

## LỜI MỞ ĐẦU

Mục tiêu của chiến lược phát triển kinh tế của Việt Nam trong thời gian tới là phát triển kinh tế thị trường, đưa nước ta từng bước thoát khỏi tình trạng nghèo nàn, lạc hậu, kém phát triển, phấn đấu đến năm 2020 trở thành nước công nghiệp, cố gắng thu hẹp khoảng cách với các nước trong khu vực và trên thế giới. Kinh tế thị trường buộc các doanh nghiệp luôn phải cạnh tranh khốc liệt với nhau để tồn tại và phát triển. Mặc dù để đạt được mục đích này các doanh nghiệp có những cách làm khác nhau song tất cả phải đảm bảo được hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Chính vì vậy mà việc phân tích và nâng cao hiệu quả kinh doanh là một yêu cầu tất yếu đối với mỗi doanh nghiệp trong hoạt động của mình. Đây là một vấn đề có ý nghĩa rất quan trọng, nó quyết định đến sự tồn tại của doanh nghiệp.

Dịch vụ giao nhận kho vận là một trong những ngành quan trọng không thể thiếu trong ngành kinh tế nói chung, là một “mắt xích” là nhịp cầu nối về thương mại giữa Việt Nam và thế giới, đồng thời đóng góp nguồn ngoại tệ cho thế giới.

Trong nền kinh tế thị trường doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì kinh doanh phải có lãi. Để đạt được điều đó thì các doanh nghiệp phải không ngừng đổi mới máy móc, nhà xưởng, kho bãi, nâng cao trình độ quản lý nhằm khai thác tốt các nguồn lực nhằm đạt hiệu quả sản xuất kinh doanh cao nhất, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Riêng đối với dịch vụ giao nhận để đạt được mục tiêu đó thì ngành giao nhận kho vận ngoại thương phải khai thác triệt để các nguồn vốn, tài sản, kho bãi, phương tiện vận tải, nguồn lao động, trình độ chuyên môn của các cán bộ, cùng tổ chức bộ máy quản lý nhằm tối đa hoá lợi nhuận sản xuất kinh doanh bổ sung và phát triển vốn, tiếp thu công nghệ mới, đa dạng hoá các loại hình kinh doanh kết hợp với đầu tư trực tiếp vào sản xuất công nghiệp đảm bảo sự phát triển của doanh nghiệp.

Trên cơ sở nhận thức đúng tầm quan trọng trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh giao nhận kho vận, kết hợp với kiến thức lý luận đã được học ở trường và

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

qua khảo sát thực tế tôi đã chọn đề tài “ ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***”.

**Đề tài nghiên cứu gồm 4 chương:**

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

**Chương II: Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng.**

**Chương III: Phân tích hiệu quả kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng.**

**Chương IV: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng.**

Em xin chân thành cảm ơn cô thạc sĩ Cao Thị Hồng Hạnh đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành luận văn này. Mặc dù đã có nhiều cố gắng song do khả năng còn hạn chế nên bài viết không tránh khỏi những thiếu sót rất mong được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo và các bạn.

## CHƯƠNG I

### CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

#### 1.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh.

##### 1.1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh

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

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

Hiện nay có rất nhiều quan điểm khác nhau khi nói về hiệu quả sản xuất kinh doanh:

① Quan điểm thứ nhất: theo nhà kinh tế học người Anh – Adam Smith: Hiệu quả là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, doanh thu tiêu thụ hàng hoá, ở đây hiệu quả đồng nhất với chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh vì cho rằng doanh thu có thể tăng do chi phí, mở rộng sử dụng các nguồn sản xuất nếu có kết quả, có hai mức chi phí khác nhau thì theo quan niệm này cũng có hiệu quả (Nguồn tài liệu: Mai Ngọc Cường, 1999, Lịch sử các học thuyết kinh tế, nhà xuất bản thống kê TP. HCM)

② Quan điểm thứ hai: Hiệu quả kinh doanh là tỉ lệ giữa phần tăng thêm của kết quả và phần tăng thêm của chi phí (Nguồn tài liệu: Nguyễn Văn Công, Nguyễn Năng Phúc, Trần Quý Liên, 2001, Lập, đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính).

③ Quan điểm thứ ba: Hiệu quả kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả và chi phí bỏ ra để đạt được chi phí đó (Nguồn tài liệu: : Nguyễn Văn Công,

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

Nguyễn Năng Phúc, Trần Quý Liên, 2001, Lập, đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính).

④ Quan điểm thứ tư: Hiệu quả kinh doanh là chỉ tiêu kinh tế xã hội tổng hợp dùng để lựa chọn các phương án hoặc các quyết định trong thực tiễn của con người ở mọi lĩnh vực và mọi thời điểm. bất kỳ một quyết định nào cũng cần đạt được phương án tốt nhất trong điều kiện cho phép là giải pháp hiện thực có cân nhắc tính toán chính xác phù hợp với sự tất yếu của quy luật khách quan trong từng điều kiện cụ thể nhất ( Nguồn tài liệu: PGS. TS. Nguyễn Văn Công, 2005, chuyên khảo về báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra và phân tích BCTC, NXB tài chính Hà Nội).

→ Nói tóm lại: Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân lực, vật lực của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất.

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

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

Ta có công thức:

$$H = K/C$$

Trong đó: H - Hiệu quả

K - Kết quả đầu ra

C - Nguồn lực đầu vào gắn với kết quả đó

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

Chỉ tiêu này cho biết một đồng nguồn lực đầu vào đem lại mấy đồng kết quả đầu ra, hệ số này càng lớn chứng tỏ khả năng sinh lợi của chi phí đầu vào càng cao và hiệu quả càng lớn và ngược lại.

**1.1.2. Bản Chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh.**

Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây là hai mặt có quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế, gắn liền với hai quy luật tương ứng của nền sản xuất xã hội là quy luật tăng năng xuất lao động xã hội và quy luật tiết kiệm thời gian.

Chính việc khan hiếm nguồn lực và 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, doanh nghiệp buộc phải chú trọng các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu quả các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí. Chính vì vậy yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu hay chính xác hơn là đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định.

Trong điều kiện xã hội nước ta, hiệu quả kinh doanh được đánh giá trên hai tiêu thức: tiêu thức hiệu quả về mặt kinh tế và tiêu thức về mặt xã hội

Hiệu quả về mặt kinh tế là những lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp đạt được sau khi đã bù đắp những khoản chi phí về lao động xã hội.

Hiệu quả xã hội là một đại lượng phản ánh mức độ ảnh hưởng của kết quả đạt được đến xã hội và môi trường. Đó là hiệu quả về cải thiện đời sống, cải thiện điều kiện lao động, bảo vệ môi trường. Ngoài ra còn các mặt như an ninh quốc phòng, các yếu tố về chính trị xã hội cũng góp phần tích cực cho sự tăng trưởng vững vàng lành mạnh của toàn xã hội.

Hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội có mối quan hệ gắn bó với nhau, là hai mặt của một vấn đề, do đó khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh cần phải xem xét hai mặt này một cách đồng bộ. Hai mặt này phản ánh những khía cạnh

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

khác nhau của quá trình kinh doanh nhưng không tách rời nhau. Không có hiệu quả xã hội mà lại không có hiệu quả kinh tế và ngược lại hiệu quả kinh tế là cơ sở và tiền đề của hiệu quả xã hội, mặc dù đối với mỗi loại hình doanh nghiệp khác nhau thì hiệu quả kinh tế và xã hội được nhấn mạnh hơn. Vì vậy xử lý mối quan hệ giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội phản ánh bản chất của hiệu quả.

***Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.***

Sự cần thiết của tính hiệu quả trong sản xuất kinh doanh phải được xem xét trên cả ba góc độ: đối với bản thân doanh nghiệp, đối với nền kinh tế quốc dân và đối với người lao động.

**❖ Đối với doanh nghiệp:**

Với nền kinh tế thị trường ngày càng mở cửa như hiện nay, sự cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt thì điều kiện đầu tiên với mỗi doanh nghiệp về hoạt động là cần phải quan tâm tới hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh, hiệu quả càng cao thì doanh nghiệp càng đứng vững và phát triển.

Hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh là điều kiện quan trọng nhất đảm bảo tái sản xuất nhằm nâng cao sản lượng và chất lượng của hàng hoá giúp cho doanh nghiệp củng cố vị trí và cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, xây dựng cơ sở vật chất mua sắm trang thiết bị đầu tư công nghệ mới góp phần vào lợi ích xã hội. nếu doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả, không bù đắp được lượng chi phí bỏ ra thì doanh nghiệp không những không phát triển mà còn khó đứng vững và tất yếu dẫn đến phá sản.

Như vậy hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là rất quan trọng, nó quyết định sự sống còn của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được những thành quả to lớn nhưng cũng có thể phá huỷ những gì doanh nghiệp xây dựng, và vĩnh viễn không còn trong nền kinh tế.

**❖ Đối với nền kinh tế quốc dân:**

Một nền kinh tế quốc dân phát triển hay không luôn đòi hỏi các thành phần kinh tế trong nền kinh tế đó làm ăn có hiệu quả, đạt được những thuận lợi cao, điều này được thể hiện ở những mặt sau:

✓ Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì điều đầu tiên doanh nghiệp làm cho nền kinh tế xã hội là tăng sản phẩm trong xã hội, tạo ra việc làm, nâng cao đời sống dân cư, thúc đẩy kinh tế phát triển. Doanh nghiệp làm ăn có lãi thì dẫn tới đầu tư nhiều hơn vào quá trình tái sản xuất mở rộng để tạo ra nhiều sản phẩm hơn, tạo ra nguồn sản phẩm dồi dào, đáp ứng nhu cầu đầy đủ, từ đó người dân có quyền lựa chọn sản phẩm phù hợp và tốt nhất, mang lại lợi ích cho mình và cho doanh nghiệp.

✓ Các khoản thu của ngân sách nhà nước chủ yếu từ các doanh nghiệp, khi đó doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả sẽ tạo nguồn thu thúc đẩy đầu tư xã hội. Ví dụ khi doanh nghiệp đóng lượng thuế nhiều lên giúp nhà nước xây dựng thêm cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân lực mở rộng quan hệ kinh tế. Kèm theo điều đó là văn hoá xã hội, trình độ dân trí được đẩy mạnh. Tạo điều kiện nâng cao mức sống cho người lao động, tạo tâm lý ổn định, tin tưởng vào doanh nghiệp nên càng nâng cao năng suất, chất lượng.

**❖ Đối với người lao động:**

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp có tác động tương ứng với người lao động. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là động lực thúc đẩy, kích thích người lao động hăng say làm việc, luôn quan tâm đến kết quả lao động của mình và như vậy sẽ đạt được kết quả kinh tế cao hơn. Nâng cao hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống của người lao động trong doanh nghiệp. Một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả sẽ kích thích người lao động hưng phấn hơn, làm việc hăng say hơn. Như vậy hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được nâng cao hơn nữa. Đối lập lại một doanh nghiệp làm ăn không có hiệu quả thì người lao động chán nản, gây nên những bế tắc trong suy nghĩ và có thể dẫn tới họ rời bỏ doanh nghiệp đi tìm doanh nghiệp khác.

Đặc biệt hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp chi phối rất nhiều đến thu nhập của người lao động ảnh hưởng trực tiếp đến đời sống vật chất tinh thần của người lao động. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cao mới đảm bảo cho người lao động có việc làm ổn định, đời sống vật chất tinh thần cao, thu nhập cao. Ngược lại hiệu quả kinh doanh thấp sẽ dẫn đến người lao động có cuộc sống không ổn định thu nhập thấp và luôn đứng trước nguy cơ thất nghiệp.

## **1.2. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh.**

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù mang tính tổng hợp được biểu hiện dưới nhiều dạng khác nhau do đó việc phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Phân tích hiệu quả kinh doanh dựa vào các tiêu thức khác nhau giúp ta hình dung một cách tổng quát về hiệu quả kinh doanh, do vậy ta có thể phân loại hiệu quả kinh doanh thành một số loại sau:

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

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

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

Giữa hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân có mối quan hệ và tác động qua lại lẫn nhau. Trong việc thực hiện cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước, không những cần tính toán và đạt được hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp mà còn phải đạt được hiệu quả của nền kinh tế quốc dân. Mức hiệu quả kinh tế quốc dân lại phụ thuộc vào mức hiệu quả kinh tế cá biệt. Nghĩa là phụ thuộc vào sự cố gắng của người lao động, của mỗi doanh nghiệp, đồng thời qua hoạt động của cơ quan quản lý nhà nước cũng có tác



***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

động trực tiếp đến hiệu quả cá biệt, ngược lại một chính sách sai lầm cũng dẫn tới kìm hãm việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.

**1.2.2. Căn cứ theo mục đích so sánh.**

Trong công tác quản lý hiệu quả sản xuất kinh doanh, việc xác định hiệu quả nhằm hai mục đích: Thứ nhất, phân tích đánh giá trình độ quản lý và sử dụng các loại chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Thứ hai là phân tích luận chứng về kinh tế xã hội của các phương án khác nhau trong nhiệm vụ cụ thể nào đó khi chọn lấy một phương án có lợi nhất.

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

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

$$\frac{P}{\text{Vốn}} ; \frac{P}{\text{VCD}} ; \frac{P}{\text{VLĐ}} ; \frac{P}{\text{Lao động}} ; \frac{P}{\text{Sản lượng}} ; \frac{p}{Z}$$

(trong đó P: Lợi nhuận)

**1.2.3. Căn cứ theo đối tượng đánh giá.**

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

❖ Hiệu quả trung gian: Thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với chi phí của từng yếu tố cần thiết đã được sử dụng như: Lao động, máy móc, nguyên vật liệu...

Việc tính toán hiệu quả cuối cùng cho thấy hiệu quả chung của doanh nghiệp hay của cả nền kinh tế quốc dân. Việc tính toán và phân tích hiệu quả trung gian cho thấy sự tác động của nền kinh tế quốc dân. Về nguyên tắc việc giảm những chi phí trung gian sẽ giúp cho doanh nghiệp giảm chi phí cuối cùng, tăng hiệu quả kinh

doanh cho doanh nghiệp. Vì vậy các doanh nghiệp phải quan tâm, xác định các biện pháp đồng bộ để thu được hiệu quả toàn bộ trên cơ sở các bộ phận.

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

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

Phù hợp với đối tượng nghiên cứu, nội dung chủ yếu của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh như sau:

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

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

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

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

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

##### **1.3.2.1. Phương pháp so sánh.**

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

- a. Phương pháp so sánh tuyệt đối:** Biến động của một nhân tố hoặc chỉ tiêu phân tích được xác định bằng cách so sánh tuyệt đối giữa chỉ tiêu ( nhân tố) ở kỳ nghiên cứu với chỉ tiêu ( nhân tố) tương ứng ở kỳ gốc. Kết quả so sánh phản ánh xu hướng và mức độ biến động của chỉ tiêu ( nhân tố) đó.
- b. Phương pháp so sánh tương đối:** Nhằm biểu hiện xu hướng và tốc độ biến động của các chỉ tiêu phân tích hoặc nhân tố.

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

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

So sánh tương đối:  $\Delta = C1 / C0 \times 100\%$

Trong đó: C0: số liệu kỳ gốc

C1: Số liệu kỳ phân tích

### **1.3.2.2. Phương pháp chi tiết.**

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

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

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

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

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

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

**b. Phương pháp chi tiết theo thời gian:**

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

Mục đích của phương pháp:

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

**c. Phương pháp chi tiết theo địa điểm:**

Nội dung phương pháp: Chia chỉ tiêu phân tích thành các bộ phận nhỏ hơn theo không gian như tổ, đội, phân xưởng...

Mục đích của phương pháp:

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

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

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

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

Mức độ ảnh hưởng của các phương pháp: Các thành phần bộ phận nhân tố có quan hệ cấu thành với chỉ tiêu phân tích. Biến động của chúng sẽ ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích đó bao gồm 4 phương pháp sau:

**a. Phương pháp cân đối:**

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, hình thành rất nhiều mối quan hệ cân đối về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh. Dựa vào các mối quan hệ cân đối này, người phân tích sẽ xác định được ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích. Trong mỗi quan hệ tổng số, mức độ ảnh hưởng tuyệt đối của từng thành phần bộ phận có tính độc lập với nhau và được xác định là chênh lệch tuyệt đối của các thành phần bộ phận ấy.

**b. Phương pháp thay thế liên hoàn:**

Trong phân tích kinh doanh, nhiều trường hợp cần nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh nhờ phương pháp thay thế liên hoàn. Thay thế liên hoàn là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh bằng cách loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác. Xác định mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu được biểu hiện bằng 1 phương trình kinh tế có quan hệ tích số trong đó cần phải đặc biệt chú ý đến trật tự sắp xếp các nhân tố trong phương trình kinh tế. Các nhân tố phải được sắp xếp theo nguyên tắc:

- ✓ Nhân tố sản lượng đứng trước, nhân tố chất lượng đứng sau.
- ✓ các nhân tố đứng liền kề nhau thì có mối quan hệ nhân quả và cùng nhau phản ánh một nội dung kinh tế nhất định.

**c. Phương pháp số chênh lệch:**

Ảnh hưởng tuyệt đối của một nhân tố đến chỉ tiêu phân tích được xác định là tích số giữa chênh lệch của nhân tố ấy với trị số của nhân tố đứng trước và trị số của kỳ gốc của các nhân tố đứng sau nó trong phương trình kinh tế.

**d. Phương pháp chỉ số:**

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

#### **1.3.2.4. Phương pháp liên hệ:**

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

##### **a. Liên hệ cân đối:**

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

##### **b. Liên hệ trực tuyến:**

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

##### **c. Liên hệ phi tuyến:**

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

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

#### **1.3.2.5. Phương pháp hồi quy và tương quan.**

Hồi quy và tương quan là các phương pháp của toán học, được vận dụng trong phân tích kinh doanh để biểu hiện và đánh giá mối liên hệ tương quan giữa các chỉ tiêu kinh tế. Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một tiêu thức nguyên nhân nhưng ở dạng liên hệ thức. Còn hồi quy là một phương pháp xác định độ biến thiên của tiêu thức kết quả theo sự biến thiên của tiêu thức nguyên nhân. Do vậy hai phương pháp này có mối quan hệ chặt chẽ với nhau.

## **1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.**

### **1.4.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp.**

Các nhân tố chủ quan trong doanh nghiệp chính là thể hiện tiềm lực của một doanh nghiệp. Cơ hội, chiến lược kinh doanh và hiệu quả kinh doanh luôn phụ thuộc vào các yếu tố phản ánh tiềm lực của một doanh nghiệp cụ thể. Tiềm lực của một doanh nghiệp không phải là bất biến có thể phát triển mạnh lên hay yếu đi, có thể thay đổi toàn bộ hay bộ phận. Chính vì vậy trong quá trình kinh doanh các doanh nghiệp luôn phải chú ý tới nhân tố này nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh hơn nữa.

