{M_1}{M_o} \times (1 - t\%)$$

Trong đó: V_{nc} : Nhu cầu vốn lưu động bình quân

V_o : Vốn lưu động kỳ thực tế

M_1 : Doanh thu kỳ kế hoạch

M_o : Doanh thu kỳ thực tế

$t\%$: Tỷ lệ tăng, giảm kỳ luân chuyển VLĐ

Với công thức trên ta có thể áp dụng để tính nhu cầu VLĐ bình quân năm 2010 của công ty CPXD Bạch Đằng.

Năm 2009, VLĐ bình quân của công ty là 26.415.832.230 đồng, doanh thu đạt 18.528.272.458 đồng. Nếu trong năm 2010, công ty vẫn giữ nguyên kỳ luân

chuyển vốn như năm 2009 (tức $t = 0\%$) với doanh thu năm 2010 là 24.471.631.028 đồng thì số lượng vốn lưu động bình quân cần thiết trong năm 2010 sẽ là:

$$V_{nc} = 26.415.832.230 \times \frac{24.471.631.028}{18.528.272.458} \times (1 - 0)$$

$$V_{nc} = 34.889.302.340$$

Như vậy, để đạt được doanh thu là 24.471.631.028 đồng, công ty chỉ cần một lượng vốn lưu động bình quân là 34.889.302.340 đồng chứ không phải là 37.738.041.170 đồng, như vậy đã tiết kiệm được gần 3 tỷ đồng.

Bảng 3.4: Bảng dự kiến kết quả so với trước khi chưa thực hiện biện pháp

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
			số tiền	%
1.VLĐ bình quân	26.415.832.233	37.738.041.174	11.322.208.941	42,8
2.Số vòng quay VLĐ	0,7	0,65	-0,05	-7,1
3.Số ngày 1 vòng quay VLĐ	514,3	553,8	39,5	7,7
4.Sức sinh lợi của VLĐ	0,002	0,008	0,006	300

Số vòng quay của VLĐ tăng lên làm sức sinh lợi cũng tăng lên làm cho VLĐ hoạt động có hiệu quả hơn.

3.2.3. Biện pháp tăng doanh thu.

Doanh thu của công ty CPXD Bạch Đằng tuy chỉ ở mức bình thường nhưng tốc độ tăng nhanh, vì vậy muốn tốc độ tăng nhanh hơn nữa thì phải tăng doanh thu lên. Bởi vậy, doanh thu chính là nguồn để công ty trang trải các khoản phí mà công ty đã bỏ ra, là cơ sở để công ty làm nghĩa vụ với nhà nước và tạo điều kiện tái SXKD.

Tăng doanh thu chính là tăng lợi nhuận cho công ty và tăng thu nhập cho người lao động. Với mức tăng doanh thu của công ty năm 2010 là 32% tương đương với mức tăng tổng tài sản là 54%.

Để tăng doanh thu, công ty cần phải tăng khối lượng thi công các công trình. Đây là biện pháp mà công ty có thể thực hiện được bởi vì với uy tín và chất lượng nhiều năm qua thì khả năng trúng thầu là rất lớn đặc biệt là các công trình trên địa bàn.

Muốn vậy công ty cần phải thực hiện các biện pháp cụ thể như sau:

- + Quảng cáo trên đài truyền hình trung ương và một số đài địa phương.
- + Tăng năng suất lao động.

Dựa vào kinh nghiệm của một số công ty đã thực hiện quảng cáo trên truyền hình như công ty xây dựng Sông Hồng, Ngô Quyền... thì khả năng sau khi quảng cáo doanh thu của công ty đã tăng lên khoảng 15%. Với lực lượng Marketing qua điều tra đã biết được sau khi tiến hành các hoạt động tìm kiếm thị trường thì lượng khách đã tăng lên 7%. Tổng hợp những kết quả này dự tính doanh thu của công ty CPXD Bạch Đằng tăng lên 17%.

Tuy nhiên để có được những kết quả như vậy thì dự tính công ty phải bỏ ra một số lượng chi phí cho hoạt động này là:

Bảng 3.5: Bảng thống kê chi phí của công ty cho hoạt động quảng cáo.

