

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 : Nguyễn Mạnh Cường

Giảng viên hướng dẫn: Ths. Phan Thị Thu Huyền

HẢI PHÒNG – 2017

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM 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 : Nguyễn Mạnh Cường
Giảng viên hướng dẫn: Ths. Phan Thị Thu Huyền

HẢI PHÒNG - 2017

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Mạnh Cường

Mã SV:1312402015

Lớp: QT1701N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số giải pháp nhằm 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).
 - *Nghiên cứu, tìm hiểu các vấn đề lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.*
 - *Tìm hiểu về các điều kiện, khả năng có thể tạo điều kiện nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Cảng Nam Hải.*
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - *Doanh thu, nguồn vốn, lợi nhuận, chi phí, quy mô kinh sản xuất, cơ sở vật chất kỹ thuật, ... Tình hình hoạt động tài chính, báo cáo tài chính, thuế suất của doanh nghiệp*
 - *Kết luận về thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Những thành công và những hạn chế, những vấn đề chưa làm được trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty, đồng thời tìm ra nguyên nhân của những hạn chế qua đó tìm ra một số biện pháp để khắc phục, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.*
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: *Phan Thị Thu Huyền*

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

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

Nội dung hướng dẫn: Nghiên cứu các vấn đề về nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được áp dụng 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 2017

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng năm 2017

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Nguyễn Mạnh Cường

ThS. Phan Thị Thu Huyền

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2017

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *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 2017

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.....	3
1.1. Tổng quan về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	3
1.1.1. Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	3
1.1.2. Bản chất hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	3
1.2 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh	4
1.2.1 Sự khan hiếm nguồn lực đòi hỏi phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh	4
1.2.2 Sự phát triển khoa học công nghệ là điều kiện thuận lợi để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	5
1.2.3 Môi trường cạnh tranh gay gắt đòi hỏi các doanh nghiệp không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	5
1.2.4 Nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh chính là nâng cao đời sống vật chất tinh thần cho người lao động	6
1.3 Hệ thống các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	6
1.3.1 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp.....	6
1.3.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.....	7
1.3.3 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn	8
1.3.4 Các chỉ tiêu tài chính.....	10
1.4 Các nhân tố ảnh hưởng.....	12
1.4.1 Các nhân tố ảnh hưởng bên ngoài.....	12
1.4.2 Các nhân tố bên trong.....	15
Chương 2. Phân tích thực trạng sản xuất kinh doanh ở Công ty cổ phần Cảng Nam Hải	24
2.1 Giới thiệu khái quát về Công ty cổ phần Cảng Nam Hải	24
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển	24
2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ và sản phẩm chủ yếu của công ty	25
2.1.3 hình thức tổ chức và kết cấu sản xuất của công ty.....	26
2.1.4 Chức năng, nhiệm vụ cơ bản của từng bộ phận quản lý	27
2.2 Phân tích HĐ sx kd.....	29
2.2.1 phân tích doanh thu, chi phí , lợi nhuận.....	29
2.2.2 phân tích hiệu quả sử dụng lao động.....	33

2.2.3 phân tích hiệu quả sử dụng vốn.....	34
2.3 Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí	36
2.4 Phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc trưng của Công ty	37
2.4.1 Các hệ số khả năng thanh toán.....	38
2.4.2 Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài chính.....	40
2.4.3 Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động.....	43
2.4.4. Phân tích các chỉ số về khả năng sinh lời.....	45
2.5. Phân tích phương trình Dupont	47
2.5.1 Đăng thức tỷ suất doanh lợi tài sản:	47
2.5.2 Phân tích ROE	48
2.6. Nhận xét và đánh giá khái quát tình hình tài chính của công ty	51
Chương 3 Một số giải pháp kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần cảng Nam hải.....	55
3.1.1 Định hướng, mục tiêu, nhiệm vụ của công ty	55
3.1.2 Biện pháp “Giảm chi phí Quản Lý Doanh Nghiệp”	56
3.1.2.1. Cơ sở của biện pháp.	56
3.1.2.2 Nội dung thực hiện.....	59
3.1.2.3. Kết quả thực hiện	63
3.1.3 Biện pháp tăng cường doanh thu của các dịch vụ giảm và chưa hiệu quả của năm trước	64
KẾT LUẬN	66

MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường việc các doanh nghiệp tồn tại và phát triển trong sự cạnh tranh gay gắt là điều tất yếu. Cạnh tranh không chỉ đo lường bằng năng lực nội tại của doanh nghiệp mà còn được đo bằng sự so sánh giữa các chủ thể với nhau. Để đạt được vị thế cạnh tranh mạnh của mình là yêu cầu sống còn của mỗi doanh nghiệp đồng nghĩa với nó doanh nghiệp phải nhanh chóng thay đổi một cách cơ bản những suy nghĩ của mình về công việc kinh doanh. Song song với việc kinh doanh hiệu quả còn phải làm thế nào để gia tăng thế mạnh, hạn chế điểm yếu nhằm nâng cao vị thế của mình so với các doanh nghiệp khác. Một trong những phương thức để doanh nghiệp có thể làm được điều đó chính là việc nhận thức đúng đắn và tìm ra cho mình những giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là sức mạnh của doanh nghiệp được thể hiện trên thương trường. Sự tồn tại và sức sống của một doanh nghiệp thể hiện trước hết ở hiệu quả sản xuất kinh doanh. Để từng bước vươn lên giành thế chủ động trong quá trình hội nhập, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là tiêu chí phấn đấu của các doanh nghiệp hiện nay.

Trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Cảng Nam Hải, em xin lựa chọn đề tài khóa luận tốt nghiệp: “Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Công ty Cổ phần Cảng Nam Hải Việt Nam”.

Trong quá trình thực tập cũng như nghiên cứu làm luận văn em cũng đã tìm hiểu về công ty và theo em được biết thì chưa có đề tài nào nghiên cứu về hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Cảng Nam Hải Việt Nam.

Dựa trên cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh sản phẩm của doanh nghiệp, luận văn xây dựng các tiêu chuẩn tạo lập hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp của Công ty Cổ phần Cảng Nam Hải Việt Nam như sau:

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh nguồn bao gồm: Năng lực tài chính, năng lực quản lý và lãnh đạo, năng lực nhân sự, quy mô kinh doanh, cơ sở vật chất kỹ thuật...
- Hiệu quả sản xuất kinh doanh thị trường bao gồm: Thị phần của sản phẩm, chất lượng sản phẩm, chính sách giá, mạng lưới phân phối, công cụ xúc tiến thương mại, uy tín và thương hiệu...

Trên cơ sở đó luận văn đánh giá thực trạng năng lực cạnh tranh của công ty trên thị trường. Từ đó, rút ra những kết luận về thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường hiện nay. Những thành công và những hạn chế, những vấn đề chưa làm được trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty, đồng thời tìm ra nguyên nhân của những hạn chế qua đó tìm ra giải pháp để khắc phục, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của những tiêu chí còn yếu.

Do thời gian có hạn đồng thời kiến thức hiểu biết còn hạn hẹp và hạn chế nên việc giải quyết đề tài: “Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Cảng Nam Hải Việt Nam” khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong quý thầy cô thông cảm và cho em những lời góp ý để bài luận văn của em được hoàn thiện hơn.

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

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

Các nhà kinh tế đã đưa ra nhiều khái niệm khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp . Một số cách hiểu được diễn đạt như sau :

- Hiệu quả kinh tế sản xuất kinh doanh là một mức độ đạt được lợi ích từ sản phẩm sản xuất ra tức là giá trị sử dụng của nó (Hoặc là doanh thu và nhất là lợi nhuận thu được sau quá trình kinh doanh). Quan điểm này lẫn lộn giữa hiệu quả và mục tiêu kinh doanh .

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh thể hiện sự tăng trưởng kinh tế phản ánh qua nhịp độ tăng của chỉ tiêu kinh tế ,cách hiểu này còn phiến diện vì chỉ đứng trên mức độ biến động của các chỉ tiêu này theo thời gian .

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh là mức độ tiết kiệm chi phí so với mức tăng kết quả . Đây là biểu hiện của các số đo chứ không phải là khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh .

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh là chỉ tiêu được xác định bằng tỷ lệ so sánh giữa kết quả với chi phí. Định nghĩa như vậy là chỉ muốn nói về cách xác lập các chỉ tiêu chứ không toát nên ý niệm của vấn đề .

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh là mức tăng của kết quả sản xuất kinh doanh trên mỗi lao động hay mức danh lợi của vốn sản xuất kinh doanh .Quan điểm này muốn quy hiệu quả về một số chỉ tiêu tổng hiệu quả sản xuất kinh doanh cụ thể nào đó .

Bởi vậy cần có một số khái niệm cần bao quát hơn :Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu , phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh . Nó là thước đo ngày càng quan trọng để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp

1.1.2. Bản chất hiệu quả sản xuất kinh doanh

Thực chất là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội .Đây là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả sản xuất kinh doanh . Chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thoả mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội đặt ra yêu cầu phải khai thác , tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực . Để đạt được mục tiêu kinh

doanh các doanh nghiệp buộc phải chú trọng các điều kiện nội tại , phát huy năng lực , hiệu năng của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí .

Vì vậy, yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu , hay chính xác hơn là đạt hiệu quả tối đa với chi phí nhất định hoặc ngược lại đạt hiệu quả nhất định với chi phí tối thiểu. Chi phí ở đây được hiểu theo nghĩa rộng là chi phí tạo ra nguồn lực và chi phí sử dụng nguồn lực, đồng thời phải bao gồm cả chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội là giá trị của việc lựa chọn tốt nhất đã bị bỏ qua hay là giá trị của việc hy sinh công việc kinh doanh khác để thực hiện công việc kinh doanh này. chi phí cơ hội phải được bổ sung vào chi phí kế toán thực sự. Cách hiểu như vậy sẽ khuyến khích các nhà kinh doanh lựa chọn phương án kinh doanh tốt nhất, các mặt hàng có hiệu quả.

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

1.2.1 Sự khan hiếm nguồn lực đòi hỏi phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Lao động là một trong những nguồn lực quan trọng cho quá trình sản xuất kinh doanh . Nó là tổng hợp các kỹ năng, mức độ đào tạo, trình độ giáo dục có sẵn tạo cho một cá nhân có khả năng làm việc và đảm bảo năng suất lao động. Như vậy, nguồn vốn nhân lực của Doanh nghiệp là lượng lao động hiện có, cùng với nó là kỹ năng, tay nghề, trình độ đào tạo, tính sáng tạo và khả năng khai thác của người lao động. Nguồn nhân lực không phải là cái sẽ có mà là đã có sẵn tại Doanh nghiệp, thuộc sự quản lý và sử dụng của Doanh nghiệp. Do đó, để đảm bảo hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh thì Doanh nghiệp phải hết sức lưu tâm tới nhân tố này. Vì nó làm chất xám, là yếu tố trực tiếp tác động lên đối tượng lao động và tạo ra sản phẩm và kết quả sản xuất kinh doanh , có ảnh hưởng mang tính quyết định đối với sự tồn tại và hưng thịnh của Doanh nghiệp.

Trong đó, trình độ tay nghề của người lao động trực tiếp ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm, do đó với trình độ tay nghề của người lao động và ý thức trách nhiệm trong công việc sẽ nâng cao được năng suất lao động. Đồng thời tiết kiệm và giảm được định mức tiêu hao nguyên vật liệu, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh .

Trình độ tổ chức quản lý của cán bộ lãnh đạo, nghiệp vụ, tại đây yêu cầu mỗi cán bộ lãnh đạo, nghiệp vụ phải có kiến thức, có năng lực và năng động

trong cơ chế thị trường. Cần tổ chức phân công lao động hợp lý giữa các bộ phận, cá nhân trong Doanh nghiệp; sử dụng đúng người, đúng việc sao cho tận dụng được năng lực, sở trường, tính sáng tạo của đội ngũ cán bộ, nhân viên. Nhằm tạo ra sự thống nhất hợp lý trong tiến trình thực hiện nhiệm vụ chung của Doanh nghiệp.

Tuy nhiên, Doanh nghiệp cũng cần áp dụng các hình thức trách nhiệm vật chất, sử dụng các đòn bẩy kinh tế thưởng phạt nghiêm minh để tạo động lực thúc đẩy người lao động nỗ lực hơn trong phạm vi trách nhiệm của mình, tạo ra được sức mạnh tổng hợp nhằm thực hiện một cách tốt nhất kế hoạch đã đề ra từ đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh .

1.2.2 Sự phát triển khoa học công nghệ là điều kiện thuận lợi để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Ngày nay, mọi người, mọi ngành, mọi cấp đều thấy ảnh hưởng của khoa học kỹ thuật đối với tất cả các lĩnh vực (nhất là lĩnh vực kinh tế). Trước thực trạng đó để tránh tụt hậu, một trong sự quan tâm hàng đầu của Doanh nghiệp là nhanh chóng nắm bắt được và ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất nhằm đạt hiệu quả chính trị - xã hội cao. Trong cơ chế thị trường, Doanh nghiệp muốn thắng thế trong cạnh tranh thì một yếu tố cơ bản là phải có trình độ khoa học công nghệ cao, thỏa mãn nhu cầu của thị trường cả về số lượng, chất lượng, thời gian. Để đạt được mục tiêu này yêu cầu cần đặt ra là ngoài việc khai thác triệt để cơ sở vật chất đã có (toàn bộ nhà xưởng, kho tàng, phương tiện vật chất kỹ thuật máy móc thiết bị) còn phải không ngừng tiến hành nâng cấp, tu sửa, sửa chữa và tiến tới hiện đại hoá công nghệ máy móc, thiết bị từ đó nâng cao sản lượng, năng suất lao động và đảm bảo hiệu quả ngày càng cao.

1.2.3 Môi trường cạnh tranh gay gắt đòi hỏi các doanh nghiệp không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Trong thời đại công nghệ thông tin doanh nghiệp nào càng có nhiều thông tin doanh nghiệp đó càng có lợi về việc cạnh tranh trên thị trường. Chính nhờ những doanh nghiệp cạnh tranh gay gắt không ngừng nghỉ đã thúc giục doanh nghiệp đưa ra những giải pháp giúp cho doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh khẳng định chỗ đứng trên thị trường

1.2.4 Nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh chính là nâng cao đời sống vật chất tinh thần cho người lao động

Lao động là một trong những nguồn lực quan trọng cho quá trình sản xuất kinh doanh . Nó là tổng hợp các kỹ năng, mức độ đào tạo, trình độ giáo dục có sẵn tạo cho một cá nhân có khả năng làm việc và đảm bảo năng suất lao động. Như vậy, nguồn vốn nhân lực của Doanh nghiệp là lượng lao động hiện có, cùng với nó là kỹ năng, tay nghề, trình độ đào tạo, tính sáng tạo và khả năng khai thác của người lao động. Nguồn nhân lực không phải là cái sẽ có mà là đã có sẵn tại Doanh nghiệp, thuộc sự quản lý và sử dụng của Doanh nghiệp. Do đó, để đảm bảo hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh thì Doanh nghiệp phải hết sức lưu tâm tới nhân tố này. Vì nó làm chất xám, là yếu tố trực tiếp tác động lên đối tượng lao động và tạo ra sản phẩm và kết quả sản xuất kinh doanh , có ảnh hưởng mang tính quyết định đối với sự tồn tại và hưng thịnh của Doanh nghiệp. Chính vì thế doanh nghiệp cần phải có những biện pháp khen thưởng kỷ luật đúng đắn để tạo niềm tin và trách nhiệm của người lao động đối với doanh nghiệp

1.3 Hệ thống các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.3.1 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp

Quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là quá trình kết hợp sử dụng nhiều yếu tố như : nguyên vật liệu , tư liệu lao động ,sức lao động , tiền vốn . Hiệu quả kinh tế của sản xuất kinh doanh đạt được khi sử dụng các yếu tố đó có hiệu quả . Vì vậy , để phản ánh hiệu quả kinh tế cần sử dụng hệ thống chỉ tiêu: khi tính toán (từng chỉ tiêu cụ thể) người ta dựa vào công thức :

CKH= (1) Trong đó:

H: Là hiệu quả kinh tế.