#### **1.4.1.1. Công tác quản trị.**

Nhân tố này đóng vai trò quan trọng trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quản trị doanh nghiệp chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng đắn trong một môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Chất lượng của chiến lược kinh doanh là nhân tố đầu tiên và quan trọng nhất quyết định sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp.

Đội ngũ các nhà quản lý mà đặc biệt là các nhà quản trị doanh nghiệp bằng phẩm chất và tài năng của mình có vai trò quan trọng bậc nhất, ảnh hưởng có tính chất quyết định đến sự thành bại của một doanh nghiệp. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp, việc xác định chức năng, nhiệm vụ quyền hạn của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập các mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó.

#### **1.4.1.2 Vốn kinh doanh.**

Đây là một nhân tố tổng hợp sức mạnh của doanh nghiệp thông qua khối lượng (nguồn) vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng phân phối, đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn, khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn vốn. Yếu tố vốn là yếu tố chủ chốt quyết định đến quy mô và cơ hội có thể khai thác. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là cơ sở đánh giá về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

Trong sản xuất kinh doanh con người là yếu tố quan trọng hàng đầu để đảm bảo thành công. Máy móc dù tối tân đến đâu cũng do con người chế tạo, dù có hiện đại đến đâu cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức, trình độ kỹ thuật, trình độ sử dụng máy móc của người lao động. Lực lượng lao động có thể sáng tạo ra công nghệ, kỹ thuật mới và đưa chúng vào sử dụng và tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cũng chính lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới với kiểu dáng phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng, làm cho sản phẩm mới với kiểu dáng phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng, làm cho sản phẩm của doanh nghiệp có thể bán được tạo cơ sở để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

### **1.4.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.**

#### **1.4.2.1. Môi trường văn hoá xã hội.**

Mỗi yếu tố văn hoá xã hội đều có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp theo cả hai hướng tích cực và tiêu cực. Các yếu tố về văn hoá như: Điều kiện xã hội, trình độ giáo dục, phong cách lối sống, tôn giáo, tín ngưỡng, sinh hoạt cộng đồng,... đều ảnh hưởng rất lớn. Yếu tố trình độ giáo dục sẽ ảnh hưởng tới doanh nghiệp đào tạo đội ngũ lao động chuyên môn cao và khả năng tiếp thu các kiến thức KH-KT, tác động tới việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và ngược lại.

#### **1.4.2.2. Môi trường kinh tế.**

Đây là nhân tố tác động rất lớn tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nó bao gồm các chính sách đầu tư, chính sách phát triển kinh tế, chính sách vĩ mô... tác động tích cực hay tiêu cực tới sự phát triển của từng ngành, lĩnh vực hay khu vực kinh tế từ đó tác động đến doanh nghiệp thuộc vùng, ngành kinh tế đó. Môi trường kinh tế tốt sẽ tạo ra sự dự báo tốt để doanh nghiệp ra quyết định đúng đắn các hoạt động đầu tư của mình. Do đó nhà nước phải điều tiết các hoạt động đầu tư, chính sách vĩ mô phải được xây dựng thống nhất và phù hợp với môi trường hiện tại, tránh phát triển theo hướng vượt cầu, hạn chế độc quyền, tạo ra sự



***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

cạnh tranh bình đẳng, tránh sự phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp, tạo môi trường kinh tế đối ngoại, tỷ giá hối đoái phù hợp qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

**1.4.2.3. Môi trường chính trị, pháp luật.**

Các yếu tố thuộc môi trường chính trị - pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự ổn định chính trị được xác định là một trong những tiền đề quan trọng cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự thay đổi của môi trường chính trị có thể ảnh hưởng có lợi cho một nhóm doanh nghiệp này nhưng lại kìm hãm sự phát triển của nhóm doanh nghiệp khác và ngược lại. Hệ thống pháp luật hoàn thiện không thiên vị là một trong những tiền đề ngoài kinh tế của kinh doanh. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng lớn việc hoạch định và tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường này có tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Bởi môi trường pháp luật ảnh hưởng đến mặt hàng sản xuất, ngành nghề, phương thức kinh doanh. Không những thế nó còn tác động đến chi phí doanh nghiệp: chi phí lưu thông, chi phí vận chuyển, mức độ về thuế. Đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu còn bị ảnh hưởng bởi chính sách thương mại quốc tế. Hạn ngạch do Nhà nước giao. Tóm lại môi trường chính trị pháp luật có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bằng cách tác động đến quá trình hoạt động của doanh nghiệp thông qua hệ thống pháp luật.

**1.4.2.4 Nhân tố môi trường tự nhiên.**

Môi trường tự nhiên bao gồm nhân tố như thời tiết, khí hậu, mùa vụ, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý, các nhân tố này tác động đến hiệu quả kinh doanh thông qua sự tác động lên các chi phí tương ứng, mức độ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

**1.4.2.5 Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng.**

Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng như hệ thống đường giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, điện nước đều là những nhân tố tác động mạnh mẽ đến hiệu quả

kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh ở khu vực có hệ thống giao thông thuận lợi, điện nước đầy đủ, dân cư đông đúc và có trình độ dân trí cao sẽ có điều kiện thuận lợi để phát triển sản xuất, tăng tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu, giảm chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### **1.5. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.**

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

#### **1.5.1. Chỉ tiêu về doanh thu.**

Doanh thu là toàn bộ số tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc bán hàng và cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Doanh thu là một chỉ tiêu có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp nói chung cũng như công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng nói riêng, cụ thể là:

+ Doanh thu là một chỉ tiêu kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó phản ánh tổng hợp quy mô, tổ chức sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng.

+ Doanh thu là nguồn bù đắp các khoản chi phí mà doanh nghiệp đã chi ra cho quá trình sản xuất kinh doanh, là nguồn thanh toán các khoản nghĩa vụ với ngân sách, thanh toán các khoản nợ, đồng thời là nguồn tạo ra lợi nhuận.

#### **1.5.2. Chỉ tiêu về chi phí.**

##### **1.5.2.1. Khái niệm.**

Chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là toàn bộ các hao phí về vật chất, lao động và các khoản thuế mà doanh nghiệp phải chi ra để thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định.

##### **1.5.2.2. Nội dung chi phí.**

Chi phí hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ bao gồm: Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, chi phí hoạt động tài chính, chi phí hoạt động khác:

**a. Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh:**

- Chi phí nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, động lực ( gọi tắt là chi phí vật tư)
- Chi phí khấu hao tài sản cố định
- Chi phí tiền lương và các khoản có tính chất theo lương( phụ cấp, tiền ăn ca...)
- Chi phí bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, kinh phí công đoàn
- Chi phí dịch vụ mua ngoài
- Chi phí bằng tiền khác

**b. Chi phí hoạt động tài chính:**

- Các khoản lỗ từ hoạt động đầu tư tài chính
- Các khoản chi phí của hoạt động tài chính như: hoạt động liên doanh, liên kết, mua bán chứng khoán.
- Các khoản lỗ do thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn
- Các khoản lỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ phát sinh thực tế trong kỳ và chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư cuối kỳ của các khoản phải thu dài hạn và phải trả dài hạn có gốc ngoại tệ.
- Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.
- Chi phí đất chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng được xác định là tiêu thu.
- Một số loại thuế đối với sản phẩm, dịch vụ thuộc hoạt động tài chính không chịu thuế GTGT...

**c. Chi phí hoạt động khác:**

- Chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định
- Giá trị còn lại của tài sản cố định khi thanh lý, nhượng bán
- Chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, TSCĐ đem đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác...
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng, tiền bị phạt thuế hoặc truy nộp thuế
- Các khoản chi của năm trước bỏ sót ngoài sổ kế toán nay phát hiện ra..

► Hiệu quả sử dụng chi phí:

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

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết một đồng chi phí bỏ ra trong năm kì thu được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng cao càng chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

► Tỷ suất lợi nhuận chi phí:

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

Ý nghĩa: Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chi phí cho biết một đồng chi phí bỏ ra trong kì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

### **1.5.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động.**

Lao động là nhân tố quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Số lượng và chất lượng lao động là yếu tố tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hiệu quả sử dụng lao động biểu hiện ở một số chỉ tiêu chủ yếu sau:

► Năng suất lao động:

Năng suất lao động trong doanh nghiệp là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của lao động trong quá trình sản xuất của doanh nghiệp. Mức năng suất lao động trong doanh nghiệp được biểu hiện bằng số lượng sản phẩm hợp quy cách sản xuất ra trong một đơn vị sản phẩm của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng lớn hiệu quả sử dụng lao động trong đơn vị càng hiệu quả.

$$\text{Năng suất lao động} = \frac{\text{Tổng sản lượng trong kỳ}}{\text{Số LĐ bình quân trong năm}}$$

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

Ý nghĩa: Phản ánh một lao động tạo ra được bao nhiêu đồng giá trị sản lượng sản xuất, tỷ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động một cách hợp lý, khai thác được sức lao động trong sản xuất kinh doanh.

► Mức sinh lời của lao động:

$$\text{Mức sinh lời của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số LĐ bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động được sử dụng trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu lợi nhuận trong thời kì nhất định.

► Doanh thu bình quân của lao động:

$$\text{Thu nhập bình quân của LĐ} = \frac{\text{Tổng quỹ lương}}{\text{Số LĐ bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh một lao động có thể tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong một kì.

#### **1.5.4. Chỉ tiêu vốn kinh doanh.**

Hiệu quả sử dụng vốn là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp, để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất. Các công thức tổng quát :

► Hiệu quả sử dụng vốn:

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn SXKD trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh thu lại được bao nhiêu đồng doanh thu. Nghĩa là: biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của một đồng vốn. Hiệu quả sử dụng vốn càng cao thể hiện kết quả kinh tế càng lớn.

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

► Sức sản xuất của vốn kinh doanh:

$$\text{Sức sản xuất của VKD} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Vốn SXKD bình quân}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn bỏ ra vào sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Bề thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất của một đồng vốn. Sức sản xuất của VKD càng cao chứng tỏ hiệu quả sử vốn càng cao và ngược lại.

► Sức sinh lời của vốn kinh doanh

$$\text{Sức sinh lời của VKD} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn sản xuất bình quân}}$$

Ý nghĩa: Sức sinh lời của vốn kinh doanh cho biết một đồng vốn sử dụng vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này tính ra càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh càng cao và ngược lại sức sinh lời của vốn kinh doanh càng thấp chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn thấp dẫn đến hiệu quả kinh doanh giảm. Nhóm chỉ tiêu này có ý nghĩa chủ yếu về mặt xã hội trong việc kinh doanh tạo ra giá trị sản phẩm hàng hoá có khả năng đáp ứng hoặc đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.

**a. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định.**

► Hiệu quả sử dụng vốn cố định ( VCD).

$$\text{Hiệu quả sử dụng VCD} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{VCD bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn cố định có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

► Hàm lượng vốn cố định (VCD).

$$\text{Hàm lượng vốn cố định} = \frac{\text{VCD bình quân}}{\text{Tổng doanh thu thuần}}$$

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra một đơn vị doanh thu thuần cần sử dụng bao nhiêu đơn vị vốn, tài sản cố định.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định (VCD):

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

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định bình quân tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế trong một thời kỳ nhất định. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt

**b. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động.**

- Sức sản xuất của vốn lưu động ( VLD).

$$\text{Sức sản xuất của VLD} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần trong kỳ. Sức sản xuất của vốn lưu động càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng tăng và ngược lại, nếu sức sản xuất của vốn lưu động càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng giảm.

- Sức sinh lời của vốn lưu động ( VLD)

$$\text{Sức sinh lời của VLD} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn lưu động bình quân đem lại mấy đồng lợi nhuận thuần sau thuế. Sức sinh lời của vốn lưu động càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao và ngược lại.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn lưu động không ngừng mà chúng thường xuyên thay đổi qua các giai đoạn của quá trình tái sản xuất. Việc đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn cho doanh

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

ng nghiệp, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Để xác định tốc độ luân chuyển của vốn lưu động người ta thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

- ▶ Số vòng luân chuyển vốn lưu động.

$$\text{Số vòng luân chuyển VLD} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết trong 1 năm vốn lưu động quay được mấy vòng. Nếu số vòng quay càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao và ngược lại, nếu số vòng luân chuyển của vốn giảm sẽ làm giảm hiệu quả sử dụng của VLD.

- ▶ Số ngày 1 vòng luân chuyển VLD.

$$\text{Số ngày luân chuyển VLD} = \frac{360}{\text{Số vòng luân chuyển VLD}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết số thời gian cần thiết cho vốn lưu động quay được 1 vòng. Thời gian 1 vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển vốn lưu động càng lớn và làm rút ngắn chu kỳ kinh doanh, vốn vòng quay hiệu quả hơn.

- ▶ Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động.

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

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra được 1 đồng doanh thu cần bỏ ra bao nhiêu đồng vốn lưu động. Trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn càng cao, số vốn tiết kiệm được càng nhiều.

## **1.6. Hệ thống các chỉ tiêu về tài chính.**

### **1.6.1. Các hệ số về khả năng thanh toán.**

- ▶ Hệ số khả năng thanh toán tổng quát.

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



***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

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

Nếu hệ số này nhỏ hơn 1 là báo hiệu khả năng phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, toàn bộ tài sản của doanh nghiệp không đủ để trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

► Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.

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

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

Đây là chỉ tiêu cho biết, với tổng giá trị thuần của TSLĐ và đầu tư ngắn hạn hiện có, doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn hay không. Trị số của chỉ tiêu tính ra càng lớn, khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

► Hệ số khả năng thanh toán nhanh.

TSLĐ trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong tài sản lưu động hiện có thì vật tư, hàng hoá chưa thể chuyển đổi ngay thành tiền, do đó nó có khả năng thanh toán kém. Vì vậy, hệ số thanh toán nhanh là thước đo về khả năng trả nợ ngay không dựa vào việc phải bán các loại vật tư hàng hoá và được xác định theo công thức:

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

Hệ số này lớn chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tương đối khả quan, còn nếu trị số của chỉ tiêu này nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

► Hệ số thanh toán tức thời.

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền} + \text{Các khoản tương đương tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này phản ánh khả năng thanh toán ngay lập tức của doanh nghiệp bằng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển.

► Hệ số thanh toán nợ dài hạn.

Nợ dài hạn là những khoản nợ có thời gian đáo hạn trên một năm, Doanh nghiệp đi vay dài hạn để đầu tư hình thành TSCĐ. Số dư nợ dài hạn thể hiện số nợ dài hạn mà doanh nghiệp còn phải trả cho chủ nợ. Nguồn để trả nợ dài hạn chính là giá trị TSCĐ được hình thành bằng vốn vay chưa thu hồi

$$\text{Hệ số thanh toán nợ dài hạn} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ được hình thành từ vốn vay hoặc nợ dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

### **1.6.2. Hệ số nợ phải thu và nợ phải trả**

Bất kì một doanh nghiệp nào cũng có khoản vốn bị khách hàng chiếm dụng và lại chiếm dụng của doanh nghiệp khác. So sánh phần đi chiếm dụng và phần bị chiếm dụng sẽ cho biết thêm về tình hình công nợ của doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số nợ phải thu và phải trả} = \frac{\text{Khoản phải thu}}{\text{Khoản phải trả}}$$

### **1.6.3. Hệ số thanh toán lãi vay**

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

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta

biết được số vốn đi vay đã sử dụng tốt đến mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả hay không.

#### **1.6.4. Các hệ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn.**

Phân tích cơ cấu nguồn vốn là việc xem xét tỷ trọng từng loại vốn chiếm trong tổng nguồn vốn cũng như xu hướng biến động của từng nguồn vốn cụ thể. Qua đó, đánh giá khả năng tự đảm bảo tài chính cũng như mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp.

##### **1.6.4.1. Cơ cấu nguồn vốn:**

Cơ cấu nguồn vốn phản ánh bình quân trong một đồng vốn kinh doanh mà doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vay nợ, có mấy đồng vốn chủ sở hữu. Hệ số nợ và hệ số vốn chủ sở hữu là hai tỷ số quan trọng nhất phản ánh cơ cấu nguồn vốn.

##### ► Hệ số nợ:

Là một chỉ tiêu phản ánh trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn vay nợ, hay nói cách khác hệ số nợ thể hiện tỷ lệ nợ phải trả trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp. Công thức tính như sau:

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

Hệ số này càng lớn chứng tỏ khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp càng thấp.

##### ► Hệ số nguồn vốn chủ sở hữu ( tỷ suất tự tài trợ)

$$\text{Hệ số nguồn vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{hệ số nợ}$$

Hệ số nợ cho biết trong một đồng vốn kinh doanh có bao nhiêu đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài, còn hệ số vốn chủ hữu lại đo lường sự góp mặt của vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn hiện có của doanh nghiệp. Vì hệ số nguồn vốn chủ sở hữu còn gọi là hệ số tự tài trợ.

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

Phân tích hai chỉ tiêu này phản ánh mức độ độc lập hay phụ thuộc tài chính của doanh nghiệp đối với các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh của mình. Tỷ suất tự tài trợ lớn, chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hoặc chịu sức ép của các khoản nợ vay. Khi hệ số nợ cao thì doanh nghiệp lại có lợi, vì được sử dụng một lượng lớn tài sản mà chỉ đầu tư một lượng vốn nhỏ, các nhà tài chính thường sử dụng chỉ tiêu này như một biện pháp cải thiện lợi nhuận của doanh nghiệp.

**1.6.4.2. Cơ cấu tài sản**

Đây là một dạng tỷ số, phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu hình thành tài sản lưu động, còn bao nhiêu để đầu tư vào tài sản cố định

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn} = \frac{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

Tài sản đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh, phản ánh tình trạng trang thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Thông thường các doanh nghiệp mong muốn có một cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ một đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì dành ra bao nhiêu để đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

**1.6.4.3 Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ**

Tỷ suất này sẽ cung cấp dòng thông tin cho biết vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng để trang bị TSCĐ và đầu tư dài hạn là bao nhiêu

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}} \times 100$$

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

Tỷ suất này nếu lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Khi tỷ suất này nhỏ hơn là 1 thì một bộ phận của TSCĐ được tài trợ bằng vốn vay, và đặc biệt là được tài trợ bằng vốn vay ngắn hạn.

