

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

-----



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Tô Thị Thùy**  
**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Hồng Hạnh**

**HẢI PHÒNG - 2015**

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

-----

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ  
SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN  
CẢNG NAM HẢI**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY  
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Tô Thị Thùy  
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Hồng Hạnh**

**HẢI PHÒNG - 2015**

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

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Tô Thị Thùy

Mã SV: 1112402021

Lớp: QT1501N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Cảng Nam Hải.

# 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).

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

Phần 2: Một số nét khái quát về Cảng Nam Hải

Phần 3: Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Cảng Nam Hải.

Phần 4: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Cảng Nam Hải.

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

- Bảng thống kê sản lượng.
- Bản báo cáo kinh doanh năm 2014.
- Bảng cân đối kế toán.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty Cổ phần Cảng Nam Hải

## **CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: Cao Thị Hồng Hạnh

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Cảng Nam Hải.

### **Người hướng dẫn thứ hai:**

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày ....tháng ....năm 2015

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày ..... tháng .... năm 2015

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

*Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2015*

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NSUT Trần Hữu Nghị**

## 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 2015*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

**MỤC LỤC**

**LỜI MỞ ĐẦU** ..... 1

**Phần 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD** ..... 2

1.1 Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ..... 2

1.1.1 khái niệm về hoạt động sản xuất kinh doanh ..... 2

1.1.2 Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ..... 2

1.1.3 Bản chất của hiệu quả kinh doanh ..... 4

1.1.4 Vai trò của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ..... 4

1.1.5 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh ..... 5

1.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ..... 7

1.2.1 Các nhân tố bên ngoài ..... 7

1.2.1.1 *Môi trường pháp lý* ..... 7

1.2.1.2 *Môi trường chính trị, văn hóa - xã hội* ..... 7

1.2.1.3 *Môi trường kinh tế* ..... 8

1.2.1.4 *Môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng* ..... 8

1.2.1.5 *Các chính sách kinh tế Nhà nước* ..... 9

1.2.1.6 *Môi trường quốc tế* ..... 9

1.2.2 Các nhân tố bên trong ..... 9

1.2.2.1 *Đội ngũ cán bộ, công nhân viên trong doanh nghiệp* ..... 9

1.2.2.2 *Cơ cấu tổ chức, quản lý của doanh nghiệp* ..... 10

1.2.2.3 *Trình độ ứng dụng khoa học công nghệ của doanh nghiệp* ..... 10

1.2.2.4 *Nguyên vật liệu và hệ thống tổ chức đảm bảo vật tư cung ứng nguyên vật liệu của doanh nghiệp* ..... 11

1.3 Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ..... 11

1.3.1 Nhóm chỉ tiêu tổng quát ..... 11

1.3.1.1 *Sức sản xuất* ..... 11

1.3.1.2 *Sức sinh lợi* ..... 11

1.3.1.3 *Suất hao phí* ..... 12

1.3.2 Hiệu quả sử dụng chi phí ..... 12

1.3.2.1 *Hiệu quả sử dụng chi phí dịch vụ mua ngoài* ..... 12

1.3.2.2 *Hiệu quả sử dụng chi phí khác* ..... 13

1.3.3 Hiệu quả sử dụng tài sản ..... 13

1.3.3.1 *Hiệu quả sử dụng tài sản cố định(TSCĐ)* ..... 13

1.3.3.2 *Hiệu quả sử dụng tài sản lưu động(TSLĐ)* ..... 15

1.3.3.3	Hiệu quả sử dụng tổng tài sản(TTS) .....	15
1.3.4	Hiệu suất sử dụng lao động .....	15
1.3.5	Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu(VCSH).....	16
1.4	Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp .....	16
1.4.1	Đánh giá khái quát tình hình tài chính .....	16
1.4.2	Đánh giá khả năng thanh toán.....	17
1.4.2.1	Hệ số khả năng thanh toán tổng quát .....	17
1.4.2.2	Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn .....	17
1.4.2.3	Hệ số khả năng thanh toán nhanh .....	18
1.4.2.4	Hệ số thanh toán lãi vay.....	18
1.4.3	Các chỉ số về hoạt động .....	18
1.4.3.1	Số vòng quay hàng tồn kho .....	18
1.4.3.2	Số ngày một vòng quay hàng tồn kho .....	19
1.4.3.3	Vòng quay các khoản phải thu .....	19
1.4.3.4	Vòng quay toàn bộ vốn.....	19
1.4.3.5	Vòng quay vốn lưu động .....	19
1.4.4	Các chỉ tiêu sinh lời.....	20
1.4.4.1	Doanh lợi tiêu thụ .....	20
1.4.4.2	Doanh lợi tài sản (ROA) .....	20
1.4.4.3	Doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE).....	21
1.4.5	Cơ cấu tài sản, nguồn vốn .....	21
1.4.5.1	Tài sản cố định .....	21
1.4.5.2	Tài sản lưu động.....	21
1.4.5.3	Vốn chủ sở hữu.....	21
1.4.5.4	Vốn vay .....	22
1.5	Các phương pháp phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	22
1.5.1	Phương pháp chi tiết.....	22
1.5.2	Phương pháp so sánh.....	23
1.5.3	Phương pháp thay thế liên hoàn (loại trừ dần).....	23
1.5.4	Phương pháp liên hệ.....	24
1.5.5	Phương pháp hồi quy tương quan .....	24
	<b>Phần 2 MỘT SỐ NÉT KHÁI QUÁT VỀ CẢNG NAM HẢI</b> .....	26
2.1	Giới thiệu khái quát về công ty cổ phần Cảng Nam Hải .....	26
2.1.1	Lịch sử hình thành và phát triển.....	26
2.1.2	Chức năng, nhiệm vụ của Cảng Nam Hải.....	27



2.1.2.1 Chức năng .....	27
2.1.2.2 Nhiệm vụ.....	28
2.1.3 Cơ cấu tổ chức của Cảng Nam Hải.....	28
2.1.3.1 Cơ cấu tổ chức của công ty cổ phần cảng Nam Hải.....	28
2.1.3.2 Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận, phòng ban .....	30
2.1.3.2. Thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp .....	33
<b>Phần 3 PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG NAM HẢI.....</b>	<b>35</b>
3.1 Tình hình sản lượng hàng hóa qua Cảng Nam Hải năm 2013-2014. ....	35
3.2 Phân tích khái quát tình hình hoạt động SXKD của DN năm 2013-2014. ...	35
3.2.1 Phân tích khái quát bảng báo cáo kết quả hoạt động SXKD. ....	35
3.2.1 Phân tích khái quát bảng cân đối kế toán.....	37
3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng các nguồn lực.....	41
3.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí .....	41
3.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định.....	44
3.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.....	45
3.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản.....	46
3.3.5 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động. ....	46
3.4. Phân tích tài chính.....	47
3.4.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính tại cảng Nam Hải.....	47
3.4.2 Đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp .....	48
3.4.3 Đánh giá khả năng hoạt động.....	50
3.4.2. Đánh giá khả năng sinh lời.....	52
<b>Phần 4 MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG NAM HẢI.....</b>	<b>54</b>
4.1 Nhận xét chung về thực trạng sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Cảng Nam Hải. ....	54
4.1.1 Những thành tựu đã đạt được.....	54
4.1.2 Những khó khăn, hạn chế cần khắc phục.....	55
4.2 Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Cảng Nam Hải .....	55
4.2.2 Giải pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp. ....	57
4.2.3 Giải pháp giảm chi phí nhiên liệu đầu vào.....	60
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>64</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>65</b>

## LỜI MỞ ĐẦU

Trong xu thế toàn cầu hóa hiện nay, kinh tế thị trường phát triển mạnh mẽ, các doanh nghiệp không ngừng đổi mới, cải tiến khoa học công nghệ trong sản xuất kinh doanh, do vậy hàng hóa, dịch vụ trên thị trường ngày càng đa dạng, phong phú về chủng loại, mẫu mã, chất lượng ngày càng cao với giá phù hợp. Để tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp phải nâng cao chất lượng, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm dịch vụ, đồng thời không ngừng mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình hay nói cách khác là doanh nghiệp phải tìm mọi biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Đối với công ty cổ phần cảng Nam Hải, một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực cảng biển của khu vực miền bắc và của cả nước thì nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cũng chính là một hoạt động không thể thiếu nhằm thúc đẩy sự phát triển, giúp doanh nghiệp khẳng định vị thế của mình trên thị trường Hải Phòng, khu vực miền bắc cũng như cả nước.

Là sinh viên ngành Quản trị doanh nghiệp Trường Đại Học Dân Lập Hải Phòng, với những kiến thức đã học, được thực tập tại Cảng Nam Hải và nhận thức được vấn đề này em đã lựa chọn đề tài: ***“Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Cảng Nam Hải”*** làm đề tài cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

Kết cấu khóa luận gồm 4 phần:

**Phần 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.**

**Phần 2: Một số nét khái quát về Cảng Nam Hải**

**Phần 3: Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Cảng Nam Hải.**

**Phần 4: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Cảng Nam Hải.**

Với trình độ hiểu biết và thời gian nghiên cứu thực tế có hạn nên khóa luận của em không thể tránh khỏi những thiếu sót vì vậy em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô và các bạn để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Qua đây em cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành đến tập thể cán bộ công nhân viên công ty cổ phần Cảng Nam Hải, các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh, đặc biệt là cô giáo, thạc sĩ Cao Thị Hồng Hạnh đã tận tình hướng dẫn, chỉ bảo giúp đỡ em hoàn thành khóa luận.

## **Phần 1**

# **CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD**

### **1.1 Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

#### **1.1.1 khái niệm về hoạt động sản xuất kinh doanh**

Trong thời đại ngày nay, hoạt động sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ luôn gắn liền với cuộc sống con người, công việc sản xuất thuận lợi khi các sản phẩm được tạo ra được thị trường chấp nhận, tức là đồng ý sử dụng sản phẩm đó. Để được như vậy thì các chủ thể tiến hành sản xuất phải có khả năng kinh doanh.

“ Nếu loại bỏ các phần khác nhau nói về phương tiện, phương thức, kết quả cụ thể của hoạt động kinh doanh thì có thể hiểu kinh doanh là các hoạt động kinh tế nhằm mục tiêu sinh lời của các chủ thể kinh doanh trên thị trường “

Hoạt động kinh doanh có các đặc điểm sau:

- Do một chủ thể thực hiện được gọi là chủ thể kinh doanh, chủ thể kinh doanh có thể là cá nhân, hộ gia đình, tổ chức.
- Kinh doanh phải gắn với thị trường, các chủ thể kinh doanh có mối quan hệ mật thiết với nhau, đó là quan hệ với các bạn hàng, nhà cung ứng, khách hàng, đối thủ cạnh tranh, nhà nước. Các mối quan hệ này giúp cho chủ thể kinh doanh duy trì hoạt động kinh doanh đưa doanh nghiệp mình ngày càng phát triển.
- Kinh doanh phải có sự vận động của dòng vốn: Vốn là yếu tố quyết định của hoạt động kinh doanh, không có vốn thì không thể có hoạt động kinh doanh cũng như duy trì hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chủ thể kinh doanh dùng vốn để mua nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, thuê nhân công...
- Mục đích chủ yếu của hoạt động sản xuất kinh doanh là tối đa hóa lợi nhuận

#### **1.1.2 Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

Không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động nói chung và hiệu quả kinh doanh nói riêng không chỉ là mối quan tâm hàng đầu của bất kỳ xã hội nào mà còn là mối quan tâm của bất kỳ ai, bất kỳ doanh nghiệp nào khi làm bất cứ việc gì. Nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng là vấn đề bao trùm và xuyên suốt mọi hoạt động kinh doanh, thể hiện chất lượng của toàn bộ công tác quản lý kinh tế.

Bởi vì suy cho cùng quản lý kinh tế là để đảm bảo tạo ra kết quả và hiệu quả cao nhất cho mọi quá trình, mọi giai đoạn và mọi hoạt động kinh doanh. Tất cả những cải tiến, những đổi mới về nội dung, phương pháp và biện pháp áp dụng trong quản lý chỉ thực sự có ý nghĩa khi và chỉ khi tăng được kết quả kinh doanh mà qua đó làm tăng được hiệu quả kinh doanh.

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

Hiện nay có rất nhiều quan điểm khác nhau khi nói về hiệu quả sản xuất kinh doanh của các nhà kinh tế, như:

“ Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp để đạt kết quả cao nhất trong kinh doanh với chi phí thấp nhất “

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

“ Hiệu quả kinh tế là một chỉ tiêu so sánh biểu hiện mức độ tiết kiệm chi phí cho một đơn vị kết quả hữu ích và mức tăng khối lượng hữu ích của hoạt động sản xuất vật chất trong một thời kỳ, góp phần làm tăng thêm lợi ích xã hội của nền kinh tế quốc dân “

“ Hiệu quả kinh doanh là chỉ tiêu được xác định bằng tỷ lệ so sánh giữa kết quả và chi phí “

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

Từ các quan điểm khác nhau như trên của các nhà kinh tế, ta có thể đưa ra một khái niệm thống nhất chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh như sau:

“ Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực và trình độ chi phí các nguồn lực đó trong quá trình tái xuất nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo ngày càng trở nên quan trọng của tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện các mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kỳ “

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

### 1.1.3 Bản chất của hiệu quả kinh doanh

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

Đứng trên góc độ xã hội, chi phí xem xét phải là chi phí xã hội do cơ sự kết hợp của các yếu tố lao động, tư liệu lao động và đối tượng lao động theo một tương quan cả về số lượng và chất lượng trong quá trình kinh doanh để tạo ra sản phẩm, dịch vụ đủ tiêu chuẩn cho tiêu dùng. Cũng như vậy, kết quả thu được phải là kết quả tốt, kết quả có ích. Kết quả đó có thể là một đại lượng vật chất được tạo ra do có sự chi phí hay mức độ được thỏa mãn nhu cầu (số lượng sản phẩm, nhu cầu đi lại, giao tiếp, trao đổi...) và có phạm vi xác định (tổng giá trị sản xuất, giá trị lượng hàng hóa thực hiện...)

Từ đó có thể khẳng định, bản chất của hiệu quả chính là hiệu quả của lao động xã hội được tính bằng cách so sánh lượng kết quả hữu ích cuối cùng thu được với lượng hao phí lao động xã hội.

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

- Về mặt thời gian: hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ, từng kỳ kinh doanh không được làm giảm sút hiệu quả của các giai đoạn, các thời kỳ và các kỳ kinh doanh tiếp theo.

- Về mặt không gian: Hiệu quả kinh doanh chỉ có thể coi là đạt toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận mang lại hiệu quả và không làm ảnh hưởng tới hiệu quả chung.

- Về mặt định lượng: Hiệu quả kinh doanh phải được thể hiện ở mối tương quan giữa thu và chi theo hướng tăng thu giảm chi.

Đứng trên góc độ nền kinh tế quốc dân, hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được phải gắn chặt với hiệu quả của toàn xã hội. Đó là đặc trưng riêng thể hiện tính ưu việt của nền kinh tế thị trường theo định hướng XHCN.

### 1.1.4 Vai trò của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Sự cần thiết của tính hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh được xem xét trên cả ba góc độ: đối với bản thân doanh nghiệp, đối với người lao động và đối với xã hội:

\* Đối với doanh nghiệp: Hiệu quả kinh doanh không những là thước đo chất lượng phản ánh trình độ tổ chức, quản lý kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn. Trong điều kiện kinh tế thị trường ngày càng phát triển, cùng với quá trình hội nhập của nền kinh tế, doanh nghiệp muốn tồn tại, vươn lên thì trước hết kinh doanh phải mang lại hiệu quả. Hiệu quả kinh doanh càng cao thì doanh nghiệp càng có điều kiện mở mang và phát triển kinh tế, có điều kiện để đầu tư, mua sắm thiết bị máy móc, phương tiện hiện đại cho kinh doanh, áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật và quy trình công nghệ mới, cải thiện nâng cao đời sống người lao động, thực hiện tốt nghĩa vụ với ngân sách nhà nước.

\* Đối với người lao động: Hiệu quả kinh doanh là động lực thúc đẩy, kích thích người lao động hăng say lao động, sản xuất, luôn quan tâm đến kết quả của mình và như vậy sẽ đạt kết quả kinh tế cao hơn. Nâng cao hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống của người lao động trong doanh nghiệp, điều này sẽ tạo ra động lực trong sản xuất làm tăng năng suất góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Mỗi người lao động làm ăn có hiệu quả dẫn tới nâng cao hiệu quả của toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

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

### **1.1.5 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh**

Phạm trù hiệu quả kinh doanh được biểu hiện ở nhiều dạng khác nhau, chính vì vậy việc phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả. Theo các cách phân loại dựa trên những tiêu chí khác nhau giúp cho ta hình dung một cách tổng quát về hiệu quả kinh doanh, do vậy có các cách phân loại sau:

#### **➤ Hiệu quả tương đối và tuyệt đối**

Trong công tác quản lý hiệu quả kinh doanh, việc xác định hiệu quả nhằm giúp hai mục đích: Thứ nhất, phân tích đánh giá trình độ quản lý và sử dụng các loại chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Thứ hai là phân tích luận

chứng về kinh tế xã hội của các phương án khác nhau trong nhiệm vụ cụ thể nào đó khi chọn lấy một phương án có lợi nhất.

- Hiệu quả tuyệt đối: là hiệu quả được tính cho từng phương án bằng cách xác định mức lợi ích thu được so với chi phí bỏ ra. Chẳng hạn tính toán lượng lợi nhuận thu được từ 1 đồng chi phí hoặc một đồng vốn bỏ ra. Về mặt lượng hiệu quả này biểu hiện ở các chỉ tiêu khác nhau: năng suất lao động, lợi nhuận, thời gian hoàn vốn...

- Hiệu quả tương đối: Là hiệu quả được xác định bằng cách sắp xếp tương quan các đại lượng thể hiện chi phí hoặc các kết quả ở các phương án với nhau để lựa chọn phương án có lợi nhất về kinh tế.

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

➤ Hiệu quả của chi phí bộ phận và hiệu quả của chi phí tổng hợp

- Hiệu quả chi phí bộ phận: Thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với chi phí của từng yếu tố cần thiết đã được thực hiện để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh như: lao động, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu...

- Hiệu quả chi phí tổng hợp: Thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và tổng hợp chi phí bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc tính toán và phân tích hiệu quả của chi phí bộ phận cho thấy sự tác động của những nhân tố bộ phận sản xuất kinh doanh đến hiệu quả kinh tế chung còn việc tính toán và phân tích hiệu quả chi phí tổng hợp cho thấy hiệu quả chung của toàn doanh nghiệp hay của nền kinh tế quốc dân. Về nguyên tắc, hiệu quả chi phí tổng hợp phụ thuộc vào chi phí của các bộ phận. Việc giảm chi phí bộ phận sẽ giúp giảm chi phí tổng hợp, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của toàn doanh nghiệp.

➤ Hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân

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

- Hiệu quả kinh tế quốc dân: Là hiệu quả được tính toán cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Về cơ bản đó là giá trị thặng dư, thu nhập quốc dân hoặc tổng

sản phẩm xã hội mà đất nước căn bản thu được trong từng thời kỳ so với lượng vốn sản xuất, lao động xã hội và tài nguyên đã hao phí.

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

### **1.2.1 Các nhân tố bên ngoài**

#### **1.2.1.1 Môi trường pháp lý**

Đó là các quy định của nhà nước về những thủ tục, vấn đề có liên quan đến phạm vi hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp khi tham gia vào môi trường kinh doanh cần phải nghiên cứu, tìm hiểu và chấp hành đúng theo những quy định đó.

Môi trường pháp lý tạo môi trường hoạt động, một môi trường pháp lý lành mạnh sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tiến hành thuận lợi các hoạt động SXKD của mình lại vừa điều chỉnh các hoạt động kinh tế vĩ mô theo hướng chú trọng đến các thành viên khác trong xã hội. Tính công bằng và nghiêm minh của pháp luật ở bất kỳ mức độ nào đều có ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Nếu môi trường kinh doanh mà mọi thành viên đều tuân thủ pháp luật thì hiệu quả tổng thể sẽ lớn hơn và ngược lại.

Hệ thống pháp luật hoàn thiện, không thiên vị là một trong những tiền đề ngoài kinh tế của kinh doanh. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng lớn đến việc hoạch định và tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. môi trường này có tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bởi vì môi trường pháp luật ảnh hưởng đến mặt hàng sản xuất, ngành nghề, phương thức kinh doanh, nó còn tác động đến chi phí của doanh nghiệp, mức độ về thuế...

#### **1.2.1.2 Môi trường chính trị, văn hóa - xã hội**

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

- Môi trường văn hóa xã hội bao gồm các nhân tố điều kiện xã hội, phong tục tập quán, trình độ, lối sống của người dân... Đây là những yếu tố rất gần gũi



và có ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Doanh nghiệp chỉ có thể duy trì và thu lợi nhuận khi sản phẩm làm ra phù hợp với nhu cầu, thị hiếu của khách hàng, phù hợp với lối sống của người dân nơi tiến hành hoạt động sản xuất. Mà những yếu tố này do các nhân tố thuộc môi trường văn hóa-xã hội quyết định.

### **1.2.1.3 Môi trường kinh tế**

Môi trường kinh tế là một nhân tố bên ngoài tác động rất lớn đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp. Tăng trưởng kinh tế quốc dân, chính sách kinh tế của Chính phủ, tốc độ, chất lượng của sự tăng trưởng hàng năm của nền kinh tế, tỷ lệ lạm phát, thất nghiệp, cán cân thương mại... luôn là các nhân tố tác động trực tiếp đến các quyết định cung cầu và từ đó tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả hoạt động SXKD của từng doanh nghiệp. Là tiền đề để Nhà nước xây dựng các chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách tài chính, các chính sách ưu đãi với doanh nghiệp, chính sách ưu đãi các hoạt động đầu tư...

Ngoài ra, tình hình kinh doanh hay sản xuất hiện thêm các đối thủ cạnh tranh cũng buộc doanh nghiệp cần quan tâm đến chiến lược kinh doanh của mình. Một môi trường kinh doanh lành mạnh sẽ thúc đẩy các doanh nghiệp cùng phát triển, cùng hướng tới mục tiêu hiệu quả SXKD của mình, Tạo điều kiện để các cơ quan quản lý kinh tế Nhà nước làm tốt công tác dự báo điều tiết đúng đắn các hoạt động và các chính sách mạng lại hiệu quả kinh tế cho các doanh nghiệp.

### **1.2.1.4 Môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng**

- Đó là tình trạng môi trường, xử lý rác thải, các ràng buộc xã hội về môi trường... có tác động một cách chùng mịch tới hiệu quả kinh doanh. Các doanh nghiệp khi sản xuất kinh doanh cần phải thực hiện nghĩa vụ đối với môi trường như đảm bảo xử lý chất thải, sử dụng các nguồn lực tự nhiên một cách có hiệu quả và tiết kiệm, nhằm đảm bảo một môi trường trong sạch. Môi trường bên ngoài trong sạch, thoáng mát sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho môi trường làm việc bên trong của doanh nghiệp và nâng cao hiệu quả sản xuất.

- Yếu tố cơ sở hạ tầng đóng vai trò hết sức quan trọng đối với việc giảm chi phí sản xuất kinh doanh và giảm thời gian vận chuyển hàng hóa của doanh nghiệp do đó tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Trong nhiều trường hợp, khi điều kiện cơ sở hạ tầng thấp kém còn ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí đầu tư hoặc gây cản trở đối với các hoạt động cung ứng vật tư, kỹ thuật mua bán hàng hóa và khi đó tác động xấu tới hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### **1.2.1.5 Các chính sách kinh tế Nhà nước**

- Đây là yếu tố điều tiết mang tầm vĩ mô của Nhà nước đối với các hoạt động sản xuất kinh doanh trong toàn bộ nền kinh tế. Sự điều tiết thể hiện thông qua pháp luật, các nghị định, các quy định, văn bản... nhằm điều chỉnh nền kinh tế theo một định hướng chung, khắc phục những mặt trái của nền kinh tế như khủng hoảng, thất nghiệp, lạm phát, cạnh tranh không lành mạnh... Vì vậy đây là sự an thiệp mang tính tích cực của Nhà nước.

### **1.2.1.6 Môi trường quốc tế**

- Trong xu thế toàn cầu hóa nền kinh tế hiện nay thì môi trường quốc tế có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Các xu hướng, chính sách bảo hộ hay mở cửa, sự ổn định hay biến động về chính trị, những cuộc bạo động, khủng bố, những khủng hoảng về tài chính, tiền tệ, thái độ hợp tác làm ăn của các quốc gia, nhu cầu và xu thế sử dụng hàng hóa có liên quan đều ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Môi trường quốc tế ổn định là cơ sở để các doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của mình.

## **1.2.2 Các nhân tố bên trong**

Ngoài các nhân tố bên ngoài với sự ảnh hưởng đã nói ở trên, hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp còn được quyết định bởi các nhân tố bên trong doanh nghiệp, đây là các yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đó là:

### **1.2.2.1 Đội ngũ cán bộ, công nhân viên trong doanh nghiệp**

Đối với quá trình sản xuất, chỉ với trang thiết bị, máy móc với kỹ thuật sản xuất tiên tiến thôi chưa đủ, nếu đội ngũ lao động không đảm bảo về trình độ để vận hành, sử dụng một cách thành thạo các trang thiết bị đó thì sẽ không thể phát huy tác dụng của máy móc, thiết bị. Máy móc thiết bị dù có hiện đại đến đâu thì cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức, trình độ kỹ thuật, trình độ sử dụng lực lượng lao động của doanh nghiệp thì mới phát huy được tác dụng, tránh lãng phí.

Yếu tố con người chính là nhân tố quan trọng nhất trong việc tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, vì vậy đối với mỗi doanh nghiệp công tác bồi dưỡng và nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ lao động được coi là nhiệm vụ hàng đầu và thực tế cho thấy chỉ khi đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn cao, có tác phong khoa học, có tổ chức, kỷ luật thì doanh nghiệp mới làm ăn có thể thành công.

### ***1.2.2.2 Cơ cấu tổ chức, quản lý của doanh nghiệp.***

Doanh nghiệp là một tổng thể, hoạt động như một xã hội thu nhỏ, trong đó có đầy đủ các yếu tố kinh tế, văn hóa, xã hội và cũng có cơ cấu tổ chức nhất định. Cơ cấu tổ chức có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hoạt động SXKD của doanh nghiệp được chỉ đạo bởi bộ máy quản trị của doanh nghiệp. Tất cả mọi hoạt động của doanh nghiệp từ quyết định mặt hàng kinh doanh, kế hoạch sản xuất, quá trình sản xuất, huy động nhân sự, chiến lược tiêu thụ sản phẩm, các kế hoạch mở rộng thị trường, cạnh tranh... đều được chỉ đạo bởi bộ máy quản trị doanh nghiệp. Vì vậy sự thành công hay thất bại trong SXKD của doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào vai trò điều hành của bộ máy quản trị.

Bộ máy quản trị hợp lý, xây dựng một kế hoạch sản xuất kinh doanh khoa học phù hợp với tình hình thực tiễn của doanh nghiệp, có sự phân công, phân nhiệm cụ thể giữa các thành viên trong bộ máy quản trị, năng động, nhanh nhạy nắm bắt thị trường, tiếp cận thị trường bằng những chiến lược hợp lý, kịp thời nắm bắt thời cơ, yếu tố quan trọng là bộ máy quản trị bao gồm những con người tâm huyết với hoạt động của công ty sẽ đảm bảo cho các hoạt động SXKD của doanh nghiệp được diễn ra trôi chảy và đạt hiệu quả cao.

### ***1.2.2.3 Trình độ ứng dụng khoa học công nghệ của doanh nghiệp***

Đối với các doanh nghiệp, trình độ khoa học công nghệ của máy móc, thiết bị mang tính chất quyết định đối với quá trình sản xuất của doanh nghiệp vì nó sẽ tác động tới việc tiết kiệm chi phí cho nguyên vật liệu đầu vào và tiêu hao cho một đơn vị sản phẩm, giảm cường độ lao động của người lao động, nâng cao năng suất lao động, hạn chế việc thải các chất độc hại ra ngoài môi trường...

Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bị tác động mạnh mẽ bởi tính hiện đại, đồng bộ, tình hình bảo dưỡng, duy trì khả năng làm việc của máy móc, thiết bị. Tuy nhiên, việc đầu tư nâng cấp máy móc, thiết bị luôn luôn đi kèm với việc phải bỏ ra một lượng vốn đầu tư lớn vì vậy doanh nghiệp cần cân nhắc kỹ càng giữa lợi ích của việc nâng cấp trang thiết bị mang lại và chi phí cho việc nâng cấp đó.

Trong thời đại tốc độ phát triển của khoa học công nghệ phát triển như vũ bão hiện nay, công nghệ phát triển nhanh chóng, chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng ngắn. Do vậy, sự đổi mới trang thiết bị và công nghệ

ngày càng đóng vai trò quyết định tới sự thành công trong hoạt động SXKD của mọi doanh nghiệp

**1.2.2.4 Nguyên vật liệu và hệ thống tổ chức đảm bảo vật tư cung ứng nguyên vật liệu của doanh nghiệp**

Đây là một bộ phận đóng vai trò quan trọng đối với kết quả hoạt động SXKD. Để tiến hành hoạt động SXKD, ngoài những yếu tố nền tảng cơ sở thì nguyên vật liệu đóng vai trò quyết định, có nó thì hoạt động SXKD mới được tiến hành.

Nguyên vật liệu được cung cấp thường xuyên, không gián đoạn sẽ giúp cho hoạt động sản xuất được liên tục và hiệu quả, đồng thời cũng làm tăng năng suất lao động, do đó sẽ góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh. Có thể nói kế hoạch SXKD có thực hiện được thắng lợi hay không phần lớn phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu có được đảm bảo hay không.

**1.3 Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

Để đánh giá chính xác có cơ sở khoa học hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cần phải xây dựng hệ thống các chỉ tiêu phù hợp bao gồm các chỉ tiêu chi tiết, các chỉ tiêu chi tiết đó phải phản ánh được sức sản xuất, các hao phí cũng như sức sinh lợi của từng yếu tố, của từng loại vốn.

**1.3.1 Nhóm chỉ tiêu tổng quát**

**1.3.1.1 Sức sản xuất**

Sức sản xuất là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị yếu tố đầu vào mang lại mấy đơn vị kết quả sản xuất đầu ra. Trị số của chỉ tiêu này tính ra càng lớn, chứng tỏ hiệu quả sử dụng đầu vào càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này tính ra càng nhỏ sẽ phản ánh hiệu quả sử dụng các yếu tố đầu vào thấp, dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh không cao.

$$\text{Sức sản xuất} = \frac{\text{Đầu ra phản ánh kết quả sản xuất}}{\text{Yếu tố đầu vào}}$$

Tùy theo mục đích phân tích, tử số của chỉ tiêu “Sức sản xuất” có thể sử dụng một trong số các chỉ tiêu như: tổng giá trị sản xuất, doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng số luân chuyển thuần... còn yếu tố đầu vào bao gồm: lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động, vốn chủ sở hữu, vốn vay...

**1.3.1.2 Sức sinh lợi**

Sức sinh lợi hay khả năng sinh lợi là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị yếu tố đầu vào hay một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả kinh doanh đem lại mấy đơn vị

lợi nhuận. Trị số của chỉ tiêu “sức sinh lợi” tính ra càng lớn, chứng tỏ khả năng sinh lợi càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ thì chứng tỏ khả năng sinh lợi thấp, tức là hiệu quả kinh doanh không cao.

Đầu ra phản ánh lợi nhuận

$$\text{Sức sinh lợi} = \frac{\text{Đầu ra phản ánh lợi nhuận}}{\text{Yếu tố đầu vào hay đầu ra phản ánh kết quả}}$$

Tùy thuộc vào mục đích phân tích, tử số của công thức “Sức sinh lợi” có thể là lợi nhuận gộp về bán hàng, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế... còn yếu tố đầu vào hay đầu ra phản ánh kết quả sản xuất giống như chỉ tiêu “Sức sản xuất” ở trên.

**1.3.1.3 Suất hao phí**

Suất hao phí là chỉ tiêu cho biết: để có 1 đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất hay đầu ra phản ánh lợi nhuận, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị chi phí hay yếu tố đầu vào. Trị số của chỉ tiêu “Suất hao phí” tính ra càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại, trị số của chỉ tiêu này tính ra càng lớn, chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng thấp.

Yếu tố đầu vào

$$\text{Suất hao phí} = \frac{\text{Yếu tố đầu vào}}{\text{Đầu ra phản ánh kết quả hay lợi nhuận}}$$

**1.3.2 Hiệu quả sử dụng chi phí**

Chi phí của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và lao động mà doanh nghiệp bỏ ra để sản xuất sản phẩm trong một thời kỳ nhất định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên gắn liền với quá trình sản xuất sản phẩm. Ngoài ra doanh nghiệp còn phải trả thuế gián thu theo luật thuế đã quy định: Thuế VAT, thuế xuất khẩu, nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt.

Doanh thu thuần

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí dịch vụ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

**1.3.2.1 Hiệu quả sử dụng chi phí dịch vụ mua ngoài**

Tổng doanh thu trong kỳ

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí dịch vụ} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí dịch vụ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện một đồng chi phí dịch vụ mua ngoài bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Hiệu suất này càng cao càng tốt và ngược lại.

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí dịch vụ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí dịch vụ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng chi phí dịch vụ mua ngoài bỏ vào sản xuất kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt và ngược lại.

**1.3.2.2 Hiệu quả sử dụng chi phí khác**

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí khác} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí khác trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện một đồng chi phí khác bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sử dụng yếu tố đầu vào thông qua kết quả càng cao càng tốt.

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí khác} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí khác trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện một đồng chi phí khác bỏ vào sản xuất kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt

**1.3.3 Hiệu quả sử dụng tài sản**

Tài sản là một trong những yếu tố quan trọng nhất của DN. Trong một DN thì tài sản được phân thành TSNH, TSDH hoặc TSCĐ và TSLĐ. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn dưới góc độ tài sản, người ta thường tính ra và so sánh giữa kỳ phân tích với kỳ gốc trên các chỉ tiêu: Sức sản xuất, sức sinh lợi, suất hao phí của tài sản và dựa vào biến động của các chỉ tiêu cụ thể để đánh giá. Các chỉ tiêu này được tính cho tổng tài sản bình quân, cho tổng tài sản cố định và cho tổng tài sản lưu động.

**1.3.3.1 Hiệu quả sử dụng tài sản cố định(TSCĐ)**

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định là mục đích của việc trang bị tài sản cố định trong các doanh nghiệp. Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định chính là kết quả của việc cải tiến tổ chức lao động và tổ chức sản xuất, hoàn chỉnh kết

cấu tài sản cố định, hoàn thiện những khâu yếu hoặc lạc hậu của quy trình công nghệ.

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tài sản cố định trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng nguyên giá tài sản cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ việc quản lý, sử dụng tài sản cố định càng tốt.

$$\text{Hiệu quả sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản cố định trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng tài sản cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn thì càng tốt bởi vì chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng tài sản cố định vào sản xuất kinh doanh đem lại hiệu quả.

$$\text{Hiệu suất sử dụng khấu hao TSCĐ} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Chi phí khấu hao TSCĐ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy một đồng khấu hao bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn thì càng tốt và ngược lại. Chỉ tiêu này lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng máy móc đạt hiệu quả.

$$\text{Hiệu quả sử dụng khấu hao TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Chi phí khấu hao TSCĐ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy một đồng khấu hao bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn thì càng tốt chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng thiết bị, máy móc có hiệu quả.

**1.3.3.2 Hiệu quả sử dụng tài sản lưu động(TSLĐ)**

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSLĐ} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị TSLĐ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng tài sản lưu động bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì đem lại mấy đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn, hiệu quả sử dụng tài sản lưu động càng tăng và ngược lại, nếu chỉ tiêu này càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng tài sản lưu động càng giảm

$$\text{Hiệu quả sử dụng TSLĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng giá trị TSLĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này của tài sản lưu động cho biết một đơn vị của tài sản lưu động bình quân đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng lớn thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản lưu động có hiệu quả càng cao và ngược lại.

**1.3.3.3 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản(TTS)**

$$\text{Hiệu suất sử dụng TTS} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng tài sản bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì mang lại mấy đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn, hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng tăng lên và ngược lại, nếu chỉ tiêu này càng nhỏ, hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng giảm.

$$\text{Hiệu quả sử dụng TTS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tổng tài sản cho biết một đơn vị tài sản đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lợi của tổng tài sản càng lớn thì hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng cao và ngược lại.

**1.3.4 Hiệu suất sử dụng lao động**

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

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng lao động phản ánh 1 lao động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu, thực chất đây là chỉ tiêu năng suất lao động của doanh nghiệp.



Tỷ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động một cách hợp lý, khai thác có hiệu quả sức lao động trong sản xuất kinh doanh.

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí tiền lương} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí tiền lương trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy một đồng tiền lương bỏ ra trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này cho thấy năng suất lao động của doanh nghiệp là đến đâu. Chỉ tiêu này càng lớn thì càng tốt và ngược lại.

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng số lao động trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy 1 lao động trong kỳ đã tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao càng tốt và ngược lại.

### 1.3.5 Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu(VCSH)

Đánh giá hiệu suất VCSH cần tính toán và so sánh các chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu giữa kỳ phân tích và kỳ gốc, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu suất sử dụng càng cao và ngược lại.

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCSH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu trên cho ta biết cứ một đồng VCSH tham gia vào sản xuất kinh doanh thì mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này cũng nói lên khả năng độc lập về tài chính của doanh nghiệp vì tỷ số này nói lên sức sinh lời của đồng vốn khi đưa vào sản xuất kinh doanh. Chỉ số này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn kinh doanh càng hiệu quả và ngược lại.

## 1.4 Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp

### 1.4.1 Đánh giá khái quát tình hình tài chính

Để đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp trước hết ta cần so sánh tổng số nguồn vốn cuối kỳ với đầu kỳ. Bằng cách này ta thấy được quy mô vốn mà doanh nghiệp sử dụng trong kỳ cũng như khả năng huy động vốn của doanh nghiệp.

Bên cạnh việc huy động vốn và sử dụng vốn, khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính cũng cho thấy một cách khái quát

tình hình tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy cần tính và so sánh chỉ tiêu “Hệ số tài trợ” (còn gọi là Hệ số tự tài trợ)

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

Hệ số tài trợ càng cao thì chứng tỏ mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng cao bởi vì như vậy thì hầu hết tài sản của doanh nghiệp hiện có đều được đầu tư bằng số vốn của mình và ngược lại, nếu hệ số tự tài trợ càng thấp, hầu hết tài sản của doanh nghiệp đều được tài trợ bằng vốn đi chiếm dụng.

#### 1.4.2 Đánh giá khả năng thanh toán

##### 1.4.2.1 Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

Là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng với tổng số nợ phải trả

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn và dài hạn}}$$

Nếu hệ số này nhỏ hơn 1 báo hiệu khả năng sắp phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng tài sản của doanh nghiệp (tài sản cố định và tài sản lưu động) không đủ để trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

##### 1.4.2.2 Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn

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

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

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

Tổng nợ ngắn hạn bao gồm: Các khoản phải vay ngắn hạn, phải trả người bán, thuê và các khoản phải nộp Nhà nước, phải trả công nhân viên và các khoản phải trả ngắn hạn khác.

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

**1.4.2.3 Hệ số khả năng thanh toán nhanh**

TSLĐ và đầu tư ngắn hạn – Hàng tồn kho

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{---}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết, với số vốn bằng tiền (tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển) và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn thì doanh nghiệp có đảm bảo thanh toán kịp thời các khoản nợ ngắn hạn hay không. Trị số của chỉ tiêu này lớn thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp tương đối khả quan, còn nếu trị số của chỉ tiêu này nhỏ sẽ cho thấy doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong việc thanh toán công nợ. Tuy nhiên nếu hệ số này quá lớn thì cũng không tốt vì vốn bằng tiền quá nhiều, vòng quay vốn lại chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

**1.4.2.4 Hệ số thanh toán lãi vay**

Lãi vay là khoản chi phí sử dụng vốn vay mà doanh nghiệp có nghĩa vụ phải trả đúng hạn cho các chủ nợ. Đây là khoản cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận của doanh nghiệp, nếu doanh nghiệp kinh doanh không tốt, lãi thấp thì khả năng thanh toán các khoản lãi vay đúng hạn cũng thấp

Lợi nhuận trước thuế và lãi vay(EBIT)

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{---}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy với toàn bộ lợi nhuận trước thuế và lãi vay của doanh nghiệp có đảm bảo thanh toán được các khoản lãi vay của doanh nghiệp hay không. Chỉ tiêu này lớn hay nhỏ sẽ cho ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả lãi vay tới mức độ nào.

**1.4.3 Các chỉ số về hoạt động**

**1.4.3.1 Số vòng quay hàng tồn kho**

Giá vốn hàng bán

$$\text{Số vòng quay HTK} = \frac{\text{---}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy số vòng quay hàng tồn kho càng cao chứng tỏ việc tổ chức và quản lý dự trữ của doanh nghiệp là tốt, doanh nghiệp đã rút ngắn được chu kỳ sản xuất. Nếu số vòng quay giảm thì đó là biểu hiện vốn của doanh nghiệp bị ứ đọng dẫn đến tình trạng khó khăn về tài chính.

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

$$\text{Số ngày một vòng quay HTK} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy nếu số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn, điều này là tốt vì chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp được tiêu thụ mạnh, nguyên vật liệu đầu vào cũng được sử dụng liên tục làm cho giá nguyên vật liệu xuất kho thấp dẫn đến giá thành sản phẩm giảm, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

**1.4.3.3 Vòng quay các khoản phải thu**

$$\text{Số vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu}}$$

Số vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu của doanh nghiệp càng nhanh, giúp cho doanh nghiệp quay vòng vốn nhanh hơn, tạo ra hiệu quả sử dụng vốn, không bị các doanh nghiệp khác chiếm dụng vốn của mình. Điều này đối với các doanh nghiệp luôn là vấn đề cần phải quan tâm.

**1.4.3.4 Vòng quay toàn bộ vốn**

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

Chỉ tiêu này phản ánh vốn của doanh nghiệp trong một kỳ quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp hoặc doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư. Nói chung vòng quay vốn kinh doanh càng lớn thì hiệu quả càng cao.

**1.4.3.5 Vòng quay vốn lưu động**

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Vòng quay vốn lưu động phản ánh trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng. Số vòng quay vốn lưu động càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn, điều này là tốt bởi vì nó chứng tỏ tốc độ thu hồi vốn lưu động nhanh, do đó doanh nghiệp đã tạo ra hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

**1.4.3.6 Vòng quay vốn cố định**

$$\text{Vòng quay vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy vòng quay của vốn cố định trong kỳ hay nói cách khác cho ta biết được với một đồng vốn cố định trong kỳ đã tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Nếu chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng có hiệu quả vốn cố định

**1.4.4 Các chỉ tiêu sinh lời**

Các chỉ số sinh lời luôn được các nhà quản trị quan tâm. Chúng là cơ sở để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kỳ nhất định, là đáp số sau cùng của hiệu quả kinh doanh và còn là một luận cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

**1.4.4.1 Doanh lợi tiêu thụ**

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

Đây là chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cho biết trong 1 đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận.

**1.4.4.2 Doanh lợi tài sản (ROA)**

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Hoặc

$$\text{ROA} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Đây là một chỉ tiêu tổng hợp nhất dùng để đánh giá khả năng sinh lợi của một đồng vốn đầu tư. Chỉ tiêu này cho ta biết cứ một đồng tài sản bỏ vào sản xuất kinh doanh thì trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ việc sử dụng tổng tài sản của doanh nghiệp có hiệu quả càng cao và ngược lại. Tùy thuộc vào tình hình cụ thể của từng doanh nghiệp được phân

tích và phạm vi so sánh mà người ta chọn lợi nhuận trước thuế và lãi vay hoặc lợi nhuận sau thuế để so sánh với tổng tài sản.

**1.4.4.3 Doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE)**

$$\text{Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy một đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này được các nhà đầu tư đặc biệt quan tâm khi họ quyết định bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp. Tăng mức doanh lợi vốn chủ sở hữu là mục tiêu quan trọng nhất trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp vì chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ việc sử dụng vốn của doanh nghiệp càng tốt.

**1.4.5 Cơ cấu tài sản, nguồn vốn**

**1.4.5.1 Tài sản cố định**

$$\text{Cơ cấu tài sản cố định} = \frac{\text{Tài sản cố định}}{\text{Tổng tài sản trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy cứ dành một đồng đầu tư vào tổng tài sản thì có bao nhiêu đồng tài sản cố định. Phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng tăng lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

**1.4.5.2 Tài sản lưu động**

$$\text{Cơ cấu tài sản lưu động} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Tổng tài sản trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy cứ một đồng đầu tư vào tổng tài sản thì có bao nhiêu đồng tài sản lưu động.

**1.4.5.3 Vốn chủ sở hữu**

$$\text{Cơ cấu vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng vốn}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng tổng vốn bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì có bao nhiêu đồng là vốn chủ sở hữu. Chỉ tiêu này phản ánh năng lực tự chủ tài chính trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

#### 1.4.5.4 Vốn vay

$$\text{Cơ cấu vốn vay} = \frac{\text{Vốn vay}}{\text{Tổng vốn}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy cứ dành một đồng tổng vốn bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì có bao nhiêu là đồng vốn vay. Chỉ tiêu này quá cao sẽ không có lợi cho doanh nghiệp vì nó sẽ làm cho chi phí đầu vào tăng cao dẫn đến mất khả năng cạnh tranh cho sản phẩm của doanh nghiệp và ngược lại.

### 1.5 Các phương pháp phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Phân tích hoạt động kinh tế là việc phân chia các hiện tượng, quá trình và các kết quả kinh tế thành nhiều bộ phận cấu thành. Trên cơ sở đó bằng các phương pháp khoa học xác định các nhân tố ảnh hưởng và xu thế ảnh hưởng của từng nhân tố đến quá trình kinh tế. Từ đó đề xuất các biện pháp để phát huy sức mạnh, khắc phục điểm yếu, khai thác tiềm năng, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả.

#### 1.5.1 Phương pháp chi tiết

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

➤ **Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu:**

Mọi kết quả kinh doanh biểu hiện trên các chỉ tiêu đều bao gồm nhiều bộ phận. Chi tiết các chỉ tiêu theo các bộ phận cùng với sự biểu hiện về lượng của các bộ phận đó sẽ giúp ích rất nhiều trong việc đánh giá chính xác kết quả đạt được. Với ý nghĩa đó, phương pháp chi tiết theo các bộ phận cấu thành được sử dụng rộng rãi trong phân tích mọi mặt kết quả kinh doanh.

Trong phân tích kết quả sản xuất nói chung, chỉ tiêu giá trị sản lượng thường được chi tiết theo các bộ phận có ý nghĩa kinh tế khác nhau.

➤ **Chi tiết theo thời gian:**

Kết quả kinh doanh bao giờ cũng là kết quả của một quá trình. Do nhiều nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan khác nhau, tiến độ thực hiện quá trình đó trong từng đơn vị thời gian thường xác định không đều. Chi tiết theo thời gian sẽ giúp ích cho việc đánh giá kết quả kinh doanh được sát, đúng và tìm được các giải pháp có hiệu quả cho công việc kinh doanh. Tùy theo đặc tính của

quá trình kinh doanh, tùy nội dung kinh tế của từng chỉ tiêu phân tích và tùy mục đích phân tích khác nhau có thể lựa chọn trong khoảng thời gian và chỉ tiêu chi tiết cho phù hợp.

➤ **Chi tiết theo địa điểm:**

Phân xưởng, tổ đội... thực hiện các kết quả kinh doanh được ứng dụng rộng rãi trong phân tích kinh doanh trong các trường hợp sau:

- Một là, đánh giá kết quả thực hiện hạch toán kinh doanh nội bộ. Trong trường hợp này, tùy chỉ tiêu khoán khác nhau có thể chi tiết mức thực hiện khoán các đơn vị có cùng nhiệm vụ như nhau.

- Hai là, phát hiện các đơn vị tiên tiến hoặc lạc hậu trong việc thực hiện các mục tiêu kinh doanh. Tùy mục tiêu đề ra có thể chọn các chỉ tiêu chi tiết phù hợp về các mặt: Năng suất, chất lượng, giá thành...

- Ba là, khai thác các khả năng tiềm tàng về sử dụng vật tư, lao động, tiền vốn, đất đai... trong kinh doanh.

### 1.5.2 Phương pháp so sánh

So sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích. Để tiến hành so sánh cần phải giải quyết các vấn đề cơ bản như: xác định số gốc so sánh, xác định điều kiện so sánh, mục tiêu so sánh.

Gốc để so sánh ở đây có thể là các trị số chỉ tiêu kỳ trước, kỳ kế hoạch hoặc cùng kỳ năm trước (so sánh theo thời gian), có thể so sánh mức đạt được của các đơn vị với một đơn vị được chọn làm gốc so sánh – đơn vị điển hình trong một lĩnh vực nào đó (so sánh theo không gian).

Khi tiến hành so sánh theo thời gian cần chú ý phải đảm bảo được tính thống nhất về mặt kinh tế, về phương pháp tính các chỉ tiêu, đơn vị tính các chỉ tiêu cả về số lượng thời gian và giá trị.

Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh là xác định mức biến động tuyệt đối, tương đối cùng biến động xu hướng của chỉ tiêu phân tích.

So sánh tuyệt đối:  $\Delta = C1 - C0$

So sánh tương đối:  $\% \Delta = \frac{C1}{C0}$

Trong đó: C1 : Số liệu kỳ phân tích      C0 : Số liệu kỳ gốc.

### 1.5.3 Phương pháp thay thế liên hoàn (loại trừ dần)

Trong phân tích kinh doanh, nhiều trường hợp cần nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả SXKD nhờ phương thức loại trừ. Loại trừ là phương



pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả SXKD bằng cách loại trừ dần ảnh hưởng của các nhân tố khác.

Tính chất phương pháp này là thay thế dần số liệu gốc bằng số liệu thực tế của một nhân tố ảnh hưởng nào đó. Nhân tố được thay thế sẽ phản ánh mức độ ảnh hưởng của nó đến chỉ tiêu được phân tích với giả thiết nhân tố khác là không đổi.

#### **1.5.4 Phương pháp liên hệ**

Mọi kết quả kinh doanh đều có mối liên hệ mật thiết với nhau giữa các mặt, bộ phận,... để lượng hóa mối liên hệ đó, ngoài các phương pháp đã nêu, trong phân tích kinh doanh còn phổ biến cách nghiên cứu mối liên hệ như: liên hệ cân đối, liên hệ trực tuyến, liên hệ phi tuyến.

##### **➤ Liên hệ cân đối:**

Có cơ sở là sự cân bằng về lượng giữa hai mặt của các yếu tố trong kinh doanh, ví dụ như: giữa tổng vốn và tổng số nguồn, nguồn thu và chi, hoạt động và tình hình sử dụng các quỹ, các loại vốn. Mối liên hệ cân đối về lượng của các yếu tố dẫn đến sự cân bằng cả về mức biến động (chênh lệch) về lượng giữa các mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh.

##### **➤ Liên hệ trực tuyến:**

Là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích, ví dụ: Lợi nhuận tỷ lệ thuận với lượng hàng bán ra, giá bán tỷ lệ thuận với giá thành, thuế.

##### **➤ Liên hệ phi tuyến**

Là mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức độ liên hệ không được xác định theo tỷ lệ và chiều hướng liên hệ luôn biến đổi.

Thông thường chỉ có phương pháp liên hệ cân đối là được dùng phổ biến còn hai phương pháp liên hệ trực tuyến và phi tuyến là ít dùng.

#### **1.5.5 Phương pháp hồi quy tương quan**

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

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

---

sát, đánh giá mối liên hệ giữa một tiêu thức nguyên nhân gọi là tương quan đơn. Nếu quan sát, đánh giá mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và nhiều tiêu thức nguyên nhân gọi là tương quan bội.

## **Phần 2**

# **MỘT SỐ NÉT KHÁI QUÁT VỀ CẢNG NAM HẢI**

### **2.1 Giới thiệu khái quát về công ty cổ phần Cảng Nam Hải**

#### **2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển**

Tập đoàn Gemadept, tiền thân là một doanh nghiệp nhà nước, thành lập năm 1990. Cùng với chính sách đổi mới kinh tế của Chính phủ, năm 1993, Gemadept trở thành một trong ba công ty đầu tiên được cổ phần hóa và được niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam từ năm 2002.

Với những bước phát triển triển nhanh, mạnh và bền vững, Gemadept ngày nay là một trong những ngọn cờ đầu trong các lĩnh vực kinh doanh cốt lõi của Tập đoàn bao gồm Khai thác cảng và Logistics. Cùng với chiến lược đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh có chọn lọc, Tập đoàn đã gặt hái được những thành công nhất định trong lĩnh vực Trồng rừng và Kinh doanh bất động sản.

Gemadept đang không ngừng vươn mình lớn mạnh với qui mô trên 30 công ty con, công ty liên kết, có trụ sở chính đặt tại Thành phố Hồ Chí Minh, mạng lưới trải rộng tại các cảng chính, các thành phố lớn của Việt Nam và một số quốc gia lân cận.

Gemadept đã đạt được chứng chỉ quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000. Cam kết về chất lượng của công ty thể hiện ở việc không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp ứng ngày càng tốt hơn yêu cầu của khách hàng.

Gemadept đặc biệt chú trọng việc xây dựng đội ngũ cán bộ công nhân viên vững chuyên môn, giỏi nghiệp vụ và giàu nhiệt huyết bên cạnh việc không ngừng cải tiến qui trình hoạt động để phát huy tối đa năng suất, hiệu quả công việc, giữ vững vị thế thương hiệu hàng đầu tại Việt Nam và trong khu vực.

Trong giai đoạn nền kinh tế Việt Nam đang phát triển, hội nhập kinh tế thế giới như hiện nay thì đòi hỏi mọi doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh của mình trên thị trường, tạo dựng nên một thương hiệu mạnh nhằm xây dựng và phát triển Công ty. Là cảng trực thuộc tập đoàn Gemadept, vì vậy cảng Nam Hải cũng không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh cũng như hoàn thiện hơn chất lượng các dịch vụ khai thác cảng nhằm hội nhập và phát triển.

Cảng Nam Hải được triển khai vào đầu năm 2008 với vốn điều lệ 300 tỷ đồng, chính thức đón chuyên tàu container đầu tiên vào ngày 29 tháng 2 năm

2009. Qua 4 năm hoạt động, với sự ủng hộ và tin tưởng của khách hàng đối tác, cảng Nam Hải duy trì được sự phát triển liên tục về sản lượng, doanh thu. Chỉ riêng trong năm 2013 cảng Nam Hải đã tiếp nhận trên 350 chuyến tàu, đạt sản lượng trên 250.000 Teu, tăng trưởng 10% so với năm 2012.

- Tên giao dịch: Công ty cổ phần cảng Nam Hải
- Địa chỉ trụ sở: Số 201 đường Ngô Quyền, Máy Chai, Ngô Quyền, HP
- Điện thoại: (84) 313654885
- Fax: (84) 313654887
- Email: [namhai@namhaiport.com.vn](mailto:namhai@namhaiport.com.vn)
- Giám đốc: Trần Quang Tiến
- SĐT: 0313 200 069

Đáp ứng sự tin tưởng, ủng hộ và nhu cầu của thị trường vận tải biển, cảng biển, Tập đoàn Gemadept đã quyết định mở rộng sản xuất kinh doanh tại khu vực phía Bắc - đầu tư xây dựng cảng Nam Hải Đình Vũ tại KCN Đình Vũ, Hải Phòng. Với quy mô gấp 3 lần Cảng Nam Hải cùng trang thiết bị đồng bộ hiện đại hơn. Dự án dự kiến hoàn thành tháng 10 năm 2013. Cảng Nam Hải nằm ngay tại khu vực các bến sầm uất nhất trong hệ thống Cảng của thành phố Hải Phòng, thuận tiện cả giao thông đường bộ, đường sông và luồng ra biển. Với trang thiết bị hiện đại, hệ thống hạ tầng đồng bộ, đội ngũ nhân viên và phần mềm quản lý chuyên nghiệp, cảng Nam Hải có khả năng tiếp nhận tới 5 chuyến tàu container mỗi tuần. Được sự hậu thuẫn đặc lực từ dịch vụ liên hoàn của Tập đoàn Gemadept, Cảng Nam Hải cam kết phục vụ khách hàng theo các tiêu chí vàng: **Tiết kiệm – An toàn – Nhanh chóng.**

## **2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ của Cảng Nam Hải**

### **2.1.2.1 Chức năng**

Là doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực khai thác cảng, Cảng Hải Phòng có chức năng chính là xếp dỡ, giao nhận, bảo quản, chuyển tải hàng hóa tại khu vực. Trong sự nghiệp xây dựng đất nước và phát triển nền kinh tế quốc dân theo cơ chế thị trường hiện nay thì việc xuất- nhập khẩu hàng hoá là việc làm cần thiết và tất yếu. Thông qua nhiều phương thức vận tải khác nhau như: vận tải đường sắt, đường bộ, đường thuỷ, đường hàng không... Trong các hình thức vận tải trên thì đường thuỷ là một trong những hình thức đặc biệt quan trọng

- Cảng là khu vực thu hút và giải toả hàng hoá

- Thực hiện việc bốc, xếp dỡ hàng hoá
- Là nơi lánh nạn an toàn cho tàu
- Cảng cung cấp các dịch vụ cho tàu như một mắt xích trong dây chuyền
- Là điểm luân chuyển hàng hoá và hành khách
- Là nơi tiếp nhận những đầu mối giao thông giữa hệ thống vận tải trong nước và nước ngoài
- Cơ sở phát triển thương mại thông qua Cảng

### **2.1.2.2 Nhiệm vụ**

- Kí kết hợp đồng xếp dỡ, giao nhận, bảo quản, lưu kho hàng hoá với chủ hàng
- Giao hàng xuất khẩu cho phương tiện vận tải và nhận hàng nhập khẩu từ phương tiện vận tải nếu được uỷ thác
- Kết toán việc giao nhận hàng hoá và lập các chứng từ cần thiết
- Tiến hành xếp dỡ, vận chuyển, bảo quản, lưu kho hàng hoá

Hoạt động bốc xếp là hoạt động chủ đạo của Cảng. Dịch vụ bốc xếp hàng hóa bao gồm: hàng hóa thông thường và hàng container, tùy thuộc vào từng đặc điểm cụ thể của từng loại hàng mà cảng có những phương tiện để phục vụ hiệu quả.

Cùng với dịch vụ xếp dỡ, Cảng còn có dịch vụ đóng bao hàng rời nhằm bảo quản hàng hóa chống mất mát hư hỏng trong quá trình vận chuyển theo yêu cầu của chủ hàng.

Bên cạnh đó Cảng Hải Phòng có nhiệm vụ tổ chức kinh doanh theo đúng pháp luật và đúng ngành nghề theo đăng ký kinh doanh.

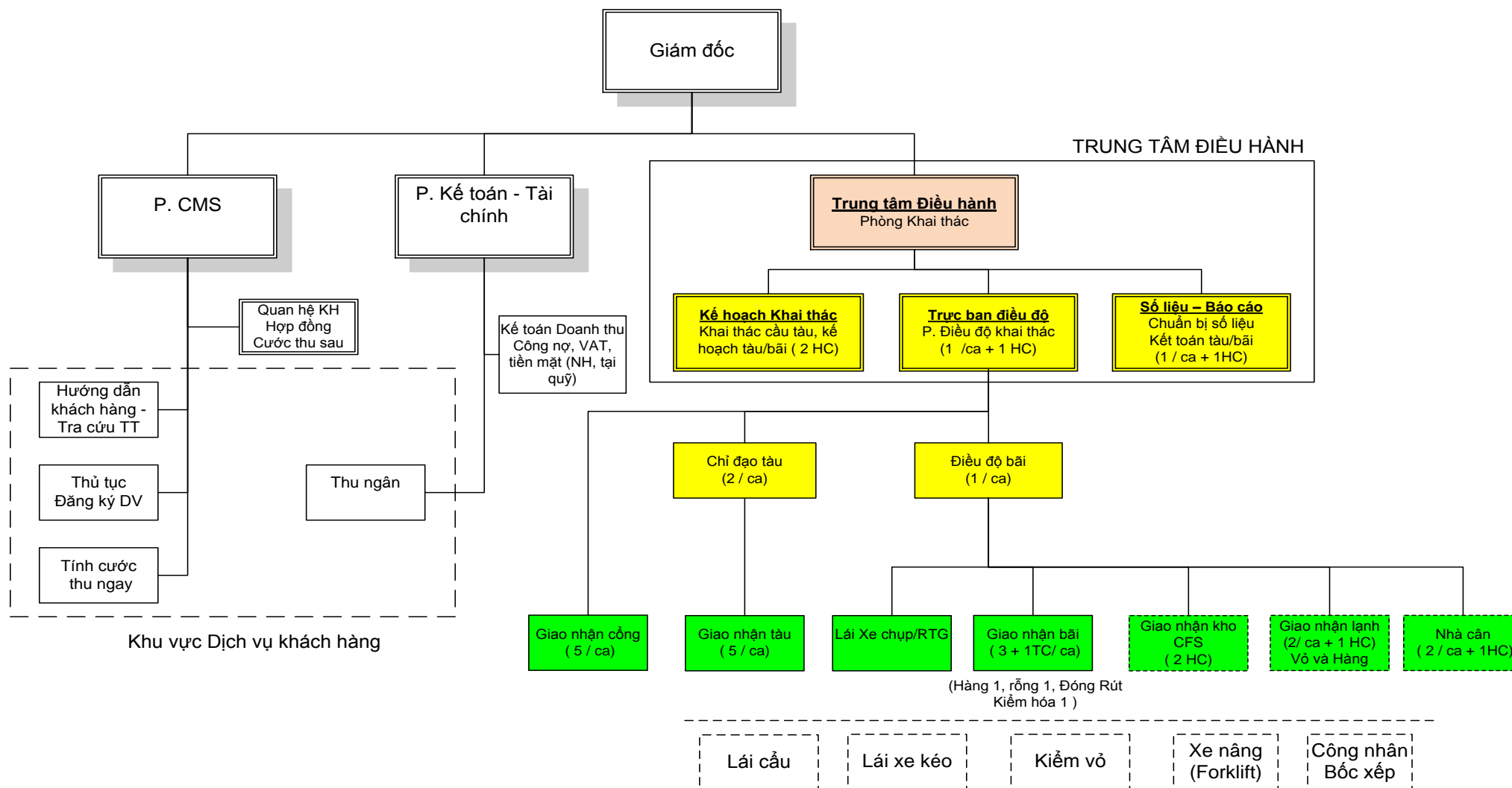
Quản lý và sử dụng có hiệu quả tài sản, tiền vốn, đội ngũ lao động. Thực hiện tốt các chỉ tiêu giao nộp ngân sách nhà nước, bảo hiểm xã hội...

Thực hiện đúng chính sách lao động và chế độ tiền lương, chăm lo tốt đời sống vật chất, tinh thần cho đội ngũ cán bộ công nhân viên.

### **2.1.3 Cơ cấu tổ chức của Cảng Nam Hải**

#### **2.1.3.1 Cơ cấu tổ chức của công ty cổ phần cảng Nam Hải**

Sơ đồ 1.1. Mô hình cơ cấu tổ chức của công ty



### 2.1.3.2 Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận, phòng ban

#### a. Giám đốc:

- Là người chịu trách nhiệm trước pháp luật về hoạt động của công ty
- Quyết định chiến lược kinh doanh, quy mô phạm vi thị trường, kế hoạch
- Đầu tư và phát triển, chính sách và mục tiêu chất lượng của công ty
- Quyết định cơ cấu tổ chức, sắp xếp và bố trí nhân sự
- Chỉ đạo, điều hành hoạt động và tài chính của công ty
- Tổ chức thực hiện bộ máy quản lý chất lượng trong công ty. Thực tập cam kết chất lượng đối với khách hàng
- Chủ trì các cuộc họp xem xét của lãnh đạo về hệ thống quản lý chất lượng của công ty
- Giám đốc là người có quyền lực cao nhất, quyết định mọi hoạt động của công ty

#### b. Trung tâm điều hành:

- Là văn phòng làm việc 24/7, chỉ huy toàn bộ các hoạt động khai thác sản xuất của Cảng; trong đó có lãnh đạo của Phòng khai thác và Điều độ bãi nhằm mục tiêu điều hành tập trung, có kế hoạch và phối hợp tốt các bộ phận.
- Gồm có:
  - + Chỉ huy/ lãnh đạo ca sản xuất.
  - + Kế hoạch khai thác.
  - + Trục ban điều độ.
  - + Số liệu báo cáo.

#### c. Tổ thủ tục:

- Trục thuộc Phòng thương vụ - kinh doanh.
- Kiểm tra chứng từ, đăng kí các dịch vụ giao nhận container và dịch vụ đặc biệt cho khách hàng.
- Phát hành Phiếu giao nhận – EIR vào cổng và/hoặc Phiếu yêu cầu dịch vụ theo đầu container cho khách hàng làm căn cứ cho bộ phận sản xuất thực hiện.

#### d. Tổ cước/ tổ thu ngân:

- Là bộ phận thuộc phòng Kế hoạch kinh doanh/kế toán, được bố trí trên dây chuyền thủ tục – chứng từ làm hàng container.

- Tính cước, phát hành hoá đơn và thu tiền theo hình thức thanh toán thu ngay và thu sau (cước xếp dỡ tàu, định kỳ theo hàng khai thác container và theo các yêu cầu dịch vụ container khác như vệ sinh, đóng rút, cấm lạnh...).

*e. Bộ phận Kế hoạch khai thác:*

- Thuộc phòng Điều độ khai thác.

- Lập kế hoạch cầu bến, kế hoạch tàu, kế hoạch xếp dỡ tàu theo máng, trình tự xếp/dỡ, sơ đồ xếp hàng cho tàu.

- Quy hoạch và lập kế hoạch hạ bãi (hạ container nhập từ tàu, hạ container xuất chờ xếp, khu vực tiếp nhận, đỗ xe container, giám sát/ điều phối các bộ phận/ ra lệnh/ xử lý sự cố.

- Nhập số liệu về tàu, cầu bến và báo cáo về khai thác tàu, cầu bến.

*f. Bộ phận trực ban điều độ:*

- Triển khai kế hoạch; phân bổ phương tiện, công nhân thực hiện yêu cầu sản xuất/ dịch vụ khách hàng.

- Điều phối liên lạc với hàng tàu, nhận thông báo và kế hoạch tàu (lich tàu, sơ đồ chất xếp, danh sách container phải dỡ/ xếp,...).

- Nhận yêu cầu của các cảng/ ICD/ Depot khác về container đi thẳng, chuyển cảng...

- Giám sát/ đôn đốc/ điều phối/ xử lý tình huống các bộ phận trong ca sản xuất.

*g. Bộ phận số liệu – báo cáo:*

- Thuộc đội Giao nhận kho hàng.

- Nhập liệu số liệu về hàng hoá, báo cáo kết toán tàu và keetstoans bãi.

- Trực tiếp nhập dữ liệu tàu từ hàng tàu gửi đến.

- Nhập liệu từ các phoi phiếu giao nhận chưa có máy tính hỗ trợ hiện trường (đóng/rút, tình trạng vỏ...).

- Kiểm tra/ đối chiếu/ chỉnh lý dữ liệu sau khi kết thúc dỡ tàu, kết thúc ca sản xuất.

- Lập báo cáo tàu rời/ tồn/ biến động bãi cho hàng tàu/ cước...

- Cung cấp tra cứu thông tin nội bộ trong dây chuyền sản xuất.

*h. Chỉ đạo tàu:*

- Chỉ đạo thực hiện xếp dỡ tàu theo kế hoạch.

- Điều phối liên lạc với hãng tàu nhận yêu cầu xếp/dỡ (sơ đồ chất xếp, danh sách container phải dỡ/xếp, các yêu cầu điều chỉnh trong quá trình làm hàng...).



- Nhận các yêu cầu của các cảng bạn/ICD/ Depot khác (về container đi thẳng, chuyển cảng...).

- Giám sát/điều phối các bộ phận/ra lệnh/xử lý sự cố và thay đổi tại cầu tàu.

- Chỉ đạo tàu là chỉ huy hiện trường cao nhất trong máng xếp dỡ tàu gồm có tổ lái cầu, xe kéo, giao nhận tàu, điều độ bãi, giao nhận bãi, xe chụp.

*i. Điều độ bãi:*

- Điều phối, giám sát và hướng dẫn Lái xe chụp và Lái xe kéo (trong cảng, ngoài cảng) đến đúng vị trí để nâng hạ container, đúng quy tắc xếp dỡ và kế hoạch, phục vụ cho việc xếp dỡ tàu, dịch vụ tại bãi và giao nhận qua cổng.

*k. Phòng tổ chức nhân sự - tiền lương:*

- Tham mưu cho giám đốc về công tác cán bộ, sắp xếp bộ máy quản lý, đào tạo cán bộ công nhân viên.

- Giải quyết các chính sách liên quan đến con người, đảm bảo lợi ích cho người lao động.

- Định mức và thanh toán lương, các khoản phụ cấp cho cán bộ công nhân viên.

- Tính toán các định mức lao động, đơn giá lao động, năng suất lao động.

- Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến trả lương, đảm bảo công bằng trong tiền lương.

*l. Phòng kế toán:*

- Theo dõi hoạt động công tác tài chính, tập hợp, phản ánh các khoản thu chi trong Cảng, đơn đốc thu hồi các khoản nợ.

- Theo dõi các loại tài sản thông qua giá trị tiền tệ.

- Theo dõi việc sử dụng TSCĐ, TSLĐ, tính khấu hao TSCĐ theo đúng quy định.

*m. Phòng kỹ thuật:*

- Lập kế hoạch sửa chữa hàng năm.

- Đảm bảo kỹ thuật sản xuất cho toàn Cảng.

- Duy trì, thực hiện an toàn sản xuất, an toàn trong lao động.

- Huấn luyện, kiểm tra trình độ công nhân viên kỹ thuật.

- Nhận sửa chữa container cho khách hàng, sửa chữa các trang thiết bị trong Cảng.

### **2.1.3.2. Thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp**

#### **a. Thuận lợi**

- Hải Phòng được mệnh danh là thành phố Cảng với đường bờ biển dài là một thị trường tương đối tiềm năng cho ngành vận tải biển.

- Nước ta đã gia nhập WTO điều đó tạo cơ hội cho việc mở rộng thị trường xuất nhập khẩu hàng hoá thông qua Cảng sẽ tăng lên. Các dự án đầu tư đã và đang phát huy tác dụng.

- Với ưu thế rẻ và thuận tiện, ngành dịch vụ vận tải biển là một trong những ngành nghề phát triển mạnh mẽ.

- Sự tăng trưởng của nền kinh tế đất nước, sự phát triển của một số hãng tàu truyền thống và một số hãng tàu mới đưa vào khai thác như hãng CUL, hãng DHP, hãng HPO làm tăng sản lượng qua Cảng.

- Được sự quan tâm chỉ đạo của các cấp, các ngành, của BCH Đảng uỷ, các đồng chí lãnh đạo công ty và sự hỗ trợ của các phòng- ban chức năng đã giải quyết kịp thời một số phát sinh vướng mắc cho các đơn vị trong quá trình thực hiện nhiệm vụ được giao. Công tác định hướng của Ban chấp hành Đảng bộ, sự chỉ đạo sâu sắc, kịp thời của ban giám đốc và sự nhất trí của toàn bộ Đảng viên, cán bộ công nhân viên toàn xí nghiệp ngay từ ngày đầu, tháng đầu thực hiện kế hoạch, được thể hiện trong công việc luôn luôn đổi mới phương thức quản lý, khai thác container.

- Có sự hỗ trợ và tạo điều kiện của Hải quan khu vực II, hoa tiêu, Cảng vụ, các đại lý, hãng tàu và các bạn hàng truyền thống của xí nghiệp.

- Cảng có đội ngũ nhân viên có truyền thống đoàn kết- kiên cường- sáng tạo, có trình độ, có nhiều kinh nghiệm trong sản xuất và khai thác cảng giúp cảng hoạt động kinh doanh tốt được nhiều bạn hàng biết đến.

- Cảng Nam Hải có cơ sở vật chất tiên tiến được đầu tư, nâng cấp, đổi mới, đáp ứng kịp thời yêu cầu của công việc, của khách hàng và mọi loại hàng hoá qua Cảng.

#### **b. Khó khăn**

- Cảng Nam Hải là cảng mới do đó gặp nhiều khó khăn trong việc cạnh tranh với các cảng có truyền thống lâu đời khác như cảng Hải Phòng.

- Việc gia nhập WTO vừa là cơ hội nhưng đồng thời cũng là thách thức đối với xí nghiệp.

- Đội ngũ lao động nhiều, địa bàn rộng, phức tạp → Khó điều hành, chỉ đạo và quản lý.

- Công tác tiếp thị của xí nghiệp còn rất nhiều mặt hạn chế.

- Chưa có chiến lược dài hạn, kế hoạch tiếp cận khách hàng cụ thể. Công tác thông tin, dự báo, phân tích còn hạn chế.

- Giá cả không ổn định, giá nhiên liệu cao, giá dầu không ổn định hiện tại vẫn ở mức cao nên sức ép giảm giá để cạnh tranh làm ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của xí nghiệp.

- Trình độ quản lý, khai thác của đội ngũ cán bộ công nhân viên chưa ngang hàng với yêu cầu. Công tác điều hành, bố trí sản xuất, sắp xếp lao động phục vụ khai thác ở một số khu vực chưa đổi mới, chưa tận dụng hết hiệu quả thời gian lao động.

- Phương tiện thiết bị còn chưa đồng bộ, bãi xếp hàng chưa được mở rộng.

### Phần 3

## PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG NAM HẢI

### 3.1 Tình hình sản lượng hàng hóa qua Cảng Nam Hải năm 2013-2014. Thống kê sản lượng xếp dỡ Container

Chi tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Tổng sản lượng (teus)	429.982	355.210	74.772	21,05%
2. Tổng doanh thu (VND)	366.991.006.462	293.992.483.188	72.998.523.274	24,83%
3. Lợi nhuận sau thuế (VND)	123.625.645.480	98.692.237.307	24.993.408.173	25,26%

#### Nhận xét:

Qua bảng trên cho ta thấy trong 2 năm vừa qua công ty có nhiều sự thay đổi trong phương án tác nghiệp, sản lượng năm sau tăng so với năm trước, nguyên nhân của sự biến động này có thể do sự tác động mạnh mẽ của cơ chế thị trường và sự phát triển không ngừng của các cảng trong khu vực. Cụ thể, năm 2014 tổng sản lượng tăng từ 355.210 teus lên 429.982 teus, cụ thể tăng 74.772 teus, tương ứng với 21,05%. Với sự thay đổi đó đã làm cho doanh thu tăng 24,83% và lợi nhuận cũng tăng lên 25,26% so với năm trước, do đó Doanh Nghiệp cần phải phát huy hơn nữa.

Mặt hàng container là một trong những mặt hàng chính của Cảng, nó mang lại doanh thu lớn nhất trong các mặt hàng mà Cảng phục vụ trong đó xí nghiệp xếp dỡ Nam Hải Đình Vũ là xí nghiệp chuyên xếp dỡ hàng container.

### 3.2 Phân tích khái quát tình hình hoạt động SXKD của DN năm 2013-2014.

#### 3.2.1 Phân tích khái quát bảng báo cáo kết quả hoạt động SXKD.

**Bảng: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2013-2014.**

(Đơn vị: VND)

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp DV	366.991.006.462	293.992.483.188	72.998.523.274	24,83%
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	2.773.045.378	1.388.320.032	1.384.725.346	99,74%
3.DTT về bán hàng và cung cấp DV	364.217.961.084	292.604.163.156	71.613.797.928	24,47%
4.Giá vốn hàng bán	195.551.073.482	162.525.872.797	33.025.200.685	20,32%
5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp DV	168.666.887.602	130.078.290.359	38.588.597.243	29,67%
6.Doanh thu hoạt động tài chính	381.758.761	1.504.000.063	-1122241302	-74,62%
7.Chi phí tài chính	10.291.465.763	14.493.486.112	-4.202.020.349	-28,9%
8.Chi phí bán hàng	2.826.393.188	330.277.848	2.496.115.340	755,76%
9.Chi phí quản lý doanh nghiệp	31.888.844.762	17.322.001.010	14.566.843.752	84,09%
10.Lợi nhuận thuần từ HĐKD	124.041.942.650	99.436.525.452	24.605.417.198	24,74%
11.Thu nhập khác	827.438.367	433.107.253	394.331.114	91,05%
12.Chi phí khác	1.243.735.537	1.177.395.398	66.340.139	5,63%
13.Lợi nhuận khác	(416.297.170)	(744.288.145)	327.990.975	-44,07%
14.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	123.625.645.480	98.692.237.307	24.933.408.173	25,26%
15.Chi phí thuế TNDN hiện hành	-	-	-	-
16.Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-	-	-
17.Lợi nhuận sau thuế TNDN	123.625.645.480	98.692.237.307	24.933.408.173	25,26%
18.Lãi cơ bản trên cổ phiếu	123.626	98.692	24.934	25,26%

**Nhận xét:**

Qua bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013-2014 của Cảng Nam Hải ta thấy, lợi nhuận sau thuế năm 2014 tăng so với năm 2013 cụ thể là tăng từ 98.692.237.307 VND lên đến 123.625.645.480 VND tức là tăng 24.933408.173 VND tương ứng với tỷ lệ là 25,26% đã cho ta thấy được năm 2014 hiệu quả sản xuất của DN tốt hơn năm trước, điều này cũng phản ánh được 1 phần sự thành công và phát triển của cảng.

Doanh thu bán hàng và cung cấp DV năm 2014 tăng so với năm 2013 cụ thể là tăng từ 293.992.483.188 VND lên 366.991.006.462 VND tức là tăng 24,8% ứng với 72.998.523.274 VND.

Giá vốn bán hàng trong năm 2013 là 162.525.872.797 VND đã tăng lên 195.551.073.482 VND tức là tăng 33.025.200.685 VND tương ứng với tỷ lệ là 20,32% do sản lượng tăng và chi phí đầu vào nguyên vật liệu tăng. Như vậy tốc độ tăng của doanh thu tăng nhanh hơn so với tốc độ tăng của giá vốn, nghĩa là việc kinh doanh của cảng trong năm 2014 đạt hiệu quả, chính vì vậy lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2014 tăng 38.588.597.243 VND tương ứng 29,67% so với năm 2013

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế tăng 24.933408.173 VND tương ứng với 25,26% đã làm cho lợi nhuận sau thuế tăng 25,26%

Có thể coi năm 2014 là một năm đầy thuận lợi trong hoạt động sản xuất kinh doanh của cảng Nam Hải do sự phục hồi nền kinh tế và sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam.

**3.2.1 Phân tích khái quát bảng cân đối kế toán**

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN  
Tại ngày 31/12/2014**

(Đơn vị: VND)

TÀI SẢN	Mã số	Năm 2014	Năm 2013	CHÊNH LỆCH	
				Tuyệt đối	Tương đối
<b>A-TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>	<b>183.868.602.493</b>	<b>177.001.126.306</b>	<b>6.867.476.187</b>	<b>3,88%</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	<b>96.844.856.755</b>	<b>82.177.012.329</b>	<b>146.678.444.426</b>	<b>17,85%</b>
1. Tiền	111	96.844.856.755	82.177.012.329		
2. Các khoản tương đương tiền	112	-	-	-	-

TÀI SẢN	Mã số	Năm 2014	Năm 2013	CHÊNH LỆCH	
				Tuyệt đối	Tương đối
<b>II.Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>	-	<b>5.000.000.000</b>	<b>-5.000.000.000</b>	<b>-100%</b>
Đầu tư ngắn hạn khác	128	-	5.000.000.000		
<b>III.Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>	<b>23.405.828.514</b>	<b>28.398.566.634</b>	<b>-4.992.738.120</b>	<b>- 17,58 %</b>
1.Phải thu khách hàng	131	19.831.165.766	26.886.755.379		
2.Trả trước cho người bán	132	1.274.662.748	1.391.442.481		
3.Các khoản phải thu khác	135	2.300.000.000	120.368.774		
<b>IV.Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	-	-	-	-
<b>V.Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>	<b>63.617.917.224</b>	<b>61.425.547.343</b>	<b>2.192.369.881</b>	<b>3,57%</b>
1.Chi phí trả trước ngắn hạn	151	3.101.058.655	-	-	-
2.Thuế GTGT được khấu trừ	152	-	48.526.778		
3.Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	154	30.075.603	686.937.689		
4.Tài sản ngắn hạn khác	158	60.486.782.966	60.690.082.876		
<b>B-TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>	<b>181.443.829.934</b>	<b>153.506.442.234</b>	<b>27.937.387.700</b>	<b>18,2%</b>
<b>I.Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>	<b>43.000.000.000</b>	<b>3.000.000.000</b>	<b>40000000000</b>	<b>1333%</b>
Phải thu dài hạn khác	218	43.000.000.000	3.000.000.000		
<b>II.Tài sản cố định</b>	<b>220</b>	<b>136.348.605.684</b>	<b>150.492.722.568</b>	<b>-14.144.116.884</b>	<b>-9,4%</b>
1.Tài sản cố định hữu hình	221	107.118.930.197	120.672.392.801		
<i>Nguyên giá</i>	222	156.021.240.190	155.553.590.404		
<i>Giá trị hao mòn</i>	223	(48.902.309.993)	(34.881.197.603)		

TÀI SẢN	Mã số	Năm 2014	Năm 2013	CHÊNH LỆCH	
				Tuyệt đối	Tương đối
<i>lũy kế</i>			)		
2.tài sản cố định vô hình	227	20.929.675.487	21.520.329.767		
<i>Nguyên giá</i>	228	23.236.300.000	23.236.000.000		
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	229	(2.306.624.513)	(1.715.970.233)		
3.Chi phí xây dựng dở dang	230	8.300.000.000	8.300.000.000		
<b>III.Bất động sản đầu tư</b>	<b>240</b>	-	-	-	-
<b>IV.Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>	-	-	-	-
<b>V.Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>	<b>2.095.224.250</b>	<b>13.719.666</b>	<b>2.081.504.584</b>	<b>15171 %</b>
Chi phí trả trước dài hạn	261	2.095.224.250	13.719.666		
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>	<b>270</b>	<b>365.312.432.427</b>	<b>330.507.568.540</b>	<b>34.804.863.887</b>	<b>10,53 %</b>
NGUỒN VỐN	Mã số	Năm 2014	Năm 2013	CHÊNH LỆCH	
				Tuyệt đối	Tương đối
<b>C-NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>	<b>144.709.351.316</b>	<b>118.994.548.968</b>	<b>25.714.802.348</b>	<b>21,61 %</b>
<b>I.Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>	<b>94.709.351.316</b>	<b>55.760.217.067</b>	<b>38.949.134.249</b>	<b>69,85 %</b>
1.Vay và nợ ngắn hạn	311	12.535.461.671	-		
2.Phải trả người bán	312	6.236.162.199	20.900.753.669		
3.Người mua trả trước	313	9.551.602.324	153.4710118		
4.Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	1.169.005.645	694.769.020		
5.Phải trả người lao động	315	965.204.763	2.569.126.777		
6.Chi phí phải trả	316	404.225.657	-		
7.Các khoản	319	53.397.766.820	23.109.959.922		



TÀI SẢN	Mã số	Năm 2014	Năm 2013	CHÊNH LỆCH	
				Tuyệt đối	Tương đối
phải trả, phải nộp ngắn hạn khác					
8.Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323	10.449.922.237	8.332.136.561		
<b>II.Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>	<b>50.000.000.000</b>	<b>63.234.331.901</b>	<b>-13.234.331.901</b>	<b>- 20,93 %</b>
1.Vay và nợ dài hạn	334	50.000.000.000	63.067.507.901		
2.Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336	-	166.824.000		
<b>D-NGUỒN VỐN CSH</b>	<b>400</b>	<b>220.603.081.111</b>	<b>211.513.019.571</b>	<b>9.090.061.540</b>	<b>4,3%</b>
<b>I.Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>220.603.081.111</b>	<b>211.513.019.571</b>	<b>9.090.061.540</b>	<b>4,3%</b>
1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	100.000.000.000	100.000.000.000		
2.Quỹ đầu tư phát triển	417	15.891.889.082	15.891.889.082		
3.Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419	9.979.399.187	6.798.16.913		
4.Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	94.731.792.842	88.823.013.576		
<b>II.Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>430</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>	<b>365.312.432.427</b>	<b>330.507.568.540</b>	<b>34.804.863.887</b>	<b>10,53 %</b>

**Nhận xét:**

*\* Tổng tài sản:*

Tổng tài sản năm 2104 tăng thêm 34.840.863.887VND tương ứng với 10,53% so với năm 2013, do công ty đã huy động thêm vốn, tăng cường đầu tư mở rộng quy mô sản xuất. Tổng tài sản của công ty tăng là do những nguyên nhân sau:

- Do sự gia tăng của tài sản ngắn hạn. Tài sản ngắn hạn của công ty tăng 6.867.476.187VND tương ứng với 3,88% so với năm 2013. Trong đó:

+ Tiền và các khoản tương đương tiền tăng 14.667.844.426VND tương ứng với 17,85%

+ Tài sản ngắn hạn khác tăng 2.192.369.881VND tương ứng với 3.57%

- Do sự gia tăng mạnh mẽ của tài sản dài hạn: tài sản dài hạn tăng 2.793.7387.700VND tương ứng với 18,2% so với năm 2013. Trong đó:

+ Các khoản phải thu dài hạn, tăng 40.000.000.000 VND tương ứng với 1333,33%

+ Tài sản dài hạn khác tăng 2 081 504 584VND tương ứng với 15171,69%

Như vậy, trong năm 2014 tổng tài sản của công ty tăng so với năm 2013, trong đó sự gia tăng của TSNH chiếm 19,73%, TSDH chiếm 80,27% trong tổng số 34.804.863.887VND tổng tài sản tăng thêm.

Nguyên nhân chủ yếu là do sự tăng lên của các khoản phải thu dài hạn và tài sản dài hạn khác. Các khoản phải thu thực chất là đồng vốn mà DN bị đối tác chiếm dụng, vì thế về nguyên tắc quy mô các khoản phải thu càng nhỏ càng tốt, quy mô các khoản phải thu của Cảng tăng lên chứng tỏ hoạt động kinh doanh của Cảng càng mở rộng.

#### \* Tổng nguồn vốn:

Tổng nguồn vốn của công ty cũng có cùng tốc độ gia tăng với tổng tài sản là 34.804.863.887VND tương ứng với 10,53% so với năm 2013. Trong đó, nợ phải trả của công ty chiếm tỷ trọng là 73,88% số lượng vốn tăng lên ( nợ phải trả/nguồn vốn.  $73,88\% = 25.714.802.348 / 34.804.863.887$ ) còn lại 26,12% là sự gia tăng của phần vốn chủ sở hữu. Điều này cho thấy uy tín của công ty trên thị trường ngày càng tăng, khả năng huy động vốn ngày càng lớn, tuy nhiên với cơ cấu vốn như vậy đòi hỏi công ty phải chú trọng đến vấn đề nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Hệ số nợ cao cũng đồng nghĩa với áp lực về tài chính của DN là không nhỏ. Vì vậy trong quá trình hoạt động Công ty phải đưa ra các giải pháp quản lý và sử dụng vốn một cách hợp lý để có được hiệu quả cao nhất.

### **3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng các nguồn lực.**

#### **3.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí**

Chi phí là một phạm trù kinh tế quan trọng gắn liền với sản xuất và lưu thông hàng hóa. Đó là những hao phí lao động xã hội thể hiện bằng tiền trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Chi phí của doanh nghiệp là tất cả những chi phí

gắn liền với doanh nghiệp trong quá trình hình thành, tồn tại và hoạt động từ khâu mua nguyên vật liệu, tạo ra sản phẩm cho đến khi tiêu thụ sản phẩm.

Chi phí hoạt động kinh doanh bao gồm tất cả chi phí có liên quan đến quá trình kinh doanh của doanh nghiệp như chi phí giá vốn hàng bán, chi phí hoạt động tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

**Bảng các chỉ tiêu chi phí**

(Đơn vị: VND)

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Giá vốn hàng bán	195.551.073.482	162.525.872.797	32.998.200.685	20,3%
2. Chi phí tài chính	10.291.465.763	14.493.486.112	-4.202.020.349	-28,99%
3. Chi phí BH	2.826.393.188	330.277.848	2.496.115.340	755,76%
4. Chi phí QLDN	31.888.844.762	17.322.001.010	14.566.843.752	84,09%
5. Chi phí khác	1.243.735.537	1.177.395.398	66.340.139	5,63%
6. Tổng chi phí (1+2+3+4+5)	241.801.512.732	195.849.033.165	45.952.479.567	23,46%
7. DT thuần về BH và CCDV	364.217.961.084	292.604.163.156	71.613.797.928	24,47%
8. DT hđ tài chính	381.758.761	1.504.000.063	-1.122.241.302	-74,62%
9. Tổng DT(7+8)	364.599.719.845	294.108.163.219	70.491.556.626	23,97%
10. LNST	123.625.645.480	98.692.237.307	24.993.408.173	25,26%
11. Hiệu suất sd chi phí (9/6)	1,51	1,5	0,01	-
12. Hiệu quả sd chi phí (10/6)	0,51	0,5	0,01	-

**Nhận xét:**

Dựa vào bảng trên ta có thể thấy:

- Giá vốn hàng bán của DN năm 2013 là 162.525.872.797 VND đã tăng lên 195.551.073.482 VND tức là tăng 330.252.200.685 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 20,3%. Giá vốn hàng bán tăng là do những nguyên nhân sau:

+ Chi phí nguyên vật liệu đầu vào trong kỳ tăng.

+ Sản lượng đầu ra tăng lên.

+ Lương của các cán bộ công nhân viên tăng.

- Tuy giá vốn hàng bán tăng nhưng DN cũng đã cố gắng giảm đi chi phí tài chính từ 14.493.486.112 VND năm 2013 xuống còn 10.291.465.763 VND năm 2014, tức là giảm 4.202.020.349 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 28,99%. Điều này chứng tỏ trong kỳ DN đã có những biện pháp nhằm tiết kiệm chi phí. Do đó, DN cần phát huy hơn nữa trong kỳ tới.

- Tuy nhiên, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2014 tăng so với năm 2013. Cụ thể chi phí bán hàng tăng 2.496.115.340 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 755,76% và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 1.456.684.375 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 84,09%. Đây là con số tương đối lớn. Chính vì vậy DN cần phải có những biện pháp cụ thể để giảm thiểu chi phí phát sinh hơn nữa.

- Tổng doanh thu của DN năm 2014 tăng 70.491.556.626 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 23,97% so với năm 2013. Hiệu suất sử dụng chi phí của DN tăng từ 1,5 lên 1,51. Như vậy, với doanh thu thu được và chi phí bỏ ra của doanh nghiệp thì hiệu suất sử dụng chi phí của doanh nghiệp đã tăng lên 0,01 tức là năm 2013 cứ 1 đồng chi phí doanh nghiệp bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu về 1,5 đồng doanh thu, và sang năm 2014 tăng lên là 1,51 đồng.

- Lợi nhuận sau thuế năm 2014 tăng 24.933.408.173 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 25,26% so với năm 2013. Điều này chứng tỏ hoạt động kinh doanh của DN rất tốt. Đây chính là nguyên nhân làm cho hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2014 cao hơn năm 2013. Cụ thể năm 2013 cứ 1 đồng chi phí bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu về 0,5 đồng lợi nhuận, và sang năm 2014 thì tăng lên 0,51 đồng.

Như vậy cả hiệu suất sử dụng chi phí và hiệu quả chi phí của doanh nghiệp năm 2014 đều tăng so với năm 2013, điều này chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là tốt, doanh nghiệp cần phát huy trong kỳ kinh doanh tới.

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

**Bảng chỉ tiêu sử dụng TSCĐ**

(Đơn vị: VND)

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. TSCĐ	136.348.605.684	150.492.722.568	14.144.116.884	- 9%
2. Tổng DT trong kỳ	364.599.719.845	292.604.163.158	71.995.556.887	24,61%
3. Lợi nhuận sau thuế	123.625.645.480	98.692.237.307	24.993.408.173	25,26%
4. Hiệu suất sd TSCĐ (2/1)	2,67	1,94	0,73	-
5. Hiệu quả sd TSCĐ (3/1)	0,9	0,66	0,25	-

(Nguồn: bảng cân đối kế toán và bảng phân tích hoạt động kinh doanh)

**Nhận xét:**

Qua bảng chỉ tiêu ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2013 là 1,94 và năm 2014 là 2,67 như vậy hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2014 đã tăng 0,73 so với năm 2013. Có nghĩa là nếu năm 2013 cứ bỏ 100 đồng TSCĐ vào sản xuất kinh doanh thì thu về 194 đồng doanh thu, tương tự năm 2014 cũng bỏ ra 100 đồng TSCĐ thì thu về được 267 đồng doanh thu. Mặc dù trong năm 2014 DN đầu tư về mặt TSCĐ ít hơn năm 2013 nhưng về mặt hiệu suất của DN vẫn tăng. Đây là kết quả đáng mừng cho doanh nghiệp trong việc tận dụng hiệu suất của TSCĐ.

Hiệu quả sử dụng TSCĐ của năm 2014 tăng 0,25 so với năm 2013. Có nghĩa là năm 2014 doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng TSCĐ thì thu về được 90 đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 25 đồng so với năm 2013. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế tăng lên 25,26% nên hiệu quả sử dụng TSCĐ cũng tăng theo. Trên thực tế, Công ty vẫn tiếp tục đầu tư tài sản cố định qua các năm, nhưng mức độ đầu tư tài sản cố định năm 2014 không lớn, và do khấu hao tài sản cố định tăng lên nên xét cả về tuyệt đối và tương đối, tài sản cố định của Công ty giảm.

**3.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.****Bảng chỉ tiêu sử dụng TSLĐ***(Đơn vị: VND)*

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. TSLĐ	183.868.602.493	177.001.126.306	6.867.476.187	3,88%
2. Tổng DT trong kỳ	364.599.719.845	292.604.163.158	71.995.556.887	24,61%
3. Lợi nhuận sau thuế	123.625.645.480	980.692.237.307	24.993.408.173	25,26%
4. Hiệu suất sd TSLĐ(2/1)	1,98	1,65	0,33	-
5. Hiệu quả sd TSLĐ(3/1)	0,67	0,56	0,11	-

*Nguồn: bảng cân đối kế toán và bảng phân tích hoạt động kinh doanh)*

Qua bảng chỉ tiêu ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản lưu động năm 2013 là 1,65 và năm 2014 là 1,98 như vậy hiệu suất sử dụng TSLĐ năm 2014 đã tăng 0,33 lần so với năm 2013. Có nghĩa là nếu năm 2013 cứ bỏ 100 đồng TSLĐ vào sản xuất kinh doanh thì thu về 165 đồng doanh thu, tương tự năm 2014 cũng bỏ ra 100 đồng TSLĐ thì thu về được 198 đồng doanh thu. Tỷ lệ tăng doanh thu cao hơn rất nhiều so với tỷ lệ tăng TSLĐ. Đây là kết quả đáng mừng cho doanh nghiệp trong việc tận dụng hiệu suất của TSLĐ.

Hiệu quả sử dụng TSLĐ của năm 2014 tăng 0,11 so với năm 2013. Có nghĩa là năm 2014 doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng TSLĐ thì thu về được 67 đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 11 đồng so với năm 2013. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế tăng lên 25,26% , tốc độ tăng của lợi sau thuế tăng nhanh hơn so với tốc độ tăng của TSLĐ nên hiệu quả sử dụng TSLĐ cũng tăng theo, do đó DN cần phải phát huy hơn nữa trong thời gian tới. Có thể thấy hiệu quả sử dụng TSCĐ và TSLĐ của doanh nghiệp trong năm 2014 đều tăng, doanh nghiệp cần phải có kế hoạch tốt để phát huy hơn nữa để tương xứng với những gì DN đã đầu tư.

**3.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản.**

**Bảng chỉ tiêu sử dụng tổng tài sản**

(Đơn vị: VND)

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Tổng tài sản	365.312.432.427	330.507.568.540	34.804.863.887	11%
2. Tổng DT	364.599.719.845	292.604.163.158	71.995.556.887	24,61%
3. Lợi nhuận sau thuế	123.625.645.480	98.692.237.307	24.993.408.173	25,26%
4. Hiệu suất sd tổng TS (2/1)	0,99	0,89	0,1	-
5. Hiệu quả sd tổng tài sản (3/1)	0,39	0,3	0,09	-

(Nguồn: bảng cân đối kế toán và bảng phân tích hoạt động kinh doanh)

**Nhận xét:**

Qua bảng chỉ tiêu ta thấy hiệu suất sử dụng tổng tài sản năm 2013 là 0,89 và năm 2014 là 0,99 như vậy hiệu suất sử dụng tổng tài sản năm 2014 đã tăng 0,1 so với năm 2013. Có nghĩa là nếu năm 2013 cứ bỏ 100 đồng tổng tài sản vào sản xuất kinh doanh thì thu về 89 đồng doanh thu, tương tự năm 2014 cũng bỏ ra 100 đồng tổng tài sản thì thu về được 99 đồng doanh thu. Tỷ lệ tăng doanh thu cao hơn rất nhiều so với tỷ lệ tăng tổng tài sản. Đây là kết quả đáng mừng cho doanh nghiệp trong việc tận dụng hiệu suất của tổng tài sản.

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản của năm 2014 tăng 0,09 so với năm 2013. Có nghĩa là năm 2014 doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng tổng tài sản thì thu về được 39 đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 9 đồng so với năm 2013. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của lợi nhuận tăng nhanh gần gấp 3 lần so với tốc độ tăng của tổng tài sản, nên hiệu quả sử dụng tổng tài sản cũng tăng theo, do đó DN cần phải phát huy hơn nữa trong thời gian tới để có thể phát triển 1 cách tối ưu.

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

**Bảng chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động**

(Đơn vị: VND)

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Số lao động bình quân	480	435	5	1,16%
2. Tổng DT	364.599.719.845	292.604.163.158	71.995.556.887	24,61%
3. Lợi nhuận sau thuế	123.625.645.480	98.692.237.307	24.993.408.173	25,26%
4. Hiệu suất sd lao động (2/1)	838.160.275,510	680.474.798,040	157.685.477,470	23,17%
5. Mức sinh lời của 1 lao động (3/1)	284.196.886,160	229.516.830,950	54.680.055,210	23,82%

(Nguồn: Phòng Nhân sự và Báo cáo KQKD )

**Nhận xét:**

Nhìn vào bảng trên ta thấy số lượng công nhân viên của doanh nghiệp không thay đổi nhiều. Bên cạnh đó ta có thể thấy hiệu suất sử dụng lao động của Cảng tăng từ 680.474.798,040 VND (năm 2013) lên 838.160.275,510 VND (năm 2014), tức là tăng 157.685.477,470 VND. Điều này chứng tỏ Cảng đã chú trọng nâng cao trình độ tay nghề của công nhân viên làm cho năng lực của công nhân viên ngày một tăng lên, đây là một chính sách đúng đắn của Cảng, cần tiếp tục phát huy trong thời gian tới.

Hiệu suất sử dụng lao động của Cảng là rất tốt và trong năm qua mức sinh lời của 1 lao động cũng tăng theo, cụ thể: Mức sinh lời của 1 lao động trong năm 2013 là 229.516.830,950 VND, tăng 54.680.055,210 VND so với năm 2013, nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế trong năm qua của Cảng tăng lên trong khi số công nhân viên của Cảng hầu như không thay đổi nhiều.

**3.4. Phân tích tài chính.**

**3.4.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính tại cảng Nam Hải**



**Bảng đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp***(Đơn vị: VND)*

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Vốn chủ sở hữu	220.603.081.111	211.513.019.571	9.090.061.540	4,3%
2. Tổng nguồn vốn	365.312.432.427	330.507.568.540	34.840.863.887	10,53%
3. Tổng nợ	144.709.351.316	118.994.548.968	25.714.802.348	21,61%
4. Tổng tài sản	365.312.432.427	330.507.568.540	34.804.863.887	10,53%
5. Hệ số tự tài trợ (1/2)	0,6	0,64	-0,04	-5,63%
6. Hệ số nợ (3/4)	0,4	0,36	0,04	0,1%

*(Nguồn: bảng cân đối kế toán)***Nhận xét.**

Qua bảng trên ta có thể thấy vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp năm 2014 là 220.603.081.111VND tăng lên 9.090.061.540 VND so với năm 2013 tức là tăng 4,3%. Nhưng tốc độ tăng của nguồn vốn lại nhanh hơn so với tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu. cụ thể tổng nguồn vốn của doanh nghiệp đã tăng lên 34.840.863.887VND tương ứng với tỷ lệ là 10,53%. Do vậy đã làm cho hệ số tài trợ đã giảm từ 0,64 xuống còn 0,6 ( giảm 0,04 tương đương với 5,63%). Từ đó ta có thể thấy được khả năng độc lập về tài chính của doanh nghiệp đã giảm đi một phần tương đối và số vốn chiếm dụng để hoạt động sản xuất kinh doanh tăng lên đáng kể.

Tổng nợ của DN năm 2014 tăng 34.804.863.887 VND tương ứng với 21,61% trong khi tổng tài sản của DN tăng 34.804.863.887 tương ứng với 10,53%. Như vậy tốc độ tăng của tổng nợ tăng nhanh gấp đôi so với tốc độ tăng của tổng tài sản. Năm 2014 muốn sử dụng 100 đồng vốn thì công ty phải vay nợ bên ngoài 40 đồng, hệ số này tăng lên 0.1 % so với năm 2013. DN mở rộng quy mô hoạt động tuy nhiên thì tình hình tài chính ngày càng phụ thuộc vào bên ngoài, mặc dù vậy nhưng hệ số này vẫn ở mức thấp nên chưa đáng lo ngại.

**3.4.2 Đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp**

**Các chỉ số về khả năng thanh toán của doanh nghiệp***(Đơn vị: VND)*

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Tổng tài sản	365.312.432.427	330.507.568.540	34.804.863.887	10,53%
2. Tổng nợ phải trả	144.709.351.316	118.994.548.968	25.714.802.348	21,61%
3. Tài sản ngắn hạn	183.868.602.493	177.001.126.306	6.867.476.187	3,88%
4. Tổng nợ ngắn hạn	94.709.351.316	55.760.217.067	38.949.134.249	69,85%
5. Tiền và các khoản tương đương tiền	96.844.856.755	82.177.012.329	14.667.844.426	17,85%
6. Các khoản đầu tư TC ngắn hạn	-	5.000.000.000	-5.000.000.000	-100%
7. LN trước thuế	123.625.645.480	98.692.237.307	24.933.408.173	25,26%
8. Lãi vay phải trả trong kỳ	10.101.591.905	11.701.266.877	-1.599.674.972	-13,67%
9. Hệ số thanh toán tổng quát(1/2)	2.52	2.78	- 0.25	-9%
10. Hệ số thanh toán tạm thời(3/4)	1.94	3.17	- 1.23	-39%
11. Hệ số thanh toán nhanh [(5+6)/4]	1.02	1.56	- 0.54	-35%
12. Hệ số thanh toán lãi vay[(7+8)/8]	13.24	9.43	3.80	40%

**Nhận xét:**

Qua bảng hệ số thanh toán ta thấy tất cả các chỉ số về khả năng thanh toán của Cảng trong 2 năm 2013 và 2014 đều lớn hơn 1, chứng tỏ khả năng thanh toán của Cảng là rất tốt. Cụ thể:

+ Năm 2013 cứ 1 đồng đi vay thì có 2,78 đồng tài sản đảm bảo và đến năm 2014 tỷ lệ này giảm đi, cứ 1 đồng đi vay thì chỉ còn 2,52 đồng tài sản đảm bảo. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã tận dụng tốt cơ hội chiếm dụng vốn và hệ số đảm bảo nợ như vậy là hợp lý.

+ Khả năng thanh toán tạm thời của Cảng năm 2013 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 3,17 đồng vốn lưu động đảm bảo, sang năm 2014 thì hệ số này đã giảm đi 39% tức là cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 1,94 đồng vốn lưu động đảm bảo, tức là giảm 1,23 đồng.

+ Hệ số khả năng thanh toán nhanh cho thấy khả năng đáp ứng thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn của Cảng năm 2014 giảm so với năm 2013, cụ thể giảm 0.54 đồng tương đương với 35%. Tuy nhiên DN không gặp khó khăn nếu cần phải thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn vì hệ số này đều lớn hơn 1.

+ Hệ số thanh toán lãi vay năm sau lại tăng so với năm trước. Nói cách khác, năm 2013 thu nhập của doanh nghiệp cao gấp 9.43 lần so với chi phí trả lãi và đến năm 2014 con số này tăng lên là 13,24 lần, tăng 40%. Nguyên nhân là do lợi nhuận trước thuế năm 2014 tăng so với năm 2013, cụ thể tăng 25,26%, tăng 24.933.408.173 VND và do lãi vay phải trả trong kỳ của năm 2014 ít hơn so với năm 2013.

**3.4.3 Đánh giá khả năng hoạt động**

**Chỉ số hoạt động của doanh nghiệp***(Đơn vị: VND)*

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Giá vốn hàng bán	195.551.073.482	162.525.872.797	33.025.200.685	20,32%
2. Doanh thu thuần	364.217.961.084	292.604.163.156	71.613.797.928	24,47%
3. Các khoản phải thu	23.405.828.514	28.398.566.634	-4.992.738.120	-17,58%
4. Vốn cố định	136.348.605.684	150.492.722.568	-14.144.116.884	-9,4%
5. Tổng vốn	365.312.432.427	330.507.568.540	34.804.863.887	10,53%
6. Số ngày kỳ kinh doanh	360	360		
7. Vòng quay các khoản phải thu (vòng)(2/3)	15,56	10,3	5,26	51,03%
8. Kỳ thu tiền bình quân (ngày)(6/7)	23,13	34,94	-11,8	-33,79%
9. Vòng quay toàn bộ vốn (vòng)(2/5)	0,99	0,89	0,1	11,23%
10. Hiệu quả sử dụng vốn (2/4)	2,67	1,94	0,73	37,39%

**Nhận xét:**

\* Vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân:

Năm 2014 vòng quay các khoản phải thu là 15,56 vòng/năm trong khi đó năm 2013 là 10,3 vòng/năm như vậy số vòng quay đã tăng lên 5,26 vòng tương ứng với tỷ lệ tăng 51,03% vì thế làm cho kỳ thu tiền bình quân giảm từ 34,94 ngày/vòng xuống còn 23,13 ngày/vòng tức là giảm đi 11,8 ngày, các khoản phải thu của năm 2014 giảm 4.992.738.120 VND tương ứng với 17,58% so với năm

2013. Số vòng quay tăng lên chứng tỏ tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp nhanh hơn, khả năng chuyển đổi các khoản nợ phải thu sang tiền mặt cao hơn, điều này giúp cho doanh nghiệp nâng cao luồng tiền mặt, tạo ra sự chủ động trong việc tài trợ nguồn vốn lưu động trong sản xuất.

\* Vòng quay toàn bộ vốn :

Ta thấy, số vòng quay toàn bộ vốn tăng lên, năm 2013 vòng quay toàn bộ vốn của doanh nghiệp là 0,89 vòng, sang năm 2014 đã tăng lên 0,99 vòng, tăng 0,1 vòng, tương ứng với tỷ lệ tăng 11,23%, do tốc độ tăng của doanh thu thuần lớn hơn tốc độ tăng của tổng vốn, cụ thể : năm 2014 tốc độ tăng doanh thu thuần là 24,47% so với năm 2013 (từ 292.604.163.156 VNĐ lên 364.217.961.084 VNĐ) trong khi đó tốc độ tăng của tổng vốn là 10,53% (từ 330.507.568.540 VNĐ lên 365.312.432.427 VNĐ). Đây là biểu hiện tốt chứng tỏ trong năm 2014 DN đã sử dụng nguồn vốn của mình có hiệu quả hơn, tạo điều kiện để công ty phát triển trong thời gian tới. Do đó công ty cần phát huy hơn nữa.

\* Chỉ số hiệu quả sử dụng vốn :

Năm 2013 nếu doanh nghiệp bỏ ra 100 đồng vốn cố định vào sản xuất kinh doanh thì thu về được 194 đồng doanh thu thuần sang năm 2014 thì cũng với 100 đồng vốn cố định bỏ ra thì doanh thu thuần mà doanh nghiệp thu là 267 đồng tức là đã tăng lên 73 đồng đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 37,97%, nguyên nhân là do tỷ lệ của doanh thu thuần tăng lên, còn tỷ lệ của vốn cố định lại giảm, cụ thể: năm 2014 doanh thu thuần tăng 71.613.797.928 VNĐ (từ 292.604.163.156 VNĐ lên 364.217.961.084 VNĐ) tương ứng với tỷ lệ tăng 24,47% trong khi đó vốn cố định lại giảm từ 150.429.722.568 VNĐ xuống 136.348.605.684 VNĐ tương ứng với tỷ lệ giảm 9,4%. Như vậy chỉ số hiệu quả sử dụng vốn năm 2014 của Cảng tương đối cao cho nên doanh nghiệp cần phải phát huy hơn nữa.

### **3.4.2. Đánh giá khả năng sinh lời**

**Bảng chỉ số sinh lời của doanh nghiệp**

(Đơn vị: VND)

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. DT thuần	364.217.961.084	292.604.163.156	71.613.797.928	24,47%
2. Tổng tài sản	365.312.432.427	330.507.568.540	34.840.863.887	10,53%
3. Vốn chủ sở hữu	220.603.081.111	211.513.019.571	9.090.061.540	4,3%
4. LN sau thuế	123.625.645.480	98.692.237.307	24.933.408.173	25,26%
5. LNst/DT	0,34	0,33	0,01	3%
6. LNst/tổng TS	0,34	0,3	0,04	13,33%
7. LNst/VCSH	0,56	0,47	0,09	20,1%

**Nhận xét:**

Qua bảng chỉ số sinh lời trên ta thấy các chỉ số sinh lời đều lớn hơn 0 và chỉ số sinh lời năm 2014 đều lớn hơn năm 2013. Cụ thể:

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu của năm 2014 tăng 0,01 tương đương với 3% so với năm 2013. Nếu năm 2013 cứ bỏ 100 đồng doanh thu từ hoạt động kinh doanh thì có 33 đồng lợi nhuận sau thuế và sang đến năm 2014 thì lợi nhuận tăng thêm 1 đồng, tức là cứ bỏ 100 đồng doanh thu thì thu về 34 đồng lợi nhuận.
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản của năm 2014 tăng lên 0,04 tương đương với 13,33% so với năm 2013. Tỷ lệ tăng ít hơn một chút so với tỷ lệ tổng tài sản.
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu năm 2014 tăng lên 0,09 tương đương với 20,1%. Cụ thể năm 2014 doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì lại thu về 56 đồng lợi nhuận. Trong khi đó năm 2013 doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu về được 47 đồng lợi nhuận như vậy là tăng thêm 9 đồng.

Những con số này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp tốt, các tỷ số của năm 2014 đều tăng so với năm 2013 cho thấy DN trong năm 2014 làm ăn đạt hiệu quả hơn so với năm 2013. Do vậy, Cảng cần có biện pháp để duy trì và phát huy hơn nữa.

## Phần 4

# MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG NAM HẢI

### 4.1 Nhận xét chung về thực trạng sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần Cảng Nam Hải.

#### 4.1.1 Những thành tựu đã đạt được.

Từ khi chính thức đi vào hoạt động từ năm 2009 cho đến nay, cảng Nam Hải đã chứng tỏ được uy tín, vị thế và khả năng cạnh tranh của mình. Sản lượng thông qua cảng tăng theo các năm. Cảng từng bước xây dựng thành một cảng biển có công nghệ xếp dỡ hiện đại, tiên tiến...

Cảng luôn nhận được sự quan tâm chỉ đạo của Nhà nước, Chính phủ, của Thành uỷ và UBND thành phố, của lãnh đạo Bộ Giao thông vận tải, Tổng công ty Hàng hải Việt Nam và Cục Hàng hải Việt Nam. Bên cạnh đó, Cảng Hải Phòng còn có đội ngũ cán bộ, công nhân lao động trẻ phù hợp với điều kiện làm theo ca và làm việc ngoài trời, trong sản xuất và khai thác cảng biển. Đặc biệt, Cảng Nam Hải có cơ sở vật chất kỹ thuật tiên tiến, đáp ứng yêu cầu làm hàng đối với mọi chủng loại hàng hoá, từng bước thực hiện đổi mới công tác tổ chức, quản lý khai thác cảng, quan tâm chú trọng công tác đào tạo phát triển nguồn nhân lực. Chính vì vậy sản xuất kinh doanh của Cảng không ngừng phát triển, sản lượng năm sau cao hơn năm trước. Năm 2009, sản lượng hàng hoá thông qua Cảng mới đạt 150.000teus thì năm 2014 đã lên tới 429.982teus. Kinh doanh có hiệu quả, bảo toàn và phát triển nguồn vốn, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước. Cảng được đảm bảo an toàn tuyệt đối, tạo niềm tin và sự gắn bó lâu dài của chủ hàng, chủ tàu với Cảng, tạo việc làm ổn định cho cán bộ công nhân viên, thu nhập bình quân ở mức ổn định, đời sống vật chất, tinh thần CBCNV không ngừng được cải thiện. An ninh chính trị, trật tự an toàn Cảng được giữ vững.

Cùng với xu thế phát triển, hội nhập, mở cửa của nền kinh tế đất nước, thành phố và dịch vụ cảng biển trong khu vực, nhất là trong điều kiện Việt Nam đã gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới WTO, nền kinh tế nước ta đã hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế toàn cầu; Hiệp hội Cảng biển Việt Nam là thành viên Hiệp hội Cảng biển các nước Đông Nam Châu Á và hội nhập toàn diện vào nền

kinh tế quốc tế, trong đó có lĩnh vực khai thác cảng biển đã trở thành một nhu cầu tất yếu, khách quan, đòi hỏi Cảng phải không ngừng đổi mới, hoàn thiện để trở thành Cảng biển mang tầm cỡ trong khu vực khu vực. Với ưu thế rẻ và thuận tiện, ngành dịch vụ vận tải biển là một trong những ngành nghề phát triển mạnh mẽ.

#### **4.1.2 Những khó khăn, hạn chế cần khắc phục.**

Tuy đã đạt được những thành tựu trong quá trình sản xuất kinh doanh nhưng Cảng vẫn còn những hạn chế sau:

- Mặc dù hiệu quả sử dụng lao động năm 2014 hơn năm 2013 nhưng sự trưởng thành của đội ngũ công nhân lao động chưa đáp ứng tối đa được sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá và hội nhập kinh tế quốc tế của Cảng về cả số lượng, cơ cấu và trình độ học vấn, chuyên môn, kỹ năng nghề nghiệp, còn thiếu các chuyên gia kỹ thuật, cán bộ quản lý giỏi, công nhân lành nghề...

- Cảng Nam Hải là cảng mới do đó gặp nhiều khó khăn trong việc cạnh tranh với các cảng có truyền thống lâu đời khác như cảng Hải Phòng.

- Giá cả không ổn định, giá nhiên liệu cao, giá dầu không ổn định tạo nên sức ép giảm giá để cạnh tranh làm ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của xí nghiệp.

- Phương tiện thiết bị còn chưa đồng bộ, bãi xếp hàng chưa được mở rộng.

- Mặt khác, với mặt hàng đa dạng, khó làm, nhiều yếu tố độc hại, nguy hiểm. Lực lượng lao động trẻ tuổi, thị phần hàng hoá của Cảng bị chia sẻ.

- Ngoài ra, Cảng Nam Hải cũng gặp những khó khăn chung do ảnh hưởng của thế giới, ngành vận tải biển Việt Nam vẫn chưa có dấu hiệu phục hồi tích cực, giá cước vận tải nhìn chung thấp, nguồn hàng khan hiếm, chi phí hoạt động tăng cao là khó khăn chung của các DN vận tải biển.

### **4.2 Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Cảng Nam Hải**

#### **4.2.1 Giải pháp nhằm tăng khả năng nhận biết của khách hàng.**

*Cơ sở đề ra giải pháp.*

Cảng Nam Hải là một Cảng mới, chính thức đi vào hoạt động từ năm 2009 cho đến nay, so với các Cảng khác trong ngành thì mức độ nhận biết thương hiệu của khách hàng về thương hiệu của Cảng là chưa cao.



Nước ta đã có những bước tiến mới hòa mình vào nền kinh tế chung của khu vực và thế giới, đồng nghĩa với điều đó là việc các doanh nghiệp cần khẳng định vị trí của mình trên thị trường. Thương hiệu là một giải pháp mà các doanh nghiệp đưa ra. Tên thương hiệu là một trong những quyết định không thể thiếu, trong quá trình tạo lập và xây dựng thương hiệu. Một cái tên hiệu quả sẽ không chỉ giúp doanh nghiệp khẳng định sự hiện diện của mình trên thị trường, mà còn là công cụ để doanh nghiệp truyền thông dễ dàng và mang lại nhiều thuận lợi hơn trong tương lai. Vì vậy sự nhận biết thương hiệu của khách hàng là một nhân tố quan trọng giúp doanh nghiệp khẳng định vị trí của mình.

*Mục đích giải pháp.*

- Làm tăng mức độ nhận biết của khách hàng về Cảng
- Tăng thị phần của Cảng.

*Nội dung giải pháp.*

- Sử dụng các phương tiện truyền thông:

+ Đối với báo chí và tạp chí chuyên ngành: đăng quảng cáo trên báo người lao động vì báo này có lịch phát hành thường xuyên và rộng rãi trên toàn quốc.

+ Đối với phương tiện truyền thông Internet: cần thường xuyên cung cấp các thông tin cần có cho khách hàng. Quảng cáo trên các website nổi tiếng trong và ngoài nước.

- Thực hiện các chương trình sự kiện và công tác quan hệ cộng đồng: phối hợp với bộ giáo dục tổ chức cuộc thi tìm hiểu về cảng biển, tham gia tài trợ các chương trình vì cộng đồng...

Hoạt động này sẽ làm tăng sẽ làm tăng giá trị thương hiệu của doanh nghiệp lên rất nhiều và giúp doanh nghiệp xây dựng được thiện cảm với khách hàng.

**BẢNG CHI PHÍ DỰ KIẾN***Đơn vị: VND*

<b>Khoản mục</b>	<b>Chi phí dự kiến</b>
<b>1. Chi phí sử dụng các phương tiện truyền thông</b>	<b>120.000.000</b>
- Đối với báo chí và tạp chí	50.000.000
- Đối với phương tiện truyền thông Internet	70.000.000
<b>2. Chi phí thực hiện các chương trình sự kiện và công tác quan hệ cộng đồng</b>	<b>250.000.000</b>
- Phối hợp với bộ giáo dục tổ chức cuộc thi tìm hiểu về cảng biển	100.000.000
- Tham gia tài trợ các chương trình vì cộng đồng...	150.000.000
<b>4. Tổng chi phí thực hiện biện pháp</b>	<b>370.000.000</b>

Như vậy với tổng chi phí thực hiện biện pháp như trên chiếm 0,15% tổng chi phí của doanh nghiệp

*Kết quả của giải pháp*

Doanh thu dự kiến tăng khoảng 2% tương ứng với 7.339.820.129 VND

Lợi nhuận của việc dùng giải pháp này mang lại là  $\Delta LN = \Delta DT - \Delta CP = 7.339.820.129 - 1.750.000.000 = 5.589.820.129$  VND

**4.2.2 Giải pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.***Cơ sở đề ra giải pháp.*

Qua phân tích khái quát các báo cáo tài chính và phân tích hiệu quả sử dụng chi phí ta thấy chi phí quản lý của doanh nghiệp tăng rất cao. Cụ thể trong năm 2014 chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 14.566.843.752 VND tương ứng với 84,09%.

Để tăng thêm lợi nhuận và hiệu quả sử dụng chi phí, công ty cần đưa ra các biện pháp nhằm giảm chi phí, trong đó có giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

*Mục đích giải pháp.*

- Giảm chi phí, tăng lợi nhuận cho Công ty.

- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

*Nội dung giải pháp.*

- Chi phí quản lý của doanh nghiệp bao gồm chi phí Tiền lương và BHXH; chi phí đồ dùng văn phòng; chi phí khấu hao TSCĐ; thuế, phí và lệ phí; chi phí dịch vụ mua ngoài; chi phí bằng tiền khác. Trên thực tế ta thấy chi phí dịch vụ mua ngoài ảnh hưởng rất lớn đến chi phí quản lý của doanh nghiệp, ta có thể thấy được sự ảnh hưởng đó thông qua bảng dưới đây.

**Bảng so sánh tốc độ tăng chi phí quản lý doanh nghiệp và tăng chi phí dịch vụ mua ngoài.**

(Đơn vị: VND)

Chi tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Chi phí QLDN	31.888.844.762	17.322.001.010	5.736.172.208	84,09%
2. Chi phí dịch vụ mua ngoài.	11.798.872.562	6.062.700.354	5.736.172.208	94,61%

Qua bảng trên ta thấy chi phí dịch vụ mua ngoài chiếm tỷ trọng là  $5.736.172.208/5.736.172.208 = 39\%$  tổng chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên. Tốc độ tăng của chi phí dịch vụ mua ngoài tăng 94,61% tương ứng 5.736.172.208 VND, tăng nhanh hơn so với tốc độ tăng của chi phí quản lý doanh nghiệp là 84,09% tương ứng với 5.736.172.208 VND. Điều này cho thấy DN chưa có giải pháp tốt để giảm thiểu chi phí dịch vụ mua ngoài.

**Bảng phân tích tình hình thực hiện chi phí dịch vụ mua ngoài.**

(Đơn vị: VND)

Chi tiêu	Năm 2014		Năm 2013		Chênh lệch	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Tương đối	Tuyệt đối
Tiền điện	6.784.351.723	57,5%	2.839.162.576	46,83%	3.945.189.147	139%
Tiền nước	2.530.858.165	21,45%	1.630.866.395	26,9%	899.991.770	55,18%
Tiền điện thoại	1.923.216.228	16,3%	1.233.153.252	20,34%	69.006.2976	55,96%
Dịch vụ mua ngoài khác	560.446.446	4,75%	359.518.131	5,93%	200.928.315	58,89%
<b>Tổng</b>	<b>11.798.872.562</b>	<b>100%</b>	<b>6.062.700.354</b>	<b>100%</b>	<b>5.736.172.208</b>	<b>94,61%</b>

Nhìn vào bảng phân tích tình hình thực hiện chi phí dịch vụ mua ngoài của công ty, ta nhận thấy chi phí dịch vụ mua ngoài năm 2014 của công ty tăng lên so với năm 2013 là 5.736.172.208 VND tương ứng với 94,61%. Nguyên nhân tăng chủ yếu là do chi tiêu tiền điện. Do đó ta xét chi tiết thêm về tình hình sử dụng điện của công ty trong năm 2014 để hiểu rõ hơn.

**Bảng kê tình hình sử dụng điện năng của công ty trong năm 2014**

Tên thiết bị	Tiêu thụ (Kw)	Thành tiền (VND)
1. Máy điều hòa	2.899.347,61	4.638.954.582
2. Máy in HP	479.278,4	766.845.434
3. Máy vi tính	546.551,42	874.482.265
4. Đèn	229.885,25	367.816.395
5. Quạt	48.664,5	77.863.192
6. Thiết bị khác	36.493,66	58.389.855
<b>Tổng</b>	<b>4.240.220,84</b>	<b>6.784.351.723</b>

Thông qua bảng kê ta thấy chi phí sử dụng điện trong chi phí quản lý của doanh nghiệp tăng chủ yếu là do chi phí sử dụng điều hòa trong công ty chiếm phần lớn. Vì vậy ta cần phải có biện pháp giảm chi phí sử dụng điều hòa như sau:

Qua điều tra và tìm hiểu thì công ty trong giờ nghỉ trưa từ 12 giờ đến 13 giờ, mọi công nhân viên trong công ty đều xuống căn tin ăn trưa. Vì vậy công ty có 1 giờ để sử dụng điều hòa lãng phí tại các phòng ban. Do đó ta có thể đưa ra biện pháp là mọi công nhân viên khi đi ăn trưa thì nên tắt điều hòa.

#### *Kết quả của giải pháp*

- Giảm chi phí nhiên liệu sẽ làm cho tổng chi phí giảm đi từ đó góp phần làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp, tạo cho công nhân viên có thói quen tiết kiệm.

Giả sử nếu như nội điều hòa, đều tắt đi trong 1 giờ thì DN sẽ tiết kiệm được:

$$(2.899.347,61/(8 \times 310)) - (2.899.347,61/(9 \times 310)) = 130 \text{ kW/ngày}$$

Trong một năm doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được  $130 \times 310 = 40.300$  kW/năm

Như vậy doanh nghiệp tiết kiệm được  $40.300 \times 16.000 = 644.800.000$  VND

#### **4.2.3 Giải pháp giảm chi phí nhiên liệu đầu vào.**

##### *Cơ sở đề ra giải pháp.*

Tiết kiệm chi phí để hạ giá thành là một trong những biện pháp hữu hiệu nhằm nâng cao lợi nhuận cho Công ty. Do đó công tác quản lý chi phí là công tác hết sức quan trọng. Thông qua bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2013-2104 giá vốn hàng bán của Cảng trong năm 2014 tăng 33.025.200.685 VND tương ứng với 20,32%. Thực tế ta thấy dầu là nhiên liệu chủ yếu để phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh tại Cảng trong khi đó trong năm 2014 giá dầu có mức giảm mạnh nhất trong 6 năm qua kể từ cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008. Do vậy ta có thể phần nào suy ra được rằng nguyên nhân chính của việc chi phí nhiên liệu tăng lên là do ý thức tiết kiệm chi phí của lao động chưa tốt, trình độ sử dụng máy móc thiết bị của người lao động chưa cao...

Bất cứ một doanh nghiệp nào, dù là doanh nghiệp sản xuất hay dịch vụ thì cũng cần phải có những máy móc, công cụ, trang thiết bị phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của mình. Ngày nay với tiến bộ của khoa học kỹ thuật thì việc trang bị máy móc thiết bị là điều tất nhiên của mỗi doanh nghiệp, cùng với chi phí đầu tư thì chi phí nhiên liệu để vận hành máy móc thiết bị đó ngày càng tăng lên trong quá trình mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Tiết kiệm chi phí nhiên liệu để giảm chi phí sản xuất cho doanh nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh là một trong những biện pháp hữu hiệu nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đó là một yêu cầu tất yếu đối với những doanh nghiệp tiêu thụ nhiều nhiên liệu như Cảng Nam Hải. Thực tế cho thấy đầu năm 2015 giá nhiên liệu bắt đầu tăng và có xu hướng ngày càng tăng thêm nên chi phí cho nhiên liệu của Cảng Nam Hải là rất lớn, do vậy công tác quản lý nhiên liệu là công tác hết sức quan trọng, nếu làm tốt công tác quản lý chi phí nhiên liệu thì doanh nghiệp chỉ mất một khoản chi phí thấp mà hiệu quả sản xuất kinh doanh vẫn cao. Ngược lại, nếu công tác quản lý chi phí kém thì chi phí nhiên liệu sẽ tăng lên và hiệu quả sản xuất kinh doanh lại giảm sút.

**Bảng so sánh tốc độ tăng giá vốn hàng bán và tăng chi phí nhiên liệu**

(Đơn vị: VND)

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Giá vốn hàng bán	195.551.073.482	162.525.872.797	33.025.200.685	20,32%
2. Chi phí nhiên liệu	8.780.243.199	7.232.401.339	1.547.841.860	21,4%

**Nhận xét:**

Chi phí nhiên liệu phục vụ cho sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp trong hai năm qua có nhiều biến động, tốc độ tăng chi phí nhiên liệu tăng nhanh hơn tốc độ tăng giá vốn hàng bán, cụ thể: Giá vốn hàng bán năm 2013 là 162.525.872.797 VND, năm 2014 là 195.551.073.482 VND tăng 33.025.200.685 VND, tương ứng với tỷ lệ tăng tăng thêm 20,32%. Trong khi đó tỷ lệ tăng của chi phí nhiên liệu là 21,4%, từ 7.232.401.339 VND (năm 2013) tăng lên 8.780.243.199 VND (năm 2014), tức là chi phí nhiên liệu năm 2014 đã tăng lên 1.547.841.860 VND so với năm 2013. Có thể nói đây là số tăng chi

phí nhiên liệu rất lớn, điều này chứng tỏ trong kỳ doanh nghiệp chưa làm tốt công tác quản lý chi phí nhiên liệu, nguyên nhân có thể là do sự bất hợp lý trong việc bố trí sử dụng máy móc thiết bị, do máy móc thiết bị đã cũ, lâu ngày không được bảo dưỡng, sửa chữa hoặc cũng có thể là do ý thức tiết kiệm nhiên liệu của cán bộ công nhân viên của Cảng chưa tích cực.

*Mục đích giải pháp.*

- Giảm chi phí, tăng lợi nhuận cho Công ty.
- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

*Nội dung giải pháp.*

- Trước tiên doanh nghiệp cần tính toán chính xác mức tiêu hao nhiên liệu của từng đội xe, tàu vận chuyển, từng máy móc thiết bị...để từ đó có kế hoạch giao chỉ tiêu cho từng đơn vị hoặc cá nhân viên thực hiện. Bên cạnh đó cần có chính sách khen thưởng hợp lý đối với những ca, đội xe, đội quản lý máy móc, tàu...đạt hiệu quả trong việc thực hiện tiết kiệm nhiên liệu.
- Theo dõi sát sao việc nhập, xuất và sử dụng nhiên liệu. Cần đề ra quy trình nhập xuất nhiên liệu hợp lý nhất sao cho tránh lãng phí và tránh xảy ra hao hụt không đáng có.
- Nâng cao ý thức và trình độ sử dụng máy móc, thiết bị cho cán bộ công nhân viên vận hành. Có thể mở các lớp huấn luyện về cách sử dụng máy móc thiết bị sao cho đảm bảo năng suất theo yêu cầu mà vẫn tiết kiệm được nhiên liệu, bên cạnh đó thường xuyên tuyên dương, khen thưởng những đơn vị, cá nhân trong việc tiết kiệm và sử dụng có hiệu quả nhiên liệu, từ đó sẽ tạo được động lực thúc đẩy tinh thần thi đua tiết kiệm trong doanh nghiệp.

**BẢNG CHI PHÍ DỰ KIẾN**

(Đơn vị: VND)

<b>Khoản mục</b>	<b>Chi phí dự kiến</b>
1. Chi phí tập huấn nâng cao ý thức tiết kiệm và chi phí khác.	14.000.000
2. Chi phí đào tạo để nâng cao trình độ sử dụng máy móc thiết bị	23.000.000
3. Chi thưởng	124.000.000
4. Tổng chi phí thực hiện biện pháp	161.000.000

*Kết quả của giải pháp*

- Giảm chi phí nhiên liệu sẽ làm cho tổng chi phí giảm đi từ đó góp phần làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.
- Tạo thói quen tiết kiệm
- Giảm lượng tồn kho nhiên liệu dự trữ
- Kích thích sự sáng tạo của người lao động.

Doanh thu dự kiến tăng khoảng 0,5% tương ứng với VND

Lợi nhuận của việc dùng giải pháp này mang lại là

$$\Delta LN = \Delta DT - \Delta CP = 1.834.955.032 - 161.000.000 = 1.673.955.032 \text{ VND}$$



## KẾT LUẬN

Trong những năm vừa qua, Công ty cổ phần Cảng Nam Hải đã có rất nhiều nỗ lực trong hoạt động sản xuất kinh doanh, công ty luôn đổi mới phương thức sản xuất kinh doanh, tạo sự hài lòng cho khách hàng khi hợp tác làm ăn với công ty. Do đó khách hàng đến với Cảng ngày càng nhiều, doanh thu của Cảng ngày càng tăng lên. Chính nhờ sự nỗ lực không ngừng của toàn thể cán bộ công nhân viên của Cảng mà Cảng Hải Phòng luôn là một trong những Cảng biển có quy mô và lượng hàng hóa thông qua cao, tạo vị thế vững chắc cho Cảng không chỉ ở miền Bắc mà còn trên phạm vi cả nước.

Qua quá trình thực tập, nghiên cứu, tìm hiểu, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và kết hợp với những kiến thức đã học, em đã đưa ra một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mong rằng những biện pháp em đưa ra có thể áp dụng vào sản xuất kinh doanh và mang lại những hiệu quả nhất định cho công ty trong thời gian tới.

Do trình độ và thời gian nghiên cứu có hạn nên Khóa luận của em chắc chắn còn có nhiều thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy, các cô, tập thể ban lãnh đạo công ty và các bạn để hiểu biết của em được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến tập thể cán bộ công nhân viên các phòng ban của Cảng Nam Hải, các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh, đặc biệt là cô giáo, thạc sĩ Cao Thị Hồng Hạnh đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp này.

*Hải Phòng, ngày ... tháng 07 năm 2015*

*Sinh viên thực hiện*

**Tô Thị Thùy**

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh – PGS.TS Phạm Thị Gái – NXB Thống Kê 2004.
2. Giáo trình Quản trị doanh nghiệp – PGS.TS Lê Văn Tâm – NXB Thống Kê 2000.
3. Giáo trình Tài chính doanh nghiệp hiện đại – TS Trần Ngọc Thơ – NXB Thống Kê 2003.
4. Giáo trình quản trị kinh doanh – TS.Nguyễn Thành Độ-TS.Nguyễn Ngọc Huyền – NXB Lao Động 2003.
5. Các bảng báo cáo KQKD, bảng CĐKT của công ty cổ phần Cảng Nam Hải.
6. Mạng Internet.