STT	Khoản chi phí	Đơn vị tính	Số tiền
1	Làm phim quảng cáo	Đồng	20.000.000
2	Phát sóng quảng cáo	Đồng	186.565.000
3	Hoạt động Marketing	Đồng	30.000.000
4	Tổng chi phí	Đồng	236.565.000

Như vậy kết quả đạt được sau khi thực hiện biện pháp là:

Lượng tăng doanh thu:

$$24.471.631.028^d \times (1 + 17\%) = 28.631.808.303^d$$

Lợi nhuận từ HĐK:

$$28.631.808.303^d - 26.568.263.265^d - 1.439.985.972^d - 236.565.000^d \\ = 386.994.066^d$$

Bảng 3.6: So sánh KQKD trước và sau khi thực hiện biện pháp.

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
			Số tiền	%
1.Doanh thu(đ)	24.471.631.028	28.631.808.303	4.160.177.275	17
2.GV hàng bán(đ)	22.482.008.531	26.328.263.265	3.846.254.734	17
3.LN từ HĐKD	287.474.664	335.156.525	47.681.861	16,58
4.LNST(đ)	253.273.740	297.246.527	43.972.787	17,4
5Vòng quay TTS	1,18	1,29	0,11	9,3
6.TS sinh lời TS(%)	1,552	1,72	0,17	10,8
7.TS sinh lợi VCSH (%)	10,324	11,72	1,4	13,5

Doanh thu tăng lên làm cho vòng quay tổng tài sản tăng lên và ta góp phần làm tăng kết quả kinh doanh của công ty.

-Tăng năng suất lao động của công nhân bằng cách động viên đi làm thêm giờ và có chế độ bồi dưỡng.

Trung bình 1 người làm thêm giờ : 120giờ/năm thì năng suất lao động tăng 17%, sản lượng lao động tăng thêm 17% dẫn đến lợi nhuận tăng 17% và doanh thu cũng tăng 17%.

$$\text{Doanh thu tăng: } 24.471.631.028^d \times 17\% = 4.160.177.273^d$$

$$\text{Giá vốn hàng bán tăng: } 22.482.008.531^d \times 17\% = 3.821.941.450^d$$

Số tiền phải trả thêm lương:

$$612 \text{ người} \times 60 \text{ giờ} \times 8.000\text{đồng /giờ} = 293.760.000^d$$

$$\begin{aligned} \text{Số còn lại là : } & 4.160.177.273^d - 3.821.941.450^d - 293.760.000^d \\ & = 44.475.823 \end{aligned}$$

Vậy phương án có khả thi.

3.2.4. Biện pháp hợp lý hóa việc thanh toán các khoản phải thu, phải trả, phải nộp.

Bảng 3.7: Bảng đánh giá

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			Số tiền	%
1.Doanh thu	18.528.272.458	24.471.631.028	5.943.358.570	32,07
2.Lợi nhuận	36.294.266	253.273.740	216.979.474	597,834
3.Khoản phải thu bình quân	5.249.159.797	7.734.238.232	2.485.078.435	47,24
4.Sức SX KPT(1/3)	3,53	3,16	-0,37	-10,48
5.Sức sinh lời KPT (2/3)	0,007	0,033	0,03	371,4

Hiệu quả sử dụng các khoản phải thu:

$$\text{Năm 2009: } \frac{D_{2009}}{KPT_{2009}} = \frac{18.528.272.458}{5.249.159.797} = 3,53$$

$$\text{Năm 2010 : } \frac{DT_{2010}}{KPT_{2010}} = \frac{24.471.631.028}{7.734.238.232} = 3,16$$

Nhận thấy hiệu quả sử dụng các khoản phải thu năm sau thấp hơn năm trước, vậy để nâng cao hiệu quả SXKD công ty cần phải giảm khoản phải thu.

Vòng quay tính theo khoản phải thu :

$$\text{Năm 2009: } \frac{360}{\frac{DT_{2009}}{KPT_{2009}}} = \frac{360}{3,53} = 101,98 \text{ ngày}$$

$$\text{Năm 2010: } \frac{360}{\frac{DT_{2010}}{KPT_{2010}}} = \frac{360}{3,16} = 113,9 \text{ ngày}$$

KPT₂₀₁₀

Như vậy số ngày trên 1 vòng quay tăng lên hơn 1,12 lần, điều này không tốt, do đó công ty cần tìm biện pháp để giảm các khoản phải thu để nâng cao hiệu quả SXKD.

Để giảm các khoản phải thu, công ty đẩy mạnh công tác thu nợ, khuyến khích khách hàng trả tiền nhanh bằng chính sách chiết khấu hợp lý trong thanh toán, vẫn mang lại lợi ích cho công ty, vừa mang lại lợi ích cho khách hàng.