**1.6.5. Nhóm chỉ tiêu sinh lời.**

Nếu như các nhóm chỉ số trên phản ánh hiệu quả từng hoạt động riêng biệt của doanh nghiệp thì tỷ số về khả năng sinh lời phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu năng quản lý doanh nghiệp.

Doanh lợi là chỉ tiêu tương đối biểu hiện quan hệ so sánh giữa mức lợi nhuận đạt được với mức chi phí để đạt được lợi nhuận đó.

► Doanh lợi tiêu thụ:

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

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cho biết số lợi nhuận sau thuế trong một trăm đồng doanh thu.

► Doanh lợi tài sản: ROA

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Hoặc:  $\text{ROA} = \text{LNST} / \text{Tổng tài sản}$

Đây là một chỉ tiêu tổng hợp nhất được dùng để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư. Tùy thuộc vào tình hình cụ thể của doanh nghiệp được phân tích và phạm vi so sánh mà người ta lựa chọn thu nhập trước thuế và lãi hoặc thu nhập sau thuế để so sánh với tổng tài sản.

► Doanh lợi vốn chủ sở hữu: ROE

$$\text{ROE} = \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

---

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu và được các nhà đầu tư đặc biệt quan tâm khi họ quyết định bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp. Tăng mức doanh lợi vốn chủ sở hữu là một mục tiêu quan trọng nhất trong hoạt động quản lý tài chính doanh nghiệp.

► Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh.

LNTT (LNST)

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh} = \frac{\text{LNTT (LNST)}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

## **1.7. Các biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.**

### **1.7.1 Thúc đẩy chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp.**

“ chiến lược kinh doanh là một nghệ thuật xây dựng các lợi thế cạnh tranh vững chắc để phòng thủ” \_ theo E. Porter. Trong kinh doanh các doanh nghiệp đều gặp phải rất nhiều các hiểm họa, các khó khăn và rủi ro như: sự biến động của môi trường kinh doanh, sự biến động của nền kinh tế, sự biến đổi về chính sách kinh tế và pháp luật, sự tấn công mạnh mẽ của các đối thủ cạnh tranh,... Vì vậy muốn tồn tại và phát triển vững chắc thì doanh nghiệp phải xây dựng chiến lược kinh doanh thích hợp với điều kiện doanh nghiệp ( nguồn lực, chu kỳ sống...) và môi trường kinh doanh (đối thủ cạnh tranh, khách hàng...)

Khi xây dựng chiến lược kinh doanh cần quán triệt:

- ★ Chiến lược kinh doanh tập trung vào các nhân tố then chốt.
- ★ Chiến lược kinh doanh dựa trên phát huy ưu thế tương đối, doanh nghiệp tìm ra lợi thế tương đối trong sản xuất sản phẩm và dịch vụ so với đối thủ: chủng loại, chất lượng, giá cả, công nghệ...
- ★ Chiến lược kinh doanh dựa trên các ý tưởng sáng tạo, khám phá các vấn đề mới, tạo ra đột phá trong sản xuất ... đồng thời mạo hiểm chấp nhận rủi ro.
- ★ Chiến lược kinh doanh dựa trên cơ sở khai thác khả năng các nhân tố bao quanh nhân tố then chốt, hỗ trợ cho các nhân tố then chốt phát triển.

Để có được lợi thế cạnh tranh đòi hỏi doanh nghiệp phải hoạt động: hiệu quả hơn, chất lượng tốt hơn, đổi mới nhanh hơn, đáp ứng được khách hàng nhanh nhất.

### **1.7.2. Chiến lược Marketing Mix.**

Chiến lược Marketing là một chiến lược bộ phận nó đóng vai trò quan trọng trong việc thực hiện tốt các chiến lược kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Marketing Mix hay Marketing hỗn hợp là một bộ các công cụ Marketing có thể điều khiển được ( bị tác động bởi các nhà quản lý để thoả mãn thị trường mục tiêu và đạt các mục tiêu của tổ chức).

Chiến lược Marketing Mix bao gồm: chiến lược sản phẩm, chiến lược giá, chiến lược phân phối, chiến lược xúc tiến hỗn hợp:

➤ Chiến lược sản phẩm: bao gồm: xác định đặc tính, bao gói, nhãn hiệu, dịch vụ kèm theo sản phẩm, xác định dòng sản phẩm, hỗn hợp sản phẩm, phát triển sản phẩm mới và quản lý các sản phẩm đó.

➤ Chiến lược giá: bao gồm: xác định các mức giá, phân hoá giá, và điều chỉnh giá cho các sản phẩm của doanh nghiệp.

➤ Chiến lược phân phối: bao gồm: lựa chọn, thiết kế các kênh phân phối, điều khiển các kênh hoạt động và quản lý phân phối vật chất.

➤ Chiến lược xúc tiến hỗn hợp: bao gồm: tập hợp các hoạt động truyền tin về sản phẩm và doanh nghiệp ra thị trường như: quảng cáo, khuyến mại, quan hệ với công chúng và bán hàng cá nhân, Marketing trực tiếp.

Các chiến lược Marketing hỗn hợp khác nhau đối với từng doanh nghiệp, từng thị trường sản phẩm và từng tình huống cụ thể. Marketing đóng vai trò định hướng để kết nối hoạt động của các chức năng khác trong doanh nghiệp ( nhân sự, tài chính, sản xuất) với thị trường. Vì vậy, để tạo ra được sức mạnh tổng hợp trên thị trường đem lại hoạt động kinh doanh hiệu quả, các doanh nghiệp phải làm tốt các công tác Marketing mà Marketing mix là trung tâm của quá trình đấy.

## **CHƯƠNG II**

# **QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN KHO VẬN NGOẠI THƯƠNG HẢI PHÒNG**

### **2.1. Quá trình hình thành và phát triển.**

- Tên công ty: Công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương
- Tên giao dịch: VIETRANS HAIPHONG
- Trụ sở chính: Số 5A Hoàng Văn Thụ - Hải Phòng
- Nước sở tại: Việt Nam
- Tel: 031.3836635 – 3842180
- Fax: 031.3842277

Quá trình hình thành phát triển của công ty gắn liền với sự ra đời và phát triển của ngành giao nhận kho vận ngoại thương Việt Nam

Thời kì đầu sau khi tiếp quản Hải Phòng năm 1955, tiền thân là Công ty kho vận ngoại thương làm nhiệm vụ xuất nhập hàng hoá của Bộ Ngoại Thương trong kế hoạch khôi phục xây dựng Miền Bắc XHCN, làm hậu phương của công cuộc kháng chiến đấu tranh giải phóng Miền Nam. Công ty kho vận ngoại thương được bộ ngoại thương giao cho quản lý và sử dụng các khu vực kho đã có(được xây dựng từ thời Pháp thuộc trước khi tiếp quản thân phố HP), đồng thời được nhà nước đầu tư xây dựng hệ thống các nhà kho bảo quản hàng hoá xuất nhập khẩu theo nhiệm vụ chính trị của cả nước.

Đến năm 1963, Công ty được chia tách thành các ngành hàng trực thuộc các tổng công ty xuất nhập khẩu như lâm sản, khoáng sản, tạp phẩm, nhập máy... và những năm sau còn chia nhỏ nữa

Năm 1970 theo chủ trương của nhà nước nhằm tập trung và thống nhất công tác giao nhận kho vận vào một mối, có mối quan hệ độc quyền thương mại với khối Đông Âu và Liên Xô cũ. Bộ ngoại thương ra quyết định thành lập Cục kho



***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

vận kiêm Tổng công ty giao nhận kho vận ngoại thương (sau này là tổng công ty giao nhận kho vận ngoại thương) có trụ sở chính tại Hải Phòng cùng với toàn bộ kho tàng, bến bãi, tài sản của Bộ tại Hải Phòng

Thời kì tiếp theo sau khi miền Nam được giải phóng thống nhất đất nước với sự phát triển và mở rộng ngành giao nhận kho vận ngoại thương cùng với nhiệm vụ xuất nhập khẩu hàng hoá trên phạm vi cả nước, Tổng công ty giao nhận kho vận vận chuyên trụ sở chính về Hà Nội đồng thời thành lập các công ty trực thuộc là:

- Công ty giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng
- Trạm giao nhận Bến Thủy
- Công ty giao nhận kho vận ngoại thương Đà Nẵng
- Công ty giao nhận kho vận ngoại thương Quy Nhơn
- Công ty giao nhận kho vận ngoại thương Sài Gòn

Công ty giao nhận kho vận ngoại thương Hải phòng được thành lập theo quyết định số 638 BNGT – TCCB ngày 27/05/1987

Tên tiếng anh: VIETRANS HAIPHONG INTERNATIONAL FREIGHT FORWRDER gọi tắt là VIETRANS HAIPHONG

Ở thời kì này Bộ quyết định một số chi nhánh vào VIETRANS HAIPHONG

- Chi nhánh khoáng sản và nhập máy
- Chi nhánh xuất khẩu lâm thổ sản
- Chi nhánh xuất nhập khẩu tạp phẩm và thủ công mỹ nghệ

Có thể nói, ở thời kì này số lượng CBCNV của công ty là lớn nhất hơn 1000 người với nhiệm vụ giao nhận vận chuyên bảo quản hàng hoá xuất nhập khẩu của toàn bộ khu vực phía Bắc qua cảng Hải Phòng, bao gồm toàn bộ khối lượng hàng viện trợ từ các nước XHCN, hàng nhập khẩu trao đổi theo hiệp định hợp tác của Nhà nước ta và các nước XHCN

Từ những năm 1985 đến 1991, do thay đổi và sắp xếp tổ chức của nhà nước và chuyển đổi cơ chế quản lý, một số chi nhánh xuất nhập khẩu lại tách khỏi Vietrans Haiphong theo các bộ mới.

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

\*Tháng 6/1998

Theo quy định phân cấp sắp xếp lại các doanh nghiệp. Với nguyên trạng và biên chế lao động hiện tại. Tổng công ty giao nhận kho vận ngoại thương công ty giao nhận kho vận ngoại thương theo chức năng mới.

Công ty giao nhận kho vận ngoại thương

Trụ sở :Số 13 Lý Nam Đế - Hà Nội

Tên gọi tắt tiếng anh: VIETRANS

Các đơn vị thành viên:

- Chi nhánh Công ty giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng
- Chi nhánh Công ty giao nhận kho vận ngoại thương Đà Nẵng
- Chi nhánh Công ty giao nhận kho vận ngoại thương Quy Nhơn
- Chi nhánh Công ty giao nhận kho vận ngoại thương Nha Trang
- Chi nhánh Công ty giao nhận kho vận ngoại thương Sài Gòn

\* Năm 2006 là một năm hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh có nhiều biến động liên quan đến chuyển đổi mô hình doanh nghiệp nhà nước sang công ty cổ phần theo quyết định số 0487/QĐ- BTM ngày 17/3/2006 của Bộ Thương Mại.

\* Năm 2007 là năm đánh dấu một bước ngoặt đáng kể trong lịch sử phát triển của chi nhánh Công ty giao nhận kho vận ngoại thương Hải phòng, năm chuyển đổi thành công từ mô hình công ty nhà nước sang công ty cổ phần, mà việc mấu chốt là giải quyết dứt điểm việc khiếu kiện kéo dài của người lao động theo chế độ NĐ41, tiến hành thành công Đại hội cổ đông, cho ra đời Công ty CP giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng.

\* Năm 2008 là năm đầu tiên công ty chính thức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần trong điều kiện tình hình kinh tế thế giới và trong nước biến động phức tạp, ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động SXKD của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, nhờ sự chỉ đạo, định hướng của hội đồng quản trị, sự điều hành của ban lãnh đạo công ty, sự giám sát chặt chẽ của Ban kiểm soát và sự nỗ lực của tập thể của CBCNV trong việc tập trung khai thác phát triển việc làm, gia tăng năng lực sản

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

xuất kinh doanh và duy trì tiết kiệm giảm chi phí... Công ty đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ SXKD năm 2008, các chỉ tiêu đề ra, đặc biệt đã có các giải pháp đột phá mang tính bước ngoặt về kinh doanh để tăng chỉ tiêu về lợi nhuận, bảo toàn vốn và tài sản doanh nghiệp, hoàn thành nghĩa vụ nộp ngân sách, ổn định và cải thiện thu nhập cho người lao động.

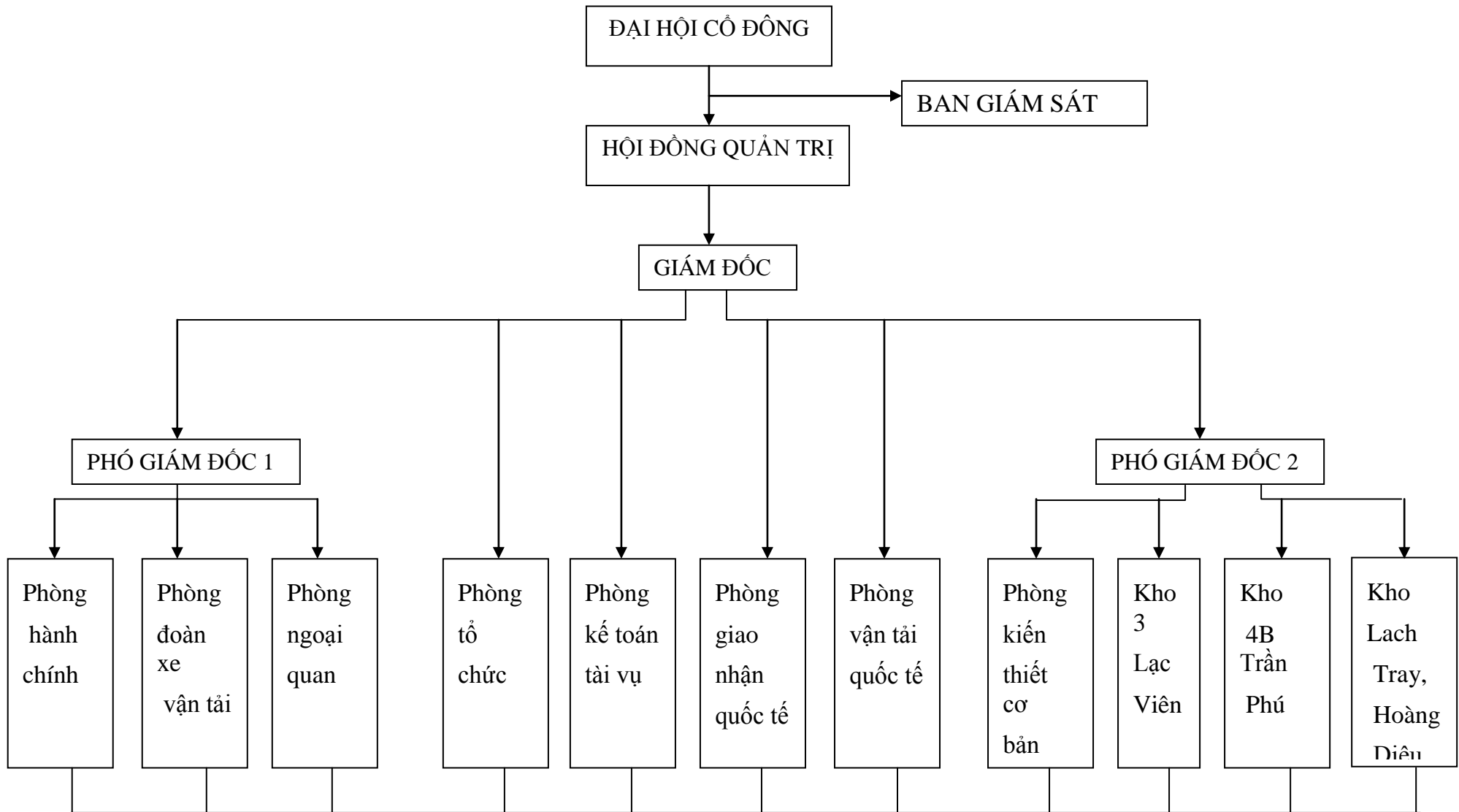
**2.2. Có chức năng nhiệm vụ sau:**

Làm uỷ thác giao nhận nội địa và quốc tế hàng hoá xuất nhập khẩu vận chuyển lưu kho, bảo quản hàng hoá xuất nhập khẩu trực thuộc Công ty giao nhận kho vận ngoại thương, chịu sự quản lý và chỉ đạo và chỉ đạo về các mặt tổ chức biên chế cán bộ, nghiệp vụ, kỹ thuật... các năm gần đây do thay đổi cơ chế quản lý chức năng nhiệm vụ của công ty có được sửa đổi bổ sung một phần để phù hợp với tình hình chung, song chức năng nhiệm vụ chủ yếu nhất về công tác giao nhận kho vận ngoại thương là không thay đổi, song trước sự phát triển không ngừng của nền kinh tế mà doanh nghiệp đã bổ sung thêm một số chức năng nghiệp vụ khác:

- Đại lý giao nhận và vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu và công cộng bằng đường biển, đường hàng không và đường bộ.
- Dịch vụ kho ngoại quan, kho CFS, kho ICD.
- Kinh doanh kho bãi, xếp dỡ, lưu giữ hàng hóa xuất nhập khẩu trung chuyển.
- Dịch vụ giao, nhận hàng hóa, làm thủ tục hải quan.
- Đại lý tàu biển và môi giới hàng hải cho tàu biển trong và ngoài nước.
- Dịch vụ kinh doanh hàng quá cảnh và chuyển tải hàng hóa qua Campuchia, Lào, Trung Quốc.
- Dịch vụ đóng gói và kẻ ký mã hiệu hàng hóa cho nhà sản xuất trong nước và nước ngoài uỷ thác.
- Kinh doanh vận tải đa phương thức.
- Dịch vụ cho thuê văn phòng

**2.3. Cơ cấu tổ chức.**

*Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng*



***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

Tổng số lao động của công ty hiện nay là 256 người, giảm đi nhiều so với thời kì cuối những năm bao cấp là 700 người. Từ năm 1991 đến nay công ty đã liên tục giải quyết chế độ nghỉ hưu cho cán bộ công nhân viên và tổ chức sắp xếp lại bộ máy quản lý cho phù hợp với cơ chế quản lý mới.

Công ty rất chú trọng việc tiếp tục điều chỉnh sắp xếp bộ máy quản lý gọn nhẹ hợp lý và chất lượng lao động có trình độ nghiệp vụ, hiểu biết và năng động có khả năng thích ứng theo điều kiện hoạt động, phân cấp theo nhóm khối nghiệp vụ tạo thế chủ động trong kinh doanh. Hệ thống tổ chức quản lý của công ty được bố trí sắp xếp như sau:

- Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định định hướng phát triển ngắn, dài hạn, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch tài chính hàng năm của Công ty. Đại hội đồng cổ đông bầu ra Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát

- Hội đồng quản trị : Hoạt động kinh doanh và các công việc của Công ty phải chịu sự quản lý hoặc chỉ đạo thực hiện của Hội đồng Quản trị. Hội đồng Quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty, trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông.