K: Là kết quả sản xuất đạt được.

C: Là chi phí sản xuất bỏ ra.

Về kết quả sản xuất đạt được hiện nay người ta thường dùng chỉ tiêu về doanh thu hoặc lợi nhuận.

Về chi phí sản xuất có thể sử dụng toàn bộ chi phí lao động sống và lao động vật hoá hoặc lao động sống (thường tính theo số lượng lao động bình quân năm) hoặc vốn sản xuất bình quân năm.

Từ công thức (1) ta có thể vận dụng và tính toán hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp theo chỉ tiêu sau:

H =Doanh thu, doanh thu thuần, lợi nhuận

Vốn sản xuất bình quân năm

Trong đó: Vốn sản xuất bao gồm vốn cố định và vốn lưu động. Đây là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn sản xuất. Thông qua các chỉ tiêu này thấy được một đồng vốn bỏ vào sản xuất tạo ra được bao nhiêu đồng tổng thu nhập, thu nhập thuần túy. Nó cho ta thấy được hiệu quả kinh tế không chỉ đối với lao động vật hoá mà còn cả lao động sống. Nó còn phản ánh trình độ tổ chức sản xuất và quản lý của ngành cũng như của các doanh nghiệp. Mục tiêu sản xuất của ngành cũng như của doanh nghiệp và toàn xã hội không phải chỉ quan tâm tạo ra nhiều sản phẩm bằng mọi chi phí mà điều quan trọng hơn là sản phẩm được tạo ra trên mỗi đồng vốn bỏ ra nhiều hay ít.

Chỉ tiêu doanh thu, doanh thu thuần, lợi nhuận, tiền vốn là các chỉ tiêu phản ánh trình độ phát triển sản xuất, trình độ sử dụng nguồn vốn vật tư, lao động, tài chính. Khối lượng sản phẩm tạo ra trên từng đồng vốn cũng lớn cũng tạo điều kiện thoả mãn nhu cầu tiêu dùng của nhân dân và mở rộng hơn nữa qui mô sản xuất.

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

Số lượng và chất lượng lao động là yếu tố cơ bản của sản xuất, góp phần quan trọng trong năng lực sản xuất của doanh nghiệp. Hiệu quả sử dụng lao động được biểu hiện ở năng suất lao động hoặc hiệu suất tiền lương.

Năng suất lao động được xác định bằng cách chia kết quả kinh doanh trong kỳ cho số lượng lao động bình quân trong kỳ.

KQĐo kết quả kinh doanh được phản ánh bằng 3 chỉ tiêu: Tổng giá trị kinh doanh, giá trị gia tăng và lợi nhuận nên có 3 cách biểu hiệu của NSLĐ tính bình quân cho 1 người (lao động). Trong kỳ (thường tính theo năm). Gọi số

lượng lao động bình quân trong năm là lao động và năng suất lao động bình quân năm là NSLĐ, ta có:

$$L\dot{D}NSLĐ =$$

Năng suất lao động tính theo năm chịu ảnh hưởng rất lớn của việc sử dụng thời gian cụ thể là nó phụ thuộc vào số ngày bình quân làm việc trong năm, số giờ bình quân làm việc mỗi ngày của 1 lao động trong doanh nghiệp và NSLĐ bình quân mỗi giờ điều đó được thể trong công thức sau:

$$NSLĐ = n \times g \times NSg$$

Trong đó: n - Số ngày làm việc bình quân trong năm.

g - số giờ làm việc bình quân mỗi lao động.

NSg - Năng suất lao động bình quân mỗi giờ làm việc của một lao động.

$$n \times g \times L\dot{D}KQ \ NSg =$$

Trong khi đó KQ là kết quả kinh doanh tính theo tổng giá trị kinh doanh, giá trị gia tăng.

Ngoài chỉ tiêu về NSLĐ dùng để đánh giá về hiệu quả sử dụng lao động của xí nghiệp, còn có các chỉ tiêu khác như chỉ tiêu về hiệu suất tiền lương...

1.3.3 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn

Hiệu quả sử dụng vốn cố định.

Vốn cố định là bộ phận lớn nhất, chủ yếu nhất trong tư liệu lao động và quyết định năng lực sản xuất của doanh nghiệp.

Kết quả Hiệu quả sử dụng vốn cố định được xác định bằng cách so sánh kết quả kinh doanh với giá trị của tài sản cố định bình quân, tính theo nguyên giá hoặc tính theo giá trị khôi phục trong kỳ được xét, thường gọi là hiệu suất vốn cố định. Gọi tổng giá trị của vốn cố định bình quân trong kỳ là tài sản cố định (TSCĐ) và chỉ tiêu hiệu suất TSCĐ là $H_{TSCĐ}$ thì:

$$TSCĐ \ H_{TSCĐ} = (6).$$

Trong đó: Kết quả được xác định theo chỉ tiêu tổng doanh thu hoặc lợi nhuận.

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng TSCĐ biểu hiện 1 đồng TSCĐ trong kỳ sản xuất ra bình quân bao nhiêu đồng của chỉ tiêu kết quả kinh doanh tương ứng.

Hiệu quả sử dụng TSCĐ có thể biểu hiện theo cách ngược lại, tức là là nghịch đảo của công thức (6), gọi là suất TSCĐ ($S_{TSCĐ}$).

Kết quả TSCĐ $S_{TSCĐ} = (7)$

Nó cho biết 1 đồng kết quả kinh doanh cần phải có bao nhiêu đồng TSCĐ.

Hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

Vốn lưu động là vốn đầu tư vào TSLĐ của doanh nghiệp. Nó là số tiền ứng trước về TSLĐ nhằm đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh được liên tục. Đặc điểm của loại vốn này là luân chuyển không ngừng, luôn luôn thay đổi hình thái biểu hiện giá trị toàn bộ ngay 1 lần và hoàn thành 1 vòng tuần hoàn trong 1 chu kỳ sản xuất kinh doanh. Vốn lưu động thường bao gồm vốn dự trữ sản xuất (nguyên vật liệu chính, bán thành phẩm mua ngoài, vật liệu phụ, nhiên liệu, phụ tùng thay thế, công cụ lao động thuộc TCLĐ), vốn trong quá trình trực tiếp sản xuất (sản phẩm đang chế tạo, phí tổn đợi phân bổ và vốn trong quá trình thông tin), vốn thành phẩm, vốn thanh toán. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động (ký hiệu là $H_{VLĐ}$) cũng được xác định bằng cách lấy kết quả kinh doanh (KQ) chia cho vốn lưu động bình quân trong năm (ký hiệu là VLĐ).

$KQ_{VLĐ} H_{VLĐ} = (8)$

Nếu kết quả kinh doanh tính bằng lợi nhuận, thì ta có:

$VLĐ_{LN} H_{VLĐ} = (9)$

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn lưu động làm ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ.

Hiệu quả sử dụng VLĐ còn được phản ánh gián tiếp qua chỉ tiêu số vòng luân chuyển của VLĐ trong năm (ký hiệu là SV_{LC}) hoặc số ngày bình quân 1 vòng luân chuyển VLĐ (ký hiệu là SN_{LC}) trong năm:

$(10)SV_{LC} = \text{Doanh thu}$

Vốn lưu động

$$(11)SN_{LC} = 365$$

SV_{LC} VLĐ bình quân trong năm được tính bằng cách cộng mức VLĐ cho 365 ngày trong năm rồi chia cho 365 (năm nhuận, tất nhiên là cộng mức vốn của 366 ngày rồi chia cho 366). Để đơn giản, trong thực tế thường tính như sau:

Vốn lưu động bình quân cuối tháng Vốn lưu động bình quân đầu tháng

$$VLĐ = bq \text{ tháng} +$$

2

$$\text{Cộng 12 mức VLĐ bq của 12 tháng VLĐ} = bq \text{ năm}$$

12

1.3.4 Các chỉ tiêu tài chính

Các chỉ số phản ánh khả năng thanh toán:

Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán đánh giá trực tiếp khả năng thanh toán bằng tiền mặt của 1 doanh nghiệp, cung cấp những dấu hiệu liên quan với việc xem xét liệu doanh nghiệp có thể trả được nợ ngắn hạn khi đến hạn hay không. Sau đây là một số chỉ tiêu:

+ Hệ số thanh toán ngắn hạn (K).

Hệ số thanh toán ngắn hạn thể hiện mối quan hệ tương đối giữa tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Công thức tính hệ số thanh toán ngắn hạn:

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn(lần)} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Nợ ngắn hạn

Hệ số thanh toán ngắn hạn có giá trị càng cao chứng tỏ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng lớn. Tuy nhiên nếu giá trị của hệ số thanh toán ngắn hạn quá cao thì điều này lại không tốt vì nó phản ánh sự việc doanh nghiệp đã đầu tư quá mức vào tài sản lưu động so với nhu cầu doanh nghiệp và tài sản lưu động dư thừa thường không tạo thêm doanh thu. Do vậy, nếu doanh nghiệp đầu tư quá đáng vốn của mình vào tài sản lưu động, số vốn đó sẽ không được sử dụng có hiệu quả.

Hệ số thanh toán ngắn hạn được các chủ nợ chấp nhận là $K \geq 2$. Nhưng để đánh giá hệ số thanh toán ngắn hạn của một doanh nghiệp tốt hay xấu thì ngoài việc dựa vào hệ số k còn phải xem xét ba yếu tố sau:

- Bản chất ngành kinh doanh.
 - Cơ cấu tài sản lưu động.
 - Hệ số quay vòng của một số loại tài sản lưu động như hệ số quay vòng các khoản phải thu của khách hàng, hệ số quay vòng hàng tồn kho, hệ số quay vòng vốn lưu động.
- + Hệ số thanh toán nhanh (tức thời) (K_n).

Hệ số thanh toán nhanh thể hiện quan hệ giữa các loại tài sản lưu động có khả năng chuyển nhanh thành tiền để thanh toán nợ ngắn hạn và nợ dài hạn đến hạn trả. Các loại tài sản lưu động được xếp vào loại chuyển nhanh thành tiền là tiền, CK ngắn hạn, các khoản phải thu của khách hàng. Công thức tính hệ số thanh toán nhanh như sau:

Phải thu của khách hàng / Đầu tư CK ngắn hạn

++ Tiền (lần) / Hệ số thanh toán nhanh $K_n =$

Nợ ngắn hạn

Hệ số thanh toán nhanh là một tiêu chuẩn đánh giá khá khế hơn đối với khả năng chi trả các khoản nợ ngắn hạn so với hệ số thanh toán ngắn hạn. K_n càng lớn, khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng cao.

Các tỷ số kết cấu nguồn vốn

Nếu ta chia các nguồn vốn thành 2 nhóm: Nguồn vốn từ chủ nợ và nguồn vốn từ chủ sở hữu đóng góp ta sẽ tính được các tỷ số kết cấu theo đối tượng cung cấp vốn.

- Các tỷ số này ngoài việc phản ánh tỷ lệ vốn được cung cấp theo từng nhóm đối tượng còn có ý nghĩa phản ánh tỷ lệ rủi ro mà chủ nợ phải chịu nếu doanh nghiệp thất bại.

Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn Công thức tính các chỉ số kết cấu của nguồn vốn:

$$\times 100\% \text{ * Tỷ số vốn vay/nguồn vốn} =$$

$$\frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

$$\times 100\% \text{ * Tỷ số vốn sở hữu/nguồn vốn} =$$

Nếu doanh nghiệp đầu tư vào TSCĐ là chủ yếu thì doanh nghiệp phải biết cách lợi dụng tác động của đòn cân nợ và phần lớn nguồn vốn vay phải là vay dài hạn. Vay dài hạn 1 năm là giảm nhu cầu vốn thường xuyên của doanh nghiệp, mặt khác tiền lãi phải trả được thừa nhận như một khoản chi phí cần thiết có doanh thu.

Ngoài các chỉ tiêu phản ánh về hiệu quả sản xuất kinh doanh và các chỉ tiêu tài chính quan trọng đã nêu ở trên còn nhiều chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh khác. Nhưng do giới hạn của bài luận văn này nên chúng tôi không sử dụng để phân tích như các chỉ tiêu về tài chính là: Tỷ lệ lãi gộp, tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh...

1.4 Các nhân tố ảnh hưởng

1.4.1 Các nhân tố ảnh hưởng bên ngoài

Các nhân tố khách quan

Nhân tố môi trường quốc tế và khu vực

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

của các doanh nghiệp trong khu vực nói riêng bị giảm rất nhiều. Xu hướng tự do hoá mậu dịch của các nước ASEAN và của thế giới đã ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các nước trong khu vực.

Nhân tố môi trường nền kinh tế quốc dân

Môi trường chính trị, luật pháp

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

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

Môi trường văn hoá xã hội

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

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

Môi trường kinh tế

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

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

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

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

Cơ sở hạ tầng của nền kinh tế nó quyết định sự phát triển của nền kinh tế cũng như sự phát triển của các doanh nghiệp. Hệ thống đường xá, giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, hệ thống ngân hàng tín dụng, mạng lưới điện quốc gia... ảnh hưởng tới chi phí kinh doanh, khả năng nắm bắt thông tin, khả năng huy động và sử dụng vốn, khả năng giao dịch thanh toán... của các doanh nghiệp do đó ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Môi trường khoa học kỹ thuật công nghệ

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

1.4.2 Các nhân tố bên trong

Nhân tố môi trường ngành

Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp hiện có trong ngành

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

Khả năng gia nhập mới của các doanh nghiệp

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

Sản phẩm thay thế

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

Người cung ứng

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

Người mua

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

Các nhân tố chủ quan (nhân tố bên trong doanh nghiệp)

Bộ máy quản trị doanh nghiệp

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

- Nhiệm vụ đầu tiên của bộ máy quản trị doanh nghiệp và xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp.