Bảng các khoản phải trả, phải nộp

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch
Các khoản phải trả	27.794.707.644	45.561.366.443	17.766.658.799
1.Nợ dài hạn	390.000.000	1.115.000.000	725.000.000
-Vay và nợ dài hạn	390.000.000	1.115.000.000	725.000.000
2.Nợ ngắn hạn	27.404.707.644	44.446.366.443	17.041.658.799
-Vay ngắn hạn	2.000.000.000	2.481.661.111	481.661.111
-Phải trả người bán	20.929.566.041	32.687.548.816	11.757.982.775
Người mua trả trước	3.443.154.001	8.631.638.938	5.188.484.937
-Phải trả CNV	188.457.632	165.672.065	-22.785.567
-Phải trả thuế	570.019.043	451.541.086	-118.477.957
-Phải trả nội bộ	9.740.706	13.229.780	3.489.074
-Phải trả khác	263.770.221	15.074.647	-248.695.574

(Nguồn: Theo báo cáo tài chính của công ty CPXD Bạch Đằng)

Qua bảng trên ta thấy các khoản phải trả của năm 2010 tăng hơn so với năm 2009 là 17.766.658.799đ (tăng 62,1%). Về nợ dài hạn của doanh nghiệp vẫn ở mức tăng nhưng không cao bằng nợ ngắn hạn phải trả người bán năm 2010 so với năm 2009 tăng hơn 11 tỷ điều đó không nói lên rằng khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bị giảm xuống nhưng về phải trả CNV, phải trả khác giảm xuống nên doanh nghiệp cần phải lưu ý đến việc chiếm dụng vốn của doanh

ng nghiệp khác trong khoảng thời gian hợp lý. Từ đó cho thấy doanh nghiệp chưa thực sự phân bổ hợp lý, quản lý tốt các khoản phải trả, phải nộp.

Doanh nghiệp cần phải đưa ra giải pháp để điều chỉnh việc quản lý các khoản phải trả phải nộp nói riêng và quản lý vốn nói chung. Doanh nghiệp có thể phân loại các khoản phải trả, phải nộp theo bảng sau:

Bảng phân loại các khoản phải trả phải nộp:

STT	Thời hạn phải trả	Đối tượng phải trả	Số lượng		Ghi chú
			Số tiền	Tỷ lệ	
1		Doanh nghiệp A			Có thể xin gia hạn hay không. Phải áp dụng những biện pháp gì.
2		Doanh nghiệp B			
3		Doanh nghiệp C			
...				

Từ bảng trên doanh nghiệp thấy được khoản phải trả, phải nộp nào sắp đến hạn phải trả với số lượng là bao nhiêu. Từ đó cho phép doanh nghiệp nắm được các khoản phải trả, xem khoản nào cần trả trước và đã đúng thời hạn hay chưa. Như vậy DN sẽ không mất uy tín với khách hàng trong việc thanh toán các khoản nợ hoặc doanh nghiệp cũng có kế hoạch trả nợ đúng hạn và phân bổ lượng vốn lưu động cho hợp lý, doanh nghiệp có thể xin khách hàng ra thêm hạn cho các khoản này nếu doanh nghiệp tạm thời chưa có khả năng chi trả. Làm được như vậy doanh nghiệp sẽ chủ động hơn và luôn làm chủ các khoản tài chính.