- Ban kiểm soát là tổ chức thay mặt cổ đông để kiểm soát tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Ban giám đốc: Giám đốc + 2 phó giám đốc

- + Giám đốc: Là người đại diện pháp nhân của chi nhánh công ty, chịu trách nhiệm về toàn bộ kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trước pháp luật. Giám đốc có quyền quyết định đoạt tất cả mọi vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh và tổ chức bộ máy của công ty.

Giám đốc phụ trách chỉ đạo trực tiếp các phòng quản lý và nghiệp vụ: tổ chức kinh tế tài vụ, vận tải quốc tế, giao nhận quốc tế.

- + phó giám đốc 1: giúp việc cho giám đốc phụ trách điều hành các phòng hành chính, đoàn xe vận tải, ngoại quan, xếp dỡ cơ giới và phần kho bãi.

- + phó giám đốc 2: giúp việc cho giám đốc, phụ trách điều hành kho (gồm các

## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

khu vực kho) và các phòng thiết kế cơ bản.

- Các phòng ban: Gồm các khối quản lý và các khối nghiệp vụ kinh doanh.

+ Khối quản lý có: Phòng tổ chức cán bộ, phòng kế toán nghiệp vụ, phòng thiết kế cơ bản

+ Khối nghiệp vụ kinh doanh gồm: phòng ngoại quan, phòng vận tải quốc tế, phòng giao nhận quốc tế, ba khu vực kho, đội vận tải, xếp dỡ, đại lý tàu biển.

+ Khối khu vực chung có phòng hành chính quản trị.

### **2.4. Các hoạt động dịch vụ kinh doanh và đặc điểm của từng loại hình dịch vụ kinh doanh.**

#### **2.4.1. Kinh doanh kho bãi:**

Cho khách hàng thuê kho hoặc làm dịch vụ bảo quản cho khách hàng yêu cầu, thu phí thuê kho và các dịch vụ đi cùng: giao nhận, vận tải, giao hàng, chia lô từ cảng đến kho và từ kho đến nơi tiêu thụ

Thuê bao m<sup>2</sup>/ tháng: là thuê diện tích của cả kho hay nhiều nhà kho theo thời gian mà khách hàng tự giao nhận, bảo quản nhập vào và xuất ra hoặc thuê lại chủ kho làm các dịch vụ trên. Số tiền phải trả tính theo số m<sup>2</sup> được xác định trong hợp đồng.

-Thuê kho theo tấn / ngày : là thuê theo số lượng tấn hàng gửi vào kho trong một thời gian nhất định(tính theo ngày thực tế mà tổng lượng hàng luân chuyển tại kho)

- Thuê bao dài hạn m<sup>2</sup> kho: là cho các đối tượng khách hàng có nhu cầu sử dụng kho để tổ chức liên doanh liên kết làm dịch vụ gia công, chế biến hàng hoá. Thời gian từ 2 đến 7 năm.

Đây là một nghiệp vụ kinh doanh có lãi khá, chiếm tỉ trọng cao trong công ty. Doanh thu toàn khối kho vẫn chiếm trên 50% doanh thu toàn công ty .

#### **2.4.2. kinh doanh giao nhận, vận tải, dịch vụ**

a/ P.Ngoại quan

Đây là dịch vụ đặc biệt cho phép người mua và người bán có thể tiếp cận hàng hoá ngay trong kho ngoại quan trước khi tiến hành các thủ tục mua bán ngoại quan trước khi tiến hành các thủ tục mua bán ngoại thương bắt buộc

Dịch vụ bao gồm : giao nhận, vận chuyển, bốc dỡ, lưu kho, bảo quản, kiểm

## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

hoá ngoại quan. Nguồn thu hoàn toàn bằng ngoại tệ (USD) theo mặt bằng giá quốc tế thường gấp 2 đến 3 lần giá nội địa

Đây là dịch vụ có hiệu quả cao và có triển vọng phát triển, được công ty không ngừng hoàn thiện, nâng cao phát triển.

b/ P. dịch vụ giao nhận

Là khâu nghiệp vụ đặc trưng của ngành giao nhận. Nó cho phép tổ chức giao nhận, vận chuyển .. một lô hàng đi khắp các địa chỉ trên toàn thế giới bằng cách sử dụng các phương thức vận chuyển: biển, hàng không, đường sắt, đường bộ, đường bu chính..

c/ P. Giao nhận quốc tế:

Là làm đại lý giao nhận hàng hoá cho các hãng tàu, hàng giao nhận nước ngoài, chi phí hoa hồng và đảm nhận các dịch vụ sau giao nhận như thủ tục hải quan, vận chuyển, bốc xếp, chia lô .. Người giao nhận có thể đóng vai trò là người giao hàng hoặc là người tổ chức dịch vụ giao nhận từ cửa đến cửa...

d/ P. Đội xe

Đội xe vận tải bao gồm các loại phương tiện: cần cẩu, xe nâng hàng, xe ô tô vận tải .. để phục vụ vận chuyển hàng hoá từ ngoài vào kho hoặc từ kho chuyển đi hoặc các nhu cầu khác của hàng (thông qua dịch vụ hàng ngoại quan, giao nhận quốc tế..)

### **2.4.3 Kinh doanh cho thuê văn phòng.**

Là nghiệp vụ mang lại nguồn thu ổn định và hiệu quả kinh doanh khá, góp phần vào đảm bảo tỉ lệ lãi /doanh thu của toàn công ty. Công ty đã tạo dựng quan hệ và xây dựng được hệ thống khách hàng cho thuê văn phòng ổn định. Năm 2008, nghiệp vụ cho thuê văn phòng đã mang lại doanh thu 933 trđ tăng 16% so với năm 2007.

### **2.5. Đánh giá chung tình hình hoạt động của công ty**

Trong 2 năm 2006, 2007, công ty đã phải rất nỗ lực trong việc chuyển đổi cơ cấu bộ máy tổ chức và chuyển đổi thành công hình thức sở hữu công ty từ hình thức công ty nhà nước sang công ty Cổ phần. Năm 2008, là năm đầu tiên công ty chính thức hoạt động theo mô hình công ty Cổ phần, tuy còn nhiều khó khăn

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

nhưng nhờ sự chỉ đạo và hỗ trợ của công ty, và sự nỗ lực cố gắng của tập thể CBCNV, hoạt động SXKD của công ty năm 2008 đã đạt được một số kết quả:

Chỉ tiêu	năm 2007	năm 2008	chênh lệch	
			+/-	%
<b>Doanh thu</b>	<b>38,984</b>	<b>48,543</b>	<b>9,559</b>	<b>24.52%</b>
Khối kinh doanh kho	16,970	20,253	3,283	19.35%
Khối kinh doanh GNVT	19,500	21,558	2,058	10.55%
Thuê nhà	1,020	3,064	2,044	200.39%
Nghiệp vụ khác	1,494	3,668	2,174	145.52%
<b>Lợi nhuận</b>	<b>6,718</b>	<b>10,194</b>	<b>3,476</b>	<b>51.74%</b>
Khối kinh doanh kho	1,790	3,838	2,048	114.41%
Khối kinh doanh GNVT	2,530	3,528	998	39.45%
Thuê nhà	1,123	1,520	397	35.35%
Nghiệp vụ khác	1,275	1,308	33	2.59%

Hoạt động SXKD đạt kết quả tốt, hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch DT năm 2008 là 24%, LNST tăng 48%, bảo toàn vốn và tài sản của công ty, hoàn thành nghĩa vụ nộp ngân sách cho nhà nước, đảm bảo ổn định và cải thiện đời sống cho người lao động, đảm bảo trả cổ tức cho các cổ đông trên mức phương án đã được Đại hội cổ đông thành lập thông qua.



### **CHƯƠNG III**

## **PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN KHO VẬN NGOẠI THƯƠNG HẢI PHÒNG**

Trong 2 năm 2006, 2007, công ty đã phải rất nỗ lực trong việc chuyển đổi cơ cấu bộ máy tổ chức và chuyển đổi thành công hình thức sở hữu công ty từ hình thức công ty nhà nước sang công ty Cổ phần. Năm 2008, là năm đầu tiên công ty chính thức hoạt động theo mô hình công ty Cổ phần, tuy còn nhiều khó khăn nhưng nhờ sự chỉ đạo và hỗ trợ của công ty, và sự nỗ lực cố gắng của tập thể CBCNV, hoạt động SXKD của công ty năm 2008 đã đạt được một số kết quả: Hoạt động SXKD đạt kết quả tốt, hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch DT năm 2008 tăng 24%, lợi nhuận sau thuế tăng 48%, bảo toàn vốn và tài sản của công ty, hoàn thành nghĩa vụ nộp ngân sách cho nhà nước, đảm bảo ổn định và cải thiện đời sống cho người lao động, đảm bảo trả cổ tức cho các cổ đông trên mức phương án đã được Đại hội cổ đông thành lập thông qua. Để đánh giá cụ thể hơn, ta xem xét bảng cân đối kế toán và bảng kết quả hoạt động kinh doanh.

#### **3.1. Phân tích chỉ tiêu về tài sản và nguồn vốn.**

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

**Bảng 1: Bảng cân đối kế toán**

*Đơn vị: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			+/-	%
<b>TÀI SẢN</b>				
<b>A- TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	15,052	14,311	(741)	-4.92%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	7,088	4,299	(2,789)	-39.35%
Tiền	7,088	4,299	(2,789)	-39.35%
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	3,321	5,226	1,905	57.36%
1. Phải thu khách hàng	1,485	3,825	2,340	157.58%
2. Trả trước cho người bán	800	365	(435)	-54.38%
3. Các khoản phải thu khác	1,036	1,036	-	0.00%
III. Hàng tồn kho	900	956	56	6.22%
1. Hàng tồn kho	900	956	56	6.22%
IV. Tài sản ngắn hạn khác	3,743	3,830	87	2.32%
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	890	725	(165)	-18.54%
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	1,950	2,202	252	12.92%
3. Tài sản ngắn hạn khác	903	903	-	0.00%
<b>B- TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	56,622	61,007	4,385	7.74%
I. Tài sản cố định	56,312	60,697	4,385	7.79%
1. Tài sản cố định hữu hình	48,516	50,221	1,705	3.51%
<i>Nguyên giá</i>	125,367	131,208	5,841	4.66%
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	(76,851)	(80,987)	(4,136)	5.38%
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	7,796	10,476	2,680	34.38%
II. Tài sản dài hạn khác	310	310	-	0.00%
1. Tài sản dài hạn khác	310	310	-	0.00%
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>	71,674	75,318	3,644	5.08%

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

NGUỒN VỐN				
A - NỢ PHẢI TRẢ	23,114	24,788	1,674	7.24%
I. Nợ ngắn hạn	11,355	10,968	(387)	-3.41%
1. Vay và nợ ngắn hạn	5,836	6,086	250	4.28%
2. Phải trả người bán	1,702	1,998	296	17.39%
3. Người mua trả tiền trước	329	359	30	9.12%
4. Thuế và các khoản phải nộp NN	998	1,002	4	0.40%
5. Phải trả người lao động	1,042	998	(44)	-4.22%
6. Chi phí phải trả	980	435	(545)	-55.61%
7. Các khoản phải trả, phải nộp khác	468	90	(378)	-80.77%
II. Nợ dài hạn	11,759	13,820	2,061	17.53%
1. Phải trả dài hạn khác	271	320	49	18.08%
2. Vay và nợ dài hạn	11,488	13,500	2,012	17.51%
3. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	-	-	
B - NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	48,560	50,530	1,970	4.06%
I. Vốn chủ sở hữu	48,260	50,230	1,970	4.08%
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	42,000	42,000	-	0.00%
2. Quỹ đầu tư phát triển	1,500	1,500	-	0.00%
3. Quỹ dự phòng tài chính	360	200	(160)	-44.44%
4. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	4,400	6,530	2,130	48.41%
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	300	300	-	0.00%
TỔNG NGUỒN VỐN	71,674	75,318	3,644	5.08%

(Nguồn: bảng CĐKT của công ty Giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng)

## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

Từ bảng ta thấy :

### **Phân tài sản:**

Nhận thấy tổng tài sản của công ty trong năm 2008 là 75.318 triệu đồng (trđ) tăng so với năm 2007 là 3.644 trđ, tương đương với 5,08%. Mức tăng này chưa thể phản ánh được hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp này là tốt hay xấu, ta cần phải xem xét tài sản của doanh nghiệp tăng do nguyên nhân nào, do đâu mà tăng và tăng có ảnh hưởng như thế nào tới tình hình tài chính cũng như hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tài sản của công ty tăng là do tăng TSDH: 4.385 trđ tương đương với 7,74% so với năm 2007 và TSNH giảm 741 trđ so với năm 2007, tương đương với 4,92%

### **Phân nguồn vốn**

Phân nguồn vốn của doanh nghiệp được hình thành từ: nguồn vốn chủ sở hữu và nợ phải trả. Tổng vốn của doanh nghiệp trong năm 2008 là 75.318 trđ, tăng 3.644 trđ tương đương với 5,08% so với năm 2007. Nguyên nhân nguồn vốn tăng lên là do: Vốn chủ sở hữu năm 2008 tăng so với năm 2007 là 1.970 trđ, tương ứng với 4,06% và nợ phải trả năm 2008 tăng 1.674 trđ tương ứng với 7,24% so với năm 2007. Vốn chủ sở hữu tăng lên chủ yếu là được bổ sung từ lợi nhuận chưa phân phối tăng

Doanh nghiệp cần phải phát huy hơn nữa các khả năng sẵn có của doanh nghiệp, và nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn lực tài chính đặc biệt là sử dụng hiệu quả các nguồn vốn vay.

### **3.2. Phân tích khái quát kết quả sản xuất kinh doanh của công ty.**

Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty từ đó ta có thể thấy được kết quả kinh tế, trên cơ sở đó có thể đưa ra các quyết định, phát huy được những điểm mạnh, khắc phục điểm yếu khai thác tốt nhất mọi tiềm năng trong doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh. Để kiểm soát các hoạt động sản xuất kinh doanh và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ta sẽ xem xét các khoản mục trong

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty qua 2 năm 2007 và 2008 để thấy được các kho doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động kinh doanh.

**Bảng 2. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh**

*Đơn vị: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			+/-	%
Doanh thu bán hàng và CCDV	35,543	42,950	7,407	20.84%
Các khoản giảm trừ doanh thu	15	12	(3)	-20.00%
Doanh thu thuần về bán hàng và CCDV	35,528	42,938	7,410	20.86%
Giá vốn hàng bán	29,096	35,250	6,154	21.15%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và CCDV	6,432	7,688	1,256	19.53%
Doanh thu hoạt động tài chính	752	1,325	573	76.20%
Chi phí tài chính	1,962	2,000	38	1.94%
Trong đó: chi phí lãi vay	1,603	1,876	273	17.03%
Chi phí bán hàng	56	67	11	19.64%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	2,262	2,534	272	12.02%
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	2,904	4,412	1,508	51.93%
Thu nhập khác	2,731	4,280	1,549	56.72%
Chi phí khác	1,235	1,099	(136)	-11.01%
Lợi nhuận khác	1,496	3,181	1,685	112.63%
Tổng LNTT	4,400	7,593	3,193	72.57%
Thuế TNDN	-	1,063	1,063	
LNST	4,400	6,530	2,130	48.41%

( Nguồn: bảng BC kết quả kinh doanh của công ty giao nhận kho vận ngoại thương)

Nhận xét: qua bảng số liệu ta thấy:

➤ Doanh thu thuần của công ty năm 2008 là 42,938 trđ, tăng nhanh 7,410 trđ tương đương với 20.86% so với năm 2007. Việc tăng này chủ yếu tăng do hoạt động kinh doanh kho bãi, kinh doanh cho thuê văn phòng, và dịch vụ vận tải.

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

Trong khi đó thì doanh thu từ hoạt động tài chính tăng đáng kể ( năm 2008 doanh thu TC tăng 573 trđ so với năm 2007, tương đương 76.20%), doanh thu khác cũng tăng mạnh ( tăng 1,549 trđ so với năm 2007 tương ứng với 56.72% nguyên nhân là do trong kỳ công ty đã thanh lý nhượng bán một số tàu và xe đã cũ)

➤ Giá vốn hàng bán trong năm 2008 tăng lên đáng kể: năm 2008, giá vốn là 35,250 trđ tăng so với năm 2007 là 6,154 trđ tương đương với 21.15%. Nguyên nhân tăng chủ yếu là do mức khấu hao TSCĐ lớn, do chi phí nguyên vật liệu tăng ( chủ yếu là do giá), chi phí nhân công tăng (do áp dụng mức lương tối thiểu tăng...). Từ đó ta dễ dàng nhận thấy rằng mức tăng của doanh thu thuần chậm hơn so với mức tăng của giá vốn nó cũng khiến cho lợi nhuận gộp từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm xuống.

➤ Chi phí QLDN và CPBH trong các năm không tăng là mấy, điều đó chứng tỏ là doanh nghiệp đã dần ổn định về bộ máy tổ chức và quản lý chi phí bán hàng hợp lý.

Trong năm 2008, chi phí khác giảm so với năm 2007 là 136 trđ tương ứng với 11.01%, doanh nghiệp đã quản lý chi phí hiệu quả, giúp hạn chế những chi phí bất thường, sử dụng vốn lưu động hiệu quả hơn. Bên cạnh đó thì doanh thu khác lại tăng lên khá. Thu nhập khác tăng lên là do doanh nghiệp năm 2008 chuyển sang hình thức cổ phần hoá nên đã tiến hành đánh giá lại tài sản và thanh lý các TSCĐ cũ, thu nhập từ các dịch vụ khác như: trông xe, trạm cân ...

➤ Doanh thu tài chính tăng lên khá ( tăng 573 trđ so với năm 2007, tương ứng với 76.20%), tăng chủ yếu là do tăng do chênh lệch tỷ giá, hay do chiết khấu thanh toán, thu lãi tiền gửi. Trong khi đó chi phí tài chính của doanh nghiệp tăng không đáng kể, năm 2008 chi phí tài chính là 2,000 trđ tăng so với năm 2007 là 38 trđ tương đương là 1.94%. Chi phí tài chính tăng chủ yếu là do tăng chi phí lãi vay ( tăng 273 trđ, tương đương với 17.03%). Tuy nhiên, nhìn một cách tổng quát, ta thấy rằng doanh nghiệp đã từng bước kinh doanh hiệu quả, xác định được lĩnh vực kinh doanh mang lại hiệu quả cao, và nâng cao được năng lực quản lý của doanh

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

ngành. Đặc biệt trong giai đoạn nền kinh tế đang đi xuống, lạm phát... nhưng doanh nghiệp vẫn đứng vững, và kinh doanh hiệu quả.

