

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



ISO 9001-2008

TRẦN THỊ PHƯƠNG BÌNH

**LUẬN VĂN THẠC SĨ
NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

HẢI PHÒNG, 2017

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

TRẦN THỊ PHƯƠNG BÌNH

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT
KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH
NƯỚC SẠCH SỐ 2 HẢI PHÒNG

LUẬN VĂN THẠC SĨ
NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH
MÃ SỐ: 60.34.01.02

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
TS.ĐINH HỮU QUÝ

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đề tài “Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch Số 2 Hải Phòng” là đề tài nghiên cứu của riêng tôi, không sao chép.

Các số liệu, kết quả được thể hiện trong đề tài này là hoàn toàn trung thực, chính xác và chưa được công bố trong bất cứ công trình nghiên cứu nào.

Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam kết của mình.

Hải phòng, ngày tháng năm 2017

Tác giả

Trần Thị Phương Bình

LỜI CẢM ƠN

Sau một quá trình học tập và đi nghiên cứu thực tế tại Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng, tôi đã hoàn thành luận văn tốt nghiệp với đề tài “ Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch Số 2 Hải Phòng”

Qua đây, tôi xin chân thành cảm ơn quý thầy cô khoa Quản trị kinh doanh– Trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã tận tình giảng dạy hướng dẫn, truyền đạt kiến thức cho tôi trong những năm qua và đưa tôi đến thành công ngày hôm nay.

Trân trọng cảm ơn thầy giáo TS.Đình Hữu Quý, người trực tiếp hướng dẫn và bổ sung vốn kiến thức còn thiếu để tôi hoàn thành luận văn này.

Tôi cũng xin gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng đã giúp đỡ nhiệt tình và cung cấp tài liệu để tôi hoàn thành luận văn này.

Do thời gian nghiên cứu có hạn và hơn nữa vấn đề nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp là tương đối rộng nên luận văn không thể tránh khỏi những hạn chế cả về lý luận và thực tế. Vì vậy, tôi rất mong nhận được sự chỉ bảo, góp ý của các thầy, cô giáo và bạn bè đồng nghiệp để luận văn được hoàn thiện hơn.

Tôi xin chân thành cảm ơn./.

Hải Phòng, ngày tháng năm 2017

Học viên

Trần Thị Phương Bình

MỤC LỤC

	Trang
DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT	vi
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	vii
DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ VÀ BIỂU ĐỒ	viii
MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài :	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	3
4. Phương pháp nghiên cứu.....	3
5. Kết cấu của luận văn	3
CHƯƠNG 1.....	5
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH	5
1.1. Khái niệm và bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh.	5
1.1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh	5
1.1.2. Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	7
1.1.3. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.	8
1.1.4. Mối quan hệ giữa hiệu quả sản xuất kinh doanh và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	11
1.2. Các chỉ tiêu đánh giá kết quả, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.	12
1.2.1. Nhóm chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	12

1.2.2. Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh.	13
1.3. Những yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp	16
1.3.1. Nhóm các yếu tố khách quan	17
1.3.2. Nhóm các yếu tố chủ quan.	20
1.4. Các biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.	22
1.4.1. Biện pháp tăng kết quả đầu ra.	22
1.4.2. Biện pháp sử dụng tiết kiệm, hiệu quả các yếu tố đầu vào.	23
1.4.3. Vận dụng các biện pháp quản trị tổng hợp khác.	26
CHƯƠNG 2.	31
THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH NƯỚC SẠCH SỐ 2 HẢI PHÒNG.	31
2.1. Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.	31
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty:	31
2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ chủ yếu của Công ty.	33
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty.	34
2.1.4. Một số đặc điểm chủ yếu của công ty	38
2.2. Phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.	47
2.2.1. Phân tích khái quát tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.	47

2.2.2. Phân tích và đánh giá một số chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.	59
2.3.Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.	79
2.3.1. Những thành quả.....	79
2.3.2.Những tồn tại hạn chế và nguyên nhân.....	80
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH NƯỚC SẠCH SỐ 2 HẢI PHÒNG.....	83
3.1.Định hướng và phát triển của Công ty.....	83
3.1.1.Định hướng phát triển.....	83
3.1.2.Kế hoạch phát triển.....	83
3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.....	85
3.2.1.Biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty.....	85
3.2.2.Nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng lao động.....	92
3.2.3. Tăng cường tiết kiệm chi phí.....	94
3.2.4. Nâng cao hiệu quả quản lý thất thoát nước.....	95
3.2.5.Một số biện pháp khác.....	97
KẾT LUẬN.....	99
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	101

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Giải thích
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BHYT	Bảo hiểm y tế
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
CSVCKT	Cơ sở vật chất kỹ thuật
CP	Chi phí
DN	Doanh nghiệp
DT	Doanh thu
KQKD	Kết quả kinh doanh
NSNN	Ngân sách nhà nước
NVL	Nguyên vật liệu
QLKD	Quản lý kinh doanh
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
QTKD	Quản trị kinh doanh
STT	Số thứ tự
SX	Sản xuất
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
VCD	Vốn cố định
VLD	Vốn lưu định
VCD	Vốn cố định
VNĐ	Việt Nam đồng

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
2.1	Tình hình lao động của Công ty giai đoạn 2011 - 2015	40
2.2	Tình hình tài chính của Công ty giai đoạn 2011 - 2015	43
2.3	Tình hình cơ sở, trang thiết bị của Công ty giai đoạn 2011 - 2015	45
2.4	Tình hình doanh thu và giá bán nước bình quân giai đoạn 2011 -2015	49
2.5	Tình hình chi phí của Công ty giai đoạn 2011 - 2015	53
2.6	Tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận, lương bình quân và nộp ngân sách của Công ty giai đoạn 2011 - 2015	56
2.7	Hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty giai đoạn 2011 - 2015	61
2.8	Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty giai đoạn 2011 - 2015	64
2.9	Hiệu quả sử dụng lao động của Công ty giai đoạn 2011 - 2015	69
2.10	Hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty giai đoạn 2011 - 2015	73
2.11	Bảng tỷ suất lợi nhuận- doanh thu của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng	75
2.12	Tình hình thanh toán của Công ty giai đoạn 2011- 2015	78

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ VÀ BIỂU ĐỒ

Số hiệu	Tên sơ đồ và biểu đồ	Trang
Sơ đồ 2.1	Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng	35
Sơ đồ 2.2	Dây chuyền công nghệ chủ yếu của công ty cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng	39
Biểu đồ 2.3	Tình hình doanh thu và giá bán nước bình quân giai đoạn 2011 -2015	51

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trước xu thế toàn cầu hóa và tiến trình hội nhập kinh tế đang từng bước được đẩy mạnh. Việt Nam đã từng bước hội nhập về kinh tế và thương mại với các nước trên khu vực và thế giới. Những biến đổi to lớn và sâu sắc trong đời sống kinh tế đất nước đòi hỏi sự phát triển ổn định và bền vững không chỉ cho nền kinh tế quốc dân nói chung mà cả đối với từng doanh nghiệp nói riêng. Sự cạnh tranh giữa các quốc gia, các doanh nghiệp ngày càng trở nên gay gắt. Các doanh nghiệp muốn tồn tại đứng vững trên thị trường, thì không còn cách nào khác phải tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh sao cho có hiệu quả.

Những năm qua, Đảng và Nhà nước đã có nhiều chủ trương, chính sách, tạo môi trường thuận lợi để doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và khả năng cạnh tranh trên thị trường. Nhiều doanh nghiệp đã nỗ lực vươn lên, góp phần quyết định vào quá trình chuyển đổi cơ cấu và duy trì tốc độ tăng trưởng cao của nền kinh tế. Tuy nhiên, hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh của các doanh nghiệp cũng như của nền kinh tế nước ta còn rất hạn chế, chưa đáp ứng được đòi hỏi của thị trường và yêu cầu hội nhập với kinh tế khu vực và thế giới.

Tình hình này về phía doanh nghiệp có nhiều nguyên nhân nhưng chủ yếu là: Nhiều doanh nghiệp chưa chủ động đổi mới công nghệ, nâng cao trình độ quản lý doanh nghiệp và tay nghề cho công nhân, chi phí sản xuất còn cao và chưa công khai, minh bạch trong quản lý doanh nghiệp, yếu kém trong liên doanh và liên kết với nhau, thiếu chủ động hội nhập kinh tế quốc tế và còn trông chờ, ỷ lại vào sự ưu đãi bảo hộ của nhà nước.

Chính vì vậy vấn đề cấp bách đặt ra cho các doanh nghiệp trong cả nước là phải tìm ra được các biện pháp cụ thể, sát hợp để nâng cao hiệu quả kinh

doanh của doanh nghiệp. Trong những năm gần đây, Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng đã triển khai nhiều chương trình nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, vấn đề này mới chỉ căn cứ vào thực tiễn để lập các dự án, phương án cải tạo nâng cấp và mở rộng mạng lưới cấp nước hiện có nhằm mục đích mở rộng phạm vi phục vụ và giảm tỷ lệ nước thất thoát, giải quyết những yêu cầu, đòi hỏi cấp bách trước mắt.

Sau một thời gian nghiên cứu, tìm hiểu thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và xuất phát từ các lý do trên nên tôi chọn đề tài “Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng” làm đề tài luận văn thạc sỹ.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài :

Mục tiêu của đề tài là phân tích và đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng giai đoạn 2011 – 2015 làm rõ các hạn chế, tồn tại của công ty. Trên cơ sở đó đưa ra các biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng trong thời gian tới.

Để đạt được mục tiêu đề ra, luận văn có nhiệm vụ giải quyết một số vấn đề sau:

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Phân tích, đánh giá về thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng giai đoạn 2011 – 2015. Làm rõ các tồn tại, yếu kém trong sản xuất kinh doanh của công ty cũng như các nguyên nhân của nó.

- Đề xuất một số biện pháp phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

Đối tượng nghiên cứu:

Là các vấn đề liên quan đến hoạt động SXKD và hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.

Phạm vi nghiên cứu:

Luận văn nghiên cứu đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh và hiệu quả SXKD của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng trong khoảng thời gian năm 2011- 2015. Định hướng và xây dựng biện pháp đề xuất cho các năm 2016 - 2020

4. Phương pháp nghiên cứu

Để đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng, các số liệu được sử dụng trong tính toán phân tích đã được tham khảo từ các nguồn khác nhau như: Internet, các tài liệu đã công bố của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng qua các năm (báo cáo tổng kết, báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, báo cáo tài chính công ty

Một số phương pháp nghiên cứu kinh tế chủ yếu đã được sử dụng trong quá trình thực hiện luận văn bao gồm:

- Phương pháp phân tích, tổng hợp, suy luận lôgic.
- Phương pháp phân tích thống kê, so sánh.

5. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung chính của luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Chương 2: Thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

Chương 3: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1. Khái niệm và bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh

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

Nền kinh tế của mỗi nước được phát triển theo hai chiều: chiều rộng và chiều sâu. Phát triển kinh tế theo chiều rộng là huy động mọi nguồn lực vào sản xuất, tăng thêm vốn, bổ sung lao động và kỹ thuật, mở mang thêm nhiều ngành nghề, xây dựng thêm nhiều xí nghiệp, tạo ra nhiều mặt hàng mới.

Còn phát triển theo chiều sâu là đẩy mạnh cách mạng khoa học kỹ thuật và công nghệ sản xuất, tiến nhanh lên hiện đại hóa, tăng cường chuyên môn hóa và hợp tác hóa. Nâng cao cường độ và chú trọng việc sử dụng các nguồn lực, chú trọng chất lượng, sản phẩm dịch vụ. Phát triển kinh tế theo chiều sâu nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế.

Kinh doanh là việc thực hiện một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình từ sản xuất đến tiêu thụ hoặc thực hiện dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lời.

Trong nền kinh tế thị trường, mục tiêu hàng đầu của các doanh nghiệp (DN) chính là hiệu quả kinh doanh vì nó là điều kiện để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển, đạt lợi nhuận tối đa. Vì vậy đòi hỏi các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh phải đề ra các phương án và các giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh (SXKD).

Phấn đấu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là một nhiệm vụ quan trọng đối với mọi DN, và muốn nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đòi hỏi các doanh nghiệp phải sử dụng các yếu tố đầu vào như: lao động, vật tư, máy móc thiết bị, vốn và thu được nhiều kết quả của đầu ra [2, Tr. 05]

Vậy để hiểu rõ khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp, ta xem xét các khái niệm đánh giá hiệu quả SXKD:

Theo Adam Smith: Hiệu quả kinh tế là kết quả đạt được trọng hoạt động kinh tế, doanh thu tiêu thụ hàng hóa, ở đây hiệu quả đồng nhất với chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động SXKD [1, tr. 42]

Về thời gian: Hiệu quả SXKD của DN phải là hiệu quả đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ và trong cả quá trình không giảm sút.

Về mặt không gian: Hiệu quả SXKD được coi là đạt được khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận, các đơn vị đều mang lại hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh chung và trở thành mục tiêu phấn đấu của toàn công ty.

Về mặt định lượng: Hiệu quả SXKD biểu hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra để SXKD. Hiệu quả SXKD chỉ đạt được khi kết quả cao hơn chi phí bỏ ra, khoảng cách này càng lớn thì hiệu quả đạt được càng cao và ngược lại. Hay tiêu chuẩn của hiệu quả là tối đa hóa kết quả hoặc tối thiểu hóa chi phí trên nguồn thu sẵn có. Phản ánh trình độ tổ chức, quản lý

điều hành kinh doanh của DN. Hiệu quả kinh doanh càng cao, càng có điều kiện mở rộng và phát triển sản xuất, đầu tư tài sản cố định, nâng cao mức sống của công nhân viên, thực hiện tốt nghĩa vụ với Nhà nước [3, tr. 104]

Về mặt định tính: Hiệu quả SXKD không chỉ biểu hiện bằng các con số cụ thể mà thể hiện trình độ năng lực quản lý các nguồn lực, các ngành sản xuất, phù hợp với phương thức kinh doanh, chiến lược, kế hoạch kinh doanh.

Ngoài ra còn biểu hiện về mặt xã hội: Hiệu quả SXKD phản ánh qua địa vị, uy tín các DN trên thị trường, vấn đề môi trường, tạo ra công ăn việc làm cho người lao động, giải quyết thất nghiệp.

Tóm lại: “ Hiệu quả SXKD của DN là một phạm trù kinh tế, biểu hiện tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, nó phản ánh trình độ khai thác và sử dụng các nguồn lực trong quá trình tái sản xuất. Nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh của Doanh nghiệp, để đạt được hiệu quả cao nhất với chi phí bỏ ra thấp nhất” [4, tr. 173]

1.1.2. Bản chất của hiệu quả hoạt động 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, đóng góp vào sự phát triển của doanh nghiệp nói riêng và xã hội nói chung. Đây là hai mặt có quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế. Để đạt được mục tiêu kinh doanh, các doanh nghiệp phải chú trọng và phát huy tối đa năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất, tiết kiệm mọi chi phí.

Vì vậy, yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay chính xác hơn là đạt được kết quả tối đa với chi phí nhất định.

Tuy vậy, để hiểu rõ bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh ta cần phân biệt hai khái niệm “Kết quả” và “Hiệu quả” sản xuất kinh doanh.

Kết quả: là phạm trù sản xuất phản ánh những cái thu được sau một khoảng thời gian sản xuất kinh doanh, được biểu hiện bằng đơn vị hiện vật (Tấn, tạ, Kg...) và đơn vị giá trị (Đồng, triệu đồng...). Kết quả còn phản ánh qui mô hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiệu quả: là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất hay phản ánh mặt chất lượng của quá trình kinh doanh. Việc xác định hiệu quả kinh doanh cũng rất phức tạp, bởi kết quả kinh doanh và hao phí nguồn lực gắn với một thời kỳ cụ thể nào đó, đều rất khó xác định một cách chính xác.

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

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, nâng cao hiệu quả SXKD là một vấn đề quan trọng, là một tất yếu khách quan đối với mọi doanh nghiệp, đồng thời nó cũng góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế của nền sản xuất xã hội. Việc xem xét và tính toán hiệu quả kinh doanh không những chỉ cho biết việc sản xuất đạt ở trình độ nào, mà còn cho phép các nhà quản trị phân tích, tìm ra các nhân tố để đưa ra các biện pháp thích hợp trên cả hai phương diện tăng kết quả và giảm chi phí kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả. Với tư cách là một công cụ đánh giá và phân tích kinh tế, phạm trù hiệu quả không chỉ được sử dụng ở góc độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng tổng hợp đầu vào trong phạm vi toàn doanh nghiệp, mà còn sử dụng để đánh giá trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào ở phạm vi toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cũng như ở từng bộ phận cấu thành của doanh nghiệp.

Ngoài ra, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh còn là sự biểu hiện của việc lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp phải tự lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh của mình, cho phù hợp với trình độ của doanh nghiệp. Để đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, doanh nghiệp buộc phải sử dụng tối ưu nguồn lực sẵn có. Nhưng việc sử dụng nguồn lực đó bằng cách

nào để có hiệu quả nhất, lại là một bài toán mà nhà quản trị phải lựa chọn cách giải. Chính vì vậy, ta có thể nói rằng việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, không chỉ là công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị thực hiện các chức năng quản trị của mình, mà còn là thước đo trình độ của nhà quản trị.

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

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

Thứ hai, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là nhân tố thúc đẩy sự cạnh tranh và tiến bộ trong kinh doanh. Chính việc thúc đẩy cạnh tranh yêu cầu các doanh nghiệp phải tự tìm tòi, đầu tư tạo nên sự tiến bộ trong kinh doanh. Chấp nhận cơ chế thị trường là chấp nhận sự cạnh tranh. Trong khi thị trường ngày càng phát triển, thì cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt và khốc liệt hơn. Sự cạnh tranh lúc này không còn là sự cạnh tranh về mặt hàng, mà cạnh tranh về mặt chất lượng, giá cả và cạnh tranh nhiều yếu tố khác nữa. Mục tiêu của doanh nghiệp là phát triển thì cạnh tranh là yếu tố làm cho doanh nghiệp

manh lên, nhưng ngược lại cũng có thể làm cho doanh nghiệp không tồn tại được trên thị trường. Để đạt được mục tiêu tồn tại và phát triển mở rộng thì doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh trên thị trường. Do đó doanh nghiệp cần phải có hàng hóa, dịch vụ chất lượng tốt, giá cả hợp lý. Mặt khác hiệu quả lao động là đồng nghĩa với việc giảm giá thành, tăng khối lượng hàng hóa, chất lượng, mẫu mã không ngừng được cải thiện và nâng cao....

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

Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm nguồn lực lao động xã hội. Đây là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế. Chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính cạnh tranh, nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực. Để đạt được mục tiêu kinh doanh, các doanh nghiệp buộc phải chú trọng các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí.

Vì vậy, yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu. Chi phí ở đây được hiểu theo nghĩa rộng là chi phí để tạo ra nguồn lực và chi phí sử dụng nguồn lực, đồng thời phải bao gồm cả chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội là giá trị của việc lựa chọn tốt nhất đã bị bỏ qua hay là giá trị của sự hy sinh công việc kinh doanh khác để thực hiện hoạt động kinh doanh này. Chi phí cơ hội phải được bổ sung vào chi phí kế toán và loại ra khỏi lợi nhuận kế toán để thấy rõ lợi ích kinh tế thật sự. Cách tính như vậy

sẽ khuyến khích các nhà kinh doanh lựa chọn phương án kinh doanh tốt nhất, các mặt hàng sản xuất có hiệu quả cao hơn.

1.1.4. Mối quan hệ giữa hiệu quả sản xuất kinh doanh và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trong nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung thì kết quả và hiệu quả SXKD của DN là đồng nhất với nhau. Vì DN chỉ tập trung hoàn thành chỉ tiêu cấp trên giao, nếu hoàn thành vượt chỉ tiêu thì DN được đánh giá là hoạt động có hiệu quả. Cách đánh giá này chỉ cho ta thấy được mức độ chênh lệch giữa đầu ra và đầu vào của quá trình sản xuất, chưa phản ánh các yếu tố nguồn lực được sử dụng như nào.

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, chúng ta không chỉ quan tâm đến kết quả SXKD mà còn quan tâm đến hiệu quả SXKD. Vì chỉ tiêu kết quả chưa nói lên được DN làm ăn có hiệu quả, ta phải biết để đạt được kết quả đó thì DN đã phải bỏ ra bao nhiêu chi phí, hiệu quả sử dụng các nguồn lực SXKD và tiết kiệm được chi phí đầu vào như thế nào thì mới đánh giá được DN làm ăn có hiệu quả. Hiệu quả SXKD là thước đo chất lượng hoạt động SXKD, phản ánh trình độ tổ chức, quản lý sản xuất và là vấn đề sống còn đối với tất cả các DN.

Hiệu quả SXKD không chỉ đánh giá trình độ sử dụng tổng hợp các nguồn lực đầu vào trong phạm vi DN, mà còn nói lên trình độ sử dụng từng nguồn lực trong từng bộ phận cấu thành của DN. Kết quả càng cao và chi phí bỏ ra càng thấp thì hiệu quả kinh tế càng cao.

Giữa kết quả và hiệu quả có mối quan hệ mật thiết với nhau. Kết quả thu được phải là kết quả tốt, có ích, nó có thể là một đại lượng vật chất được tạo ra do có chi phí hay mức độ thỏa mãn của nhu cầu và có phạm vi xác định. Hiệu quả SXKD trước hết là một đại lượng so sánh giữa đầu vào và đầu ra, so sánh giữa kết quả thu được với chi phí kinh doanh.

Như vậy, kết quả và chi phí là hai giai đoạn của một quá trình SXKD của DN, chi phí là tiền đề để thực hiện kết quả đặt ra.

Mối quan hệ giữa kết quả SXKD biểu hiện qua biểu thức sau:

$$H = \frac{K}{C} \quad (1.1)$$

Trong đó: K là kết quả đầu ra (sản lượng, doanh thu, lợi nhuận...)

C là nguồn lực chi phí đầu vào (vốn, lao động, chi phí...)

1.2. Các chỉ tiêu đánh giá kết quả, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.2.1. Nhóm chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1.2.1.1. Tổng doanh thu (TR)

$$TR = \sum Q_i \times P_i \quad (1.2)$$

Trong đó: TR là doanh thu bán hàng

Q_i là khối lượng sản phẩm i bán ra

P_i là giá bán sản phẩm i

Chỉ tiêu này phản ánh quy mô kết quả hoạt động SXKD của DN, doanh thu càng lớn thì lợi nhuận của DN càng cao và ngược lại

1.2.1.2. Tổng chi phí (TC)

$$TC = FC + VC \quad (1.3)$$

Trong đó: FC là chi phí cố định

VC là chi phí biến đổi

Chỉ tiêu này phản ánh toàn bộ chi phí phát sinh liên quan đến sự tồn tại và hoạt động của DN.

1.2.1.3. Lợi nhuận

Tổng lợi nhuận = Tổng doanh thu – Tổng chi phí

$$\Pi = TR - TC \quad (1.4)$$

Là sự chênh lệch giữa doanh thu và chi phí, phản ánh kết quả kinh tế của

mọi hoạt động SXKD của DN và là cơ sở tính toán các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả SXKD

1.2.2. Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.2.2.1. Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn.

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

+ Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

$$H_s = \frac{TR}{\overline{VCD}} \quad (1.5)$$

Trong đó: H_s là hiệu suất sử dụng vốn cố định

TR là Doanh thu tiêu thụ sản phẩm

\overline{VCD} là vốn cố định bình quân

Chỉ tiêu này cho biết bình quân một đồng vốn cố định trong kỳ sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong quá trình SXKD.

+ Mức đảm nhiệm vốn cố định:

$$M_{VCD} = \frac{\overline{VCD}}{TR} \quad (1.6)$$

Trong đó: M_{VCD} là mức đảm nhiệm vốn cố định

Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra một đồng doanh thu thì cần chi phí bao nhiêu đồng vốn cố định.

+ Mức doanh lợi vốn cố định:

$$r_{VCD} = \frac{\pi}{\overline{VCD}} \quad (1.7)$$

Trong đó: r_{VCD} là mức doanh lợi vốn cố định

Π là lợi nhuận thu được trong kỳ

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định trong kỳ sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

b. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động

+ Số vòng quay vốn lưu động.

$$l = \frac{TR}{VLD} \quad (1.8)$$

Trong đó: l là số vòng quay vốn lưu động

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn lưu động trong kỳ sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu.

+Mức đảm nhiệm vốn lưu động

$$M_{VLD} = \frac{\overline{VLD}}{TR} \quad (1.9)$$

Trong đó : M_{VLD} là mức đảm nhiệm vốn lưu động

Chỉ tiêu này cho biết cần bao nhiêu đồng vốn lưu động đảm nhiệm để tạo ra một đồng doanh thu.

+Mức doanh lợi vốn lưu động.

$$r_{VLD} = \frac{\pi}{VLD} \quad (1.10)$$

Trong đó: r_{VLD} là mức doanh lợi vốn lưu động

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn lưu động trong kỳ sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

+Độ dài vòng quay của vốn lưu động (D)

$$D = \frac{l}{N} \quad (1.11)$$

Trong đó: N là độ dài kỳ nghiên cứu (N= 360 ngày)

Độ dài vòng quay vốn lưu động phụ thuộc vào tốc độ chu chuyển vốn lưu động, số vòng quay càng nhiều thì độ dài của mỗi vòng quay càng rút ngắn và ngược lại.

1.2.2.2 Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng lao động

+ Năng suất lao động.

$$W = \frac{TR}{L} \quad (1.12)$$

Trong đó: W là năng suất lao động

L là số lao động

Chỉ tiêu này cho biết doanh thu một lao động có thể tạo ra trong quá trình sản xuất kinh doanh.

+ Lợi nhuận bình quân một lao động.

$$r_{LD} = \frac{\pi}{L} \quad (1.13)$$

Trong đó : r_{LD} là lợi nhuận bình quân một lao động

Chỉ tiêu cho biết một lao động tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh có thể mang lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận

+Doanh thu /chi phí tiền lương.

$$I_{TR/QL} = \frac{TR}{QL} \quad (1.14)$$

Trong đó: $I_{TR/QL}$: là doanh thu / chi phí tiền lương

QL: là tổng quỹ lương của DN

Chỉ tiêu này phản ánh một đơn vị tiền lương sẽ tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh thu trong quá trình SXKD.

+Lợi nhuận/chi phí tiền lương.

$$r_{TL} = \frac{\pi}{QL} \quad (1.15)$$

Trong đó: r_{TL} : là lợi nhuận/ chi phí tiền lương

Chỉ tiêu này cho biết lợi nhuận thu được khi đầu tư một đơn vị tiền lương vào SXKD.

1.2.2.3. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí

+Chỉ tiêu lợi nhuận/ chi phí

$$I_{\pi/TC} = \frac{\pi}{TC} \quad (1.16)$$

Trong đó: $I_{\pi/TC}$ là: lợi nhuận/ chi phí

Chỉ tiêu này cho biết khi bỏ ra một đồng chi phí thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Hay
$$I_{TR/TC} = \frac{TR}{TC} \quad (1.17)$$

Trong đó : $I_{TR/TC}$ là: doanh thu/ chi phí

1.2.2.4. Một số chỉ tiêu khác

- Tỷ lệ lợi nhuận/ doanh thu.

$$I_{\pi/TR} = \frac{\pi}{TR} \quad (1.18)$$

Trong đó: $I_{\pi/TR}$:là lợi nhuận/doanh thu

Chỉ tiêu này phản ánh trong một đồng doanh thu thu được sẽ có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- Khả năng thanh toán hiện thời (K_H)

$$K_H = \frac{VLĐ}{NNH} \quad (1.19)$$

Trong đó: NNH: là nợ ngắn hạn

Cho biết với tổng giá trị thuần của tài sản lưu động và đầu tư hiện có, DN có đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn hay không.

- Khả năng thanh toán nhanh (K_n).

$$K_n = \frac{VLĐ - HTK}{NNH} \quad (1.20)$$

Trong đó: HTK : là hàng tồn kho

Chỉ tiêu phản ánh với số vốn bằng tiền và các khoản phải thu DN có đảm bảo thanh toán kịp thời các khoản nợ ngắn hạn hay không[5.tr 126]

1.3. Những yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của

doanh nghiệp

Trong giai đoạn đất nước đang phát triển theo cơ chế thị trường tồn tại trong nó quy luật cạnh tranh ngày càng gay gắt. Để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp phải tiến hành SXKD có hiệu quả. Để đạt được điều này, các doanh nghiệp phải xác định được phương hướng mục tiêu, nhiệm vụ trong SXKD từ đó đề ra các giải pháp quản lý và sử dụng các nguồn lực vốn có. Muốn vậy các doanh nghiệp phải tiến hành phân tích các yếu tố ảnh hưởng cũng như mức độ và xu hướng tác động của từng yếu tố đến kết quả và hiệu quả kinh doanh. Phân tích các yếu tố kinh doanh giúp cho doanh nghiệp thấy được mình đang đối diện với những gì từ đó xác định chiến lược kinh doanh phù hợp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Các yếu tố này bao gồm 2 nhóm: Nhóm yếu tố khách quan và nhóm yếu tố chủ quan.

1.3.1. Nhóm các yếu tố khách quan

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phản ánh mối quan hệ giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó, nó phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực đầu vào để đạt được mục tiêu của doanh nghiệp. Các đại lượng kết quả đạt được và chi phí bỏ ra chịu tác động rất nhiều yếu tố khác nhau với các mức độ khác nhau. Do đó nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Các yếu tố khách quan bao gồm:

1.3.1.1. Các yếu tố môi trường khu vực và quốc tế

Môi trường kinh tế cũng như chính trị trong khu vực và trên thế giới ổn định là cơ sở, tiền đề thuận lợi giúp các doanh nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình đạt hiệu quả cao.

1.3.1.2. Các yếu tố môi trường kinh tế quốc dân

Bao gồm môi trường chính trị, pháp luật và môi trường kinh tế, môi trường văn hoá xã hội, điều kiện tự nhiên và cơ sở hạ tầng, trình độ khoa học kỹ thuật

công nghệ. Đây là các nhân tố vô cùng quan trọng, tác động trực tiếp tới hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Môi trường chính trị: là nhân tố có ảnh hưởng mạnh mẽ đến hiệu quả kinh doanh của các DN. Môi trường chính trị ổn định luôn là tiền đề cho việc phát triển các hoạt động đầu tư, phát triển các hoạt động kinh tế. Chính sách của mỗi quốc gia nơi có DN hoạt động luôn tác động một cách trực tiếp lên các hoạt động của các DN đó. Những biến động về chính trị cũng luôn kéo theo những nguy cơ phá sản của nhiều doanh nghiệp. Vì vậy khi lựa chọn môi trường đầu tư yếu tố chính trị là mối quan tâm hàng đầu cho các doanh nhân. Sự không ổn định về mặt chính trị, khắt khe trong luật lệ kinh doanh sẽ kìm hãm sự phát triển của doanh nghiệp. Bởi vì nó ảnh hưởng đến mặt hàng, sản phẩm sản xuất và phương thức kinh doanh của DN, không những thế nó còn tác động đến chi phí đầu vào của các DN.

Môi trường pháp luật: cũng có vai trò quan trọng không kém các yếu tố chính trị trong hoạt động kinh doanh của DN. Môi trường pháp luật lành mạnh vừa tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiến hành thuận lợi các hoạt động kinh doanh, vừa điều chỉnh các hoạt động kinh tế vi mô theo hướng phù hợp với lợi ích xã hội và hiệu quả kinh doanh của DN. Môi trường pháp luật thuận lợi luôn tạo cho các doanh nghiệp một hành lang thông thoáng để tiến hành các hoạt động kinh doanh và ngược lại.

Chế độ chính sách Nhà nước: là yếu tố điều tiết tầm vĩ mô của hoạt động SXKD của DN. Thể hiện bằng pháp luật và các nghị định dưới luật, các quy định. Một trong những công cụ chính của Nhà nước để điều tiết nền kinh tế là các chính sách tài chính, tiền tệ, tín dụng, pháp luật. Đó là hệ thống các nhân tố tác động trực tiếp hay gián tiếp đến hiệu quả SXKD. Nếu chính sách lãi suất tín dụng quy định mức lãi suất quá cao sẽ gây cản trở cho việc vay vốn của DN và làm tăng chi phí vốn, lợi nhuận giảm, hiệu quả SXKD giảm.

Môi trường văn hóa xã hội: thường tác động trực tiếp hoặc gián tiếp lên hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Tình trạng việc làm, điều kiện xã hội, trình độ giáo dục, phong cách sống, truyền thống và tâm lý xã hội... là yếu tố có khả năng tác động lên hiệu quả kinh doanh theo cả hai hướng, tích cực và tiêu cực. Trình độ văn hóa, chuyên môn cao thì tác động tích cực đến hiệu quả kinh doanh và ngược lại. Phong cách sống công nghiệp tạo điều kiện cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh và ngược lại.

Ngày nay chúng ta đều thấy ảnh hưởng của khoa học kỹ thuật đối với tất cả lĩnh vực (nhất là lĩnh vực kinh tế). Để tránh tụt hậu, một trong sự quan tâm hàng đầu của DN là nhanh chóng nắm bắt được và ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất. Trong cơ chế thị trường, DN muốn thắng thế trong cạnh tranh thì yếu tố cơ bản là phải có trình độ khoa học công nghệ cao, thỏa mãn nhu cầu thị trường cả về số lượng, chất lượng, thời gian. Để đạt được mục tiêu này yêu cầu đặt ra là ngoài việc khai thác triệt để cơ sở vật chất đã có (nhà xưởng, kho tàng, phương tiện vật chất kỹ thuật, máy móc thiết bị...) còn phải không ngừng nâng cấp và tiến tới hiện đại hóa công nghệ máy móc, thiết bị. Các yếu tố công nghệ luôn là điều kiện tiên quyết để nâng cao năng suất lao động, sức cạnh tranh của DN trên thị trường. Đây là một trong các yếu tố có tác động trực tiếp lên hiệu quả kinh doanh của các DN. Với một doanh nghiệp kinh doanh nước sạch thì yếu tố này còn có ý nghĩa hơn nhiều vì chi phí cho công nghệ, kỹ thuật của loại hình DN này thường rất tốn kém. Do đó, những nhà quản lý phải có chiến lược đổi mới công nghệ phù hợp sao cho vừa theo kịp môi trường cạnh tranh, phù hợp với khả năng về vốn của DN mình.

1.3.1.3. Các yếu tố môi trường ngành

Trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay, ở hầu hết các lĩnh vực kinh doanh, môi trường ngành là yếu tố góp phần ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu

quả sản xuất kinh doanh, nó bao gồm các doanh nghiệp trong ngành, khả năng gia nhập mới của các doanh nghiệp khác, các sản phẩm thay thế, người cung ứng và khách hàng. Trong đó khách hàng là vấn đề vô cùng quan trọng và được các doanh nghiệp đặc biệt quan tâm chú ý.

1.3.2 .Nhóm các yếu tố chủ quan.

Mỗi biến động của một yếu tố thuộc về nội tại doanh nghiệp đều có thể ảnh hưởng đến kết quả SXKD, làm cho mức độ hiệu quả của quá trình sản xuất DN thay đổi theo cùng xu hướng của yếu tố đó. Các yếu tố đó bao gồm: đặc tính về sản phẩm, công tác tổ chức tiêu thụ sản phẩm, công tác đảm bảo nguyên vật liệu, cơ sở vật chất kỹ thuật, tình hình Tài chính, lao động, tiền lương và môi trường làm việc.

1.3.2.1.Yếu tố đặc tính sản phẩm

Ngoài chất lượng của sản phẩm, những đặc tính mang hình thức bên ngoài của sản phẩm như mẫu mã, bao bì, nhãn hiệu... là những yếu tố cạnh tranh không thể thiếu được. Các đặc tính của sản phẩm là yếu tố quan trọng quyết định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, góp phần lớn vào việc tạo uy tín, đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm làm cơ sở cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, nên có ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.2.2.Yếu tố tổ chức tiêu thụ sản phẩm

Tiêu thụ là khâu cuối cùng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó quyết định tới các khâu khác của quá trình sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp sản xuất ra sản phẩm có tiêu thụ được hay không mới là điều quan trọng nhất. Tốc độ tiêu thụ sản phẩm quyết định tốc độ sản xuất và nhịp độ cung ứng nguyên vật liệu.

1.3.2.3.Yếu tố công tác đảm bảo nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu là một trong những yếu tố đầu vào không thể thiếu đối với các doanh nghiệp sản xuất. Số lượng, chủng loại, cơ cấu, chất lượng, giá cả của nguyên vật liệu và tính đồng bộ của việc cung ứng nguyên vật liệu ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.2.4. Yếu tố cơ sở vật chất kỹ thuật

Cơ sở vật chất kỹ thuật là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng, phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Cơ sở vật chất dù chiếm tỷ trọng lớn hay nhỏ trong tổng tài sản của doanh nghiệp thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh và thể hiện bộ mặt kinh doanh của doanh nghiệp qua hệ thống nhà xưởng, kho tàng, bến bãi...

1.3.2.5. Yếu tố tài chính

Tình hình Tài chính của doanh nghiệp tác động rất mạnh tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Khả năng Tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín của doanh nghiệp, tới khả năng chủ động sản xuất kinh doanh, tới tốc độ tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào.

1.3.2.6. Yếu tố Lao động và Tiền lương

Lao động là một trong các yếu tố đầu vào quan trọng, nó tham gia vào mọi hoạt động, mọi quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó nó ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó tiền lương và thu nhập của người lao động cũng ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, vì tiền lương là một bộ phận cấu thành lên chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời nó còn tác động tới tâm lý của người lao động trong doanh nghiệp.

1.3.2.7. Yếu tố môi trường làm việc

Bao gồm môi trường văn hoá và môi trường thông tin, hai yếu tố này cũng trực tiếp ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.

1.4. Các biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.4.1. Biện pháp tăng kết quả đầu ra.

Để tăng sản lượng, doanh thu, lợi nhuận DN cần phải áp dụng các biện pháp sau:

Tăng kết quả đầu ra phải gắn với thị trường.

Doanh nghiệp muốn tăng kết quả đầu ra cần phải thu thập các thông tin số liệu đã và đang diễn ra về các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, từ các bộ phận thống kê, kế toán, các phòng ban nghiệp vụ của doanh nghiệp.

Khai thác tối đa các các thời cơ, thuận lợi, các nguồn lực để sản xuất ra các sản phẩm với chất lượng tốt.

Tăng được thế mạnh DN, giành ưu thế cạnh tranh trên thị trường.

Tăng khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ hoặc lao vụ, dịch vụ cung ứng. Khối lượng sản phẩm sản xuất hoặc lao vụ, dịch vụ cung ứng càng nhiều thì khả năng về doanh thu càng lớn. Tuy nhiên còn phụ thuộc vào quy mô DN, tình hình tổ chức công tác tiêu thụ sản phẩm, việc ký kết hợp đồng, tiêu thụ với khách hàng, thanh toán.

Nâng cao chất lượng sản phẩm. Việc SXKD phải gắn liền với việc đảm bảo nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hóa dịch vụ. Nó không những ảnh hưởng tới giá bán sản phẩm mà còn ảnh hưởng tới khối lượng tiêu thụ sản phẩm, do đó có ảnh hưởng trực tiếp sản lượng, doanh thu, lợi nhuận. Chất lượng sản phẩm là giá trị được tạo thêm, tạo điều kiện cho tiêu thụ sản phẩm dễ dàng, nhanh chóng thu được tiền bán hàng.

Xác định giá bán sản phẩm hợp lý. Việc định giá bán sản phẩm phải dựa vào nhiều căn cứ, sản phẩm có tính chất chiến lược với nền kinh tế thì Nhà nước sẽ định giá, còn lại căn cứ vào trữ trưong có tính chất hướng dẫn của Nhà nước, DN dựa vào tình hình cung cầu thị trường mà xây dựng giá bán cho sản phẩm sản xuất ra. Khi DN định giá bán sản phẩm hoặc giá cung ứng dịch vụ phải cân nhắc sao cho giá bán đó phải bù đắp được phần tư liệu vật chất đã tiêu hao, đủ trả lương cho lao động và có lợi nhuận thỏa đáng để thực hiện tái sản xuất mở rộng.

Tổ chức tốt công tác quản lý, kiểm tra, phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch lần lượt các chỉ tiêu trong toàn bộ các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh, bằng những kết quả phân tích cụ thể.

Phân tích các nguyên nhân đã và đang ảnh hưởng tích cực và tiêu cực đến tình hình hoàn thành kế hoạch từng chỉ tiêu, tìm ra các nguyên nhân sinh ra các biến động các chỉ tiêu kết quả đầu ra trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Cung cấp tài liệu phân tích kết quả kinh doanh, các dự báo tình hình kinh doanh sắp tới, các kiến nghị theo trách nhiệm chuyên môn đến lãnh đạo và các bộ phận quản lý kinh doanh của doanh nghiệp.

1.4.2. Biện pháp sử dụng tiết kiệm, hiệu quả các yếu tố đầu vào.

Thu thập tất cả những thông tin số liệu đã và đang diễn ra về các chỉ tiêu phản ánh các yếu tố đầu vào kinh doanh của doanh nghiệp, từ các bộ phận thống kê, kế toán, các phòng ban nghiệp vụ của doanh nghiệp.

Phân tích tình hình biến động của các yếu tố đầu vào, so sánh với các năm trước với cùng kỳ các năm trước, tìm ra các mối liên hệ tương quan với các chỉ tiêu kết quả đầu ra theo thời gian, theo kế hoạch được giao. Từ đó phân tích các nguyên nhân đã và đang ảnh hưởng tích cực và tiêu cực đến các chỉ

tiêu yếu tố đầu vào, xác định chính xác các nguyên nhân sinh ra các biến động các yếu tố đầu vào trong kinh doanh của doanh nghiệp.

Cung cấp tài liệu phân tích các yếu tố đầu vào, các dự báo tình hình kinh doanh sắp tới, các kiến nghị theo trách nhiệm chuyên môn đến lãnh đạo và các bộ phận quản lý kinh doanh của doanh nghiệp.

1.4.2.1. Biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Trong quản lý quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, hiệu quả sử dụng vốn là một vấn đề then chốt gắn liền với sự tồn tại và phát triển của các đơn vị kinh doanh. Bởi vậy, phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp, vạch ra các khả năng tiềm tàng để nâng cao hơn nữa kết quả kinh doanh và sử dụng tiết kiệm vốn sản xuất.

Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp là chỉ tiêu phản ánh kết quả tổng hợp nhất quá trình sử dụng các loại vốn. Đó chính là sự tối thiểu hoá số vốn cần sử dụng và tối đa hoá kết quả hay khối lượng nhiệm vụ kinh doanh, trong một giới hạn về nguồn nhân tài vật lực, phù hợp với hiệu quả kinh tế nói chung.

+ Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định: không chỉ bảo toàn mà còn phát triển được vốn cố định sau mỗi chu kỳ kinh doanh, tận dụng hết thời gian và công suất của đồng vốn. Cần xác định trên cơ cấu vốn cố định hợp lý theo hướng tập trung vốn cho máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ thực hiện hiện đại hóa thiết bị và ứng dụng trong công nghệ tiên tiến. Thực chất là phải luôn bảo đảm duy trì một lượng vốn tiền tệ, để khi kết thúc một vòng tuần hoàn bằng số vốn này DN có thể thu hồi hoặc mở rộng được số vốn đã bỏ ra ban đầu để mua sắm TSCĐ tính theo giá trị hiện tại.

+ Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động: Mỗi DN trong quá trình SXKD đều cần tới một lượng vốn lưu động nhất định. Xác định đúng vốn lưu động thường xuyên, cần thiết để đảm bảo SXKD được tiến hành liên tục, tiết

kiệm, có hiệu quả kinh tế cao. Tránh tình trạng ứ đọng vốn, sử dụng hợp lý và tiết kiệm, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

1.4.2.2. Biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng lao động

Thực hiện giảm biên chế sắp xếp lại sản xuất và lao động.

Nâng cao trình độ tay nghề, chuyên môn hóa cho CBCNV, tận dụng thời gian làm việc đảm bảo thực hiện các định mức lao động.

Phát huy sáng kiến, kỹ thuật, đưa khoa học công nghệ vào sản xuất.

Thực hiện chế độ thưởng phạt, đảm bảo khuyến khích vật chất nhằm phát huy hết năng lực người lao động.

Biện pháp tăng năng suất lao động: Phụ thuộc vào các yếu tố: chuẩn bị các điều kiện cần thiết cho quá trình kinh doanh, phát triển đội ngũ lao động, tạo động lực cho tập thể, cá nhân. Vì lao động sáng tạo là nhân tố quyết định hiệu quả kinh doanh. Khi người lao động có trình độ cao có thể khai thác tối đa NVL, công suất máy móc, thiết bị công nghệ tiên tiến. Việc phân công bố trí lao động phù hợp với trình độ năng lực không những tăng năng suất, mà còn tạo sự phấn khởi hăng say và tâm lý tốt cho người lao động.

Công tác quản trị, tổ chức sản xuất cũng là một vấn đề lớn góp phần nâng cao năng suất lao động. Vì cơ cấu tổ chức DN mà thích ứng với môi trường kinh doanh sẽ nhanh nhạy với sự thay đổi của môi trường. Bộ máy doanh nghiệp phải gọn nhẹ, năng động, linh hoạt. Giữa các bộ phận phải xác định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, chế độ trách nhiệm tránh sự chồng chéo và nâng cao tinh thần trách nhiệm của mỗi người, nâng cao tính chủ động sáng tạo trong kinh doanh sẽ góp phần nâng cao năng suất lao động.

Yếu tố công nghệ kỹ thuật có vai trò quan trọng, có tính chất quyết định. Ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh vì chính nó làm tăng năng suất lao động, tăng chất lượng sản phẩm. Do đó ảnh hưởng đến giá thành và khả năng cạnh tranh của DN.

1.4.2.3. Biện pháp tiết kiệm và sử dụng hiệu quả chi phí

Trong SXKD việc phân đầu hạ giá thành sản phẩm có ý nghĩa quan trọng đối với việc tăng lợi nhuận của DN. Cần thực hiện tốt các chỉ tiêu sau:

- Sử dụng các yếu tố đầu vào 1 cách hợp lý.
- Xác định chế độ khấu hao tài sản 1 cách thích hợp
- Giảm chi phí trả lãi vay.
- Giảm chi phí quản lý.