TÓM TẮT CÁC GIẢI PHÁP

Giải Pháp	Nội dung	Chi phí	Lợi ích của giải pháp
1. Biện pháp nâng cao trình độ tay nghề cho người lao động.	- Đào tạo và nâng cao chất lượng lao động cho cán bộ công nhân viên tham gia các lớp nâng cao.	Tổng chi phí của giải pháp là: 29 triệu	- Trình độ tay nghề của người lao động được cải thiện hơn trước. - Năng suất lao động tăng lên kéo theo doanh thu tăng.
2. Biện pháp xác định nhu cầu vốn lưu động cho SXKD.	Xác định được lượng vốn lưu động cần thiết cho một chu kỳ sản xuất kinh doanh, tránh được tình trạng dư thừa hay thiếu hụt vốn trong quá trình sản xuất.		- Để đạt được một mức doanh thu như dự định DN chỉ phải bỏ ra một lượng vốn lưu động vừa phải. - Số vòng quay của VLD tăng lên làm cho sức sinh lợi cũng tăng lên làm cho VLD hoạt động có hiệu quả.
3. Biện pháp tăng doanh thu	Tăng lợi nhuận cho công ty và tăng thu nhập cho người lao động.	Tổng chi phí của giải pháp là: 236.565.000đ	Doanh thu tăng lên làm cho vòng quay tổng tài sản tăng lên và góp phần làm tăng kết quả kinh doanh của công ty.
4. Biện pháp hợp lý hoá việc thanh toán các khoản phải thu, phải trả, phải nộp.	- DN đẩy mạnh công tác thu nợ, khuyến khích khách hàng trả tiền nhanh bằng chính sách chiết khấu hợp lý. - DN điều chỉnh các khoản phải trả, phải nộp cho đúng hạn nói riêng và quản lý vốn nói chung.		- Giảm các khoản phải thu xuống nhằm đem lại lợi ích cho doanh nghiệp cũng như khách hàng. - DN sẽ không mất uy tín với khách hàng trong việc thanh toán các khoản nợ và biết phân bổ lượng vốn cho hợp lý.

3.3. Một số kiến nghị đối với cơ quan chức năng.

3.3.1. Kiến nghị với nhà nước:

Cần tạo một hành lang pháp lý chặt chẽ với cơ chế hành chính thông thoáng, tránh tình trạng dây dưa kéo dài các thủ tục phiền hà, gây ảnh hưởng đến tiến độ thi công hoàn thành công trình, làm chậm quá trình phát triển của thành phố.

Nhà nước quan tâm hơn về phần cấp vốn cho công ty mở rộng sản xuất vì nhu cầu tài chính là rất cần thiết cho việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Góp phần vào sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Nhà nước nên cho phép công ty huy động vốn từ các nguồn vốn bên ngoài không hạn chế, tạo thế chủ động cho công ty trong công tác quản lý tài chính. Có như vậy, công ty mới nâng cao được khả năng cạnh tranh với các đối thủ lớn trên địa bàn thành phố nói riêng và cả nước nói chung.

Nhà nước cần xây dựng quy định về công tác đấu thầu công khai, đây là một vấn đề mà từ trước đến nay còn nhiều tiêu cực, gây không ít khó khăn cho công ty có khả năng thật sự do hiện tượng đấu thầu ngầm và bán thầu giữa các công ty kém năng lực gây ra. Vì vậy mà có rất nhiều các công trình vừa thi công xong đã xuống cấp nghiêm trọng do kém chất lượng.

3.3.2. Kiến nghị với sở Xây dựng thành phố Hải Phòng.

Đề nghị các cơ quan chức năng thành phố giúp đỡ trong công tác giải toả mặt bằng các công trình công ty thi công trên địa bàn thành phố, vì đây là công tác hết sức phức tạp mất nhiều thời gian và tiền bạc. Tạo điều kiện cho công ty hoàn thành đúng kế hoạch và tiến độ theo yêu cầu của khách hàng.

Ngoài ra sở Xây dựng cũng là nơi đáng tin cậy, cung cấp thông tin về những quy định mới, những điều luật mới do nhà nước ban hành, cũng như thông tin về các dự án xây dựng của thành phố trong hiện tại và tương lai.

KẾT LUẬN

Hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với bất kỳ doanh nghiệp nào luôn luôn là cái đích cuối cùng đạt được sau một quá trình đầu tư có tính chất chiến lược. Vẫn biết rằng có kinh doanh mới có kết quả nhưng hiệu quả đạt được ra sao lại phụ thuộc vào sự nhạy bén và khả năng nắm bắt thị trường của từng doanh nghiệp.

Trong điều kiện đó, mỗi doanh nghiệp phải coi việc phấn đấu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là một mục tiêu, một nhiệm vụ sống còn để đảm bảo sự tồn tại và phát triển của mình trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh hiện nay.

Khắc phục khó khăn, chủ động vươn lên, khẳng định vị trí của mình trong nền kinh tế thị trường để đạt được những kết quả to lớn là điều mà công ty CPXD Bạch Đằng đã làm được. Hiệu quả kinh tế mà doanh nghiệp đem lại góp phần nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên của doanh nghiệp nói riêng và của toàn xã hội nói chung bằng việc thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ ngân sách nhà nước.

Để đạt được những kết quả như thế phải kể đến công sức đóng góp của bộ máy lãnh đạo và đội ngũ công nhân viên trong doanh nghiệp.

Với những kiến thức được trang bị ở nhà trường qua một thời gian ngắn thực tập, tìm hiểu tình hình hoạt động ở công ty với sự hướng dẫn của thầy giáo TS. Nguyễn Xuân Quang và sự giúp đỡ của các cô, chú trong công ty đã giúp em hoàn thành khoá luận của mình. Trong khoá luận, em đã mạnh dạn trình bày một số giải pháp với mong muốn đóng góp chút kiến thức đã học được ở nhà trường vào thực tiễn sản xuất. Mặc dù đã hết sức cố gắng song điều kiện thời gian cũng như trình độ, khả năng còn hạn chế nên không thể tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy em rất mong sự góp ý, chỉ bảo của các thầy cô để bài khoá luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn !

Hải Phòng, ngày 14 tháng 7 năm 2011

Người thực hiện: Sv. Bùi Tuyết Nhung

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh – Nhà xuất bản Giáo Dục.
2. Quản trị tài chính doanh nghiệp - Nguyễn Hải Sản
3. Giáo trình quản trị Doanh nghiệp – PGS.TS Lê Văn Tâm Trường Đại học Kinh tế Quốc Dân
4. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh – PGS. TS Phạm Thị Gái
5. Bảng cân đối kế toán năm 2009 và 2010 – Công ty CPXD Bạch Đằng.
6. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2009 và 2010 – Công ty CPXD Bạch Đằng.
7. Các tài liệu khác có liên quan.

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1	3
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH	3
1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp	3
1.1.1. Khái niệm của hiệu quả sản xuất kinh doanh	3
1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh	4
1.1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp	4
1.2. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh	6
1.2.1. Căn cứ theo yêu cầu của tổ chức xã hội và tổ chức quản lý kinh tế	6
1.2.2. Căn cứ theo mục đích so sánh	6
1.2.3. Căn cứ theo đối tượng đánh giá	7
1.3. Nội dung phân tích các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh	7
1.3.1. Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh	7
1.3.2. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh	8
1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh	11
1.4.1. Nhóm yếu tố khách quan	11
1.4.2. Nhóm yếu tố chủ quan	12
1.5. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh	14
1.5.1. hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh	14
1.5.2. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động	15
1.5.3. Hiệu suất sử dụng vốn cố định	16
1.5.4. Hiệu quả sử dụng chi phí	16
1.5.5. Hiệu suất sử dụng lao động	17
1.6. Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính	18
1.6.1. Khả năng thanh toán	18
1.6.2. Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản	20
1.6.3. Các chỉ số về hoạt động	21
CHƯƠNG 2	23

KHÁI QUÁT CHUNG VÀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG BẠCH ĐẰNG.....	23
2.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty	23
2.1.1. Tên và địa chỉ của công ty	23
2.1.2. Quá trình thành lập và phát triển	23
2.2. Chức năng nhiệm vụ chủ yếu của công ty	24
2.2.1. Chức năng của công ty.....	24
2.2.2. Nhiệm vụ của công ty.....	24
2.2.3. Sơ đồ tổ chức công ty và chức năng các bộ phận.....	25
2.2.4. Những thuận lợi và khó khăn của công ty.....	34
2.3. Phân tích khái quát kết quả sản xuất kinh doanh	36
2.3.1. Phân tích chung tình hình sản xuất kinh doanh	36
2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng các nguồn lực.....	38
2.3.3. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính cơ bản.....	55
2.3.4. Các chỉ số hoạt động của công ty.....	62
2.3.5. Các chỉ số sinh lời của công ty.....	64
2.4. Đánh giá chung kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.....	64
CHƯƠNG 3.....	66
MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH Ở CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG BẠCH ĐẰNG	66
3.1. Mục tiêu của công ty	66
3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty CPXD Bạch Đằng.....	67
3.2.1. Giải pháp nâng cao trình độ tay nghề cho người lao động.....	67
3.2.2. Biện pháp xác định nhu cầu vốn lưu động cho SXKD.....	68
3.2.3. Biện pháp tăng doanh thu.....	70
3.2.4. Biện pháp hợp lý hóa việc thanh toán các khoản phải thu, phải trả, phải nộp.....	72
3.3. Một số kiến nghị đối với cơ quan chức năng.....	77
3.3.1. Kiến nghị với nhà nước:	77
3.3.2. Kiến nghị với sở Xây dựng thành phố Hải Phòng.....	77
KẾT LUẬN	78
TÀI LIỆU THAM KHẢO	79