### **3.3. Phân tích các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty**

#### **3.3.1 Phân tích hiệu quả về chi phí.**

Chi phí sản xuất kinh doanh là toàn bộ những khoản chi bằng tiền mà doanh nghiệp phải bỏ ra để mua sắm trang thiết bị, nguyên vật liệu phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, những khoản chi như: trả lương cho cán bộ công nhân viên, mua sắm tài sản cố định, chi phí trả tiền điện nước, nguyên nhiên vật liệu... về thực chất, chi phí sản xuất kinh doanh chính là sự chuyển dịch vốn, giá trị của các yếu tố sản xuất kinh doanh vào các đối tượng tính giá.

**Bảng 3. Bảng đánh giá tình hình chi phí của công ty**

*Đơn vị: triệu đồng*

chỉ tiêu	năm 2007	năm 2008	chênh lệch	
			+/-	%
1.Giá vốn hàng bán	29096	35250	6154	21.15%
2.Chi phí BH và QLDN	2318	2601	283	12.21%
3.Tổng chi phí(1+2)	31414	37851	6437	20.49%
4.Doanh thu thuần	35528	42938	7410	20.86%
5.Doanh thu hoạt động TC	752	1325	573	76.20%
6.Thu nhập khác	2731	4280	1549	56.72%
7.Tổng doanh thu(4+5+6)	39011	48543	9532	24.43%
8.Lợi nhuận(4-3)	4114	5087	973	23.65%
9.Hiệu suất sử dụng chi phí(4/3)	1.1309	1.1343	0.0034	0.30%
10.Tỷ suất lợi nhuận chi phí(8/3)	0.1309	0.1343	0.0034	2.62%

Nhận xét: Tổng chi phí của công ty tăng 20.49%, giá vốn bán hàng tăng 21.15% chứng tỏ chi phí trong sản xuất kinh doanh không tiết kiệm được mà còn tăng. Điều này cũng dễ hiểu đối với công ty hoạt động trong lĩnh vực giao nhận vận tải bởi giá cả thị trường tăng theo các năm.

## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

So sánh năm 2007 so với năm 2008 ta thấy giá vốn cũng tăng 6154tr.đ tương ứng với tỷ lệ tăng 21.15%, không chỉ do nguyên vật liệu đầu vào tăng mà trong năm công ty còn đầu tư vào tài sản cố định, trang bị cơ sở vật chất, máy móc thiết bị nhằm nâng cao năng lực kinh doanh. Nhận thấy chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp của công ty tương đối ổn định qua 2 năm có tăng nhưng không đáng kể điều đó chứng tỏ là doanh nghiệp đã dần ổn định về bộ máy tổ chức và quản lý chi phí bán hàng hợp lý.

Qua 2 năm doanh thu thuần tăng 7410tr.đ tương ứng với tỷ lệ tăng 20.86% tốc độ này có tăng nhưng tỷ lệ tăng không cao là do trong kỳ giá vốn hàng bán tăng, tốc độ tăng của giá vốn nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu chứng tỏ trong kỳ doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả so với năm trước điều này là do năm 2008 là năm đầu tiên doanh nghiệp hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần nên Vietrans Hải Phòng phải bỏ ra rất nhiều chi phí để sửa chữa các kho, mua tàu mới... và đặc biệt là do giá xăng dầu biến động làm cho công ty bị ảnh hưởng rất lớn.

➤ Về hiệu quả sử dụng chi phí: Thấy một đồng chi phí bỏ ra trong năm đã mang lại hiệu quả nhưng hiệu quả này không cao là do năm 2008 công ty bỏ ra rất nhiều chi phí đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh và do đặc thù ngành là giao nhận và kho vận nên tài sản cố định công ty khấu hao trong một thời gian rất dài từ 10 năm đến 20 năm có khi còn nhiều hơn chình vì thế nên năm 2008 hiệu quả sử dụng chi phí chưa cao, trong năm 2007 một đồng chi phí bỏ ra mang lại 1.1309đồng doanh thu thuần đến năm 2008 một đồng chi phí bỏ ra mang lại 1.1343đồng doanh thu thuần tương ứng với tỷ lệ tăng 0.30%. tỷ lệ tăng này không cao nhưng chứng tỏ trong kỳ doanh nghiệp sử dụng chi phí đúng mục đích mang lại hiệu quả kinh doanh cho công ty.

➤ Về tỷ suất lợi nhuận chi phí: Chỉ tiêu này cho biết một đồng chi phí bỏ ra trong năm thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Một đồng chi phí bỏ ra trong năm 2007 thu được 0.1309 đồng lợi nhuận, một đồng chi phí bỏ ra trong năm 2008



***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

thu được 0.1343 đồng lợi nhuận. Tương ứng với tỷ lệ tăng 2.62% ta thấy tỷ lệ tăng này không cao, so với chi phí mình bỏ ra thì lợi nhuận mang lại không cao.

### **3.3.2. Phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn.**

#### **3.3.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.**

Vốn là một trong những yếu tố giữ vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất và để hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục. Do đó sử dụng vốn kinh doanh hợp lý để đem lại hiệu quả cao nhất là vấn đề được mọi doanh nghiệp quan tâm hàng đầu. Đối với công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng vốn là yếu tố hết sức quan trọng để duy trì hoạt động của công ty.

**Bảng 4. Bảng vốn kinh doanh của công ty.**

*Đơn vị : Triệu đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2007</b>	<b>Năm 2008</b>	<b>+/-</b>	<b>%</b>
1. Vốn kinh doanh	71,674	75,318	3,644	5.08%
2. Vốn lưu động	15,052	14,311	-741	-4.92%
3. Vốn cố định	56,622	61,007	4,385	7.74%

Nhận xét:

Qua bảng thấy nguồn vốn kinh doanh của Vietrans Hải Phòng được bổ sung năm 2008 cụ thể là: Lượng vốn kinh doanh tăng thêm 3,644 tr.đ tương ứng với tỷ lệ 5.08% , trong đó lượng vốn cố định tăng 4,385 tr.đ tương ứng với tỷ lệ 7.74%, còn lượng vốn lưu động giảm 741 tr.đ tương ứng với tỷ lệ giảm 4.92%. Vốn lưu động của công ty giảm nhưng điều này chưa phản ánh công ty sử dụng vốn lưu động là hiệu quả hay kém hiệu quả. Tỷ lệ tăng vốn cố định nhanh hơn vốn lưu động, điều này cũng rất dễ hiểu bởi vì năm 2008 là năm đầu tiên Vietrans Hải Phòng hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần nên cần huy động nhiều vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Để thấy được cụ thể một đồng vốn bỏ vào kinh doanh nó đem lại hiệu quả hay không ta xem xét bảng sau:

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

**Bảng 5. Bảng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh**

*Đơn vị : Triệu đồng*

Chi tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Tổng doanh thu thuần	39,011	48,543	9,532	24%
2. Tổng vốn kinh doanh	71,674	75,318	3,644	5.08%
3. Vốn SXKD bình quân	71,674	73,496	1,822	3%
4. Lợi nhuận sau thuế	4,400	6,530	2,130	48%
5. Hiệu quả sử dụng vốn (1/2)	0.5443	0.6445	0.061	18%
6. Sức sản xuất của VKD (1/3)	0.5443	0.6605	0.1162	21%
7. Sức sinh lời của VKD (4/3)	0.0614	0.0888	0.0274	45%

Từ bảng trên ta thấy:

➤ Từ bảng trên ta thấy vốn sản xuất kinh doanh bình quân của Vietrans Hải Phòng năm 2008 so với năm 2007 tăng 1,822 tr.đ tương ứng với tỷ lệ tăng 3%, bên cạnh đó tổng doanh thu năm 2008 so với năm 2007 tăng 9,532 tr.đ tương ứng với tỷ lệ tăng 5.08%. Như vậy tốc độ tăng của doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng của vốn bình quân nên đã làm cho sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2008 so với năm 2007 tăng 0.1162 đồng tương ứng với 21%, tốc độ tăng này là không cao công ty cần phát huy trong kỳ tới. Điều đó được cụ thể hoá như sau:

+ Doanh thu thuần tăng 9,532 tr.đ tức tăng lên 24% dẫn tới sức sản xuất tăng lên:

$$\text{Sức sản xuất của VKD (dt)} = \frac{DT_{2008} - DT_{2007}}{VKD \text{ bq}_{2007}} = \frac{9,532}{71,674} = 0.1330$$

+ Vốn kinh doanh bình quân tăng 1,822 tr.đ dẫn đến sức sản xuất giảm xuống:

$$\text{Sức sản xuất của VKD(vkdbq)} = DT_{2008} \times \left( \frac{1}{VKDbq_{2008}} - \frac{1}{VKDbq_{2007}} \right)$$

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

---

$$=48,543 \times \left( \frac{1}{73,496} - \frac{1}{71,674} \right) = -0.0168$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng trên ta có sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2008 tăng so với năm 2007 là :  $0.1330 + (-0.0168) = 0.1162$  ( đồng ). Ta thấy doanh thu thuần tăng đã làm cho sức sản xuất của vốn kinh doanh tăng 0.1162 đồng. Còn vốn kinh doanh bình quân tăng lên đã làm cho sức sản xuất của vốn kinh doanh giảm xuống 0.0168 đồng. Song do tốc độ tăng của doanh thu thuần nhanh hơn tốc độ tăng của vốn kinh doanh bình quân nên vẫn làm cho sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2008 tăng 0.1162 đồng so với năm 2007. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty năm 2008 chưa cao nhưng đã hiệu quả hơn những năm trước.

➤ Hiệu quả sử dụng vốn: Năm 2007 một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh thu lại được 0.5443 đồng doanh thu, năm 2008 một đồng vốn bỏ vào sản xuất kinh doanh thu lại được 0.6445 đồng doanh thu, tăng 18%. Chứng tỏ trong kỳ công ty sử dụng vốn có hiệu quả hơn so với năm trước nhưng hiệu quả chưa cao doanh nghiệp cần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của mình trong những năm tiếp theo.

➤ Sức sinh lời của vốn kinh doanh: Năm 2007 một đồng vốn sử dụng vào kinh doanh mang lại 0.0614 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2008 một đồng vốn sử dụng vào kinh doanh mang lại 0.0888 đồng lợi nhuận sau thuế, ta thấy sức sinh lời của vốn kinh doanh là tốt, chiếm 45% tỷ lệ này cao chứng tỏ việc sử dụng vốn của công ty là hợp lý, đúng mục đích, mang lại hiệu quả cao.

Để có cái nhìn chi tiết, cụ thể hơn ta sẽ phân tích hiệu quả sử dụng của từng loại vốn cụ thể: đó là hiệu quả sử dụng vốn cố định và vốn lưu động.

### **3.3.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định.**

Vốn cố định là loại vốn đầu tư vào tài sản cố định của doanh nghiệp nên quy mô của vốn cố định nhiều hay ít ảnh hưởng rất lớn đến trình độ trang thiết bị kỹ thuật, công nghệ năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó được tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh, nó giữ nguyên hình thái ban đầu cho

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

---

đến khi không còn giá trị sử dụng nữa, giá trị của tài sản được chuyển dịch nhanh vào sản phẩm. Vốn cố định hay tài sản cố định càng chuyển dịch nhanh vào sản phẩm chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định càng cao.

Kiểm tra tài chính đối với hiệu quả sử dụng vốn cố định là vấn đề thiết yếu, thông qua kiểm tra sẽ có các căn cứ xác thực để đưa ra các quyết định như điều chỉnh quy mô và cơ cấu vốn đầu tư, đầu tư mới hay hiện đại hoá tài sản cố định và tìm các biện pháp khai thác năng lực sản xuất của tài sản cố định một cách có hiệu quả cao nhất.

**Bảng 6. Bảng đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty**

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Tổng doanh thu thuần	39,011	48,543	9,532	24%
2.VCĐ bình quân	56,622	58,815	2,193	4%
3.Lợi nhuận sau thuế	4,400	6,530	2,130	48%
4. Hiệu suất sử dụng VCĐ (1/2)	0.689	0.8254	0.1364	20%
5. Hàm lượng VCĐ (2/1)	1.4514	1.2116	-0.2398	-17%
6. Tỷ suất lợi nhuận trên VCĐ (3/2)	0.0777	0.111	0.0333	43%

➤ Về chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cố định: Đây là chỉ tiêu phản ánh cứ một đồng vốn cố định bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh mang lại được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Năm 2007 một đồng vốn cố định đem vào sản xuất mang lại 0.689 đồng, năm 2008 một đồng vốn cố định đem vào sản xuất mang lại 0.8254 đồng. Năm 2008 so với năm 2007 hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng 0.1364 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 20%. Hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng cao là do năm 2008 là năm đầu tiên công ty hoạt động dưới hình thức cổ phần vì thế Vietrans Hải Phòng đã đầu tư vốn cố định vào tài sản cố định như mua mới trạm cân điện tử, sửa chữa mới các kho, mua mới một số xe cầu, xe nâng hàng, và

tàu trở hàng... và tốc độ tăng VCD bình quân tăng chậm hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần vì thế hiệu suất sử dụng vốn cố định là tương đối tốt. Trong năm công ty đầu tư vào tài sản cố định rất nhiều do đó cũng đã khai thác được một phần công suất và trên một góc độ nào đó cũng đã đem lại hiệu quả.

➤ Về chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận vốn cố định: Đây là chỉ tiêu phản ánh một đồng vốn cố định trong kỳ có thể tạo được ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế qua tính toán ta thấy năm 2007 cứ một đồng vốn bỏ ra thì thu về được 0.0777 đồng lợi nhuận sau thuế, còn năm 2008 cứ một đồng vốn cố định bỏ ra thì thu về được 0.111 đồng lợi nhuận sau thuế, qua 2 năm chỉ tiêu này tăng 0.0333 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 43% tỷ lệ này tăng tương đối là do lợi nhuận sau thuế tăng 48%, chứng tỏ năm 2008 là năm công ty sử dụng tốt vốn cố định mang lại lợi nhuận cao.

Qua phân tích ở trên ta thấy công ty sử dụng tương đối tốt vốn cố định và tốt hơn so với năm trước chứng tỏ công ty sử dụng vốn cố định đúng mục đích, khai thác triệt để được nguồn vốn, mang lại lợi nhuận cao cho Vietrans Hải Phòng, công ty cần phát huy trong những năm tới.

### **3.3.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động.**

Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của tài sản ngắn hạn như nguyên vật liệu, nhiên liệu...., nó chỉ tham gia vào một chu kỳ sản xuất kinh doanh mà không giữ nguyên hình thái vật chất ban đầu, giá trị của nó được chuyển dịch toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm. Đây là loại vốn chịu sự chi phối bởi những đặc điểm của tài sản lưu động và tài sản lưu động này luôn luôn vận động thay thế và chuyển hoá lẫn nhau đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được tiến triển.

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

**Bảng 8. Bảng đánh giá tình hình sử dụng vốn lưu động**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Tổng doanh thu thuần	39,011	48,543	9,532	24%
2. Vốn lưu động bình quân	15,052	14,682	-371	-2%
3. Lợi nhuận sau thuế	4,400	6,531	2,130	48%
4. Sức sản xuất của VLĐ(1/2)	2.592	3.306	0.714	27.55%
5. Sức sinh lời của VLĐ(3/2)	0.292	0.445	0.153	52.4%
6. Vòng quay VLĐ(1/2)	2.59	3.31	0.71	28%
7. Số ngày 1 vòng quay VLĐ( 360/6)	139	109	30	-22%
8. Hệ số đảm nhiệm VLĐ( 2/1)	0.386	0.302	-0.084	-21.76%

Qua bảng trên ta thấy:

➤ Chỉ tiêu vòng quay của vốn lưu động: cho biết vốn lưu động quay được bao nhiêu đồng trong năm. Vốn lưu động bình quân năm 2008 giảm 371 tr.đ tương ứng với tỷ lệ giảm 2%, trong khi doanh thu thuần tăng 9,532tr.đ đã làm cho số vòng quay vốn lưu động tăng lên 0.71 vòng. Năm 2007 số vòng quay vốn lưu động là 2.59 vòng tức là bình quân 1 đồng vốn lưu động bỏ ra kinh doanh thì thu được 2.59 đồng doanh thu thuần. Sang năm 2008 cứ bỏ ra một đồng vốn lưu động thì công ty thu được 3.31 đồng doanh thu thuần. ta thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động là có tăng, điều này được giải thích cụ thể như sau:

+ Doanh thu thuần tăng 9,532 tr.đ tức tăng lên 24% dẫn tới sức sản xuất của vốn lưu động tăng lên:

$$\text{Sức sản xuất của VLĐ(dt)} = \frac{DT_{2008} - DT_{2007}}{VLĐ \text{ bq}_{2007}} = \frac{9,532}{15,052} = 0.63$$

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

---

+ Vốn lưu động bình quân giảm 371 tr.đ dẫn đến sức sản xuất của vốn lưu động tăng lên :

$$\begin{aligned} \text{Sức sản xuất của VLĐ(vlđbq)} &= DT_{2008} \times \left( \frac{1}{\text{VLĐbq}_{2008}} - \frac{1}{\text{VLĐbq}_{2007}} \right) \\ &= 48,543 \times \left( \frac{1}{14,682} - \frac{1}{15,052} \right) = 0.08 \end{aligned}$$

Tổng hợp các nhân tố trên ta thấy sức sản xuất của vốn lưu động tăng lên 1 lượng là:  $0.63 + 0.08 = 0.71$  ( đồng). Vậy doanh thu thuần tăng làm cho sức sản xuất của vốn lưu động tăng lên 0.71 đồng. Mặt khác do vốn lưu động bình quân giảm đi đã làm cho sức sản xuất của vốn lưu động tăng lên 0.08 đồng. Song do tốc độ tăng của doanh thu thuần là 24% nhanh hơn so với tốc độ tăng của vốn lưu động nên vẫn làm cho sức sản xuất của vốn lưu động tăng lên.

➤ Tương ứng với chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động là số ngày một vòng quay vốn lưu động. Đây là chỉ tiêu thể hiện số ngày cần thiết để cho vốn lưu động quay được một vòng trong kỳ. Năm 2007 phải mất 139 ngày thì vốn lưu động mới quay được 1 vòng, nhưng đến năm 2008 chỉ mất 109 ngày thì vốn lưu động quay được một vòng chứng tỏ năm 2008 doanh nghiệp doanh nghiệp sử dụng vốn lưu động hiệu quả hơn. Nhưng ta thấy chỉ tiêu này cao làm cho tốc độ luân chuyển vốn lưu động càng nhỏ và làm cho chu kỳ kinh doanh kéo dài hơn, vốn vòng quay chưa hiệu quả.