Với các khoản chi phí nguyên vật liệu: thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí SXKD và giá thành sản phẩm, dịch vụ. Nếu tiết kiệm được khoản chi phí này về cơ bản giá thành sản phẩm dịch vụ sẽ có những biến động đáng kể theo hướng tích cực. Chi phí nguyên vật liệu phụ thuộc vào: số lượng tiêu hao và giá cả đầu vào, đòi hỏi nhà quản trị vật tư phải xây dựng được các định mức tiêu hao nguyên vật liệu phù hợp với DN, các đặc điểm kinh tế của ngành. Bên cạnh đó, ứng dụng những tiến bộ khoa học công nghệ vào trong sản xuất là nhân tố hết sức quan trọng, cho phép DN hạ thấp giá thành sản phẩm, dịch vụ, thành công trong cạnh tranh. Ứng dụng các loại máy móc, phương tiện thiết bị hiện đại vào sản xuất sẽ làm thay đổi điều kiện cơ bản trong sản xuất như việc tiêu hao nguyên vật liệu để sản xuất, giảm bớt được chi phí tiền lương, tăng năng suất lao động.

Chi phí về lao động: DN phải xây dựng được định mức lao động khoa học, hợp lý đến từng người, từng bộ phận và định mức tổng thể phù hợp với thông lệ Nhà nước ban hành, giúp loại trừ tình trạng lãng phí về lao động, giờ máy. Khi nghiên cứu, xây dựng hệ thống trả công lao động trong DN các nhân viên quản lý nhân lực cần nghiên cứu kỹ các nhân tố có ảnh hưởng đến tiền lương của người lao động.

1.4.3. Vận dụng các biện pháp quản trị tổng hợp khác.

1.4.3.1. Nâng cao trình độ đội ngũ lao động và tạo động lực cho tập thể và cá nhân người lao động

Lao động sáng tạo của con người là nhân tố quyết định đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Các DN cần đầu tư thỏa đáng để phát triển quy mô bồi dưỡng lại và đào tạo mới lực lượng lao động, đội ngũ trí thức có chất lượng cao trong các DN. Nâng cao nghiệp vụ kinh doanh, trình độ tay nghề của đội ngũ cán bộ khoa học, kỹ sư, công nhân kỹ thuật để khai thác tối ưu nguyên vật liệu, năng suất máy móc, thiết bị công nghệ tiên tiến,...

Đặc biệt là cán bộ quản trị, giám đốc phải được tuyển chọn kỹ càng, có trình độ hiểu biết cao. Giám đốc là nhà lãnh đạo kinh doanh, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh có hiệu quả nên giám đốc phải có kiến thức về công nghệ, khoa học, về giao tiếp xã hội, về tâm lý, kinh tế,...tổng hợp những tri thức của cuộc sống và phải biết vận dụng kiến thức vào tổ chức, ra quyết định những công việc trong thực tiễn hoạt động của DN.

Về công tác quản trị nhân sự, DN phải hình thành nên cơ cấu lao động tối ưu, phải đảm bảo đủ việc làm trên cơ sở phân công và bố trí lao động hợp lý, sao cho phù hợp với năng lực, sở trường và nguyện vọng của mỗi người. Trước khi phân công bố trí hoặc đề bạt cán bộ đều phải qua kiểm tra tay nghề. Khi giao việc cần xác định rõ chức năng, quyền hạn, nhiệm vụ, trách nhiệm. Đặc biệt công tác trả lương, thưởng, khuyến khích lợi ích vật chất đối với người lao động luôn là vấn đề hết sức quan trọng.

Động lực tập thể và cá nhân người lao động là yếu tố quyết định tới hiệu quả kinh tế. Động lực cũng là yếu tố để tập hợp người lao động lại. Trong DN, động lực cho tập thể và cá nhân người lao động chính là lợi ích, là lợi nhuận thu được từ sản xuất có hiệu quả hơn. Các DN cần phân phối lợi nhuận thỏa đáng, đảm bảo công bằng, hợp lý, thưởng phạt nghiêm minh. Đặc biệt cần có chế độ đãi ngộ thỏa đáng với nhân viên giỏi, trình độ tay nghề cao

hoặc có thành tích, có sáng kiến...Đồng thời cũng cần nghiêm khắc xử lý những trường hợp vi phạm. Trong kinh doanh hiện đại, ở nhiều SXKD hình thức bán cổ phần cho người lao động và người lao động sẽ nhận được ngoài tiền lương và thưởng là số lãi chia theo cổ phần cũng là một trong những giải pháp gắn người lao động với DN. Bởi lẽ cùng với việc mua cổ phần người lao động không chỉ có thêm nguồn thu nhập từ DN mà còn có quyền nhiều hơn trong việc tham gia vào các công việc của DN.

1.4.3.2. Tăng cường công tác quản trị và tổ chức sản xuất

Các DN tổ chức sao cho bộ máy gọn, nhẹ, năng động, linh hoạt trước thay đổi của thị trường. Cơ cấu tổ chức của DN phải thích ứng với sự thay đổi của môi trường kinh doanh. Một điều cần chú ý là cơ cấu tổ chức của SXKD phải được xây dựng phù hợp với các đặc điểm của DN (quy mô, ngành nghề kinh doanh, đặc điểm quá trình tạo ra kết quả...) thì mới đảm bảo cho việc quản trị DN có hiệu quả được.

Xác định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, chế độ trách nhiệm, quan hệ giữa các bộ phận với nhau, đưa hoạt động của DN đi vào nề nếp, tránh sự chồng chéo giữa chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận. DN phải thường xuyên duy trì và đảm bảo sự cân đối tăng cường quan hệ giữa các khâu, các bộ phận trong quá trình sản xuất,...mới có thể nâng cao tinh thần trách nhiệm của mỗi người, nâng cao tính chủ động sáng tạo trong sản xuất.

Hệ thống thông tin bao gồm những yếu tố có liên quan mật thiết với nhau, tác động qua lại với nhau trong việc thu nhập, xử lý, bảo quản và phân phối thông tin, nhằm hỗ trợ cho các hoạt động phân tích và đánh giá kiểm tra thực trạng và ra quyết định về các vấn đề có liên quan đến hoạt động của một tổ chức. Việc thiết lập hệ thống thông tin phải đáp ứng các yêu cầu sau:

- Hệ thống thông tin phải đáp ứng được nhu cầu sử dụng, được thiết lập với đầy đủ các nội dung, các vấn đề mà DN quan tâm;

- Hệ thống thông tin phải là hệ thống thông tin thường xuyên được cập nhật bổ sung;
- Hệ thống cần phải được bố trí phù hợp với khả năng sử dụng, khai thác của DN;
- Đảm bảo việc khai thác được thực hiện với chi phí thấp nhất.

1.4.3.3. Tăng cường mở rộng quan hệ cầu nối giữa doanh nghiệp với xã hội

Các DN đổi mới công nghệ phải đảm bảo và nâng cao chất lượng sản phẩm, thực hiện tốt công tác kiểm tra kỹ thuật và nghiệm thu sản phẩm, tránh để cho những sản phẩm chất lượng kém ra tiêu thụ trên thị trường.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế hàng hoá, sản xuất của các DN mở rộng theo hướng sản xuất lớn, xã hội hoá và mở cửa làm cho mối quan hệ lẫn nhau trong xã hội ngày càng chặt chẽ. DN nào biết sử dụng mối quan hệ sẽ khai thác được nhiều đơn hàng, tiêu thụ tốt. Hoạt động kinh doanh của DN muốn đạt hiệu quả cao cần tranh thủ tận dụng các lợi thế, hạn chế khó khăn của môi trường kinh doanh bên ngoài. Đó là:

- Các DN cần tạo ra sự tín nhiệm, uy tín trên thị trường về chất lượng sản phẩm, tác phong kinh doanh, tinh thần phục vụ...bất cứ DN nào muốn có chỗ đứng trên thị trường đều phải gây dựng sự tín nhiệm. Đó là quy luật bất di bất dịch để tồn tại trong cạnh tranh trên thị trường.
- Các DN cần giải quyết tốt mối quan hệ với khách hàng: là mục đích ý đồ chủ yếu trong kinh doanh; vì khách hàng là người tiếp nhận sản phẩm, người tiêu dùng sản phẩm của DN. Khách hàng có được thoả mãn thì sản phẩm mới được tiêu thụ.
- Giải quyết tốt mối quan hệ với các đơn vị tiêu thụ, đơn vị cung ứng.
- Giải quyết tốt mối quan hệ với các tổ chức quảng cáo, các cơ quan lãnh đạo DN,...thông qua các tổ chức này để mở rộng ảnh hưởng của DN, tạo cho

khách hàng, người tiêu dùng biết đến sản phẩm của DN nhiều hơn, đồng thời bảo vệ uy tín và sự tín nhiệm đối với DN.

- Phát triển thông tin liên lạc với các tổ chức, với thị trường.

- Hoạt động kinh doanh theo đúng pháp luật, thực hiện đầy đủ trách nhiệm và nghĩa vụ đối với Nhà nước.

- Ngoài ra, có ý thức bảo vệ môi trường tự nhiên sinh thái: bảo vệ rừng đầu nguồn, chống sự ô nhiễm của bầu không khí, nguồn nước, sự bạc màu của đất đai trong phát triển SXKD...[5, tr. 133]

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH NƯỚC SẠCH SỐ 2 HẢI PHÒNG.

2.1. Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty:

2.1.1.1. Công ty Cổ phần cấp nước Hải Phòng

Công ty Cổ phần Cấp nước Hải Phòng ngày nay được hình thành từ trạm khai thác nước ngầm gồm 2 giếng khoan của người Pháp vào năm 1894; cung cấp nước sinh hoạt cho một bộ phận công chức nội thành Hải Phòng thời thuộc địa. Song vì chất lượng nước ngầm quá xấu, bị nhiễm mặn và trữ lượng hạn chế mà một dự án cấp nước lớn hơn được hình thành, lấy nước mặt từ suối Lán Tháp – Uông Bí - Quảng Ninh cấp về Hải Phòng với công suất 5000m³/ngày và 6 đài nước tổng dung tích 1.800m³ tại 54 Đinh Tiên Hoàng. Công suất này vào thời ấy, đủ khả năng đáp ứng nhu cầu phục vụ cho toàn bộ 25.000 dân nội thành. Công trình được hoàn thành vào năm 1905. Số nhân viên vào thời điểm ta tiếp quản Thành phố Hải Phòng năm 1955 là 55 người.

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

Năm 2007 đổi tên thành Công ty TNHH một thành viên Cấp nước Hải Phòng.

Cùng với sự phát triển và quá trình đô thị hóa của thành phố, sau nhiều lần mở rộng. Ngày 09 tháng 04 năm 2015 Công ty TNHH MTV Cấp nước Hải Phòng đổi tên thành Công ty Cổ phần Cấp nước Hải Phòng theo Quyết định số 732/QĐ – UBND ngày 09/04/2015 của UBND thành phố Hải Phòng.

Hiện nay công ty bao gồm 8 nhà máy với tổng công suất 213.500 m³/ngày, hơn 300 km đường ống truyền dẫn chính và hàng nghìn km đường ống phân phối, phục vụ cho 265.000 khách hàng với dịch vụ cấp nước ổn định đảm bảo bảo chất lượng. Số dân được dùng nước sạch từ hệ thống cấp nước của thành phố hiện nay khoảng 1,2 triệu người. Nước thất thoát dưới 15% toàn thành phố.

2.1.1.2. Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng tiền thân là Xí nghiệp sản xuất nước Vệ Cách được xây dựng năm 1987 trực thuộc Công ty cấp nước Hải Phòng. Công suất thiết kế là 15.000m³/ngày và hệ thống đường truyền dẫn, phân phối D300, D400 dài 15km phục vụ cấp nước cho khách hàng là các cơ quan, xí nghiệp và nhân dân thuộc địa bàn Quán Toan, Hùng Vương, Sở Dầu, Khu Công nghiệp Nômura, Tràng Duệ, công nghiệp sản xuất thép và các xã thuộc huyện An Dương.

Trước đây khi còn là Xí nghiệp Công ty là đơn vị hạch toán thuộc Công ty TNHH một thành viên cấp nước Hải Phòng với hơn 11.171 khách hàng. Hiện nay công ty có khoảng 19.500 khách hàng (trong đó có 460 cơ quan, doanh nghiệp). Công ty sản xuất và cung cấp nước 24/24 đáp ứng đầy đủ nhu cầu sử dụng nước của khách hàng với chất lượng dịch vụ ngày càng được nâng cao. Mục tiêu của công ty là xây dựng công ty phát triển toàn diện, không ngừng nâng cao chất lượng nước, chất lượng dịch vụ, mở rộng địa bàn phục vụ, mang nguồn nước sạch đến mọi nhà, thực hiện văn hóa doanh nghiệp, xây dựng hình ảnh Công ty thân thiện với cộng đồng.

Ngày 10/10/2008, UBND thành phố Hải Phòng đã có quyết định số 1686/QĐ-UBND về việc xác định giá trị doanh nghiệp thực hiện cổ phần hóa của Xí nghiệp sản xuất nước Vệ Cách thuộc Công ty TNHH một thành viên cấp nước Hải Phòng.

Ngày 29/11/2008, UBND thành phố Hải Phòng đã ra quyết định số 1973/QĐ-UBND ngày 19/11/2008 về việc phê duyệt phương án cổ phần hóa xí nghiệp sản xuất nước Vệ Cách thuộc Công ty TNHH một thành viên cấp nước Hải Phòng với tên gọi chính thức là Công ty Cổ phần cấp nước Vệ cách. Ngày 22/01/2013 đã đổi tên thành Công ty cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.

Tên Công ty: Công ty cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.

Địa chỉ: Thôn Do Nha xã Tân Tiên, Huyện An Dương, Thành Phố Hải Phòng.

Người đại diện theo pháp luật: Ông Vũ Nguyên Hãn – Chức vụ Giám đốc

Số tài khoản: 32110000486469 tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Phòng.

2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ chủ yếu của Công ty

2.1.2.1. Chức năng

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

2.1.2.2. Nhiệm vụ

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

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

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

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

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

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

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty

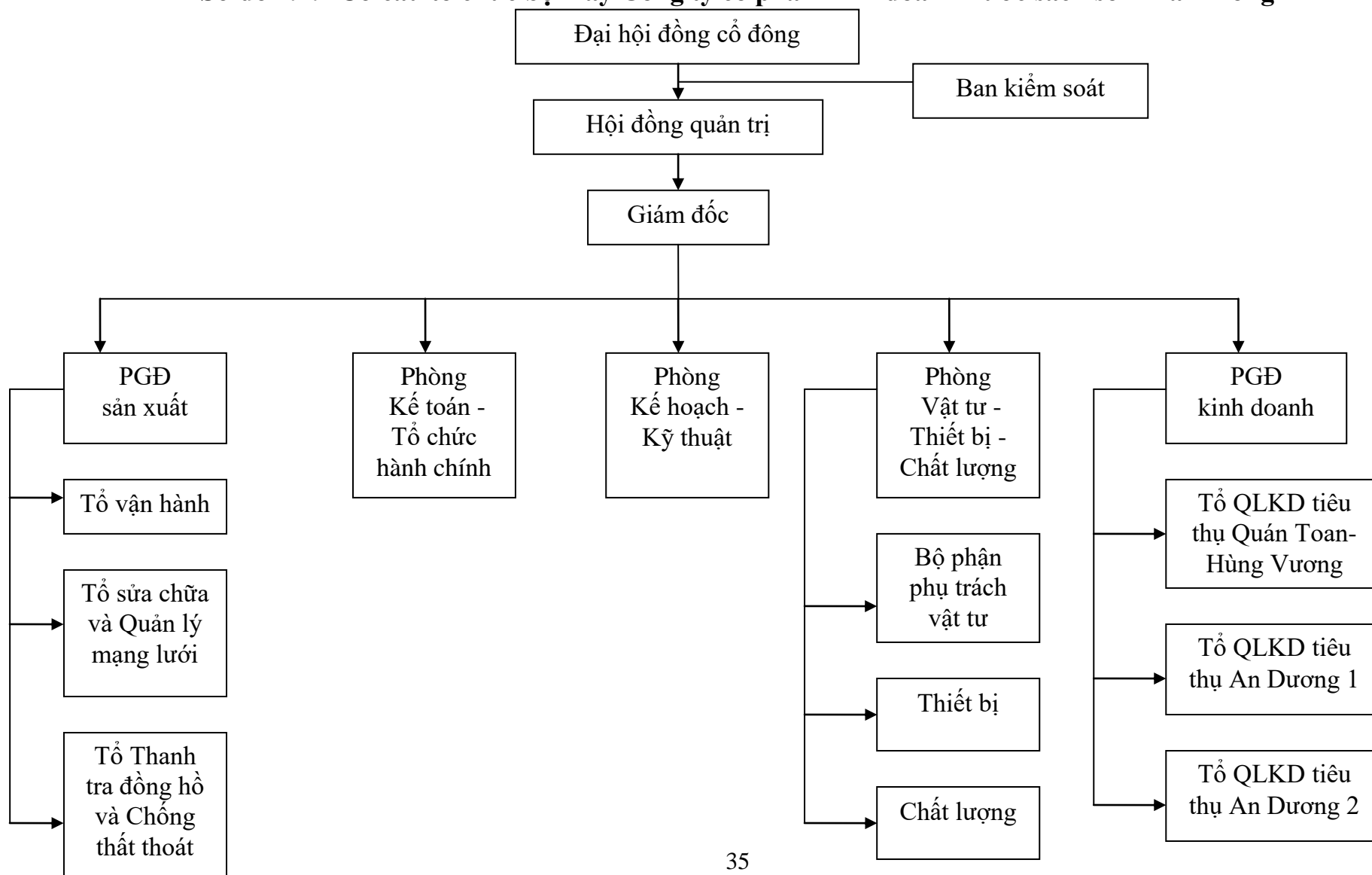
2.1.3.1. Cơ cấu bộ máy tổ chức của công ty

Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng được tổ chức theo kiểu cơ cấu trực tuyến - chức năng, phân chia thành các phòng chức năng. Cách tổ chức này giúp bao quát tất cả những công việc doanh nghiệp thường thực hiện. Đây cũng là cách tổ chức được áp dụng rộng rãi nhất trong việc tổ chức các hoạt động.

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

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

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức bộ máy Công ty cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng



Chức năng nhiệm vụ của bộ máy quản lý:

+ Hội đồng quản trị

Gồm 01 Chủ tịch (là Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Công ty mẹ là Công ty Cổ phần Cấp nước Hải Phòng) và 04 thành viên, quyết định các chiến lược kế hoạch trung và dài hạn, bổ nhiệm miễn nhiệm Giám đốc và Kế toán trưởng.

+ Ban Kiểm soát

Gồm 03 thành viên kiểm soát các hoạt động của Công ty như đầu tư, chi phí, báo cáo tài chính.

+ Giám đốc Công ty

Là người chịu trách nhiệm trước pháp luật và tập thể người lao động của công ty về kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh, điều hành hoạt động của công ty theo đúng kế hoạch, chính sách, pháp luật của Nhà nước, quản lý toàn bộ tài sản, tiền vốn, đảm bảo an ninh trật tự và an toàn lao động.

+ Giúp việc giám đốc

Phó giám đốc sản xuất: Là người chịu trách nhiệm điều hành hoạt động của 3 tổ:

- Tổ vận hành

Kiểm soát chặt chẽ, vận hành dây chuyền sản xuất nước theo đúng quy trình an toàn lao động, kỹ thuật, chất lượng và đạt hiệu quả sản xuất cao. Lập kế hoạch đóng điều tiết nước hợp lý, xả rửa bể lắng, lọc hợp lý theo đúng quy trình xử lý. Đảm bảo tốt chất lượng, sản lượng, cấp đúng, cấp đủ nước sinh hoạt, sản xuất...

- Tổ Sửa chữa và Quản lý mạng lưới

Thực hiện sửa chữa, bảo dưỡng các thiết bị, máy móc đúng kế hoạch, kịp thời xử lý mọi sự cố đột xuất trong công ty, khắc phục rò rỉ, giảm tối đa thất thoát cho công ty, thi công lắp đặt máy nước sinh hoạt, đáp ứng nhu cầu dùng nước của người dân.

- Tổ Thanh tra đồng hồ và Chống thất thoát

Kiểm tra các ống trục, nghe ống vỡ đê, thu hồi các đồng hồ hỏng, Bảo dưỡng các đồng hồ của các tuyến, Giám sát thi công, sửa chữa đường ống.

+ Phó giám đốc kinh doanh

Là người chịu trách nhiệm điều hành hoạt động của 3 tổ quản lý kinh doanh tiêu thụ của các khu vực Quán Toan - Hùng Vương, An Dương 1 và An Dương 2. Thực hiện các công việc như:

Trực tiếp làm việc với khách hàng, chủ động tìm hiểu, nắm bắt, đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, giải quyết kịp thời đơn từ xin lắp đặt, khiếu nại.

Khảo sát vị trí lắp đặt máy nước.

Nghiệm thu, kẹp chì đồng hồ.

Ký, trả hợp đồng mua bán nước cho khách hàng.

2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban

a. Phòng Kế toán - Tổ chức hành chính

Thực hiện các công việc hành chính sự nghiệp của công ty, giải quyết các công tác tài chính, giúp công ty duy trì phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả. Chăm sóc sức khỏe cho cán bộ công nhân viên. Theo dõi doanh thu thường xuyên. Cập nhật phát hành hóa đơn tiền nước. Tổ chức học nâng bậc cho công nhân viên công ty.

b. Phòng Kế hoạch - Kỹ thuật

Lập, kiểm tra, đánh giá kết quả thực hiện các kế hoạch hoạt động của công ty theo sự chỉ đạo của Ban giám đốc. Nghiên cứu áp dụng khoa học kỹ thuật, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho công ty. Thiết kế, xây dựng các công trình sửa chữa, xây dựng trong công ty và ngoài mạng lưới. Quản lý, giám sát thi công các công trình xây dựng, sửa chữa của công ty. Lập kế

hoạch thay thế, bảo dưỡng van, đồng hồ. Lập báo cáo kinh tế, kỹ thuật, dự án cấp nước. Thiết kế, giám sát thi công hệ thống cấp nước.

c. Phòng Vật tư - Thiết bị - Chất lượng

Phân tích, kiểm tra chất lượng nước, hóa chất, đảm bảo chất lượng nước sản xuất đạt tiêu chuẩn. Theo dõi, kiểm tra hoạt động của máy móc thiết bị sản xuất, duy trì máy móc thiết bị trong tình trạng hoạt động tốt. Quản lý thi công công trình sửa chữa trong công ty. Quản lý thi công xây dựng phòng in hóa đơn, phá dỡ nhà kho, các công trình không còn sử dụng.

2.1.4. Một số đặc điểm chủ yếu của công ty

2.1.4.1. Sản phẩm và dịch vụ

Mặt hàng kinh doanh chủ yếu của Công ty là sản xuất nước sạch phục vụ sinh hoạt, sản xuất và các nhu cầu khác trên địa bàn thành phố Hải Phòng.

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

2.1.4.2. Kết cấu sản xuất của doanh nghiệp

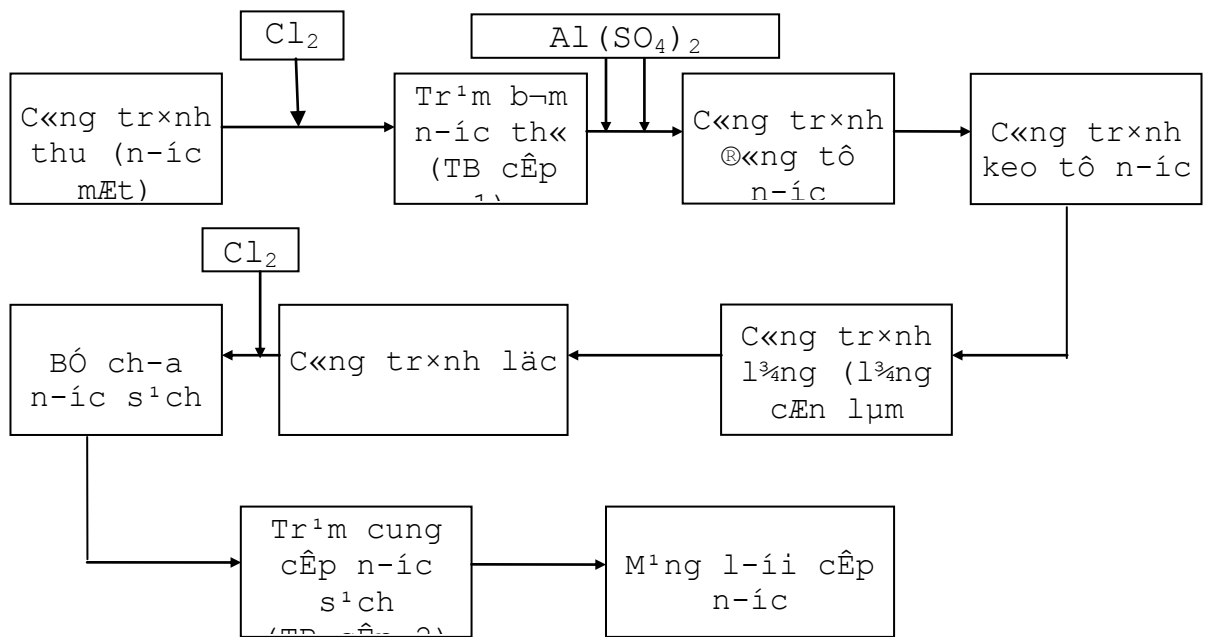
Kết cấu sản xuất các mặt hàng kinh doanh của Công ty tính theo doanh thu được xác định như sau:

90% từ kinh doanh nước sạch.

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

2.1.4.3. Công nghệ sản xuất

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



Sơ đồ 2.2: Dây truyền công nghệ chủ yếu của công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

2.1.4.4. Đặc điểm lao động

Nhận thức rõ được tầm quan trọng của nguồn lao động. Là Công ty luôn coi trọng và lấy nhân tố con người để đặt lên hàng đầu. Chính vì vậy việc tuyển dụng, đào tạo, bồi dưỡng và sử dụng lao động hợp lý luôn được ban lãnh đạo Công ty quan tâm và coi trọng. Nhằm mục đích đem lại năng suất lao động cao nhất, tạo điều kiện cho lao động phát huy hết khả năng của mình để xây dựng Công ty ngày càng phát triển. Bằng các chính sách đãi ngộ, chế độ hợp lý nên đã giúp người lao động yên tâm làm việc trong Công ty

Bảng 2.1. Tình hình lao động của Công ty giai đoạn 2011 – 2015

ĐVT: Người

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		So sánh							
											2012/2011		2013/2012		2014/2013		2015/2014	
	SL	%	SL	%	SL	%	SL	%	SL	%	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm
Tổng LĐ	80	100	59	100	70	100	86	100	91	100	-21	-26,25	11	18,6	16	22,86	5	5,81
1.Phân theo trình độ																		
Đại học	42	52,5	26	44,06	30	42,86	38	44,19	40	43,96	-16	-16,07	4	-2,72	8	3,1	2	-0,52
Cao đẳng	3	3,75	3	5,08	3	4,28	4	4,65	5	5,49	0	0	0	0	1	8,6	1	18,06
Trung cấp	35	43,75	30	50,86	37	52,86	44	51,16	46	50,55	-5	16,25	7	3,93	7	-3,2	2	-1,19
2.Phân theo tính chất																		
Lao động trực tiếp	27	33,75	36	61,02	45	64,29	60	69,77	63	69,23	9	80,8	9	5,36	15	8,5	3	-0,77
Lao động gián tiếp	53	66,25	23	38,98	25	35,71	26	30,23	28	30,77	-30	-41,16	2	-8,4	1	-15,34	2	1,78

Nguồn: Phòng Kế toán Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

Qua bảng 2.1, ta thấy tình hình lao động của Công ty được thể hiện như sau: Tổng số lao động năm 2011, 2013, 2014, 2015 biến động không nhiều. Tuy nhiên chỉ có năm 2012 tổng số lao động giảm đáng kể do chính sách thay đổi của Công ty.

Về mặt số lượng, lao động có xu hướng tăng vào năm 2013 – 2015. Cụ thể: Năm 2011 là 80 lao động, đến năm 2012 số lao động giảm đi còn 59 lao động, đến năm 2013 lại tăng thêm 11 lao động nữa là 70 lao động. Đến năm 2014 số lao động này cũng tăng mạnh 22,86% với tổng số lao động là 86 người. Tuy nhiên khi đến năm 2015 số lao động này lại tăng nhẹ 5,81% tương ứng với tổng số lao động là 91 người.

Xét về trình độ chuyên môn: Qua bảng 2.1 cho ta thấy, lao động có trình độ đại học tăng trong năm đầu và năm cuối. Năm 2011 là 42 lao động chiếm 52,5%, năm 2012 giảm 16 người còn 26 lao động. Nguyên nhân do trong năm này Công ty có cắt giảm 1 số chính sách. Năm 2013 – 2014 - 2015, đội ngũ lao động này tăng mạnh. Đặc biệt năm 2014 so với năm 2013 tăng 8 người, năm 2015 tăng thêm 2 người so với năm 2014. Đặc biệt từ năm 2013 – 2014-2015 lao động ở các trình độ như cao đẳng, trung cấp đều tăng lên. Trình độ chuyên môn của người lao động luôn được cải thiện. Vì Công ty cần bổ sung thêm 1 lực lượng lao động có đầy đủ phẩm chất, chuyên môn đáp ứng nhu cầu SXKD. Qua đó, cho thấy Công ty đang mở rộng sản xuất và tận dụng tối đa lao động có trình độ cao để đào tạo giảng dạy và quản lý những lao động có trình độ thấp.

Xét theo tính chất công việc: Ta có thể nhận ra Công ty có số lao động gián tiếp và lao động trực tiếp khá lệch nhau. Năm 2011 số lao động gián tiếp chiếm 66,25% tương ứng 53 người, lao động trực tiếp chiếm 33,75 tương ứng 27 người. Năm 2012 lao động gián tiếp của Công ty giảm xuống còn 23 người, lao động trực tiếp năm 2012 tăng lên 9 người. Năm 2013, lao động

gián tiếp tăng nhẹ 2 người, tương ứng 35,72%, lao động trực tiếp tăng thêm 9 người, tương ứng 64,29%. Sang năm 2014 lao động gián tiếp tăng lên 1 người, lao động trực tiếp tăng 69,77% tương ứng tăng 15 người. Đến năm 2015 vẫn có sự tăng nhẹ ở cả lao động trực tiếp và lao động gián tiếp.

Như vậy, qua phân tích ta thấy lao động của Công ty có sự tăng mạnh ở năm đầu và 2 năm cuối (2014 – 2015). Sự biến động về số lượng lao động chứng tỏ yếu tố con người luôn luôn được Công ty coi trọng đặt lên hàng đầu, vì con người chính là “nguồn lực của mọi nguồn lực”. Do đó, chất lượng lao động luôn được ưu tiên và nâng cao cả về chuyên môn lẫn tay nghề nhằm đáp ứng môi trường kinh doanh với yêu cầu ngày càng cao hơn của thị trường.

2.1.4.5. Đặc điểm về tài chính của Công ty

Trong bất kỳ hình thái kinh tế xã hội nào các DN tham gia vào hoạt động SXKD đều cần thiết phải có vốn. Cùng với nguồn lực con người thì vốn là yếu tố cơ bản quyết định sự tồn tại phát triển của DN. Vốn ảnh hưởng trực tiếp hoạt động SXKD, là điều kiện tiên đề để DN có thể tiến hành hoạt động SXKD của mình. Vốn giữ vai trò thúc đẩy hoạt động SXKD của DN phát triển là điều kiện để tạo lợi thế cạnh tranh, khẳng định vai trò của DN trên thị trường. Nên trong quá trình SXKD DN cần đặc biệt quan tâm đến nguồn vốn. Từ đó có các giải pháp quản lý chặt chẽ thì việc sử dụng vốn mới tiết kiệm và đạt hiệu quả kinh tế cao.

Bảng 2.2. Tình hình tài chính của Công ty giai đoạn 2011 - 2015

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		So sánh							
	GT	Tỷ lệ %	GT	Tỷ lệ %	GT	Tỷ lệ %	GT	Tỷ lệ %	GT	Tỷ lệ %	2012/2011		2013/2012		2014/2013		2015/2014	
											GT	% tăng giảm	GT	% tăng giảm	GT	% tăng giảm	GT	% tăng giảm
Tổng vốn	43.272	100	43.676	100	44.271	100	62.900	100	62.051	100	404	0,93	595	1,36	18.629	42,08	-849	-1,34
-NV CSH	24.012	55,49	24.212	55,43	24.413	55,14	42.027	66,81	39.275	63,29	200	0,83	201	0,83	17.614	72,15	-2.752	-6,54
-Nợ phải trả	19.260	44,50	19.464	44,56	19.858	44,85	20.873	33,18	22.776	36,71	204	1,6	394	2,02	1.015	5,11	1.903	9,11
Nợ ngắn hạn	19.200	44,37	19.400	44,41	19.790	44,70	20.753	32,99	22.776	36,71	200	1,04	390	2,01	963	4,86	2.023	9,74
Nợ dài hạn	60	0,14	64	0,14	68	0,15	120	0,19	0	0	4	6,66	4	6,25	52	76,47	0	0

(Nguồn: Phòng Kế toán Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng)

Căn cứ vào bảng 2.2 , ta thấy tình hình tài chính của Công ty giai đoạn 2011 – 2015 có sự biến động đáng kể, tổng vốn của Công ty không ngừng tăng lên. Tổng nguồn vốn năm 2015 tăng 18,779 tỷ đồng tương ứng tăng 43,40% so với năm 2011 nguyên nhân do: Nợ phải trả tăng 18,25% tương ứng tăng 3,516 tỷ đồng và không còn nợ dài hạn, vốn chủ sở hữu tăng 63,56 % tương ứng tăng 15,263 tỷ đồng. Từ đây có thể thấy rằng khả năng huy động vốn từ năm 2011 đến năm 2015 đã tăng lên một cách đáng kể.

Điều này chứng tỏ rằng khả năng huy động vốn từ các nguồn lực bên ngoài đã tăng lên do Công ty đã ngày càng khẳng định được uy tín trên thị trường.

Vốn chủ sở hữu năm 2015 cũng tăng mạnh so với năm 2011, cụ thể: tăng 63,56% tương ứng tăng 15,263 tỷ đồng. Tỷ trọng Vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn năm 2015 cũng có một bước tiến dài, tăng từ 55,49 % lên 63,29%. Qua đây ta có thể thấy được khả năng độc lập tự chủ về mặt tài chính của Công ty là cao, mức độ rủi ro trong thanh toán thấp. Và khả năng độc lập tự chủ về mặt tài chính này ngày càng tăng mạnh. Nguyên nhân chính để đạt được những điều đó là do Công ty đã biết sử dụng hợp lý các nguồn lực đầu vào, tiết kiệm chi phí, nâng cao kỹ thuật sản xuất. Từ đó đạt được lợi nhuận sau thuế cao, bổ sung vào nguồn vốn tự có của doanh nghiệp giúp cho quá trình tái sản xuất mở rộng được phát triển.

2.1.4.6. Đặc điểm về cơ sở trang thiết bị

Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng là DN SXKD nước sạch phục vụ sinh hoạt, sản xuất và các nhu cầu khác trên địa bàn thành phố Hải Phòng nên vấn đề trang thiết bị luôn được coi trọng, quan tâm hàng đầu. Đặc biệt là máy móc, trang thiết bị phục vụ nhu cầu sản xuất nước sạch. Bảng 2.3, phản ánh tình hình trang thiết bị của Công ty giai đoạn 2011 – 2015.

Bảng 2.3. Tình hình cơ sở trang thiết bị của Công ty giai đoạn 2011 – 2015

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		So sánh							
	GT	Tỷ lệ %	GT	Tỷ lệ %	GT	Tỷ lệ %	GT	Tỷ lệ %	GT	Tỷ lệ %	2012/2011		2013/2012		2014/2013		2015/2014	
											GT	% tăng giảm	GT	% tăng giảm	GT	% tăng giảm	GT	% tăng giảm
Tổng	27.900	100	29.600	100	29.678	100	27.378	100	30.310	100	1.700	6,09	78	0,26	-2.300	-7,74	2.932	10,70
1.Nhà cửa vật kiến trúc	10.290	36,88	11.300	38,17	11.200	37,73	10.100	36,89	11.500	36,72	1.010	9,81	-100	-0,88	-1.100	-9,82	1.400	13,86
2.Máy móc thiết bị	17.500	62,72	18.200	61,48	18.100	60,98	17.000	62,09	18.400	60,70	700	4	-100	0,54	-1.100	-6,07	1.400	8,23
3.Thiết bị dụng cụ quản lý	60	0,22	80	0,27	288	0,97	200	0,73	310	1,02	20	33,3	208	260	-88	-30,5	110	55
4.TSCĐ hữu hình khác	50	0,18	20	0,06	90	0,30	78	0,28	100	0,32	-30	-60	70	350	-12	-13,3	22	28,2

Nguồn: Phòng Kế toán Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

Nhìn chung qua 4 năm 2011, 2012, 2013, 2015 tổng cơ sở trang thiết bị của Công ty đều tăng. Riêng năm 2014 tổng trang thiết bị có giảm nhẹ. Năm 2012 tăng 6,09% hay tăng 1.700 triệu đồng so với năm 2011 và đạt 29.600 triệu đồng. Và đến năm 2013 tăng không đáng kể 0,26% hay tương ứng 78 triệu đồng, đạt 29.678 triệu đồng. Năm 2014, các trang thiết bị giảm nhẹ 7,74% hay giảm 2.300 triệu đồng so với năm 2013 đạt 27.378 triệu đồng. Đến năm 2015 tổng trang thiết bị lại tăng nhẹ 10,70% tương ứng 2.932 triệu đồng, đạt 30.310 triệu đồng.

Điều này chứng tỏ, sau giai đoạn hoạt động ổn định. Công ty lại tiếp tục đầu tư trang thiết bị để phục vụ một cách tốt nhất cho quá trình SXKD, đáp ứng tốt cho nhu cầu SXKD ngày càng mở rộng. Mục đích nhằm nâng cao năng suất lao động.

Giai đoạn 2011 – 2015: Tổng giá trị nhà cửa, vật kiến trúc của Công ty cũng có sự biến động. Năm 2012 tăng 9,81% hay tăng 1.010 triệu đồng và đạt 11.300 triệu đồng. Năm 2014 giá trị này giảm xuống còn 10.100 triệu đồng tương ứng với mức giảm 9,82% hay giảm 1.100 triệu đồng. Năm 2015, giá trị nhà cửa vật kiến trúc của Công ty lại tăng nhẹ đạt 11.500 triệu đồng tương ứng 13,86% tăng 1.400 triệu đồng.

Máy móc thiết bị chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng giá trị cơ sở trang thiết bị (trên 50%) của Công ty, cụ thể: Năm 2011, giá trị máy móc thiết bị là 17.500 triệu đồng hay chiếm 62,72%. Năm 2012 giá trị này tăng 4% hay 700 triệu đồng tương ứng với giá trị năm 2011 là 18.200 triệu đồng. Năm 2014 giảm nhẹ 6,07% hay giảm 1.100 triệu đồng tương đương với giá trị năm 2014 là 17.000 triệu đồng. Nguyên nhân do ảnh hưởng chung của tình hình kinh tế khó khăn. Ban lãnh đạo Công ty chủ trương không đầu tư mua sắm máy móc thiết bị trong quá trình sử dụng. Năm 2015 giá trị này tăng nhẹ đạt 18.400 triệu đồng hay chiếm 60,70% tổng giá trị cơ sở trang thiết bị.

Nhìn chung ngoài năm 2014 ra thì máy móc thiết bị đều có xu hướng tăng. Để có được điều này do Công ty đã tập trung trong việc đầu tư cho công nghệ, đổi mới giấy truyền sản xuất, máy móc thiết bị nhằm ổn định sản xuất. Song bên cạnh đó, Công ty cũng tập trung bảo dưỡng, tu bổ máy móc thiết bị giúp hệ thống vận hành tốt, nâng cao tuổi thọ.

Thiết bị dụng cụ quản lý giai đoạn 2011 – 2014 tăng nhẹ. Riêng năm 2015 giá trị này tăng cao, tăng 55% hay 110 triệu đồng. Đây cũng là năm mà thiết bị dụng cụ quản lý đạt giá trị cao nhất, đạt 310 triệu đồng.

Ngoài ra, giai đoạn từ 2011 – 2015 thì giá trị TSCĐ hữu hình khác của công ty cũng có sự tăng giảm nhẹ không đáng kể.

Rõ ràng, cơ sở trang thiết bị là nền tảng, là cơ sở để sản xuất và kinh doanh, phản ánh năng lực hiện có của Công ty. Cơ sở, trang thiết bị có tốt chính là tiền đề vững chắc cho Công ty trong hoạt động SXKD. Vì vậy, để đạt được hiệu quả kinh tế cao đòi hỏi Công ty phải trang bị cơ sở, trang thiết bị kỹ thuật đầy đủ, kịp thời, phù hợp với tình hình kinh doanh.

Qua phân tích trên cho ta thấy tình hình cơ sở trang thiết bị của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng tương đối tốt. Trong đó máy móc thiết bị ngày càng tăng mạnh, cho thấy lực lượng hoạt động SXKD của Công ty ngày càng được cải thiện theo chiều hướng mạnh hơn. Điều này là tín hiệu tốt đáng ghi nhận trong hoạt động SXKD.

2.2. Phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

2.2.1. Phân tích khái quát tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Bất cứ 1 doanh nghiệp nào cũng cần phải phân tích, đánh giá hiệu quả SXKD sau mỗi chu kỳ kinh doanh của mình. Mục đích nhằm xem xét các nguyên nhân ảnh hưởng tới kết quả, hiệu quả SXKD. Kết quả của việc phân

tích, đánh giá này sẽ là căn cứ để DN có các biện pháp thúc đẩy và hoàn thiện quá trình hoạt động SXKD trên mọi phương diện. Giúp hạn chế tối đa các rủi ro gặp phải, giảm chi phí để đạt hiệu quả SXKD tốt nhất. Trước hết ta xem xét một số nội dung về kết quả hoạt động SXKD Công ty.

2.2.1.1. Phân tích doanh thu và giá bán của Công ty.

Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế DN thu được trong kỳ, phát sinh từ các hoạt động SXKD thông thường của DN, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu. Bất kỳ DN nào trong quá trình SXKD đều đặt ra mục tiêu cuối cùng đạt được doanh thu cao nhất với chi phí thấp nhất. Doanh thu được xem là một trong những chỉ tiêu quan trọng phản ánh hiệu quả SXKD của DN thông qua việc so sánh với các chỉ tiêu khác. Do đó doanh thu là một mục tiêu bất cứ DN nào cũng phải chú trọng, để tồn tại và ổn định trong kinh doanh. Doanh thu quyết định đến sự thành công hay thất bại của DN trên thương trường. Đồng thời doanh thu còn là tác nhân đầu tiên tác động đến lợi nhuận. Thông qua việc phân tích các chỉ tiêu trong doanh thu ta có thể đánh giá được quy mô, hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Để cụ thể hơn, ta đi vào phân tích doanh thu và giá bán bình quân như sau (Kết quả phân tích ở bảng 2.3):

Bảng 2.4. Tình hình doanh thu và giá bán nước bình quân giai đoạn 2011 – 2015

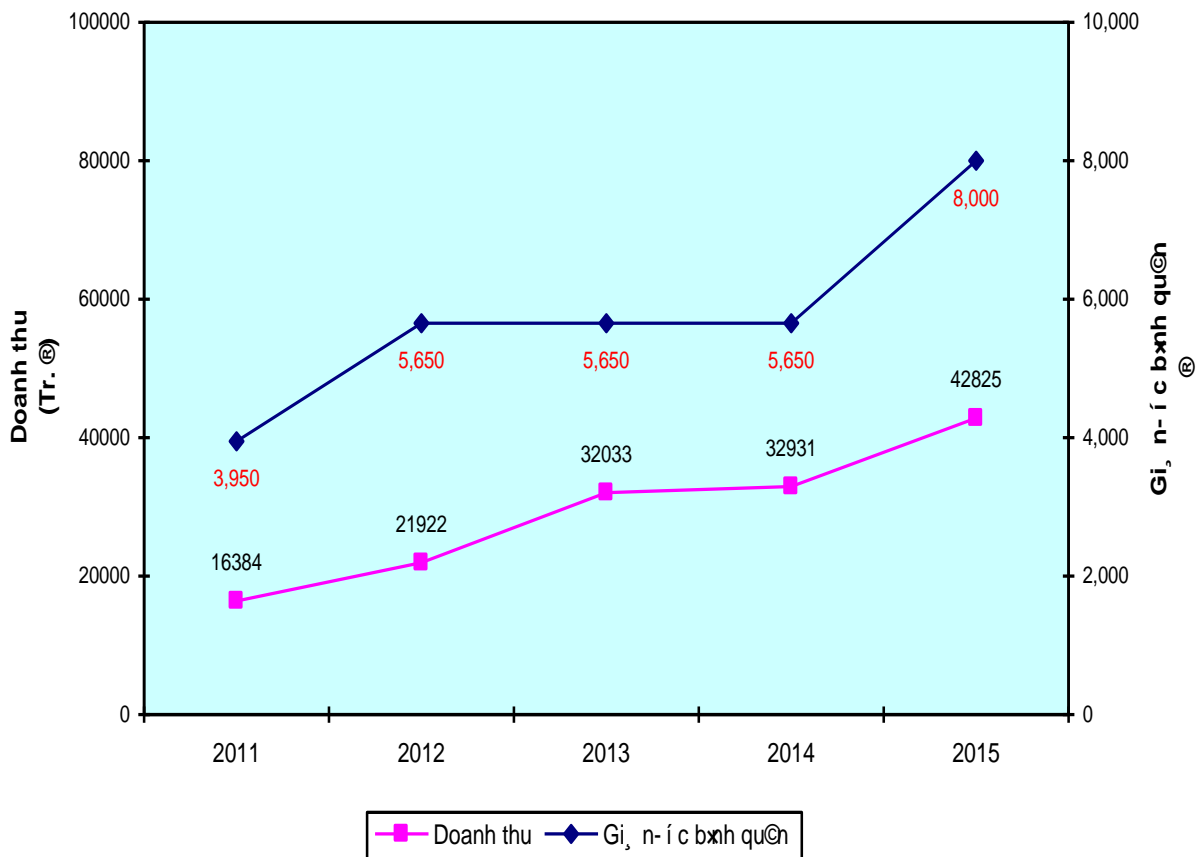
Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh							
							2012/2011		2013/2012		2014/2013		2015/2014	
		GT	GT	GT	GT	GT	GT	% tăng giảm	GT	% tăng giảm	GT	% tăng giảm	GT	% tăng giảm
Doanh thu	Tỷ đồng	16,384	21,922	32,033	32,931	42,825	5,538	33,8	10,111	46,12	0,898	2,8	9,894	30,04
Giá bán bình quân	Đồng	3.950	5.650	5.650	5.650	8.000	1.700	43,03	0	0	0	0	2.350	41,59

Nguồn: Phòng Kế toán Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

Doanh thu của Công ty giai đoạn 2011 – 2015 không ngừng tăng lên. Được thể hiện: năm 2011 doanh thu đạt 16,384 tỷ đồng, đến năm 2012 doanh thu đạt 21,922 tỷ đồng tăng 5,538 tỷ đồng chiếm 33,8%. Doanh thu tăng mạnh đặc biệt vào năm 2013, 2014, 2015. Năm 2013 doanh thu đạt 32,033 tỷ đồng tăng 10,111 tỷ đồng chiếm 46,12%. Năm 2014 doanh thu đạt 32,931 tỷ đồng tăng 0,898 tỷ đồng chiếm 2,8%. Riêng năm 2015 doanh thu đạt giá trị cao nhất 42,825 tỷ đồng. Nguyên nhân do mở rộng đô thị của các thị trấn, các xã, phường Quán Toan, Khu công nghiệp mở rộng, diện tích và dân số tăng khá nhanh.

Bên cạnh doanh thu thì giá bán nước bình quân giai đoạn 2011 -2015 cũng tăng lên đáng kể. Năm 2011 giá bán nước là 3.950 đồng, đến năm 2012 giá bán nước là 5.650 đồng tăng 1.700 đồng chiếm 43,03% và ổn định giá bán nước trong năm 2013, 2014. Đến năm 2015 giá bán nước là 8.000 đồng tức là giá bán đã tăng 2.350 đồng so với năm 2014, tương ứng mức tăng là 41,59%.

Doanh thu từ việc kinh doanh nước sạch, phụ thuộc vào sản lượng nước được lập hoá đơn và các mục đích sử dụng nước của các hộ tiêu thụ. Do cơ cấu giá nước của Thành phố Hải Phòng có mục đích là hỗ trợ nước sinh hoạt của các hộ gia đình và bù chéo, lấy thu nhập của các hộ kinh doanh và các doanh nghiệp bù cho nước sinh hoạt. Chính vì vậy, giá bán bình quân hàng năm đều tăng do các nguyên nhân chính sau: UBND thành phố Hải Phòng điều chỉnh giá bán nước máy và sự phát triển kinh tế - xã hội của địa phương cũng như cam kết với Ngân hàng Thế Giới khi vay vốn dự án 1A cải tạo mạng lưới truyền dẫn nội thành Hải Phòng và dự án Cấp nước 2A cải tạo Hệ thống cấp nước Kiến An.



Biểu đồ 2.3. Tình hình doanh thu và giá bán nước bình quân giai đoạn 2011 -2015

2.2.1.2. Phân tích tình hình sử dụng chi phí của Công ty

Chi phí là một phạm trù kinh tế quan trọng và gắn liền với sản xuất và lưu thông hàng hóa. Đó là những hao phí lao động xã hội được biểu hiện bằng tiền qua các quá trình SXKD.

Chi phí kinh doanh là tổng giá trị các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ dưới hình thức các khoản tiền chi ra, khấu trừ tài sản hoặc phát sinh các khoản nợ dẫn đến làm giảm vốn chủ sở hữu, không bao gồm khoản phân phối cho cổ đông hoặc chủ sở hữu. Là các khoản chi phục vụ cho hoạt động SXKD, cho các hoạt động khác...mà DN phải bỏ ra để thực hiện các hoạt động của DN trong một thời kỳ nhất định.

Chi phí của DN là tất cả những chi phí phát sinh gắn liền với DN từ quá trình hình thành tồn tại và phát triển, từ khâu mua nguyên vật liệu đến khi tiêu thụ sản phẩm. Do đó, sau mỗi chu kỳ SXKD DN cần phải tiến hành phân tích tình hình biến động chi phí SXKD. Qua đó DN sẽ có cái nhìn sâu sắc hơn về tình trạng sử dụng các khoản chi phí. Mặt khác, việc đánh giá chi phí cũng góp phần quan trọng việc quyết định hoạch định kế hoạch của DN, là mục tiêu quan trọng ảnh hưởng tới lợi nhuận mà DN đạt được, mức chi phí càng thấp thì mức lợi nhuận càng cao.

Bảng 2.5. Tình hình chi phí của Công ty giai đoạn 2011 – 2015

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		So sánh							
	GT	Tỷ lệ %	GT	Tỷ lệ %	GT	Tỷ lệ %	GT	Tỷ lệ %	GT	Tỷ lệ %	2012/2011		2013/2012		2014/2013		2015/2014	
											GT	% tăng giảm	GT	% tăng giảm	GT	% tăng giảm	GT	% tăng giảm
Tổng chi phí	12,100	100	15,800	100	24,853	100	26,172	100	36,051	100	3,700	30,57	9,053	57,29	1,319	5,30	9,879	37,75
1.Khấu hao TSCĐ	2,900	23,9	3,100	19,6	4,471	17,98	4,475	16,71	4,977	13,80	0,200	6,8	1,371	44,2	0,004	0,08	0,502	11,22
2.Chi phí NVL	0,500	4,1	0,590	3,7	0,625	2,51	0,790	0,03	0,785	2,17	0,090	18	0,035	5,9	0,165	26,4	-5	-0,63
3.Chi phí điện	0,800	6,6	1,300	8,2	1,392	5,6	1,638	0,06	1,685	4,67	0,500	62,5	0,092	7,07	0,246	17,67	47	2,86
4.Chi phí Lương	4,890	40,4	4,990	31,5	5,881	23,66	6,246	23,86	9,064	25,14	0,100	2,04	0,891	17,8	0,365	6,20	2,818	45,11
5.Chi phí BHXH	0,380	3,1	0,400	2,5	0,559	2,25	0,689	2,63	0,876	2,42	0,020	5,2	0,159	39,75	0,130	23,25	0,187	27,14
6.Chi phí bảo dưỡng, SCL	1,200	9,9	1,300	8,2	3,998	16,08	4,008	15,31	7,209	19,99	0,100	8,3	2,698	207	0,010	0,25	3,201	79,86
7.Chi phí thuê đất	0,004	0,003	0,004	0,002	0,005	0,002	0,005	0,002	0,005	0,014	0	0	0,001	0,0025	0	0	0	0
8.Chi phí khác	1,426	11,7	4,116	26,05	7,922	31,87	8,421	32,17	11,450	31,76	2,690	188	3,806	92,46	0,499	6,29	3,029	35,97

Nguồn: Phòng Kế toán Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

Qua bảng 2.5 phản ánh tình hình biến động chi phí SXKD của Công ty giai đoạn 2011-2015. Được thể hiện như sau: chi phí của Công ty tăng nhanh qua từng năm, đặc biệt là 2013, 2014, 2015. Cụ thể: năm 2011 tổng chi phí SXKD của Công ty là 12,1 tỷ đồng. Sang năm 2012 tăng với tốc độ 30,57% tương ứng tăng 3,7 tỷ đồng và đạt 15,8 tỷ đồng. Sang năm 2013,2014 tốc độ tăng chi phí tăng nhanh. Đến năm 2015, tốc độ tăng chi phí cao nhất là 37,75% tương ứng tăng 9,879 tỷ đồng và đạt giá trị cao nhất 36,051 tỷ đồng. Do các nguyên nhân sau:

Chi phí NVL: Chi chí này tăng cao là do tỷ lệ thất thoát nước của Công ty. Tỷ lệ nước thất thoát càng lớn thì giá trị thiệt hại càng lớn. Đánh rã nước thất thoát kỹ thuật là một việc không thể tránh khỏi, bởi một phần do các nguyên nhân khách quan kỹ thuật, công nghệ đem đến.

Chi phí khấu hao TSCĐ tăng năm 2015 là 11,2% tương ứng tăng 0,502 tỷ đồng so với năm 2014 do tăng tài sản cố định của Công ty CP kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.

Chi phí điện năng năm 2011 tăng 62,5% tương ứng tăng 0,500 tỷ đồng. Đến năm 2012, 2013, 2014, 2015 chi phí điện năng vẫn tăng do Chính phủ tăng giá điện.

Chi phí tiền lương: Tiền lương là một phần của sản phẩm XH được phân phối cho người lao động dưới hình thức tiền tệ. Được chi trả xứng đáng với trình độ, công sức người lao động bỏ ra. Kích thích người lao động nâng cao năng suất lao động, tăng số lượng và chất lượng sản phẩm, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động.

Ta thấy chi phí tiền lương của Công ty qua các năm đều tăng, đặc biệt là trong năm 2015 chi phí tăng lên rất cao. Cụ thể: năm 2011 là 4,890 tỷ đồng chiếm 24,37% trong tổng chi phí. Đến năm 2012 tăng 0,100 tỷ đồng hay tương ứng tăng 2,04%. Năm 2013 tiếp tục tăng 17,85% tương ứng tăng 0,891

tỷ đồng. Đến năm 2014, chi phí này tăng 6,2% đồng tương ứng tăng 0,365 tỷ đồng. Đặc biệt năm 2015 chi phí này tăng cao 45,11% tương ứng tăng 2,818 tỷ đồng, đạt ở mức cao nhất 9,064 tỷ đồng. Nguyên nhân do điều chỉnh mức lương tối thiểu từ 930.000đ lên 1.050.000đ và do UBND thành phố Hải Phòng điều chỉnh tăng giá nước máy lên 41% (tất cả các công ty cấp nước trên cả nước duyệt đơn giá tiền lương theo doanh thu).

Chi phí BHXH, chi phí bảo dưỡng + SCL, chi phí thuê đất, chi phí khác của Công ty nhìn chung đều tăng qua các năm.

Nhìn chung, qua phân tích số liệu cụ thể trên ta thấy nguyên chính làm tăng chi phí của Công ty giai đoạn 2011 – 2015 là do tiền lương, chi phí điện và các chi phí khác tăng nhiều. Mặt khác chi phí nhân công trực tiếp cho sản xuất kinh doanh nước tăng khá cao, điều đó chứng tỏ trình độ quản lý còn hạn chế, năng suất lao động chưa cao.

2.2.1.3. Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động trong DN trong một thời gian nhất định. Biểu hiện bằng số tiền lỗ lãi trong một thời kỳ nhất định. Đóng vai trò là một trong những chỉ tiêu đánh giá hoạt động của DN. Cho biết doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả hay không, kết quả SXKD phản ánh năng lực hoạt động, khả năng phát triển của Công ty trong tương lai. Biểu hiện của kết quả kinh doanh là chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận.

Bảng 2.6. Tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận, lương bình quân và nộp ngân sách của Công ty giai đoạn

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh							
						2012/2011		2013/2012		2014/2013		2015/2014	
						+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm
Giá trị tổng sản lượng	4.354	4.480	5.181	4.880	4.969	126	2,89	701	15,64	-301	-5,8	89	1,82
Tổng doanh thu	16.384	21.922	32.033	32.931	42.825	5.538	33,8	10.111	46,12	898	2,8	9.894	30,04
Tổng chi phí	12.100	15.800	24.853	26.172	36.051	3.700	30,57	9.053	57,29	1.319	5,3	9.879	37,74
Tổng lợi nhuận sau thuế	4.200	6.108	6.847	7.051	8.979	1.908	45,42	739	12,09	204	2,9	1.928	27,34
Nộp ngân sách nhà nước	1.050	1.527	1.711	1.762	2.244	477	45,42	184	12,04	51	2,98	482	27,35
Lương bình quân	6	6.8	7	7.3	7.5	0,8	13,3	0,2	2,9	0,3	4,28	0,2	4,16

Nguồn: Phòng Kế toán Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

Nhìn chung, những năm gần đây hoạt động SXKD của Công ty đã mang lại kết quả tốt, lợi nhuận tăng lên. 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. Để thấy rõ hơn kết quả SXKD của Công ty ta xem xét ở Bảng 2.6

Tổng doanh thu của Công ty tăng qua các năm có sự biến động, cụ thể: Năm 2011, tổng doanh thu đạt 16.384 triệu đồng. Năm 2012 tổng doanh thu đạt 21.922 triệu đồng, tăng 33,8%, tương ứng tăng 5.538 triệu đồng. Từ năm 2013 trở đi tốc độ tăng doanh thu có xu hướng tăng cao. Năm 2013 tổng doanh thu tăng và đạt 32.033 triệu đồng, tức là tăng 10.111 triệu đồng, tương đương tăng 46,12%. Năm 2014 tiếp tục tăng, tăng thêm 2,8% tương ứng tăng 898 triệu đồng. Đến năm 2015, tổng doanh thu tăng cao, tăng 30,04% và đạt 42.825 triệu đồng. Có được kết quả đó là do sự chỉ đạo sát sao, hiệu quả của Ban lãnh đạo công ty, nhanh chóng đưa ra những quyết định hợp lý, kịp thời nên rất nhiều hợp đồng được ký kết.

Đi đôi với sự tăng lên của doanh thu thì chi phí của Công ty cũng tăng lên. Năm 2011, tổng chi phí là 12.100 triệu đồng, sang năm 2012 tăng 30,57% hay tăng 3.700 triệu đồng. Năm 2013 tốc độ tăng chi phí nhanh hơn, tăng 57,29% hay tăng 9.053 triệu đồng. Năm 2014, chi phí tiếp tục tăng đạt 26.172 triệu đồng, tăng 5,3% tương ứng tăng 1.319 triệu đồng. Đến năm 2015, chi phí có mức tăng mạnh nhất 37,74% tương ứng tăng 9.879 triệu đồng và đạt giá trị cao nhất so với các năm là 36.051 triệu đồng.

Giá trị tổng sản lượng của Công ty qua các năm nhìn chung đều tăng, điều đó thể hiện sự tăng trưởng và sự phát triển bền vững của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng. Đó là nhờ chính sách đầu tư mở rộng mạng lưới cấp nước hợp lý và chính sách phát triển khách hàng, đáp ứng được nhu cầu và đòi hỏi của nhân dân và các hộ có nhu cầu tiêu thụ nước trong thành phố. Tuy nhiên do suy thoái kinh tế một số doanh nghiệp tại khu

công nghiệp, ngừng sản xuất hoặc sản xuất cầm chừng dẫn đến sản lượng năm 2014 giảm hơn năm 2013. Năm 2015 sản lượng nước của Công ty lại tăng và đạt 4.969 triệu đồng, tức là tăng 89 triệu đồng, tương đương tăng 1,82%.

Lợi nhuận sau thuế của Công ty cũng không ngừng tăng lên qua các năm. Trong đó năm 2015 là năm mà Công ty đạt mức lợi nhuận sau thuế cao nhất: 8.979 triệu đồng. Do áp dụng tiến bộ khoa học công nghệ hiện đại trong sản xuất giúp tiết kiệm chi phí nguyên liệu, hóa chất, chi phí nhân công... Bên cạnh đó là những biện pháp cắt giảm chi phí quản lý phù hợp. Đây là tín hiệu tích cực, đáng mừng chứng tỏ SXKD có hiệu quả. Nhờ một phần rất lớn ở các chính sách, chiến lược SXKD của Ban lãnh đạo Công ty, thể hiện yếu tố con người đóng vai trò tiên quyết.

Mức lương bình quân trong năm 2011 của Công ty là 6 triệu đồng/ người. Năm 2012 đã có sự tăng lên đáng kể và đạt 6,8 triệu đồng/ người, tăng 0,8 triệu đồng/ người hay tăng 13,3% Từ năm 2013 trở đi tốc độ tăng của mức lương bình quân tăng đều đặn và ổn định qua các năm. Năm 2013 tăng 2,9% tức là 0,2 triệu đồng/ người. Đến năm 2014 mức lương bình quân tăng đạt 7,3 triệu đồng/người. Năm 2015 mức lương bình quân tiếp tục tăng lên với mức tăng là 4,16% và đạt 7,5 triệu đồng/ người. Chứng tỏ Công ty đang ngày càng quan tâm và chú trọng hơn tới thu nhập, đời sống CBCNV. Tạo điều kiện cho họ có được nguồn thu nhập ổn định và ngày càng được cải thiện hơn.

Bên cạnh đó Công ty luôn chấp hành tốt nghĩa vụ nộp thuế đầy đủ với Nhà nước. Thực tế giá trị nộp vào ngân sách Nhà nước của Công ty tăng đều theo các năm, để đóng góp vào ngân sách nói chung. Lần lượt với các mức: Năm 2012 nộp ngân sách là 1.527 triệu đồng tăng 45,42%. Năm 2013, nộp ngân sách 1.711 triệu đồng tăng 12,04%. Sang năm 2014, nộp ngân sách nhà nước 1.762 triệu đồng tăng 2,98%. Năm 2015 là năm Công ty có giá trị nộp vào

ngân sách Nhà nước cao nhất đạt 2.244 triệu đồng, tăng 27,35% tương ứng tăng 482 triệu đồng. Điều này dễ hiểu khi mà lợi nhuận của Công ty giai đoạn này đạt ở mức cao.

Tình hình biến động doanh thu, chi phí và lợi nhuận sau thuế của Công ty giai đoạn 2011 – 2015 được khái quát qua bảng 2.6. Ta thấy các chỉ tiêu tổng doanh thu, lợi nhuận sau thuế không ngừng tăng lên qua các năm. Đặc biệt là Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng đã tự chủ về tài chính, không ngừng mở rộng phạm vi cấp nước cho thành phố, kinh doanh có hiệu quả, trả được vốn vay của các dự án đã thực hiện mà không cần trợ cấp của nhà nước. Đời sống của người lao động ngày càng được cải thiện, các hoạt động văn hóa, xã hội được tiếp tục phát huy. Công ty đã không ngừng ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật, nâng cao chất lượng nước sạch. Mặt khác đơn vị luôn chủ động tìm mọi biện pháp tăng năng suất lao động, tạo mọi điều kiện để giảm chi phí để có được lợi nhuận tốt nhất.

2.2.2. Phân tích và đánh giá một số chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.

2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn của Công ty

Vốn là yếu tố đầu vào quan trọng để hình thành hoạt động SXKD của bất cứ DN nào. Vốn là nền tảng cho sự phát triển bền vững của Công ty, là điều kiện để Công ty tồn tại và phát triển. Việc tiến hành phân tích hiệu quả sử dụng vốn thường xuyên giúp DN nắm bắt được thực trạng tình hình tài chính của Công ty, xác định rõ nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố. Từ đó đề ra các biện pháp khắc phục nhằm sử dụng hiệu quả hơn

a. Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là vốn được ứng ra để hình thành nên các tài sản dài hạn, trong đó bộ phận quan trọng nhất là TSCĐ. Quy mô vốn cố định có ảnh hưởng rất lớn đến quy mô, năng lực SXKD của DN. VCD chu chuyển giá trị

dần dần từng phần trong nhiều chu kỳ kinh doanh và hoàn thành một vòng chu chuyển khi tái sản xuất được TSCĐ về mặt giá trị.

Sự phát triển và hoàn thiện VCD có ý nghĩa rất lớn, là điều kiện tăng lên không ngừng của năng suất lao động, cũng như khối lượng sản xuất sản phẩm của DN. Hiệu quả sử dụng VCD được thể hiện qua bảng 2.7:

Bảng 2.7. Hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty giai đoạn 2011 – 2015

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh							
							2012/2011		2013/2012		2014/2013		2015/2014	
							+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm
1. Tổng doanh thu	Tỷ đồng	16,384	21,922	32,033	32,931	42,825	5,538	33,8	10,111	46,12	0,898	2,8	9,894	30,04
2. Tổng lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	4,200	6,108	6,847	7,051	8,979	1,908	45,42	0,739	12,09	0,204	2,9	1,928	27,34
3. Vốn cố định	Tỷ đồng	15,120	19,250	25,678	26,378	30,310	4,130	27,31	6,428	33,39	0,700	2,72	2,932	14,9
4. Hiệu suất sử dụng VCD(1/3)	Lần	1,08	1,13	1,24	1,25	1,4	0,05	4,62	0,11	9,73	0,01	0,8	0,15	12
5. Mức đảm nhiệm VCD(3/1)	Lần	0,92	0,87	0,80	0,8	0,7	-0,05	-5,43	-0,07	-8,04	0	0	-0,1	-12,5
6. Mức doanh lợi VCD(2/3)	Lần	0,27	0,31	0,27	0,27	0,28	0,04	14,8	-0,04	-12,9	0	0	0,01	3,7

Nguồn: Phòng Kế toán Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

Hiệu suất sử dụng vốn cố định: Là chỉ tiêu phản ánh trong SXKD bình quân một đơn vị vốn cố định sẽ tạo ra được bao nhiêu doanh thu. Hiệu suất VCD của Công ty giai đoạn 2011 -2015 có sự biến động tăng được biểu hiện: Năm 2011 hiệu suất sử dụng VCD là 1,08 lần. Sang năm 2012, 2013, 2014 vẫn tăng nhẹ.

Với hiệu suất sử dụng vốn cố định của năm 2015 là 1,4 lần và giá trị vốn cố định bình quân năm 2015 là 30,310 tỷ đồng thì doanh thu đạt được là: $1,4 \times 30,310 = 42,434$ (tỷ đồng)

Tuy nhiên, trong thực tế năm 2015 doanh thu của Công ty đạt được là 42,825 tỷ đồng. Như vậy do tăng hiệu suất sử dụng vốn cố định đã làm tăng một lượng doanh thu cho Công ty là: $42,825 - 42,434 = 0,391$ (tỷ đồng) Như vậy hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2015 tăng so với năm 2014 tăng 0,15 lần hay tăng 12% đã làm tăng doanh thu của Công ty là 0,391 tỷ đồng.

Chỉ tiêu đảm nhiệm VCD: Phản ánh để tạo ra được một đồng doanh thu thì cần sử dụng bao nhiêu đồng vốn cố định. Qua bảng phân tích 2.7 ta thấy: Năm 2011 mức đảm nhiệm vốn cố định là 0,92 lần, vậy để tạo ra một đồng doanh thu Công ty cần phải đầu tư 0,92 đồng vốn cố định. Năm 2012 chỉ tiêu này giảm xuống 0,87 lần, tức là để tạo ra một đồng doanh thu cần sử dụng 0,87 đồng vốn cố định. Năm 2012 Công ty tiết kiệm được 0,05 đồng vốn cố định so với năm 2011.

Năm 2013 chỉ tiêu này tiếp tục giảm xuống còn 0,8 lần, tức là để tạo ra một đồng doanh thu cần sử dụng 0,8 đồng vốn cố định. Năm 2013, Công ty tiết kiệm 0,07 đồng vốn cố định so với năm 2012.

Năm 2015, chỉ tiêu này tiếp tục giảm xuống còn 0,7 lần, tức là để tạo ra một đồng doanh thu cần sử dụng 0,7 đồng vốn cố định. Năm 2015, Công ty lại tiết kiệm được 0,01 đồng vốn cố định so với năm 2014.

Như vậy trong giai đoạn từ năm 2011 – 2015, mức đảm nhiệm vốn cố định của Công ty đều giảm. Nguyên nhân do vốn cố định tăng chậm với doanh thu. Điều này cho thấy, Công ty đã sử dụng vốn cố định hiệu quả cao, không lãng phí nguồn vốn cố định.

Mức doanh lợi vốn cố định: Chỉ tiêu phản ánh khi đầu tư vào SXKD thì một đơn vị vốn cố định thu được bao nhiêu đơn vị lợi nhuận. Năm 2011, cứ một đồng vốn cố định mang lại 0,27 đồng lợi nhuận. Năm 2012 mang lại 0,31 đồng lợi nhuận, so với năm 2011 tăng 0,04 đồng, tương ứng tăng 14,8%. Năm 2013, mức doanh lợi vốn cố định giảm nhẹ 12,9% tương ứng giảm 0,04 đồng và đạt 0,27 đồng.

Năm 2015, mức doanh lợi vốn cố định của Công ty tăng nhẹ, tăng 3,7% tương ứng tăng 0,01 đồng và đạt 0,28 đồng.

Tóm lại trong giai đoạn năm 2011 – 2015 Công ty đã sử dụng vốn cố định một cách có hiệu quả, góp phần nâng cao hiệu quả SXKD.

b. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn lưu động là số vốn DN ứng ra để hình thành tài sản lưu động của DN. Đảm bảo cho quá trình hoạt động SXKD diễn ra một cách thường xuyên liên tục, trong quá trình chu chuyển giá trị của vốn lưu động được chuyển toàn bộ vào giá trị sản phẩm, được thu hồi khi kết thúc quá trình tiêu thụ sản phẩm. Khi đó ta nói vốn lưu động đã hoàn thành một chu kỳ kinh doanh.

Vốn lưu động cũng là số vốn cần thiết đảm bảo DN dự trữ các loại tài sản lưu động nhằm đáp ứng mọi nhu cầu cơ bản của DN. Do đó, mỗi doanh nghiệp cần phải xác định nhu cầu vốn lưu động sao cho phù hợp với tính chất và quy mô SXKD để hoạt động SXKD đạt hiệu quả. Để phân tích hiệu quả vốn lưu động của Công ty ta căn cứ vào kết quả phân tích ở bảng 2.8:

Bảng 2.8. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty giai đoạn 2011 – 2015

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh							
							2012/2011		2013/2012		2014/2013		2015/2014	
							+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm
1. Tổng doanh thu	Tỷ đồng	16,384	21,922	32,033	32,931	42,825	5,538	33,8	10,111	46,12	0,898	2,8	9,894	30,04
2. Tổng lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	4,200	6,108	6,847	7,051	8,979	1,908	45,42	0,739	12,09	0,204	2,9	1,928	27,34
3. Vốn lưu động	Tỷ đồng	23,600	22,890	23,000	29,205	31,509	-0,710	-3,0	0,110	0,4	6,205	26,9	2,304	7,88
4. Số vòng quay VLĐ(1/3)	vòng	0,69	0,95	1,4	1,1	1,3	0,26	37,6	0,45	47,3	-0,3	-21,4	0,2	18,1
5. Mức đảm nhiệm VLĐ(3/1)	Lần	1,44	1,04	0,71	0,88	0,73	-0,4	-27,7	-0,33	-31,7	0,17	23,9	-0,15	-17,04
6. Mức doanh lợi VLĐ(2/3)	Lần	0,17	0,26	0,27	0,24	0,28	0,09	52,9	0,01	3,8	-0,03	-11,1	0,04	16,6
7. Độ dài vòng quay VLĐ(360/4)	Lần	521,7	378,9	257,1	327,2	276,9	-142,8	-27,3	-121,8	-32,1	70,1	27,3	-50,3	-15,4

Nguồn: Phòng Kế toán Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

Chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động: Biểu hiện mỗi đơn vị vốn lưu động đầu tư vào kinh doanh có thể mang lại bao nhiêu đơn vị doanh thu. Phản ánh tốc độ chu chuyển vốn lưu động trong kinh doanh, chỉ tiêu này tăng hay giảm biểu hiện hiệu quả sử dụng vốn lưu động tăng hay giảm tương ứng.

Qua bảng số liệu, ta thấy số vòng quay vốn lưu động của Công ty có sự biến động qua các năm. Cụ thể, năm 2011 số vòng quay vốn lưu động là 0,69 vòng, thì sang năm 2012 là 0,95 vòng, tăng 0,26 vòng hay tương ứng là 37,6%. Nếu năm 2011 cứ một đồng vốn lưu động tạo ra được 0,69 đồng doanh thu thì sang năm 2012 tăng đạt 0,95 đồng. Để đạt được doanh thu 2012 và với vòng quay vốn lưu động của năm 2011 thì cần một lượng vốn lưu động là:

$$21,922 : 0,69 = 31,771 \text{ (tỷ đồng)}$$

Nhưng trong thực tế Công ty mới sử dụng 23,600 tỷ đồng vốn lưu động, như vậy Công ty tiết kiệm một lượng vốn lưu động là 8,171 tỷ đồng.

Với vòng quay vốn lưu động 2011 là 0,69 vòng và giá trị vốn lưu động thực tế 2012 là 22,890 tỷ đồng thì doanh thu đạt được là:

$$0,69 \times 22,890 = 15,794 \text{ (tỷ đồng)}$$

Tuy nhiên, trong thực tế năm 2012 doanh thu của Công ty đạt được là 21,922 tỷ đồng, vậy sự tăng của vòng quay vốn lưu động đã làm tăng doanh thu của Công ty một lượng là: $21,922 - 15,794 = 6,128$ (tỷ đồng)

Tương tự năm 2013, số vòng quay vốn lưu động Công ty là 1,4 vòng, tăng 0,45 vòng hay tăng 47,3% so với năm 2012. Với số vòng quay vốn lưu động năm 2012 để đạt được doanh thu 2013 cần lượng vốn lưu động theo kế hoạch là 32,046 tỷ đồng. Thực tế, Công ty đã sử dụng 22,890 tỷ đồng vốn lưu động, vậy công ty đã tiết kiệm:

$$32,046 - 22,890 = 9,156 \text{ (tỷ đồng)}$$

Với vòng quay vốn lưu động 2012 là 0,95 vòng và giá trị vốn lưu động thực tế năm 2013 là 23,000 tỷ đồng thì doanh thu theo kế hoạch đạt được là 21,850 tỷ đồng. Tuy nhiên, thực tế 2013 doanh thu của Công ty đạt được là 32,033 tỷ đồng. Như vậy sự tăng của vòng quay vốn lưu động đã làm tăng doanh thu của Công ty một lượng là:

$$32,033 - 21,850 = 10,183 \text{ (tỷ đồng)}$$

Sang năm 2014, số vòng quay vốn lưu động Công ty 1,1 vòng giảm 0,3 vòng hay 21,4 so với 2013. Với vòng quay vốn lưu động năm 2013 để đạt được doanh thu năm 2014 cần lượng vốn lưu động theo kế hoạch là 32,125 tỷ đồng. Thực tế, Công ty đã sử dụng 23,000 tỷ đồng vốn lưu động, vậy Công ty đã tiết kiệm được 1 khoản: $32,125 - 23,000 = 9,125$ (tỷ đồng)

Với vòng quay vốn lưu động 2013 là 1,4 vòng và giá trị vốn lưu động thực tế năm 2014 là 29,205 tỷ đồng thì doanh thu theo kế hoạch đạt được là 40,887 tỷ đồng. Tuy nhiên, thực tế năm 2014 doanh thu của Công ty chỉ đạt được 32,931 tỷ đồng. Vậy sự giảm của vòng quay vốn lưu động đã làm giảm doanh thu của Công ty một lượng là 7,956 tỷ đồng. Do đó Công ty cần nâng cao hiệu suất sử dụng VLD trong năm tiếp theo để khắc phục.

Tương tự, năm 2015, số vòng quay vốn lưu động của Công ty là 1,3 vòng, tăng 0,2 vòng hay tăng 18,1% so với năm 2014. Với số vòng quay VLD năm 2014 để đạt được doanh thu 2015 cần lượng vốn lưu động là 38.931 tỷ đồng. Thực tế, Công ty đã sử dụng 29,205 tỷ đồng vốn lưu động, như vậy Công ty đã tiết kiệm 9,726 tỷ đồng.

Với vòng quay vốn lưu động 2014 là 1,1 vòng và giá trị VLD thực tế năm 2015 là 31,509 tỷ đồng thì doanh thu đạt được 34,660 tỷ đồng. Tuy nhiên, thực tế năm 2015 doanh thu của Công ty đạt được là 42,825 tỷ đồng. Vậy sự tăng của vòng quay vốn lưu động đã làm tăng doanh thu của Công ty 1 lượng là 8,165 tỷ đồng.

Chỉ tiêu mức đảm nhiệm vốn lưu động: Cho biết mỗi đơn vị doanh thu được tạo ra cần sử dụng bao nhiêu đơn vị vốn lưu động. Mức đảm nhiệm vốn lưu động của Công ty có sự biến động lần lượt qua các năm được thể hiện:

Năm 2012, mức đảm nhiệm vốn lưu động là 1,04 lần, giảm 0,4 lần hay giảm 27,7% so với năm 2011. Nghĩa là với việc để đạt được một đồng doanh thu năm 2012 so với năm 2011 thì Công ty đã tiết kiệm 0,4 đồng vốn lưu động để tạo ra một đồng doanh thu.

Năm 2013, mức đảm nhiệm VLĐ là 0,71 lần, tiếp tục giảm 0,33 lần hay giảm 31,7% so với năm 2012, đồng nghĩa với việc để đạt được một đồng doanh thu năm 2013 so với năm 2012 thì Công ty đã tiết kiệm 0,33 đồng VLĐ để tạo ra một đồng doanh thu.

Năm 2014, mức đảm nhiệm vốn lưu động tăng trở lại, đạt 0,88 lần, tăng 0,17 lần hay tăng 23,9% so với năm 2014, điều này cho thấy để đạt được một đồng doanh thu năm 2015 so với năm 2014 thì Công ty đã mất thêm 0,21 đồng vốn lưu động để tạo ra một đồng doanh thu.

Năm 2015, mức đảm nhiệm VLĐ là 0,73 lần, giảm nhẹ 0,15 lần hay giảm 17,04% so với năm 2014. Nó cho thấy để đạt được một đồng doanh thu năm 2015 so với năm 2014 thì Công ty đã tiết kiệm được 0,15 đồng vốn lưu động để tạo ra một đồng doanh thu.

Chỉ tiêu mức doanh lợi vốn lưu động: Năm 2011, mức doanh lợi vốn lưu động là 0,17 lần, nghĩa là khi đầu tư 1 đồng VLĐ sẽ thu được 0,17 đồng lợi nhuận. Sang năm 2012, mức doanh lợi vốn lưu động của Công ty tăng mạnh so với năm 2011, tăng 0,09 lần hay tăng 52,9%.

Năm 2013 thì mức doanh lợi VLĐ của Công ty đạt 0,27 lần, tăng 0,01 lần hay tăng 3,8% so với năm 2012.

Năm 2014 thì mức doanh lợi VLĐ của Công ty lại trở về mức 0,24 lần, giảm 0,03 lần hay giảm 11,1% so với năm 2013. Chứng tỏ 1 vốn lưu động của

Công ty đầu tư vào đã lãng phí 0,03 đồng lợi nhuận. Do đó, Công ty cần có giải pháp kịp thời để tránh gây lãng phí.

Cuối cùng đến năm 2015 mức doanh lợi VLĐ của Công ty lại tăng mạnh so với năm 2014, tăng 0,04 lần hay tăng 16.6%.

2.2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động của Công ty

Bất kỳ 1 DN muốn đạt kết quả cao trong SXKD phải không ngừng đầu tư vào nguồn lực con người. Bởi con người tác động trực tiếp đến quá trình SXKD và góp phần nâng cao hiệu quả SXKD của DN. Cụ thể, mục tiêu của Công ty “thấm nhuần tư tưởng nhân văn” đem lại mỗi thành viên những điều kiện phát triển đầy đủ nhất về tài năng, cuộc sống đầy đủ vật chất và tinh thần”. Vậy nên, một trong những nhiệm vụ hàng đầu của Công ty là quản lý và sử dụng hợp lý để khai thác tối đa năng lực của họ.

Sau một thời gian nghiên cứu và phân tích tình hình lao động của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng, ta thấy được những đặc điểm cơ bản sau: Qua 5 năm tổng số lao động của Công ty có biến động, chỉ có năm 2012 số lao động giảm, từ năm 2013 – 2015 số lao động tiếp tục tăng lên và tăng cao nhất vào năm 2015. Để đánh giá hiệu quả lao động của Công ty, ta căn cứ vào kết quả phân tích thể hiện trong bảng 2.9.

Bảng 2.9. Hiệu quả sử dụng lao động của Công ty giai đoạn 2011 – 2015

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh							
							2012/2011		2013/2012		2014/2013		2015/2014	
							+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm
1. Tổng doanh thu	Tỷ đồng	16,384	21,922	32,033	32,931	42,825	5,538	33,8	10,111	46,12	0,898	2,8	9,894	30,04
2. Tổng lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	4,200	6,108	6,847	7,051	8,979	1,908	45,42	0,739	12,09	0,204	2,9	1,928	27,34
3. Chi phí tiền lương	Tỷ đồng	4,890	4,990	5,881	6,246	9,064	0,100	2,04	0,891	17,85	0,365	6,20	2,818	45,11
4. Số lao động bình quân	Lao động	80	59	70	86	91	-21	-26,25	11	18,6	16	22,86	5	5,81
5. NSLĐ bình quân (1/4)	Tỷ đồng	0,204	0,371	0,457	0,382	0,470	0,167	81,8	0,086	23,2	-0,075	-16,4	0,088	23,03
6. Lợi nhuận bình quân 1 LĐ (2/4)	Tỷ đồng	52,5	103,5	97,8	81,9	98,6	51	97,1	-5,7	-5,5	-15,9	-16,2	16,7	20,4
7. Doanh thu/chi phí tiền lương (1/3)	Lần	3,35	4,39	5,45	5,27	4,72	1,04	31,04	1,06	24,1	-0,18	-3,3	-0,55	-10,4
8. Lợi nhuận/chi phí tiền lương (2/3)	Lần	0,85	1,22	1,16	1,12	0,99	0,37	43,52	-0,06	-4,9	-0,04	-3,45	-0,13	-11,6
9. Thu nhập bình quân đầu người / tháng	Triệu đồng	6	6.8	7	7.3	7.5	0,8	13,3	0,2	2,9	0,3	4,28	0,2	4,16

Nguồn: Phòng Kế toán Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

Năng suất lao động: Là chỉ tiêu chất lượng thể hiện hiệu quả hoạt động có ích của người lao động, đo bằng số lượng sản phẩm sản xuất ra trong 1 đơn vị thời gian hay lượng thời gian hao phí để sản xuất ra 1 đơn vị sản phẩm.

Ta nhận thấy năng suất lao động bình quân của toàn Công ty qua các năm đều tăng lên với tốc độ tăng khác nhau. Chỉ có riêng năm 2014 năng suất lao động giảm nhẹ so với năm 2013. Được thể hiện năm 2011 năng suất lao động bình quân đạt 0,204 tỷ đồng. Năm 2012, năng suất lao động bình quân tăng so với năm 2011 là 0,167 tỷ đồng hay tăng 81,8% và đạt 0,371 tỷ đồng. Năm 2013, 2015 tăng tương ứng là 0,086 tỷ đồng và 0,088 tỷ đồng. Năm 2014 giảm đạt 0,382 tỷ đồng, tương ứng giảm 16,4 % hay giảm 0,075 tỷ đồng. Nên Công ty cần chú trọng hơn công tác phân công và đào tạo lao động.

Chỉ tiêu lợi nhuận bình quân một lao động: Giai đoạn 2011 – 2015, ta thấy lợi nhuận bình quân 1 lao động đều tăng, chỉ riêng năm 2014 có sự giảm nhẹ. Số lao động bình quân tăng, làm cho chỉ tiêu lợi nhuận bình quân 1 lao động cũng tăng đáng kể. Năm 2011, lợi nhuận bình quân 1 lao động đạt 52,5 tỷ đồng, nghĩa là 1 lao động tạo ra 52,5 tỷ đồng lợi nhuận. Năm 2012, chỉ tiêu này đạt 103,5 tỷ đồng tăng 51 tỷ đồng hay tăng 97,1% so với năm 2011. Đến năm 2013, 2014 lợi nhuận bình quân giảm nhẹ. Năm 2015 lợi nhuận bình quân tăng nhẹ đạt 98,6 tỷ đồng, tương ứng tăng 20,4% hay tăng 16,7 tỷ đồng.

Chỉ tiêu doanh thu/chi phí tiền lương: Cho biết nếu bỏ ra 1 đồng chi phí tiền lương sẽ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Trong 5 năm, doanh thu/chi phí tiền lương của Công ty có sự biến động: Năm 2012 là 4,39 lần tăng 1,04 lần hay tăng 31,04% so với năm 2011. Năm 2013 tăng 1,06 lần tương ứng tăng 24,1%. Sang năm 2014 – 2015 chỉ tiêu này giảm xuống, năm 2015 giảm đạt 4,72 lần, giảm 0,55 lần hay giảm 10,4% so với năm 2014. Cho thấy Công ty bỏ ra một đồng chi phí tiền lương sẽ thu được 4,72 đồng doanh thu. Nguyên nhân của sự giảm sút này là do tốc độ tăng doanh thu năm 2015 thấp

hơn tốc độ tăng chi phí tiền lương. Do đó bằng các chiến lược kinh doanh Công ty cần có biện pháp đẩy mạnh tăng sản lượng khách hàng tiêu thụ, giảm tỷ lệ thất thoát nước để tăng doanh thu. Đảm bảo chỉ tiêu doanh thu/ chi phí tiền lương ổn định qua các năm.

Chỉ tiêu lợi nhuận/ chi phí tiền lương: Năm 2011, lợi nhuận/ chi phí tiền lương của Công ty là 0,85 lần, nghĩa là khi Công ty bỏ ra một đồng chi phí tiền lương sẽ thu được 0,85 đồng lợi nhuận. Năm 2012 chỉ tiêu này tăng 0,37 lần hay tăng 43,52% so với năm 2011. Đến năm 2013, 2014 chỉ tiêu này giảm dần. Đến năm 2015 chỉ tiêu này tiếp tục giảm xuống 0,13 lần hay giảm 11,6%, nguyên nhân do tốc độ tăng của chi phí tiền lương và số lao động cao hơn tốc độ tăng lợi nhuận.

Chỉ tiêu thu nhập bình quân đầu người/ tháng: cũng tăng qua các năm. Mức lương bình quân trong năm 2011 của Công ty là 6 triệu đồng/ người. Năm 2012 có sự tăng lên đáng kể, đạt 6,8 triệu đồng/người, tăng 0,8 triệu đồng hay tăng 13,3%. Từ năm 2013 trở đi tốc độ tăng của mức lương bình quân tăng đều đặn và ổn định qua các năm, duy trì mức tăng là 7 triệu đồng/1 người. Năm 2013 tăng 2,9% tức 0,2 triệu đồng/ người. Đến năm 2015 chỉ tiêu này tiếp tục tăng lên với mức tăng là 4,16% đạt 7,5 triệu đồng/người. Thu nhập người lao động đều tăng qua các năm do chính sách tăng lương của Công ty theo doanh thu. Mặt khác, thu nhập tăng còn do người lao động được hưởng tiền thưởng và các khoản phúc lợi khác. Chứng tỏ Công ty đang ngày càng quan tâm hơn tới thu nhập, đời sống của CBCNV. Tạo điều kiện cho họ có được nguồn thu nhập ổn định, ngày càng được cải thiện.

Qua phân tích các chỉ tiêu hiệu quả lao động của Công ty, ta thấy Công ty đã thực hiện tốt công tác quản lý nguồn lực lao động, làm cho năng suất lao động không ngừng tăng lên qua các năm. Tuy nhiên, năm 2015 tốc độ tăng chi phí tiền lương cao hơn tốc độ tăng doanh thu làm ảnh hưởng tới một số

chỉ tiêu hiệu quả lao động. Vì vậy, trong năm tới Công ty cần quản lý và sử dụng nguồn lao động tốt hơn nhằm khai thác tối đa năng suất lao động và sử dụng lao động có hiệu quả hơn.

2.2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty

Căn cứ vào bảng 2.10, ta thấy lợi nhuận/ chi phí của Công ty có sự biến đổi. Năm 2011, tỷ suất lợi nhuận/chi phí là 0,34 lần. Sang năm 2012 tăng lên là 0,38 lần, nghĩa là nếu năm 2011 Công ty đầu tư một đồng chi phí sẽ thu được 0,34 đồng lợi nhuận, thì năm 2012 tăng lên là 0,38 đồng lợi nhuận. Có sự biến động của chỉ tiêu lợi nhuận/ chi phí là do năm 2012 tốc độ tăng của lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng của chi phí. Đến năm 2013 chỉ tiêu này giảm so với năm 2012, giảm 0,11 lần hay giảm 28,9%. Đến năm 2014, chỉ tiêu này lại tiếp tục giảm nhẹ 0,01 lần, tương ứng giảm 3,7%. Năm 2015, chỉ tiêu này vẫn có xu hướng giảm nhẹ, giảm 0,02 lần, tương ứng giảm 7,6%. Đây là dấu hiệu không tốt cho Công ty trong thời gian này, công ty chưa sử dụng hợp lý các khoản chi phí, làm cho tốc độ tăng của lợi nhuận thấp hơn tốc độ tăng của chi phí

Nhìn chung với kết quả phân tích hiệu quả sử dụng chi phí tại Công ty ta thấy: Vẫn còn tồn tại những hạn chế trong việc sử dụng các khoản chi phí, dẫn đến tốc độ tăng của chi phí cao hơn tốc độ tăng của lợi nhuận. Do đó Công ty cần sử dụng các khoản chi phí, điều tiết hợp lý hơn làm cho tốc độ tăng của lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng của chi phí, nhằm nâng cao hiệu quả SXKD. Một số khoản chi phí mà Công ty sử dụng chưa hợp lý có thể kể đến:

- Chi phí nguyên vật liệu: tỷ lệ thất thoát nước cao.
- Chi phí tiền lương: Quỹ tiền lương và chi phí điện năng và các chi phí khác tăng cao. Mặc khác chi phí nhân công trực tiếp cho sản xuất kinh doanh nước tăng khá cao, điều đó chứng tỏ trình độ quản lý còn hạn chế, năng suất lao động chưa cao.

Bảng 2.10. Hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty giai đoạn 2011 – 2015

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh							
							2012/2011		2013/2012		2014/2013		2015/2014	
							+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm
1. Tổng chi phí	Tỷ đồng	12,100	15,800	24,853	26,172	36,051	3,700	30,57	9,053	57,29	1,319	5,3	9,879	37,74
2. Tổng lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	4,200	6,108	6,847	7,051	8,979	1,908	45,42	0,739	12,09	0,204	2,9	1,928	27,34
3. Lợi nhuận/chi phí (2/1)	Lần	0,34	0,38	0,27	0,26	0,24	0,04	11,76	-0,11	-28,9	-0,01	-3,7	-0,02	-7,6

Nguồn: Phòng Kế toán Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

2.2.2.4. Phân tích một số chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh khác của Công ty

a. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

Căn cứ vào Bảng 2.11 ta thấy năm 2011 tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu là 25,6% có nghĩa là với một đồng doanh thu được thì có 0,256 đồng lợi nhuận. Sang năm 2012, chỉ tiêu này tăng lên đạt 27,8% hay tăng 8,6%. Đây cũng là năm duy nhất trong giai đoạn 2011 -2015 tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của Công ty tăng. Năm 2013 giảm đi 23,3% còn 21,3%, đến năm 2014 tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu tăng nhẹ lên 21,4%. Năm 2015 tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu lại giảm xuống 2,3% đạt 20,9%. Qua đây ta thấy sự giảm sút này là do tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng của lợi nhuận. Đây là dấu hiệu không tốt đối với Công ty, vì vậy trong giai đoạn này Công ty cần tìm cách đẩy mạnh tốc độ tăng của lợi nhuận

Bảng 2.11. Bảng tỷ suất lợi nhuận- doanh thu của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2014	2015	Chênh lệch(%)				
						2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014	2015/2011
1.Lợi nhuận	4,200	6,108	6,847	7,051	8,979	45,42	12,09	2,9	27,34	113,7
2.Doanh thu	16,384	21,922	32,033	32,931	42,825	33,8	46,12	2,8	30,04	161,3
3.Tỷ suất LN/DT (%)	25,6	27,8	21,3	21,4	20,9	8,6	-23,3	0,4	-2,3	-18,3

Nguồn: Phòng Kế toán Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

b. Tình hình khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán hiện thời: của Công ty qua các năm có sự biến động và luôn lớn hơn 1. Điều này thể hiện thế mạnh của Công ty có khả năng đáp ứng các khoản nợ đến hạn là rất tốt, đồng thời còn phản ánh được khả năng tự chủ về tài chính của Công ty, đảm bảo đáp ứng cho chu kỳ SXKD.

Năm 2011, khả năng thanh toán hiện thời của Công ty là 1,129 lần nghĩa là Công ty có 1,129 đồng VNĐ có khả năng có khả năng chuyển đổi thành tiền mặt để thanh toán một đồng nợ ngắn hạn. Năm 2012, các khoản nợ ngắn hạn của Công ty giảm đi và tốc độ giảm cao hơn so với tốc độ giảm của tài sản ngắn hạn, nên khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty có xu hướng tốt lên, đạt 1,103 lần, điều này cho thấy khả năng tài chính của Công ty có xu hướng tốt lên, năm 2013, khả năng thanh toán hiện thời của Công ty đạt 1,094 lần, giảm 9 lần hay giảm 0,8 % so với năm 2012. Năm 2014 tiếp tục giảm 28 lần, tương ứng giảm 2,5 % so với năm 2013, đến năm 2015 giảm tiếp 8 lần, tương ứng giảm 0,7 % và đạt 1,058 lần, khả năng thanh toán tạm thời giảm. Trong thời gian tới Công ty cần duy trì và nâng cao hơn nữa tốc độ tăng của chỉ tiêu khả năng thanh toán hiện thời. Nhằm nâng cao khả năng tài chính, đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn đồng thời nâng cao uy tín của Công ty trên thương trường

Khả năng thanh toán nhanh: Hệ số thanh toán nhanh cho biết chính xác khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của Công ty. Hệ số thanh toán nhanh của Công ty năm 2011 là 1,040 lần, sang năm 2012 chỉ tiêu này giảm 0,051 lần, tương ứng giảm 99,9% giảm 0,989 lần. Năm 2013 chỉ tiêu này tăng 0,006 lần, tương ứng tăng 0,6% đạt 0,995 lần. Đến năm 2014 chỉ tiêu này tiếp tục giảm 0,005 lần, tương ứng giảm 0,5% so với năm 2013. Năm 2015, chỉ tiêu này giảm tiếp 0,03 lần tương ứng giảm 3% và đạt xuống mức 0,960 lần. Căn cứ vào kết quả tính toán ta thấy khả năng thanh toán nhanh của Công ty

giảm ở các năm 2012,2013,2014,2015, giảm hiệu quả luân chuyển vốn lưu động. Chính vì vậy công ty cần phải tăng lượng tiền mặt để đáp ứng tốt khả năng thanh toán nhanh.

Bảng 2.12. Tình hình thanh toán của Công ty giai đoạn 2011- 2015

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh							
							2012/2011		2013/2012		2014/2013		2015/2014	
							+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm	+/-	% tăng giảm
1.Tài sản ngắn hạn	Tỷ đồng	17,200	15,210	20,563	28,522	31,509	-1,990	-11,56	5,353	35,19	7,959	38,70	2,987	10,47
2.Hàng tồn kho	Tỷ đồng	1,346	1,562	1,867	2,025	2,900	0,216	16,04	0,305	19,52	0,158	8,46	0,875	43,20
3. Nợ ngắn hạn	Tỷ đồng	15,230	13,789	18.789	26,752	29,775	-1,441	-9,46	5,000	36,26	7,963	42,38	3,023	11,3
4.Khả năng thanh toán hiện thời (1/3)	Lần	1,129	1,103	1,094	1,066	1,058	-26	-2,3	-9	-0,8	-28	-2,5	-8	-0,7
5.Khả năng thanh toán nhanh{(1-2)/3}	Lần	1,040	0,989	0,995	0,990	0,960	-0,051	-99,9	0,006	0,6	-0,005	-0,5	-0,03	-3,0

Nguồn: Phòng Kế toán Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

2.3.Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng.

2.3.1. Những thành quả

Trong vòng 5 năm qua (2011-2015) Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng phát triển khá tốt, thực hiện tốt được nhiệm vụ cấp nước cho vùng phục vụ của thành phố Hải phòng

Qua đây ta có thể thấy được khả năng độc lập tự chủ về mặt tài chính của Công ty là cao, mức độ rủi ro trong thanh toán thấp. Và khả năng độc lập tự chủ về mặt tài chính này ngày càng tăng mạnh. Để đạt được những điều đó Công ty đã biết sử dụng hợp lý các nguồn lực đầu vào, tiết kiệm chi phí, nâng cao kỹ thuật sản xuất. Từ đó đạt được lợi nhuận sau thuế cao, bổ sung vào nguồn vốn tự có của doanh nghiệp giúp cho quá trình tái sản xuất mở rộng được phát triển.

Đặc biệt Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng không ngừng mở rộng phạm vi cấp nước cho thành phố, kinh doanh có hiệu quả, trả được vốn vay của các dự án đã thực hiện mà không cần trợ cấp của nhà nước.

Bên cạnh những thành quả trên, Công ty cũng đã đạt được những thành quả về mặt kinh tế - xã hội:

Đến năm 2015 Công ty đã đảm bảo 90% dân được cấp nước vào nhà với chất lượng dịch vụ cấp nước tốt. Đó là sự cố gắng đầu tư rất cao của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng bằng nguồn vốn vay Ngân hàng Thế giới (WB) để cải tạo, nâng cấp và mở rộng hệ thống cấp nước 02 phường Hùng Vương và Quán Toan trong những năm qua.

Nộp ngân sách Nhà nước: Trong 5 năm qua Công ty luôn chấp hành tốt nghĩa vụ nộp thuế đầy đủ với Nhà nước, không để tình trạng nợ đọng và trốn thuế. Thực tế giá trị nộp vào ngân sách nhà nước của Công ty tăng đều theo các năm, để đóng góp vào ngân sách nói chung. Năm 2015 Công ty có giá trị

nộp vào ngân sách cao nhất đạt 2,244 tỷ đồng. Điều này là dễ hiểu khi mà lợi nhuận Công ty trong giai đoạn này đạt ở mức cao.

Thu nhập bình quân người lao động: tăng đều qua các năm, giúp người lao động làm việc hăng say hơn, góp phần nâng cao năng suất lao động.

2.3.2. Những tồn tại hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1. Về hiệu quả sử dụng vốn của Công ty

a. Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Mặc dù hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty giai đoạn 2011 -2015 đạt hiệu quả nhưng chưa cao.

Nguyên nhân: Do tốc độ tăng doanh thu cao hơn so với tốc độ tăng của vốn cố định, được thể hiện như sau: Năm 2012 và năm 2013 tốc độ tăng của doanh thu lần lượt là 33,8% và 46,2%. Trong khi đó tốc độ tăng của vốn cố định thấp hơn lần lượt là 27,3% và 33,39%.

Máy móc thiết bị của Công ty còn lạc hậu do vậy Công ty cần quan tâm hơn nữa tới việc đổi mới máy móc, trang thiết bị, áp dụng tiên bộ khoa học công nghệ vào sản xuất.

Ví dụ: Một số nhà máy nước còn dùng các loại máy bơm cũ của Liên Xô sản xuất... Các nhà máy hầu như đã chạy hết công suất thiết kế, trong tương lai khi mà nhu cầu dùng nước tăng lên dẫn tới sản xuất không đủ nước để cung cấp cho khách hàng.

b. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Tốc độ tăng vòng quay của vốn lưu động giai đoạn 2014-2015 còn quá chậm với giai đoạn 2011 – 2013. Số vòng quay vốn lưu động năm 2015 so với năm 2014 tăng 0,2 vòng hay tăng 18,1%. Trong khi các giai đoạn 2011 – 2012, 2012 – 2013 số vòng quay VLD tăng tương ứng là 37,6% và 47,3%. Điều này cho thấy VLD được sử dụng chưa thực sự hiệu quả.

Chỉ tiêu mức đảm nhiệm vốn lưu động giai đoạn 2014 – 2015 giảm từ 0,88 lần xuống 0,73 lần.

Tốc độ vòng quay của vốn lưu động giai đoạn 2013 – 2014 giảm, từ 1,4 vòng giảm xuống còn 1,1 vòng, tương ứng giảm 21,4%.

Nguyên nhân vốn lưu động của Công ty được sử dụng chưa thực sự hiệu quả: do các khoản phải thu của khách hàng và các khoản phải thu khác tăng, nguồn vốn chiếm dụng hiệu quả sử dụng chưa cao và nguồn vốn vay huy động từ cán bộ, công nhân viên còn thấp.

2.3.2.2. Về hiệu quả sử dụng lao động của Công ty

Năng suất lao động bình quân của toàn Công ty qua các năm 2011, 2012, 2013, 2015 đều tăng lên với tốc độ tăng khác nhau. Tuy nhiên, giai đoạn 2013 – 2014 năng suất lao động bình quân lại giảm.

Năng suất lao động bình quân năm 2014 so với năm 2013 giảm 0, 075 tỷ đồng hay giảm 16,4%. Nguyên nhân do ảnh hưởng của việc mức tăng của tổng doanh thu thấp hơn so với mức tăng của số lao động bình quân. Năm 2014 mức tăng của tổng doanh thu là 2,8%, trong khi đó mức tăng của số lao động bình quân cao hơn hẳn là 22,86%.

Nguyên nhân tồn tại về hiệu quả sử dụng lao động là do yếu tố:

Hiệu quả sử dụng lao động giai đoạn 2013 – 2014 bị giảm do Công ty phân công lao động chưa hợp lý, dẫn đến sự lãng phí trong việc sử dụng lao động, không tận dụng hết khả năng lao động. Sự hạn chế trong công tác bố trí lao động – công việc nên chưa phát huy hết hiệu quả trong SXKD. Tay nghề của công nhân chưa đủ để đáp ứng với máy móc và công việc. Do vậy Công ty cần chú trọng hơn đến công tác phân công và đào tạo lao động.

2.3.2.3. Về hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty

Căn cứ vào phân tích ở trên ta thấy hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty chưa cao. Công ty chưa sử dụng hợp lý các khoản chi phí làm cho tốc độ tăng của chi phí cao hơn tốc độ tăng của lợi nhuận. Năm 2011, tỷ suất lợi nhuận/chi phí là 0,34 lần. Năm 2012 tăng lên là 0,38 lần, nghĩa là nếu năm 2011 Công ty đầu tư một đồng chi phí sẽ thu được 0,34 đồng lợi nhuận, thì năm 2012 tăng lên là 0,38 đồng lợi nhuận. Năm 2013 giảm so với năm 2012, giảm 0,11 lần hay giảm 28,9%. Năm 2014, chỉ tiêu này lại tiếp tục giảm nhẹ 0,1 lần, tương ứng giảm 3,7%. Năm 2015, vẫn có xu hướng giảm nhẹ, giảm 0,02 lần, tương ứng giảm 7,6%.

Nguyên nhân tồn tại về hiệu quả sử dụng chi phí chưa cao do yếu tố:

- Chi phí nguyên vật liệu còn lãng phí, tỷ lệ thất thoát nước còn cao, năm 2015 tỉ lệ thất thoát nước của công ty là 18%.
- Chi phí tiền lương.
- Chi phí bảo dưỡng và sửa chữa lớn tài sản.
- Chi phí điện năng và các chi phí khác tăng cao.

CHƯƠNG 3:
MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH
DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH NƯỚC SẠCH SỐ 2
HẢI PHÒNG

3.1. Định hướng và kế hoạch phát triển của Công ty

3.1.1. Định hướng phát triển

Không ngừng hiện đại hóa sản xuất và quản lý kinh doanh, mở rộng mạng lưới cấp nước, giảm thiểu sự cố, đảm bảo cấp nước liên tục, chất lượng, đủ áp lực, thỏa mãn mọi nhu cầu về nước sạch cho mọi người dân trong khu vực quản lý. Vị thế Công ty ngày một nâng cao trở thành một trong những Công ty Cấp nước lớn mạnh.

Là một trong những Công ty cấp nước có vị thế ở Việt Nam.

Cung cấp dịch vụ có chất lượng cao với giá cả hợp lý, cấp nước an toàn và ổn định

Áp dụng công nghệ tiên tiến và hoạt động quản lý hiện đại.

Nền tài chính vững mạnh, doanh thu nước là nguồn vốn cho đầu tư phát triển.

Đảm bảo sự phát triển bền vững, thân thiện hài hòa với môi trường tự nhiên.

Ưu tiên phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao.

Xây dựng văn hóa doanh nghiệp tạo lập được hình ảnh Công ty là niềm tự hào của cán bộ công nhân viên.

Thiết lập và phát triển quan hệ hợp tác quốc tế.

Đa dạng hóa ngành nghề đảm bảo phát triển bền vững.

3.1.2. Kế hoạch phát triển

Ổn định, đồng thời không ngừng nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng nước đảm bảo. Đảm bảo sản xuất nước sạch ổn định, đáp ứng đầy đủ, liên tục nhu cầu dùng nước của khu vực với chất lượng phù hợp tiêu chuẩn Việt Nam

TCVN 5502: 2003 ; QCVN01/2009/BYT của Bộ Y tế và một số chỉ tiêu của tổ chức Y tế thế giới WHO. Phân đầu ngang bằng với chất lượng nước cung ứng của các nước trong khu vực, áp lực nước tại các khu vực cuối nguồn trên đường ống chính 1,5 bar (tương đương 15 mét cột nước). Duy trì hiệu quả hoạt động và xây dựng, áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008. Đồng thời ứng dụng công nghệ tiên tiến để có thể kiểm soát chặt chẽ mọi hoạt động Công ty và mạng lưới cấp nước.

Phát triển tổ chức và quản lý nhân sự : Bảo đảm cân đối lao động giữa các ngành nghề, trực tiếp và gián tiếp, quan tâm đào tạo cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật và kinh tế có trình độ chuyên môn cao, giỏi ngoại ngữ, thông thạo chuyên môn chuyên ngành trong các lĩnh vực phù hợp với sự phát triển của Công ty.

Nâng cao hiệu quả chi phí vận hành và bảo dưỡng : Nâng công suất hệ thống bằng cách cải tiến kỹ thuật, kết hợp với mở rộng mạng lưới cấp nước đáp ứng kịp thời nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng. Thúc đẩy hoạt động Chương trình Mục tiêu quốc gia về Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn. Phân đầu cấp nước sạch cho 95% số hộ trong khu vực. Tiếp tục duy trì cấp nước 24/24h, hạn chế tối đa thời gian cắt nước (trung bình <48 h/năm). Những vấn đề trọng yếu trong quản lý nước thất thoát: Quản lý tốt rò rỉ, xây dựng các chiến lược, các kế hoạch hành động. Xác định nguyên nhân gây thất thoát nước đó và không do rò rỉ. Phân đầu trong những năm tới tỉ lệ thất thoát nước nhỏ hơn 16%. Tổ chức đào tạo nâng cao công tác vận hành và sửa chữa.

Phát triển quan hệ khách hàng: Tiếp cận và giao tiếp với khách hàng một cách có hệ thống và hiệu quả, quản lý các thông tin của khách hàng nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn, đảm bảo tối thiểu 99% khách hàng hài lòng. Phát triển hệ thống quan hệ khách hàng, các thông tin của khách hàng sẽ được cập nhật và được lưu trữ trong hệ thống quản lý cơ sở dữ liệu. Nhờ đó có thể phân

tích, hình thành danh sách khách hàng tiềm năng và lâu năm để đề ra những chiến lược hợp lý, xử lý các vấn đề vướng mắc của khách hàng một cách nhanh chóng và hiệu quả. Xây dựng chiến lược đào tạo nhân viên, điều chỉnh phương pháp kinh doanh và áp dụng một hệ thống công nghệ thông tin phù hợp. Lựa chọn một giải pháp quan hệ khách hàng hợp lý, quan tâm tới nhu cầu của khách hàng nhằm đạt được mục đích là duy trì mối quan hệ tốt với khách hàng và đạt được lợi nhuận tối đa trong kinh doanh.

Kế hoạch bảo vệ nguồn nước thô: Theo dõi, kiểm tra, giám sát chặt chẽ để bảo vệ nguồn nước và hệ thống dẫn nước thô, thông báo kịp thời chất lượng nước nguồn với Công ty TNHH MTV Khai thác công trình thủy lợi An Hải đảm bảo chất lượng nước nguồn được ổn định, không ô nhiễm. Phát hiện và báo cáo kịp thời với các cơ quan chức năng để giải quyết triệt để các hoạt động, hành vi có nguy cơ gây ô nhiễm nguồn nước.

Kế hoạch đầu tư: Xây dựng các kế hoạch đầu tư dự án phát triển khách hàng, dự án đầu tư nâng cao công suất sản xuất của Công ty.

Kế hoạch xây dựng vị thế của Công ty: Phần đầu đạt thành tích xứng đáng trong ngành SXKD nước sạch đô thị. Tạo dựng văn hóa Công ty, hình ảnh Công ty đẹp, tham gia và hòa nhập với các thành viên hội Cấp thoát nước Việt Nam. Chủ động hợp tác, hội nhập để phát triển bền vững.

3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng

3.2.1. Biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty

3.2.1.1. Biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định chủ yếu tại Công ty là TSCĐ hữu hình, và chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng giá trị TSCĐ hữu hình là máy móc, thiết bị và hệ thống mạng lưới cấp nước.

Việc đổi mới máy móc thiết bị, nâng cao năng lực sản xuất có ý nghĩa rất lớn đối với mỗi doanh nghiệp trong hoạt động nâng cao chất lượng, tăng sản lượng, tăng năng suất lao động, tiết kiệm nguyên vật liệu Nhờ vậy sẽ tăng khả năng cạnh tranh, mở rộng được thị trường, tăng trưởng nhanh và nâng cao được hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Qua việc phân tích, đánh giá năng lực máy móc, thiết bị và hệ thống mạng lưới cấp nước ở Công ty ta nhận thấy số lượng máy móc, thiết bị và hệ thống cấp nước của công ty hiện nay tuy là vẫn đáp ứng được cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng mới chỉ đạt ở mức 90% (tỷ lệ số dân trong khu vực được cấp nước tính đến năm 2015). Bên cạnh đó các máy móc thiết bị còn thiếu đồng bộ dẫn đến chi phí bảo dưỡng, sửa chữa lớn tài sản cố định còn cao. Đây quả là một vấn đề lớn, nan giải, chính vì vậy mà vấn đề đầu tư thêm dây chuyền sản xuất mới, nâng cao kỹ thuật đang là một trong những vấn đề được quan tâm hàng đầu tại Công ty.

Tuy nhiên việc phát triển công nghệ kỹ thuật đòi hỏi vốn đầu tư lớn, phải có thời gian dài và phải xem xét kỹ 03 vấn đề sau:

Công ty phải xác định đúng nhu cầu về các loại phương tiện, trang thiết bị mà Công ty có nhu cầu để phát triển, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Dựa trên dự đoán mức nhu cầu này Công ty sẽ đặt ra những mục tiêu cụ thể trong đổi mới công nghệ.

Phải xem xét, lựa chọn công nghệ phù hợp. Cần tránh việc nhập phải các công nghệ lạc hậu, lỗi thời, tân trang lại hay các công nghệ gây ô nhiễm môi trường.

Có giải pháp đúng đắn về huy động và sử dụng vốn. Do đầu tư cho công nghệ là một khoản vốn lớn và quá trình lâu dài, hơn nữa nguồn vốn dành cho đầu tư thay đổi, cải tiến công nghệ của Công ty còn rất eo hẹp và khiêm tốn

nên cần phải nghiên cứu kỹ lưỡng, thận trọng việc sử dụng vốn đầu tư cho công nghệ.

Qua việc xem xét kỹ 3 vấn đề trên kết hợp với tình hình sản xuất hiện tại của Công ty có thể thực hiện việc đổi mới máy móc, phương tiện, trang thiết bị, nâng cao năng lực sản xuất theo các hướng sau:

Việc đầu tiên là tiến hành thanh lý các thiết bị hoặc phương tiện không dùng hoặc hiệu quả sử dụng thấp đã tồn kho nhiều năm hoặc tận dụng phụ tùng ở các thiết bị này để giảm chi phí cho phụ tùng thay thế như Công ty có thể thanh lý một số các động cơ, tổ bơm 160 – 175 KW của Liên Xô sản xuất từ những thập kỷ 80 rất tốn điện mà hiệu suất không cao cùng một số thiết bị khác như máy công cụ khác như máy bơm clo, máy châm giaven

Tiến hành nâng cấp phương tiện thiết bị hiện có để khắc phục tình trạng hỏng hóc, ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất kinh doanh và chất lượng sản phẩm. Công ty nên tập trung, chú trọng vào nhiệm vụ này bởi lẽ đây là phương hướng giải quyết phù hợp nhất với Công ty trong thời điểm hiện tại. Với cách giải quyết này thì Công ty vẫn có thể cải thiện được công suất sản xuất và chất lượng sản phẩm, trong khi số vốn cần cho giải pháp này lại không cần với số lượng quá cao.

Như công ty nghiên cứu lắp đặt hệ thống tự bù công suất, công nghệ biến tần, cảm biến áp lực, hệ thống Telemetry (đo xa áp lực mạng lưới bằng sóng vô tuyến hoặc sóng viễn thông)

Bên cạnh đó, Công ty cũng cần đầu tư theo chiều sâu, đổi mới các máy móc thiết bị, công trình phục vụ sản xuất, nâng cao công suất sản xuất và cải tạo hệ thống mạng lưới cấp nước tránh tình trạng thất thoát lãng phí. Như công ty có thể thay toàn bộ hoặc 1/2 số lượng tổ bơm bằng các tổ bơm xuất xứ từ những hãng danh tiếng trên thế giới như Granford, Tsurumi, KSB, ABS.... Áp dụng công nghệ bể lắng Lamén, Bể lọc công nghệ sinh học BCF. Vì

như hiện tại với công suất thiết kế là 15.000 m³/ngày hiện công ty đã chạy vượt quá công suất tại những giờ cao điểm có thể đến 18.000 m³/ ngày cùng với lượng nước tiêu thụ tăng do phát triển khách hàng hàng năm.

Tuy nhiên giải pháp này gặp khá nhiều khó khăn bởi nó đòi hỏi một lượng vốn rất lớn nếu áp dụng thay thế bơm và công nghệ bể lắng lamen và bể lọc công nghệ sinh học để nâng công suất từ 15.000 m³/ngày lên 25.000 m³/ngày số tiền đầu tư khoảng trên 15 tỷ đồng trong khi số vốn của Công ty là có hạn. Do vậy Công ty phải tiến hành từng bước, từng phần để đảm bảo cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra bình thường. Công ty cần nghiên cứu, kiểm tra, đánh giá số lượng, chất lượng cũng như khả năng thực tế của từng máy móc, thiết bị từ đó phân loại máy móc thiết bị nào trong công đoạn quy trình sản xuất nước tại Công ty là kém nhất, bộ phận nào, thiết bị nào ảnh hưởng quan trọng nhất, lớn nhất đến chất lượng sản phẩm kinh doanh. Tìm xem chỗ nào chưa hợp lý, chưa đáp ứng được yêu cầu kỹ thuật ... qua đó tập trung vào các thiết bị, bộ phận này để bổ sung, thay thế.

Với trang thiết bị phương tiện kỹ thuật được cải tiến, thay mới thì Công ty sẽ tăng được năng suất, chất lượng các sản phẩm của mình. Công ty có thể phấn đấu đạt giá trị sản lượng tối đa ứng với phương tiện, thiết bị được đầu tư.

3.2.1.2. Biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn lưu động là vốn khá quan trọng đối với Công ty, đặc biệt là nhu cầu về tiền mặt, các khoản phải thu, phải trả ngắn hạn, hàng tồn kho. Việc chủ động xác định nhu cầu vốn ngắn hạn là việc hết sức quan trọng trong công tác quản lý để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của Công ty được diễn ra bình thường liên tục. Trong những năm qua việc dự đoán thấp hơn nhu cầu vốn ngắn hạn có thể đẩy Công ty vào tình trạng thiếu tiền mặt, hoạt động diễn ra không liên tục trôi chảy, ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh cuối cùng của

Công ty. Từ đó Công ty kịp thời điều chỉnh và có biện pháp thích hợp để nâng cao hiệu quả vốn lưu động.

Công ty cần huy động vốn ngắn hạn từ bên ngoài như:

+ Vay các tổ chức trung gian tài chính, ngân hàng...

Với uy tín và thời gian hoạt động lâu năm, cũng như là một trong những doanh nghiệp sản xuất kinh doanh ổn định tại Hải Phòng thì việc chiếm được cảm tình với các nhà cung cấp tín dụng không phải vấn đề khó khăn đối với Công ty.

Việc mở rộng vay nợ sẽ tạo cho Công ty áp lực thanh toán. Từ đó Công ty sẽ chặt chẽ hơn trong vấn đề sử dụng vốn vay.

+Vốn chiếm dụng

Các khoản phải trả cho người lao động và các khoản phải nộp khác

Trong hoạt động kinh doanh của Công ty thường xuyên phát sinh các khoản phải trả và các khoản phải nộp nhưng chưa đến thời hạn nộp

Các khoản phải trả cho người lao động và các khoản phải nộp khác

Đây là nguồn vốn ngắn hạn quan trọng giúp Công ty giải quyết tình trạng thiếu vốn kinh doanh

+Huy động vốn từ cán bộ công nhân viên

Có thể nhận thấy rằng trong những năm vừa qua, thu nhập bình quân của cán bộ công nhân viên trong Công ty có sự cải thiện rõ rệt. Do đó vay vốn của cán bộ công nhân viên trong Công ty là một biện pháp tạo vốn kinh doanh cho doanh nghiệp mà hiện nay hầu hết các doanh nghiệp đều đang sử dụng rất phổ biến.

Song hiện nay Công ty sử dụng phương pháp huy động này chưa hiệu quả, Công ty nên xác định hợp lý mức lãi suất huy động vốn từ cán bộ công nhân viên của Công ty, mức lãi suất này nên trong khoảng lãi suất tiền gửi và lãi suất tiền vay của ngân hàng. Nếu lãi suất tiền gửi ngắn hạn là 7.0%/năm và lãi

suất tiền vay ngắn hạn là 10%/năm thì để có được lượng vốn huy động trong những năm tới Công ty nên để mức lãi suất ở 8,5%. Với mức lương bình quân 7,5 triệu đồng/người/tháng thì trong một năm trung bình là 90 triệu đồng/người/năm thì Công ty có thể huy động được.

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

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

Cần có một môi trường nội bộ thuận lợi, cán bộ công nhân viên tin tưởng vào đội ngũ lãnh đạo, tin tưởng vào khả năng phát triển của Công ty và sẵn sàng chung sức gánh vác, chia sẻ trách nhiệm. Hiện tại Công ty đã có một môi trường nội bộ khá tốt, mọi người đoàn kết, cấp dưới nghiêm chỉnh chấp hành mệnh lệnh của cấp trên. Đây là một thuận lợi để Công ty thực hiện huy động vốn cho kinh doanh.

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

Công ty phải cho cán bộ công nhân viên biết được phương án sản xuất kinh doanh trong thời gian tới của Công ty để họ có thể tham gia góp ý kiến của mình trong các hoạt động của Công ty và từ đó họ cũng sẽ thấy được trách nhiệm của mình đối với sự tồn tại và phát triển của Công ty.

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

Nếu Công ty sử dụng tốt biện pháp huy động vốn này thì tình trạng căng thẳng về tài chính của Công ty được giảm bớt. Với khoản vay ngắn hạn trong năm 2015 dự kiến là 3 tỷ đồng, Công ty sẽ phải trả lãi vay ngân hàng là:

$$3 \text{ tỷ đồng} * 10\%/năm * = 300 \text{ triệu đồng}$$

Khi Công ty có thể huy động được 3 tỷ đồng từ cán bộ công nhân viên với lãi suất 8,5% thì Công ty phải trả lãi vay:

$$3 \text{ tỷ đồng} * 8,5\%/năm = 255,5 \text{ triệu đồng.}$$

Như vậy, Công ty không phải trả lãi nhiều như lãi vay ngân hàng tiết kiệm được hơn 45,5 triệu đồng để đầu tư vào hoạt động kinh doanh, đồng thời nguồn vốn huy động từ cán bộ công nhân viên không đi kèm với những điều kiện khắt khe về tài sản thế chấp giúp Công ty có điều kiện để củng cố tình hình tài chính, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh và nó còn làm cho người lao động có trách nhiệm hơn, tạo sự liên kết chặt chẽ giữa cán bộ công nhân viên với Công ty, nỗ lực hơn trong việc thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh vì Công ty hoạt động có hiệu quả thì người lao động sẽ có thu nhập cao hơn và họ hiểu rằng trong số vốn kinh doanh của Công ty có đồng vốn của họ ở trong đó.

Ngoài việc huy động vốn có hiệu quả, Công ty phải sử dụng nguồn vốn huy động đó sao cho có hiệu quả, hợp lý không lãng phí.

Để sử dụng có hiệu quả nguồn vốn huy động được cần đẩy nhanh tốc độ quay vòng vốn. Vòng quay vốn chịu ảnh hưởng của cả bốn khâu: mua hàng, dự trữ, sản xuất và lưu thông. Công ty sử dụng vốn lưu động không có hiệu quả chủ yếu ở khâu dự trữ và lưu thông, bị chiếm dụng vốn nhiều. Do vậy, Công ty cần có biện pháp hạn chế lượng vốn ngắn hạn trong khâu dự trữ, lưu thông bị chiếm dụng. Để hạn chế lượng vốn bị chiếm dụng, Công ty cần thực hiện tốt các yêu cầu:

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

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

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

Ngoài ra Công ty cần chủ động hội nhập quốc tế, tranh thủ sự giúp đỡ về vốn của các tổ chức như: World Bank, ADB.... Tranh thủ sự hỗ trợ về kỹ thuật của các nước như Nhật Bản, Úc, Đan Mạch, Phần Lan... là những quốc gia có công nghệ xử lý nước phát triển và đã có truyền thống hợp tác

3.2.2. Nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng lao động

Nâng cao trình độ, ý thức kỷ luật của đội ngũ lao động và tạo động lực cho tập thể, cá nhân người lao động bằng cách hoàn thiện cơ cấu bộ máy tổ chức. Lao động sáng tạo của con người là nhân tố quyết định đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Chính vì vậy, Công ty cần đầu tư thỏa đáng để phát triển quy mô, đào tạo lực lượng lao động.

Hiện nay Công ty có 91 cán bộ công nhân viên. Trong đó cán bộ có trình độ đại học chiếm 43.96% tổng số cán bộ công nhân viên, trình độ cao đẳng chiếm 5.49% , số công nhân kỹ thuật, lao động gián tiếp chiếm 30,77% tổng số cán bộ công nhân viên của Công ty, công nhân trực tiếp sản xuất chiếm 69,23% trong tổng số lao động của Công ty nhưng ý thức kỷ luật lao động chưa thực sự tốt. Do đó Công ty nên giảm bớt một số lao động gián tiếp của Công ty và tiến hành đào tạo, đào tạo lại để nâng cao trình độ chuyên môn và ý thức kỷ luật lao động để nâng cao hiệu quả làm việc của công nhân viên. Chính sách đào tạo cán bộ công nhân viên của Công ty nên theo các hình thức sau:

Đào tạo trong phạm vi trách nhiệm và nhiệm vụ của nhân viên.

Cử cán bộ công nhân viên đi dự các khoá huấn luyện hoặc hội thảo ở các Công ty và các trường đào tạo khi có điều kiện. Việc cử đi học phải làm được quản lý chặt chẽ, có định hướng rõ ràng, cố gắng kế thừa kinh nghiệm của người đi trước.

Tạo cho công nhân những cơ hội để họ sử dụng thời gian rảnh rỗi của mình một cách bổ ích. Tạo nhiều hình thức để khuyến khích người lao động sử dụng thời gian rảnh rỗi để trau dồi kiến thức.

Phải mở rộng chiến dịch đào tạo cho toàn bộ lao động trong Công ty. Nghĩa là người lao động sẽ có khả năng thích ứng với công việc ở mức cao hơn, tự nhủ vững tin trong công việc được giao. Để thực hiện được phương án này hàng năm Công ty tuy phải bỏ ra một khoản chi phí không nhỏ để đào tạo nhưng Công ty có thể thu được kết quả sản xuất kinh doanh tốt hơn do trình độ công nhân được nâng cao.

Đồng thời khi bỏ ra một khoản chi phí lớn để đào tạo công nhân có tay nghề cao, Công ty có thể giảm bớt được lượng lao động dư thừa do đã tăng được năng suất lao động từ những công nhân có trình độ tay nghề, ý thức kỷ luật cao hơn và giảm bớt được lao động gián tiếp của Công ty. Hiện số lượng lao động trực tiếp là 63 người, gián tiếp tại Công ty là 28 người số lượng lao động trên cũng là nhiều, để giảm bớt được lượng lao động dư thừa Công ty phải thực hiện một số công việc sau:

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

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

vẫn được hưởng một phần thu nhập và vẫn có thời gian để kiếm thêm thu nhập ngoài xã hội.

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

Việc giảm bớt lượng lao động dư thừa phải được tiến hành một cách công khai, công bằng đối với mọi người lao động, đảm bảo chỉ giữ lại những người có năng lực thực sự chứ không phải vì bất cứ lý do nào khác.

Hoàn thiện cơ cấu tổ chức để nâng cao trình độ tay nghề, ý thức kỷ luật lao động và giảm bớt số lao động dư thừa nên thực hiện theo các hướng sau:

Thứ nhất : Tổ chức kiểm tra đánh giá lại năng lực và trình độ của toàn bộ cán bộ công nhân viên trong các phòng ban chức năng của Công ty để xem xét một cách chính xác năng lực của từng người.

Thứ hai : Xác định mục tiêu, nhiệm vụ của Công ty trong hiện tại và tương lai để phân tích và tổng hợp nhiệm vụ cho các phòng ban chức năng của Công ty.

Thứ ba: Trên cơ sở nhiệm vụ của các phòng ban chức năng đó Công ty sẽ dựa vào năng lực, trình độ của từng người để cơ cấu họ vào các phòng ban chức năng cần thiết và phù hợp.

Thứ tư: Còn lại số lao động gián tiếp dư thừa ra, Công ty có thể tiến hành thuyết phục họ nghỉ việc tự nguyện, chuyên xuống sản xuất trực tiếp, tạo điều kiện cho đi học tập để chuyên nghề ...

3.2.3. Tăng cường tiết kiệm chi phí

Tiết kiệm chi phí là một yêu cầu đặt ra với Công ty trong mọi thời điểm, hiện tại Công ty cũng đưa ra nhiều biện pháp tiết kiệm chi phí, đặc biệt là tỷ lệ thất thoát nước, chi phí bảo dưỡng và sửa chữa lớn tài sản cố định, chi phí tài chính với lý do tăng vốn để đầu tư máy móc thiết bị. Như vậy để tiết kiệm chi phí, Công ty phải tính toán sửa chữa nâng cấp hay mua mới có hiệu quả

cao hơn. Công ty nên tìm mọi cách huy động vốn từ phát hành cổ phiếu, huy động tài trợ của các tổ chức, doanh nghiệp hay cá nhân, tránh đi vay vì lãi phải trả là lớn so với việc huy động từ các nguồn trên. Đồng thời cũng tăng cường các biện pháp nghiệp vụ để thu nợ khách hàng, lấy nguồn tiền lưu chuyển đó đầu tư cho mua sắm máy móc thiết bị.

Nhưng chiếm tỷ trọng lớn nhất và đáng quan tâm nhất đối với các nhà quản trị là chi phí giá vốn hàng bán. Giá vốn là chỉ tiêu tổng hợp của 3 khoản mục chi phí : Chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công và chi phí sản xuất chung. Cụ thể là chi phí nguyên vật liệu chính, phụ, nhiên liệu, tiền lương, khấu hao, chi phí khác có liên quan đến sản xuất. Tiết kiệm chi phí với các khoản mục giá vốn này ta chủ yếu tiết kiệm các chi phí nhiên liệu, chi phí khác là dễ dàng nhất.

Các chi phí khác (bao gồm chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp) cũng cần cân đối lại, tỷ suất chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trên lợi nhuận tại Công ty cũng còn khá cao. Để giảm tỷ suất này có hai cách tăng lợi nhuận hoặc giảm chi phí, để giảm chi phí, Công ty cần quan tâm đến công tác quản lý, các cán bộ quản lý cần phải gương mẫu và kiên quyết thực hiện quy chế khen thưởng, thi đua, kỷ luật để tăng cường hiệu quả quản lý vừa tăng năng suất lao động vừa tăng hiệu quả lao động và giảm những chi phí phát sinh không có chừng từ. Các khoản mục chi phí giảm làm tổng chi phí giảm, từ đó thực hiện được mục tiêu tiết kiệm chi phí, nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty.

3.2.4. Nâng cao hiệu quả quản lý thất thoát nước

Thất thoát nước cũng ảnh hưởng đến chi phí sản xuất, làm cho lợi nhuận của Công ty giảm. Thất thoát nước đang là vấn nạn đối với tất cả các công ty cấp nước. Nước thất thoát hay còn gọi là nước không doanh thu, hiểu một cách đơn giản thì nước thất thoát chính là một phần của nước sản xuất được

bơm ra hệ thống nhưng không thu được tiền.

Không có một mạng lưới cấp nước lý tưởng nào mà có tỉ lệ thất thoát nước = 0, chỉ khác nhau ở mức độ cao thấp. Vì vậy ta cần đưa ra các chính sách và biện pháp để làm giảm tỷ lệ thất thoát nước:

+ Cần xây dựng cơ sở pháp lý phù hợp: ban hành các qui định, quy trình kiểm soát tỷ lệ thất thoát nước phù hợp và linh hoạt với thực tế. Thống nhất thực hiện trên toàn công ty, gắn trách nhiệm của mỗi đơn vị trong công tác chống thất thoát. Có chế độ đãi ngộ, khen thưởng, động viên trong việc giảm tỷ lệ nước thất thoát.

+ Bố trí kinh phí thay thế các tuyến ống cũ có nguy cơ theo ưu tiên từ cao xuống thấp; Thay thế vật liệu ống kẽm, gang xám bằng vật liệu HDPE và PPR; Phân vùng mạng lưới theo quy mô phù hợp quản lý, gắn các thiết bị đo tại từng khu vực, cập nhật thông tin mạng lưới (áp lực, lưu lượng...) thường xuyên để kịp thời phát hiện các hiện tượng bất thường; Chia vùng, khu vực nhỏ hơn và theo dõi qua hệ thống SCADA; Quản lý lịch sử tuyến ống, số lượng điểm vỡ, bảo dưỡng qua đó dự báo nguy cơ tiềm ẩn; Duy trì áp lực vận hành tại điểm bất lợi nhất là 12 – 15m. Cân đối áp lực tại mỗi thời điểm sẽ tiết kiệm điện năng và giảm thiểu nguy cơ vỡ ống; Trực mạng 24/24.

+ Lắp đặt đồng hồ đo nước cho mỗi đối tượng sử dụng, đạt tiêu chuẩn kiểm định và được bảo dưỡng, thay thế định kì. Lắp đặt các đồng hồ khối (đồng hồ khu vực) và đảm bảo đạt tiêu chuẩn kiểm định, bảo dưỡng và thay thế định kì. 100% khách hàng được lắp đặt đồng hồ đo nước. Thay thế, bảo dưỡng định kì những đồng hồ có tiêu chí > 3.500 m³ hoặc sử dụng trên 10 năm đối với đồng hồ D15. Lắp đặt hơn 600 đồng hồ khu vực cho toàn khu vực dịch vụ, đọc số hàng tuần và so sánh với đồng hồ khách hàng. Phân tích và cảnh báo sớm hiện tượng rò rỉ. Nâng cấp phần quản lý đồng hồ trong phần mềm quản lý hóa đơn M-BARMAN.

+Tăng cường đào tạo cán bộ chuyên môn, chuyên trách. Bổ túc cho nhân viên hàng năm, đảm bảo đọc đúng và cùng thời điểm để so sánh với mỗi đồng hồ khu vực. Khuyến khích giảm 1% thất thoát = 60 triệu đồng trên toàn công ty.

+Chủ động rà soát, kiểm tra rò rỉ định kì: Thành lập một tổ tìm kiếm rò rỉ chuyên trách, thực hiện các công tác nghe, khoan vùng rò rỉ 20 đêm/tháng; 10 ngày/tháng; Trang bị thiết bị phù hợp hỗ trợ cho công tác tìm kiếm rò rỉ.

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

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

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

Với việc quản lý nước thất thoát sẽ mang lại cho công ty một dịch vụ cấp nước tốt hơn, nâng cao vị trí của công ty trong việc chống thất thoát nước và tiết kiệm tài nguyên nước. Mặt khác sẽ giảm được chi phí sản xuất, tăng doanh thu từ nước.

3.2.5.Một số biện pháp khác

Như phân tích ở trên, ta thấy khả năng thanh toán của Công ty còn chưa cao. Để nâng cao hơn nữa khả năng thanh toán của Công ty cần kiểm soát chặt chẽ các khoản thu chi như sau:

Các khoản thu: Giám sát hiệu quả các khoản thu của Công ty nhằm đảm bảo rằng Công ty đang viết hóa đơn và thu tiền khách hàng chuẩn xác nhất và Công ty cũng đang nhận được các khoản thanh toán đúng hạn, đảm bảo dòng tiền mặt, tiền gửi ổn định.

Các khoản chi: Công ty cần đàm phán để có các điều khoản thanh toán dài hơn với những nhà cung cấp.

Lựa chọn biện pháp nâng cao năng lực thanh toán của Công ty trong giai đoạn có những biến động tài chính phức tạp như hiện nay sẽ có vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của Công ty.

KẾT LUẬN

Trong những năm vừa qua mặc dù hoạt động trong điều kiện còn nhiều khó khăn nhưng Công ty cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng đã nỗ lực vươn lên và đạt được nhiều thành tích đáng khích lệ. Công ty thực hiện tốt việc bảo đảm vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty mở rộng quy mô, góp phần tăng tích lũy cho Nhà nước và cải thiện, nâng cao đời sống cho người lao động. Tin rằng trong thời gian tới, với khả năng của Công ty và sự tạo điều kiện từ UBND Thành Phố Hải Phòng, công ty sẽ đạt nhiều thành quả hơn nữa.

Trên cơ sở tổng hợp, phân tích và so sánh các số liệu một cách khoa học tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng giai đoạn năm 2011 – 2015, đề tài luận văn “Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng” đã hoàn thành những nội dung cơ bản sau:

Về mặt lý luận:

Đã hệ thống hóa những lý luận cơ bản về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

Về mặt thực tiễn:

Đã phản ánh đầy đủ, khách quan về thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty giai đoạn năm 2011 – 2015. Phân tích đánh giá và tập trung đi sâu nghiên cứu một số chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Đề tài đã đánh giá được ưu điểm, nhược điểm trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng giai đoạn năm 2011 – 2015.

Đối chiếu lý luận cơ bản với thực tiễn, luận văn đã đưa ra một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh với Công ty Cổ

phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng. Các đề xuất đều xuất phát từ thực tế của Công ty nên mang tính khả thi cao.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1 TS. Mai Ngọc Cường (1999), *Lịch sử các học thuyết kinh tế*, NXB Thống kê, TP.Hồ Chí Minh.
- 2 PGS.TS Ngô Thế Chi, PGS.TS Nguyễn Trọng Cơ (2008), *Phân tích tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội.
- 3 PGS. TS. Nguyễn Thị Liên Diệp (2003), *Quản trị học*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 4 PGS.TS Phạm Thị Gái (2004), *Giáo trình phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 5 GS.TS. Ngô Đình Giao (1977), *Giáo trình quản trị kinh doanh tổng hợp trong các doanh nghiệp*, NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội.
- 6 PGS.TS. Nguyễn Thị Ngọc Huyền, TS. Nguyễn Thị Hồng Thúy (1999), *Giáo trình lý thuyết quản trị doanh nghiệp*, NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội.
- 7 GS.TS Phạm Ngọc Kiểm, PGS.TS Nguyễn Công Nhựt (2004), *Giáo trình thống kê kinh doanh*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 8 TS. Nguyễn Đình Kiệm, TS. Đức Hiến (2001), *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Học Viện Tài chính, Hà Nội.
- 9 TS. Nguyễn Minh Kiều (2003), *Tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Học viện Tài chính, Hà Nội.
- 10 PGS.TS. Nguyễn Năng Phúc, TS. Nguyễn Văn Công, TS. Trần Quý Lên (2001), *Lập, đọc, kiểm tra, phân tích Báo cáo tài chính*, NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân, Hà Nội.
- 11 GS.TS Bùi Xuân Phong (2007), *Phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB Thống kê, Hà Nội.
- 12 TS. Nguyễn Hải Sản (2001), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội.

- 13 PGS.TS. Lê Văn Tâm, PGS.TS Ngô Kim Thanh (2008), *Quản trị doanh nghiệp*, NXB Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
- 14 PGS.TS Ngô Kim Thanh, TS. Nguyễn Thị Hoài Dung (2012), *Giáo trình kỹ năng quản trị*, NXB Đại học kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
- 15 TS.Nguyễn Ngọc Thơ (2003), *Tài chính doanh nghiệp hiện đại*, NXB Thống kê, Đại học kinh tế TP. Hồ Chí Minh, TP Hồ Chí Minh.
- 16 TS.Nguyễn Thị Bích Thủy (2001), *Giáo trình phương pháp luận nghiên cứu khoa học*, NXB Đại học Quốc Gia Hà Nội, Hà Nội.
- 17 Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng (2011), *Báo cáo tài chính năm 2011*, Hải Phòng.
- 18 Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng (2012), *Báo cáo tài chính năm 2012*, Hải Phòng.
- 19 Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng (2013), *Báo cáo tài chính năm 2013*, Hải Phòng.
- 20 Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng (2014), *Báo cáo tài chính năm 2014*, Hải Phòng.
- 21 Công ty Cổ phần kinh doanh nước sạch số 2 Hải Phòng (2015), *Báo cáo tài chính năm 2015*, Hải Phòng.