

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



ISO 9001:2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Bùi Duy Khánh

Giảng viên hướng dẫn : TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan

HẢI PHÒNG - 2019

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

BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY
XĂNG DẦU B12-XÍ NGHIỆP XĂNG DẦU QUẢNG NINH

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH : QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Bùi Duy Khánh

Giảng viên hướng dẫn : TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan

HẢI PHÒNG – 2019

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Bùi Duy Khánh

Mã SV: 1412402052

Lớp: QT1802N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: **Biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty Xăng
dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh**

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

Chương 1: Lý luận chung về hiệu quả kinh doanh tại doanh nghiệp (Nêu ra cơ sở lý luận giúp người đọc hiểu được kiến thức chung về vấn đề hiệu quả kinh doanh tại doanh nghiệp).

Chương 2: Phân tích thực trạng kinh doanh tại Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh (Giới thiệu khái quát về Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh và nghiên cứu thực trạng hoạt động kinh doanh tại Công ty này).

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh (Dựa vào cơ sở lý luận và thực tiễn để đưa ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh).

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

- Kết quả thực hiện chỉ tiêu SXKD và kết quả hoạt động tài chính năm 2016, 2017 và 2018 của doanh nghiệp.

- Sơ đồ cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp.

- Đặc điểm lao động của doanh nghiệp.

- Các số liệu về doanh thu, chi phí, lợi nhuận, báo cáo kết quả kinh doanh của công ty trong các năm 2016, 2017 và 2018.

- Tính toán các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của công ty, hiệu quả kinh doanh bộ phận và hiệu quả kinh doanh tổng hợp.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh

Địa chỉ: Khu 1 phường Bãi Cháy thành phố Hạ Long tỉnh Quảng Ninh

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Hoàng Đan

Học hàm, học vị: Tiến sĩ

Cơ quan công tác: Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: ***Biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh***

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 18 tháng 03 năm 2019.

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 10 tháng 06 năm 2019.

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Người hướng dẫn

***Bùi Duy Khánh
Đan***

Nguyễn Thị Hoàng

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2019

Hiệu trưởng

GS.TS. NGUYỄN Trần Hữu Nghị

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIÁNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP

Họ và tên giảng viên:

Đơn vị công tác:

Họ và tên sinh viên: Chuyên ngành:

Đề tài tốt nghiệp:

Nội dung hướng dẫn:

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

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

3. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp

Được bảo vệ Không được bảo vệ Điểm hướng dẫn

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

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

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

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

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2019

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Mục đích nghiên cứu.....	3
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	3
3.1 Đối tượng nghiên cứu	3
3.2 Phạm vi nghiên cứu.....	3
4. Phương pháp nghiên cứu.....	3
5. Bố cục khóa luận.....	4
CHƯƠNG 1: NHỮNG LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	5
1.1. Khái niệm và bản chất của hiệu quả kinh doanh.....	5
1.1.1 Khái niệm về hiệu quả kinh doanh	5
1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh	6
1.2. Vai trò của hiệu quả kinh doanh.....	7
1.3. Một số quan điểm đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	7
1.3.1 Phải đảm bảo tính toàn diện và tính hệ thống trong việc xem xét hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	7
1.3.2 Phải đảm bảo sự thống nhất giữa hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và lợi ích xã hội	7
1.3.3 Phải đảm bảo kết hợp giữa hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp với lợi ích của người lao động và giữ gìn bản sắc văn hoá dân tộc	8
1.3.4 Cần xem xét hiệu quả kinh doanh qua 2 mặt định tính và định lượng.....	9
1.4 Ý nghĩa và nhiệm vụ của việc đánh giá hiệu quả kinh doanh	11
1.4.1 Ý nghĩa của việc đánh giá hiệu quả kinh doanh.....	11
1.4.2 Nhiệm vụ của việc đánh giá hiệu quả kinh doanh.....	12
1.5 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh	12
1.5.1 Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội.....	12
1.5.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính	13

1.5.3 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.....	15
1.6 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	15
1.6.1 Các nhân tố bên ngoài.....	16
1.6.2 Các nhân tố bên trong.....	18
1.6.3 Môi quan hệ giữa hiệu quả kinh doanh và rủi ro.....	21
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY XĂNG DẦU B12 - XÍ NGHIỆP XĂNG DẦU QUẢNG NINH.....	23
2.1 Giới thiệu khái quát về xu hướng kinh doanh của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh.....	23
2.1.1 Tổng quan hoạt động của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh.....	23
2.1.2 Khái quát về Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh	25
Sơ đồ 1: Mô hình tổ chức của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh.....	30
2.1.3. Khái quát về hoạt động kinh doanh của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh giai đoạn từ năm 2016 - 2018.....	31
2.2. Thực trạng hiệu quả kinh doanh xăng dầu của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh.....	31
2.2.1. Doanh thu.....	31
2.2.1.2Phân tích số liệu doanh thu theo từng loại hàng hóa.....	33
2.2.2Chi phí sản xuất kinh doanh.....	34
2.2.3Lợi nhuận.....	37
2.2.4Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả lao động.....	39
2.3. Đánh giá hiệu quả kinh doanh của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh.....	40
2.3.1. Đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh.....	40
2.3.2. Đánh giá hiệu quả tài chính.....	42
2.3.3. Đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.....	50
2.4. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh.....	51

2.4.1. Các nhân tố bên ngoài	51
2.4.2. Các nhân tố bên trong	55
2.4.3. Một số rủi ro cơ bản ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh	58
2.5 Đánh giá hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh.....	58
2.5.1. Những mặt đã đạt được	58
2.5.2. Những mặt còn hạn chế.....	59
2.5.3. Nguyên nhân hạn chế.....	59
CHƯƠNG 3: NHỮNG GIẢI PHÁP CƠ BẢN NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY XĂNG DẦU B12 - XÍ NGHIỆP XĂNG DẦU QUẢNG NINH	61
3.1. Dự báo tình hình thị trường khách hàng	61
3.2. Định hướng và mục tiêu cơ bản đến năm 2025	62
3.2.1. Định hướng.....	62
3.2.2 Mục tiêu cơ bản đến năm 2025 của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh	62
3.3. Những giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh	65
3.3.1. Tăng doanh thu	66
3.3.2 Sử dụng lao động	68
3.3.3 Mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng mới.....	68
3.3.4 Quản lý về tài chính	69
3.4. Một số kiến nghị	73
3.4.1. Kiến nghị với cơ quan quản lý nhà nước	73
3.4.2. Kiến nghị với Công ty.....	74
KẾT LUẬN	75
TÀI LIỆU THAM KHẢO	78

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1: Mô hình tổ chức của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh.....	30
Bảng số 2.1. Sản lượng và doanh thu các loại hình kinh doanh trong 3 năm	32
Bảng 2.2. Số liệu doanh thu bán hàng theo từng loại hàng hóa	33
Bảng 2.3 Chi phí kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh.....	34
năm 2016, 2017, 2018.....	34
Bảng số 2.4. Kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm (Đơn vị tính: Triệu đồng)	38
Bảng số 2.5. Năng suất bán lẻ năm 2018 của các cửa hàng	40
Bảng số 2.6. Thu nhập của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh trong 3 năm.....	42
2.3.2. Đánh giá hiệu quả tài chính	42
Bảng số 2.7. Một số chỉ phản ánh về vốn và hiệu quả sử dụng vốn.....	43
Bảng 2.8: Hiệu quả sử dụng tài sản trong 3 năm	43
Bảng 2.9: Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản trong Xí nghiệp	45
Bảng số 2.10 Một số chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời.....	46
Bảng số 2.11. Chi phí kinh doanh của Xí nghiệp trong 3 năm.....	48
Bảng.2.12: Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh của xí nghiệp qua 3 năm 2016, 2017 và 2018.....	49
Bảng số 2.13. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả lao động	50
Bảng 3.14 Giải pháp đầu tư tăng thêm cửa hàng bán lẻ xăng dầu.....	67
Bảng 3.15 Giảm chi phí về nhân công.....	70

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Tập đoàn	: Tập đoàn xăng dầu Việt Nam.
Công ty	: Công ty xăng dầu B12.
Petrolimex	: Tên giao dịch quốc tế của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam.
Pvoil	: Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam.
Sitec	: Xe tải có təc xịn chuyên xăng dầu.
TSCĐ	: Tài sản cố định.
TNPP	: Thương nhân phân phối.
TNNQ	: Thương nhân nhượng quyền.
BQ	: Thu nhập bình quân và tiền lương bình quân
GTGT	: Thuế giá trị gia tăng

ISO/TS 29001: 2010 : là hệ thống tiêu chuẩn kỹ thuật quy định các yêu cầu cụ thể đối với hệ thống quản lý chất lượng của các tổ chức cung cấp và dịch vụ trong ngành Công nghiệp xăng dầu.

LỜI CẢM ƠN

Trong suốt quá trình học tập và thực hiện đề tài luận văn tốt nghiệp này, tôi đã nhận được sự giúp đỡ và đóng góp những ý kiến, chỉ bảo quý báu của các thầy cô giáo Trường Đại học Dân lập Hải Phòng.

Trước hết tôi xin cảm ơn bố mẹ, những người đã vì tôi, tạo điều kiện cho tôi có những kiến thức vào đời. Cảm ơn anh chị em, bạn bè và người thân đã động viên tôi cả về tinh thần và vật chất.

Cảm ơn ban giám hiệu, ban chủ nhiệm khoa và các thầy cô giáo Trường Đại học Dân lập Hải Phòng và khoa Quản trị kinh doanh đã tạo điều kiện cho tôi được học tập và nghiên cứu các nội dung trong chương trình đào tạo hệ Đại học của trường.

Tôi xin trân trọng cảm ơn sự hướng dẫn tận tình, chu đáo của cô giáo Tiến sĩ: Nguyễn Thị Hoàng Đan là người trực tiếp hướng dẫn cho tôi trong suốt quá trình nghiên cứu và viết luận văn.

Tôi xin trân trọng cảm ơn ban Giám đốc và cán bộ nhân viên của các phòng ban, đơn vị Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh đã cung cấp thông tin, tài liệu và giúp đỡ chỉ bảo cho tôi trong quá trình thực hiện luận văn.

Với kiến thức và tầm hiểu biết còn hạn chế nhất định về cả nội dung cũng như hình thức. Vì vậy, với tinh thần cầu thị của mình, kính mong các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh – Trường Đại học Dân lập Hải Phòng tạo điều kiện giúp đỡ để bản thân tôi nâng cao kiến thức, rút kinh nghiệm khi ra công tác và hoàn thành tốt bản báo cáo luận văn này.

Tôi xin trân trọng cảm ơn./.

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong xu thế hội nhập quốc tế với công nghệ cao một ngày một phát triển về khoa học kỹ thuật. Cuộc cạnh tranh giữa các Công ty ngày càng khốc liệt và khó khăn hơn, và ngày càng khẳng định vai trò của mình trong nước và trên thế giới. Song chúng ta phải đối mặt với nhiều thách thức từ bên trong và bên ngoài. Trong điều kiện hàng hóa Việt Nam còn yếu, trình độ quản lý, công nghệ lạc hậu, năng lực của các doanh nghiệp còn hạn chế, mỗi doanh nghiệp phải tìm các giải pháp để kinh doanh có hiệu quả và phát triển lâu dài. Vì vậy, việc đầu tư phát triển sản xuất bằng công nghệ hiện đại ngang tầm quốc tế lên tới 4.0. Điều này đòi hỏi tất cả các doanh nghiệp, ở tất cả các lĩnh vực kinh doanh nhiên liệu nói chung và kinh doanh xăng dầu nói riêng. Xăng dầu là nguồn nhiên liệu quan trọng phục vụ sản xuất kinh doanh, đáp ứng đời sống sinh hoạt cho người dân. Tất cả các lĩnh vực sản xuất kinh doanh đều cần đến xăng dầu nên sự biến động về mặt hàng này sẽ ảnh hưởng lớn đến cuộc sống của người dân. Có thể nói xăng dầu là tầm quan trọng của nền kinh tế, xã hội và đời sống của con người. Vì vậy xăng dầu là một ngành kinh doanh độc quyền và chịu sự quản lý chặt chẽ của nhà nước như: duy trì đầy đủ nguồn cung cấp, giá bán, theo giá bình ổn của nhà nước quản lý.

Các doanh nghiệp phải cạnh tranh với các Công ty trong nước mà còn cạnh tranh với các Công ty nước ngoài từ khâu tiếp nhận cho đến tiêu thụ, cuộc cạnh tranh đó thể hiện trên tất cả các mặt như: Công nghệ, Quản lý, chất lượng sản phẩm, giá cả và tài chính... Cuộc cạnh tranh quyết liệt để tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Hiện nay tình trạng gian lận trong kinh doanh xăng dầu của các cửa hàng bán lẻ, có chiều hướng gia tăng về số lượng, chất lượng, còn có những cửa hàng giữ lại hàng không bán, khi có thay đổi tăng giá theo chỉ đạo của nhà nước bắt đầu mới đưa hàng ra bán gây bức xúc trong dư luận, đòi hỏi phải có các biện pháp quản lý một cách chặt chẽ và thành lập các đoàn kiểm tra liên ngành để rà soát, xử lý các trường hợp vi phạm,... từ đó các doanh

nghiệp kinh doanh xăng dầu cần phải siết chặt mô hình quản lý trong công tác bán hàng, tránh gây bức xúc trong dư luận, giữ được chữ tín và hình ảnh đẹp trên thị trường.

Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh trực thuộc Công ty xăng dầu B12, thuộc Tập đoàn xăng dầu Petrolimex Việt Nam, chủ yếu là vốn nhà nước chiếm 95%, chức năng nhiệm vụ chính là bán buôn và bán lẻ xăng dầu phục vụ cho nhu cầu của các doanh nghiệp và tiêu dùng của người dân thông qua các cửa hàng đại lý bán lẻ.

Với định hướng phát triển kinh doanh xăng dầu theo cơ chế thị trường hiện nay nhiều doanh nghiệp đã được cấp giấy phép kinh doanh bán lẻ xăng dầu nhằm tạo môi trường cạnh tranh rộng rãi hơn, tiến tới giảm bớt sự can thiệp của Nhà nước trong điều hành giá cả và kinh doanh xăng dầu. Với địa bàn kinh doanh xăng dầu của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh – Công ty xăng dầu B12 quản lý các cửa hàng xăng dầu trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh. Nhiệm vụ chủ yếu tập chung vào xuất bán kinh doanh các loại xăng dầu (Bán buôn trực tiếp, bán tổng đại lý và bán đại lý, bán lẻ xăng dầu và kinh doanh các sản phẩm hóa dầu), phục vụ nhu cầu phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh và các vùng lân cận như: Hải Phòng, Hải Dương.

Để đảm bảo sự phát triển ổn định của doanh nghiệp, việc xây dựng chiến lược kinh doanh cho doanh nghiệp định hướng phát triển bền vững trong cơ chế thị trường hiện nay là một vấn đề cần thiết. Do đó đòi hỏi Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh nói riêng – Công ty xăng dầu B12 nói chung cần nhận thức rõ mục đích và hướng đi cho doanh nghiệp mình. Từ đó xây dựng kế hoạch phân bổ các nguồn nhân lực hiện có một cách hiệu quả. Giúp các nhà quản trị doanh nghiệp nhanh chóng nắm bắt, tận dụng các cơ hội, hạn chế rủi ro. Để đạt được mục tiêu hoạt động của Xí nghiệp cần phải tìm kiếm các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh là vấn đề sống còn của doanh nghiệp. Trong thời gian học tập và nghiên cứu tại trường Đại học Dân Lập Hải Phòng và với kiến thức còn hạn chế tôi xin lựa chọn đề tài “ ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Xí nghiệp xăng***

dầu Quảng Ninh” làm chủ đề nghiên cứu khóa luận tốt nghiệp của mình nhằm đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh xăng dầu và đề xuất một số biện pháp góp phần vào nâng cao hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh cho các năm tiếp theo.

2. Mục đích nghiên cứu

Đề thúc đẩy nghiên cứu môi trường kinh doanh và thực trạng hoạt động kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh, từ đó đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Xí nghiệp trong giai đoạn hiện nay và định hướng cho các năm tiếp theo.

Cần phải phân tích, đánh giá thực trạng hiệu quả kinh doanh xăng dầu của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh năm 2016 – 2018.

Đề ra biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh trong hiện tại và những năm tiếp theo.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1 Đối tượng nghiên cứu

- Môi trường kinh doanh liên quan đến hoạt động kinh doanh xăng dầu.
- Hoạt động kinh doanh xăng dầu tại Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh giai đoạn năm 2016 – 2018.
- Hoạt động kinh doanh của các đơn vị cạnh tranh trên địa bàn.

3.2 Phạm vi nghiên cứu

- Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh.
- Phân tích, nghiên cứu số liệu từ năm 2016 - 2018

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thống kê: Để đánh giá thực trạng về tình hình kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh, tôi thu thập các thông tin về doanh thu, chi phí, lợi nhuận, các thông tin về tình hình kinh doanh của Xí nghiệp trong các năm 2016, 2017 và 2018. Bên cạnh đó, tôi tiến hành điều tra phỏng vấn người lao động tại Xí nghiệp để có thể hiểu được phần nào những ý kiến, tâm tư nguyện vọng của cán bộ công nhân viên và thực trạng

kinh doanh của xí nghiệp. Từ đó, tôi có thể hoàn thành bản luận văn của mình một cách khách quan hơn.

- Phương pháp chuyên gia: Thực chất đây là phương pháp sử dụng trí tuệ, khai thác ý kiến đánh giá của các chuyên gia có trình độ về vấn đề công tác quản trị, công tác kinh doanh như ý kiến của các giảng viên có chuyên môn tại trường Đại học Dân lập Hải Phòng, và những nhà quản lý tại Xí nghiệp về thực trạng tình hình kinh doanh để xem xét, nhận định về vấn đề kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh, từ đó nhằm tìm ra giải pháp tối ưu cho công tác kinh doanh tại Xí nghiệp nói riêng và tại doanh nghiệp nói chung. Theo tôi, phương pháp chuyên gia rất cần thiết cho người nghiên cứu không chỉ trong quá trình nghiên cứu mà còn cả trong quá trình nghiệm thu, đánh giá kết quả, hoặc thậm chí cả trong quá trình đề xuất giả thiết nghiên cứu, lựa chọn phương pháp nghiên cứu, củng cố các luận cứ khoa học của vấn đề nghiên cứu.

- Phương pháp quan sát, phân tích, so sánh, tổng hợp: thông tin điều tra thu thập được chúng tôi sẽ tiến hành phân tích, đánh giá so sánh theo trình tự thời gian và phân tích đánh giá với các doanh nghiệp khác có cùng phương thức hoạt động. Đồng thời, phân tích từng mặt của sự kiện, tìm ra nguyên nhân, tìm hiểu diễn biến sự kiện theo trình tự thời gian. Hơn nữa chúng tôi cũng tiến hành xem xét các nghiên cứu liên quan đến tổng hợp lại vấn đề nghiên cứu.

5. Bố cục khóa luận

Luận văn của tôi gồm 3 chương:

Chương 1: Những lý luận cơ bản về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Chương 2: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh.

Chương 3: Một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh.

CHƯƠNG 1

NHỮNG LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

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

1.1.1 Khái niệm về hiệu quả kinh doanh

* Hiệu quả kinh doanh: là khái niệm chung để chỉ ra kết quả hoạt động của các sự việc hiện tượng bao gồm hiệu quả về đời sống, kinh tế, xã hội,... Hiệu quả là một tương quan so sánh giữa kết quả đạt được theo mục tiêu đã được xác định với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó.

* Khái niệm cụ thể về hiệu quả kinh doanh: Hiệu quả kinh doanh thể hiện tổng quát những kết quả khả năng về hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh gồm nhiều yếu tố năng suất lao động, nhân sự, sản phẩm, doanh thu và khách hàng. Cùng với những tiềm năng mà doanh nghiệp tiếp tục khai thác để đạt được hiệu quả kinh tế, đồng thời đảm bảo hiệu quả xã hội theo phương hướng và mục tiêu xã hội đề ra.

* Hiệu quả kinh tế: trong kinh doanh của doanh nghiệp là hiệu số giữa kết quả thu về và chi phí bỏ ra để đạt được hiệu quả đó. Hiệu quả kinh tế là chỉ tiêu rất quan trọng để đánh giá kết quả kinh doanh của một doanh nghiệp, trên cơ sở so sánh lợi ích thu được với chi phí đã bỏ ra trong suốt quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Để xác định hiệu quả kinh tế một cách cụ thể bằng phương pháp định lượng xác định các chỉ tiêu như: Doanh thu, lợi nhuận. Hiệu quả kinh tế là thước đo quan trọng của sự tăng trưởng, là cơ sở đánh giá việc thực hiện các mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng năm.

* Hiệu quả xã hội là phạm trù phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sản xuất xã hội nhằm đạt được các mục tiêu xã hội nhất định, chỉ tiêu hiệu quả xã hội là vị trí quan trọng trong việc phát triển đất nước một cách toàn diện và bền vững. Chính vì vậy nhiều quốc gia trong đó có Việt Nam đã có những chính sách cụ thể để các doanh nghiệp muốn tăng hiệu quả

kinh tế nhưng phải đảm bảo hiệu quả xã hội. Việc cân bằng một cách hợp lý giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội, phù hợp với từng giai đoạn phát triển cụ thể của mỗi quốc là hết sức quan trọng. Nếu chú trọng đến việc nâng cao hiệu quả kinh tế đẩy mạnh tăng trưởng sẽ dẫn đến các hậu quả xấu về xã hội như: các tệ nạn xã hội phát triển, thất nghiệp, chênh lệch giữa giàu nghèo gia tăng làm mất cân bằng ổn định xã hội. Ngược lại, nếu quá chú trọng đến hiệu quả xã hội thì sẽ dẫn đến nền kinh tế thiếu động lực phát triển, dẫn đến suy thoái chậm phát triển.

Như vậy doanh nghiệp muốn đạt được hiệu quả kinh doanh thì phải đạt được hiệu quả kinh tế, đó là đạt được lợi nhuận tối đa trên chi phí tối thiểu. Trong nền kinh tế thị trường hiệu quả kinh doanh phụ thuộc phần lớn vào khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong và ngoài nước. Hiệu quả kinh doanh là thước đo chất lượng, phản ánh thực trạng tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp, mà còn là vấn đề sống còn của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh thực sự đạt được khi doanh nghiệp nỗ lực các biện pháp về quản lý, nâng cao chất lượng hàng hóa, giảm tối đa chi phí, mất mát và hao hụt trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp, luôn tuân thủ những quy định của nhà nước, cấp trên và pháp luật.

1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù phản ánh mặt chất lượng và các hoạt động kinh doanh, sử dụng các nguồn lực khoa học và hợp lý như: Lao động, nguồn vốn, máy móc thiết bị, nguyên, nhiên vật liệu... Bản chất của hiệu quả kinh doanh là thể hiện là nâng cao năng suất lao động và tiết kiệm lao động xã hội. Để nâng cao hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp phải trú trọng nhiều nguồn lực hiện có, phát huy năng lực của lao động, tiết kiệm chi phí sản xuất.

Như vậy nâng cao hiệu quả kinh doanh là đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu. Điều này sẽ khuyến khích các nhà kinh doanh lựa chọn phương án tốt nhất để đem lại hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mình.

1.2. Vai trò của hiệu quả kinh doanh

Vai trò của nâng cao hiệu quả 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 vì khan hiếm nguồn lực và sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội. 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 nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay chính xác hơn là đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định và ngược lại đạt kết quả nhất định với chi phí tối thiểu.

1.3. Một số quan điểm đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

1.3.1 Phải đảm bảo tính toàn diện và tính hệ thống trong việc xem xét hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Việc xem xét, đánh giá hiệu quả kinh doanh một cách đầy đủ và toàn diện kể cả mặt không gian và thời gian, trong mối quan hệ với hiệu quả chung của toàn nền kinh tế quốc dân (bao gồm các hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội) là rất quan trọng.

Trong thực tiễn không phải doanh nghiệp nào cũng hiểu biết đầy đủ và đánh giá đúng đắn trong việc xác định hiệu quả kinh doanh. Thực tế cho thấy có những sai lầm làm triệt tiêu một nỗ lực trong sự cố gắng nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.2 Phải đảm bảo sự thống nhất giữa hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và lợi ích xã hội

Đảm bảo sự thống nhất giữa hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp luôn đi kèm với lợi ích xã hội đây là chỉ tiêu đánh giá trình độ phát triển của nền kinh tế xã hội ở các khâu: Trình độ quản lý, tổ chức sản xuất, mức sống bình quân, sự ổn định xã hội. Trong thực tế các doanh nghiệp thường chạy theo hiệu quả kinh tế và coi nhẹ vấn đề về hiệu quả xã hội. Đó chính là nguyên nhân dẫn đến tình trạng mất cân bằng xã hội, gia tăng khoảng cách giàu nghèo, ô nhiễm môi trường. Vì vậy nhà nước đã có chính

sách cụ thể để các doanh nghiệp muốn đạt mục tiêu tăng hiệu quả kinh tế thì phải đảm bảo hiệu quả xã hội. Việc cân bằng một cách hợp lý giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội phù hợp với từng giai đoạn phát triển là hết sức quan trọng.

1.3.3 Phải đảm bảo kết hợp giữa hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp với lợi ích của người lao động và giữ gìn bản sắc văn hoá dân tộc

Trong cơ chế thị trường, các doanh nghiệp phải cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp khác. Mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp phụ thuộc vào từng lĩnh vực kinh doanh và cơ chế mở của thị trường đối với doanh nghiệp. Để tồn tại và phát triển được, doanh nghiệp phải liên tục vận động để nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mình.

Các nguồn lực sản xuất của xã hội có su hướng ngày càng khan hiếm hơn, trong khi nhu cầu của xã hội đòi hỏi ngày càng cao và đa dạng. Để doanh nghiệp có được chỗ đứng trong sản xuất kinh doanh trên thị trường và đem lại hiệu quả cho doanh nghiệp, Vậy bài toán đặt ra cho doanh nghiệp là sản xuất cái gì, sản xuất cho ai và sản xuất như thế nào? Vì thị trường chỉ chấp nhận các sản phẩm phù hợp về chủng loại, chất lượng và giá cả nhất định.

Do vậy, trong cơ chế thị trường, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là vô cùng quan trọng.

- Nâng cao hiệu quả kinh doanh là cơ sở cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Vì vậy, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là một đòi hỏi tất yếu, nó đảm bảo cho doanh nghiệp có đủ chi phí trang trải cho các hoạt động của doanh nghiệp và đảm bảo được lợi ích cho người lao động, đồng thời có sự tích lũy cần thiết để đầu tư nâng cấp cơ sở vật chất, đào tạo, tuyển dụng để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đáp ứng sự thay đổi ngày càng cao của thị trường và phải giữ gìn được bản sắc văn hóa dân tộc.

- Đối với doanh nghiệp, mục tiêu cuối cùng là tối đa hóa lợi nhuận, để đạt được mục tiêu này doanh nghiệp phải tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh để tạo ra sản phẩm cung cấp ra thị trường. Doanh nghiệp

càng tiết kiệm trong việc sử dụng các nguồn lực bao nhiêu thì càng có cơ hội để thu được nhiều lợi nhuận bấy nhiêu. Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng cao càng phản ánh doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả, tiết kiệm các nguồn lực sản xuất. Vì vậy, nâng cao hiệu quả kinh doanh là con đường nâng cao sức cạnh tranh khả năng tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp.

1.3.4 Cần xem xét hiệu quả kinh doanh qua 2 mặt định tính và định lượng

1.3.4.1 Về mặt định tính

Trong nền kinh tế quốc dân, hiệu quả kinh doanh mà doanh nghiệp đạt được phải gắn với hiệu quả chung của toàn xã hội. Đạt được hiệu quả cao cho doanh nghiệp chưa đủ mà còn phải đóng góp vào sự phát triển chung của toàn xã hội. Trong một số trường hợp, hiệu quả chung của toàn xã hội lại là yếu tố quyết định cho sự lựa chọn một giải pháp kinh tế, một phương án sản xuất kinh doanh nào đó không thực sự tối ưu.

Cụ thể khi đánh giá hiệu quả kinh doanh chung ta cần quan tâm một số nội dung sau.

+*Thứ nhất:* Bảo đảm sự hài lòng giữa các lợi ích như: Lợi ích xã hội, lợi ích của người lao động, lợi ích tập thể, lợi ích trước mắt và lợi ích lâu dài. Theo quan điểm này quy trình thỏa mãn lợi ích giữa các chủ thể phải đòi hỏi từ thấp đến cao, từ đó có thể điều chỉnh kết hợp một cách hài hòa giữa lợi ích của các tập thể.

+*Thứ hai:* Phải đảm bảo tính toàn diện và hệ thống trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là sự kết hợp hài hòa giữa hiệu quả kinh doanh của các bộ phận trong doanh nghiệp với hiệu quả của toàn doanh nghiệp, chúng ta phải xây dựng hiệu quả của từng bộ phận bên dưới rồi tổng hợp phát triển lên toàn doanh nghiệp. Chúng ta không vì hiệu quả chung mà mất đi hiệu quả của từng bộ phận và ngược lại. Phải coi trọng toàn bộ các khâu của quá trình kinh doanh, xem xét đầy đủ các mối quan hệ tác động qua lại của các tổ chức, bộ phận trong hệ thống theo một mục tiêu nhất định.

+*Thứ ba*: Việc nâng cao hiệu quả kinh doanh phải đảm bảo tính thực tiễn, điều này đòi hỏi khi đánh giá và lựa chọn biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh được xuất phát từ đặc điểm, điều kiện kinh tế xã hội của ngành, địa phương và cả doanh nghiệp qua từng thời kỳ.

+*Thứ tư*: Thống nhất giữa nhiệm vụ nâng cao hiệu quả kinh doanh với nhiệm vụ chính trị, xã hội, chúng ta phải nhận thức được sự ổn định của một quốc gia là nhân tố quan trọng để đảm bảo tính bền vững của doanh nghiệp. Do vậy việc nâng cao hiệu quả kinh doanh phải được xuất phát từ mục tiêu chiến lược phát triển kinh tế xã hội của đất nước. Thể hiện ở việc thực hiện các chỉ tiêu pháp lệnh hoặc đơn hàng của nhà nước giao cho doanh nghiệp hoặc các hợp đồng kinh tế mà doanh nghiệp ký với nhà nước. Bởi vì nó là điều kiện để đảm bảo sự phát triển cân đối của nền kinh tế quốc dân. Điều này rất quan trọng đối với doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu là một mặt hàng chiến lược quan trọng không thể thiếu được trong nền kinh tế của đất nước.

+*Thứ năm*: Hiệu quả kinh doanh phải căn cứ vào cả giá trị lẫn hiện vật của hàng hóa. Việc đánh giá phải chú trọng cả hai mặt: một là thể hiện ở số lượng, chất lượng hàng hóa, hai là giá trị được thể hiện bằng tiền của hàng hóa, dịch vụ. Cần đánh giá được kết quả đạt được và chi phí bỏ ra của một chu kỳ kinh doanh.

1.3.4.2 Về mặt định lượng

Hiệu quả kinh doanh chính là hiệu quả kinh tế đạt được thể hiện giữa thu và chi theo hướng tăng thu, giảm chi. Như vậy nâng cao hiệu quả kinh doanh cần tiết kiệm tối đa chi phí sản xuất kinh doanh tạo ra một đơn vị sản phẩm dịch vụ. Để đánh giá một doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả kinh tế hay không dựa vào lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được vào cuối kỳ kinh doanh.

Lợi nhuận là kết quả cuối cùng, là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí}$$

Việc so sánh tốc độ tăng trưởng lợi nhuận năm sau so với năm trước, khi phân tích hiệu quả còn thông qua việc xác định mức biến động tuyệt đối và mức biến động tương đối của lợi nhuận.

- + *Sự biến động tuyệt đối*: Được xác định trên cơ sở so sánh trị số của chỉ tiêu giữa hai thời kỳ, đó là kỳ phân tích và kỳ gốc còn gọi là số phân tích và số gốc.
- + *Sự biến động tương đối*: Là kết quả so sánh giữa số thực tế với số gốc theo hệ số của chỉ tiêu có liên quan theo hướng quyết định của chỉ tiêu phân tích.

$$\text{Hiệu quả} = \frac{\text{Đầura}}{\text{Đầuvào}}$$

Căn cứ vào một số chỉ tiêu chủ yếu năm 2016 – 2018 ta thấy tình hình kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh tăng trưởng theo từng năm, với mức độ tăng trưởng không cao là do nhiều đầu mối nhập dầu để cung cấp ra thị trường, tuy là Xí nghiệp chuyên bán xăng dầu của hãng Petrolimex, nhưng các đầu mối khác họ đưa ra mức thù lao bán hàng hấp dẫn, chiết khấu bán hàng cao hơn và thời gian thanh toán được nợ dài hơn. Do đó nhiều khách hàng chạy theo thị hiếu đó làm cho sự biến động của thị trường thường xuyên bị thay đổi. Vì vậy bộ phận Marketing chuyên tìm hiểu thị trường phải nắm bắt thông tin một cách kịp thời để có giải pháp ứng phó mới hạn chế được vấn đề này.

1.4 Ý nghĩa và nhiệm vụ của việc đánh giá hiệu quả kinh doanh

1.4.1 Ý nghĩa của việc đánh giá hiệu quả kinh doanh

Ý nghĩa của việc đánh giá hiệu quả kinh doanh là đánh giá quá trình hướng đến kết quả hoạt động kinh doanh, với sự tác động của các yếu tố ảnh hưởng và được biểu hiện thông qua các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả hoạt động kinh doanh có thể là kết quả kinh doanh đã đạt được hoặc kết quả các mục tiêu trong tương lai cần phải đạt được. Vậy muốn đánh giá hiệu quả kinh doanh trước hết phải xây dựng hệ thống các chỉ tiêu kinh tế cùng với việc xác định mối quan hệ phụ thuộc của các nhân tố tác động đến chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh.

1.4.2 Nhiệm vụ của việc đánh giá hiệu quả kinh doanh

Nâng cao hiệu quả kinh doanh là vấn đề rất quan trọng, được nhiều doanh nghiệp quan tâm hàng đầu, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập quốc tế hiện nay. Con đường cơ bản để nâng cao hiệu quả kinh doanh là tìm mọi biện pháp để tăng doanh thu hoặc giảm chi phí hoặc làm cho tốc độ tăng doanh thu nhanh hơn tốc độ giảm chi phí. Các biện pháp để thực hiện rất khác nhau, tùy thuộc vào tình hình cụ thể của từng doanh nghiệp. Nhiệm vụ việc nâng cao hiệu quả kinh doanh được hiểu là làm cho các chỉ tiêu đo lường hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tăng lên thường xuyên và mức độ đạt được các mục tiêu định tính theo hướng tích cực.

1.5 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

1.5.1 Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội

Đánh giá hiệu quả kinh doanh một cách đầy đủ và toàn diện về không gian và thời gian, trong mối quan hệ với hiệu quả chung của toàn nền kinh tế quốc dân (bao gồm cả hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội) là rất quan trọng. Trong thực tế không phải doanh nghiệp nào cũng hiểu biết một cách đầy đủ và đánh giá đúng đắn trong việc xác định hiệu quả kinh doanh. Do yêu cầu của sự phát triển bền vững của nền kinh tế quốc dân, các doanh nghiệp ngoài việc hoạt động kinh doanh phải đạt hiệu quả nhằm tồn tại và phát triển còn phải đạt được hiệu quả kinh tế về kinh tế xã hội. Nhóm chỉ tiêu xét về hiệu quả kinh tế, xã hội gồm:

1.5.1.1 Tỷ suất thuế trên vốn

Các doanh nghiệp khi tiến hành sản xuất kinh doanh phải có nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước đầy đủ các loại thuế như: thuế doanh thu (còn gọi là thuế giá trị gia tăng), thuế lợi tức, thuế tiêu thụ đặc biệt... Nhà nước sử dụng những khoản thu thuế nộp vào ngân sách nhà nước để phát triển nền kinh tế quốc dân và phát triển sản xuất xã hội tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động trong thời kỳ hội nhập quốc tế như hiện nay.

1.5.1.2 Thu nhập bình quân người lao động

Để tạo công ăn việc làm ổn định cho người lao động đòi hỏi các doanh nghiệp làm ăn phải có hiệu quả, để góp phần nâng cao mức sống của người lao động. Việc nâng cao thu nhập cho người lao động được thể hiện qua chỉ tiêu như: gia tăng thu nhập bình quân trên đầu người, gia tăng đầu tư xã hội, mức tăng trưởng phúc lợi xã hội và môi trường sống được cải thiện.

1.5.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính

Khi xem xét và đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp ta cần xem xét sự thay đổi về tổng tài sản và nguồn vốn qua các chu kỳ kinh doanh thường là 1 năm và 3 năm tiếp theo, sự thay đổi này là sự thay đổi về quy mô tài chính của doanh nghiệp. Chúng ta phải quan tâm đến chất lượng và hiệu quả tài chính. Đánh giá tổng tài sản tăng lên thường ở những mục tiêu nào của tài chính doanh nghiệp.

Vốn lưu chuyển = (Tài sản lưu động + Đầu tư ngắn hạn) – Nợ ngắn hạn

Xem xét chỉ tiêu này để thấy được khái quát về tính chắc chắn ổn định về tài chính doanh nghiệp, chỉ tiêu này phải là số dương mà càng cao thì doanh nghiệp đó phát triển càng tốt.

1.5.2.1 Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ khai thác, sử dụng và quản lý nguồn vốn làm cho đồng vốn sinh lời tối đa nhằm mục tiêu đạt được tối đa hóa giá trị tài sản của vốn chủ sở hữu.

Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp một cách chung nhất, doanh nghiệp thường dùng một số chỉ tiêu tổng quát như hiệu suất sử dụng tổng tài sản, doanh lợi vốn, doanh lợi vốn chủ sở hữu, trong đó

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này gọi là vòng quay của toàn bộ vốn, nó cho ta biết một đồng tài sản mang lại bao nhiêu đồng doanh thu, chỉ tiêu này càng lớn càng tốt.

1.5.2.2 Hiệu quả sử dụng tài sản

* Hiệu quả sử dụng tổng số vốn

Để phân tích hiệu quả tổng số vốn ta sử dụng chỉ tiêu:

$$\text{số vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng số vốn}} \text{ (Lần)}$$

Số vòng quay toàn bộ vốn càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp càng cao.

* Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

$$\text{Số vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn cố định}} \text{ (Lần)}$$

Chỉ tiêu này cho biết vốn lưu động quay được bao nhiêu vòng trong kỳ sản xuất kinh doanh. Nếu số vòng tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động tăng và ngược lại.

* Hiệu quả sử dụng vốn cố định

$$\text{Số vòng quay vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn cố định}} \text{ (Lần)}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn cố định bình quân đem lại mấy đồng doanh thu và biết được vốn cố định quay được mấy vòng trong kỳ. Nếu số vòng tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định tăng và ngược lại.

1.5.2.3 Sức sinh lời của doanh thu thuần

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu: Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức:

$$\text{Lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} \%$$

Chỉ tiêu này phản ánh: Một đồng doanh thu bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức sinh lời trên doanh thu thu về càng cao và ngược lại.

Muốn đạt được hiệu quả kinh doanh cao đòi hỏi các nhà kinh doanh cần nắm chắc nguồn tiềm năng về lao động, thị trường, tiền vốn, mặt hàng và chất lượng sản phẩm...và còn phải nắm vững được chu kỳ kinh doanh. Có như vậy mới tránh được những rủi ro trong quá trình kinh doanh.

1.5.2.4 Hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí là yếu tố đầu vào của chu kỳ sản xuất kinh doanh, tùy vào mục tiêu quản trị để phân loại chi phí khác nhau sao cho chi phí một cách thấp nhất để hạ giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận.

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí

$$\text{Lợi nhuận trên tổng chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng chi phí}} \%$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp, nó thể hiện một đồng chi phí phát sinh cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời càng cao chứng tỏ doanh nghiệp đạt hiệu quả kinh doanh càng lớn.

1.5.3 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động

1.5.3.1 Năng suất lao động

$$\text{Chỉ tiêu năng suất lao động} = \frac{\text{Doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng số lao động trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy năng suất bình quân cho một lao động trong kỳ, một lao động tham gia tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Dựa vào chỉ tiêu này để so sánh mức tăng hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp.

1.5.3.2 Mức sinh lời của lao động

Trong cơ chế thị trường, để hoạt động có hiệu quả ta cần đánh giá mức lao động là chỉ tiêu chủ yếu để đánh giá mức độ hoàn thành nhiệm vụ của người lao động, đối với công việc có áp dụng mức khoán. Nó là tiêu chuẩn thực hiện công việc mà người lao động có nghĩa vụ phải làm được bằng cách, làm việc có kỷ luật, kỹ thuật, tuân theo các quy định của nhà nước và đặc thù của từng doanh nghiệp. Chính vì vậy việc quản trị lao động tốt và định mức lao động hợp lý, tạo đầy đủ công việc cho người lao động, làm ăn có hiệu quả nâng cao thu nhập bình quân trên đầu người, gia tăng đầu tư xã hội, mức tăng trưởng đầu tư xã hội.

1.6 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh có thể được chia thành hai phần đó là các nhân tố ảnh hưởng bên ngoài doanh nghiệp và các nhân tố ảnh hưởng bên trong doanh nghiệp. Mục tiêu của quá trình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh để nhằm lựa chọn các phương án kinh doanh phù hợp với từng doanh nghiệp. Việc nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh cần phải được thực hiện liên tục trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường.

1.6.1 Các nhân tố bên ngoài

Nhân tố bên ngoài bao gồm các nhân tố như: kinh tế vĩ mô, các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng, các đối thủ cạnh tranh, thị trường, cơ cấu ngành, tập quán, mức thu nhập bình quân của dân cư.

1.6.1.1 Đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh là quá trình đánh giá điểm yếu và điểm mạnh của các đối thủ hiện tại và tiềm tàng, doanh nghiệp cần phân tích về chiến lược tấn công, qua đó họ có thể xác định những cơ hội và thách thức. Định hình rõ đối thủ là quá trình thu thập tất cả các thông tin về đối thủ nhằm hỗ trợ quá trình hình thành, triển khai và điều chỉnh chiến lược một cách hiệu quả nhất.

Phân tích đối thủ cạnh tranh là một phần quan trọng chiến lược của doanh nghiệp, cạnh tranh là nguồn kiến thức vượt trội về đối thủ tạo ra lợi thế cạnh tranh rất lớn và không vi phạm pháp luật, lợi thế cạnh tranh giúp doanh nghiệp tạo ra giá trị khách hàng ưu việt. Giá trị khách hàng được xây dựng dựa trên tương quan với giá trị đối thủ cạnh tranh mang lại, điều này giúp doanh nghiệp xây dựng định hướng kinh doanh lâu dài.

1.6.1.2 Nhân tố về kinh tế

Do yêu cầu của sự phát triển bền vững trong nền kinh tế quốc dân. Các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả và phát triển còn phải đạt được hiệu quả về mặt kinh tế xã hội nhóm chỉ tiêu này gồm:

- Tăng thu ngân sách

Doanh nghiệp khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh thì phải có nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước một số loại thuế như: thuế GTGT, thuế lợi tức, thuế xuất nhập khẩu, thuế thu nhập đặc biệt, thuế tài nguyên... Nhà nước sử dụng tiền nộp thuế để chi cho sự phát triển của nền kinh tế quốc dân, an sinh xã hội...

- Tạo công ăn việc làm, nâng cao đời sống cho người lao động. Để tạo ra công ăn việc làm cho người lao động ổn định cuộc sống chống đói nghèo lạc hậu, đòi hỏi các doanh nghiệp tự tìm tòi đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, mở rộng quy mô sản xuất phù hợp với thị trường hội nhập như hiện nay, tạo công ăn việc làm ổn định cho người lao động. Nâng cao mức sống cho người dân thể hiện qua chỉ tiêu như gia tăng thu nhập bình quân đầu người, tăng trưởng và đầu tư xã hội và tăng trưởng phúc lợi xã hội.

1.6.1.3 Nhân tố về pháp luật

Thực hiện pháp luật kinh doanh của doanh nghiệp đang là một vấn đề đặt ra hiện nay bởi sự tác động nhiều mặt của nó với đời sống xã hội. Thực trạng thực hiện pháp luật kinh doanh cho thấy nhu cầu phải thúc đẩy tính chủ động thực hiện pháp luật kinh doanh của doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp cần phải thực hiện lĩnh vực pháp luật về thuế, môi trường và lao động, bảo hiểm xã hội cho người lao động. Điều đó đặt ra nhu cầu có các biện pháp thúc đẩy tính tự giác trong việc thực hiện pháp luật kinh doanh của doanh nghiệp.

1.6.1.4 Nhân tố về khoa học – công nghệ

Về khoa học công nghệ tiên tiến là điều kiện quan trọng để doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ, năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm. Các yếu tố này hầu hết tác động đến các mặt sản phẩm như: Đặc điểm, giá cả, sức cạnh tranh của sản phẩm. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải tăng khả năng cạnh tranh của mình, tăng vòng quay vốn lưu động và tăng lợi nhuận, đảm bảo cho quá trình tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp. Ngược lại trình độ khoa học công nghệ lạc hậu chậm phát

triển, làm giảm khả năng cạnh tranh, giảm lợi nhuận và sự tăng trưởng bền vững của doanh nghiệp.

Yếu tố khoa học, công nghệ có vai trò quyết định cho sự phát triển của doanh nghiệp, làm tăng năng suất lao động, tăng chất lượng sản phẩm, tăng hiệu quả kinh doanh.

1.6.1.5 Nhân tố về văn hoá – xã hội

Tất cả các doanh nghiệp cần phải phân tích rộng rãi các yếu tố xã hội nhằm nhận biết các cơ hội và nguy cơ có thể xảy ra. Khi một hay nhiều yếu tố thay đổi chúng có thể tác động đến doanh nghiệp như: Chuẩn mực đạo đức, quan điểm về mức sống và cộng đồng kinh doanh.

Trong môi trường văn hóa, các môi trường nổi lên giữ vai trò đặc biệt quan trọng là tập quán, lối sống, tôn giáo. Các nhân tố này được gọi là “hàng rào chắn” các hoạt động giao dịch thương mại, thị hiếu và tập quán của người tiêu dùng ảnh hưởng lớn đến nhu cầu. Vì ngay cả trong trường hợp hàng hóa thực sự có chất lượng nhưng nếu không được người tiêu dùng ưa chuộng thì cũng khó được người tiêu dùng chấp nhận.

1.6.1.6 Nhân tố về tự nhiên

Do quy luật tăng hiệu quả kinh tế theo quy mô, hiệu quả sản xuất và phân phối của một ngành đạt được tối đa khi chỉ có một người cung cấp duy nhất. Do sản lượng càng lớn thì chi phí cho một đơn vị sản phẩm càng nhỏ.

Trong các ngành độc quyền về tự nhiên sản lượng càng lớn thì chi phí cho một đơn vị sản phẩm càng nhỏ nhưng giá càng thấp.

1.6.2 Các nhân tố bên trong

Nhân tố bên trong là các nhân tố chủ quan trong doanh nghiệp, thể hiện tiềm lực của một doanh nghiệp. Cơ hội, chiến lược kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp luôn phụ thuộc vào các yếu tố phản ánh tiềm lực của doanh nghiệp. Tiềm lực của doanh nghiệp không phải là bất biến mà luôn có sự thay đổi phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó các nhân tố bên trong có vai trò hết sức quan trọng.

1.6.2.1 Sản phẩm dịch vụ

Nếu doanh nghiệp cung cấp nhiều sản phẩm hoặc dịch vụ khác nhau thì doanh nghiệp đó cần lựa chọn giới thiệu từng cụm sản phẩm và dịch vụ để kích cầu tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ một cách tốt nhất để tăng hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp của mình.

1.6.2.2 Trình độ tổ chức bộ máy quản lý

Quản lý doanh nghiệp cần chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp hướng đi đúng đắn trong một môi trường kinh doanh hội nhập quốc tế và ngày càng biến động. Đây là một nhân tố quan trọng, quyết định sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Đội ngũ các nhà quản lý cao cấp, lãnh đạo doanh nghiệp bằng phẩm chất và tài năng của mình, có vai trò quyết định đến sự thành công của một doanh nghiệp. Kết quả của quản lý doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản lý cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý doanh nghiệp.

1.6.2.3 Trình độ về kỹ thuật công nghệ của doanh nghiệp

Trình độ về kỹ thuật, công nghệ tiên tiến là điều kiện quan trọng để doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng hàng hóa, năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm, các yếu tố này tác động hầu hết đến các mặt về sản phẩm như: Đặc điểm, giá cả, mẫu mã, sức cạnh tranh của sản phẩm. Từ đó, doanh nghiệp có thể tăng khả năng cạnh tranh của mình, tăng vòng quay của vốn lưu động, tăng lợi nhuận đảm bảo cho quá trình tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp. Với trình độ kỹ thuật công nghệ thấp làm giảm khả năng cạnh tranh, giảm lợi nhuận, giảm thu nhập của người lao động và sự phát triển của doanh nghiệp.

1.6.2.4 Nguồn nhân lực của doanh nghiệp

Nguồn nhân lực của doanh nghiệp bao gồm tất cả những người đã và đang làm việc tại doanh nghiệp ở tất cả các vị trí khác nhau. Có thể nói, đây là nguồn nhân lực chính quyết định đến lợi nhuận và sự phát triển của doanh nghiệp. Người lao động dù ở mọi vị trí, mọi đơn vị khác nhau đều là

những chủ thể quan trọng trong việc sáng tạo và phát huy những lợi thế của đơn vị.

Với sự năng động và sáng tạo, đặc biệt là thế hệ trẻ sẽ giúp cho doanh nghiệp rất nhiều trong việc tiếp thu những cái mới và nâng cao trí thức. Nếu người lãnh đạo biết khai thác những điểm mạnh này thì sẽ góp phần đưa doanh nghiệp phát triển lên một tầm cao mới.

1.6.2.5 Khả năng về tài chính

Tài chính của doanh nghiệp có thể dưới dạng tiền mặt, vật tư, nguyên vật liệu, tài sản phát sinh lúc hình thành nguồn vốn hoặc trong quá trình hoạt động các khoản phải thu, phải trả.

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí}$$

$$\text{Thu nhập dòng} = \text{Thực thu} - \text{Thực chi}$$

1.6.2.6 Chi phí

Chi phí là giá trị tiền tệ của các khoản hao phí bỏ ra nhằm thu được các loại tài sản, hàng hóa hoặc các dịch vụ. Chi phí được phân loại và sử dụng theo nhiều cách khác nhau nhằm cung cấp những thông tin phù hợp với nhu cầu đa dạng trong các thời điểm khác nhau của quản lý nội bộ doanh nghiệp. Chi phí được phân loại như sau:

-Chi phí cố định là những khoản chi phí phát sinh trong thời kỳ không thay đổi hoặc thay đổi không đáng kể. Chi phí này bao gồm: Chi phí khấu hao tài sản cố định, tiền thuê kho hàng, cửa hàng trong một thời kỳ, tiền lương của bộ phận gián tiếp.

-Chi phí biến đổi là những khoản chi phí thay đổi phụ thuộc vào sự thay đổi của mức lưu chuyển hàng hóa. Chi phí này bao gồm: Chi phí về bao bì vật liệu đóng gói, lương bộ phận trực tiếp, lương khoán thu nhập, chi phí nguyên vật liệu, nhiên liệu, chi phí vận chuyển bảo quản.

-Ngoài những chi phí kinh doanh đã nêu, doanh nghiệp có thể phân loại chi phí theo những tiêu thức khác nhau như: chi phí trực tiếp, chi phí gián tiếp, chi phí định mức, chi phí thực tế.

1.6.2.7 Năng suất lao động

Năng suất lao động trong doanh nghiệp phản ánh năng lực tạo ra của cải. Đây cũng là chỉ tiêu quan trọng nhất thể hiện tính chất và trình độ tiên bộ của một tổ chức, một đơn vị sản xuất.

Năng suất lao động được đo bằng số lượng sản phẩm sản xuất ra trong một thời gian hoặc bằng lượng thời gian hao phí để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm đó.

Năng suất lao động phản ánh tính hiệu quả của việc sử dụng lao động, là số thời gian cần thiết để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm đầu ra. Vì vậy năng suất lao động phản ánh mối quan hệ đầu ra là sản phẩm và đầu vào là lao động được đo bằng thời gian làm việc.

1.6.3 Mối quan hệ giữa hiệu quả kinh doanh và rủi ro

Hiệu quả kinh doanh là quản lý các cung ứng dịch vụ, để tối đa hóa giá trị khách hàng và đạt được một lợi thế cạnh tranh bền vững. Hoạt động kinh doanh là chuỗi cung ứng bao gồm, từ phát triển sản phẩm, tìm người cung ứng sản xuất và dịch vụ cũng như quản lý những thông tin cần thiết. Vì doanh nghiệp sản xuất kinh doanh phải quản lý một lượng lớn công việc. Vậy việc xảy ra rủi ro là không thể tránh được. Do đó việc kinh doanh có hiệu quả luôn tiềm ẩn đến rủi ro, nên doanh nghiệp cần phải đề phòng rủi ro là hết sức cần thiết.

Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh phải quản lý được rủi ro, thường xuyên phân tích và xử lý được các yếu tố rủi ro có thể xảy ra cho doanh nghiệp. Do vậy muốn đạt được hiệu quả trong kinh doanh thì doanh nghiệp phải lường trước được những rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra để phòng ngừa, các trường hợp rủi ro có thể xảy ra như: Tai nạn trong quá trình sản xuất, mất mát hàng hóa, chập điện cháy nổ,...và còn có những rủi ro tiềm ẩn mà ta không biết được trong tương lai, đây là điều hết sức nguy hại gây tổn thất, ảnh hưởng tới doanh nghiệp.

Như vậy để đạt được hiệu quả trong kinh doanh, doanh nghiệp phải đề phòng rủi ro trong mọi trường hợp có thể xảy ra và doanh nghiệp nên

trích quỹ dự phòng dựa theo quy định của nhà nước, nếu làm được như vậy doanh nghiệp phát triển ngày càng tốt hơn.

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY XĂNG DẦU B12 - XÍ NGHIỆP XĂNG DẦU QUẢNG NINH

2.1 Giới thiệu khái quát về xu hướng kinh doanh của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh

2.1.1 Tổng quan hoạt động của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh

Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh có địa bàn hoạt động kinh doanh trong thành phố, thị xã, thị trấn trực thuộc tỉnh Quảng Ninh, Hải Phòng, Hải Dương các địa bàn này là những nơi có động lực phát triển kinh tế tốt, có nhiều thuận lợi trong tổ chức hoạt động kinh doanh và đầu tư phát triển. Đây là tỉnh thuộc khu vực phía bắc, có nhiều thuận lợi về giao thông, cảng biển, du lịch thuận lợi cho việc phát triển kinh tế, xã hội trong tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước theo hội nhập quốc tế. Tuy nhiên, đây cũng là thị trường mà nhiều các đầu mối nhập khẩu lớn sức ép cạnh tranh của Công ty cũng rất lớn.

2.1.1.1 Đặc điểm chung của ngành

Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là doanh nghiệp nhà nước trực thuộc Công ty xăng dầu B12 tiền thân là Công ty tiếp nhận xăng dầu Quảng Ninh. Xí nghiệp được thành lập theo giấy phép kinh doanh số 104990 ngày 26 tháng 9 năm 1993 lấy tên là Xí nghiệp kho vận xăng dầu K130, kể từ tháng 1 năm 2009 Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh quản lý các địa bàn xăng dầu trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh, nhiệm vụ chủ yếu tập trung vào trực tiếp xuất bán và kinh doanh các loại xăng dầu (bán buôn trực tiếp, bán tổng đại lý, bán lẻ xăng dầu và kinh doanh các sản phẩm hóa dầu), phục vụ cho nhu cầu phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh và các vùng lân cận.

Trụ sở chính của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là khu 1 phường bãi cháy thành phố Hạ Long tỉnh Quảng Ninh. Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh – Công ty xăng dầu B12 là đơn vị hạch toán độc lập, chịu sự quản lý về mọi

mặt là Công ty xăng dầu B12 theo chế độ phân cấp quản lý, đồng thời chịu sự kiểm tra của ủy ban nhân dân tỉnh Quảng Ninh, thành phố nơi Xí nghiệp tổ chức hoạt động kinh doanh.

Hiện nay, tổng số cửa hàng xăng dầu của Xí nghiệp lên tới 52 cửa hàng, đảm bảo cung ứng trên 60% sản lượng xăng dầu trên thị trường tỉnh Quảng Ninh. 100% các cửa hàng được sơn, sửa, lắp đặt nhận diện thương hiệu, tạo ra diện mạo mới khang trang, sạch đẹp, hiện đại. Tất cả các cửa hàng của Xí nghiệp đều có các phương án về phòng cháy chữa cháy, trang bị đầy đủ các thiết bị chữa cháy, công nhân viên đều được huấn luyện, thực tập các phương án chữa cháy và sử dụng thành thạo các thiết bị chữa cháy. Hệ thống thu hồi hơi xăng dầu trong quá trình nhập hàng từ ô tô Sitec vào bể chứa, giảm tối đa lượng xăng dầu bay hơi, phân tán ra môi trường xung quanh. Việc thực hiện công tác môi trường tại các cửa hàng của Xí nghiệp được thực hiện theo đúng tiêu chuẩn ISO/TS 29001:2010 và hàng năm đều có đánh giá bổ sung.

Trong suốt chiều dài xây dựng và phát triển Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh – Công ty xăng dầu B12 cho đến hôm nay, Xí nghiệp đã và đang khẳng định vị thế và năng lực của mình. Nguồn hàng ổn định, uy tín về chất lượng sản phẩm, dịch vụ và tính đa dạng trong chiến lược kinh doanh để đáp ứng kịp thời những nhu cầu tốt nhất cho khách hàng.

Xí nghiệp được Đảng, nhà nước, các Bộ, các Ngành tặng thưởng nhiều giấy khen, bằng khen, huân chương, huy chương các loại về các lĩnh vực hoạt động kinh doanh.

2.1.1.2 Tình hình thị trường

Thị trường bao gồm thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của doanh nghiệp, là yếu tố quyết định quá trình tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp. Thị trường đầu vào cung cấp các yếu tố cho quá trình sản xuất như: Nguyên vật liệu, máy móc thiết bị... nó tác động trực tiếp đến giá thành sản phẩm, thị trường đầu ra quyết định doanh thu của doanh nghiệp trên cơ sở chấp nhận hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp, quyết định tốc độ tiêu thụ, tạo vòng

quay vốn nhanh hay chậm, từ đó tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

2.1.1.3 Tiềm năng dịch vụ

Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh – Công ty xăng dầu B12 là một đơn vị bán lẻ xăng dầu lớn nhất trải rộng trong địa bàn tỉnh Quảng Ninh, Xí nghiệp có trên 50 cửa hàng bán xăng dầu, Xí nghiệp đã đầu tư vào xây dựng mới nhiều kho hàng, bể chứa xăng dầu cỡ lớn để làm năng động xăng dầu trước khi bơm đưa bán ra thị trường và đầu tư toàn bộ xe sitec loại 21m³ thay thế cho xe cũ chỉ vận chuyển tối đa được 14m³, toàn bộ cửa hàng bán xăng dầu đã sửa chữa, nâng cấp mới và mỗi cửa hàng có 2 điểm bán là điểm bán buôn, điểm bán lẻ và có một cửa hàng trưởng phụ trách. Toàn bộ phương tiện vận chuyển xăng dầu được lắp đặt thiết bị GPS giám sát hành trình vận chuyển xăng dầu và được cập nhật lắp đặt trạm chứa, hàng hóa trước khi vận chuyển từ bể chứa tới điểm bán hàng đã được theo dõi đúng quy trình tiếp nhận, vận chuyển hàng hóa theo quy định của ngành và đơn vị quản lý là Công ty xăng dầu B12.

2.1.2 Khái quát về Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh

- Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh
- Địa chỉ giao dịch: Khu 1 phường Bãi Cháy thành phố Hạ Long tỉnh Quảng Ninh.
- Hình thức pháp lý: Doanh nghiệp nhà nước
- Giấy phép đăng ký kinh doanh: Số 104990 ngày 26/9/1993
- Ngày hoạt động : 26/9/1993
- Đăng ký và quản lý: Cục thuế tỉnh Quảng Ninh
- Mã số thuế: 5700101690-003
- Giám đốc điều hành: Vũ Văn Cần
- Tài khoản giao dịch: 00141000845585

- Ngân hàng: Ngân hàng TMCP xăng dầu Petrolimex – Chi nhánh Quảng Ninh
- Ngành nghề kinh doanh: Xí nghiệp kinh doanh các mặt hàng chủ yếu là xăng, dầu DO, dầu nhớt mỡ máy, ga hóa lỏng và sơn.
- Thị trường: Toàn bộ khu vực phía bắc, thị trường chính trong tỉnh Quảng Ninh
- Đơn vị chủ quản: Công ty xăng dầu B12

2.1.2.1 Lịch sử hình thành và phát triển

** Quá trình hình thành*

Vào những năm cuối của thập kỷ 60 khi cuộc kháng chiến chống Mỹ cứu nước của dân tộc ta đang vào thời kỳ ác liệt. Trước những yêu cầu cấp bách, ngày 27 tháng 8 năm 1968 Thủ tướng chính phủ đã ký văn bản số 88/TTG phê duyệt thiết kế, thi công xây dựng công trình đường ống dẫn xăng dầu có mật danh “Công trình thủy lợi B12”.

Ngày 27/06/1973 kho xăng dầu K130 được thành lập cùng sự ra đời của Công ty tiếp nhận xăng dầu Quảng Ninh (nay là Công ty xăng dầu B12) theo QĐ số 351/VT-QĐ của Bộ Vật tư (cũ) và chính thức đưa vào hoạt động từ ngày 01/07/1973. Giai đoạn (1976-1987) được sự giúp đỡ của Liên Xô, kho K130 được xây dựng, cải tạo và mở rộng.

** Quá trình phát triển*

Giai đoạn (1983/1987) Công ty tiếp nhận xăng dầu Quảng Ninh được sát nhập vào Công ty xăng dầu khu vực III. Kho K130 cùng với kho Cảng, Cửa hàng xăng dầu T10, đội xe vận tải và các Cửa hàng xăng dầu khu vực Miền Đông Quảng Ninh hợp thành Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh. Trong quá trình đổi mới và phát triển, quyết định quan trọng của Bộ Vật tư và Tổng công ty xăng dầu là tái thành lập Công ty xăng dầu B12 trực thuộc Tổng công ty xăng dầu theo quyết định số 78/VT – QĐ ngày 09/03/1987 của Bộ Vật tư, với mô hình chức năng nhiệm vụ mới. Kho K130 trực thuộc Công ty xăng dầu B12.

Giai đoạn 1988 đến năm 1992, do sự phát triển và mở rộng kinh doanh. Xuất phát từ yêu cầu, nhiệm vụ và theo đề nghị của Công ty xăng dầu B12 ngày 27/02/1992 Tổng giám đốc Tổng công ty xăng dầu Việt Nam đã ký quyết định số 46/XD-QĐ nâng cấp kho K130 thành Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh và ngày 28/03/1992 Giám đốc Công ty xăng dầu B12 đã ban hành Quyết định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và tổ chức bộ máy của Xí nghiệp gồm 04 phòng nghiệp vụ, 03 đội, 07 tổ sản xuất, 05 cửa hàng bán lẻ xăng dầu trực thuộc: Tổng số lao động là 212 người. Xí nghiệp chính thức hoạt động theo mô hình mới từ ngày 01/04/1992.

Đặc biệt trong giai đoạn (1994-1999), thực hiện chủ trương đổi mới và chủ trương hiện đại hóa của ngành, dưới sự lãnh đạo trực tiếp của Thành ủy Hạ Long, Công ty xăng dầu B12, Đảng ủy và Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh đã chủ động nghiên cứu ứng dụng tiên kỹ thuật và công nghệ mới vào thực tiễn sản xuất kinh doanh nên giảm được cường độ lao động, nâng cao năng suất lao động, cải thiện điều kiện làm việc, cải tạo môi trường và vệ sinh lao động cho cán bộ công nhân viên; Khai thác tốt mọi nguồn lực để thực hiện mục tiêu chính của Xí nghiệp là sản xuất kinh doanh có hiệu quả, đơn vị đảm bảo tuyệt đối an toàn. Theo định hướng của Công ty, Xí nghiệp cũng đề ra nhiều biện pháp, phương án kinh doanh phù hợp cơ chế thị trường. Từ ngày 01/01/1998 Công ty quyết định chuyển cửa hàng xăng dầu T10 về Xí nghiệp. Từ đó, bốn xuất xăng dầu đường bộ, kho Gas và dầu mỡ nhòn đã tập trung về một mối.

Giai đoạn (2000 – 2008), thực hiện mục tiêu công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Là đơn vị đầu mối tiếp nhận, tồn chứa và bơm chuyên xăng dầu lớn nhất của Công ty xăng dầu B12. Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh tổ chức tiếp nhận, bơm chuyên, trực tiếp xuất bán và cung ứng kịp thời xăng dầu cho các đơn vị trong Công ty, giữ vai trò chủ đạo của đơn vị đầu mối trên tuyến ống xăng dầu B12, đảm bảo các nhu cầu về xăng dầu cho phát triển kinh tế - xã hội, an ninh Quốc phòng và dự trữ Quốc gia đối với các tỉnh Miền bắc.

Giai đoạn 2009 đến nay: Để đáp ứng yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh phù hợp với cơ chế thị trường, ngày 01/01/2009 Công ty đã cấu trúc lại mô hình tổ chức và nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của xí nghiệp. Công ty sát nhập một số bộ phận của Xí nghiệp, để thành lập Xí nghiệp kho vận xăng dầu K130, đồng thời chuyển giao 20 cửa hàng bán lẻ thuộc Công ty cho xí nghiệp quản lý đã thay đổi về hình tái tổ chức, chức năng, nhiệm vụ của Xí nghiệp. Cơ cấu tổ chức bộ máy của Xí nghiệp đã có sự thay đổi, gồm: Ban giám đốc, 04 phòng nghiệp vụ, Đội xe sitec, trung tâm kinh doanh dầu mỡ nhờn và hệ thống 39 Cửa hàng bán lẻ xăng dầu, với tổng số 360 lao động toàn Xí nghiệp.

Từ ngày 01/01/2009 đến nay mô hình tổ chức của Xí nghiệp cũng đã có sự điều chỉnh thay đổi theo quyết định của Tổng Công ty xăng dầu Việt Nam và Công ty xăng dầu B12: ngày 01/10/2009 Tổng Công ty đã có quyết định điều chuyển Đội xe thuộc Xí nghiệp về Công ty cổ phần vận tải Xăng dầu Petalico Hà Nội. Tháng 01/ 2010 Xí nghiệp đã bàn giao 02 cửa hàng bán lẻ Xăng dầu trên biển về Cảng dầu B12. Do vậy từ tháng 01/2010 nhiệm vụ chủ yếu của Xí nghiệp là kinh doanh bán buôn trực tiếp, bán tổng đại lý và bán đại lý, bán lẻ xăng dầu và kinh doanh các sản phẩm hóa dầu trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh. Từ tháng 07/2010, Xí nghiệp đã thực hiện chuyển đổi sang hoạt động theo loại hình doanh nghiệp TNHH một thành viên theo quyết định của Tổng công ty.

Trong suốt chiều dài xây dựng và phát triển Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh cho đến hôm nay Xí nghiệp đã và đang khẳng định vị thế và năng lực của mình “nguồn hàng ổn định, uy tín về chất lượng sản phẩm, dịch vụ và tính đa dạng trong chiến lược kinh doanh để đáp ứng kịp thời những nhu cầu tốt nhất cho khách hàng”. Xí nghiệp được Đảng, Nhà nước, các Bộ, Ngành tặng thưởng nhiều giấy khen, bằng khen, huân, huy chương các loại...về các lĩnh vực hoạt động và sản xuất kinh doanh. Xí nghiệp cũng là một trong những nơi đào tạo ra nhiều thế hệ lãnh đạo của công ty, Tập đoàn phấn đấu trưởng thành, là những tấm gương sáng trong cuộc sống, lao động, học tập và

công tác của ngành. Tập thể Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh đã góp phần không nhỏ vào thành tích chung trên con đường xây dựng, phát triển 45 năm của Công ty xăng dầu B12.

2.1.2.2 Cơ cấu tổ chức

** Ban giám đốc*

- Giám đốc Xí nghiệp: Là người lãnh đạo toàn bộ các mặt hoạt động trong toàn Xí nghiệp, chịu trách nhiệm trước Giám đốc Công ty, trước pháp luật về mọi công tác hoạt động của Xí nghiệp.

- Phó Giám đốc Kinh doanh: Là người giúp việc cho Giám đốc, trực tiếp chỉ đạo, điều hành công tác tiếp nhận, dự trữ, bảo quản bơm chuyên, kinh doanh hàng hóa phù hợp với nhiệm vụ của Công ty giao, bảo đảm an toàn và kinh doanh có hiệu quả.

- Phó giám đốc kỹ thuật: Là người giúp việc cho Giám đốc phụ trách toàn bộ công tác kỹ thuật, vật tư xây dựng cơ bản. Nghiên cứu khai thác có hiệu quả các máy móc, thiết bị công nghệ hiện có, xây dựng các quy trình, quy phạm kỹ thuật để đảm bảo an toàn sản xuất và phòng chống cháy nổ.

** Các phòng ban*

- **Phòng Tổ chức - Hành chính:** Tham mưu giúp việc cho Giám đốc Xí nghiệp ra các văn bản quyết định, xây dựng nội quy, quy chế lao động, tiền lương, tổ chức quản lý nhân sự và giải quyết các vấn đề về chính sách, xã hội của người lao động trong Xí nghiệp.

- **Phòng kinh doanh:** Tham mưu giúp việc cho Giám đốc Xí nghiệp xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh của đơn vị, nắm bắt tình hình thực tế của thị trường, soạn thảo ký kết các hợp đồng kinh tế. Tham gia mọi hoạt động trong công tác quản lý hàng hóa, tổ chức bán hàng, làm tốt công tác thống kê, đánh giá tình hình kinh doanh của đơn vị qua từng thời kỳ để Giám đốc có những quyết định phù hợp trong chiến lược kinh doanh chung.

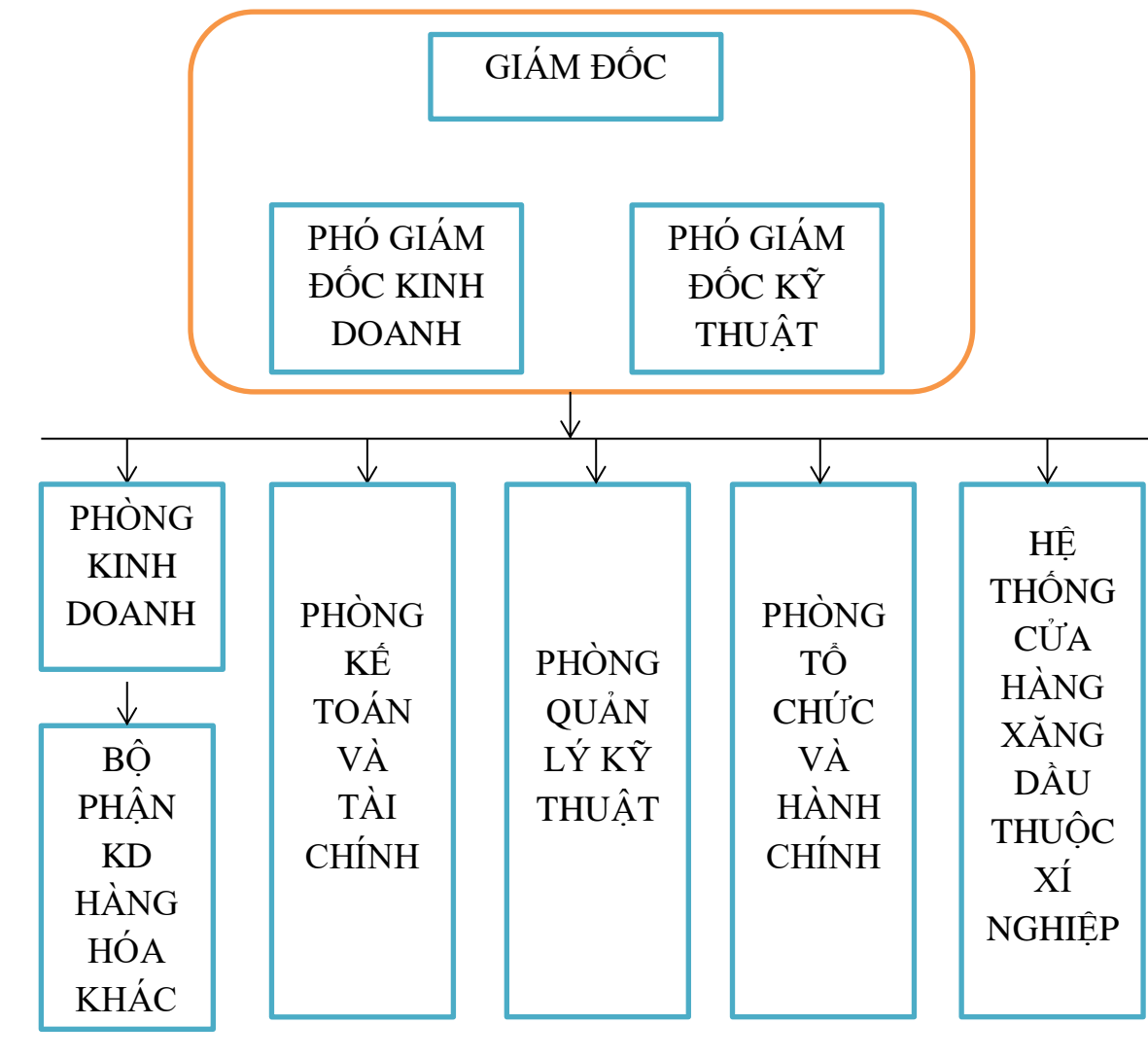
- **Phòng Kế toán Tài chính:** Tham mưu giúp Giám đốc Xí nghiệp trong việc hạch toán kế toán, doanh thu, chi phí, lãi lỗ của Xí nghiệp. Quản lý tài

sản, hàng hóa, vốn bằng tiền của Xí nghiệp; duy trì công tác tài chính, bảo toàn và phát triển vốn.

- **Phòng quản lý kỹ thuật vật tư:** Tham mưu giúp Giám đốc Xí nghiệp quản lý về mặt kỹ thuật giúp cho các hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành điều độ theo mục tiêu đã đặt ra, tìm kiếm thị trường mua sắm vật tư kỹ thuật, đảm bảo về số lượng, chất lượng, chủng loại thời gian để cung ứng cho việc sản xuất kinh doanh được diễn ra liên tục, nhịp nhàng đúng kế hoạch.

- Các đội, bên xuất xăng dầu đường bộ, các cửa hàng bán lẻ xăng dầu, trung tâm DMN, kho K130 trực thuộc Xí nghiệp và các tổ trực thuộc kho K130

Sơ đồ 1: Mô hình tổ chức của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh



2.1.3. Khái quát về hoạt động kinh doanh của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh giai đoạn từ năm 2016 - 2018

Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là đơn vị kinh doanh xăng dầu, thực hiện phân cấp quản lý của Công ty xăng dầu B12. Xí nghiệp được tự chủ sản xuất kinh doanh và tổ chức hạch toán độc lập trong nội bộ Xí nghiệp, quan tâm đến công tác nghiên cứu ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ vào sản xuất kinh doanh nhằm phát huy nội lực để khai thác hiệu quả tối đa các nguồn lực hiện có, đầu tư cho việc cải tạo nâng cấp, hiện đại hóa, tự động hóa cơ sở vật chất. Đến nay Xí nghiệp đã đầu tư sửa chữa và xây mới tổng số 52 cửa hàng bán xăng dầu, xây mới được 5 bể chứa xăng dầu với tổng sức chứa trên 300.000 m³, đầu tư lắp đặt hệ thống cột bơm bán xăng dầu hiện đại và trên 20 xe ô tô sitec với dung tích 21m³ để tiếp nhận, vận chuyển xăng dầu phục vụ cho quá trình kinh doanh của Xí nghiệp.

Xí nghiệp đã đưa tin học vào sản xuất kinh doanh, thực hiện thành công chương trình tự động hóa khâu xuất bán xăng dầu từ khâu bán hàng đến lập hóa đơn chứng từ bằng hệ thống tự động hóa điện tử.

2.2. Thực trạng hiệu quả kinh doanh xăng dầu của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh

2.2.1. Doanh thu

2.2.1.1. Phân tích số liệu doanh thu theo từng loại hình kinh doanh

Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh có những loại hình kinh doanh gồm:

- Kinh doanh các mặt hàng xăng dầu
- Kinh doanh dầu mỡ nhờn
- Kinh doanh sản phẩm sơn petrolimex
- Kinh doanh nước tẩy rửa Jana
- Kinh doanh các dịch vụ liên quan đến xăng dầu

Bảng số 2.1. Sản lượng và doanh thu các loại hình kinh doanh trong 3 năm

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm	Bán buôn		Bán lẻ trực tiếp		Bán TNPP, TNNQ		Doanh thu: Kinh doanh khác và dịch vụ (triệu đồng)	Doanh thu kinh doanh
	Sản lượng (m3)	Doanh thu (triệu đồng)	Sản lượng (m3)	Doanh thu (triệu đồng)	Sản lượng (m3)	Doanh thu (triệu đồng)		
2016	24.608	387.576	125.714	1.777.562	119.466	905.533	40	3.070.711
2017	26.447	429.764	132.918	1.921.014	122.788	959.863	41	3.310.682
2018	30.912	546.833	143.168	2.540.878	114.763	1.053.110	45	4.140.866
So sánh 2017/2016 (%)	107	111	106	108	103	106	102	108
So sánh 2018/2017 (%)	117	127	108	132	93	110	110	125

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của phòng kinh doanh - Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh năm 2016 - 2017 - 2018)

Theo thống kê, sản lượng kinh doanh dầu mỡ nhờn và các dịch vụ khác rất nhỏ so với kinh doanh xăng dầu, chiếm khoảng 5% doanh thu hàng năm, nên những sản phẩm phụ và dịch vụ hầu như không có lợi nhuận hoặc có lợi nhuận không đáng kể. Luận văn tập trung vào phân tích số liệu kinh doanh chính là kinh doanh xăng dầu.

Căn cứ vào bảng 2.1 ta thấy doanh thu các loại hình kinh doanh xăng dầu năm 2017 so với năm 2016 đạt mức tăng trưởng cao. Doanh thu năm 2017 đạt 3.310.682 triệu đồng bằng 108% so với doanh thu năm 2016, tăng 239.971 triệu đồng. Doanh thu các loại hình kinh doanh xăng dầu năm 2018 đạt 4.140.866 triệu đồng và tăng 125% so với năm 2017. Theo thống kê, giá xăng dầu trong nước năm 2018 tiếp tục tăng trong khi sản lượng xuất bán tăng không đáng kể.

Sản lượng bán buôn qua các đại lý giảm mạnh nhất là trong năm 2018, lý do là nhờ việc điều chỉnh giá xăng dầu đã được điều chỉnh linh hoạt và có chính sách chiết khấu cho các đại lý cao hơn nên một số khách hàng bán đại lý chuyển sang mua xăng dầu của các đầu mối khác, do tình hình suy thoái kinh tế nhất là các đơn vị trong Tập đoàn Than Khoáng sản Việt Nam nên nhu cầu xăng dầu trong nước giảm mạnh, kéo theo sản lượng tiêu thụ của các đại lý cũng giảm theo.

2.2.1.2 Phân tích số liệu doanh thu theo từng loại hàng hóa

Bảng 2.2. Số liệu doanh thu bán hàng theo từng loại hàng hóa

Đơn vị tính: triệu đồng

Tên hàng	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Xăng	978.587	1.015.321	1.150.576
Dầu Diezen	2.048.668	2.247.530	2.935.422
Dầu nhờn, mỡ máy	13.005	14.175	17.068
Dầu Mazut	30.411	33.615	37.755
Sản phẩm hóa dầu	40	41	45
Cộng	3.070.711	3.310.682	4.140.866

Theo số liệu tại bảng 2.2 trong các năm 2016 đến 2018, doanh thu các mặt hàng xăng dầu, dầu mỡ nhờn và dầu Ma zút tăng tương đối ổn định, với mức tăng trưởng trên chủ yếu là do tăng giá bán. Doanh thu mặt xăng năm 2016 là 978.587 triệu đồng, năm 2017 là 1.015.321 triệu đồng và tăng 103,8% so với năm 2016 và năm 2018 thực hiện là 1.015.321 triệu đồng tăng 113,3% so với năm 2017, nguyên nhân giá xăng năm 2017 và đầu năm 2018 tăng mạnh so với năm 2016. Tương ứng mặt hàng dầu Diezen năm 2017 là 2.247.530 triệu đồng, năm 2018 thực hiện là 2.935.422 triệu đồng tăng 687.892 triệu đồng và tăng 130,6%, mức tăng chủ yếu ở bộ phận bán lẻ ở các cửa hàng đại lý. Còn dầu nhờn mỡ máy và dầu Mazut cũng tăng đều chủ yếu là do tăng giá.

2.2.2 Chi phí sản xuất kinh doanh

Để thống kê chi phí sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh đối với từng loại hình bán hàng, hàng năm Xí nghiệp đều thống kê theo dõi từng khoản mục chi phí của từng đơn vị bán hàng theo bảng 2.3 dưới đây là số liệu chi tiết chi phí kinh doanh trong các năm 2016 năm 2017 và năm 2018 đối với từng loại hình kinh doanh xăng dầu:

**Bảng 2.3 Chi phí kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh
năm 2016, 2017, 2018**

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Bán buôn	Bán lẻ trực tiếp	Bán TNPP, TNNQ
2016	Tổng chi phí	6.863	35.827	32.491
	Đồng/ lít	279	282	272
1	Chi phí cho người LĐ	2.583	14.457	12.543
	Đồng/ lít	105	115	105
2	Chi phí khấu hao TSCĐ	1.107	5.657	4.778
	Đồng/ lít	45	45	40
3	Chi phí sửa chữa TSCĐ	295	1508	1194

	Đồng/ lít	12	12	10
4	Chi phí vận chuyên	1.722	8.171	8362
	Đồng/ lít	70	65	70
5	Các chi phí còn lại	1.156	6.034	5.614
	Đồng/ lít	47	48	47
2017	Tổng chi phí	7.932	41.070	36.098
	Đồng/ lít	300	309	294
1	Chi phí cho người LĐ	2.856	16.215	13.261
	Đồng/ lít	108	122	108
2	Chi phí khấu hao TSCĐ	1.348	6.981	5.525
	Đồng/ lít	51	45	45
3	Chi phí sửa chữa TSCĐ	317	1.595	1.473
	Đồng/ lít	12	12	12
4	Chi phí vận chuyên	1.957	9.304	9.086
	Đồng/ lít	74	70	74
5	Các chi phí còn lại	1.454	7.975	6.753
	Đồng/ lít	55	60	55
2018	Tổng chi phí	9.981	45.957	36.148
	Đồng/ lít	323	328	315
1	Chi phí cho người LĐ	3.554	18.611	13.197
	Đồng/ lít	115	130	115
2	Chi phí khấu hao TSCĐ	1.792	6.872	5.738
	Đồng/ lít	58	48	50
3	Chi phí sửa chữa TSCĐ	432	2.147	1.606
	Đồng/ lít	14	15	14
4	Chi phí vận chuyên	2.411	10.737	8.951
	Đồng/ lít	78	75	78
5	Các chi phí còn lại	1.792	8.590	6.656
	Đồng/ lít	58	60	58

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2016, 2017, 2018 - Xí nghiệp xăng dầu Q.Ninh)

Theo số liệu các năm 2016, 2017, 2018 tại Bảng 2.3 ta thấy các bộ phận kinh doanh của Xí nghiệp chủ yếu nằm trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh, cho nên bộ phận bán hàng của thương nhân phân phối (TNPP) và thương nhân nhượng quyền (TNNQ) có mức chi phí tương đối thấp năm 2016 là 272 đồng/lít, bộ phận bán buôn chi phí cao hơn một ít năm 2016 là 279 đồng/lít, riêng bộ phận bán lẻ chi phí khá cao năm 2016 là 282 đồng/lít. Cụ thể các loại chi phí như sau:

- Chi phí cho người lao động của các cửa hàng bán lẻ cao hơn 10 đồng/lít tương ứng tăng 9,52% so với các bộ phận bán hàng khác. Nguyên nhân do công tác phát triển hệ thống cửa hàng bán lẻ chủ yếu nằm ở các khu vực xa trung tâm hoặc không nằm trên các trục đường giao thông chính, còn các trục đường chính và các khu trung tâm đều thuộc các đối tác khác nên nhiều cửa hàng bán lẻ có sản lượng bán ra thấp, trong khi nhân lực của các cửa hàng theo biên chế tối thiểu vẫn là 6 người nên sản lượng bán hàng bình quân theo đầu người thấp. Chính vì vậy mà chi phí nhân công cao.

- Chi phí khấu hao cao, nguyên nhân do các cửa hàng đầu tư tại các địa phương chi phí xây dựng và lắp trang thiết bị thường tương đương nhau, do vậy nếu sản lượng bán hàng thấp thì chi phí khấu hao trên mỗi lít hàng sẽ cao.

- Chi phí sửa chữa: thường xuyên các cửa hàng bán lẻ hàng năm đều phải nâng cấp, sửa chữa lại tạo ra diện mạo sang trang hơn để cạnh tranh với các cửa hàng của các hãng xăng dầu khác, nên chi phí không lớn nhưng vẫn phải cải tạo nâng cấp, do vậy nếu cửa hàng bán với sản lượng thấp thì chi phí sửa chữa cho mỗi lít xăng dầu sẽ cao hơn.

- Chi phí vận chuyển: Bộ phận bán buôn trực tiếp và bộ phận bán hàng nhượng quyền phân phối, chi phí vận chuyển qua các năm thường cao hơn bộ phận của các cửa hàng bán lẻ, mức tăng bình quân qua các năm là 4 đồng/lít, tương ứng 5,7%. Nguyên nhân, Bán hàng theo hình thức bán buôn ký theo hợp đồng thỏa thuận giữa hai đơn vị, là giao hàng tới tận kho của khách hàng gọi là (bể chứa xăng dầu), Do vậy có những khách hàng gọi hàng với số lượng ít thì Xí nghiệp cũng phải bỏ ra một chuyến xe để vận chuyển và ngược lại có khách

hàng mua theo từng xe nhưng địa điểm sản xuất lại xa trung tâm hoặc đường đi đèo dốc khó khăn nên chi phí vận chuyển cao hơn.

-Các chi phí khác: Do sản lượng bán ra thấp, trong khi đó bộ máy quản lý của Xí nghiệp vẫn còn kồng kênh, chồng chéo, bộ phận nhân viên phục vụ còn cao dẫn đến chi cho các chi phí này không hề nhỏ gần 50 đồng/lít, chiếm tỷ lệ trên 16% đồng/lít.

2.2.3 Lợi nhuận

Bảng số 2.4. Kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm (Đơn vị tính: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018		So sánh 2017/2016		So sánh 2018/2017	
	Lượng	Tỷ trọng (%)	Lượng	Tỷ trọng (%)	Lượng	Tỷ trọng (%)	Lượng	Tỷ trọng (%)	Lượng	Tỷ trọng (%)
1. Doanh thu thuần (DT bán hàng)	3.070.711	100	3.310.682	100	4.140.866	100	239.971	107.81	830.184	125.08
2. Giá vốn hàng bán	2.914.711	94.9	3.139.894	94.8	3.951.063	95.4	225.183	107.73	811.169	125.83
3. Lợi nhuận gộp 3 = 1-2	156.000	5.08	170.788	5.16	189.803	4.58	14.788	109.48	19.015	111.13
4. Doanh thu hoạt động tài chính	62		71		78		9	114.52	7	109.86
5. Chi phí tài chính	4.245		5.228		6.028		983	123.16	800	115.30
Trong đó: Lãi vay phải trả	4.245		5.228		6.028		983	123.16	800	115.30
6. Chi phí bán hàng	109.761		121.766		140.705		12.005	110.94	18.939	115.55
7. Chi phí quản lý doanh nghiệp										
8. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	42.056	1.4	43.865	1.3	43.148	1.0	1.809	104.30	(717)	98.37
9. Thu nhập khác	106.711		48.506		77.255		(58.205)	45.46	28.749	159.27
10. Chi phí khác	89.501		28.712		50.744		(60.789)	32.08	22.032	176.73
11. Lợi nhuận khác = 9-10	17.210		19.794		26.511		2.584	115.01	6.717	133.93
12. Tổng lợi nhuận trước thuế 12=8+11	59.266	1.4	63.659	1.9	69.659	1.7	4.393	107.41	6.000	109.43
13. Chi phí TNDN 20%	11.853	0.4	12.732	0.4	13.932	0.3	879	107.41	1.200	109.43
14. Lợi nhuận sau thuế 14=12-13	47.413	1.5	50.927	1.5	55.727	1.3	3.514	107.41	4.800	109.43

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh - Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh năm 2016 – 2017 – 2018)

Bảng 2.4 cho thấy, doanh thu hàng năm từ năm 2016 đến 2018 có xu hướng tăng năm sau cao hơn năm trước (năm 2017 so với năm 2016 tăng 107% và năm 2018 so với năm 2017 tăng 125 %), tuy nhiên lượng tăng chủ yếu là do tăng giá bán còn sản lượng bán hàng tăng nhiều vào năm 2018, còn sản lượng xuất bán năm 2017 tăng không nhiều.

Về giá vốn hàng bán, do tình hình nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, chính phủ vẫn điều hành giá bán xăng dầu theo hướng tích cực, hạn chế tăng giá và đã chỉ đạo quyết liệt việc trích lập quỹ bình ổn giá xăng dầu để tránh làm gia tăng lạm phát làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp khác và đời sống của người dân. Tỷ lệ giá vốn hàng bán so với doanh thu ngày càng tăng, năm 2016 giá vốn chiếm tỷ lệ 94,9% doanh thu, năm 2017 giá vốn chiếm tỷ lệ tương ứng năm 2016, còn đến năm 2018 giá vốn chiếm tới 95,4% doanh thu. Tỷ lệ lãi gộp năm 2016 là 5,08 % năm 2017 tăng không đáng kể 5,16 và giảm mạnh trong năm 2018 chỉ còn 4,58% giảm 0,58% so với năm 2017. Điều này gây khó khăn lớn cho các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu do chi phí vốn tăng cao. Lợi nhuận trước thuế năm 2016 chiếm tỷ lệ 1,4% doanh thu, năm 2017 tăng lên 1,9 và năm 2018 do liên tục tăng giá liên tiếp vào những tháng cuối năm do đó giảm chỉ còn 1,7% doanh thu.

2.2.4 Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả lao động

Qua thống kê năm 2018, năng suất lao động tại các cửa hàng bán lẻ của Xí nghiệp cho thấy, năng suất lao động tại một số bộ phận còn thấp hơn mức bình quân toàn Công ty, theo số liệu thống kê của Công ty xăng dầu B12.

Số liệu tại bảng 2.5 cho thấy năng suất bán lẻ của các cửa hàng được phân theo vùng chưa cao, Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh cần có những biện pháp trong quản lý để phát huy tối đa lực lượng lao động sẵn có, để nâng cao năng suất lao động, nhất là các cửa hàng bán lẻ nằm rải rác xa trung tâm.

Bảng số 2.5. Năng suất bán lẻ năm 2018 của các cửa hàng

Năng suất lao động bán lẻ các cửa hàng phân theo vùng			
Đơn vị	Lao động (người)	Sản lượng (m³)	Năng suất lao động bình quân (m³/người/tháng)
Thành phố Hạ Long	48	37.824	788
Thành phố Cẩm phả	36	25.848	718
Thành phố Móng cái	30	18.840	628
Thị xã Quảng Yên	12	7.476	623
Thành phố Uông bí	18	11.502	639
Các khu vực lẻ khác	81	41.678	514

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Xí nghiệp năm 2018)

Hiệu quả sử dụng lao động tại các cửa hàng bán lẻ của Xí nghiệp cho thấy, năng suất lao động tại một số điểm còn thấp hơn mức bình quân. Theo số liệu báo cáo thống kê của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh trong năm 2018, năng suất bình quân của các cửa hàng bán lẻ khu vực phía đông của tỉnh đạt 18,4 m³/ người/ tháng, tại các cửa hàng ở trung tâm như: thành phố Cẩm Phả, thành phố Hạ Long, thành phố Uông Bí đạt năng suất từ 52 cho đến 58,7 m³/ người/ tháng.

Thực tế cho thấy hiệu quả sử dụng lao động tại các điểm bán hàng lẻ chưa cao so với các điểm bán lẻ tại trung tâm trong thành phố trực thuộc tỉnh. Xí nghiệp cần nghiên cứu đưa ra những giải pháp quản lý để phát huy tối đa lực lượng sẵn có, nâng cao năng suất lao động.

2.3. Đánh giá hiệu quả kinh doanh của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh

2.3.1. Đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh

Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh với vai trò là một Xí nghiệp cấp nhà nước, dưới sự chỉ đạo của Công ty xăng dầu B12 (Petrolimex) và của các cơ quan quản lý nhà nước, đảm bảo đủ nguồn xăng dầu phục vụ liên tục trong mọi điều kiện, đáp ứng đủ nhu cầu thị trường nội địa, nhu cầu của các hộ sản xuất trong địa bàn tỉnh Quảng Ninh. Công ty xăng dầu B12 là đơn vị đầu mối nhập khẩu, tồn chứa xăng dầu chính để tạo nguồn cung ứng cho các Công ty tuyến sau. Vì vậy hiệu quả kinh tế xã hội của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là phải cung cấp đầy đủ, kịp thời nguồn xăng dầu phục vụ cho các đơn vị, tổ chức, cá nhân trong mọi trường hợp góp phần đảm bảo bình ổn giá theo giá đã được niêm yết tại các cửa hàng bán xăng dầu để tránh được đầu cơ tích trữ hàng của các Công ty tư nhân kinh doanh xăng dầu nhỏ lẻ.

2.3.1.1 Tỷ suất thuế trên tổng tài sản

$$\text{Tỷ số lợi nhuận trên tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Như vậy: Tổng tài sản năm 2018 là 141.928 triệu đồng, lợi nhuận sau thuế của Xí nghiệp năm 2018 là 55.727 triệu đồng đạt 39%. Với tỷ lệ 39% có nghĩa là Xí nghiệp kinh doanh có lãi, tỷ số càng cao thì Xí nghiệp kinh doanh càng hiệu quả, việc quản lý và sử dụng tài sản để tạo ra thu nhập cho Xí nghiệp

2.3.1.2. Thu nhập bình quân người lao động

Bảng số 2.6. Thu nhập của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh trong 3 năm

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Tỷ lệ 2017/2016 (%)	Tỷ lệ 2018/2017 (%)
1	Tổng quỹ lương	4.624	5.035	5.383	109	107
2	Tiền thưởng	1.660	1.789	1.998	108	112
3	Tổng thu nhập	6.284	6.824	7.381	109	108
4	Tổng số CBCNV	332	348	352	105	101
5	Tiền lương bình quân	13.92	14.46	15.29	104	106
6	Thu nhập bình quân	18.92	19.60	20.96	104	107

(Nguồn: phòng tiền lương)

Phân tích bảng số 2.6 (thu nhập bình quân người lao động của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh) ta thấy:

Tổng quỹ lương năm 2017 so với năm 2016 tăng 109%, năm 2018 là 5.383 triệu đồng, năm 2017 là 7.381 triệu đồng so với năm 2017 tăng 108%. Như vậy, Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh đã tìm ra hướng đi đúng đắn, tạo đủ công ăn việc làm cho người lao động, kinh doanh có lãi năm sau cao hơn năm trước. Do vậy thu nhập bình quân của người lao động năm 2018 đạt 20.96 triệu đồng/ người/ tháng.

2.3.2. Đánh giá hiệu quả tài chính

Để nắm bắt được chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh, hàng năm Xí nghiệp phải thống kê theo dõi từng khoản chi phí để lập kế hoạch giao cho các đơn vị phòng ban thực hiện. Căn cứ vào bảng chi phí kinh doanh của Xí nghiệp trong các năm 2016, 2017, 2018 đối với các loại chi phí sau:

2.3.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn

Bảng số 2.7. Một số chỉ phản ánh về vốn và hiệu quả sử dụng vốn

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Tổng doanh thu	3.177.484	3.359.259	4.218.199
2	Lợi nhuận sau thuế	47.413	50.927	55.727
3	Tổng nguồn vốn	170.055	135.411	141.928
4	Vốn chủ sở hữu	9.248	9.248	10.725
5	Tổng DT/Tổng vốn	18,7	24,8	29,7
6	Tổng DT/ Vốn CSH	343,6	363,2	393,3
7	LN sau thuế/Tổng vốn	0,27	0,37	0,39
8	LN ST / Vốn CSH	5,1	5,5	5,2

(Nguồn phòng kế toán tài chính)

Với số vốn chủ sở hữu hiện tại 10.725 triệu đồng là rất thấp, không đáp ứng được nhu cầu vốn để phát triển kinh doanh của Xí nghiệp. Muốn có vốn đầu tư phát triển kinh doanh Xí nghiệp buộc phải vay thêm vốn ngân hàng và như vậy dẫn đến chi phí tài chính tăng làm cho Xí nghiệp càng thêm khó khăn. Điều này đặt ra yêu cầu Xí nghiệp cần tìm những giải pháp phù hợp bằng cách đẩy nhanh công tác thu hồi công nợ, tăng vòng quay vốn, giảm chi phí lãi vay để nâng cao hiệu quả kinh tế và nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Xí nghiệp.

2.3.2.2. Hiệu quả sử dụng tài sản

Theo bảng số 2.4 ta thấy Lợi nhuận trước thuế năm 2016 đạt 59.266 triệu đồng bằng 1,93% so với doanh thu, năm 2017 là 63.659 triệu đồng bằng 1,92% và năm 2018 là 69.659 triệu đồng bằng 1,68%. Như vậy hiệu quả sử dụng tài sản của Xí nghiệp còn thấp, trong năm 2017 và năm 2018 Xí nghiệp đã đầu tư thêm xe sitec vận chuyển xăng dầu thay thế cho xe cũ với dung tích

thấp và nâng cấp hệ thống bán hàng theo công nghệ hiện đại, tiên tiến để cạnh tranh với các Công ty cùng buôn bán xăng dầu trên cùng một địa bàn.

Bảng 2.8: Hiệu quả sử dụng tài sản trong 3 năm

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Tổng doanh thu	3.177.484	3.359.259	4.218.199
2	Lợi nhuận sau thuế	47.413	50.927	55.727
3	Tổng tài sản	170.055	135.411	141.928
6	Tổng DT/Tổng tài sản	18.68503719	24.80787381	29.72069641
8	LN sau thuế/Tổng vốn	0.278809797	0.376092046	0.392642748

*** Đánh giá chung**

Bảng 2.9: Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản trong Xí nghiệp

STT	Chỉ Tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Tổng doanh thu	3177484	3359259	4218199
2	Lợi nhuận trước thuế	59266	63659	69659
3	Lãi vay	4245	5228	6028
4	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	63511	68887	75687
5	Lợi nhuận sau thuế	47413	50927	55727
6	Tổng vốn bình quân	170055	135411	141928
7	Tổng tài sản bình quân	170055	135411	141928
8	Vốn chủ sở hữu	9248	9248	10725
9	Tỷ suất sinh lời của vốn (ROI) $4/6*100$	37%	50%	53%
10	Tỷ suất sinh lời của VCSH (ROE) $5/8*100$	512%	550%	519%
11	Tỷ suất sinh lời của TS (ROA) $5/7*100$	27%	37%	39%
12	Tỷ suất sinh lời của DT (ROS) $5/1*100$	1,49%	1,51%	1,32%

(nguồn phòng kế tế toán)

ROI : 100 đồng vốn đầu tư thì năm 2016 thu được 37 đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2017 thu được 50 đồng lợi nhuận trước thuế và năm 2018 thu được 53 đồng lợi nhuận trước thuế. Chứng tỏ khả năng sinh lời vốn đầu tư là cao đối với Xí nghiệp

ROE : Nếu 100 đồng vốn chủ sở hữu đem vào kinh doanh thì đem lại 512 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2016, năm 2017 đem lại 550 đồng lợi nhuận sau

thuế và năm 2018 đem lại 519 đồng lợi nhuận sau thuế. Nhìn vào các chỉ tiêu thì năm 2017 Xí nghiệp kinh doanh có hiệu quả nhất.

ROA : 100 đồng tài sản đầu tư vào kinh doanh thì thu được 27 đồng lợi nhuận sau thuế vào năm 2016, năm 2017 thu được 37 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2018 thu về 39 đồng lợi nhuận sau thuế. Thông qua các chỉ tiêu ta thấy ROA tăng đều qua các năm chứng tỏ Xí nghiệp kinh doanh hiệu quả

ROS: Trong 100 đồng doanh thu thì năm 2016 chỉ có 1,49 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2017 chỉ có 1,51 đồng lợi nhuận sau thuế, còn năm 2018 thì chỉ có 1,32 đồng lợi nhuận sau thuế. Chứng tỏ công tác quản lý chi phí chưa tốt. Do đó để tăng khả năng sinh lời cho Doanh nghiệp, ngoài việc tăng doanh số bán hàng doanh nghiệp cần quản lý chặt chẽ đồng tiền ra, vào trong hoạt động kinh doanh, cắt bỏ chi phí không cần thiết. Xây dựng kế hoạch sử dụng và quản lý chi phí hợp lý để nâng cao hoạt quả kinh doanh của doanh nghiệp.

2.3.2.3. Sức sinh lời của doanh thu thuần

Bảng số 2.10 Một số chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Tổng doanh thu	3177484	3359259	4218199
2	Tổng chi phí	3118218	3295600	4148540
3	Lợi nhuận sau thuế	47413	50927	55727
4	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (3/1)	1,49%	1,51%	1,32%
5	Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí (3/2)	1,52%	1,54%	1,34%

Căn cứ vào bảng 2.9 ta thấy, năm 2016 lợi nhuận sau thuế là 47.413 triệu đồng, doanh thu đạt được 3.177.484 triệu đồng. Như vậy, cứ 100 đồng doanh thu thì năm 2016 chỉ có 1,49 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2017 chỉ có 1,51 đồng lợi nhuận sau thuế, còn năm 2018 thì chỉ có 1,32 đồng lợi nhuận sau thuế. Chứng tỏ công tác quản lý chi phí chưa tốt.

Năm 2016 lợi nhuận sau thuế là 47.413 triệu đồng, tổng chi phí là 3.118.218 triệu đồng, như vậy cứ 100 đồng chi phí cho kinh doanh thì năm 2016 thu về 1,52 đồng lợi nhuận sau thuế, tương tự năm 2017 thu về được 1,54 đồng lợi nhuận sau thuế. Nhưng năm 2018 chỉ thu về được 1,34 đồng lợi nhuận sau thuế, giảm so với năm 2016 và năm 2017, chứng tỏ Xí nghiệp chưa hoàn thành tốt công tác quản lý tài chính. Xí nghiệp cần phải thắt chặt công tác quản lý đồng tiền ra vào trong hoạt động kinh doanh, cắt bỏ chi phí không cần thiết. Xây dựng kế hoạch sử dụng và quản lý chi phí hợp lý để nâng cao hoạt quả kinh doanh của doanh nghiệp

2.3.2.4. Hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh xem xét biểu số 2.3.4 ta thấy:

- Chi phí giá vốn hàng bán năm 2016 là 2.914.711 triệu đồng, năm 2017 là 3.139.894 triệu đồng tăng 108% so với cùng kỳ và chiếm 95% của tổng doanh thu năm ($\frac{2.914.711}{3.070.711}$) và năm 2018 là 3.951.063 tăng 125% so với năm 2017. Mức tăng chi phí về giá vốn tương ứng với tăng tỷ lệ doanh thu.
- Xí nghiệp không sử dụng tài khoản 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp”, khoản chi phí này chi thực hiện cấp trên là cấp trên là Công ty xăng dầu B12, Xí nghiệp các khoản chi phí tập hợp vào tài khoản 641 “Chi phí bán hàng”.
- Chi phí bán hàng năm 2016 là 109.761 triệu đồng, năm 2017 là 121.766 triệu đồng tăng 111% so với cùng kỳ, năm 2018 chi phí là 140.705 tăng 116% so với năm 2017 và chiếm tỷ lệ 3,67% so với doanh thu, năm 2018 là 3,39% ($\frac{140.705}{140.821}$), như vậy Xí nghiệp năm 2018 đã tiết kiệm được chi phí là 0,28% tương đương số tiền tiết kiệm được 393 triệu đồng.

Bảng số 2.11. Chi phí kinh doanh của Xí nghiệp trong 3 năm*Đơn vị tính: Triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	So sánh năm 2017/2016	So sánh năm 2018/2017
A	B	1	2	3	4	5
I	Tổng DTHĐ KD	3.070.711	3.310.682	4.140.866		
1	Kinh doanh xăng dầu	3.070.671	3.310.614	4.140.821	180	125
2	KD khác và dịch vụ	40	41	45	103	110
II	Lãi gộp từ HĐ KD	156.000	170.788	189.803	109	111
1	Kinh doanh xăng dầu	155.996	170.783	189.799		
2	KD khác và dịch vụ	4	5	4		
III	Chi phí hoạt động KD	3.028.717	3.266.888	4.097.796		
1	Giá vốn	2.914.711	3.139.894	3.951.063	108	126
2	Chi phí bán hàng	109.761	121.766	140.705	111	116
3	Chi phí tài chính (Chi phí lãi vay NH)	4.245	5.228	6.028	123	115
IV	Lợi nhuận khác	17.210	19.794	26.551	115	134
V	Lợi nhuận trước thuế	59.266	63.659	69.659		
VI	Công nợ phải thu	49.511	47.116	66.205	95	141
VII	Nộp NS nhà nước	581.755	662.815	674.426	114	102

(Nguồn phòng kế toán tài chính)

- Chi phí lãi vay ngân hàng năm 2016 chi trả lãi vay là 4.245 triệu đồng năm 2017 là 5.228 triệu đồng tăng 983 triệu đồng tăng 123% và năm 2018 là chi hết 6.028 triệu đồng tăng 115% là vì năm 2017 tình hình thu nợ gặp nhiều khó khăn, số dư công nợ còn ở mức cao do đó việc kinh

doanh của Xí nghiệp bị thiếu vốn phải vay thêm vốn nên chi phí lãi vay năm 2017 chiếm tỷ lệ 0,15% so với doanh thu.

- Chi phí khác là chi mua phần mềm quản lý mạng lưới bán hàng của tất cả các cửa hàng trong toàn Xí nghiệp, chi phí sửa chữa tài sản chờ thanh lý.

*** Đánh giá chung**

Bảng.2.12: Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh của xí nghiệp qua 3 năm 2016, 2017 và 2018

STT	Chỉ Tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Tổng doanh thu	3177484	3359259	4218199
2	Lợi nhuận trước thuế	59266	63659	69659
3	Lãi vay	4245	5228	6028
4	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	63511	68887	75687
5	Lợi nhuận sau thuế	47413	50927	55727
6	Tổng vốn bình quân	170055	135411	141928
7	Tổng tài sản bình quân	170055	135411	141928
8	Vốn chủ sở hữu	9248	9248	10725
9	Tỷ suất sinh lời của vốn (ROI) $4/6*100$	37%	50%	53%
10	Tỷ suất sinh lời của VCSH (ROE) $5/8*100$	512%	550%	519%
11	Tỷ suất sinh lời của TS (ROA) $5/7*100$	27%	37%	39%
12	Tỷ suất sinh lời của DT (ROS) $5/1*100$	1,49%	1,51%	1,32%

- (nguồn phòng kế toán)

ROI : 100 đồng vốn đầu tư thì năm 2016 thu được 37 đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2017 thu được 50 đồng lợi nhuận trước thuế và năm 2018 thu được 53

đồng lợi nhuận trước thuế. Chứng tỏ khả năng sinh lời vốn đầu tư là cao đối với Xí nghiệp

ROE : Nếu 100 đồng vốn chủ sở hữu đem vào kinh doanh thì đem lại 512 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2016, năm 2017 đem lại 550 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2018 đem lại 519 đồng lợi nhuận sau thuế. Nhìn vào các chỉ tiêu thì năm 2017 Xí nghiệp kinh doanh có hiệu quả nhất.

ROA : 100 đồng tài sản đầu tư vào kinh doanh thì thu được 27 đồng lợi nhuận sau thuế vào năm 2016, năm 2017 thu được 37 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2018 thu về 39 đồng lợi nhuận sau thuế. Thông qua các chỉ tiêu ta thấy ROA tăng đều qua các năm chứng tỏ Xí nghiệp kinh doanh hiệu quả

ROS: Trong 100 đồng doanh thu thì năm 2016 chỉ có 1,49 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2017 chỉ có 1,51 đồng lợi nhuận sau thuế, còn năm 2018 thì chỉ có 1,32 đồng lợi nhuận sau thuế. Chứng tỏ công tác quản lý chi phí chưa tốt. Do đó để tăng khả năng sinh lời cho Doanh nghiệp, ngoài việc tăng doanh số bán hàng doanh nghiệp cần quản lý chặt chẽ đồng tiền ra, vào trong hoạt động kinh doanh, cắt bỏ chi phí không cần thiết. Xây dựng kế hoạch sử dụng và quản lý chi phí hợp lý để nâng cao hoạt quả kinh doanh của doanh nghiệp

2.3.3. *Đánh giá hiệu quả sử dụng lao động*

Bảng số 2.13. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả lao động

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Tổng giá trị sản lượng	269788	282153	288843
2	Doanh thu	3070711	3310682	4140866
3	Lợi nhuận	42056	43865	43148
4	Tổng lao động	332	348	352
5	Năng suất lao động (1/4)	812.6144578	810.7844828	820.5767045
6	Hiệu suất lao động (2/4)	9249.129518	9513.454023	11763.82386
7	Hiệu quả lao động (3/4)	126.6746988	126.0488506	122.5795455

(Nguồn phòng nhân sự - Phòng kinh doanh)

Năng suất lao động năm 2017 so với năm 2016 giảm không đáng kể. Năm 2018 so với năm 2017 tăng lên, cho thấy Xí nghiệp đã có sự phục hồi về năng suất lao động.

Hiệu suất lao động năm sau cao hơn năm trước, điều này cho thấy tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng lao động

Nhưng hiệu quả lao động lại giảm nhẹ theo từng năm chứng tỏ hiệu quả lao động bị giảm. Xí nghiệp cần đưa ra biện pháp khắc phục tình trạng này.

Số lượng lao động từ năm 2016 đến năm 2018, do lượng lao động các năm tăng không đáng kể, từ 332 người (năm 2016) đến năm 2018 là (352 người), trong khi đó doanh thu của các năm tăng rõ rệt, một lao động đã tạo ra số doanh thu ngày càng cao. Xí nghiệp cần có những giải pháp để cạnh tranh tăng doanh số bán hàng ở những vùng miền núi và ngoài biển.

2.4. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh

2.4.1. Các nhân tố bên ngoài

Môi trường kinh tế bên ngoài bao gồm các nhân tố như: Môi trường kinh tế vĩ mô, các yếu tố về cơ sở hạ tầng, thị trường, pháp luật, tập quán, mức thu nhập bình quân dân cư.

+ Môi trường kinh tế vĩ mô: Là những cơ hội và thách thức khác nhau đối với từng doanh nghiệp và các ngành khác nhau có ảnh hưởng đến các chiến lược của doanh nghiệp.

+ Môi trường chính trị và pháp luật: Là hệ thống đường lối chính sách pháp luật, những diễn biến chính trị trong nước, trong khu vực và trên thế giới.

+ Lãi suất của các nguồn vốn: Đó là một trong những yếu tố quan trọng để chính phủ điều tiết thị trường tiền tệ và khuyến khích đầu tư.

+ Mức độ lạm phát sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và người dân.

+ Hệ thống thuế và mức thuế: Thuế là khoản thu để nhà nước điều tiết nền kinh tế và là nguồn thu chủ yếu cho ngân sách nhằm duy trì các hoạt động công

cộng, an sinh xã hội và đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng. Tuy nhiên mức thuế cũng ảnh hưởng trực tiếp đến giá thành, tác động đến giá bán của các mặt hàng và thu nhập của doanh nghiệp.

2.4.1.1. Về đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh gồm đối thủ cạnh tranh sơ cấp (tiêu thụ các sản phẩm đồng nhất) và các đối thủ cạnh tranh thứ cấp (sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm có khả năng thay thế). Nếu doanh nghiệp có đối thủ cạnh tranh mạnh thì việc nâng cao hiệu quả gặp rất nhiều khó khăn. Doanh nghiệp chỉ có thể tăng hiệu quả kinh doanh bằng cách nâng cao chất lượng, giảm giá thành sản phẩm, có chế độ khuyến khích bán hàng để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ. Tổ chức lại bộ máy hoạt động, tăng cạnh tranh về giá cả, chất lượng, chủng loại, mẫu mã... Từ đó đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp tạo ra động lực phát triển chung của toàn xã hội.

Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là đơn vị kinh doanh mặt hàng mang tính chiến lược gần như độc quyền, đối thủ cạnh tranh chủ yếu là các đầu mối nhập khẩu xăng dầu.

Tại thời điểm năm 2018 cả nước có 29 doanh nghiệp đầu mối được phép nhập khẩu xăng dầu đó là:

1. Tập đoàn xăng dầu Việt Nam (Petrolimex)
2. Công ty thương mại kỹ thuật và đầu tư (Petec)
3. Tổng Công ty dầu Việt Nam (Pvoil)
4. Công ty hóa dầu Quân Đội (Mipec)
5. Công ty hóa lọc dầu Việt Nam (Nam Việt Oil)
6. Công ty cổ phần nhiên liệu bay Petrolimex
7. Công ty thương mại xuất nhập khẩu Thành Lễ
8. Công ty xăng dầu hàng hải Việt Nam
9. Công ty thương mại dầu khí Đồng Tháp
10. Công ty TNHH Điện Lực Hiệp Phước
11. Công ty cổ phần xăng dầu hàng không (Vinapco)

12. Công ty TNHH MTV dầu khí thành phố Hồ Chí Minh (Sài Gòn Petro)
13. Tổng Công ty xăng dầu Quân đội
14. Công ty cổ phần dầu khí Đông Phương
15. Công ty cổ phần xăng dầu và dịch vụ Hàng Hải STS
16. Công ty cổ phần thương mại đầu tư dầu khí Nam Sông Hậu
17. Công ty cổ phần thương mại xuất nhập khẩu vật tư giao thông
18. Công ty cổ phần Dương Đông – Hòa Phú
19. Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Long Hưng
20. Công ty cổ phần nhiên liệu hàng không Hoàn Mỹ
- 21.....

2.4.1.2. Nhân tố về kinh tế

Trong sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp nhân tố kinh tế chính là hiệu số giữa kết quả thu về với chi phí bỏ ra để đạt được hiệu quả như ta mong muốn. Hiệu quả kinh tế là chỉ tiêu rất quan trọng để đánh giá quá trình kinh doanh của Xí nghiệp. Hiệu quả kinh tế là phạm trù kinh tế phản ánh những lợi ích đạt được từ các hoạt động kinh doanh của Xí nghiệp trên cơ sở so sánh lợi nhuận đạt được với chi phí bỏ ra trong suốt quá trình kinh doanh của Xí nghiệp. Ngoài ra hiệu quả kinh tế còn phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp theo chiều sâu, đó là khai thác các nguồn lực trong quá trình kinh doanh nhằm đạt được những mục tiêu đã đề ra. Hiệu quả kinh tế là thước đo quan trọng của sự tăng trưởng kinh tế của Xí nghiệp theo từng thời gian.

2.4.1.3. Nhân tố về pháp luật

Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là đơn vị kinh doanh các mặt hàng mang tính chiến lược, giá cả thường xuyên thay đổi theo quy định của nhà nước. Để thực hiện pháp luật trong kinh doanh đòi hỏi Xí nghiệp phải có những quy chế, chế tài để làm cơ sở cho các đơn vị, phòng ban thực hiện, đóng góp đầy đủ nghĩa vụ với nhà nước như các loại thuế, môi trường, bảo hiểm cho người lao động với đời sống xã hội.

2.4.1.4. Nhân tố về khoa học – công nghệ

Đưa khoa học tiên tiến vào kinh doanh theo lộ trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa quốc tế để cải thiện công tác kinh doanh nâng cao chất lượng dịch vụ. Năm 2018 Xí nghiệp đã đầu tư mở rộng việc duy trì mô hình quản lý 5S và quy trình bán hàng 5 bước, ban đầu đã được các ngành, các cấp đồng tình ủng hộ. Việc bán hàng theo mô hình này cải thiện rõ rệt về năng suất lao động, tăng thu nhập cho người lao động và sự phát triển của Xí nghiệp được bền vững hơn.

2.4.1.5. Nhân tố về văn hoá – xã hội

Trong công tác kinh doanh của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh, với vai trò kinh doanh trải rộng trong toàn tỉnh Quảng Ninh và các vùng lân cận, với số lượng trên 50 điểm bán hàng yếu tố về văn hóa, văn minh phục vụ là hết sức cần thiết, trong kinh doanh cần nhất là văn hóa ứng xử một cách văn minh thân thiện, một hình ảnh uy tín tốt về Xí nghiệp liên quan đến hàng hóa, dịch vụ, chất lượng, giá cả... thu hút sự quan tâm của khách hàng sử dụng sản phẩm của Xí nghiệp và là cơ hội để mở rộng các mối quan hệ trong xã hội, với các doanh nghiệp, mối quan hệ sâu rộng nó sẽ giúp cho Xí nghiệp nhiều cơ hội và có nhiều sự lựa chọn trong hoạt động kinh doanh của mình.

Ngành xăng dầu vẫn đang kinh doanh trong điều kiện có sự điều hành về giá bán của nhà nước, Xí nghiệp kinh doanh xuất bán đại lý, tổng đại lý được hưởng thù lao hoa hồng.

2.4.1.6. Nhân tố về tự nhiên

Nhân tố về tự nhiên tác động rất lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thường tác động bất lợi đối với các hoạt động của doanh nghiệp. Để chủ động đối phó với tác dụng của yếu tố tự nhiên, các doanh nghiệp phải tính đến các yếu tố tự nhiên có liên quan thông qua các hoạt động phân tích dự báo và đánh giá của các cơ quan chuyên môn.

Để đảm bảo thành công trong hoạt động kinh doanh trước biến động về kinh tế, các doanh nghiệp phải thường xuyên phân tích dự báo biến động của từng yếu tố, để đưa ra các giải pháp, chính sách tương ứng trong từng thời điểm

cụ thể, nhằm tận dụng, khai thác những cơ hội, giảm thiểu nguy cơ bị đe dọa. Khi phân tích dự báo sự biến động đến các yếu tố kinh tế để đưa ra kết luận đúng đắn, các doanh nghiệp cần dựa vào một số căn cứ quan trọng của các số liệu chính xác, các doanh nghiệp cần dựa vào một số căn cứ quan trọng của các số liệu tổng hợp kỳ trước và các diễn biến thực tế của kỳ nghiên cứu mà dự báo cho mình để giúp doanh nghiệp tránh được rủi ro trong kinh doanh

2.4.2. Các nhân tố bên trong

Các nhân tố bên trong ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của Xí nghiệp như:

+ Yếu tố về vốn: Đây là một nhân tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của Xí nghiệp thông qua nguồn vốn mà Xí nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng đầu tư vào các lĩnh vực như hàng hóa, kho tàng, trang thiết bị... để tạo ra hiệu quả trong kinh doanh. Yếu tố vốn quyết định đến quy mô, cơ hội có thể khai thác và phát huy các lợi thế của Xí nghiệp.

+ Về con người: Trong kinh doanh con người là yếu tố quan trọng hàng đầu để đem lại thành công. Máy móc thiết bị cũng do con người chế tạo ra phù hợp với trình độ kỹ thuật. trình độ tổ chức, trình độ sử dụng máy móc của người lao động. Lực lượng lao động có thể sáng tạo ra kỹ thuật mới tiên tiến để đưa vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho Xí nghiệp. Lực lượng lao động ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác và tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp.

+ Về quản lý: Tạo cho Xí nghiệp hướng đi đúng đắn trong một môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Đó là một nhân tố quan trọng nhất quyết định sự thành công hay thất bại của Xí nghiệp. Đội ngũ lãnh đạo phải tâm huyết bằng phẩm chất và tài năng của mình vai trò ảnh hưởng đến sự thành đạt của Xí nghiệp. Kết quả và hiệu quả hoạt động quản lý Xí nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của ban lãnh đạo cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy của Xí nghiệp.

+ Về xử lý thông tin: Để đạt được hiệu quả kinh doanh trong điều kiện cạnh tranh quốc tế và trong nước ngày càng gay gắt. Xí nghiệp cần các thông tin chính xác về cung cầu của thị trường hàng hóa, công nghệ kỹ thuật, đối tác mua, đối thủ cạnh tranh, các thay đổi chính sách của nhà nước có liên quan đến hoạt động kinh doanh của ngành. Trong kinh doanh ta cần hiểu rõ được đối thủ cạnh tranh thì mới có thể đấu tranh thắng lợi, có chính sách phát triển, mối quan hệ hợp tác hỗ trợ lẫn nhau, trao đổi kinh nghiệm thành công để nắm được thông tin cần thiết xử lý kịp thời những thông tin đó là cơ sở vững chắc để Xí nghiệp xác định phương hướng kinh doanh và xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn.

2.4.2.1. Nhân tố về sản phẩm dịch vụ

Kinh doanh xăng dầu là một ngành tương đối đặc thù, nó đòi hỏi Xí nghiệp tham gia phải có cơ sở vật chất từ cầu cảng đến kho bể chứa, phương tiện vận chuyển xăng dầu cho đến các cửa hàng bán lẻ và đến kho bể của khách hàng bán buôn. Phải tuân thủ theo đúng quy trình tiếp nhận, vận chuyển hàng hóa đảm bảo an toàn cho người, phương tiện và hàng hóa lưu thông.

Ngoài ra Xí nghiệp còn phải tuân thủ quy định điều kiện rất nghiêm ngặt về đảm bảo an toàn môi trường và an toàn phòng chống cháy nổ. Chính vì vậy chi phí đầu tư cho công tác này chiếm tỷ lệ không nhỏ trong chi phí đầu tư và hoạt động kinh doanh của Xí nghiệp.

2.4.2.2. Nhân tố về công nghệ - kỹ thuật

Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh thường xuyên quan tâm đến đổi mới mô hình tổ chức kinh doanh, thực hiện phân cấp quản lý. Cho các cửa hàng bán lẻ được tự chủ kinh doanh theo quy chế quản lý của Xí nghiệp. Thường xuyên quan tâm tới công tác nghiên cứu ứng dụng, ứng dụng tiến bộ của công nghệ, khoa học kỹ thuật vào sản xuất kinh doanh nhằm phát huy nội lực để khai thác hiệu quả tối đa các nguồn lực hiện có, đầu tư nâng cấp cho việc cải tạo thiết bị với mô hình hiện đại hóa, tự động hóa cơ sở vật chất kỹ thuật. Đến nay Xí nghiệp đã đưa vào khai thác sử dụng bể chứa dầu, đường ống dẫn dầu, 52 cửa hàng bán lẻ xăng dầu, xây dựng phòng thử nghiệm Vilas đạt

tiêu chuẩn quốc gia để kiểm tra xăng dầu trong các khâu nhập xuất. Xí nghiệp đã đưa tin học vào quản lý, kinh doanh, thực hiện thành công tự động hóa các trạm bơm, tự động hóa bến xuất và áp dụng nhiều tiên bộ của công nghệ mới vào sản xuất kinh doanh góp phần nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả, nâng cao vị thế cạnh tranh và tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của Xí nghiệp.

2.4.2.3. Nhân tố về khả năng tổ chức quản lý và nguồn nhân lực

Mặc dù đã có nhiều nỗ lực trong việc tinh giảm biên chế nhưng bộ máy quản lý của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh vẫn còn khá cồng kềnh, số lao động lớn, chi phí nhân công cao, chính vì thế mà hiệu quả kinh doanh chưa được tương xứng với những lợi thế mà cơ sở vật chất hiện có của Xí nghiệp.

Do công tác phát triển hệ thống cửa hàng bán lẻ chủ yếu nằm ở các khu vực xa trung tâm hoặc không nằm trên các trục giao thông chính nên sản lượng bán ra thấp, trong khi nhân lực của các cửa hàng vẫn được biên chế là 6 người/01 cửa hàng nên sản lượng bán hàng bình quân theo đầu người thấp, chính vì vậy mà chi phí nhân công cao.

2.4.2.4. Nhân tố về tài chính

Tài chính của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là một doanh nghiệp có tới trên 95% là vốn của nhà nước, việc kinh doanh xăng dầu được sự quan tâm đặc biệt và điều hành giá bán sát sao của chính phủ. Chi phí hoạt động kinh doanh của Xí nghiệp còn cao nhất là chi phí về tiền lương, Xí nghiệp còn ảnh hưởng một phần việc quản lý bộ máy lao động cồng kềnh, trong những năm gần đây Xí nghiệp đầu tư cơ sở vật chất, hạ tầng để thực hiện tốt nhiệm vụ được giao nên tổng tài sản tăng cao, dẫn đến chi phí khấu hao tài sản cũng tăng theo. Công tác thu hồi công nợ còn chậm dẫn theo chi phí trả lãi vay ngân hàng chiếm tỷ lệ không nhỏ so với tổng chi phí kinh doanh của Xí nghiệp.

2.4.2.5. Nhân tố khác

Để đáp ứng nhu cầu xã hội tại những khu vực vùng sâu, vùng xa, địa bàn nông thôn...Xí nghiệp đã xây dựng các cửa hàng bán lẻ xăng dầu tại những khu

vực trên. Tuy nhiên, trong công tác quản lý gặp nhiều khó khăn, chi phí vận tải đường bộ lớn và sản lượng bán ra thấp. Do đó Xí nghiệp phải có chế tài bù lỗ cho những điểm bán hàng đó nên cũng là một trong những nguyên nhân làm giảm hiệu quả kinh doanh chung toàn Xí nghiệp.

2.4.3. Một số rủi ro cơ bản ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh

Với chính sách xóa bỏ độc quyền trong kinh doanh xăng dầu của nhà nước cho đến nay, cả nước có 29 doanh nghiệp làm đầu mối nhập khẩu xăng dầu. Các doanh nghiệp mới tham gia vào thị trường xăng dầu đã làm tăng tính cạnh tranh trong kinh doanh, bao gồm cả xuất bán đại lý và bán lẻ. Một số doanh nghiệp đầu mối có tiềm lực về kinh tế, đặc biệt là Tổng Công ty xăng dầu Việt Nam (Pvoil), ngoài ra Pvoil còn có sự chủ động về nguồn hàng từ nhà máy lọc dầu Dung Quất là nguồn xăng dầu không phải qua nhập khẩu nên không chịu ảnh hưởng về tỷ giá ngoại tệ. Chính vì lợi thế trên nên xăng dầu Pvoil đưa ra các chế tài bán hàng hấp dẫn như: Giá bán thấp, thù lao bán đại lý cao hơn của Công ty xăng dầu B12, về tài chính được nợ với số tiền lớn hơn và thời gian nợ dài hơn, làm ảnh hưởng trực tiếp ảnh hưởng trực tiếp đến việc kinh doanh xăng dầu của Xí nghiệp

Do nhu cầu xăng dầu trong nước năm 2018 giảm mạnh, giá xăng dầu liên tục tăng làm cho nhu cầu về vốn lưu động của Xí nghiệp bị thiếu hụt nên Xí nghiệp phải vay ngân hàng để nhập xăng dầu chi phí trả lãi vay cao làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp

Do tình hình bị suy thoái về kinh tế nên việc bán buôn xăng dầu công nợ còn bị tồn đọng không thu hồi kịp thời theo thỏa thuận đã ký trong hợp đồng và có những khách hàng còn không có khả năng thanh toán cũng là một yếu tố làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp.

2.5 Đánh giá hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh

2.5.1. Những mặt đã đạt được

Trong quá trình kinh doanh mặt dù gặp không ít khó khăn, Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh với vai trò là một doanh nghiệp Nhà nước thuộc Tập đoàn xăng dầu Petrolimex, dưới sự chỉ đạo của Tập đoàn và Công ty xăng dầu B12, Xí nghiệp luôn thể hiện tốt vai trò chủ lực làm công cụ hữu hiệu để Nhà nước bình ổn thị trường xăng dầu trong mọi thời điểm, đảm bảo đủ nguồn xăng dầu đáp ứng đủ nhu cầu thị trường trong tỉnh Quảng Ninh, chấp hành và thực hiện nghiêm túc các quy định, quy chế của các ban, ngành và của cấp trên. Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là một trong những doanh nghiệp đóng góp vào ngân sách tỉnh Quảng Ninh vài chục tỷ đồng mỗi năm. Sản lượng tiêu thụ và doanh thu các mặt hàng xăng dầu luôn có sự tăng trưởng, năm sau cao hơn năm trước. Trong khi nền kinh tế và lĩnh vực xăng dầu gặp rất nhiều khó khăn, giá xăng dầu thế giới liên tục tăng làm ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của Xí nghiệp, Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh nói riêng, Công ty xăng dầu B12 nói chung đã có nhiều cố gắng duy trì và đảm bảo ổn định hoạt động, hoàn thành các nhiệm vụ Tập đoàn và Công ty xăng dầu B12 giao, đảm bảo có hiệu quả an ninh xã hội ổn định.

2.5.2. Những mặt còn hạn chế

Việc quản lý các loại chi phí của Xí nghiệp chưa được tối ưu nên chi phí kinh doanh còn cao, là một trong những nguyên nhân dẫn đến lợi nhuận của Xí nghiệp còn thấp chỉ đạt bằng kế hoạch Công ty giao, ngoài những lý do khách quan, công tác quản trị chi phí cần phải có những giải pháp rõ ràng, cụ thể và có những nghiên cứu định mức lại việc giao khoán chi phí để giảm bớt các khoản chi phí không cần thiết theo nếp cũ. Từ đó, trong điều kiện giữ được hiệu quả xã hội trong hoạt động kinh doanh, Xí nghiệp sẽ có hiệu quả kinh tế cao hơn, phù hợp với điều kiện các doanh nghiệp trong cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước hiện nay.

2.5.3. Nguyên nhân hạn chế

Doanh thu qua các năm của Xí nghiệp có sự gia tăng, nhưng lợi nhuận đạt được chưa cao là do việc tăng doanh thu nhưng phụ thuộc nhiều vào yếu tố giá

bán. So với năm 2017 giá xăng dầu nhập khẩu tăng cao do đó giá xăng dầu trong nước đã nhiều lần phải điều chỉnh tăng theo, đây là nguyên nhân chính làm tăng doanh thu, mức tăng giá xăng dầu bình quân năm 2017 so với năm 2016 gần 20%, mức tăng doanh thu do tăng giá vốn trong điều kiện lạm phát tăng cao, lãi suất vay vốn ngân hàng bình quân 10% năm làm cho chi phí tài chính tăng cao, làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của Xí nghiệp

Chi phí hoạt động kinh doanh của Xí nghiệp cũng rất cao, là Xí nghiệp có bề dày lịch sử đã thành lập lâu năm trong điều kiện hiện tại, Xí nghiệp vẫn còn ảnh hưởng bộ máy quản lý lao động công kênh, địa bàn hoạt động rộng, trải dài trong tỉnh Quảng Ninh và thành phố Hải Phòng nên công tác quản lý phát sinh thêm nhiều chi phí, trong những năm gần đây và những năm tiếp theo. Xí nghiệp tiếp tục đầu tư thêm cơ sở vật chất, hạ tầng để thực hiện tốt nhiệm vụ được giao nên tổng tài sản tăng cao, từ đó chi phí khấu hao tài sản cũng tăng theo. Việc quản trị và phân tích nhân lực để đào tạo lại chưa tối ưu nên còn đôi chỗ lãng phí.

CHƯƠNG 3

NHỮNG GIẢI PHÁP CƠ BẢN NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY XĂNG DẦU B12 - XÍ NGHIỆP XĂNG DẦU QUẢNG NINH

3.1. Dự báo tình hình thị trường khách hàng

Trong bối cảnh kinh tế thế giới cũng như ở Việt Nam đang gặp rất nhiều khó khăn, Chính phủ đã có nhiều giải pháp nhằm khắc phục trì trệ, suy thoái của nền kinh tế. Đồng thời, thực hiện nhiều chính sách nhằm tạo công ăn việc làm cho người lao động, đảm bảo an sinh xã hội nhằm cải thiện và nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người dân. Điều đó làm gia tăng nhu cầu tiêu dùng gia đình, tiêu dùng cá nhân, sử dụng năng lượng, sử dụng xăng dầu.

Công ty xăng dầu B12 được gánh trọng trách vai trò đầu mối của Petrolimex. Thực hiện chức năng nhiệm vụ: tiếp nhận, tồn chứa, bơm suát, vận tải và kinh doanh cung cấp xăng dầu đáp ứng các nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội các tỉnh phía bắc và dự trữ xăng dầu Quốc Gia.

Với vai trò đầu mối B12 là một trong những đơn vị đi đầu thực hiện chủ trương của tập đoàn về áp dụng công nghệ thông tin trong quản lý chất lượng về điều hành. Công ty xăng dầu B12 cũng là đơn vị tích cực triển khai hiệu quả phần mềm quản trị nguồn lực doanh nghiệp và quản lý mạng lưới cửa hàng bán lẻ, đây là hai công cụ quản trị sử dụng các thiết bị, phần mềm, máy tính và mạng, để kết nối các máy bơm, kho bể, cửa hàng, đưa ra các quyết định chính xác và hiệu quả tối ưu trong sản xuất kinh doanh.

Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là đơn vị kinh doanh chiếm tỷ trọng trên 50% sản lượng xăng dầu tiêu thụ của toàn Công ty xăng dầu B12. Với dự báo tình hình của thị trường trong bối cảnh kinh doanh vẫn còn nhiều các yếu tố tác động như thị trường có cấu trúc phức tạp về kênh phân phối, cạnh tranh gay gắt bằng con đường chạy đua thù lao, chiết khấu, định mức tín dụng với chính sách, đối sách khác nhau giữa các đầu mối kinh doanh. Việc thông tuyến đường cao

tốc thành phố Hải Phòng với thành phố Hạ Long nên các đơn vị kinh doanh xăng dầu tìm kiếm khác hàng, thị phần tại tỉnh Quảng Ninh, các khách hàng công nghiệp đặc biệt như các Công ty, Xí nghiệp thuộc tập đoàn Than khoáng sản Việt Nam gặp nhiều khó khăn, thu hẹp sản xuất nên lượng tiêu thụ giảm.

3.2. Định hướng và mục tiêu cơ bản đến năm 2025

Các chủ trương, chính sách của Đảng và nhà nước ta đã tạo ra nhiều cơ hội mới để ngành công nghiệp xăng dầu phát triển và khẳng định hơn nữa vị thế, vai trò đối với sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước. Những năm qua ngành xăng dầu Việt Nam đã có nhiều đóng góp tích cực vào sự nghiệp phát triển nền kinh tế - xã hội. Ngành công nghiệp này đóng góp vào ngân sách nhà nước hàng chục ngàn tỷ đồng mỗi năm và chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng sản phẩm quốc nội GDP.

Để đáp ứng nhu cầu xăng dầu phục vụ phát triển kinh tế và phát triển công tác kinh doanh, đạt được mục tiêu và định hướng đến năm 2025 Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh đã đề ra định hướng phát triển như sau:

3.2.1. Định hướng

Phát huy nội lực, tận dụng lợi thế, chủ động linh hoạt trong thi đua lao động sản xuất, đảm bảo tuyệt đối an toàn trong kinh doanh và hiệu quả quản lý.

Đảm bảo kinh doanh có lợi nhuận vượt mức công ty giao, thực hiện nghiêm túc chỉ tiêu định mức thu hồi công nợ và nộp ngân sách nhà nước

Ổn định việc làm, tiền lương – thu nhập và giải quyết kịp thời các chế độ chính sách đối với người lao động theo đúng quy định. Rà soát, bố trí sắp xếp, sử dụng lao động hợp lý đảm bảo phù hợp với tình hình thực tế hoạt động kinh doanh và nâng cao hiệu quả, năng suất lao động.

3.2.2 Mục tiêu cơ bản đến năm 2025 của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh

3.2.2.1 Mục tiêu tổng quát

Với những phân tích của môi trường kinh doanh và định hướng phát triển

của Công ty xăng dầu B12 đến năm 2025, để nâng cao hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh, kế hoạch phát triển của Xí nghiệp dài hạn là:

- Quản lý, khai thác, sử dụng có hiệu quả các cơ sở vật chất hiện có, tiếp tục đầu tư hiện đại hóa các bộ phận kinh doanh chính nhằm đảm bảo, tồn chứa lắng đọng xăng dầu trước khi đưa bán ra thị trường.
- Tiếp tục đẩy mạnh phát triển hệ thống các cửa hàng bán lẻ, xác định đây là nguồn thu lợi nhuận chính của Xí nghiệp, tạo sự chủ động trong kinh doanh theo hướng thị trường, xây dựng giá bán cho Xí nghiệp.
- Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh cần tập trung vào việc đổi mới, hiện đại hóa công tác quản lý nhằm giảm thiểu chi phí quản lý, tăng cường tiết kiệm trong chi tiêu ở khâu trung gian.
- Vận dụng các cơ chế linh hoạt, hợp lý để giữ khách hàng, đồng thời đẩy mạnh công tác tiếp thị nhằm phát huy lợi thế của Xí nghiệp, thu hút thêm các khách hàng mới.
- Tiếp tục đầu tư thêm các cửa hàng bán lẻ xăng dầu tại vị trí thuận lợi, các tuyến đường mới mở như: Tuyến đường cao tốc từ thành phố Hải Phòng đi thành phố Hạ Long – sân bay Vân Đồn – thành phố Móng Cái...

3.2.2.2 Mục tiêu cụ thể

- Chủ động về thị trường, nỗ lực trong công tác tiếp thị mở rộng khách hàng, nắm bắt thay đổi thị trường để xây dựng chính sách bán hàng phù hợp, linh hoạt với từng đối tượng khách hàng, tạo khả năng cạnh tranh, đồng thời đảm bảo hiệu quả trong kinh doanh, duy trì thị phần trên địa bàn, phát huy tiềm năng, lợi thế của Xí nghiệp. Thường xuyên phân tích tìm ra những nguyên nhân để có giải pháp kịp thời, chủ động phối hợp phân đấu đạt hiệu quả trong kinh doanh.
- Quản lý chặt chẽ các khoản chi phí đảm bảo tiết kiệm, hiệu quả, chống lãng phí, quản lý chặt chẽ công nợ tại các cửa hàng bán lẻ và trung tâm kinh doanh dầu mỡ nhờn. Hạn chế lãi vay chậm trả làm giảm hiệu quả

kinh doanh chung của Xí nghiệp. Đảm bảo nguồn vốn và tuyệt đối an toàn về tài chính, không để phát sinh công nợ dây dưa, khó đòi.

- Tiếp tục bám sát thị trường, phối hợp với Công ty để xây dựng chính sách bán hàng linh hoạt, quan tâm đến từng khách hàng truyền thống tiêu thụ với số lượng lớn và có chính sách giữ được khách hàng. Tiếp tục tìm các giải pháp thực tiễn hơn nữa để thực hiện chính sách hỗ trợ chi phí tiếp thị khách hàng

Nhằm gia tăng sản lượng đối với các cửa hàng xăng dầu đạt hiệu quả cao nhất, đồng thời kiểm soát chi phí này đảm bảo công khai, minh bạch, đúng quy định.

- Chủ động xây dựng có lộ trình, thực hiện đồng bộ giữa bộ phận kế hoạch, kỹ thuật, quan tâm đầu tư nâng cấp, sửa chữa những cửa hàng xăng dầu có vị trí lợi thế, nhằm gia tăng sản lượng xuất bán. Tăng cường các nguồn lực kể cả về con người và chi phí để đẩy nhanh tiến độ thực hiện mục tiêu sản xuất kinh doanh cho những năm tiếp theo. Đảm bảo công tác sửa chữa thường xuyên, nhu cầu vật tư...kiểm soát tốt phần mềm phục vụ cho nhu cầu kinh doanh của Xí nghiệp.

-Tiếp tục đầu tư lắp đặt hệ thống đo mức tự động tại các cửa hàng xăng dầu, kiểm soát tốt công tác đo lường, chất lượng để nâng cao uy tín thương hiệu và tiết giảm hao hụt. Phối hợp với các cơ quan quản lý Nhà nước có biện pháp, chính sách bảo vệ nhãn hiệu thương mại Petrolimex.

-Tiếp tục bố trí sắp xếp hợp lý lao động đảm bảo hợp lý, khoa học, có kế hoạch đào tạo nâng cao chất lượng lao động, quản trị tốt nguồn quỹ lương được giao đảm bảo thu nhập ổn định cho người lao động. Điều chỉnh kịp thời đơn giá khoán tiền lương đối với các cửa hàng xăng dầu có thay đổi về năng suất lao động, đột biến về sản lượng đảm bảo theo quy định giao khoán của Xí nghiệp. Giải quyết kịp thời các chế độ, chính sách đối với người lao động theo quy định của pháp luật, ngành và Công ty.

-Tăng cường công tác đảm bảo an toàn – vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ, đặc biệt trong các thời điểm nhạy cảm về an ninh. Phổ biến, quán triệt cho người lao động, thường xuyên đôn đốc nhắc nhở khách hàng chấp hành nội quy, quy định phòng cháy chữa cháy khi vào cửa hàng mua xăng dầu, đảm bảo an toàn tuyệt đối về người, tài sản, tiền hàng trong quá trình kinh doanh.

-Thực hiện tốt công tác văn minh thương mại, nhân rộng việc duy trì mô hình quản lý 5S và quy trình bán hàng 5 bước. Quyết liệt chỉ đạo trong việc chấp hành các quy định, quy phạm...tăng cường công tác kiểm tra đột xuất nhằm nâng cao ý thức, trách nhiệm của mỗi cá nhân, tập thể trong quá trình thực hiện chức trách, nhiệm vụ được giao.

3.3. Những giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Xăng dầu B12 - Xí nghiệp Xăng dầu Quảng Ninh

Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh đang kinh doanh trong điều kiện chịu sự quản lý chặt chẽ của nhà nước về giá bán, nhiều thời điểm giá bán xăng dầu thấp hơn giá thành nên kinh doanh xăng dầu qua những năm gần đây cho thấy lợi nhuận không đáng kể. Do nhiệm vụ được giao nên trong mọi thời điểm. Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh vẫn phải đảm bảo cung ứng xăng dầu cho mọi nhu cầu của thị trường, đồng thời vẫn phải đẩy mạnh đầu tư để đảm bảo lộ trình tăng dần cho đến năm 2020 và những năm tiếp theo. Vì thế trong giai đoạn vừa qua việc đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của Xí nghiệp chủ yếu là hiệu quả về mặt xã hội, duy trì tăng trưởng hợp lý.

Chủ chương của Chính phủ đưa lĩnh vực kinh doanh xăng dầu vận hành theo cơ chế thị trường, giảm dần và tiến tới xóa bỏ sự can thiệp của nhà nước về giá, để thị trường tự điều tiết. Để chuẩn bị cơ sở vật chất, thị trường cho hoạt động kinh doanh sau này, Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh cần có công tác chuẩn bị ngay từ bây giờ để giữ vững thị phần và phát triển kinh doanh bền vững cho những năm tiếp theo. Sau đây là *một số giải*

pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh.

3.3.1. Tăng doanh thu

Với mục tiêu định hướng năm 2020 đến năm 2025 và những năm tiếp theo, tỉnh Quảng Ninh trở thành tỉnh có cơ cấu kinh tế dịch vụ - công nghiệp và trung tâm du lịch chất lượng cao của khu vực, trong những đầu tàu kinh tế của miền bắc và cả nước. Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là đơn vị kinh doanh xăng dầu trong địa bàn tỉnh, Chính vì lợi thế trên Xí nghiệp cần chuyển hướng theo sự phát triển kinh tế của tỉnh, chuyển từ nâu sang xanh, tức là từ cung cấp nhiên liệu cho sản xuất than sang chào bán cho đơn vị kinh doanh du lịch, theo lộ trình phát triển của tỉnh Quảng Ninh. Do đó Xí nghiệp cần định hướng phát triển mở rộng thêm cửa hàng để thu hút khách hàng cạnh tranh với các cửa hàng bán lẻ của hãng dầu khác.

Tăng cường tiếp thị, chào giá, khuyến khích thù lao, chiết khấu cho những khách hàng mới, có như vậy Xí nghiệp thu hút được rất nhiều đối tác mua xăng dầu mới. Nếu làm tốt được vấn đề này Xí nghiệp kinh doanh tăng thêm được từ 15 đến 20% sản lượng xăng dầu xuất bán mỗi năm.

Bảng 3.14 Giải pháp đầu tư tăng thêm cửa hàng bán lẻ xăng dầu

STT	Địa bàn	Trục đường	Phát triển thêm cửa hàng	Tổng lượng dự kiến tiêu thụ (01 tháng)	Trong đó		Doanh thu 1000đ/lít	Chi phí 550đ/lít	Lợi nhuận 450đ/lít
					Xăng (m ³)	Dầu(m ³)			
1	Xã Thống Nhất huyện Hoàn Bò	Quốc lộ 18 và Quốc lộ 279	02	400	160	240	400	220	180
2	Phường Quang Hanh – TP Cẩm Phả	Quốc lộ 18A	01	200	80	120	200	110	90
3	Vành đai thành phố Cẩm Phả	Quốc lộ 18A	02	400	160	240	400	220	180
4	Huyện Vân Đồn	Tỉnh lộ 334	01	200	80	120	200	110	90
5	Huyện Đầm Hà	Quốc lộ 18A	01	200	80	120	200	110	90
Tổng Cộng			07	1400	560	840	1400	770	630

Căn cứ vào bảng 3.3.1 cho ta thấy Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh nếu đầu tư thêm 07 cửa hàng bán lẻ xăng dầu dọc theo tuyến đường vành đai từ thành phố Hải Phòng đi qua xã Thống Nhất huyện Hoàn Bò, qua phường Quang Hanh – thành phố Cẩm Phả, đi qua vành đai (đường ngoài) thành phố Cẩm Phả, đi ra huyện Vân Đồn và huyện Đầm Hà. Nếu Xí nghiệp đầu tư thêm các cửa hàng bán lẻ xăng dầu cạnh tranh với các cửa hàng của Công ty tư nhân họ bán hàng của hãng dầu khác, có phát triển như vậy thì diện mạo của Xí nghiệp chuyên kinh doanh xăng dầu của hãng Petrolimex được phủ rộng toàn tỉnh, cạnh tranh lành mạnh và phát triển bền vững, cụ thể như:

Theo tính toán bình quân một cửa hàng bán lẻ xăng dầu một tháng tiêu thụ được 200 m³ bằng 200.000 lít, trong đó lượng xăng là 40% bằng 80.000 lít và dầu Diezen là 60% là 120.000 lít, trung bình doanh thu thu được 1000 đ/lít và chi phí bỏ ra bình quân 550 đ/lít, lợi nhuận thu về 450đ/lít. Nếu đầu tư như vậy một tháng Xí nghiệp tiêu thụ khoảng 1.400 m³, doanh thu tăng 1.400 triệu đồng, chi phí kinh doanh 770 triệu đồng và lợi nhuận là 630 triệu đồng.

3.3.2 Sử dụng lao động

Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh cần xem xét định mức lại lao động của khối phục vụ, dịch vụ chuyển sang đào tạo và đào tạo lại để bố trí vào những cửa hàng bán lẻ xăng dầu cần đầu tư mở rộng thêm. Như công nhân giao nhận, bảo vệ, vệ sinh công nghiệp, nhân viên hành chính, lễ tân. Số lao động này chiếm tỷ lệ khá cao. Xí nghiệp cần vận dụng hợp lý, trang bị các hệ thống tự động trực tiếp như: Lắp đặt camera bảo vệ, lắp đặt hệ thống tự động hóa trạm bơm, hệ thống đo mức các kho bể từ xa...định mức lại lao động ở bộ phận hành chính và lễ tân. Ngoài ra Xí nghiệp nghiên cứu có thể thuê ngoài một số công việc như vệ sinh môi trường để tận dụng thuê nhân công bên ngoài với giá rẻ hơn.

3.3.3 Mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng mới

Trong những năm gần đây các doanh nghiệp vừa và nhỏ mở ra rầm rộ, kinh doanh đa dạng hóa mặt hàng trong đó không ít doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu và vận tải. Để mở rộng thị trường tìm kiếm khách hàng mới Xí nghiệp

cần có quy chế, quy định, xây dựng chế tài thưởng khuyến khích những cán bộ, nhân viên đội ngũ tiếp thị của phòng kinh doanh Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh để nghiên cứu chuyên sâu tiếp thị theo su thế phát triển du lịch của Tỉnh Quảng Ninh năm 2020 – 2025.

3.3.4 Quản lý về tài chính

Nói đến hiệu quả kinh doanh thường chúng ta nghĩ đến yếu tố khách hàng và chế tài điều khoản ghi trong hợp đồng như: Số lượng, giá cả, địa điểm, thời gian giao hàng, thời hạn thanh toán. Trong khi đó qua những năm gần đây Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh thực hiện hợp đồng gần như đúng và đủ, Nhưng đại đa số khách hàng không thực hiện đúng điều khoản thanh toán ghi trong hợp đồng, thường xuyên kéo dài, trây ỳ, có những khách hàng còn mất khả năng thanh toán dẫn đến việc thu hồi công nợ gặp nhiều khó khăn. Từ vấn đề trên Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh luôn thiếu vốn phải vay ngân hàng nên chi phí tài chính (chi phí lãi vay) đều bị tăng theo các năm. Để khắc phục tình trạng trên Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh nên xây dựng mức khoán chi phí về thu hồi công nợ, để động viên kịp thời người theo dõi khách hàng và quản lý công nợ có trách nhiệm hơn, cần phân tích đối tượng nợ và tuổi nợ một cách thường xuyên, có như vậy khoản chi phí này mới được cải thiện.

3.3.4.1 Quản lý về tài sản

Đối với phương tiện vận tải Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh đang áp dụng mức trích khấu hao theo thông tư số 45/2013/TT – BTC ban hành ngày 07/05/2018, khấu hao tài sản cố định theo đường thẳng loại tài sản này mức trích khấu hao quy định từ 6 đến 10 năm, Xí nghiệp đang trích ở mức 6 năm. Do vậy Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh cần xem xét tính toán đăng ký lại, với loại xe vận tải chuyên dụng, vận chuyển chỉ một mặt hàng là xăng hoặc dầu không vận chuyển được mặt hàng khác, nên độ bền cao. Trong khi đó một số xe vận chuyển đến cửa hàng, kho bãi nằm ở đường cao tốc trung tâm thành phố Xí nghiệp nên áp dụng thời gian sử dụng là 8 năm, như vậy chi phí khấu hao của loại tài sản này giảm tương đối nhiều. Thay vào đó khấu hao về phần mềm bán hàng và quản lý trong thời đại công nghiệp hóa, hiện đại hóa hội nhập quốc tế,

Xí nghiệp cần khâu hao nhanh hơn để thu hồi vốn, nhằm tái đầu tư nâng cấp thì mới đáp ứng được nhu cầu quản lý thời hội nhập như hiện nay.

3.3.4.2 Giảm chi phí

Bảng 3.15 Giảm chi phí về nhân công

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Diễn giải	Số lao động (Người)	Lương bình quân	Thu nhập BQ(người/tháng)	Tiền lương BQ(lấy mức năm 2018)	Thu nhập BQ
1	Nhân viên bán hàng	35	15,29	20,96	535	733
2	Cửa hàng trưởng	07	15,29	20,96	107	147
3	Nhân viên bảo vệ	07	10,38	14,83	72	104

- Giảm chi phí nhân công: Chi phí nhân công chiếm tỷ lệ từ 33% -35% tổng chi phí của Xí nghiệp, trong đó có một số bộ phận, cửa hàng, chi phí lao động rất cao như: Bộ phận kinh doanh dầu nhờn, mỡ máy, bộ phận phục vụ và một số cửa hàng bán lẻ, sản lượng còn thấp nên Xí nghiệp cần phải nghiên cứu đưa ra định mức lại lao động có như vậy mới giảm được chi phí nhân công một cách hợp lý.

Qua bảng 3.3.2 ta thấy Xí nghiệp cần đầu tư thêm một số cửa hàng mới như ở bảng 3.3.1 đã đề cập ở trên thì việc giảm chi phí về nhân công giảm đi tương ứng cụ thể như sau:

Nhân viên bán hàng: Nếu ta đầu tư thêm 7 cửa hàng mới, nhân viên bán hàng 3 ca bằng 5 người, căn cứ vào bảng 2.3.1 đã nghiên cứu ở phần trên, thì tiền lương bình quân tính theo mức lương năm 2018, Xí nghiệp cần chi trả là 535 triệu đồng/tháng và thu nhập bình quân là 733 triệu đồng/ tháng.

Cửa hàng trưởng: Theo định biên cũ mỗi một cửa hàng được biên chế 01 cửa hàng trưởng thì tiền lương chi trả là 107 triệu đồng/tháng và thu nhập bình quân của cửa hàng trưởng là 147 triệu đồng/tháng.

Nhân viên bảo vệ: Ca 1 và ca 2 Xí nghiệp không biên chế bảo vệ, ca 3 được biên chế 01 người tiền lương chi trả là 72 triệu đồng/tháng và thu nhập bình quân của 7 nhân viên bảo vệ là 104 triệu đồng/tháng.

Như vậy Xí nghiệp sắp xếp lại lao động, tinh giảm biên chế số người phục vụ và vệ sinh công nghiệp nong ghép vào các bộ phận khác, đưa đi đào tạo và tào tạo lại bố trí sang bán hàng của các cửa hàng mới mở, phân công luân chuyển một phần nhân viên bán hàng có kinh nghiệm sang nhận nhiệm vụ của cửa hàng mới đầu tư, còn nhân viên mới được bố trí vào cửa hàng cũ có như vậy mới tạo được thế mạnh trong công tác kinh doanh.

Xí nghiệp cần xem xét thuê nhân viên bảo vệ của Công ty bảo vệ chuyên nghiệp đóng trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh mức lương từ 3.500.000 đến 4.000.000 ngàn đồng/người/tháng. Có như vậy tiền lương chi trả cho bộ phận này giảm đi rất nhiều.

Theo tính toán sơ bộ của 7 cửa hàng đầu tư mới, Xí nghiệp đã giảm được chi phí tiền lương từ 642 đến 880 triệu đồng/tháng.

+ *Đối với các cửa hàng bán lẻ:*

Cần có các các phương án giao khoán cho người lao động triệt để hơn nữa để người lao động tự giác và cố gắng hơn trong công việc, cần thay đổi mô hình định biên tối thiểu cho một cửa hàng bán lẻ biên chế 6 người như hiện nay (bao gồm 1 cửa hàng trưởng phụ trách chung, 1 kế toán cửa hàng, 4 nhân viên chia làm 3 ca, ca một 2 người, ca hai 2 người, ca ba 1 người) theo hướng khoán quỹ lương ở mức độ hợp lý cho các cửa hàng để cửa hàng trưởng có thể tham gia bán hàng, có chế độ luân phiên tăng ca hợp lý. Có như vậy các cửa hàng kinh doanh có sản lượng thấp có thể giảm biên chế tối thiểu xuống còn 4 – 5 người/ cửa hàng. Áp dụng mức khoán quỹ lương, người lao động được tăng thu nhập, về phía Xí nghiệp giảm được các chi phí khác như: Chi phí bảo hiểm các loại, bảo hộ, y tế...

+ *Đối với bộ phận kinh doanh dầu nhờn, mỡ máy*

Kinh doanh dầu mỡ phụ gọi tắt là dầu nhờn mỡ máy. Mặt hàng này không biết động nhiều Xí nghiệp cần lồng ghép vào các cửa hàng bán lẻ xăng dầu và có chế độ khoán tiền lương hợp lý để khuyến khích công nhân cửa hàng bán xăng dầu và đồng thời bán cả dầu mỡ phụ. Còn người phụ trách trực tiếp mặt hàng này là do phòng kinh doanh của Xí nghiệp đảm nhận, có như vậy chi phí nhân công của bộ phận này giảm đi đáng kể. Thay vào đó Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh cần mở những chương trình tiếp thị, quảng cáo hình ảnh thương hiệu xăng dầu Petrolimex, bằng cách tổ chức thay dầu máy cho động cơ xe ô tô, xe máy miễn phí và có tặng quà cho khách hàng đến mua sản phẩm với số lượng từ 100 lít trở lên. Để áp dụng biện pháp này, Xí nghiệp giảm được lao động, giảm chi phí tiền lương tăng doanh thu bán hàng, tăng chi phí tiếp thị và tìm thêm được đối tác sử dụng mặt hàng này một cách lâu dài.

+ *Đối với khối lao động văn phòng*

Hiện nay quỹ tiền lương khối lao động văn phòng chiếm tỷ lệ cao trong tổng quỹ lương toàn Xí nghiệp, đặc biệt do yêu cầu về công tác quản lý ngày càng cao, các phòng ban luôn cần bổ sung lao động. Tuy nhiên vẫn có thể thực hiện tinh giảm được số lao động văn phòng nói trên nếu có những phương án quản lý hợp lý hơn như: Khoán quỹ lương định biên cho các phòng nghiệp vụ, để khuyến khích nhân viên đảm nhận thêm công việc ngoài phần phân công nhiệm vụ, đẩy mạnh công tác phân cấp, phân quyền cho các bộ phận cấp dưới để giảm bớt khối lượng công việc cho khối văn phòng, là vì Xí nghiệp áp dụng mô hình phần mềm quản lý mới hiện đại 4.0 để dần dần theo kịp hội quốc tế.

- *Chi phí vận chuyển*

Chi phí vận chuyển của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là loại chi phí chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí hoạt động kinh doanh của Xí nghiệp. Để tiết kiệm giảm chi phí này Xí nghiệp cần xem xét chi phí định mức lại cung độ và xây dựng lại đơn giá vận chuyển cho phù hợp với tình hình hiện tại, đối với cung độ vận chuyển có nhiều cửa hàng bán lẻ và kho bãi của một số khách hàng đã hoạt động kinh doanh sau nhiều năm nhưng Xí nghiệp vẫn áp dụng cung độ

theo quãng đường đã cũ, đó là sau khi tỉnh Quảng Ninh nâng cấp trục đường 18A hoàn thành và đưa vào sử dụng năm 2018 nên việc đi lại rất thuận tiện, tuyến đường cao tốc nối liền cầu Bạch Đằng thành phố Hải Phòng – thành phố Hạ Long – thành phố Cẩm Phả - sân bay Vân Đồn. Do đó quãng đường cao tốc này rút ngắn lại khoảng 50 Km và tốc độ vận tải cho phép tối đa là 80 Km/h. Như vậy Xí nghiệp cần xem xét tính lại chi phí khoán vận chuyển sẽ tiết kiệm được từ 25% đến 30% chi phí này.

- *Chi phí khác*

Các chi phí khác bao gồm: Chi phí văn phòng, chi phí hành chính và chi phí tiếp khách...để tiết kiệm các loại chi phí này, Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh cần đẩy mạnh công tác khoán chi phí như: Chi phí tiếp khách, xây dựng định mức sử dụng văn phòng phẩm với từng khối phòng ban đơn vị và sau khi đã duyệt khoán ra quyết định cụ thể, Xí nghiệp nên giao cho chính các đơn vị, phòng ban sử dụng văn phòng phẩm được trực tiếp mua theo đề nghị và duyệt giá của hội đồng giá Xí nghiệp, có như vậy người sử dụng văn phòng phẩm mới có ý thức thực sự tiết kiệm, tuyên truyền và nhắc nhở cán bộ công nhân viên sử dụng tiết kiệm điện nước, một trong những chi phí chiếm tỷ lệ cao trong nhóm chi phí này chính là chi phí hành chính, Xí nghiệp cần có biện pháp kiên quyết hơn nữa trong việc tiết kiệm chi phí này.

3.4. Một số kiến nghị

3.4.1. Kiến nghị với cơ quan quản lý nhà nước

- Nhà nước cần quan tâm đầu tư phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng ở vùng sâu, vùng xa, vùng dân tộc thiểu số, có chính sách trợ giá hợp lý, nhằm tạo điều kiện cho các khách hàng sản xuất kinh doanh trên địa bàn này tiếp cận được nguồn hàng với giá hợp lý để mở rộng và phát triển sản xuất xóa đói giảm nghèo, các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu cũng có điều kiện mở rộng địa bàn kinh doanh hơn

- Trong khi đó nhà nước vẫn có sự can thiệp về giá bán xăng dầu, các bộ, ngành liên quan cần có cơ chế, chế tài đủ mạnh và hợp lý để ngăn chặn tình trạng buôn lậu xăng dầu không rõ nguồn gốc xuất xứ, do đó giá chào bán rất thấp làm ảnh hưởng đến các đơn vị kinh doanh xăng dầu.

- Để thị trường xăng dầu phát triển một cách lành mạnh nhà nước cần tạo môi trường cạnh tranh, điều kiện pháp lý bình đẳng giữa các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu, đồng thời có những biện pháp nhằm ngăn chặn tình trạng liên kết để đầu cơ găm hàng chờ thời cơ tăng giá bán, các hành vi đó làm mất ổn định thị trường của các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu theo đúng pháp luật

3.4.2. Kiến nghị với Công ty

- Công ty xăng dầu B12 nghiên cứu động viên khen thưởng theo nhiều hình thức nhằm tuyên truyền vận động người lao động thực hiện nghiêm túc quy trình bán hàng 5 bước (đặc biệt thường xuyên duy trì hàng ngày việc mở 15 tình huống bán hàng của tập đoàn trên phương tiện truyền thông đã nấp đặt tại cửa hàng), để tạo thương hiệu dấu ấn riêng cho cửa hàng xăng dầu Petrolimex. Công ty cần có những quy định xử lý các trường hợp khi phát hiện trong điều kiện thuận lợi mà người bán hàng cố tình không thực hiện theo quy trình bán hàng 5 bước

- Tuyến đường cao tốc nối liền giữa thành phố Hải Phòng và thành phố Hạ Long có chiều dài là 24,6Km và đường cao tốc Hạ long đi sân bay Vân Đồn tỉnh Quảng Ninh có chiều dài gần 60Km đã hoàn thành và đưa vào sử dụng tháng 9 năm 2018. Để tăng hiệu quả kinh doanh cho Xí nghiệp, Công ty xăng dầu B12 cần nghiên cứu mở thêm một số cửa hàng bán lẻ xăng dầu, phục vụ toàn tuyến đường cao tốc để cạnh tranh với các cửa hàng bán lẻ xăng dầu của hãng Pviol.

- Từ khi tuyến đường cao tốc thành phố Hải Phòng – thành phố Hạ Long – sân bay Vân Đồn hoàn thành đưa vào sử dụng, tỉnh Quảng Ninh chuyển mô hình đầu tư phát triển từ nâu sang xanh, do tập đoàn than khoáng sản Việt Nam gặp nhiều khó khăn về tiêu thụ, than sản xuất ra còn tồn đọng không bán được, đã thu hẹp sản xuất làm ảnh hưởng trực tiếp đến tiêu thụ sản lượng xăng dầu của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh. Để bù đắp lại những phần thiếu hụt đó Công ty xăng dầu B12 cần nghiên cứu đưa ra quy chế cho Xí nghiệp thực hiện mở rộng bán hàng theo hướng gia tăng phát triển du lịch của tỉnh Quảng Ninh.

KẾT LUẬN

Xăng dầu là ngành công nghiệp luôn được đảng và nhà nước quan tâm, coi đây là một mũi nhọn, then chốt tập trung đầu tư phát triển. Trong những năm gần đây, lĩnh vực kinh doanh xăng dầu đã và đang đóng góp một phần không nhỏ vào công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, ổn định an sinh xã hội, hỗ trợ cho nhiều ngành công nghiệp khác phát triển.

Hiệu quả kinh doanh là một trong những tiêu chí hàng đầu để đánh giá hoạt động của doanh nghiệp, hiệu quả kinh doanh là yêu cầu sống còn với sự tồn tại và phát triển của các ngành công nghiệp nói chung, doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu nói riêng.

Để làm rõ hơn thực tế của ngành kinh doanh xăng dầu, luận văn đã nghiên cứu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh đơn vị trực thuộc Công ty xăng dầu B12 - Tổng Công ty xăng dầu Petrolimex. Trong đó tập trung xem xét hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp trong thời gian từ năm 2016 đến năm 2018, đề xuất các giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho thời gian tới. Trên cơ sở các nội dung đã được trình bày có thể nêu nên một số kết luận sau:

Để có đủ cơ sở và độ tin cậy khi đánh giá hiệu quả kinh doanh của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh, luận văn đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu, kết hợp phân tích và tính toán dựa trên các định mức, tiêu chí hiệu quả và kết hợp với kết quả kinh doanh của Xí nghiệp.

Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh là một doanh nghiệp có tới trên 95% vốn của nhà nước, việc kinh doanh xăng dầu được sự quan tâm đặc biệt và điều hành giá bán sát sao của chính phủ. Do đặc thù của ngành nên việc kinh doanh luôn phải vận động theo hướng tích cực, do vậy doanh thu về sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp luôn tăng trưởng, năm sau cao hơn năm trước, năm 2016 đạt được 3.070.671 triệu đồng, năm 2017 đạt 3.310.614 triệu đồng và năm 2018 là 4.140.821 triệu đồng, tăng 25% so với

năm 2017. Việc tăng doanh thu chủ yếu là do tăng giá bán. Về lợi nhuận năm 2016 là 59.266 triệu đồng, năm 2017 là 63.659 triệu đồng và năm 2018 đạt được là 69.659 triệu đồng. Để đạt được doanh thu tăng trưởng hơn nữa cho năm 2020 và những năm tiếp theo, Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh cần sắp xếp lại lao động, tái tạo cơ cấu, chỉ ra số lao động dôi dư cho đi đào tạo và đào tạo lại, để bố trí sang bộ phận bán hàng, mở rộng thị trường, đầu tư xây mới thêm cửa hàng bán lẻ để cạnh tranh với các cửa hàng xăng dầu của hãng khác, với vai trò dữ vững thương hiệu cửa hàng xăng dầu petrolimex, là uy tín và chất lượng, phấn đấu đến năm 2025 cửa hàng xăng dầu petrolimex được phủ khắp tỉnh Quảng Ninh.

Trong những năm gần đây Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh đã luôn đổi mới, đưa công nghệ tiên tiến vào quản lý như: Phần mềm tự động hóa bán hàng, mô hình bán hàng 5S và đầu tư, nâng cấp được 52 cửa hàng bán lẻ xăng dầu đạt tiêu chuẩn ISO/TS 29001: 2010, đầu tư mới 20 xe ô tô Sitec loại 21m³ thay thế cho xe cũ với dung tích thấp và xây mới được 05 bể chứa xăng dầu với sức chứa 300.000 m³.

Luận văn nghiên cứu thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh, trong tổng thể hoạt động chung của ngành xăng dầu, nhất là trong tỉnh Quảng Ninh. Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế và cạnh tranh ngày càng quyết liệt, những cố gắng của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh đã chứng tỏ vị thế nhất định của mình tại các địa bàn hoạt động, từ đó, qua thực trạng hoạt động kinh doanh cũng cho thấy Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh còn rất nhiều việc phải làm nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh trong giai đoạn hiện tại và những năm tiếp theo.

Từ những nghiên cứu trên để rút ra những tồn tại, hạn chế của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh. Luận văn mạnh mẽ đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp. Có thể nói hiệu quả kinh doanh là

chỉ tiêu tổng hợp nó phải thực hiện đồng bộ các giải pháp: từ phương hướng, đầu tư nguồn lực đến tổ chức mạng lưới, hợp tác cùng với sử dụng lao động và mạng lưới Markettig...Để đáp ứng nhu cầu mở rộng thị trường, đồng thời tiết kiệm giảm chi phí, nâng cao hiệu quả kinh doanh, Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh cần phải có một kế hoạch phát triển lâu dài, tổng hợp tính đến cả sức mạnh bên ngoài và kết hợp với nội lực bên trong.

Qua kết quả nghiên cứu của luận văn, tôi mong muốn đóng góp được một phần nhỏ bé của mình vào sự phát triển của Công ty xăng dầu B12 – Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong lĩnh vực hết sức đặc thù này. Rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của thầy cô và các bạn để luận văn được tiếp tục hoàn thiện hơn./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phạm Văn Dược (2010), *Phân tích hoạt động kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê.
2. Nguyễn Quang Hùng (2010), *Nâng cao trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp ở Việt Nam nhằm mục đích phát triển bền vững*, viện khoa học xã hội Việt Nam.
3. Vũ Tuấn Huy (2012), *Nhận thức về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp ở nước ta hiện nay và một số vấn đề đặt ra*, Viện khoa học xã hội Việt Nam.
4. Nguyễn Hải Sản (2007), “Quản trị học”, NXB Thống kê.
5. Nguyễn Hữu Thắng (2008), *Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay*, nhà xuất bản Chính trị quốc gia.
6. Tổng cục Thống kê (2011), *Kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam năm 2009*, nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
7. Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh, *Báo cáo Tài chính hợp nhất các năm 2016, 2017, 2018*.
8. Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh, *Báo cáo tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh năm 2016, 2017, 2018*.
9. Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh, *Báo cáo về lao động tiền lương năm 2016, 2017, 2018 của Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh*.
10. Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh, *Báo cáo hệ thống các cửa hàng của phòng kỹ thuật, Xí nghiệp xăng dầu Quảng Ninh*.
11. Viện khoa học xã hội Việt Nam (2018), *Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập quốc tế*. Hội thảo quốc tế.