➤ Chỉ tiêu sức sinh lời: Phản ánh một đồng vốn lưu động tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Năm 2007 một đồng vốn lưu động tham gia vào sản xuất thì thu về được 0.292 đồng lợi nhuận sau thuế, sang đến năm 2008 chỉ tiêu này lại tăng hơn so với năm 2007 là 0.153 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 52.4%. Chứng tỏ trong kỳ công ty sử dụng vốn lưu động là hợp lý mang lại hiệu quả cao.

➤ Hệ số đảm nhiệm VLĐ: Cho biết để có 1 đồng luân chuyển ( doanh thu thuần) thì cần bao nhiêu đồng vốn lưu động. Qua tính toán có thể thấy trong năm

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

2007 muốn đạt được một đồng doanh thu thuần cần 0.386 đồng vốn lưu động, còn sang năm 2008 muốn đạt được một đồng doanh thu thuần chỉ cần ít đi 0.084 đồng tức là chỉ cần 0.302 đồng vốn lưu động. Tỷ lệ này giảm đi 21.76% chứng tỏ vốn lưu động được dùng trong năm 2008 hiệu quả hơn năm trước.

Tóm lại qua các chỉ tiêu đã tính toán ta thấy trong năm 2008 hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty đã cao hơn so với năm trước, cụ thể đã tiết kiệm được:

$$\begin{aligned} \text{Số VLD tiết kiệm được} &= \frac{\text{DTT}_{2008}}{\text{Thời gian kỳ phân tích}} \times \left( \frac{\text{Số ngày 1}}{\text{VLD}_{2008}} - \frac{\text{Số ngày 1}}{\text{VLD}_{2007}} \right) \\ &= \frac{48,543}{360} \times (109 - 139) = -4,045.25 \text{ tr.đ} \end{aligned}$$

Như vậy với việc sử dụng vốn lưu động năm 2008 đã hiệu quả hơn công ty tiết kiệm được 4,045.25 tr.đ.

### **3.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động.**

Lao động là một nguồn lực vô cùng quan trọng trong bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào của doanh nghiệp. Đây cũng chính là nhân tố quan trọng nhất tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Đội ngũ cán bộ công nhân trong doanh nghiệp sẽ là đội ngũ thực hiện các quyết định của nhà quản lý, vận hành các máy móc thiết bị để trực tiếp sản xuất ra sản phẩm. Do đó để quản lý và sử dụng hợp lý đội ngũ cán bộ này là một vấn đề phức tạp. Giống như các yếu tố khác, sức lao động phải được xác định và sử dụng tốt nhất để góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp. Phân tích lao động tiền lương một cách thường xuyên, liên tục sẽ giúp doanh nghiệp tìm ra cách chi trả tiền lương một cách hợp lý mà hiệu quả tốt hơn. Nếu phân tích đạt kết quả tốt sẽ cho người quản lý thấy được thực trạng lao động của mình, thấy được mặt yếu kém về quy mô, cơ cấu, từ đó có biện pháp đào tạo, tuyển dụng hợp lý, đồng thời thấy được tiềm năng chưa được khai thác, làm công tác này tức là doanh nghiệp đã thực hiện một bước quan trọng trong công tác quản lý.



**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

Dưới đây là cơ cấu lao động của Vietrans Hải Phòng:

**Bảng 9. Cơ cấu lao động của Vietrans Hải Phòng.**

<b>TT</b>	<b>Cơ cấu lao động</b>	<b>số lượng</b>	<b>tỉ lệ %</b>
I	Tổng số CBCNV	256	100
1	Khối gián tiếp	65	25.39
2	Khối trực tiếp	191	74.61
II	Cơ cấu theo giới tính		
1	Nam	191	74.61
2	Nữ	65	25.39
III	Cơ cấu theo độ tuổi		
	Từ 18 ÷ 35	67	26.17
	từ 36 ÷ 50	132	51.56
	trên 50	57	22.27
IV	Cơ cấu theo trình độ		
1	Trên đại học	10	4
2	Đại học	68	26.56
3	Cao đẳng	58	22.66
4	Trung cấp	120	46.78
V	Cơ cấu theo ngành và bậc thợ		
1	Nghề giao nhận XNK		
	Bậc 1 ÷ 3	0	
	bậc 4 ÷ 7	51	19.92
2	Ngành giao nhận bảo quản		
	Bậc 1 ÷ 3	0	
	bậc 4 ÷ 7	98	38.28
3	Ngành giao nhận vận tải		
	Bậc 1 ÷ 3	9	3.5
	bậc 4 ÷ 7	38	14.84
4	Nghề Điện cơ		
	Bậc 1 ÷ 3	0	
	bậc 4 ÷ 7	18	7
5	Nghề sửa chữa máy		
	Bậc 1 ÷ 3	0	
	bậc 4 ÷ 7	26	10.16
6	Nghề xây dựng		
	Bậc 1 ÷ 3	0	
	bậc 4 ÷ 7	16	6.25

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

---

Nhận xét: Qua bảng cơ cấu lao động của Vietrans ta thấy tổng số lao động của công ty là 256 cán bộ công nhân viên trong đó số lao động giám tiếp chiếm 25.39% và chủ yếu là trình độ đại học và trên đại học, khối lao động trực tiếp thì chiếm 74.61% có trình độ tương ứng với từng ngành nghề và yêu cầu của công việc cụ thể như: ngành giao nhận thì có 19.92% là lao động có trình độ cao đẳng và đại học, ngành vận tải có 3.5% là trung cấp và cao đẳng...Nhìn chung: người lao động trong doanh nghiệp đều có trình độ khá trở lên và được đào tạo cơ bản phù hợp với yêu cầu tính chất của công việc.

Phân tích hiệu quả sử dụng lao động:

**Bảng 10. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động**

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	chênh lệch	%
1. Tổng doanh thu thuần	39,011	48,543	9,532	24.43%
2. Lợi nhuận sau thuế	4,400	6,530	2,130	48.41%
3. Số lao động	245	256	11	4.49%
4. Tổng quỹ lương	10,290	12,288	1,998	19.42%
5. Hiệu suất sử dụng lđ (1/3)	159.23	189.62	30.39	19.09%
6. Sức sinh lợi của 1 lđ (2/3)	17.96	25.51	7.55	42.03%
7. Thu nhập bình quân của lđ ( 4/3)	42	48	6	14.29%

Qua bảng trên ta thấy: Số lượng lao động năm 2008 tăng thêm 11 người so với năm 2007 đã góp phần làm tăng thêm doanh thu cho công ty do đó lợi nhuận cũng tăng theo

➤Hiệu suất sử dụng lao động: Năm 2008 cứ 1 lao động trong công ty làm ra được 189.62 tr.đ, năm 2007 là 159.23 tr.đ, năm 2008 tăng so với năm 2007 là 30.39 tr.đ tương ứng với 19.09 % . Hiệu suất sử dụng năm 2008 tăng hơn so với năm 2007 là do doanh thu năm 2008 tăng 24.43%, tổng số lao động bình quân của công ty tăng thêm 4.49%. Do doanh thu của công ty có chiều hướng tăng nhanh hơn tốc độ tăng của lao động vì thế đã làm cho hiệu suất sử dụng lao động tăng lên.

## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

➤ Sức sinh lợi của 1 đ: Trong năm 2007 mỗi lao động của công ty làm ra 17.96 tr.đ lợi nhuận sau thuế, năm 2008 là 25.51 tr.đ, năm 2008 tăng so với năm 2007 là 7.55 tr.đ tương ứng với tỷ lệ tăng 42.03% nhận thấy tốc độ sinh lời của 1 đ tăng tương đối cao chứng tỏ trong kỳ doanh nghiệp sử dụng lao động một cách hợp lý và hiệu quả. Sở dĩ năng suất lao động theo lợi nhuận trong thời gian qua tăng lên là do lợi nhuận sau thuế của công ty tăng lên 48.41% trong đó lao động bình quân chỉ tăng lên 4.49 %.

➤ Thu nhập bình quân của 1 đ: Ta thấy thu nhập bình quân của một lao động là tương đối cao so với mặt bằng chung của các công ty, năm 2007 là 42 tr.đ/năm đến năm 2008 là 48tr.đ/năm tương ứng với tỷ lệ tăng là 14.29%. Chứng tỏ doanh nghiệp hoạt động ngày càng hiệu quả mang lại lợi nhuận cao. Vietrans Hải Phòng rất chú trọng đến đời sống vật chất cũng như tinh thần cho các cán bộ công nhân viên từ đó các cán bộ công nhân viên rất trung thành và gắn bó với công ty.

➤ Qua việc phân tích các chỉ tiêu phản ánh về hiệu quả sử dụng lao động ta có thể đánh giá được việc sử dụng lao động của Vietrans Hải Phòng trong năm qua có sự tăng trưởng về quy mô cả về lao động trực tiếp và lao động gián tiếp. Bên cạnh đó chất lượng lao động cũng đã được nâng cao, đã và đang đem lại hiệu quả tích cực trong hoạt động kinh doanh.

### **3.3.4. Phân tích tình hình tài chính chung của công ty.**

Các chỉ tiêu trong báo cáo tài chính của doanh nghiệp chưa thể hiện được hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp, do vậy các nhà tài chính còn dùng các chỉ tiêu về tài chính để giải thích thêm về các quan hệ tài chính và coi các chỉ tiêu tài chính là những biểu hiện đặc trưng nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong thời kì nhất định. Việc phân tích tình hình tài chính của công ty để nhận biết một cách khái quát nhất, chung nhất về tình hình tài chính hiện tại của doanh nghiệp là khả quan hay không khả quan.

#### **3.3.4.1/ Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán.**

Phân tích các chỉ tiêu thanh toán giúp ta nhận thấy công ty có thể dễ dàng giải quyết các khoản nợ hay sẽ gặp khó khăn khi có các yêu cầu thanh toán ngay.

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

Phân tích nhóm các chỉ tiêu thanh toán của công ty cũng là một cách để biết được tình hình vay nợ của công ty, xem công ty có bao nhiêu đồng vốn chủ để đảm bảo cho một đồng đi vay, xem công ty có độc lập về tài chính không.

**Bảng 11: Nhóm chỉ tiêu thanh toán**

stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
					+/-	%
1	Tổng tài sản	Trđ	71,674	75,318	3,644	5.08
2	TSLĐ và ĐTNH	Trđ	15,052	14,311	(741)	-4.92
3	TSCĐ và ĐTDH	Trđ	56,622	61,007	4,385	7.74
4	Các khoản phải thu	Trđ	3,321	5,226	1,905	57.36
5	Vốn bằng tiền	Trđ	7,088	4,299	(2,789)	-39.35
6	Nợ phải trả	Trđ	23,114	24,788	1,674	7.24
7	Nợ ngắn hạn	Trđ	11,355	10,968	(387)	-3.41
8	Nợ dài hạn	Trđ	11,759	13,820	2,061	17.53
9	Hệ số thanh toán tổng quát (1/6)	Lần	3.10	3.04	-0.06	-2.01
10	Hệ số thanh toán thanh toán ngắn hạn (3/7)	Lần	1.33	1.30	-0.02	-1.57
11	Hệ số thanh toán hiện thời(5/6)	Lần	0.31	0.17	-0.13	-43.44
12	Hệ số thanh toán nợ dài hạn (2/8)	Lần	4.82	4.41	-0.40	-8.32
13	Hệ số thanh toán nợ phải thu và nợ phải trả	Lần	0.14	0.21	0.07	46.74

Từ bảng ta thấy:

➤ Hệ số thanh toán tổng quát: là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng với tổng số nợ phải trả. Hệ số thanh toán tổng quát của doanh nghiệp trong 2 năm qua là tốt. Năm 2007, hệ số thanh toán tổng quát là 3,1; tức là: doanh nghiệp cứ đi vay một đồng thì có 3,1 đồng tài sản đảm bảo, năm 2008 là 3,04; tức là doanh nghiệp cứ đi vay một đồng thì có 3,04 đồng tài sản đảm bảo

## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

Điều đó chứng tỏ là tất cả các khoản mà doanh nghiệp huy động từ bên ngoài đều có tài sản đảm bảo. Hệ số này ở năm 2008 nhỏ hơn là 0,06 lần so với năm 2007 là vì: tốc độ gia tăng tài sản của doanh nghiệp chậm hơn tốc độ gia tăng nợ phải trả. Do vậy doanh nghiệp cần phải tiến hành đánh giá xem việc sử dụng nguồn vốn vay như vậy là có hiệu quả hay không.

➤ Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn: từ bảng ta thấy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của năm 2008 là 1,3 lần giảm 0,2 lần so với năm 2007. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn giảm đi là do TSNH trong năm 2008 giảm đi 741 trđ) trong khi đó nợ ngắn hạn giảm (giảm 387 trđ). Tuy nhiên TSNH lại lớn hơn nợ ngắn hạn, hay nói khác đi, TSNH của doanh nghiệp đảm bảo nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp, điều này sẽ tạo uy tín cho công ty với các chủ nợ, không bị áp lực trong quá trình thanh toán, ảnh hưởng xấu đến tình hình tài chính.

➤ Hệ số thanh toán nợ dài hạn: Năm 2007 là 4,82 lần tức là cứ một đồng vay nợ dài hạn được đảm bảo bằng 4,82 đồng TSDH và năm 2008 là 4,41 lần tức là cứ một đồng vay nợ dài hạn thì được đảm bảo bằng 4,41 đồng TSDH, các hệ số này đều lớn hơn 1, chứng tỏ khả năng thanh toán nợ dài hạn của doanh nghiệp là rất tốt.

➤ Hệ số thanh toán hiện thời: phản ánh khả năng thanh toán bằng vốn bằng tiền của doanh nghiệp, nhận thấy khả năng thanh toán bằng tiền của doanh nghiệp là không tốt, năm 2007 hệ số này là 0,31 và giảm 0,13 lần vào năm 2008. Như vậy trong năm tới doanh nghiệp cần phải có biện pháp khắc phục bằng cách nâng cao mức dự trữ tiền mặt lên đến mức cho phép và giảm phần nợ phải trả ngắn hạn đến giới hạn cần thiết để đáp ứng ngay nhu cầu thanh toán.

### **3.3.4.2. Các hệ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản**

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

**Bảng 12: Các hệ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản**

stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	chênh lệch	
					+/-	%
1	Tổng tài sản	Trđ	71,674	75,318	3,644	5,08
2	TSCĐ và ĐTDH	Trđ	56,622	61,007	4,385	7,74
3	TSCĐ	Trđ	56,312	60,697	4,385	7,79
4	TSLĐ và ĐTNH	Trđ	15,052	14,311	(741)	-4,92
5	Vốn chủ sở hữu	Trđ	48,260	50,230	1,970	4,08
6	Nợ phải trả	Trđ	23,114	24,788	1,674	7,24
7	Hệ số nợ (6/1)	lần	32.25	32.91	0.66	2.05
8	Hệ số đảm bảo nợ (5/6)	%	208.79	202.64	-6.15	-2.95
9	Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ và ĐTDH(2/1)	%	79.00	81.00	2.00	2.53
10	Tỷ suất đầu tư vào TSLĐ & ĐTNH(4/1)	%	21.00	19.00	-2.00	-9.52
11	Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ(5/3)	%	85.70	82.76	-2.95	-3.44
12	Tỷ suất tự tài trợ Vốn CSH(5/1)	%	67.33	66.69	-0.64	-0.95

Từ bảng ta thấy:

➤ Hệ số nợ trong năm 2007 là 32,25%, năm 2008 là 32,91%, tức là trong năm 2007 doanh nghiệp sử dụng 32,25% là nguồn vốn vay trong tổng tài sản mà doanh nghiệp sử dụng vào tiến hành kinh doanh, trong năm 2008 sử dụng 32,91%, còn hệ số nguồn vốn chủ sở hữu hay còn được gọi là hệ số tự tài trợ. Nhận thấy rằng hệ số nợ của doanh nghiệp có xu hướng tăng lên so với năm 2007, tương ứng với xu hướng giảm đi của hệ số vốn chủ ( tỷ suất tự tài trợ vốn CSH). Nhận thấy tỷ suất tự tài trợ tương đối lớn, chứng tỏ là doanh nghiệp có tính độc lập cao với các chủ nợ.

➤ Hệ số đảm bảo nợ: vốn CSH chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp do vậy hệ số đảm bảo nợ của doanh nghiệp là tốt. Năm 2008 hệ số đảm bảo nợ là 202,64%, tức là cứ 100 đồng vốn vay có 202,64 đồng vốn CSH đảm

## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

bảo và hệ số này giảm so với năm 2007 ( tăng 6,15%) là do tốc độ tăng của vốn CSH nhỏ hơn tốc độ tăng của nợ phải trả. Cụ thể: vốn CSH tăng 4,08% trong khi đó nợ phải trả tăng 7,24%. Tuy nhiên hệ số nợ của doanh nghiệp năm 2008 vẫn là rất khả quan, vẫn đảm bảo được tính độc lập và vững vàng về mặt tài chính của doanh nghiệp với các chủ nợ.

➤ Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ và ĐTDH trong hai năm đều rất lớn, năm 2007 là 79%, năm 2008 là 81% tức là khi công ty sử dụng bình quân 100 đồng vốn vào kinh doanh thì sử dụng 81 đồng để đầu tư vào TSDH ( năm 2008) và sử dụng 79 đồng để đầu tư vào TSDH (năm 2007), trong khi đó tỷ suất đầu tư vào TSNH là 21% trong năm 2007, và 19% trong năm 2008. Điều đó chứng tỏ rằng TSCĐ có vai trò hết sức quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó cũng cho thấy tình trạng cơ sở vật chất, năng lực sản xuất của công ty tốt và có xu hướng phát triển ổn định, lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn nhiều như vậy là phù hợp với ngành nghề kinh doanh giao nhận kho vận của doanh nghiệp.

➤ Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ trong năm 2007 là 85,70%, trong năm 2008, tỷ suất này là 82,76%, giảm 2,94% so với năm 2007, chứng tỏ vốn CSH không đủ khả năng tài trợ cho TSCĐ tuy nhiên tỷ suất này vẫn ở mức cao nên chỉ một bộ phận của TSCĐ sẽ được đầu tư bằng nguồn vốn vay, sẽ an toàn hơn nếu doanh nghiệp sử dụng vốn vay dài hạn để đầu tư vào TSCĐ của doanh nghiệp. Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ năm 2008 lớn hơn năm 2007 là vì tốc độ tăng của tài sản nhanh hơn tốc độ tăng của vốn CSH.