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

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

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

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

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

Lao động tiền lương

Lao động là một trong các yếu tố đầu vào quan trọng, nó tham gia vào mọi hoạt động, mọi giai đoạn, mọi quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trình độ, năng lực và tinh thần trách nhiệm của người lao động tác động trực tiếp đến tất cả các giai đoạn các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh, tác động trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tác động tới tốc độ tiêu thụ sản phẩm do đó nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra công tác tổ chức phải hiệp lao động hợp lý giữa các bộ

phận sản xuất, giữa các cá nhân trong doanh nghiệp, sử dụng người đúng việc sao cho phát huy tốt nhất năng lực sở trường của người lao động là một yêu cầu không thể thiếu trong công tác tổ chức lao động của doanh nghiệp nhằm đưa các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả cao. Như vậy nếu ta coi chất lượng lao động (con người phù hợp trong kinh doanh) là điều kiện cần để tiến hành sản xuất kinh doanh thì công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Công tác tổ chức bố trí sử dụng nguồn nhân lực phụ thuộc vào nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phụ thuộc vào chiến lược kinh doanh, kế hoạch kinh doanh, phương án kinh doanh... đã đề ra. Tuy nhiên công tác tổ chức lao động của bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng cần tuân thủ các nguyên tắc chung và sử dụng đúng người đúng việc, quyền lợi và trách nhiệm rõ ràng sao cho có thể thực hiện nhanh nhất, tốt nhất các nhiệm vụ được giao, đồng thời phải phát huy được tính độc lập, sáng tạo của người lao động có như vậy sẽ góp phần vào việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

Tình hình tài chính của doanh nghiệp

Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh thì không những đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục và ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ và áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Ngược lại, nếu như khả năng về tài chính của doanh nghiệp yếu kém thì doanh nghiệp không những không đảm bảo được các hoạt

động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra bình thường mà còn không có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ, áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất do đó không nâng cao được năng suất và chất lượng sản phẩm. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp, tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh tới tốc độ tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác và sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Vì vậy tình hình tài chính của doanh nghiệp tác động rất mạnh tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của chính doanh nghiệp đó.

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

*** Đặc tính của sản phẩm**

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

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

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

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

Tiêu thụ sản phẩm là một khâu cuối cùng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó quyết định tới các khâu khác của quá trình sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp sản xuất ra sản phẩm có tiêu thụ được hay không mới là điều quan trọng nhất. Tốc độ tiêu thụ nó quyết định tốc độ sản xuất và nhịp độ cung ứng nguyên vật liệu. Cho nên nếu doanh nghiệp tổ chức được mạng lưới tiêu thụ sản phẩm phù hợp với thị trường và các chính sách tiêu thụ hợp lý khuyến khích người tiêu dùng sẽ giúp cho doanh nghiệp mở rộng và chiếm lĩnh được thị trường, tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, tăng vòng quay của vốn, góp phần giữ vững và đẩy nhanh nhịp độ sản xuất cũng như cung ứng các yếu tố đầu vào nên góp phần vào việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nguyên vật liệu và công tác tổ chức đảm bảo nguyên vật liệu

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

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

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

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

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

Môi trường làm việc trong doanh nghiệp

Môi trường văn hoá do doanh nghiệp xác lập và tạo thành sắc thái riêng của từng doanh nghiệp. Đó là bầu không khí, là tình cảm, sự giao lưu, mối quan hệ, ý thức trách nhiệm và tinh thần hiệp tác phối hợp trong thực hiện công việc. Môi trường văn hoá có ý nghĩa đặc biệt và có tác động quyết định đến việc sử dụng đội ngũ lao động và các yếu tố khác của doanh nghiệp. Trong kinh doanh hiện đại, rất nhiều doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp liên doanh rất quan tâm chú ý và đề cao môi trường văn hoá của doanh nghiệp, vì ở đó có sự

kết hợp giữa văn hoá các dân tộc và các nước khác nhau. Những doanh nghiệp thành công trong kinh doanh thường là những doanh nghiệp chú trọng xây dựng, tạo ra môi trường văn hoá riêng biệt khác với các doanh nghiệp khác. Văn hoá doanh nghiệp tạo ra lợi thế cạnh tranh rất lớn cho các doanh nghiệp, nó ảnh hưởng trực tiếp to lớn đến việc hình thành các mục tiêu chiến lược và các chính sách trong kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời tạo thuận lợi cho việc thực hiện thành công chiến lược kinh doanh đã lựa chọn của doanh nghiệp. Cho nên hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào môi trường văn hoá trong doanh nghiệp.

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

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

*** Môi trường thông tin :**

Hệ thống trao đổi các thông tin bên trong doanh nghiệp ngày càng lớn hơn bao gồm tất cả các thông tin có liên quan đến từng bộ phận, từng phòng ban, từng người lao động trong doanh nghiệp và các thông tin khác. Để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh thì giữa các bộ phận, các phòng ban cũng như những người lao động trong doanh nghiệp luôn có mối quan hệ ràng buộc đòi hỏi phải giao tiếp, phải liên lạc và trao đổi với nhau các thông tin cần thiết. Do đó mà hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào hệ thống trao đổi thông tin của doanh nghiệp. Việc hình thành quá trình chuyển thông tin từ người này sang người khác, từ bộ phận này sang bộ phận khác tạo sự phối hợp trong công việc, sự hiểu biết lẫn nhau, bổ sung những kinh nghiệm, những kiến thức và sự am hiểu về mọi mặt cho nhau một cách thuận lợi nhanh chóng và chính xác là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp thực hiện có hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Phương pháp tính toán của doanh nghiệp

Hiệu quả kinh tế được xác định bởi kết quả đầu ra và chi phí sử dụng các yếu tố đầu vào, hai đại lượng này trên thực tế đều rất khó xác định được một cách chính xác, nó phụ thuộc vào hệ thống tính toán và phương pháp tính toán trong doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp đều có một phương pháp, một cách tính toán khác nhau do đó mà tính hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất của doanh nghiệp cũng phụ thuộc rất nhiều vào phương pháp tính toán trong doanh nghiệp đó.

Chương 2. Phân tích thực trạng sản xuất kinh doanh ở Công ty cổ phần Cảng Nam Hải

2.1 Giới thiệu khái quát về Công ty cổ phần Cảng Nam Hải

2.1.1 Quá trình 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 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 hiệu quả sản xuất kinh doanh 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 hiệu quả sản xuất kinh doanh 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 chuyến tàu container đầu tiên vào ngày 29 tháng 2 năm 2009.

➤ Tên giao dịch: Công ty cổ phần cảng Nam Hải

- Địa chỉ trụ sở: Số 201 đường Ngô Quyền, Máy Chai, Ngô Quyền, Hải Phòng.
- Điện thoại: (84) 313654885
- Fax: (84) 313654887
- Email: namhai@namhaiport.com.vn
- Giám đốc: Trần Quang Tiến
- SĐT: 0313 200 069

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 đắc 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 và sản phẩm chủ yếu của công ty

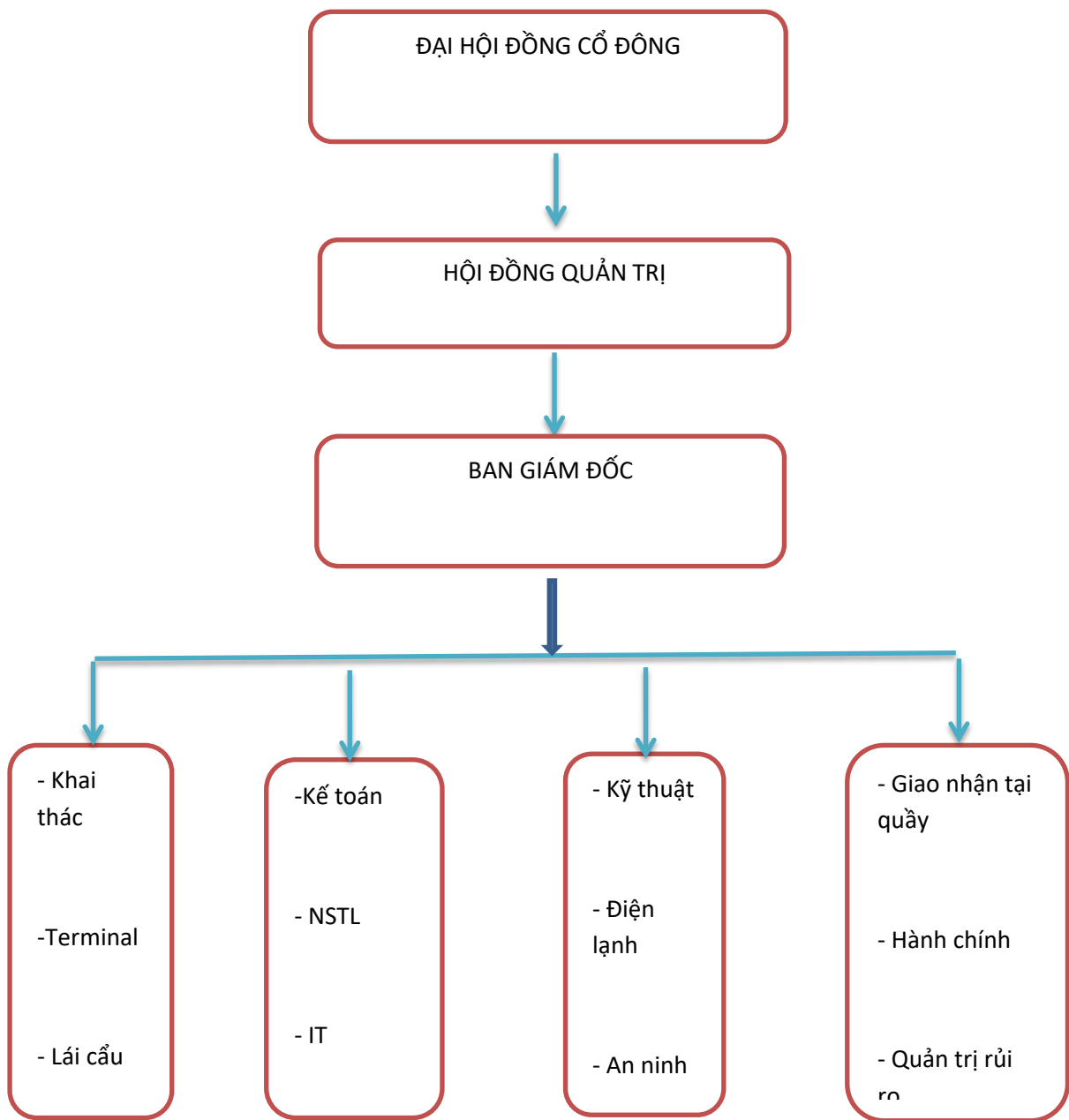
Trong sự nghiệp xây dựng đất nước và phát triển nền kinh tế quốc dân theo cơ chế thị trường hiện nay thì việc xuất- nhập khẩu hàng hoá là việc làm cần thiết và tất yếu. Thông qua nhiều phương thức vận tải khác nhau như: vận tải đường sắt, đường bộ, đường thủy, đường hàng không... Trong các hình thức vận tải trên thì đường thủy là một trong những hình thức đặc biệt quan trọng

- ❖ Chức năng
 - 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
- ❖ 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

2.1.3 hình thức tổ chức và kết cấu sản xuất của công ty

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



2.1.4 Chức năng, nhiệm vụ cơ bản của từng bộ phận quản lý

- 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.
- 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.
- 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. Bộ phận trực ban điều độ
- Triển khai kế hoạch, phân bổ phương tiện, công nhân thực hiện yêu cầu sản xuất và dịch vụ khách hàng.
- Điều phối liên lạc với hãng 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.
 - 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.
 - Phòng kế toán
 - Theo dõi hoạt động công tác tài chính, tập hợp, phản ánh các khoản thu chi trong Cảng, đôn đốc thu hồi các khoản nợ.

- Theo dõi các loại tài sản thông qua giá trị tiền tệ.
- Theo dõi việc sử dụng tài sản cố định, tài sản lưu động, tính khấu hao tài sản cố định theo đúng quy định.
- 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.

2.2 Phân tích HĐ sx kd

2.2.1 phân tích doanh thu, chi phí , lợi nhuận

Bảng 2.6: Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh

Chi tiêu	Năm 2016		Năm 2015		Chênh lệch giá trị	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Mức tăng	Tỷ lệ tăng
1. DTBH	171,923,193,136	100.00%	159,615,965,684	100.00%	12,307,227,452	7.71%
2. Các khoản giảm trừ	410,906,560	0.24%	405,453,280	0.25%	5,453,280	1.34%
- Chiết khấu thương mại	410,906,560	0.24%	405,453,280	0.25%	5,453,280	1.34%
3. DT thuần	171,512,286,576	99.76%	159,210,512,404	99.75%	12,301,774,172	7.73%
4. GVHB	111,610,610,964	64.92%	105,805,305,482	66.29%	5,805,305,482	5.49%
5. LN gộp	59,901,675,612	34.84%	53,405,206,922	33.46%	6,496,468,690	12.16%

6. DT HĐTC	52,950,036	0.03%	26,475,018	0.02%	26,475,018	100.00%
7. CF TC	9,050,000,000	5.26%	7,525,000,000	4.71%	1,525,000,000	20.27%
- Trong đó: Lãi vay phải trả	9,050,000,000	5.26%	7,525,000,000	4.71%	1,525,000,000	20.27%
8. CF BH						
9. CF QLDN	7,954,105,330	4.63%	3,977,052,665	2.49%	3,977,052,665	100.00%
10. LN thuần	50,904,625,648	29.61%	41,929,629,275	26.27%	8,974,996,373	21.40%
11. LN khác	0	0.00%	0	0.00%	0	
12. Tổng LNTT	50,904,625,648	29.61%	41,929,629,275	26.27%	8,974,996,373	21.40%
13. Chi phí thuế TNDN hiện hành	11,199,017,643	6.51%	9,224,518,441	5.78%	1,974,499,202	21.40%
14. Chi phí thuế TNDN hoãn lại						
15. LNST	39,705,608,005	23.09%	32,705,110,835	20.49%	7,000,497,171	21.40%

Nhận xét:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2016 tăng so với năm 2015 là 12.307.227.452 đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 7,71%. Điều này phần nào thể hiện khả năng tiêu thụ của Công ty năm 2016 đã tăng lên đáng kể. Đây là một biểu hiện tốt Doanh nghiệp cần phát huy.

Giá vốn hàng bán năm 2016 tăng so với năm 2015, tăng số tuyệt đối là 5.805.305.482 đồng, tương đương với tốc độ tăng là 5,49%. Khối lượng tiêu thụ năm 2015 tăng lên, làm giá vốn hàng bán tăng lên; tuy nhiên tốc độ tăng giá vốn hàng bán chậm hơn tốc độ tăng doanh thu thuần. Đồng thời, so với năm 2015 tỷ trọng giá vốn hàng bán năm 2016 đã giảm từ 66,29% xuống 64,92%. Điều này chứng tỏ trong năm qua Công ty đã tiết kiệm được một số chi phí trong quá trình kinh doanh.

Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016 tăng 14.3.977.052.665 đồng so với năm 2014, tương đương với tốc độ tăng 100% do Cảng đã chú trọng đầu tư cho khâu tuyển dụng, đào tạo nhân sự và mua máy móc thiết bị hiện đại để nâng cao hiệu quả của bộ phận quản lý. Tốc độ tăng và chi phí quản lý doanh nghiệp cao hơn rất nhiều so với tốc độ tăng doanh thu thuần, tuy nhiên cả hai loại chi phí này chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ so với doanh thu bán hàng nên sự tăng lên của chúng không ảnh hưởng nhiều đến tỷ lệ tăng lợi nhuận.

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế của Công ty năm 2016 so với năm 2015 tăng 8.974.996.373 đồng, tương ứng với tốc độ tăng 21,4%. Như vậy năm 2016, hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty tăng lên.

Tên dịch vụ	Doanh thu các năm		Mức tăng	Tỷ lệ
	2016	2015		
Dịch Vụ Cân Hàng	30,216,501,136	25,410,330,150	4,806,170,986	18.91%
Dịch vụ kho bãi, cảng biển	50,330,120,100	42,150,320,410	8,179,799,690	19.41%
Dịch vụ xếp dỡ, kiểm đếm, giao nhận hàng hóa, đóng rút hàng hóa	35,140,350,780	30,220,410,730	4,919,940,050	16.28%
Dịch vụ logistics và khai thuê hải quan	7,435,069,510	8,140,587,672	- 705,518,162	- 8.67%
Dịch vụ hoa tiêu, lai dắt tàu biển	5,110,540,300	4,783,602,503	326,937,797	6.83%
Dịch vụ cung ứng, vệ sinh, sửa chữa container và tàu biển	18,000,150,430	16,241,830,190	1,758,320,240	10.83%
Dịch vụ ICD, kho, bãi ngoại quan, kho	8,140,320,550	7,413,022,045	727,298,505	9.81%

CFS				
Dịch vụ container lạnh	17,550,140,330	25,255,861,984	- 7,705,721,654	- 30.51%
Tổng doanh thu	171,923,193,136	159,615,965,684		

Dịch vụ cân hàng năm 2016 tăng 4,806,170,986 so với năm 2015. Tỷ lệ tăng tương ứng với 18.91% cho thấy công ty đã tích cực cải tiến máy móc công nghệ để thu hút thêm khách hàng. Dịch vụ kho bãi cảng biển cũng tăng 8,179,799,690 so với năm 2016. Tỷ lệ tăng tương ứng với 19.41% nguyên nhân do doanh nghiệp đã đầu tư thêm vào kho bãi, cảng biển. Dịch vụ xếp dỡ, kiểm đếm, giao nhận hàng hóa, đóng rút hàng hóa năm 2016 là 35,140,350,780 tăng 4,919,940,050 so với năm 2015 và tăng tương ứng với tỷ lệ là 16.28%. Tuy nhiên dịch vụ logistics và khai thuế hải quan năm 2016 là 7,435,069,510 còn năm 2015 là 8,140,587,672 ta thấy rằng doanh thu của dịch vụ này giảm 705,518,162 so với năm trước và giảm 8.67%. Dịch vụ hoa tiêu, lái dất tàu biển năm 2016 là 5110,540,330 còn năm 2015 là 4,783,602,503 tăng 326,937,797 tương ứng với tỷ lệ 6.83%. Doanh thu dịch vụ cung ứng, vệ sinh, sửa chữa container và tàu biển tăng 1,758,320,240 so với năm 2015 tương ứng với 10.83% do công ty đã đầu tư bồi dưỡng nâng cao tay nghề của nhân viên giúp doanh nghiệp thu hút thêm khách hàng tăng cường độ tin cậy cho doanh nghiệp. Doanh thu của dịch vụ container lạnh năm 2016 là 17,550,140,330, năm 2015 là 25,255,861,984 giảm 7,705,721,654 tương ứng với 30.51%. Nhìn chung doanh thu của các dịch vụ đều tăng đáng kể trong đó những dịch vụ chủ yếu của công ty như cân hàng, kho bãi, cảng biển và xếp dỡ, giao nhận đều tăng cho thấy công ty đã chú trọng đầu tư vào việc nâng cấp hệ thống, cơ sở vật chất và con người. Công ty nên tiếp tục đầu tư thêm vào các dịch vụ chủ yếu để thu hút khác hàng nâng cao hiệu quả uy tín của công ty. Tuy nhiên vẫn còn dịch vụ logistic và dịch vụ container lạnh giảm trong đó dịch vụ container lạnh giảm đáng kể 30.51%. công ty nên đầu tư thêm vào mô hình dịch vụ này để lấy lại thị trường và uy tín.

2.2.2 phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Tỷ trọng	Tỷ lệ
					(%)
Doanh thu	Triệu	159.210,51	171.512,29	12.301,78	0,73
Lợi nhuận	Triệu	32.705,60	39.705,60	7.000,00	21,40
Số lượng lao động	Người	435	480	45,00	10,34
Hiệu suất sử dụng lao động(1/3)	Triệu/người	366	357,32	(8,68)	(2,37)
Hiệu quả sử dụng lao động(2/3)	Triệu/người	75,19	82,72	7,53	10,01
Mức đảm nhiệm lao động(3/1)	Người/triệu	0,0027	0,0028	0,0001	3,7

❖ Nhận xét

Qua bảng trên ta nhận thấy:

- Hiệu suất sử dụng lao động năm 2015 của Công ty là 366 triệu/người/năm, điều này chứng tỏ trong năm 2016 một lao động của Công ty tạo ra 366 triệu đồng doanh thu. Nhưng đến năm 2016 con số này chỉ là 357,32 triệu đồng/người/năm. Như vậy, hiệu suất sử dụng lao động của Công ty trong năm 2016 đã giảm so với năm 2015. Cụ thể, hiệu suất sử dụng lao động năm 2016 giảm so với năm 2015 là 8,66 triệu đồng/người/năm tương đương với 2,37%.
- Năm 2015, hiệu quả sử dụng lao động của Công ty là 75,19 triệu đồng/người/năm, điều này chứng tỏ năm 2015 một lao động của Công ty tạo ra 75,19 triệu đồng lợi nhuận. Đến năm 2016 con số này là 82,72 triệu đồng/người/năm. Như vậy, hiệu quả sử dụng lao động năm 2016 so với năm 2015 đã có sự tăng lên đáng kể. Cụ thể, hiệu quả sử dụng lao động năm 2016 tăng lên 7,53 triệu đồng/người/năm tương đương với 10,01% so với năm 2015
- Về mức đảm nhiệm lao động năm 2016, mức đảm nhiệm lao động của Công ty là 0,0027 người/triệu đồng/năm, điều này chứng tỏ trong năm 2015 để tạo ra một triệu đồng doanh thu cần 0,0027 lao động. Đến năm 2016 con số này là 0,0028 người/triệu đồng/năm. Như vậy, mức đảm nhiệm lao động năm 2016 đã tăng đi so

với năm 2015. Cụ thể, mức đảm nhiệm lao động năm 2016 so với năm 2015 tăng 0,0001 người/triệu đồng/năm tương đương với 3,7%.

2.2.3 phân tích hiệu quả sử dụng vốn

Bảng 2.5: Cơ cấu sử dụng nguồn vốn

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2015
1	Vốn cố định	319,127,269,699	322,218,987,612
2	Vốn lưu động	30,284,705,783	14,748,909,788
3	Tổng vốn kinh doanh	349,411,975,482	336,967,897,400
4	Doanh thu	171,923,193,136	159,615,965,684
5	Lợi nhuận	59,901,675,612	53,405,206,922
6	Vòng quay vốn kd (4/3)	0.49	0.47
7	Vòng quay vốn cố định (4/1)	0.54	0.50
8	Vòng quay vốn lưu động (4/2)	5.68	10.82
9	Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh (5/3)	0.17	0.16
10	Hiệu quả sử dụng vốn cố định (5/1)	0.19	0.17
11	Hiệu quả sử dụng vốn lưu động (5/2)	1.98	3.62
12	Số ngày quay vốn lưu động (360/8)	63.41	33.26

Chỉ tiêu vòng quay vốn kinh doanh phản ánh cứ một đồng vốn kinh doanh bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Ta thấy vòng quay vốn kinh doanh và vòng quay vốn lưu động có xu hướng tăng còn vòng quay vốn lưu động có xu hướng giảm. Vòng quay vốn kinh doanh năm 2016 là 0.49 còn vòng quay vốn kinh doanh năm 2015 là 0.47 cho thấy hiệu quả kinh doanh của công ty đang tăng dần. Vòng quay vốn cố định năm 2015 là 0.50 năm 2016 là 0.54. Vòng quay tăng dần qua các năm. Điều này làm tăng hiệu quả sử dụng vốn đồng nghĩa với việc làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh

Vòng quay vốn lưu động còn rất thấp, thể hiện hiệu quả kinh doanh còn kém. Số vòng quay vốn kinh doanh đạt được qua các năm là: năm 2016 là 5.68 năm 2015 là 10.82. Cũng giống như vòng quay vốn kinh doanh, vòng quay vốn cố định thì vòng quay vốn lưu động cũng có xu hướng giảm từ năm 2015 đến năm 2016. Điều

này phản ánh năng lực quản lý và sử dụng vốn lưu động nói riêng cũng như vốn kinh doanh nói chung là không tốt. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh phản ánh, cứ một đồng vốn bỏ vào kinh doanh thì mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Tổng Công ty đang tăng. Năm 2015 hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty là 0.16 thì đến năm 2016 là 0.17. mặc dù chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty tăng nhưng còn rất nhỏ cho thấy tình hình sử dụng vốn kinh doanh của công ty không hiệu quả mấy công ty cần khắc phục

Hiệu quả sử dụng vốn cố định năm 2015 là 0.17 lần và đến năm 2016 là 0.17 lần cho thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định tốt hơn so với năm ngoái. Hiệu quả sử dụng vốn cố định tăng cho thấy tình hình sử dụng vốn cố định của Tổng Công ty tốt hơn năm 2015. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty thì ngược lại năm 2015 là 3.62 còn năm 2016 là 1.98 cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty đang giảm dần công ty cần xem lại vấn đề sử dụng vốn lưu động của công ty hơn.

Số ngày của một vòng quay vốn lưu động cho biết vốn lưu động quay hết một vòng thì mất bao nhiêu ngày. Mỗi một vòng quay mất càng ít ngày thì càng tạo điều kiện cho việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cũng như hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, trên thực tế, mỗi một vòng quay vốn lưu động của Tổng Công ty mất ít ngày tuy nhiên năm 2015 vòng quay vốn lưu động của công ty là 33.26 ngày thì đến năm 2016 là 63.41 ngày. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động đang giảm dần

Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn thì việc đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của vốn lưu động sẽ góp phần quan trọng trong việc giải quyết nhu cầu về vốn cho Tổng Công ty. Khi tăng tốc độ chu chuyển về vốn lưu động có thể làm giảm được vốn lưu động mà vẫn đảm bảo được khối lượng công việc công tác, phục vụ và kinh doanh như cũ. Đồng thời, do tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động, Tổng Công ty có thể mở rộng quy mô kinh doanh, tăng thêm doanh thu, nhưng không phải tăng vốn lưu động hoặc tăng nhưng với tốc độ tăng vốn lưu động nhỏ hơn tốc độ tăng doanh thu. Việc giảm vòng quay vốn lưu động làm giảm hiệu quả sử dụng vốn, đồng nghĩa với việc giảm hiệu quả kinh doanh.

2.3 Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Chi tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Chênh lệch	%□
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng		
	(đồng)	(%)	(đồng)	(%)		
1. Chi phí tiền lương	1,670,362,119	42	2,266,920,019	28.5	596,557,900	35.71
2. Chi phí công cụ, dụng cụ	159,082,107	4	198,852,633	2.5	39,770,527	25.00
3. Chi phí khấu hao TSCĐ	159,082,107	4	596,557,900	7.5	437,475,793	275.00
4. Thuế, phí lệ phí	357,934,740	9	477,246,320	6.0	119,311,580	33.33
5. Chi phí dịch vụ mua ngoài	1,193,115,800	30	3,380,494,765	42.5	2,187,378,966	183.33
6. Chi Phí vật liệu	79,541,053	2	198,852,633	2.5	119,311,580	150.00
7. Chi phí bằng tiền khác	357,934,740	9	835,181,060	10.5	477,246,320	133.33
Tổng	3,977,052,665	100	7,954,105,330	100.0	3,977,052,665	100.00

Nhận xét:

Qua bảng ta thấy chi phí tiền lương năm 2015 là 1,670,362,119 chiếm đến 42% còn đến năm 2016 là 2,266,920,019 chiếm 28.5% cho thấy doanh nghiệp đã dần ổn định được nhân sự và đã tìm ra các biện pháp hợp lý để quản lý chi tiêu tiền lương. Chi phí công cụ, dụng cụ cũng vậy năm 2015 là 159,082,107 chiếm 4% tổng chi phí còn năm 2016 là 198,852,633 chiếm 2.5% tổng chi phí của doanh nghiệp. Chi phí khấu hao TSCĐ của năm 2015 là 159,082,107 còn đến năm 2016 là 596,577,900 cho thấy doanh nghiệp đã đầu tư chi phí vào cơ sở vật chất đó là một dấu hiệu tốt cho công ty. Chi phí mua ngoài của doanh nghiệp năm 2015 là 1,193,155,800 còn đến năm 2016 là 3,380,494,765 cho thấy doanh nghiệp vẫn còn phải dựa vào bên ngoài khá nhiều doanh nghiệp nên tìm các biện pháp giảm ch phí dịch vụ mua ngoài.

* Tỷ suất lợi nhuận so với chi phí quản lý doanh nghiệp

Tỷ suất lợi nhuận so với chi phí QLDN =
$$\frac{\text{Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}}$$

$$= \frac{50,904,625,648}{7,954,105,330} = 6$$

Chỉ tiêu này cho biết DN đầu tư 1đ chi phí QLDN thì nhận được 6 đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ lợi nhuận trong chi QLDN càng lớn. Dn đã tiết kiệm được chi phí QLDN.

***Tỷ suất lợi nhuận trước thuế với tổng chi phí**

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất lợi nhuận trước thuế so với tổng chi phí} &= \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Tổng chi phí}} \\ &= \frac{50,904,625,648}{3,977,052,665} = 13 \end{aligned}$$

Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp đầu tư 1 đồng chi phí thì nhận được 13 đồng lợi nhuận kế toán trước thuế. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ lợi nhuận càng lớn

*** Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}}$$

2.4 Phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc trưng của Công ty

Các số liệu trên báo cáo tài chính chưa lột tả được hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp, vì vậy các nhà tài chính còn sử dụng các hệ số tài

chính để giải thích thêm về các mối quan hệ tài chính và coi hệ số tài chính là những biểu hiện đặc trưng nhất về tình hình tài chính của Công ty trong một thời kỳ nhất định.

2.4.1 Các hệ số khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán của một công ty được đánh giá dựa trên qui mô và khả năng luân chuyển của tài sản ngắn hạn, là những tài sản có khả năng luân chuyển nhanh, phù hợp với thời hạn thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Bảng 2.4: Phân tích hệ số khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	DVT	Năm 2016	Năm 2015	Số tuyệt đối	%
1. Tổng Tài Sản	Đồng	349,411,975,482	336,967,897,400	12,444,078,082	3.69%
2. Tổng Nợ phải trả	Đồng	133,305,530,363	105,520,675,444	27,784,854,919	26.33%
3. Tổng Tài sản ngắn hạn	Đồng	30,284,705,783	14,748,909,788	15,535,795,995	105.34%
4. Tổng Nợ ngắn hạn	Đồng	83,305,530,363	50,520,675,444	32,784,854,919	64.89%
5. Tiền và khoản tương đương tiền	Đồng	15,166,165,906	8,119,977,280	7,046,188,626	86.78%
6. Lợi nhuận trước thuế	Đồng	50,904,625,648	41,929,629,275	8,974,996,373	21.40%
7. Lãi vay	Đồng	9,050,000,000	7,525,000,000	1,525,000,000	20.27%
8. Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	2.62	3.19	(0.57)	-17.92%
9. Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	0.36	0.29	0.07	24.53%
10. Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0.18	0.16	0.02	13.27%
11. Hệ số thanh lãi vay	Lần	6.62	6.57	0.05	0.80%

Nhìn vào bảng ta thấy:

Hệ số thanh toán tổng quát năm 2016 có giảm so với năm 2015, từ 3,19 lần năm 2015 giảm xuống 2,62 lần năm 2016. Điều này có nghĩa là cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2015 có 3,19 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2016 là 2,62 đồng. Ta thấy hệ số thanh toán tổng quát như trên là rất tốt, chứng tỏ tất cả các khoản huy động bên ngoài đều có tài sản đảm bảo. Hệ số này ở thời điểm năm 2016 thấp hơn so với năm 2015 là do trong năm công ty đã huy động thêm vốn từ

bên ngoài với tốc độ tăng của vốn vay lớn hơn tốc độ tăng của tài sản. Cụ thể, nợ phải trả năm 2016 so với năm 2015 tăng 27.784.854.919 đồng tương ứng với tốc độ tăng 26,33% ; còn tài sản cũng tăng 12.444.078.082 đồng tương ứng với tốc độ tăng 3,69%. Điều này đã làm cho khả năng thanh toán tổng quát của công ty giảm đi.

Hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty có xu hướng tăng lên. Năm 2015 cứ đi vay 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 0,29 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo, năm 2016 con số này tăng lên 0,39 đồng. Như vậy khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2016 đã tăng 0,07 lần so với năm 2015, nguyên nhân là do tài sản ngắn hạn năm 2016 tăng 105,34% so với năm 2015 nhưng nợ ngắn hạn chỉ tăng 64,89% so với năm 2015. Tuy vậy, khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty vẫn ở mức khá thấp, công ty sẽ gặp khó khăn khi thanh toán nợ đến hạn

Hệ số thanh toán nhanh của Công ty năm 2015 là 0,16 lần trong khi năm 2016 là 0,18 lần, tăng 0,02 lần so với năm 2015, đây là một tín hiệu tốt. Hệ số này thể hiện khả năng bù đắp nợ ngắn hạn bằng số tiền đang có của doanh nghiệp. Tuy nhiên khả năng thanh toán nhanh của công ty cả hai năm đều nhỏ hơn 0,5, điều đó phần nào cho thấy ảnh hưởng đến thanh toán nợ vào lúc cần thiết bởi doanh nghiệp buộc phải bán tài sản với giá thấp để trả nợ.

Hệ số thanh toán lãi vay năm 2016 cao hơn năm 2015. Cụ thể, năm 2015 cứ 1 đồng lãi vay thì tạo ra 6,62 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay, trong khi năm 2016 chỉ tạo ra 6,57 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay; tăng lên 0,05 đồng. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn vay của doanh nghiệp khá tốt và đảm bảo được khả năng chi trả lãi vay trong kỳ.

Năm 2016 so với năm 2015, các hệ số thanh toán tổng quát và hệ số thanh toán lãi vay đều tăng lên và ở mức lớn hơn 1. Điều này khá tốt, cho thấy doanh nghiệp có đủ tài sản để đảm bảo các khoản vay nợ ngắn hạn, không mất đi những cơ hội kinh doanh. Nhưng bên cạnh đó, hệ số thanh toán nhanh và hệ số thanh toán ngắn hạn vẫn còn ở mức quá thấp, tức là doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc trả các khoản nợ khi có chủ nợ yêu cầu thanh toán nhanh.

Vì thế, công ty cần có biện pháp để cải thiện khả năng thanh toán hơn nữa.

2.4.2 Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài chính

Các nhà đầu tư không chỉ quan tâm đến việc phân tích tài sản và nguồn vốn mà họ còn quan tâm đến mức độ độc lập hay phụ thuộc của Công ty với các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của công ty đối với vốn kinh doanh của mình. Vì thế mà các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư sẽ tạo điều kiện cho việc hoạch định các chiến lược tài chính trong tương lai.

Đây là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc phân tích cấu tạo tài chính trong Công ty và đánh giá mức độ đầu tư của công ty trong kỳ kinh doanh và xem xét tính bất thường của hoạt động đầu tư. Qua đó, các nhà đầu tư và những người quan tâm có thể đánh giá được những khó khăn về tài chính mà Công ty phải đương đầu và rút ra được hoạt động kinh doanh của công ty có liên tục không?

Để hiểu rõ hơn về tình hình huy động vốn và sử dụng vốn của doanh nghiệp ta tiến hành phân tích cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản và tình hình đầu tư của doanh nghiệp

Bảng 3.2: Phân tích chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài chính

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2016	Năm 2015	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	%
1. Tổng nguồn vốn	Đồng	349,411,975,482	336,967,897,400	12,444,078,082	3.69%
2. Nguồn vốn chủ sở hữu	Đồng	216,106,445,119	231,447,221,956	(15,340,776,837)	-6.63%
3. Nợ phải trả	Đồng	133,305,530,363	105,520,675,444	27,784,854,919	26.33%
4. Tài sản ngắn hạn	Đồng	30,284,705,783	14,748,909,788	15,535,795,995	105.34%
5. Tài sản dài hạn	Đồng	319,127,269,699	322,218,987,612	(3,091,717,913)	-0.96%
6. Tổng tài sản	Đồng	349,411,975,482	336,967,897,400	12,444,078,082	3.69%
7. Hệ số nợ $H_v = 3/1$	Lần	0.38	0.31	0.07	21.83%

8. Tỷ suất tài trợ Hc=2/1	Lần	0.62	0.69	(0.07)	-9.95%
9. Tỷ suất đầu tư vào TSDH T1=5/6	Lần	0.91	0.96	(0.04)	-4.49%
10. Tỷ suất đầu tư vào TSNH T2= 4/6	Lần	0.09	0.04	0.04	98.02%
11. Tỷ suất tài trợ TSDH T3= 2/5	Lần	0.68	0.72	(0.04)	-5.72%

Qua bảng phân tích trên ta thấy:

- Hệ số nợ (Hv) là một chỉ tiêu tài chính phản ánh trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn đi vay. Nếu như hệ số này càng cao thì tính độc lập về tài chính của doanh nghiệp sẽ càng kém. Ta nhận thấy rằng hệ số nợ của công ty trong hai năm 2015 và 2016 có xu hướng tăng từ 0,31 lên 0,38, tăng 0,07 lần, tương ứng với tỷ lệ tăng 21,83%. Số liệu này cho thấy năm 2015 cứ 1 đồng vốn công ty đang sử dụng thì có 0,31 đồng vay nợ, còn năm 2016 thì cứ 1 đồng vốn công ty sử dụng thì có 0,38 đồng vay nợ. Điều này cho thấy hệ số nợ hai năm liên tiếp có xu hướng tăng lên, nguyên nhân là do nợ phải trả tăng (21,6%) với tốc độ nhanh hơn so với tốc độ tăng của tổng vốn (3,69%). Hệ số nợ ở mức hợp lý sẽ là đòn bẩy để gia tăng lợi nhuận và năm qua công ty giảm vay nợ ngắn hạn và đã sử dụng vốn vay có hiệu quả hơn.

- Tỷ suất tự tài trợ (Hc) là một chỉ tiêu tài chính đo lường sự góp vốn chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của doanh nghiệp. Trong năm 2015 cứ 1 đồng vốn công ty sử dụng thì có 0,69 đồng là vốn chủ sở hữu, sang năm 2016 thì giảm đi còn 0,62 đồng là vốn chủ sở hữu. Kết quả này cho thấy mức độ độc lập về tài chính của công ty có xu hướng giảm, tuy nhiên cũng cho thấy khả năng chiếm dụng vốn của công ty khá cao. Hệ số vốn chủ giảm là do giảm khoản lợi nhuận sau thuế chưa phân phối, nó chứng tỏ mức độ tự chủ về tài chính của công ty khá tốt.

- Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn (T1) sẽ cho biết việc bố trí cơ cấu

tài sản của công ty, phản ánh tình hình trang thiết bị, cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Tỷ suất này ở cả hai năm đều cao, cụ thể năm 2015 cứ 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,96 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn, năm 2016 giảm đi 0,91 đồng, giảm 0,05 đồng. Điều này cho thấy Công ty có đầu tư mua sắm thêm tài sản cố định mới để phục vụ sản xuất kinh doanh, nhưng do giá trị hao mòn lũy kế tăng dẫn đến TSCĐ giảm nhẹ. Tuy nhiên, ta thấy mức độ quan trọng của tài sản dài hạn trong tổng tài sản của công ty

- Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn (T2) của công ty có xu hướng tăng. Năm 2015 trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,04 đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn, năm 2016 trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0,09 đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn, tương ứng với tỷ lệ tăng 0,05 đồng. Việc tăng lên chủ yếu là do công ty tăng khoản tiền và khoản tương đương tiền; khoản phải thu ngắn hạn.

- Tỷ suất đầu tư tài trợ tài sản dài hạn (T3) sẽ cung cấp thông tin cho biết số vốn CSH của doanh nghiệp dùng để trang bị tài sản cố định là bao nhiêu. Nhìn chung tỷ suất tự tài trợ của Công ty ở mức trung bình, năm 2015 là 0,72 lần còn năm 2016 là 0,68 lần, giảm 0,04 lần. Như vậy, ta thấy TSCĐ của công ty vẫn lệ thuộc vào khoản chi trả bên ngoài.

Qua phân tích trên, ta có thể thấy trong cơ cấu tổng tài sản thì tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn tài sản ngắn hạn. Điều này cho thấy, cơ cấu tài sản và nguồn vốn của Công ty phần nào khá hợp lý đối với đặc thù của một Công ty kinh doanh dịch vụ xếp dỡ, dịch vụ kho bãi, vận tải và đại lý vận tải đường biển, mà loại tài sản đóng góp vào quá trình kinh doanh chủ yếu là tài sản cố định như Công ty cổ phần cảng Nam Hải.

2.4.3 Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng hoạt động

Bảng 3.3: Phân tích hệ số về hoạt động

Chỉ tiêu	ĐVT	năm 2016	năm 2015	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	%
1. Giá vốn hàng bán	Đồng	111,610,610,964	105,805,305,482	5,805,305,482	5.49%
2. Doanh thu thuần	Đồng	171,512,286,576	159,210,512,404	12,301,774,172	7.73%
3. Các khoản phải thu bình quân	Đồng	10,558,011,614	4,988,207,929	5,569,803,685	111.66%
4. Vốn lưu động bình quân	Đồng	22,516,807,786	13,278,149,038	9,238,658,748	69.58%
5. Vốn cố định bình quân	Đồng	320,673,128,656	337,426,339,082	(16,753,210,427)	-4.96%
6. Tổng vốn kinh doanh bình quân	Đồng	343,189,936,441	329,822,663,347	13,367,273,094	4.05%
7. Số ngày kinh doanh	ngày	360	360	0	0.00%
8. Vòng quay các khoản phải thu(2/3)	vòng	16	32	(16)	-49.10%
9. Kỳ thu tiền bình quân(7/8)	ngày	22	11	11	96.48%
10. Vòng quay vốn lưu động(2/4)	vòng	8	12	(4)	-36.47%
11. Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động(7/10)	ngày	47	30	17	57.41%
12. Hiệu suất sd vốn cố định(2/5)	lần	0.53	0.47	0.06	13.35%
13. Số vòng quay toàn bộ vốn(2/6)	vòng	0.50	0.48	0.02	3.53%

Số vòng quay các khoản phải thu của doanh nghiệp qua hai năm có xu hướng giảm dần. Năm 2016 số vòng quay các khoản phải thu là 32 vòng, năm 2015 là 16 vòng, giảm 16 vòng so với năm 2015, tương ứng với tỷ lệ giảm 49,1%. Vòng quay các khoản phải thu giảm là do trong kỳ các khoản phải thu bình quân tăng 111,66%, trong khi doanh thu thuần chỉ tăng 7,73% làm cho vòng quay các khoản phải thu giảm 49,1%. Vòng quay có xu hướng giảm, chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu chậm, đây là một dấu hiệu không tốt của doanh nghiệp, doanh nghiệp cần xem xét vấn đề thu hồi công nợ.

Do vòng quay các khoản phải thu của Công ty giảm đã làm cho kỳ

thu tiền bình quân của công ty tăng lên. Năm 2015 kỳ thu tiền bình quân là 11 ngày, năm 2016 còn 22 ngày, tăng 11 ngày so với năm 2015. Đây là một dấu hiệu không tốt bởi doanh nghiệp đã làm tăng vốn ở khâu thanh toán, những khoản nợ khó đòi... Số ngày ở đây phản ánh tình hình tiêu thụ mà cụ thể là sức hấp dẫn của sản phẩm mà doanh nghiệp đang tiêu thụ cũng như chính sách thanh toán mà doanh nghiệp đang áp dụng.

Vòng quay vốn lưu động của Công ty qua hai năm có xu hướng giảm đi. Cụ thể, năm 2015 vòng quay vốn lưu động bình quân là 1,85 vòng tức là cứ bình quân 1 đồng vốn lưu động đưa vào sản xuất kinh doanh thì thu về 12 đồng doanh thu thuần. Hệ số này năm 2016 là 8 vòng, giảm đi 4 vòng so với năm 2015, có nghĩa là cứ bình quân 1 đồng vốn lưu động bỏ ra thì thu về 8 đồng doanh thu thuần. Điều này là do tốc độ tăng tốc độ tăng của vốn lưu động bình quân 69,58%, cao hơn nhiều tốc độ tăng doanh thu thuần 7,73%. Như vậy hiệu quả sử dụng vốn lưu động đã giảm đi.

Ta thấy năm 2015 trung bình cứ 30 ngày thì vốn lưu động của Công ty quay được 1 vòng, năm 2016 tăng lên 47 ngày. Việc này là do vòng quay vốn lưu động năm 2016 giảm 4 vòng so với năm 2015 làm cho số ngày 1 vòng quay vốn lưu động tăng lên 17 ngày. Thời gian luân chuyển vốn lưu động tăng lên là 1 điều không tốt.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định của Công ty đã tăng lên. Năm 2015 hiệu suất sử dụng vốn cố định của Công ty là 0,48 tức là cứ 1 đồng vốn cố định bình quân bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra được 0,48 đồng doanh thu thuần, năm 2016 hiệu suất sử dụng vốn cố định đã tăng lên là 0,53 tức là cứ 1 đồng vốn cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 0,53 đồng doanh thu thuần. Điều đó cho ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định đã tăng 0,05 lần, tương ứng với tỷ lệ tăng 10,8%. Điều đó chứng tỏ công ty ngày càng sử dụng vốn cố định hiệu quả hơn.

Vòng quay toàn bộ vốn qua hai năm có xu hướng tăng lên. Năm 2015 cứ trung bình 1 đồng vốn bỏ vào sản xuất kinh doanh thì thu được 0,46 đồng doanh thu thuần, đến năm 2016 đã thu được 0,5 đồng doanh thu thuần.

Nguyên nhân là do doanh thu thuần đã tăng tới 7,73% trong khi vốn kinh doanh bình quân chỉ tăng 0,03%. Vòng quay tổng vốn tăng lên chứng tỏ công tác quản lý tài sản của công ty cũng tăng lên. Đó là một biểu hiện tốt.

→ Qua phân tích các chỉ số hoạt động cho thấy công ty sử dụng vốn lưu động vào hoạt động kinh doanh năm sau kém hiệu quả hơn năm trước. Kỳ thu tiền bình quân tăng lên cho thấy chính sách quản lý khoản phải thu của công ty là chưa tốt, doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn trong thanh toán. Tuy nhiên, hiệu quả sử dụng tài sản cố định và Hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản tăng lên cho thấy hiệu quả sử dụng vốn tăng lên. Vì vậy công ty cần phải có biện pháp cải thiện các chỉ số hoạt động, cải thiện tình hình thanh toán và thu hồi công nợ... có như thế mới tạo cơ sở vững chắc cho công ty thực hiện các chủ trương đường lối về mở rộng thị trường.

2.4.4. Phân tích các chỉ số về khả năng sinh lời

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

Bảng 3.4: Phân tích hệ số phản ánh khả năng sinh lời

Chỉ Tiêu	ĐVT	Năm 2016	Năm 2015	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	171,512,286,576	159,210,512,404	12,301,774,172	7.73%
2. Tổng TS bình quân	Đồng	343,189,936,441	343,100,812,385	89,124,056	0.03%
3. Vốn chủ sở hữu bình quân	Đồng	223,776,833,538	230,474,021,206	(6,697,187,669)	-2.91%
4. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	39,705,608,005	32,705,110,835	7,000,497,171	21.40%
5. Tỷ suất LNST/DT (ROS)	Lần	0.23	0.21	0.03	12.70%
6. Tỷ suất LNST/TS (ROA)	Lần	0.12	0.10	0.02	21.37%
7. Tỷ số LNST/VCSH (ROE)	Lần	0.18	0.14	0.04	25.04%

Ta nhận thấy:

Hệ số lãi ròng (ROS) năm 2016 so với năm 2015 tăng 3%. Năm 2015 cứ 1 đồng doanh thu tạo ra được 0,21 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2016 thì cứ 1 đồng doanh thu tạo ra được 0,23 đồng lợi nhuận sau thuế. Chứng tỏ hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đang khá tốt.

Về tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) năm 2016 đã tăng so với năm 2015 là 2% do lợi nhuận sau thuế và tổng tài sản đều tăng. Năm 2015 cứ 1 đồng giá trị tài sản bỏ vào sử dụng tạo ra được 0,1 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2016 thì cứ 1 đồng giá trị tài sản bỏ vào sử dụng thì thu được 0,12 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế tăng lên 21,4%, cao hơn nhiều so với tốc độ tăng của tổng tài sản bình quân là 0,03%. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty có hiệu quả.

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE) là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với các chủ doanh nghiệp và nhà đầu tư. Trong hai năm 2016 và năm 2015, chỉ tiêu này có xu hướng tăng, năm 2015 là 0,14 và sang năm 2016 tăng lên 0,18. Trong năm 2015 cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 0,14 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2016 cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 0,18 đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 0,04 đồng so với năm 2015. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế tăng 21,4% trong khi đó vốn chủ sở hữu giảm 2,91%.

2.5. Phân tích phương trình Dupont

Phân tích phương trình Dupont sẽ cho ta thấy được mối quan hệ giữa tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) và tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE), các nhân tố ảnh hưởng tới hai tỷ suất này, trên cơ sở đó có thể đưa ra biện pháp cải thiện tình hình tài chính cho Công ty.

2.5.1 Đăng thức tỷ suất doanh lợi tài sản:

$$ROA = \frac{LN \text{ sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bq}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bq}}$$

$$ROA_{2015} = \frac{32.705.110.835}{343.100.812.385} = \frac{32.705.110.835}{159.210.512.404} \times \frac{159.210.512.404}{343.100.812.385}$$

$$ROA_{2015} = 8,53\% = 20,54\% \times 46,4\%$$

$$ROA_{2016} = \frac{39.705.608.005}{343.189.936.441} = \frac{39.705.608.005}{171.512.286.576} \times \frac{171.512.286.576}{343.189.936.441}$$

$$ROA_{2016} = 11,57\% = 23,15\% \times 49,98\%$$

Từ đăng thức trên ta thấy cứ 1 đồng giá trị tài sản đưa vào sử dụng năm 2015 lãi 0,0853 đồng, năm 2016 tạo ra được 0,1157 đồng lợi nhuận sau thuế là do:

Sử dụng 1 đồng giá trị tài sản vào kinh doanh năm 2015 tạo ra 0,464 đồng doanh thu thuần, năm 2016 tạo ra 0,4998 đồng doanh thu thuần.

Trong 1 đồng doanh thu thuần thực hiện được trong năm 2015 lãi 0,2054 đồng, năm 2016 có 0,2315 đồng lợi nhuận sau thuế.

Như vậy, có 2 hướng để tăng ROA đó là: tăng tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (ROS) hoặc tăng vòng quay tổng tài sản:

- Muốn tăng ROS cần phải đầu tư tăng LNST bằng cách tiết kiệm chi phí.
- Muốn tăng vòng quay tổng tài sản cần phải tăng doanh thu bằng cách giảm giá bán hợp lý (nếu có thể) và tăng cường các hoạt động xúc tiến bán hàng...

2.5.2 Phân tích ROE

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{LNST}}{\text{VCSH bq}} = \frac{\text{LNST}}{\text{DT thuần}} \times \frac{\text{DT thuần}}{\text{Tổng TS bq}} \times \frac{\text{Tổng TS bq}}{\text{VCSH bq}} \\ &= \text{ROA} \times \frac{\text{Tổng tài sản bq}}{\text{Vốn chủ sở hữu bq}} \end{aligned}$$

$$\text{ROE}_{2015} = 0,2054 \times 0,464 \times \frac{342.400.812.385}{230.474.021.206}$$

$$= 0,2054 \times 0,464 \times 1,488 = 0,14$$

$$\text{ROE}_{2016} = 0,2315 \times 0,4998 \times \frac{343.189.936.441}{223.776.833.538}$$

$$= 0,2315 \times 0,4998 \times 1,53 = 0,18$$

Ta thấy bình quân cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đưa vào sản xuất kinh doanh năm 2015 thì tạo ra được 14 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2016 tạo ra được 18 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy, doanh lợi vốn chủ tăng qua các năm, do ảnh hưởng của tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu, vòng quay tổng vốn và hệ số vốn/vốn CSH (hệ số nợ).

Năm 2015, trong 100 đồng vốn kinh doanh thì có 31 đồng hình thành từ vốn vay, sang năm 2016 thì 100 đồng vốn kinh doanh thì có 38 đồng hình thành từ vốn vay.

Sử dụng bình quân 100 đồng vốn vào sản xuất kinh doanh năm 2015 tạo ra được 46,4 đồng doanh thu thuần, năm 2016 tạo ra được 49,98 đồng doanh thu thuần.

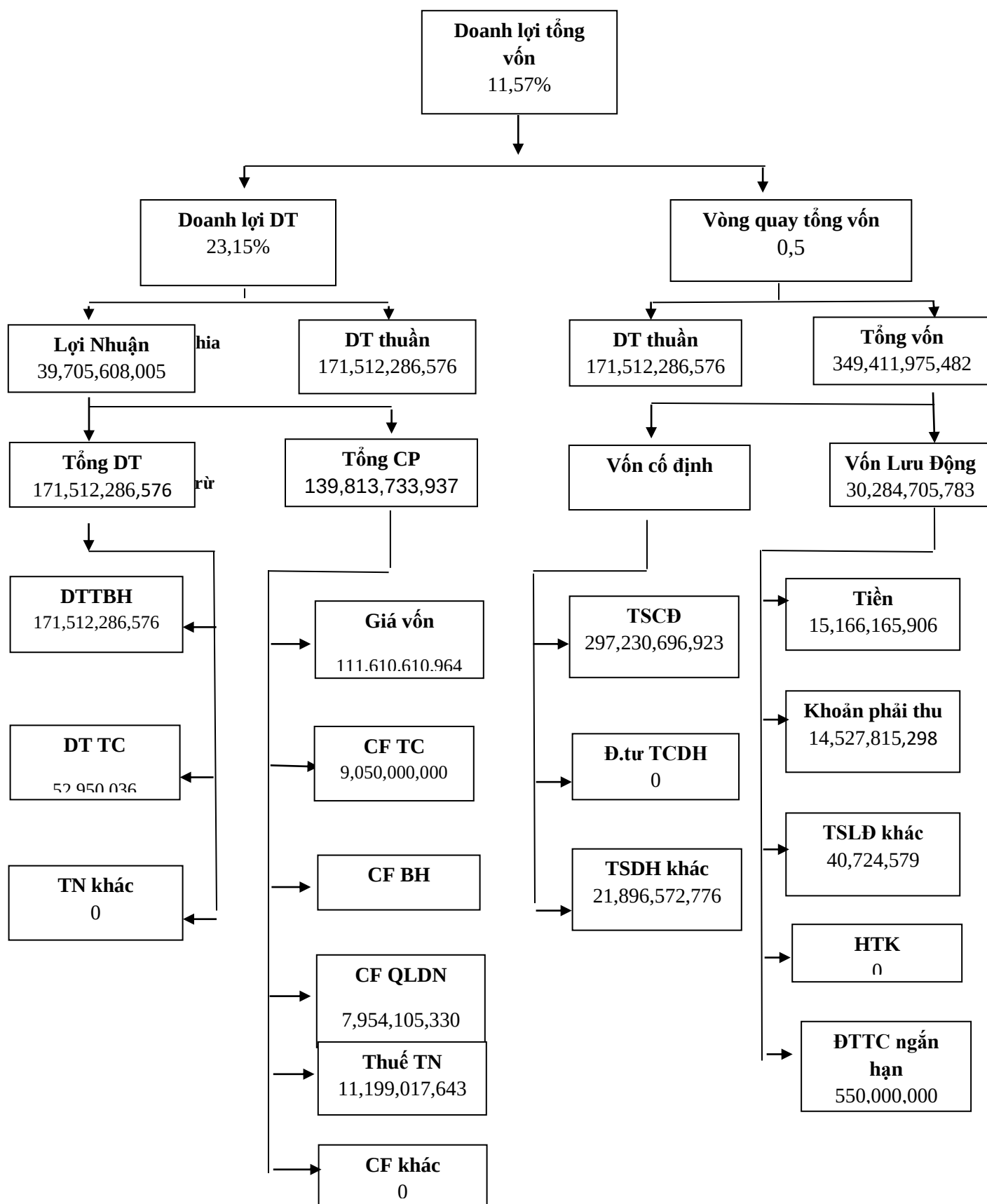
Trong 100 đồng doanh thu thuần thực hiện trong năm 2015 có 20,54 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2016 là 23,15 đồng.

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) là chỉ tiêu rất quan trọng đối với chủ doanh nghiệp, bởi vì mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng hay chính lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp. Tỷ suất này càng cao chứng tỏ việc đầu tư của vốn chủ ngày càng tốt và nâng cao uy tín đối với cổ đông, người lao động, các nhà đầu tư và Nhà nước.

Có 2 hướng để tăng ROE : tăng ROA hoặc tăng tỷ số Tổng tài sản / Vốn chủ sở hữu.

- Tăng ROA làm như phân tích trên.
- Tăng tỷ số Tổng tài sản/ Vốn chủ sở hữu cần phân đầu giảm vốn chủ sở hữu và tăng nợ (nếu triển vọng kinh doanh tốt và doanh nghiệp có lãi).
Phương án này cần lưu ý tỷ số EBIT/Tổng vốn so sánh với lãi vay.

Sơ đồ dupont của công ty cổ phần Cảng Nam Hải năm 2016



2.6. Nhận xét và đánh giá khái quát tình hình tài chính của công ty

Qua quá trình phân tích tài chính của Công ty cổ phần Cảng Nam Hải, ta có bảng tổng hợp sau:

Bảng 3.3: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu tài chính đặc trưng

Chỉ tiêu	ĐVT	Giá trị	
		Năm 2016	Năm 2015
Nhóm khả năng thanh toán			
1. Hệ số thanh toán TQ	Lần	2,62	3,19
2. Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	0,36	0,29
3. Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,18	0,16
4. Hệ số thanh toán lãi vay	Lần	6,62	6,57
Nhóm chỉ tiêu cơ cấu TC và tình hình đầu tư			
5. Hv - Hệ số nợ	Lần	0,38	0,31
6. Hc - Hệ số vốn chủ	Lần	0,62	0,69
7. Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ	Lần	0,91	0,96
8.Tỷ suất đư tư vào TSNH	Lần	0,09	0,04
9.Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ	Lần	0,68	0,72
Nhóm chỉ tiêu hoạt động			
10.Vòng quay các khoản phải thu	Lần	16	32
11.Kỳ thu tiền trung bình	Ngày	22	11
12.Hiệu suất sử dụng VCD	Lần	0,53	0,48

13.Vòng quay tổng vốn	Lần	0,5	0,46
14. Vòng quay VLĐ	Lần	8	12
15.Số ngày 1 vòng quay VLĐ	Ngày	47	30
Nhóm chỉ tiêu sinh lời			
16.Doanh lợi vốn (ROS)	%	0,23	0,20
17.ROA - Suất sinh lời của TS	%	0,12	0,1
18.ROE - Suất sinh lời của VCSH	%	0,18	0,14

Đánh giá chung:

Thứ nhất: Về cơ cấu tài chính

Tài sản: Qua việc phân tích ta có thể thấy được kết cấu tài sản của công ty có một số sự thay đổi. Tài sản ngắn hạn năm 2016 tăng 105,34% so với năm 2015 . Đó là do sự biến động tăng tiền và các khoản tương đương tiền, đặc biệt là sự biến động tăng của các khoản phải thu ngắn hạn của công ty như phân tích trên là có ảnh hưởng xấu tới tình hình tài chính của công ty cũng như hoạt động kinh doanh của công ty.

Mặc dù tài sản dài hạn năm 2016 giảm 0,96% so với năm 2015 nhưng tỷ trọng TSDH vẫn chiếm tỷ lệ lớn nhất trong tổng tài sản của công ty. Đó là do nguyên nhân giá trị hao mòn lũy kế tăng. Công ty cũng nên xem xét công tác bảo trì, bảo dưỡng các tài sản này. Công ty cần duy trì và nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng các tài sản này để phục vụ việc sản xuất lâu dài. Bên cạnh đó công ty cũng cần có những điều chỉnh thích hợp để giảm các khoản phải thu ở mức hợp lý nhằm giúp vốn không bị ứ đọng, làm giảm việc bị chiếm dụng vốn từ khách hàng đồng thời tăng khả năng thanh toán và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Nguồn vốn: Cơ cấu nguồn vốn của công ty cũng có sự biến đổi. Vốn chủ sở hữu giảm. Năm 2016 giảm 15.340.776.837 đồng, tỷ ứng với tỷ lệ giảm 6,63%. Nguyên nhân là do công ty cắt giảm phần lợi nhuận sau thuế chưa phân phối. Tương tự nợ phải trả tăng lên. Năm 2016, nợ phải trả tăng 27,784,854,919 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 26,33%. Nguyên nhân là do nợ ngắn hạn tăng lên. Tuy nhiên công ty có tính tự chủ cao về mặt tài chính và lại chiếm dụng được nguồn vốn được bên ngoài, khiến cho chi phí sử dụng vốn giảm đi.

Thứ hai: Về khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán tổng quát năm 2016 và 2015 đều ở trên mức 2. Điều đó cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ công ty khá tốt.

Khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2015 là 0,29 và năm 2016 là 0,36. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn công ty khá thấp, sẽ gây khó khăn để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số này thông thường là 0,5 là hợp lý. Công ty cần xem xét để cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn.

Khả năng thanh toán lãi vay năm 2015 và 2016 khá ấn tượng, với lần lượt là 6,57 và 6,62. Điều đó cho thấy công ty sử dụng rất hiệu quả nguồn vốn vay và đảm bảo được thanh toán lãi vay.

Tuy nhiên, khả năng thanh toán khả năng thanh toán nhanh lại quá thấp do lượng tiền mặt tồn quỹ ít. Điều này sẽ gây khó khăn rất lớn cho doanh nghiệp trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi có chủ nợ yêu cầu thanh toán nhanh.

Thứ ba: Về hiệu quả hoạt động

Khoản phải thu tăng lên làm kì thu tiền bình quân tăng chứng tỏ chính sách thu hồi nợ chưa tốt, khả năng thu hồi vốn chậm, công ty bị chiếm dụng vốn trong thanh toán.

Vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp năm 2016 giảm so với năm 2015, dẫn đến số ngày 1 vòng quay vốn lưu động tăng. Nguyên nhân là do tốc độ tăng vốn lưu động cao hơn tốc độ tăng doanh thu thuần. Cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty năm 2016 giảm so với năm 2015.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp tăng nhưng ở mức khá thấp, chưa đáp ứng được kì vọng của doanh nghiệp. Hệ số này càng cao thì cho thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định càng hiệu quả. Đối với doanh nghiệp mà tài sản cố định chiếm tỷ trọng lớn như Cảng Nam Hải thì điều này càng phải quan tâm hơn.

Số vòng quay tổng vốn tăng là do tốc độ tăng doanh thu thuần lớn hơn tốc độ tăng vốn bình quân. Có thể thấy hiệu quả sử dụng vốn năm 2016 tốt hơn năm 2015, tuy nhiên vẫn ở mức khá khiêm tốn. Trong năm tới công ty cần quan tâm đến quảng bá, thay đổi cách thức tư vấn để thu hút được nhiều khách hàng hơn.

Thứ tư : Về hoạt động kinh doanh

Năm 2016, các tỷ suất sinh lợi của doanh nghiệp đều tăng lên so với năm 2015.

Để được điều như trên là do công ty đã tiết kiệm được chi phí, tỷ lệ tăng chi phí nhỏ hơn tỷ lệ tăng lợi nhuận trước thuế và doanh thu thuần tăng. Có thể nói công tác tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp năm 2016 khá tốt. Tuy nhiên chi phí quản lí doanh nghiệp tăng mạnh 100%, trong khi lợi nhuận trước thuế chỉ tăng 21,4%, công ty cần xem xét phần chi phí QLDN. Nhìn chung, các chỉ tiêu sinh lời năm 2016 đều tăng. Đây là một biểu hiện tốt, doanh nghiệp cần phát huy trong những năm tiếp theo.

Chương 3 Một số giải pháp kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần cảng Nam hải

3.1.1 Định hướng, mục tiêu, nhiệm vụ của công ty

Công ty cổ phần cảng Nam Hải cũng có những mục tiêu, nhiệm vụ, định hướng theo xương sống chung của công ty cổ phần vận tải biển Việt Nam:

Một là, quan tâm tới việc xây dựng và phát triển đội ngũ lao động của doanh nghiệp. Hiệu quả của mỗi quốc gia, ngành và doanh nghiệp phụ thuộc lớn vào trình độ văn hoá, chuyên môn, tay nghề, kỹ năng, năng lực của đội ngũ lao động. Muốn vậy phải thường xuyên tạo điều kiện cho người lao động nâng cao trình độ, kích thích tinh thần sáng tạo và tính tích cực trong công việc bằng các hình thức khuyến khích vật chất và tinh thần.

Hai là, nâng cao hiệu quả huy động và sử dụng vốn trong doanh nghiệp. Việc đảm bảo đầy đủ, kịp thời và sử dụng có hiệu quả vốn sẽ là nhân tố quan trọng tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải có kế hoạch sử dụng hiệu quả và phải có những biện pháp phòng chống những rủi ro; phải xác định cơ cấu vốn hợp lý, chặt chẽ thích ứng với quy mô doanh nghiệp, tránh không lạm dụng vốn vay quá mức, đặc biệt là vốn ngắn hạn...

Ba là, nâng cao hiệu quả hoạt động của bộ máy quản lý doanh nghiệp. Xây dựng tốt mối quan hệ giữa người quản lý và người lao động, luôn tôn trọng và khuyến khích tính tự chủ sáng tạo của lực lượng lao động tạo ra sức mạnh tổng hợp phát huy hiệu quả của các yếu tố sản xuất, đặc biệt là yếu tố con người. Cần tăng cường chuyên môn hoá, kết hợp đa dạng hoá cùng với những phương án quy mô hợp lý cho phép khai thác tối đa lợi thế quy mô giảm chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng các yếu tố đầu vào. Việc tổ chức, phối hợp với các hoạt động kinh tế thông qua các hình thức tổ chức liên doanh, liên kết nhằm phát huy sức mạnh chung, tăng khả năng cạnh tranh và tiêu thụ trên thị trường là một trong các biện pháp tăng hiệu quả kinh doanh.

Bốn là, xây dựng hệ thống trao đổi và xử lý thông tin trong doanh nghiệp. Lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp phụ thuộc chủ yếu vào hệ thống trao đổi và xử lý thông tin. Đây là yếu tố tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Điều này đòi

hỏi cần phải hiện đại hoá hệ thống trao đổi và xử lý thông tin phục vụ không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Năm là, vận dụng khoa học kỹ thuật công nghệ tiên tiến vận dụng vào sản xuất, kinh doanh. Các doanh nghiệp để khẳng định vị trí trên thương trường, để đạt hiệu quả kinh doanh, để giảm thiểu chi phí, sản lượng cao đồng thời để thị trường chấp nhận sản phẩm, đòi hỏi sản phẩm phải đạt được các tiêu chuẩn, đạt chất lượng sản phẩm. Muốn vậy, cần tiếp cận với khoa học kỹ thuật công nghệ tiên tiến vận dụng vào hoạt động sản xuất, kinh doanh, phải không ngừng cải tiến, đầu tư công nghệ để giúp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn.

Sáu là, quản trị môi trường. Các khía cạnh thuộc về môi trường kinh doanh ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp như: cơ chế chính sách của Nhà nước, tình hình kinh tế thế giới, trao đổi quốc tế, hệ thống chính trị; mối quan hệ song phương giữa các quốc gia; các hiệp định đa phương điều khiển mối quan hệ giữa các nhóm quốc gia; các tổ chức quốc tế,... Vì vậy, muốn hoạt động kinh doanh có hiệu quả cần phải quản trị môi trường. Đó là việc thu thập thông tin, dự đoán, ước lượng những thay đổi, bất trắc của môi trường trong và ngoài nước, đưa ra những biện pháp đối phó nhằm giảm bớt những tác động, những tổn thất có thể có do sự thay đổi, bất trắc đó. Thậm chí, nếu dự đoán trước được sự thay đổi môi trường ta có thể tận dụng được những thay đổi này, biến nó thành cơ hội cho việc sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

3.1.2 Biện pháp “Giảm chi phí Quản Lý Doanh Nghiệp”

3.1.2.1. Cơ sở của biện pháp.

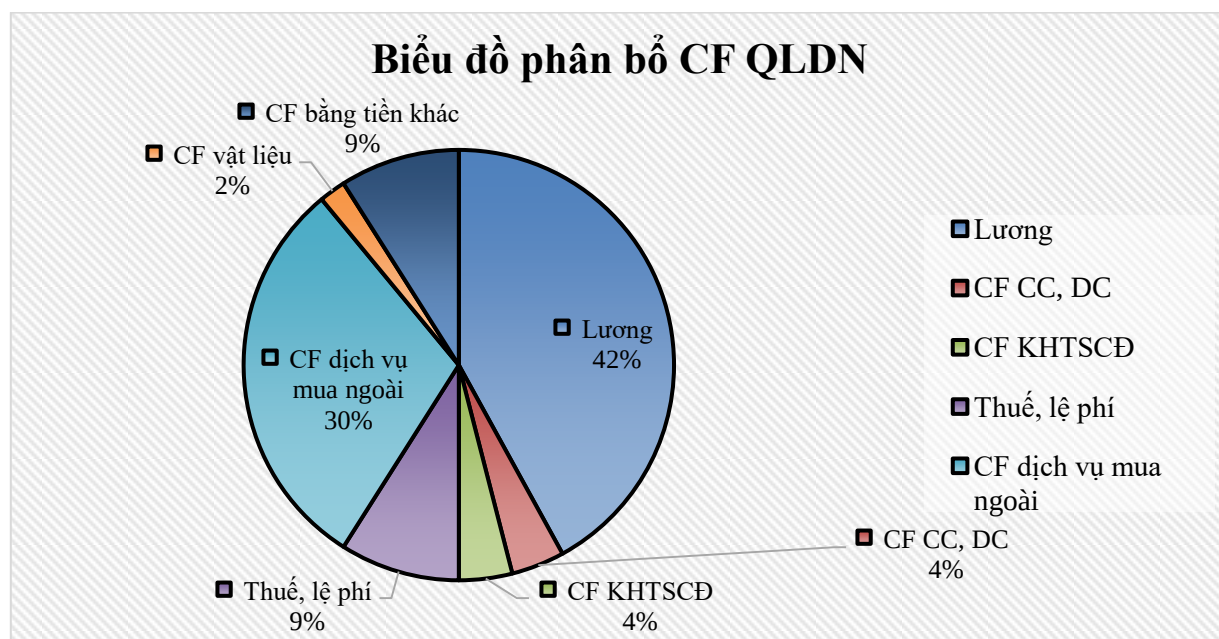
Tiết kiệm chi phí và hạ giá thành để tăng lợi nhuận là việc mà các doanh nghiệp, các công ty luôn suy nghĩ để phát triển doanh nghiệp. Và trong ba yếu tố chi phí cơ bản của công ty CP Cảng Nam Hải là chi phí tài chính, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác thì chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty năm 2016 tỷ lệ lớn hơn cả.

Qua các số liệu phân tích ở công ty CP Cảng Nam Hải ta thấy chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty tăng về số tuyệt đối, năm 2016 chi phí quản lý

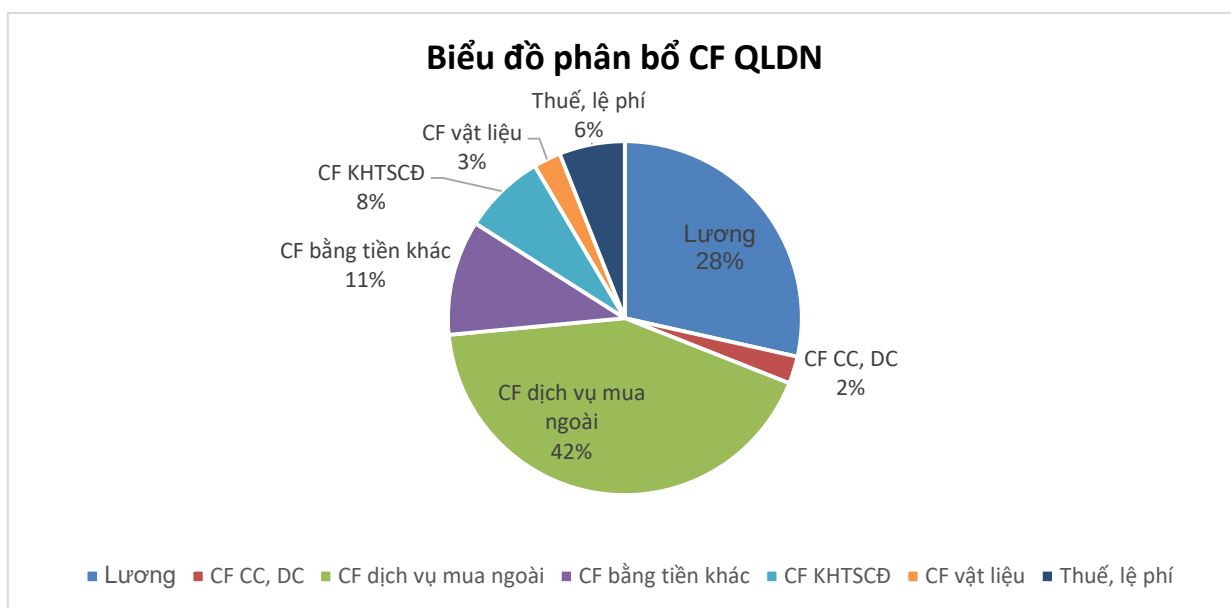
doanh nghiệp là 7,954,105,330 đồng tăng 100% so với năm 2015 (năm 2015 chi phí quản lý doanh nghiệp là 3,977,052,665 đồng)

Để hiểu rõ thêm về tình hình gia tăng của các khoản mục trong chi phí quản lý doanh nghiệp, ta xét biểu đồ thể hiện chi phí quản lý doanh nghiệp như sau:

Biểu đồ 3.4: Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2015



Biểu đồ 3.5: Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016



Bảng 3.6: Tỷ trọng các thành phần trong chi phí quản lý doanh nghiệp

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Chênh lệch	%
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng		
	(đồng)	(%)	(đồng)	(%)		
1. Chi phí tiền lương	1,670,362,119	42	2,266,920,019	28.5	596,557,900	35.71
2. Chi phí công cụ, dụng cụ	159,082,107	4	198,852,633	2.5	39,770,527	25.00
3. Chi phí khấu hao TSCĐ	159,082,107	4	596,557,900	7.5	437,475,793	275.00
4. Thuế, phí lệ phí	357,934,740	9	477,246,320	6.0	119,311,580	33.33
5. Chi phí dịch vụ mua ngoài	1,193,115,800	30	3,380,494,765	42.5	2,187,378,966	183.33
6. Chi Phí vật liệu	79,541,053	2	198,852,633	2.5	119,311,580	150.00
7. Chi phí bằng tiền khác	357,934,740	9	835,181,060	10.5	477,246,320	133.33
Tổng	3,977,052,665	100	7,954,105,330	100.0	3,977,052,665	100.00

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán- công ty CP Cảng Nam Hải)

Nhìn vào bảng trên ta thấy nguyên nhân làm chi phí quản lý doanh nghiệp tăng là do chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí KHTSCĐ, chi phí vật liệu, chi phí bằng tiền khác.

Năm 2016, chi phí KH TSCĐ chiếm 7,5% trong tổng chi phí quản lý, trong khi đó tỷ trọng của chi phí KH TSCĐ là 4%. Năm 2016, CF KHTCSD tăng về số tuyệt đối là 437.475.793 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 275% so với năm 2015. Nguyên nhân là do công ty mua sắm mới một loạt các thiết bị văn phòng như: máy photocopy, hệ thống máy tính mới, mua mới phần mềm QLDN và đặc biệt xây mới lại văn phòng... điều này đã làm cho CF KHTSCĐ tăng lên. Năm 2016, ba loại chi phí: CF dịch vụ mua ngoài, CF vật liệu, CF bằng tiền khác hiện nay công ty vẫn chưa có biện pháp giảm khoản chi phí này nên tốc độ tăng lên rất nhanh, vì vậy Công ty cần tìm biện pháp giảm chi phí này trong chi phí quản lý doanh nghiệp để gia tăng lợi nhuận cho công ty.

Năm 2016, ba loại chi phí: CF dịch vụ mua ngoài, CF vật liệu, CF bằng tiền khác hiện nay công ty vẫn chưa có biện pháp giảm khoản chi phí này nên tốc độ tăng lên rất nhanh, vì vậy Công ty cần tìm biện pháp giảm chi phí này trong chi phí quản lý doanh nghiệp để gia tăng lợi nhuận cho công ty.

3.1.2.2 Nội dung thực hiện

Như phần trước đã đề cập, công ty vẫn chưa tìm được biện pháp giảm 3 loại chi phí: CF dịch vụ mua ngoài, CF vật liệu, CF bằng tiền khác. Vậy chúng ta cùng tìm hiểu nguyên nhân dẫn đến việc tăng lên một cách chóng mặt của 3 loại CF đó.

❖ CF dịch vụ mua ngoài

Bảng 3.7 Phân tích tình hình thực hiện chi phí dịch vụ mua ngoài

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Chênh lệch (đồng)	%
	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)		
1. Điện, internet	1,302,882,453	32.76%	2,833,252,319	35.62%	1,530,369,865	117.46%
2. Điện thoại	2,206,071,113	55.47%	4,424,073,385	55.62%	2,218,002,271	100.54%
3. Nước	187,319,181	4.71%	246,577,265	3.10%	59,258,085	31.63%
4. Báo, tạp chí	21,078,379	0.53%	27,839,369	0.35%	6,760,990	32.08%
5. Dịch vụ mua ngoài khác	259,701,539	6.53%	377,820,003	4.75%	118,118,464	45.48%
Tổng	3,977,052,665	100%	7,954,105,330	99.44%	3,977,052,665	100.00%

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán- Công ty CP Cảng Nam Hải)

Qua bảng phân tích trên ta thấy chi phí điện thoại, điện và internet năm 2016 tăng lên cả về tỷ trọng và số tuyệt đối so với năm 2015.

Năm 2016 chi phí điện thoại tăng 2.218.002.271 đồng về số tuyệt đối tương ứng với 79,37% so với năm 2015. Đây là điều chưa hợp lý vì thực tế hiện nay giá

cước điện thoại không thay đổi quá nhiều mà tiền điện thoại của Công ty lại có xu hướng tăng. Cho thấy một thực tế là việc nhân viên dùng điện thoại của Công ty vào việc riêng rất nhiều. Vì vậy, đã làm cho tiền điện thoại của Công ty tăng nhanh dẫn tới chi phí quản lý doanh nghiệp tăng.

Để giảm tiền điện thoại bao gồm cả cước thuê bao cố định và cước di động. Công ty cần khoán mức sử dụng cho từng bộ phận, phòng ban và từng cá nhân giữ chức vụ theo chức năng công việc cụ thể của từng phòng và từng cá nhân sử dụng. Từ đó mọi người sẽ có ý thức tốt hơn trong việc tiết kiệm chi phí điện thoại cho Công ty.

Dự kiến sau khi thực hiện biện pháp thì số tiền điện thoại Công ty sẽ giảm được 20%.

Vậy, số tiền điện thoại sẽ tiết kiệm được là:

$$4,424,073,385 \times 15\% = 663.611.007 \text{ đồng}$$

Bên cạnh đó năm 2016 chi phí điện và internet tăng một cách chóng mặt so với năm 2015. Cụ thể tăng 1,530,369,865 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 117,46%. Rõ ràng đây là một điều bất bình thường, biết rằng giá điện đã tăng và tăng theo mức độ sử dụng. Điều này có thể thấy nhân viên sử dụng lãng phí các thiết bị điện của công ty, vào internet nghe nhạc, xem phim khá nhiều... Đã làm cho hóa đơn tiền điện và internet tăng cao. Công ty cần nâng cao ý thức cho nhân viên của mình hơn nữa về việc tiết kiệm điện như: tắt những thiết bị không cần thiết, hạn chế vào internet ngoài mục đích phục vụ cho công việc. Hiện nay giá điện đã tăng lên, sử dụng điện trả theo mức độ, vì vậy nếu công ty tiết kiệm được khoản tiền này sẽ tạo ra một lượng tiền để phục vụ cho sản xuất kinh doanh.

- Dự kiến sau khi thực hiện biện pháp, chi phí điện và internet giảm được 25%. Cụ thể Công ty sẽ tiết kiệm được: $2.833.252.319 \times 20\% = 566.650.464$ đồng.

Vậy tổng CF QLDN tiết kiệm được ở phần chi phí dịch vụ mua ngoài

$$\sum CF_1 = 884.814.677 + 884.814.677 = 1.230.261.471 \text{ (đồng)}$$

❖ CF vật liệu

Bảng 3.8: Phân bổ CF Vật liệu

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Chênh lệch	%
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)		
1. Giấy in, bút	35,793,474	45.00%	61,445,464	51.50%	25,651,990	71.67%
2. Sách tài liệu, vở	15,908,211	20.00%	20,879,526	17.50%	4,971,316	31.25%
3. Các vật dụng văn phòng khác	15,908,211	20.00%	20,879,526	17.50%	4,971,316	31.25%
4. Sửa chữa các thiết bị văn phòng	11,931,158	15.00%	16,107,063	13.50%	4,175,905	35.00%
Tổng cộng	79,541,053	100.00%	119,311,580	100.00%	39,770,527	50.00%

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán- Công ty CP Cảng Nam Hải)

Nhận xét

Qua bảng phân tích phân bổ chi phí vật liệu ta thấy chi phí dành cho giấy in và bút chiếm tỷ trọng cao nhất, có tỷ lệ tăng mạnh nhất. Cụ thể, năm 2016 CF giấy in và bút tăng 25.651.990 so với năm 2015, tương ứng với tỷ lệ tăng 71.67%. Trong khi đó giá của giấy in không tăng quá nhiều, điều này có thể nhận thấy rằng nhân viên công ty đang sử dụng không hiệu quả về giấy in của công ty hay nói cách khác là lãng phí

Sử dụng tiết kiệm giấy in vừa để giảm chi phí cho DN vừa giúp tiết kiệm chi phí bảo dưỡng, thay mực máy in. Đối với công ty có số lượng in nhiều như vậy, điều này càng cần thiết nhiều hơn. Vì vậy để tiết kiệm giấy in và bút công ty cần có biện pháp cụ thể như khoán số lượng giấy in trên số lượng công việc của từng phòng ban và có thể tận dụng mặt sau của giấy in để dùng vào một số việc khi cần thiết.

Dự kiến số lượng giấy in tiết kiệm được 7% tương ứng với số tiền :
 $\Sigma CF_2 = 7\% \times 61,445,464 = 4,301,182$ (đồng)

❖ **Chi phí bằng tiền khác**

Bảng 3.9: Bảng phân bổ chi phí bằng tiền khác

Chi tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Chênh lệch (đồng)	%
	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)		
1. Tiếp khách, hội nghị	89,483,685	25.00%	137,136,730	16.42%	47,653,045	53.25%
2. Công tác phí	125,277,159	35.00%	271,684,399	32.53%	146,407,240	116.87%
3. Chi phí xăng dầu	107,380,422	30.00%	379,756,828	45.47%	272,376,406	253.66%
4. Chi phí khác	35,793,474	10.00%	46,603,103	5.58%	10,809,629	30.20%
Tổng cộng	357,934,740	100.00%	835,181,060	100.00%	477,246,320	133.33%

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán- Công ty CP Cảng Nam Hải)

Nhận xét:

Qua bảng 3.9, ta nhận thấy 2 chỉ tiêu tăng mạnh nhất, chiếm tỷ trọng cao nhất đó là công tác phí và xăng dầu. Tuy nhiên năm 2016 vừa qua công ty cử cán bộ đi học để nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ nên điều này tương đối dễ hiểu. Tuy nhiên chi phí dành cho xăng dầu tăng mạnh, cụ thể năm 2016 tăng 272.376.406 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 253,66%. Mà giá xăng dầu những năm trở lại đây có xu hướng giảm, trong khi đó CF xăng dầu lại tăng mạnh như vậy là do nhân viên công ty sử dụng xe vào mục đích cá nhân khá nhiều.

Đề giải quyết được vấn đề trên chúng ta có thể khoán xăng dầu dựa số kilomet quãng đường đi thực hiện công việc.

Dự kiến sẽ tiết kiệm được 10% chi phí xăng dầu
 $\Sigma CF_3 10\% \times 379,756,828 = 37.975.683$ (đồng)

3.1.2.3. Kết quả thực hiện

Bảng 3.10. Ước tính CF QLDN khi thực hiện biện pháp

Chỉ tiêu	Năm 2016	Dự kiến	Chênh lệch	%
1. Chi phí tiền lương	2,266,920,019	2,266,920,019		
2. Chi phí công cụ, dụng cụ	198,852,633	198,852,633		
3. Chi phí khấu hao TSCĐ	596,557,900	596,557,900		
4. Thuế, phí lệ phí	477,246,320	477,246,320		
5. Chi phí dịch vụ mua ngoài	3,380,494,765	2,150,233,294	(1,230,261,471)	-36.39%
6. Chi Phí vật liệu	198,852,633	194,551,451	(4,301,182)	-2.16%
7. Chi phí bằng tiền khác	835,181,060	797,205,377	(37,975,683)	-4.55%
Tổng	7,954,105,330	6,681,566,994	(1,272,538,336)	-16.00%

Nhận xét

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp thì chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 225.324.000 đồng làm cho tổng chi phí giảm được 1,272,538,336 đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm 16%.

Tiết kiệm được một khoản chi phí và khoản chi phí này có thể sử dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả hơn. Công ty giảm một khoản tiền vay và không mất chi phí sử dụng vốn nếu là vốn vay, không mất chi phí cơ hội nếu là vốn chủ. Tạo được thói quen tiết kiệm cho cán bộ công nhân viên và góp phần tăng lợi nhuận cho công ty.

3.1.3 Biện pháp tăng cường doanh thu của các dịch vụ giảm và chưa hiệu quả của năm trước

* **Nâng cao doanh thu của dịch vụ công lạnh:**

Doanh thu công lạnh của công ty là một trong những dịch vụ chiếm tỷ trọng doanh thu lớn trong doanh nghiệp tuy nhiên 2 năm trở lại đây doanh thu của sản phẩm dịch vụ này có xu hướng giảm và cụ thể là năm 2015 là 25,255,861,984 còn năm 2016 là 17,550,140,330 giảm khá nhiều 7,705,721,654 cho thấy sức hút của công ty về mặt hàng dịch vụ này của công ty đang không được tốt. Công ty cần có những biện pháp kế hoạch phù hợp để nâng cao doanh thu của một trong những mặt hàng quan trọng của công ty

Dự kiến kế hoạch: Xây dựng và triển khai các kế hoạch và các chính sách marketing, đẩy mạnh nghiên cứu khai thác thị trường tìm hiểu nhu cầu của khách hàng.

Việc triển khai và thực hiện các kế hoạch và chính sách marketing: chính sách sản phẩm, chính sách giá cả, chính sách giao tiếp khuyến khích, chính sách phân phối... cùng với việc đẩy mạnh nghiên cứu khai thác thị trường và tìm hiểu nhu cầu của khách hàng... cho phép đáp ứng tốt nhu cầu của người tiêu dùng, góp phần làm tăng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp

- *Với chính sách sản phẩm:* chú trọng vào việc nâng cao chất lượng hàng hoá và dịch vụ, đa dạng hoá hình thức mẫu mã, tổ chức khai thác tốt nguồn hàng, tổ chức việc dự trữ hàng hoá để sẵn sàng cung cấp khi thị trường cần...

- *Với chính sách giá cả:* Cần xác định giá cả hợp lý để có thể tăng khối lượng tiêu thụ mà vẫn đảm bảo thu được lãi.

- *Với chính sách giao tiếp khuyến khích:* Cần sử dụng các biện pháp như quảng cáo, khuyến mại... đến khách hàng để giới thiệu nhiều hơn đến các doanh nghiệp khác tìm kiếm khách hàng

- *Với chính sách phân phối:* Cần phải lựa chọn địa bàn, xây dựng các cửa hàng, nhà kho nhà xưởng và bố trí mạng lưới phân phối sao cho có thể cung cấp dịch vụ đến cho khách hàng nhanh nhất, đồng thời bố trí mạng lưới phân phối ở địa bàn cho phép cung ứng sản phẩm dịch vụ với khối lượng lớn.

*** Dự kiến thích hợp để thực hiện công việc:**

Theo tiêu chuẩn ISO 6346 (1996), container đường biển bao gồm một số loại chính sau:

- Container bách hóa (General purpose container)
- Container nhiệt (Thermal container)
- Container hở mái (Open-top container)
- Container mặt bằng (Platform container)
- Container bồn (Tank container)
- Container hàng rời (Bulk container)
- Container đặc thù (Named cargo container)

Công ty nên đầu tư vào container nhiệt, container hàng rời và container mặt bằng vì những mặt hàng này đã và đang là những mặt hàng mang lại nhiều doanh thu cho công ty nhất về phía hàng container lạnh. Mặt khác công ty cũng nên tìm hiểu biện pháp nhằm kích cầu doanh thu các mặt hàng còn lại.

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp hoạt động trong môi trường cạnh tranh khắc nghiệt. Hoàn thiện công tác phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là một trong những vấn đề trung tâm của công tác quản lý doanh nghiệp. nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn lưu động có vai trò quan trọng giúp cải thiện tình hình tài chính, nâng cao lợi nhuận và sức cạnh tranh của công ty.

Được sự hướng dẫn tận tình của cô Lã Thị Thanh Thủy, em đã hoàn thành đồ án tốt nghiệp với đề tài “Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty Cổ Phần Cảng Nam Hải”.

Trong đề tài của mình em đã áp dụng được những kiến thức đã được học, bước đầu nghiên cứu thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ Phần Cảng Nam Hải và đã nêu được những thành công, hạn chế của công ty. Trên cơ sở đó đề xuất các biện pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Tuy nhiên, vì thời gian thực tập cũng như các hiểu biết trong lĩnh vực này còn nhiều hạn chế, nên đồ án tốt nghiệp của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong được sự hướng dẫn đóng góp của các thầy cô để đồ án tốt nghiệp của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô trong khoa Quản Trị Kinh Doanh – Trường ĐHDL Hải Phòng đã giúp đỡ em trong thời gian học tập tại trường. Đặc biệt em xin chân thành cảm ơn cô Phạm Thị Thu Huyền đã tận tình hướng dẫn để đồ án tốt nghiệp của em hoàn thành đúng thời gian quy định theo các nội dung yêu cầu mà nhà trường đề ra.

Em xin chân thành cảm ơn!