### **3.3.4.3. Chỉ tiêu sinh lời**

Nhóm chỉ tiêu sinh lời là một trong những chỉ tiêu rất quan trọng trong việc giúp cho các nhà quản trị đưa ra các quyết định chính sách tài chính và các chiến lược kinh doanh trong tương lai.

Kết quả của các chính sách và quyết định liên quan đến thanh khoản, cơ cấu tài sản, nguồn vốn, tình hình đầu tư cuối cùng sẽ có tác động và phản ánh ở khả

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

năng sinh lời của công ty. Để đo lường khả năng sinh lời của doanh nghiệp ta phân tích các tỷ số sau:

**Bảng 13: Các chỉ số sinh lợi**

stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
					+/-	%
1	Tổng doanh thu thuần	Trđ	39,011	48,543	9,532	24%
2	LNTT	Trđ	4,400	7,593	3,193	73%
3	LNST	Trđ	4,400	6,530	2,130	48%
4	Tổng tài sản bình quân	Trđ	71,674	73,496	1,822	3%
5	VCSH bình quân	Trđ	48,260	49,245	985	2%
6	Tỷ suất LNTT trên DT (2/1)	%	11,28	15,64	4,36	39%
7	Tỷ suất LNST trên DT (3/1)	%	11,28	13,45	2,17	19%
8	Tỷ suất lợi nhuận VCH (3/5)	%	9,12	13,26	4,14	45%
9	tỷ suất sinh lợi tổng tài sản	%	6,1	8,88	2,78	45%

○ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

Bình quân 100 đồng doanh thu ở năm 2007 có 11,28 đồng LNTT và có 11,28 đồng LNST, còn ở năm 2008 đạt cao hơn, hiệu quả hơn: có tới 15,64 đồng LNTT và 13,45 đồng LNST. Năm 2008, tỷ suất này lớn hơn so với năm 2007 là do tốc độ tăng của lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu.

○ Tỷ suất sinh lợi tổng tài sản ( ROA)

Trong năm 2007 cứ đưa bình quân 100 đồng giá trị tài sản vào sử dụng tạo ra 6,1 đồng LNST, năm 2008 cứ đưa bình quân 100 đồng giá trị tài sản vào sử dụng tạo 8,88 đồng LNST ( tăng 2,78 đồng so với năm 2007). ROA tăng lên là do: tổng tài sản tăng chậm hơn tốc độ tăng lên của LNST, LNST năm 2008 tăng 2.130 trđ so với năm 2007, tương ứng với 48% trong khi Tổng tài sản bình quân tăng 1822 trđ tương ứng 3%. Điều đó cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản trong năm 2008 là tốt hơn so với năm 2007.



## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

### ○ Tỷ suất lợi nhuận vốn CSH ( ROE):

Trong năm 2008 tỷ suất sinh lợi vốn CSH là 13,26% lớn hơn năm 2007 là 4,14%, điều đó có nghĩa là: 100 đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại 13,26 đồng LNST. Vốn CSH bình quân sử dụng trong năm 2008 tăng lên đáng kể (985 trđ, tương ứng 2%). Việc đầu tư tăng thêm vốn CSH đã tăng khả năng sinh lợi trên vốn CSH lên so với năm 2007 là 4,14%,

Ta thấy, tốc độ tăng ROE lớn hơn tốc độ tăng vốn CSH, điều này cho thấy doanh nghiệp ngày càng sử dụng hiệu quả nguồn vốn CSH của mình.

Nhìn chung trong năm 2008, doanh nghiệp đã thực hiện kinh doanh có hiệu quả. Các con số trên chưa phản ánh được hết tình hình kinh doanh là tốt nhưng trên thực tế doanh nghiệp thể hiện đã có nhiều nỗ lực trong quá trình thực hiện kinh doanh có hiệu quả.

### **3.4 Đánh giá chung về kết quả HĐSXKD của công ty**

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

**Bảng 14: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu hiệu quả**

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			+/-	%
<b>I. Khả năng thanh toán</b>				
1.Hệ số thanh toán tổng quát (lần)	3.10	3.04	-0.06	-2.01
2.Hệ số thanh toán thanh toán ngắn hạn (lần)	1.33	1.30	-0.02	-1.57
3.Hệ số thanh toán hiện thời (lần)	0.31	0.17	-0.13	43.44
<b>II.Cơ cấu tài sản và nguồn vốn</b>				
1.Hệ số nợ (%)	32.25	32.91	0.66	2.05
2.Hệ số đảm bảo nợ (%)	208.79	202.64	-6.15	-2.95
3.Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ và ĐTDH (%)	79.00	81.00	2.00	2.53
4.Tỷ suất đầu tư vào TSLĐ & ĐTNH (%)	21.00	19.00	-2.00	-9.52
<b>III. Chỉ số sinh lời</b>				
1.Tỷ suất LNST trên DT (%)	11,28	13,45	2,17	19%
2.Tỷ suất lợi nhuận VCH (%)	9,12	13,26	4,14	45%
3.Tỷ suất sinh lợi tổng tài sản (%)	6,1	8,88	2,78	45%
<b>IV. Chỉ tiêu sử dụng vốn</b>				
1. Hiệu quả sử dụng vốn (lần)	0.5443	0.6445	0.061	18%
2. Hiệu suất sử dụng VCD (lần)	0.689	0.8254	0.1364	20%
3. Sức sinh lời của VLĐ (lần)	0.292	0.445	0.153	52.4%
<b>V. Chỉ tiêu về chi phí</b>				
1. Hiệu quả sử dụng chi phí (lần)	1.1309	1.1343	0.0034	0.3%
2. Tỷ suất LN/CP (%)	0.1309	0.1343	0.0034	2.62%
<b>VI. Chỉ tiêu về lao động</b>				
1. Hiệu suất sử dụng lđ (lần)	159.23	189.62	30.39	19.09%
2. Sức sinh lợi của 1 lđ (lần)	17.96	25.51	7.55	42.03%

**❖ Những kết quả đạt được**

Trong 2 năm 2006, 2007, công ty đã phải rất nỗ lực trong việc chuyển đổi cơ cấu bộ máy tổ chức và chuyển đổi thành công hình thức sở hữu công ty từ hình thức công ty nhà nước sang công ty Cổ phần. Năm 2008, là năm đầu tiên công ty chính thức hoạt động theo mô hình công ty Cổ phần, tuy còn nhiều khó khăn nhưng nhờ sự chỉ đạo và hỗ trợ của công ty, và sự nỗ lực cố gắng của tập thể CBCNV, hoạt động SXKD của công ty năm 2008 đã đạt được một số kết quả:

Hoạt động SXKD đạt kết quả tốt, hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch đề ra, tổng doanh thu năm 2008 tăng 24%, lợi nhuận sau thuế tăng 48%, bảo toàn vốn và tài sản của công ty, hoàn thành nghĩa vụ nộp ngân sách cho nhà nước, đảm bảo ổn định và cải thiện đời sống cho người lao động, đảm bảo trả cổ tức cho các cổ đông trên mức phương án đã được Đại hội cổ đông thành lập thông qua.

➤ Khả năng thanh toán: Khả năng thanh toán tổng quát và khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp là tương đối tốt, phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp là khả quan.

➤ Cơ cấu nguồn vốn: Công ty đã tận dụng mọi tiềm lực bên trong cũng như bên ngoài mà công ty có thể huy động được nhằm tăng vốn. Nguồn vốn chủ sở hữu vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn.

➤ Chỉ tiêu sinh lời: Trong hoàn cảnh giá cả các nguyên liệu đầu vào tăng cao, thị trường có nhiều biến động không thuận lợi nhưng công ty đã giữ được cho các chỉ tiêu sinh lời vẫn cao trong năm. Chứng tỏ vốn đầu tư, vốn CSH bỏ ra đều mang lại lợi nhuận cho công ty

➤ Chỉ tiêu sử dụng vốn: trong kỳ doanh nghiệp đã sử dụng vốn một cách hợp lý, đúng mục đích vì thế đã mang lại lợi nhuận cao cho công ty.

➤ Chỉ tiêu về lao động: Đội ngũ lao động của Vietrans hầu hết là người có trình độ, hiểu biết, trung thành với công ty, năng suất lao động cao.

**❖ Một số hạn chế:**

Hoạt động Marketing của doanh nghiệp còn yếu kém nên chưa phát huy hết khả năng vốn có của doanh nghiệp. Vì thế Vietrans Hải Phòng cần đưa ra một số

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

biện pháp Marketing để doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn. Giá vốn hàng bán của công ty tăng nhanh hơn so với doanh thu thuần. Tốc độ tăng của giá vốn chiếm 21.15% còn tốc độ tăng của doanh thu thuần chiếm 20.86%. Chứng tỏ trong kỳ công ty sử dụng chi phí chưa hợp lý do đó trong kỳ tới công ty cần có kế hoạch sử dụng chi phí hợp lý hơn. Hơn nữa trong kỳ công ty bị khách hàng chiếm dụng vốn lớn dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động thấp, công ty cần phải có chính sách thu hồi nợ, giảm các khoản phải thu trong kỳ một cách hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tăng hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

## **CHƯƠNG IV: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN KHO VẬN NGOẠI THƯƠNG HẢI PHÒNG**

### **4.1. Mục tiêu của doanh nghiệp**

Công ty đã đánh giá, năm 2009 sẽ là một năm với nhiều khó khăn, thách thức lớn: Kinh tế thế giới tiếp tục suy thoái, kinh tế Việt nam chịu tác động mạnh mẽ của sự tiếp biến có quy luật của lạm phát và khủng hoảng tài chính toàn cầu, sẽ có những biến động hết sức phức tạp, hoạt động XNK hàng hoá được dự báo sẽ có thể giảm mạnh và điều đó sẽ tác động trực tiếp đến hoạt động SXKD của công ty. Ngoài ra các yếu tố chi phí phát sinh tăng ( chi phí tiền lương, chi phí BHXH, BHYT, chi phí bảo hiểm thất nghiệp, giá điện, xăng dầu..) các yếu tố về giá cả dịch vụ, cạnh tranh, chất lượng lao động chưa được cải thiện.. là những khó khăn không nhỏ của công ty.

Tuy nhiên với một bộ máy tổ chức đang dần hoàn thiện, các công việc đang triển khai có kết quả tốt, công ty xác định bình tĩnh, thận trọng, chủ động đối phó với tình hình khó khăn, bằng mọi biện pháp và chính sách linh hoạt tập trung mọi cố gắng để giữ vững mức tăng trưởng ổn định về các mặt hoạt động, đảm bảo người lao động có việc làm và có thu nhập ổn định, bảo toàn và phát triển vốn, tài sản, coi trọng đầu tư và hiệu quả kinh tế. Tiếp tục chính sách tiết kiệm, chống lãng phí, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với nhà nước và trách nhiệm trả cổ tức cho các cổ đông.

Trên cơ sở năm 2008, công ty xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch năm 2009 như sau:

<b>chỉ tiêu</b>	<b>Đơn vị</b>	<b>Giá trị</b>
Doanh thu	Triệu đồng	52,468
Lãi	Triệu đồng	10,465
Nộp ngân sách	Triệu đồng	8,836
Thu nhập bình quân	Triệu đồng	4,5
Cổ tức	%	12

## **4.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao HQSXKD**

### **4.2.1. Giải pháp lập website riêng cho công ty :**

#### **a.Cơ sở của biện pháp :**

Những năm gần đây do sự bùng nổ về lĩnh vực KH-KT nói chung và CNTT nói riêng nhu cầu sử dụng mạng Internet đang tăng lên một cách mạnh mẽ nhờ có Internet không gian và khoảng cách giữa các quốc gia với nhau, giữa các doanh nghiệp với nhau, giữa doanh nghiệp với người tiêu dùng không ngừng được thu hẹp và nó thật sự là cần thiết để hỗ trợ Vietrans Hải Phòng thực hiện các giao dịch qua mạng: chào hàng, đặt hàng qua mạng, ký kết các hợp đồng...

Tình hình quảng cáo của công ty chưa hợp lý, hàng năm chi phí cho việc quảng cáo của công ty là 30tr.đồng nhưng kết quả thu được không cao vẫn chưa có nhiều doanh nghiệp biết đến Vietrans Hải Phòng. Việc lập trang web để bổ sung thêm hình thức quảng cáo cho Vietrans Hải Phòng phong phú và hấp dẫn hơn.

Vietrans Hải Phòng vẫn chưa khai thác hoạt động quảng bá hình ảnh của mình qua Internet. Cụ thể công ty chưa có Webside riêng mà chỉ sử dụng các phương tiện thông tin truyền thông để giới thiệu sản phẩm của mình. Rõ ràng đây là một thiếu sót lớn mà Vietrans cần khắc phục ngay vì chi phí lập và duy trì một trang web không cao nhưng hiệu quả từ hoạt động này mang lại là rất lớn.

Việc lập web là rất phù hợp với đặc thù kinh doanh của Vietrans Hải Phòng.

#### **b.Nội dung thực hiện :**

Thuê một công ty thiết kế website . Nội dung trang web sẽ bao gồm: trang chủ, trang giới thiệu công ty, tin tức công ty, chuyên đề Vietrans, trang vàng công ty, quan hệ cổ đông, thư viện điện ảnh, trang giới thiệu sản phẩm, thông tin dịch vụ, liên hệ giữa khách hàng với công ty, các hỏi đáp thường gặp( FAQ), chức năng đếm số người truy cập.... .Tuỳ thuộc vào số lượng thông tin, hình ảnh và nội dung, hình thức mà công ty muốn thể hiện trên trang web có đa dạng hay không.

Đăng ký tên miền là [www.viettranshaiphong.com.vn](http://www.viettranshaiphong.com.vn) và các địa chỉ email có dạng tên\_người\_dùng@.viettrans.com.vn .

## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

Để công tác duy trì và phát triển Webside chủ động và chuyên nghiệp hơn, công ty có thể cử nhân viên kỹ thuật, tin học của mình tham gia một khoá học ngắn hạn về quản trị mạng, an ninh mạng nhằm đề phòng virus, hacker và khắc phục các sự cố bất ngờ nảy sinh.

Bên cạnh việc mở trang web công ty có thể quảng bá tiếp thị thông tin về công ty của mình thông qua một số trang web có lượng người truy cập lớn như: dantri.com.vn; vnexpress.com.vn ...bằng cách đặt các banner hay các text ngắn hoặc logo công ty trên các trang web đó.

c. Chi phí lập và duy trì webside cho công ty.

*Đơn vị: triệu đồng*

<b>STT</b>	<b>Loại Chi phí</b>	<b>Năm đầu tiên</b>	<b>Các năm tiếp theo</b>
1	Thiết kế web	4	0
2	Tên miền(Domain)	0.495	0.528
3	Lưu trữ(Hosting)	0.660	0.660
4	Chi phí khác	1	0
5	Tổng chi phí	6.155	1.118

### **d. Dự kiến kết quả đạt được :**

➤ Khi công ty có trang web riêng giúp nhiều người biết đến công ty Vietrans Hải Phòng hơn. Khách hàng có nhiều thông tin hơn về các dịch vụ của công ty, các sản phẩm và giá cước để khách hàng sẽ thuận tiện hơn khi đặt hàng cũng như khi mặc cả. Hơn nữa nó còn tạo cơ hội tiếp xúc với khách hàng ở mọi nơi và mọi thời điểm. Tạo cơ hội để bán sản phẩm hàng hoá một cách chuyên nghiệp và không tốn nhiều chi phí. Cơ hội phục vụ khách hàng tốt hơn, đạt được sự hài lòng lớn hơn từ khách hàng.

➤ Dự kiến sau khi thực hiện giải pháp lập trang web thì số lượng đơn đặt hàng sẽ tăng lên làm doanh thu tăng 3%. Tương ứng với với 44,226 tr.đ. Lợi nhuận sau thuế cũng tăng lên 3.44% so với trước khi thực hiện biện pháp tương ứng là 6754.5tr.đ.

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

---

Trong đó chi phí bán hàng sẽ tăng thêm một khoản 6.155 tr.đ, giá vốn tăng lên tương ứng với mức tăng của doanh thu (3%). Các khoản chi phí khác không đổi. Tổng hợp kết quả đạt được trình bày dưới bảng sau:

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Trước BP	Sau BP	Chênh lệch	
			+/-	%
Tổng doanh thu	48543	49,831	1,288.1	2.65%
Doanh thu thuần từ bán hàng và CCDV	42,938	44,226	1,288.1	3.00%
Tổng chi phí	42,013	43,077	1,063.7	2.53%
Giá vốn	35,250	36,308	1,057.5	3.00%
Chi phí bán hàng	67	73.155	6.155	9.19%
Lợi nhuận sau thuế	6,530	6,754.5	224.49	3.44%

Việc xây dựng trang web là một điều thiết thực, mang lại hiệu quả cao và có tính khả thi. Vì vậy, doanh nghiệp nên tổ chức thực hiện ngay trong năm nay.

#### **4.2.2. Nâng cao trình độ người lao động.**

##### **a. Cơ sở thực hiện.**

+ Lao động là một nhân tố rất quan trọng trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả là một doanh nghiệp có đội ngũ lao động chất lượng cao, có khả năng và trình độ chuyên môn. Chính vì thế, doanh nghiệp cũng cần nâng cao hiểu biết về luật lệ ngoại thương trong nước và quốc tế, nghiệp vụ kỹ thuật ngoại thương cho cán bộ nhân viên để có thể bắt kịp với tiến độ và yêu cầu của công việc. Do đó, việc thường xuyên nâng cao trình độ cho người lao động là một hoạt động thiết yếu.

+ Cảng Hải Phòng là cảng lớn của Miền Bắc chính vì thế muốn tồn tại và phát triển Vietrans Hải Phòng phải không ngừng nâng cao trình độ, nghiệp vụ của người lao động từ đó mới nâng cao chất lượng dịch vụ của mình để giữ được khách hàng truyền thống và thu hút khách hàng mới.



**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

---

**b. Nội dung thực hiện:**

Để thực hiện được điều này thì doanh nghiệp cần phải tiến hành tổ chức các đợt đào tạo cho người lao động nhằm nâng cao cả về chuyên môn và nhận thức. Chương trình đào tạo được thực hiện như sau:

**Nâng cao nghiệp vụ ngoại quan:**

Tổ chức nâng cao nghiệp vụ ngoại quan cho 5 nhân viên phòng ngoại quan và 3 cán bộ quản lý cấp cao, đào tạo trong 2 tuần, 1 tuần 2 buổi: thứ bảy và chủ nhật. Mời 1 giáo viên chuyên về nghiệp vụ ngoại quan giảng dạy.

**c. Dự kiến về chi phí:**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Số tiền
Mời giáo viên	Tr.đ	20
Chi phí bồi dưỡng	Tr.đ	3.2
Chi phí khác	Tr.đ	2
<b>Tổng chi phí</b>	<b>Tr.đ</b>	<b>25.2</b>

**d. Dự kiến kết quả**

+ Dự kiến sau khi thực hiện giải pháp phát triển toàn diện người lao động thì sẽ làm cho doanh thu tăng lên 2% tương ứng với 858.76 tr.đ, Lợi nhuận sau thuế cũng tăng lên so với lúc chưa thực hiện giải pháp là 1.97% tương ứng với 128.76 tr.đ. Trong đó chi phí quản lý doanh nghiệp tăng thêm một khoản 25.2 tr.đ, các chi phí khác không đổi. Ta dự kiến kết quả đạt được vào bảng sau:

Chỉ tiêu	Trước BP	Sau BP	Chênh lệch	
			+/-	%
Tổng doanh thu	48,543	49,401.76	858.76	1.77%
Doanh thu thuần từ BH và CCDV	42,938	43,796.76	858.76	2%
Tổng chi phí	42,013	42,743	730	1.74%
Giá vốn	35,250	35,955	705	2%
Chi phí QLDN	2,534	2,559.2	25.2	1%
Lợi nhuận sau thuế	6,530	6,658.76	128.76	1.97%

## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

Nhận thấy: chi phí QLDN doanh nghiệp tăng lên 1%, là một khoản chi phí không lớn cho những kết quả mà biện pháp mang lại. Giải pháp này là hoàn toàn khả thi và thực hiện một cách dễ dàng, nó không những mang lại hiệu quả kinh tế trực tiếp thấy được: tăng doanh thu (tăng 2%), tăng lợi nhuận sau thuế (tăng 1.97%), bên cạnh đó nó còn góp phần xây dựng hình ảnh, thương hiệu cho doanh nghiệp. Đó là một lợi ích về mặt lâu dài. Vì vậy, doanh nghiệp nên tiến hành thực hiện giải pháp này.

### **4.2.3 Giải pháp giảm các khoản phải thu**

#### **a. Căn cứ đưa ra giải pháp**

Trong quá trình phân tích tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ta nhận thấy các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng TS và TSNH: năm 2007, tổng các khoản phải thu là: 3.321 trđ chiếm 4,63 % trong tổng TS và chiếm tới 22% trong tổng TSNH. Năm 2008, tổng các khoản phải thu của công ty là 5,226 trđ, chiếm 6,94% trong tổng TS và chiếm tới 37% trong TSNH, chứng tỏ rằng doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn lớn. Trong đó, phải thu khách hàng và các khoản phải thu khác là 4.861 trđ, tương ứng với 93,02% trong tổng số các khoản phải thu. Nhận thấy các khoản phải thu trong năm 2008 lớn hơn các khoản phải thu năm 2007( tăng 1.905 trđ tương ứng với 57,36%), và tốc độ tăng các khoản phải thu lớn hơn so với tốc độ tăng của doanh thu, chứng tỏ rằng tuy doanh thu có tăng lên nhưng thực thu vẫn chưa cao. Hơn nữa, VLD được đầu tư nhiều, nhưng hiệu quả vẫn chưa cao, số ngày một vòng quay VLD còn dài. Chính vì vậy việc giảm các khoản phải thu, đặc biệt là biện pháp giảm các khoản phải thu khách hàng và các khoản phải thu khác là một yêu cầu cấp thiết với ban lãnh đạo.

#### **b. Mục tiêu**

- Giảm khoản vốn bị chiếm dụng
- Tăng vòng quay VLD và giảm số ngày doanh thu thực hiện
- Tăng nguồn vốn tự tài trợ cho TSCĐ

### **c. Nội dung thực hiện**

Qua bảng CĐKT và BCKQKD ta thấy tổng các khoản phải thu nợ ngắn hạn của công ty qua hai năm đều cao, đều chiếm tỷ trọng cao trong tổng TSNH. Khoản phải thu khách hàng và phải thu khác tăng lên làm cho tổng các khoản phải thu ngắn hạn cũng tăng theo. Do đó mà doanh nghiệp cần phải tìm ra giải pháp nhằm thu hồi nợ tốt.

Để thực hiện việc thu hồi nợ ta thực hiện các biện pháp thu hồi công nợ sau:

- ❖ Mở sổ theo dõi chặt chẽ và chi tiết các khoản phải thu của khách hàng, phải phân biệt rõ ràng các khoản nợ, theo dõi chi tiết các khoản nợ, phân tích tình hình trả nợ của từng đối tượng khách hàng.

- ❖ Có các biện pháp ngăn ngừa rủi ro đối với các khoản nợ không thể thanh toán: trích lập dự phòng, chiết khấu thanh toán...

- ❖ Có chính sách bán chịu đúng đắn đối với từng khách hàng, xem xét khả năng thanh toán trên cơ sở hợp đồng kinh tế đến kì hạn và khả năng tài chính của doanh nghiệp. Mở sổ theo dõi chi tiết tình hình công nợ của các bạn hàng, phân loại các khoản nợ để có chính sách cho phù hợp.

- ❖ Có những ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng kinh tế về các điều kiện thanh toán nhất là thời gian thanh toán

Doanh nghiệp vừa thực hiện các biện pháp trên đồng thời kết hợp với biện pháp chiết khấu cho khách hàng: trong thời hạn thanh toán của khách hàng hiện tại trong thời gian 30 ngày nhưng nếu thanh toán trước 10 ngày sẽ được hưởng 0,6% giá trị phải trả, trả trong khoản 10 đến 20 ngày được hưởng chiết khấu 0,45% giá trị phải trả, còn trả đúng thì không được hưởng chiết khấu.

### **d. Dự kiến kết quả**

Giảm các khoản phải thu vừa có thể tăng doanh thu thực vừa có thể cải thiện chính sách tín dụng của mình. Với chính sách tín dụng mới sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp đạt được doanh thu như dự kiến của mình.

Ước tình có 17% khách hàng thanh toán trước thời hạn trong khoản thời gian trước 10 ngày và được hưởng chiết khấu 0.6%, có 25% khách hàng thanh toán

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

trong khoản thời gian từ 10 đến 20 ngày và được hưởng chiết khấu 0.45%, còn lại 58% khách hàng không thanh toán trước hạn.

**Khoản phải thu:**

$$\begin{aligned} \text{Khoản tiền thu} &= 4,861 * 42\% = 2,042 && \text{(trđ)} \\ \text{Khoản tiền thực thu} &= 2,042 - (4,861 * 17\% * 0.6\% + 4,861 * 25\% * 0.45\%) \\ &= 2,031.19 && \text{(trđ)} \\ \text{Chi phí chiết khấu} &= 2,042 - 2,031.19 = 10.43 && \text{(trđ)} \end{aligned}$$

**Tổng chi phí dự tính:**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Đơn vị</b>	<b>Số tiền</b>
Chi phí chiết khấu cho khách hàng	Triệu đồng	10.43
Chi phí khác	Triệu đồng	2.1
Tổng chi phí	Triệu đồng	12.44

Với phương pháp chiết khấu như trên sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh hơn, làm giảm các khoản phải thu. Đồng thời, việc thực hiện chính sách thu tiền linh hoạt, mềm dẻo, doanh nghiệp không chỉ thu hồi được các khoản nợ, mà còn tạo điều kiện thiết lập mối quan hệ tốt với khách hàng.

Ta nhận thấy rằng, với việc doanh nghiệp thu hồi được 2,031.19 trđ, đã làm tăng lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp bằng đúng một lượng là chi phí lãi vay của khoản thực thu với lãi suất 9%/năm, LNST tăng tương ứng là 157.21 trđ.

Để đánh giá hiệu quả từ giải pháp nhằm giảm các khoản phải thu ta đánh giá lại các chỉ số hoạt động sau:

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng**

**Bảng 13: Đánh giá lại hệ số hoạt động**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2008		Chênh lệch	
		Trước biện pháp	Sau biện pháp	+/-	%
Tổng tài sản	Trđ	75,318	75,305.56	-12.440	-0.017
Vốn CSH	Trđ	50,230	50,230	0.000	0.000
Doanh thu thuần	Trđ	48,543	48,543	0.000	0.000
Giá vốn	Trđ	35,250	35,250	0.000	0.000
VLĐ	Trđ	14,311	14,298.56	-12.440	-0.087
Các khoản phải thu	Trđ	5,226	3,184	-2,042	-39.074
Lợi nhuận sau thuế	Trđ	6,530	6,687.2	152.21	2.41
Số vòng quay các khoản phải thu	Vòng	9.289	15.246	5.957	64.133
Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	38.757	23.613	-15.144	-39.074
Vòng quay VLĐ	Vòng	3.392	3.395	0.003	0.087
Số ngày một vòng quay VLĐ	Ngày	106.132	106.040	-0.092	-0.087
Tỷ suất LNST trên doanh thu (ROS)	%	0.135	0.138	0.003	2.140
Tỷ suất sinh lời tổng tài sản(ROA)	%	0.087	0.089	0.002	2.157
Tỷ suất sinh lời vốn CSH(ROE)	%	0.130	0.133	0.003	2.140

Nhận thấy, các khoản phải thu giảm xuống ( giảm 2,042 trđ, tương ứng với 39.074%), số vòng quay các khoản phải thu giảm 5.957 vòng, tương đương với 64.133%, kì thu tiền cũng giảm tương ứng ( giảm 15.144 ngày, tương ứng với 39.074%) so với lúc doanh nghiệp chưa thực hiện giải pháp. Bên cạnh đó vòng quay vốn lưu động là 3,395 vòng tăng lên ( tăng 0.03, tương ứng với 0.087 % ) và số ngày vòng quay VLĐ cũng giảm xuống 0.092 ngày tương ứng với 0.087% so với lúc doanh nghiệp chưa thực hiện giải pháp.

Việc thực hiện giải pháp trên không những giúp doanh nghiệp thu hồi được các khoản phải thu từ khách hàng, mà còn nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn VLĐ của mình, ROA, ROS, ROE cũng đều tăng hơn so với trước khi thực hiện giải

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

pháp. Cụ thể, ROS tăng 2.14%, ROA tăng 2.15%, ROE tăng 2,14% so với trước biện pháp.

Qua quá trình phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp, lãi suất ngân hàng hiện hành, mối quan hệ giữa doanh nghiệp và khách hàng, tìm hiểu phân loại các khoản nợ của doanh nghiệp, nhận thấy rằng giải pháp trên là có lợi và hoàn toàn có tính khả thi. Do đó việc thực hiện giải pháp trên của doanh nghiệp là cần thiết.

## KẾT LUẬN

Nghề giao nhận là một nghề đặc biệt hoạt động với sự quản lý của nhà nước. Hoạt động giao nhận mang đầy tính nghệ thuật, không đòi hỏi vốn đầu tư lớn mà lãi suất lại cao phù hợp với các doanh nghiệp. Giao nhận là một nghề có quan hệ rộng rãi trong và ngoài nước nên luôn nắm được nhiều thông tin, luôn theo kịp với trình độ quốc tế về thương mại và dân trí trên thế giới. Tuy nhiên đây là một nghề rất khó khăn và phức tạp đòi hỏi phải có những bộ óc thông minh và linh hoạt, những giải quyết khéo léo, mềm mỏng sao cho có lợi nhất của người uỷ thác, phải thông báo cho khách hàng thường xuyên, thông báo cho khách hàng mọi tình hình tin tức mà mình biết được và đưa ra những gợi ý hợp lý đẩy mạnh quá trình giao dịch giữa các bên.

Với nội dung chuyên đề tốt nghiệp này, em đã đi sâu nghiên cứu và tìm hiểu về hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng và đã đưa ra được một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, thời gian thực tế không nhiều, kinh nghiệm và khả năng còn hạn chế nên bài viết này không tránh khỏi những sai sót, vì vậy em mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô để bài luận văn này được hoàn thiện hơn.

Em xin chân trọng cảm ơn cô giao Cao Thị Hồng Hạnh đã tận tình giúp đỡ và hướng dẫn để giúp em hoàn thành luận văn này.

Hải Phòng, ngày 16 tháng 6 năm 2009

Sinh viên: **Vũ Thị Hà Thu**

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Giáo trình: Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh, Trường Đại Học Kinh Tế Quốc Dân – PGS. TS. Phạm Thị Gái
2. Giáo trình: Quản Trị Tài Chính Doanh Nghiệp, Nhà xuất bản Tài Chính - Nguyễn Hải Sản
3. Giáo trình: Lịch sử các học thuyết kinh tế, nhà xuất bản thống kê TP. HCM - Mai Ngọc Cường
4. Giáo trình: Lập, đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính, Nguyễn Văn Công, Nguyễn Năng Phúc, Trần Quý Liên
5. Tài liệu: PGS. TS. Nguyễn Văn Công, 2005, chuyên khảo về báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra và phân tích BCTC, NXB tài chính Hà Nội.
6. Giáo trình: Quản trị Marketing, Philip Kotler
7. Giáo trình: Quản trị nhân lực, Trường Đại Học Kinh Tế Quốc Dân – PGS. TS. Nguyễn Ngọc Quân và Th.S. Nguyễn Vân Điềm.
8. Các số liệu ở chi nhánh công ty Vietrans Hải Phòng năm 2007- 2008



## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG I</b> .....	3
<b>CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH</b> .....	3
1.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh. ....	3
1.1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	3
1.1.2. Bản Chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh. ....	5
1.2. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh. ....	8
1.2.1. Căn cứ theo yêu cầu của tổ chức xã hội và tổ chức quản lý kinh tế. ....	8
1.2.2. Căn cứ theo mục đích so sánh. ....	9
1.2.3. Căn cứ theo đối tượng đánh giá. ....	9
1.3. Nội dung phân tích và các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh. ....	10
1.3.1. Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh. ....	10
1.3.2. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh. ....	10
1.3.2.1. Phương pháp so sánh. ....	10
1.3.2.2. Phương pháp chi tiết.....	11
1.3.2.3. Các phương pháp nhằm xác định ảnh hưởng, vai trò, tầm quan trọng của từng thành phần bộ phận đối với chỉ tiêu phân tích. ....	12
1.3.2.4. Phương pháp liên hệ: .....	14
1.3.2.5. Phương pháp hồi quy và tương quan. ....	14
1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	15
1.4.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp. ....	15
1.4.1.1. Công tác quản trị. ....	15
1.4.1.2. Vốn kinh doanh. ....	15
1.4.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp. ....	16
1.4.2.1. Môi trường văn hoá xã hội. ....	16
1.4.2.2. Môi trường kinh tế. ....	16
1.4.2.3. Môi trường chính trị, pháp luật. ....	17

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

1.4.2.4 Nhân tố môi trường tự nhiên.....	17
1.4.2.5 Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng. ....	17
1.5 Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh. ....	18
1.5.1. Chỉ tiêu về doanh thu. ....	18
1.5.2. Chỉ tiêu về chi phí. ....	18
1.5.2.1. Khái niệm. ....	18
1.5.2.2. Nội dung chi phí. ....	18
1.5.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động. ....	20
1.5.4. Chỉ tiêu vốn kinh doanh. ....	21
1.6. Hệ thống các chỉ tiêu về tài chính. ....	24
1.6.1. Các hệ số về khả năng thanh toán. ....	24
1.6.2. Hệ số nợ phải thu và nợ phải trả ....	26
1.6.3. Hệ số thanh toán lãi vay ....	26
1.6.4. Các hệ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn. ....	27
1.6.4.1. Cơ cấu nguồn vốn: ....	27
1.6.4.2. Cơ cấu tài sản ....	28
1.6.4.3 Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ.....	28
1.6.5. Nhóm chỉ tiêu sinh lời. ....	29
1.7. Các biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. ....	30
1.7.1 Thúc đẩy chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. ....	30
1.7.2. Chiến lược Marketing Mix. ....	31
<b>CHƯƠNG II: QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN KHO VẬN NGOẠI THƯƠNG HẢI PHÒNG</b>	<b>32</b>
2.1. Quá trình hình thành và phát triển. ....	32
2.2. Có chức năng nhiệm vụ sau: ....	35
2.3. Cơ cấu tổ chức.....	35
2.4. Các hoạt động dịch vụ kinh doanh và đặc điểm của từng loại hình dịch vụ kinh doanh. ....	38
2.4.1. Kinh doanh kho bãi: ....	38

***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
tại công ty cổ phần giao nhận kho vận ngoại thương Hải Phòng***

---

2.4.2. kinh doanh giao nhận, vận tải, dịch vụ .....	38
2.4.3 Kinh doanh cho thuê văn phòng. ....	39
2.5. Đánh giá chung tình hình hoạt động của công ty .....	39
<b>CHƯƠNG III : PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN KHO VẬN NGOẠI THƯƠNG HẢI PHÒNG .....</b>	<b>41</b>
3.1. Phân tích chỉ tiêu về tài sản và nguồn vốn. ....	41
3.2. Phân tích khái quát kết quả sản xuất kinh doanh của công ty. ....	44
3.3. Phân tích các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty .....	47
3.3.1 Phân tích hiệu quả về chi phí. ....	47
3.3.2. Phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn. ....	49
3.3.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh. ....	49
3.3.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định. ....	51
3.3.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động. ....	53
3.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động. ....	56
3.3.4. Phân tích tình hình tài chính chung của công ty. ....	59
3.3.4.1/ Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán. ....	59
3.3.4.2. Các hệ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản .....	61
3.3.4.3. Chỉ tiêu sinh lợi .....	63
3.4 Đánh giá chung về kết quả HĐSXKD của công ty .....	65
<b>CHƯƠNG IV: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIAO NHẬN KHO VẬN NGOẠI THƯƠNG HẢI PHÒNG .....</b>	<b>69</b>
4.1. Mục tiêu của doanh nghiệp .....	69
4.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao HQSXKD .....	70
4.2.1. Giải pháp lập website riêng cho công ty .....	70
4.2.2. Nâng cao trình độ người lao động. ....	72
4.2.3 Giải pháp giảm các khoản phải thu .....	74
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>79</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>80</b>

## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

VCD:	VỐN CỐ ĐỊNH
VLD:	VỐN LƯU ĐỘNG
VCSH:	VỐN CHỦ SỞ HỮU
TSCĐ:	TÀI SẢN CỐ ĐỊNH
TSLĐ:	TÀI SẢN LƯU ĐỘNG
CPQL:	CHI PHÍ QUẢN LÝ
LNTT:	LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ
LNST:	LỢI NHUẬN SAU THUẾ
HQSXKD:	HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH
HĐTC:	HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH
ĐKKT:	CÂN ĐỐI KẾ TOÁN
BCKQKD:	BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH