LỜI MỞ ĐẦU

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

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

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

Kết cấu khóa luận gồm 3 phần:

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

Phần 2: Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH một thành viên Cảng Hải Phòng.

Phần 3: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH một thành viên Cảng Hải Phòng.

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

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

PHẦN I

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD

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

1.1.1 Khái niệm về hoạt động sản xuất kinh doanh

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

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

Hoạt động kinh doanh có các đặc điểm sau :

- Do một chủ thể thực hiện được gọi là chủ thể kinh doanh, chủ thể kinh doanh có thể là cá nhân, hộ gia đình, tổ chức.

- Kinh doanh phải gắn với thị trường, các chủ thể kinh doanh có mối quan hệ mật thiết với nhau, đó là quan hệ với các bạn hàng, nhà cung ứng, khách hàng, đối thủ cạnh tranh, nhà nước. Các mối quan hệ này giúp cho chủ thể kinh doanh duy trì hoạt động kinh doanh đưa doanh nghiệp mình ngày càng phát triển.

- Kinh doanh phải có sự vận động của đồng vốn: Vốn là yếu tố quyết định của hoạt động kinh doanh, không có vốn thì không thể có hoạt động kinh doanh cũng như duy trì hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chủ thể kinh doanh dùng vốn để mua nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, thuê nhân công...

- Mục đích chủ yếu của hoạt động sản xuất kinh doanh là tối đa hóa lợi nhuận.

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

Không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động nói chung và hiệu quả kinh doanh nói riêng không chỉ là mối quan tâm hàng đầu của bất kỳ xã hội nào mà còn là mối quan tâm của bất kỳ ai, bất kỳ doanh nghiệp nào khi làm bất cứ việc gì. Nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng là vấn đề bao trùm và xuyên suốt mọi hoạt động kinh doanh, thể hiện chất lượng của toàn bộ công tác quản lý kinh tế. Bởi vì suy cho cùng quản lý kinh tế là để đảm bảo tạo ra kết quả và hiệu quả cao nhất cho mọi quá trình, mọi giai đoạn và mọi hoạt động kinh doanh. Tất cả những cải tiến, những đổi mới về nội dung, phương pháp và biện pháp áp dụng trong quản lý chỉ thực sự có ý nghĩa khi và chỉ khi tăng được kết quả kinh doanh mà qua đó làm tăng được hiệu quả kinh doanh.

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

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

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

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

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

" Hiệu quả kinh doanh là chỉ tiêu được xá định bằng tỷ lệ so sánh giữa kết quả và chi phí ".

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

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

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

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

1.1.3 Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

* Đối với doanh nghiệp: Hiệu quả kinh doanh không những là thước đo chất lượng phản ánh trình độ tổ chức, quản lý kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn. Trong điều kiện kinh tế thị trường ngày cành phát triển, cùng với quá trình hội nhập của nền kinh tế, doanh nghiệp muốn tồn tại, vươn lên thì trước hết, kinh doanh phải mang lại hiệu quả. Hiệu quả kinh doanh càng cao thì, doanh nghiệp càng có điều

kiện mở mang và phát triển kinh tế, có điều kiện để đầu tư, mua sắm thiết bị máy móc, phương tiện hiện đại chonkinh doanh, áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật và quiy trình công nghệ mới, cải thiện và nâng cao đời sống người lao động, thực hiện tốt nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước.

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

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

1.1.5 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh

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

➢ ***Hiệu quả tuyệt đối và tương đối***

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

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

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

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

➢ ***Hiệu quả của chi phí bộ phận và hiệu quả của chi phí tổng hợp***

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

Việc tính toán và phân tích hiệu quả cảu chi phí bộ phận cho thấy sự tác động của những nhân tố bộ phận sản xuất kinh doanh đến hiệu quả kinh tế

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

- ***Hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân***

- Hiệu quả kinh tế cá biệt: Là hiệu quả thu được từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, biểu hiện trực tiếp của hiệu quả này là lợi nhuận mà mỗi doanh nghiệp thu được và chất lượng thực hiện những yêu cầu do xã hội đặt ra cho nó.
- Hiệu quả kinh tế quốc dân: Là hiệu quả được tính toán cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Vế cơ bản đó là giá trị thặng dư, thu nhập quốc dân hoặc tổng sản phẩm xã hội mà đất nước căn bản thu được trong từng thời kỳ so với lượng vốn sản xuất, lao động xã hội và tài nguyên đã hao phí.

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

1.2.1 Các nhân tố bên ngoài

1.2.1.1 Môi trường pháp lý

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

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

SXKD của doanh nghiệp. Nếu môi trường kinh doanh mà mọi thành viên đều tuân thủ luật pháp thì hiệu quả tổng thể sẽ lớn hơn và ngược lại.

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

1.2.1.2 Môi trường chính trị, văn hóa-xã hội

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

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

1.2.1.3 Môi trường kinh tế

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

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

1.2.1.4 Môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng

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

- Yếu tố cơ sở hạ tầng đóng vai trò hết sức quan trọng đối với việc giảm chi phí sản xuất kinh doanh và giảm thời gian vận chuyển hàng hóa của doanh nghiệp do đó tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Trong nhiều trường hợp, khi điều

kiện cơ sở hạ tầng thấp kém còn ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí đầu tư hoặc gây cản trở đối với các hoạt động cung ứng vật tư, kỹ thuật mua bán hàng hóa và khi đó tác động xấu tới hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.2.1.5 Các chính sách kinh tế Nhà nước

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

1.2.1.6 Môi trường quốc tế

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

1.2.2 Các nhân tố bên trong

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

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

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

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

1.2.2.2 Cơ cấu tổ chức, quản lý của doanh nghiệp

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

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

Bộ máy quản trị hợp lý, xây dựng một kế hoạch sản xuất kinh doanh khoa học phù hợp với tình hình thực tiễn của doanh nghiệp, có sự phân công, phân nhiệm cụ thể giữa các thành viên trong bộ máy quản trị, năng động, nhanh nhạy

nắm bắt thị trường, tiếp cận thị trường bằng những chiến lược hợp lý, kịp thời nắm bắt thời cơ, yếu tố quan trọng là bộ máy quản trị bao gồm những con người tâm huyết với hoạt động của công ty sẽ đảm bảo cho các hoạt động SXKD của doanh nghiệp đực diễn ra trôi chảy và đạt hiệu quả cao.

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

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

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

Trong thời đại tốc độ phát triển của khoa học công nghệ phát triển như vũ bão hiện nay, công nghệ phát triển nhanh chóng, chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng ngắn. Do vậy, sự đôi mới trang thiết bị và công nghệ ngày càng đóng vai trò quyết định tới sự thành công trong hoạt động SXKD của mọi doanh nghiệp.

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

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

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

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

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

1.3.1 Nhóm chỉ tiêu tổng quát

1.3.1.1 Sức sản xuất

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

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

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

1.3.1.2 Sức sinh lợi

Sức sinh lợi hay khả năng sinh lợi là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị yếu tố đầu vào hay một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi nhuận. Trị số của chỉ tiêu "sức sinh lợi" tính ra càng lớn, chứng tỏ khả năng sinh lợi càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ thì chứng tỏ khả năng sinh lợi thấp, tức là hiệu quả kinh doanh không cao.

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

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

1.3.1.3 Suất hao phí

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

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

1.3.2 Hiệu quả sử dụng chi phí

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

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

1.3.2.1 Hiệu quả sử dụng chi phí dịch vụ mua ngoài

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

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

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

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

1.3.2.2 Hiệu quả sử dụng chi phí khác

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

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

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

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

1.3.3 Hiệu quả sử dụng tài sản

Phân tích hiệu quả sử dụng vốn dưới góc độ tài sản, người ta thường tính ra và so sánh giữa kỳ phân tích với kỳ gốc trên các chỉ tiêu: Sức sản xuất, sức sinh lợi, suất hao phí của tài sản và dựa vào biến động của các chỉ tiêu cụ thể để đánh giá. Các chỉ tiêu này được tính cho tổng tài sản bình quân, cho tổng tài sản cố định và cho tổng tài sản lưu động.

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

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định là mục đích của việc trang bị tài sản cố định trong các doanh nghiệp. Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định chính là kết quả của việc cải tiến tổ chức lao động và tổ chức sản xuất, hoàn chỉnh kết cấu tài sản cố định, hoàn thiện những khâu yếu hoặc lạc hậu của quy trình công nghệ

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng nguyên giá tài sản cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu

này càng cao chứng tỏ việc quản lý, sử dụng tài sản cố định càng tốt.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.3.3.3 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản(TTS)

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

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

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

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

1.3.4 Hiệu suất sử dụng lao động

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

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng lao động phản ánh 1 lao động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu, thực chất đây là chỉ tiêu năng suất lao động của doanh nghiệp. Tỷ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động một cách hợp lý, khai thác có hiệu quả sức lao động trong sản xuất kinh doanh.

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

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

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

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

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

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

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

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

1.4 Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp

1.4.1 Đánh giá khái quát tình hình tài chính

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

Bên cạnh việc huy động vốn và sử dụng vốn, khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính cũng cho thấy một cách khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp. VÌ vậy cần tính và so sánh chỉ tiêu "Hệ số tài trợ" (còn gọi là Hệ số tự tài trợ)

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

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

1.4.2 Đánh giá khả năng thanh toán

1.4.2.1Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

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

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

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

1.4.2.2 Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn

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

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

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

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

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

1.4.2.3 Hệ số khả năng thanh toán nhanh

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn – Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

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

1.4.2.4 Hệ số thanh toán lãi vay

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

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay(EBIT)}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

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

1.4.3 Các chỉ số về hoạt động

1.4.3.1 Số vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Số vòng quay HTK} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

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

1.4.3.2 Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

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

Chỉ tiêu này cho ta thấy nếu số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn, điều này là tốt vì chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp được tiêu thụ mạnh, nguyên vật liệu đầu vào cũng được sử dụng liên

tục làm cho giá nguyên vật liệu xuất kho thấp dẫn đến giá thành sản phẩm giảm, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

1.4.3.3 Vòng quay các khoản phải thu

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

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

1.4.3.4 Vòng quay toàn bộ vốn

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

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

1.4.3.5 Vòng quay vốn lưu động

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

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

1.4.3.6 Vòng quay vốn cố định

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

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

1.4.4 Các chỉ tiêu sinh lời

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

1.4.4.1 Doanh lợi tiêu thụ

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

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

1.4.4.2 Doanh lợi tài sản (ROA)

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

Hoặc

ROA = LNST/Tổng tài sản

Đây là một chỉ tiêu tổng hợp nhất dùng để đánh giá khả năng sinh lợi của

một đồng vốn đầu tư. Chỉ tiêu này cho ta biết cứ một đồng tài sản bỏ vào sản xuất kinh doanh thì trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ việc sử dụng tổng tài sản của doanh nghiệp có hiệu quả càng cao và ngược lại. Tùy thuộc vào tình hình cụ thể của từng doanh nghiệp được phân tích và phạm vi so sánh mà người ta chọn lợi nhuận trước thuế và lãi vay hoặc lợi nhuận sau thuế để so sánh với tổng tài sản.

1.4.4.3 Doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE)

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

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

1.4.5 Cơ cấu tài sản, nguồn vốn

1.4.5.1 Tài sản cố định

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

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

1.4.5.2 Tài sản lưu động

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

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

1.4.5.3 Vốn chủ sở hữu

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

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

1.4.5.4 Vốn vay

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

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

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

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

1.5.1 Phương pháp chi tiết

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

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

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

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

- ***Chi tiết theo thời gian:***

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

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

- ***Chi tiết theo địa điểm:***

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

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

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

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

1.5.2 Phương pháp so sánh

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

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

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

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

So sánh tuyệt đối: $\Delta = C1 - C0$

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

Trong đó: C1 : Số liệu kỳ phân tích

C0 : Số liệu kỳ gốc.

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

Trong phân tích kinh doanh, nhiều trường hợp cần nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến kết qủa sản xuất kinh doanh nhờ phương thức loại trừ. Loại trừ là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh bằng cách loại trừ dần ảnh hưởng của các nhân tố khác.

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

1.5.4 Phương pháp liên hệ

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

- ***Liên hệ cân đối:***

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

- ***Liên hệ trực tuyến:***

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

- ***Liên hệ phi tuyến***

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

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

1.5.5 Phương pháp hồi quy tương quan

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

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

PHẦN II

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẢNG HẢI PHÒNG

2.1 Giới thiệu khái quát về công ty TNHH một thành viên Cảng Hải Phòng

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

Cảng Hải Phòng là Cảng biển có quy mô lớn nhất miền Bắc Việt Nam, chiếm một vị trí kinh tế đặc biệt quan trọng, Cảng có nhiệm vụ bốc xếp hàng hóa với khối lượng lớn, chủng loại đa dạng, phong phú, phục vụ mọi thành phần kinh tế trong và ngoài nước. Từ khi ra đời đến nay Cảng Hải Phòng luôn luôn đóng vai trò là đầu mối giao thông đường thủy chiến lược, là trung tâm giao lưu hàng hóa lớn nhất nước ta. Hàng hóa của các tỉnh phía Bắc, hàng quá cảnh của Bắc Lào, Nam Trung Quốc... thông qua Cảng Hải Phòng đã đến với thị trường các nước và ngược lại. Cảng Hải Phòng nằm ở tả ngạn sông Cấm, là nhánh của sông Thái Bình, cách cửa Nam Triệu 30km. Cảng Hải Phòng có vị trí địa lý 20º50’ vĩ Bắc và 106º41’ kinh Đông, tiếp xúc với biển Đông qua cửa Nam Triệu.

Quá trình hình thành và phát triển của Cảng Hải Phòng gắn liền với những thăng trầm của lịch sử nước ta nói chung và của thành phố Hải Phòng nói riêng. Khi thực dân Pháp đô hộ nước ta, nhằm vơ vét của cải, tài nguyên cũng như vận chuyển hàng hóa, vũ khí từ chính quốc sang Việt Nam để phục vụ cho mục đích cai trị lâu dài chúng đã nhân thấy Hải Phòng là nơi có vị trí địa lý thuân lợi cho mục đich đó. Năm 1874, dưới sức ép của thực dân Pháp, triều đình Huế đã phải ký “Hiệp ước hòa bình và liên minh” với chúng, trong đó nhà Nguyễn dâng cho Pháp toàn bộ đất Hải Phòng , trong đó có bến Ninh Hải (tức khu vực Cảng Hải Phòng ngày nay). Năm 1876, Cảng bắt đầu hình thành và đưa vào sử dụng. Lúc đầu Cảng chỉ có 6 cầu tàu (chiều rộng cầu gỗ khoảng 10m, kết cấu dạng bệ cọc, mặt cầu bằng gỗ, riêng cầu 6 bằng cọc bê tông cốt thép) và một hệ thống nhà kho gồm 6 kho, nên

được gọi là bến Sáu Kho. Đến năm 1939 Cảng Hải Phòng cơ bản được hoàn thiên gồm 1 cảng chính và 2 cảng phụ.

Khi " Mệnh lệnh toàn quốc kháng chiến" được ban bố vào ngày 19/12/1946, cả nước ta chính thức bước vào cuộc kháng chiến chống Pháp. Trên thực tế thì Cảng đã bắt đầu chống Pháp từ sớm hơn vì Cảng là nơi thực dân Pháp chiếm đầu tiên để phục vụ cho việc vận chuyển vũ khí thực hiện âm mưu chiến tranh của chúng. Với tinh thần chiến đấu anh dũng của công nhân Cảng cùng với nhân dân toàn thành phố, ngày 13/05/1955, Hải Phòng giải phóng. Theo nghị định 17-NĐ/1956 do Hội đồng Chính Phủ thông qua, Cảng Hải Phòng trực thuộc Ngành vận tải thủy, là một đơn vị xí nghiệp của Ngành vận tải thủy, quản lý tài chính theo chế độ doanh nghiệp. Trước yêu cầu phát triển của đất nước, của sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội, Cảng Hải Phòng với vị trí là Cảng biển lớn nhất miền Bắc đã nhanh chóng được cải tạo và nâng cấp. Khi ta tiếp quản Cảng Hải Phòng đã có 7 bến với chiều dài 1042m, 8 kho, 29.000m^2 diện tích bãi, khả năng thông qua hơn 2 triệu tấn/năm. Được sự giúp đỡ của Bộ Hàng hải Liên Xô (cũ), từ những năm cuối của thập niên 60, hệ thông cầu cảng đã đươc xây dựng để đón nhận các tàu có trọng tải lên đến 10.000 DWT, được trang bị hệ thống cần trục chân đế có sức nâng từ 5 đến 16 tấn và hàng trăm xe vận chuyển các loại cùng các xưởng cơ khí tương đối hiện đại đáp ứng kịp thời yêu cầu xuất nhập khẩu hàng hóa giữa nước ta với nước ngoài và sự giao lưu kinh tế giữa các vùng trong nước.

Từ năm 1965 đến năm 1972 Cảng Hải Phòng lại kiên cường cùng nhân dân cả nước kháng chiến chống đế quốc Mỹ. Trong những ngày tháng đấu tranh chống phong tỏa của Mỹ, Cảng Hải Phòng vẫn không ngừng được xây dựng và mở rộng. Từ năm 1966, khu Cảng chính xây dựng lại và mở rộng theo thiết kế bằng tường cọc ván thép kết hợp với mũi dầm bêtông cốt thép, đến năm 1981 thì công việc xây dựng hoàn thành. Đến năm 1974 Cảng xây dựng hệ thống cầu tàu, bến bãi từ cầu số

1 đến cầu số 11, với tổng chiều dài 1792m cùng hệ thống đường sắt dài 71.804m, đưa vào hoạt động 7 trạm biến thế với hệ thống chiếu sáng hoàn chỉnh.

Sau sự biến động của Đông Âu (Liên Xô tan rã năm 1991) đã làm mất đi thị trường truyền thống, cơ cấu hàng hóa ra vào Cảng có sự thay đổi lớn. Lượng hàng tàu của Liên Xô (cũ) chiếm 64% (năm 1989) giảm xuống còn 10,3% (năm 1993). Khối lượng hàng xuất khẩu tăng từ 13% lên 53%. Trước đây hàng qua kho đến 80% thì nay hàng hóa phần lớn được các chủ hàng chuyển đi thẳng... tạo ra những yêu cầu mới đối với Cảng từ hợp đồng kinh tế tới quy trình công nghệ, tổ chức sản xuất và các mối quan hệ với các cơ quan chức năng. Trước yêu cầu đổi mới, đòi hỏi sự phấn đấu nỗ lực cao của đội ngũ các cán bộ lãnh đạo và công nhân toàn Cảng.

Ngày 11/03/1993, Bộ giao thông vận tải ra quyết định số 376/TCCB- LĐ về việc thành lập doanh nghiệp nhà nước Cảng Hải Phòng .

Thực hiện chủ trương đổi mới doanh nghiệp Nhà nước của Đảng, Nhà nước, dưới sự chỉ đạo của Thành uỷ Hải Phòng, Tổng công ty Hàng hải Việt Nam, theo tinh thần Nghị quyết TW3 (khóa 9) về "tiếp tục sắp xếp, đổi mới, phát triển và nâng cao hiệu quả doanh nghiệp Nhà nước", sau một thời gian dài triển khai thực hiện các bước và chuẩn bị các điều kiện cần thiết theo quy định của Nghị định 95/2006/NĐ-CP ngày 8/9/2006 của Chính phủ về việc chuyển Công ty Nhà nước thành Công ty TNHH - Được phép của Chính phủ, Bộ Giao thông Vận tải và Tổng công ty Hàng hải Việt Nam, tính từ thời điểm ngày 1/6/2008 Cảng Hải Phòng hoạt động theo mô hình mới là Công ty TNHH Một thành viên.

Tên đăng ký chính thức bằng tiếng Việt : Công ty TNHH Một thành viên Cảng Hải Phòng (gọi tắt là Cảng Hải Phòng).

Vốn điều lệ : 765.000.000.000 VNĐ

Ngành nghề kinh doanh :

+ Bốc xếp hàng hoá,

+ Bảo quản và giao nhận hàng hoá

+ Vận chuyển hàng hoá bằng các loại phương tiện

+ Kinh doanh kho bãi, chuyển tải hàng hoá

+ Cung ứng dịch vụ hàng hải

+ Kinh doanh xuất nhập khẩu...

Trụ sở chính : 8A Trần Phú-Ngô Quyền-Hải Phòng

Mã số thuế : 0200236845

Số điện thoại : +84.313.859945

Số fax : +84.313.552049

Website : ***haiphongport.com.vn***

Email : ***haiphongport@hn.vnn.vn***

Để phù hợp với nền kinh tế thị trường, Cảng Hải Phòng đã tự đổi mới mình, tổ chức lại theo hướng chuyên môn hóa, thành lập các xí nghiệp xếp dỡ container, xí nghiệp xếp dỡ hàng rời, hàng bao, hàng sắt thép, hàng thiết bị...Công nghệ xếp dỡ cũng được thay đổi phù hợp vớ xu thế phát triển theo phương thức vận chuyển hàng hóa container ở các Cảng biển hiện đại trên thế giới. Cảng đã chú trọng vào đầu tư những khâu trọng yếu, tạo hiệu quả nhanh đi đôi với việc tăng cường quản lý kỹ thuật, tận dụng trang thiết bị hiện có.

2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ của Cảng Hải Phòng :

Cảng Hải Phòng là doanh nghiệp trực thuộc tổng công ty hàng hải Việt Nam, hạch toán kinh doanh độc lập, có tư cách pháp nhân, được mở tài khoản và con dấu riêng theo quy định của nhà nước.

Là doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực khai thác cảng, Cảng Hải Phòng có chức năng chính là xếp dỡ, giao nhận, bảo quản, chuyển tải hàng hóa tại khu vực cảng theo giấy phép kinh doanh số 105661 của trọng tài kinh tế Hải Phòng cấp ngày 7/4/1993.

Cảng Hải Phòng có các chức năng, nhiệm vụ chủ yếu sau :

- Bốc xếp, giao nhận, lưu giữ hàng hóa (container, bao kiện, hàng rời...)
- Lai dắt hỗ trợ tàu biển.
- Trung chuyển hàng hóa, container quốc tế.
- Dịch vụ vận tải đường bộ, đường biển.
- Dịch vụ logistic container tuyến Hải Phòng _ Lào Cai bằng đường sắt.
- Dịch vụ đóng gói vận tải bằng đường bộ và đường sông.
- Đại lý tàu biển và môi giới hàng hải.

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

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

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

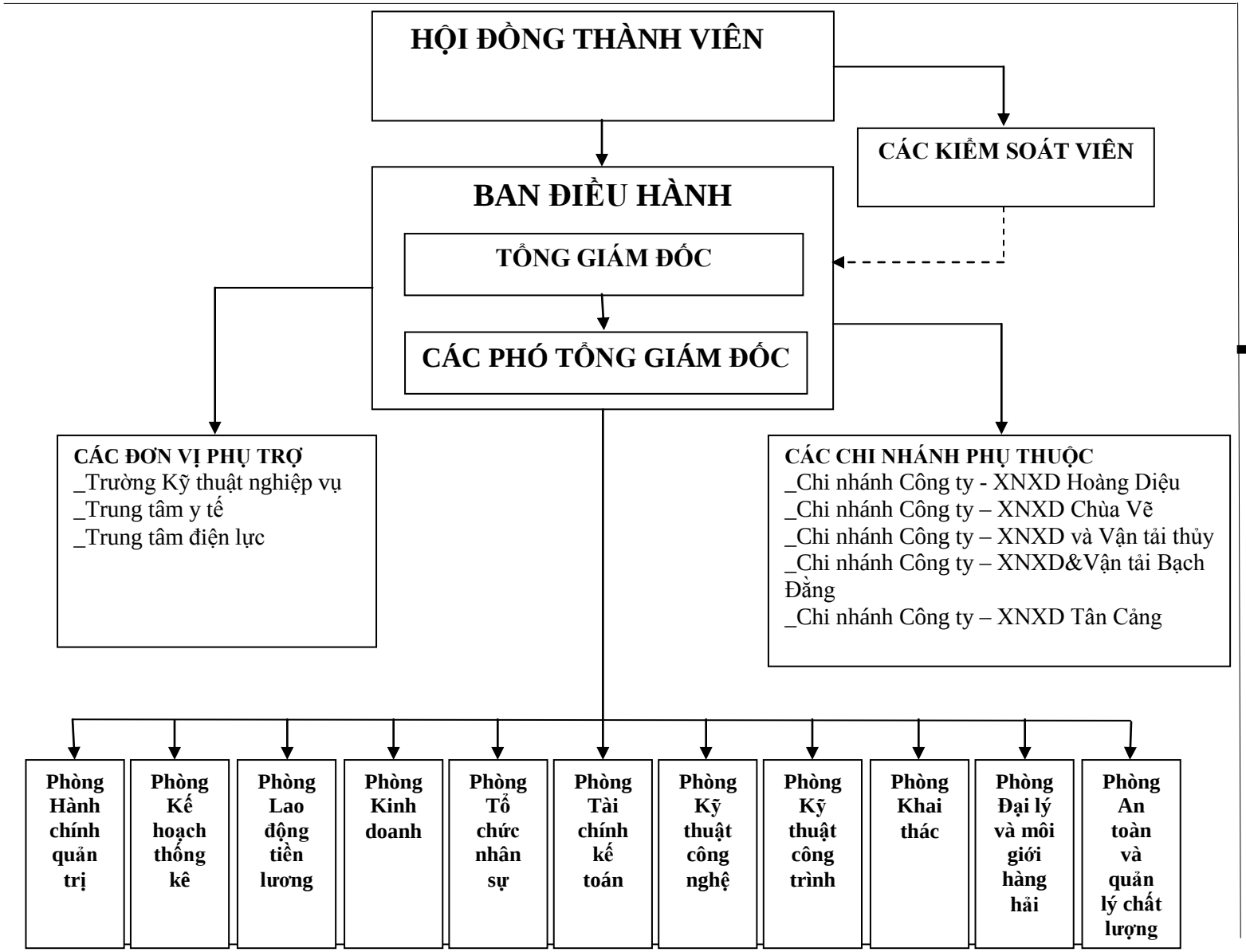
Quản lý và sử dụng có hiệu quả tài sản, tiền vốn, đội ngũ lao động. Thực hiện tốt các chỉ tiêu giao nộp ngân sách nhà nước, bảo hiểm xã hội...

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

2.1.3 Cơ cấu tổ chức của Cảng Hải Phòng

Tổ chức bộ máy quản lý của Cảng gồm có Ban Điều hành và 11 phòng ban chức năng thuộc khối văn phòng và một số bộ phận phúc lợi khác có chức năng tham mưu giúp Giám đốc quản lý, điều hành, tổ chức sản xuất kinh doanh và chăm lo cho đời sống cán bộ công nhân viên của Cảng.

Sơ đồ tổ chức Cảng Hải Phòng



CÔNG TY CỔ PHẦN GÓP VỐN

1. Công ty CP Đầu tư và phát triển Cảng Đình Vũ
2. Công ty CP Hải Việt
3. Công ty CP Chứng khoán Hải Phòng
4. Công ty CP Logistics Vinalines
5. Công ty CP Tin học và công nghệ hàng hải
6. Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
7. Công ty CP và Đầu tư thương mại Hàng hải
8. Công ty CP vận tải container Đông Đô - Cảng Hải Phòng

*Hội đồng thành viên: Là cơ quan cao nhất của công ty, quyết định chiến lược phát triển và kế hoạch kinh doanh hàng năm của công ty.

Đứng đầu là chủ tịch hội đồng thành viên, có các quyền và nhiệm vụ sau: Chuẩn bị hoặc tổ chức việc chuẩn bị chương trình, kế hoạch hoạt động của hội đồng thành viên, giám sát hoặc tổ chức việc giám sát việc thực hiện các quyết định của Hội đồng thành viên, thay mặt Hội đồng thành viên ký các quyết định của Hội đồng thành viên.

* Các kiểm soát viên: Có nhiệm vụ :

- Kiểm tra tính hợp pháp, trung thực, cẩn trọng của Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc và các phó tổng giám đốc trong quản lý, điều hành công việc kinh doanh của công ty.

- Thẩm định các báo cáo tài chính, báo cáo tình hình kinh doanh, báo cáo đánh giá công tác quản lý và các báo cáo khác trước khi trình lên Tổng công ty hàng hải Việt Nam hoặc cơ quan nhà nước có liên quan.

-Kiến nghị các giải pháp sửa đổi, bổ sung, cơ cấu tổ chức quản lý, điều hành công việc kinh doanh của công ty...

* Ban Điều hành gồm có :

1/ Tổng giám đốc của Cảng Hải Phòng

- Chức năng : là người chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc tổng công ty Hàng hải Việt Nam về mọi hoạt động của Cảng Hải Phòng

- Nhiệm vụ :

+ Tổ chức bộ máy và tuyển chọn nhân viên giúp việc theo nguyên tắc trong điều lệ và hoạt động của Cảng Hải Phòng.

+ Ký nhận vốn, đất đai và các tài nguyên khác do tổng công ty giao để khai thác, sử dụng theo mục tiêu củadoanh nghiệp và phân giao cho các đơn vị trực thuộc.

+ Sử dụng, bảo toàn và phát triển vốn theo các phương án đã được Tổng công ty Hàng hải phê duyệt.

+ Tổ chức điều hành hoạt động của doanh nghiệp nhằm thực hiện các nghị quyết, nghị định và ý kiến chỉ đạo của Tổng công ty Hàng hải. Quyết định giá mua, giá bán sản phẩm và cung cấp các dịch vụ phù hợp với điều lệ trong tổ chức và hoạt động của Cảng Hải Phòng.

+ Chịu sự kiểm tra, giám sát của Hội đồng thành viên, Ban kiểm soát, Tổng công ty Hàng hải Việt Nam và các cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền đối với việc thực hiện các chức năng, nhiệm vụ theo quy định của luật doanh nghiệp nhà nước và điều lệ tổ chức hoạt động của Tổng công ty Hàng hải Việt Nam.

2/ Các Phó Tổng Giám Đốc

- Phó Tổng Giám Đốc Kinh doanh - nội chính : Chịu trách nhiệm trước Tổng Giám Đốc về khâu nội chính, công tác tổ chức cán bộ, quản lý lao động, chăm lo đến đời sống cán bộ công nhân viên trong toàn Cảng.

- Phó Tổng Giám Đốc Kỹ thuật : Chịu trách nhiệm trước Tổng Giám Đốc về các công việc có liên quan thuộc phạm vi khoa học kỹ thuật. Nắm chắc tình trạng kỹ thuật của các phương tiện thiết bị xếp dỡ và giao kế hoạch sửa chữa các phương tiện thiết bị đó sao cho phù hợp với quy trình xếp dỡ. Chỉ đạo việc lắp đặt hệ thống chiếu sáng, hệ thống cấp thoát nước, nạo vét cầu cảng, tiết kiệm và đảm bảo an toàn về kỹ thuật.

- Phó Tổng Giám Đốc Khai thác kiêm trưởng ban quản ly dự án ODA: Có nhiệm vụ phụ trách khai thác kinh doanh, chỉ đạo tổ chức khai thác khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu qua Cảng có hiệu quả nhất, chỉ đạo xây dựng các kế hoạch về sản lượng, giá thành và thực hiện chung một cách tốt nhất. Khai thác có hiệu quả mọi tiềm năng của doanh nghiệp, kiểm tra đôn đốc cán bộ công nhân viên thực hiện tốt công tác an toàn lao động.

- Phó Tổng Giám Đốc Quản lý chất lượng: chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về các vấn đề liên quan đến chất lượng của công ty như kiểm tra, giám sát việc thực hiện hoạt động sản xuất theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000. Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng phục vụ của Cảng.

* Các phòng ban chức năng :

1/ Phòng Tổ chức nhân sự: Là phòng chức năng tham mưu cho Giám đốc về các mặt công tác như tổ chức sản xuất, quản lý sắp xếp, xây dựng quy hoạch, kế hoạch đào tạo cán bộ , nhân viên, bảo vệ chính trị nội bộ, nghiên cứu xây dựng các nội quy, chỉ đạo thực hiện các chế độ, chính sách của nhà nước đối với cán bộ công nhân viên Cảng.

2/ Phòng Lao động tiền lương: Là phòng nghiệp vụ tham mưu cho Giám đốc về công tác tiền lương và chế độ chính sách của nhà nước đối với người lao động. Tổ chức lao động hợp lý, quản lý, sử dụng lao động. Nghiên cứu vận dụng, đề xuất chính sách, chế độ của cấp trên, của nhà nước, xây dựng các phương án trả lương, thưởng, các khoản phụ cấp cùng các chế độ chính sách khác.

3/ Phòng Tài chính kế toán: Là phòng nghiệp vụ tham mưu cho Giám đốc mọi vấn đề về tài chính kế toán, tìm kiếm nơi đầu tư sử dụng hiệu quả nguồn vốn của đơn vị, lập báo cáo tài chính cùng các chỉ tiêu kinh tế thể hiện kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn Cảng.

4/ Phòng Kinh doanh: Là phòng chức năng tham mưu cho Giám đốc về các mặt thương vụ bao gồm: công tác pháp chế, ký kết hợp đồng, xây dựng chính sách giá cước phí các laọi dịch vụ, tổ chức thu cước, lập hóa đơn giao cho khách hàng và phòng tài chính kế toán, quan hệ với chủ tàu, chủ hàng để khai thác nguồn hàng cho Cảng.

5/ Phòng Kỹ thuật công nghệ: Là phòng chức năng tham mưu cho Giám đốc về các mặt khoa học kỹ thuật, xây dựng kế hoạch khai thác và sử dụng các phương tiện

hiện có, tổ chức quản lý kỹ thuật cơ khí, lập quy trình công nghệ xếp dỡ, thiết kế các sơ đồ xếp dỡ, cải tiến và thiết kế mới các công cụ xếp dỡ cho phù hợp với điều kiện sản xuất của Cảng, ứng dụng các loại kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm thực hiện đúng quy trình xếp dỡ, vận chuyển đạt năng suất cao, chất lượng tốt, đảm bảo an toàn cho con người và mọi thiế bị, công cụ sản xuất. Thực hiện giám sát lập kế hoạch mua sắm vật tư, kiểm định chất lượng vật tư, kế hoạch sử dụng vật tư. Chịu trách nhiệmvề hoạt động của hệ thống phần mềm thiết kế phục vụ cho mục tiêu quản lý.

6/ Phòng An toàn và quản lý chất lượng: Là phòng chức năng tham mưu cho Giám đốc về các vấn đề bảo đảm an toàn lao động như xây dựng các quy đinh về an toàn lao động riêng của Cảng đồng thời tiến hành thực hiện các quy định chung của nhà nước về an toàn lao động trong lĩnh vực hàng hải đồng thời tham mưu các vấn đề liên quan đến khoa học sản xuất, áp dụng các chính sách chất lượng trong quản lý và sản xuất theo những tiêu chuẩn được quốc tế công nhận.

7/ Phòng Kỹ thuật công trình: Là phòng có chức năng tham mưu cho ban Giám đốc cảng trên các lĩnh vực về vùng đất, vùng nước cảng, giám sát kỹ thuật xây dựng, cải tạo, sửa chữa, gia cường, thay thế, làm mới... các công trình đã có, nâng cao chất lượng cơ sở hạ tầng, xây dựng quy hoạch phát triển Cảng, khảo sát và lập các dự án thiết kế của công trình.

8/ Phòng Khai thác: Có chức năng tham mưu cho Giám đốcvề kế hoạch tác nghiệp sản xuất, chỉ đạo việc thực hiện kế hoạch đó, bàn bạc thống nhất các vấn đề liên quan tới khách hàng, chủ phương tiện nhằm thực hiện có hiệu quả các phương án đã đề ra.

9/ Phòng Hành chính quản trị: Chức năng, nhiệm vụ tương đương Văn phòng của các cơ quan doanh nghiệp. Tham mưu và tổ chức thực hiện các công tác về quản trị, hành chính, quản lý nhà cửa, tài sản đất đai của Cảng. Thực hiện công tác vếinh môi trường, phục vụ lãnh đạo, bảo vệ an ninh trật tự khu vực văn phòng Cảng. Quản

lý và sử dụng đội xe con, tham mưu và thực hiện công tác thi đua, khen thưởng, tuyên truyền báo chí, quản lý kho và cấp phát văn phòng phẩm.

10/ Phòng Đại lý và môi giới hàng hải: Làm dịch vụ môi giới hàng hải, giúp thực hiện các thủ tục cho các tàu ra vào Cảng nhanh chóng hơn, làm đại lý cho các hãng tàu quốc tế.

11/ Phòng Kế hoạch thống kê: Là phòng chức năng tham mưu cho Giám đốcvề các mặt lập kế hoạch ngắn hạn và dài hạn cho Cảng, xây dựng và giao nhiệm vụ cho các xí nghiệp thành viên, thống kê các con số về tình hình hoạt động, nguồn nhân lực, cơ sở vậy chất kỹ thuật, tài liệu về khác hàng, các loại tàu ra vào Cảng để đưa ra các con số dự báo trong tương lai phù hợp với nguồn nhân lực sẵn có của Cảng. Phòng kế hoạch thống kê cũng tham gia xây dựng biểu cước và phân tích hoạt động kinh doanh.

2.2 Đánh giá chung kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH một thành viên Cảng Hải Phòng

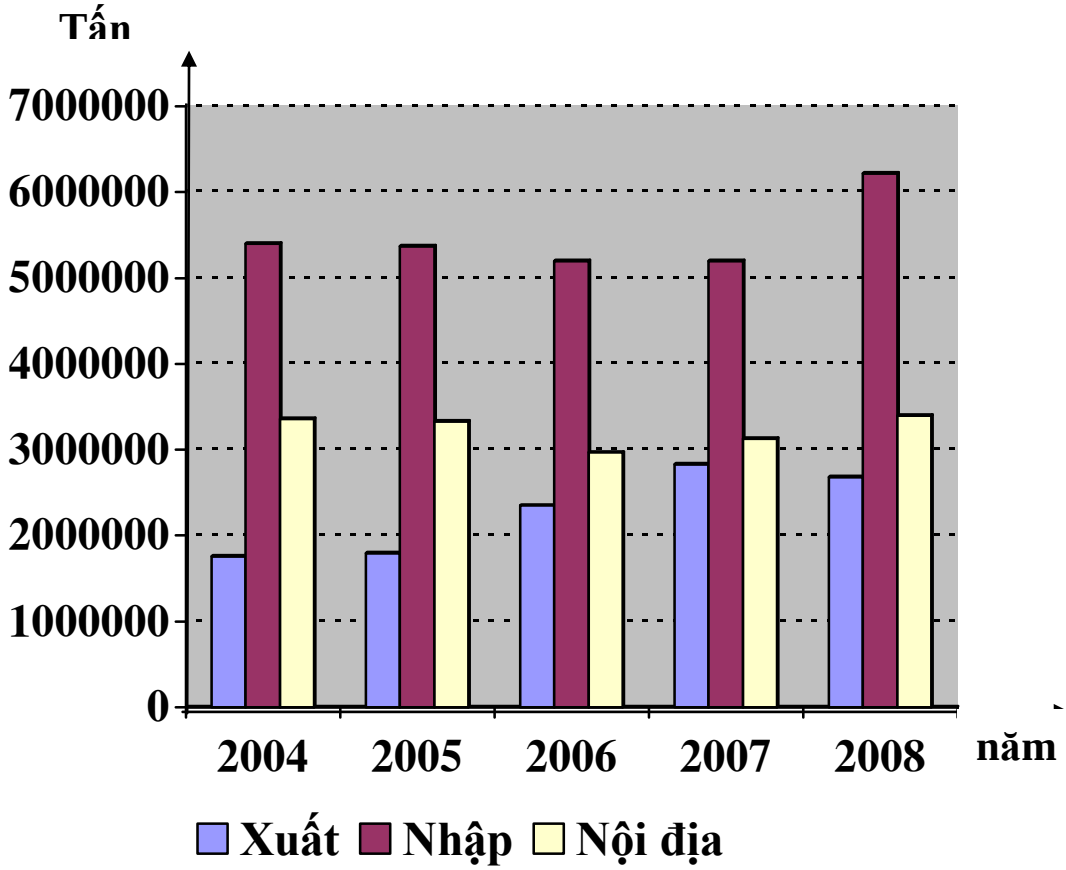
2.2.1 Tình hình sản lượng hàng hóa qua Cảng Hải Phòng

Bảng 1: Thống kê hàng hóa qua Cảng Hải Phòng (2004-2008)

Đơn vị:Tấn

Năm	2004	2005	2006	2007	2008
Xuất	1.757.845	1.792.446	2.349.119	2.825.099	2.684.001
Nhập	5.401.816	5.368.624	5.198.931	5.198.931	6.218.248
Nội địa	3.358.601	3.325.623	2.968.007	3.127.601	3.398.319
Tổng	10.518.262	10.486.693	10.516.057	11.151.631	12.300.568

Biểu đồ thống kê lượng hàng hóa qua Cảng (2004-2008)



Qua biểu đồ ta thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của Cảng Hải Phòng trong giai đoạn từ năm 2004-2008 so với những năm trước kia đã có nhiều biến động mạnh mẽ ở trên cả 3 loại hình dịch vụ xuất – nhập và nội địa. Tình hình sản lượng nhìn chung năm sau cao hơn năm trước riêng năm 2008 sản lượng hàng hóa xuất khẩu giảm so với 2007 nguyên nhân của sự biến động này có thể do sự tác động mạnh mẽ của cơ chế thị trường và sự phát triển không ngừng của các cảng trong khu vực

- ❖ Xuất khẩu thực hiện được :2.684.001 tấn giảm 141.098 tấn so với năm 2007
- ❖ Nhập khẩu thực hiện được 6.218.248 tấn tăng 1.019.588 tấn so với năm 2007
- ❖ Nội địa thực hiện được 3.398.319 tấn tăng 270.718 tấn so với năm 2007

Mặt hàng container là một trong nhưng mặt hàng chính của Cảng, nó mang lại doanh thu lớn nhất trong các mặt hàng mà Cảng phục vụ trong đó Xí nghiệp xếp dỡ Chùa Vẽ là xí nghiệp chuyên xếp dỡ hàng container.

2.2.2 Phân tích khái quát Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 2

BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Đơn vị tính:VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	468.673.912.309	669.463.572.374	200.789.660.065	42,84%
2. Các khoản giảm trừ	828.624.000	734.448.200	-94.175.800	-11,37%
3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	468.673.912.309	669.463.572.374	200.789.660.065	42,84%
4. Giá vốn hàng bán	413.223.304.608	599.903.668.480	186.680.363.872	45,18%
5.LN gộp về bán hàng & cung cấp dịch vụ	55.450.607.701	69.559.903.894	14.109.296.193	25,44%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	18.825.138.835	23.317.317.899	4.492.179.064	23,86%
7. Chi phí tài chính	2.979.385.794	35.057.941.312	32.078.555.518	1076,68%
Trong đó: Lãi vay phải trả	*2.225.622.083*	*1.886.365.654*	-339.256.429	-15,24%
8. Chi phí bán hàng				
9.Chi phí quản lý doanh nghiệp	39.165.462.936	35.663.670.035	-3.501.792.901	-8,94%
10. LN thuần từ HĐKD	32.130.897.805	22.155.610.446	-9.975.287.359	-31,05%
11. Thu nhập khác	4.217.540.561	3.586.619.584	-630.920.977	-14,96%
12. Chi phí khác	507.142.000	445.087.957	-62.054.043	-12,24%
13. Lợi nhuận khác	3.710.398.561	3.141.531.627	-568.866.934	-15,33%
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	35.841.296.336	25.297.142.073	-10.544.154.263	-29,42%
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	7.433.210.537	4.980.412.688	-2.452.797.849	-33,00%
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại				
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	28.408.085.829	20.316.729.385	-8.091.356.444	-28,48%

(Nguồn:Phòng tài chính - kế toán)

Nhận xét : Qua Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Cảng Hải Phòng năm 2008 ta thấy lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm 2008 giảm so với năm 2007, cụ thể là giảm từ 28.408.085.829 VNĐ xuống 20.316.729.385 VNĐ tức là giảm 8.091.356.444 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 28,48% đã cho ta thấy được năm 2008 hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chưa được như mong muốn, tuy nhiên điều này cũng chưa phản ánh được sự thành công và phát triển của Cảng.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2008 tăng lên so với năm 2007 là 200.789.660.065 VNĐ (từ 468.673.912.309 VNĐ lên 669.463.572.374VNĐ)tương ứng với tỷ lệ là 42,84%, điều này có được là do sự tăng sản lượng của mặt hàng container bởi vì đây là mặt hàng có giá cước cao so với các mặt hàng khác.

Giá vốn hàng bán năm 2007 là 413.223.304.608 VNĐ đã tăng lên 559.903.668.480 VNĐ, tức là tăng 186.680.363.872 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 45,18% do sản lượng tăng và chi phí đầu vào nguyên vật liệu tăng. Như vậy tốc độ tăng của giá vốn tăng nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu nghĩa là hiệu quả sản xuất kinh doanh của Cảng trong năm 2008 chưa tốt. chính vì vậy lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2008 so với năm 2007 chỉ tăng 14.109.296.193 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 25,44%, đây là số tăng cũng khá lớn nhưng so với tỷ lệ tăng của giá vốn thì lại không tương xứng.

Bên cạnh đó có thể thấy được một dấu hiệu tích cực của doanh nghiệp trong việc tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp, năm 2008 chi phí này đã giảm được 3.501.792.901 VNĐ so với năm 2007 tương ứng với tỷ lệ 8,94%, con số tuy không lớn nhưng cũng cần ghi nhận cố gắng của cán bộ công nhân viên đã phát huy tinh thần tiết kiệm mà doanh thu vẫn không hề giảm, thể hiện việc quản lý tốt của đội ngũ lãnh đạo Cảng.

Tổng lợi nhuận kế tóan trước thuế giảm 10.544.154.263 VNĐ, tương ứng với tỷ lệ giảm 29,42%, làm cho lợi nhuận sau thuế giảm 28,48%.

Có thể nói năm 2008 là một năm đầy khó khăn trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Cảng, đây không chỉ là khó khăn của riêng Cảng gặp phải mà là khó khăn chung của nền kinh tế Việt Nam trong năm 2008 đầy sóng gió.

2.3 Phân tích hiệu quả sử dụng các nguồn lực

2.3.1 Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí là một phạm trù kinh tế quan trọng gắn liền sản xuất và lưu thông hàng hóa. Đó là những hao phí lao động xã hội được thể hiện bằng tiền trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Chi phí của doanh nghiệp là tất cả những chi phí gắn liền với doanh nghiệp trong quá trình hình thành, tồn tại và hoạt động từ khâu mua nguyên vật liệu, tạo ra sản phẩm đến khi tiêu thụ sản phẩm.

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

Bảng 3

CÁC CHỈ TIÊU CHI PHÍ

Đơn vị tính:VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Giá vốn hàng bán	413.223.304.608	599.903.668.480	186.680.363.872	45,18%
2. Chi phí tài chính	2.979.385.794	35.057.941.312	32.078.555.518	1076,68%
Trong đó: Lãi vay phải trả	*2.225.622.083*	*1.886.365.654*	-339.256.429	-15,24%
3. Chi phí bán hàng				
4.Chi phí quản lý doanh nghiệp	39.165.462.936	35.663.670.035	-3.501.792.901	-8,94%
5. Chi phí khác	507.142.000	445.087.957	-62.054.043	-12,24%
6. Tổng chi phí (1+2+3+4+5)	455.875.295.338	671.070.367.784	215.195.072.446	47,20%
7. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	468.673.912.309	669.463.572.374	200.789.660.065	42,84%
8. Doanh thu hoạt động tài chính	18.825.138.835	23.317.317.899	4.492.179.064	23,86%
9. Tổng doanh thu (7+8)	487.499.051.144	692.780.890.273	205.281.839.129	42,11%
10. Lợi nhuận sau thuế TNDN	28.408.085.829	20.316.729.385	-8.091.356.444	-28,48%
11. Hiệu suất sử dụng chi phí (9/6)	1,07	1,03	-0,04	
12. Hiệu quả sử dụng chi phí	0,062	0,030	-0,032	

(Nguồn: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh)

Nhận xét: Qua bảng trên ta thấy:

- Giá vốn hàng bán của doanh nghiệp năm 2008 tăng lên 186.680.363.872 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 45,18% so với năm 2007. Giá vốn hàng bán tăng là do những nguyên nhân sau:

+ Giá cả nguyên vật liệu đầu vào trong kỳ tăng.

+ Sản lượng đầu ra tăng lên.

+ Do lạm phát cao dẫn đến lương của cán bộ công nhân viên tăng lên.

Tuy giá vốn hàng bán tăng cao nhưng doanh nghiệp cũng đã cố gắng giảm đi những chi phí như chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác, cụ thể: chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2008 đã giảm 3.501.792.901 VNĐ, tương ứng với tỷ lệ giảm 8,94% so với năm 2007 còn chi phí khác của năm 2008 đã giảm 62.054.043 VNĐ, tương ứng với tỷ lệ giảm là 12,24% so với năm 2007. Trong khi đó doanh thu thần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp tăng từ 468.673.912.309 VNĐ năm 2007 lên 669.463.572.374 VNĐ, tức là tăng 200.789.660.065 VNĐ, tương ứng với tye lệ tăng 42,84%. Điều này chứng tỏ trong kỳ doanh nghiệp đã có những biện pháp nhằm tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác trong khi doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ vẫn tăng lên, điều này là rất tốt và doanh nghiệp cần phát huy trong kỳ tới.

Tổng doanh thu của doanh nghiệp năm 2008 tăng 205.281.839.129 VNĐ tương ứng 42,11% so với năm 2007 tuy nhiên hiệu suất sử dụng chi phí của doanh nghiệp lại giảm từ 1,07 xuống 1,03. Như vậy với chi phí bỏ ra và doanh thu thu được thì hiệu suất sử dụng chi phí của doanh nghiệp đã giảm đi 0,04 tức là nếu năm 2007 cứ 1 đồng chi phí doanh nghiệp bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu về được 1,07 đồng doanh thu nhưng sang năm 2008 thì tỷ lệ này chỉ còn là 1,03.

Lợi nhuận sau thuế năm 2008 giảm 8.091.356.444 VNĐ tương ứng với tỷ lệ 28,48% so với năm 2007. Điều này chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của

doanh nghiệp chưa được tốt, đây chính là nguyên nhân làm cho hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2008 giảm so với năm 2007, cụ thể năm 2007 nếu cứ bỏ 100 đồng chi phí vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu được 6,2 đồng lợi nhuận sau thuế, trong khi đó cũng với một lượng chi phí như vậy bỏ vào sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp năm 2008 chỉ thu được 3 đồng lợi nhuận.

Như vậy cả hiệu suất sử dụng chi phí và hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2008 đều giảm so với năm 2007, điều này chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chưa tốt, doanh nghiệp cần khắc phục trong kỳ kinh doanh tới.

2.3.2 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Bảng 4

CHỈ TIÊU HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Đơn vị tính:VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Tài sản cố định	578.479.565.395	1.085.051.111.407	506.571.546.012	87,57%
2. Tổng doanh thu trong kỳ	487.499.051.144	692.780.890.273	205.281.839.129	42,11%
3. Lợi nhuận sau thuế	28.408.085.829	20.316.729.385	-8.091.356.444	-28,48%
4. Hiệu suất sử dụng tài sản cố định (2/1)	0,84	0,64	-0,20	
5. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định (3/1)	0,05	0,02	-0,03	

(Nguồn:Bảng cân đối kế toán và bảng kết quả hoạt động kinh doanh)

Qua bảng Chỉ tiêu trên ta thấy: Hiệu suất sử dụng tài sản cố định là 0,84 và năm 2008 là 0,64. Như vậy hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2008 đã giảm 0,2 so với năm 2007, có nghĩa là nếu như năm 2007 cứ bỏ 100 đồng tài sản cố định vào sản xuất kinh doanh thì thu về 84 đồng doanh thu nhưng sang năm 2008 thì cũng với 100 đồng tài sản cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh thì chỉ thu về được 64 đồng doanh thu. Tuy hiệu quả sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp giảm nhưng so với tỷ lệ tăng của tài sản cố định(87,57%) và tỷ lệ tăng của doanh thu(42,11%) thì nhỏ hơn rất

nhiều và do năm 2008 doanh nghiệp mới đầu tư thêm tài sản cố định nên doanh thu tăng chưa tương xứng với tỷ lệ tăng của tài sản cố định là điều có thể chấp nhận được.

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp năm 2008 cũng giảm 0,03 so với năm 2007, có nghĩa là năm 2008 doanh nghiệp cứ bỏ 100 đồng tài sản cố định vào sản xuất kinh doanh thì thu được 2 đồng lợi nhuận sau thuế, giảm 3 đồng so với năm 2007. Nguyên nhân là do trong năm 2008 vừa qua doanh nghiệp đã đầu tư rất lớn vào tài sản cố định và lợi nhuận sau thuế giảm 28,48% nên hiệu quả sử dụng tài sản cố định giảm là điều không thể tránh khỏi, tuy nhiên lợi nhuận sau thuế giảm chứng tỏ trong năm 2008 hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đã gặp nhiều khó khăn và doanh nghiệp cần có biện pháp khắc phục trong thời gian tới.

2.3.3 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động

Bảng 5

CHỈ TIÊU SỬ DỤNG TÀI SẢN LƯU ĐỘNG

Đơn vị tính:VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Tài sản lưu động	439.567.572.524	422.094.307.242	-17.473.265.282	-3,98%
2. Tổng doanh thu trong kỳ	487.499.051.144	692.780.890.273	205.281.839.129	42,11%
3. Lợi nhuận sau thuế	28.408.085.829	20.316.729.385	-8.091.356.444	-28,48%
4. Hiệu suất sử dụng tài sản lưu động (2/1)	1,11	1,64	0,53	
5. Hiệu quả sử dụng tài sản lưu động (3/1)	0,065	0,048	-0,017	

(Nguồn:Bảng CĐKT và BCKQKD)

Qua bảng trên ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản lưu động năm 2007 đạt 1,11 năm 2008 đạt 1,64. Như vậy năm 2008 đã tăng 0,53 , có nghĩa là năm 2007 nếu cứ bỏ 100 đồng tài sản lưu động vào sản xuất kinh doanh thì thu về 111 đồng doanh thu và cũng với 100 đồng tài sản lưu động bỏ vào sản xuất kinh doanh, doanh thu năm 2008 đã tăng lên là 164 đồng, nguyên nhân là do trong kỳ tài sản lưu động đã giảm 3,98%

trong khi doanh thu tăng từ 487.499.051.144 VNĐ lên 692.780.890.273 VNĐ, tức là tăng 42,11%. Điều này chứng tỏ trong kỳ doanh nghiệp đã làm tốt công tác sử dụng tài sản lưu động. Doanh nghiệp cần tiếp tục phát huy trong thời gian tới.

Tuy hiệu suất sử dụng tài sản lưu động tăng lên nhưng hiệu quả sử dụng tài sản lưu động lại giảm xuống, cụ thể: Năm 2008 cứ bỏ 100 đồng tài sản lưu động vào sản xuất kinh doanh thì thu được 4,8 đồng lợi nhuận sau thuế, giảm 1,6 đồng so với năm 2007. Nguyên nhân chính là do trong năm qua lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp đã giảm từ 28.408.085.829 VNĐ(năm 2007) xuống còn 20.316.729.385 VNĐ(năm 2008), tương ứng với tỷ lệ giảm 28,48%.

Có thể thấy hiệu quả sử dụng tài sản lưu động và tài sản cố định trong năm qua của doanh nghiệp đều giảm, doanh nghiệp cần có kế hoạch sử dụng tài sản lưu động và tài sản cố định tốt hơn cho tương xứng với những gì mà doanh nghiệp đã đầu tư.

2.3.4 Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Bảng 6

CHỈ TIÊU SỬ DỤNG TỔNG TÀI SẢN

Đơn vị tính:VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Tổng tài sản	1.096.758.711.545	1.618.265.207.600	521.506.496.055	47,55%
2. Tổng doanh thu trong kỳ	487.499.051.144	692.780.890.273	205.281.839.129	42,11%
3. Lợi nhuận sau thuế	28.408.085.829	20.316.729.385	-8.091.356.444	-28,48%
4. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (2/1)	0,444	0,428	-0,016	
5. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản (3/1)	0,026	0,013	-0,013	

(Nguồn: Bảng CĐKT và Báo cáo KQKD)

Nhìn vào bảng trên ta thấy hiệu suất sử dụng tổng tài sản năm 2007 đạt 0,444 và năm 2008 đạt 0,428 như vậy năm 2008 đã giảm 0,016, có nghĩa là nếu năm 2007 cứ đầu tư 100 đồng tài sản vào sản xuất kinh doanh thì thu về được 44,4 đồng doanh thu, nhưng sang năm 2008 thì cũng với 100 đồng tài sản đầu tư vào sản xuất kinh

doanh thì chỉ thu về được 42,8 đồng doanh thu. Đây là số giảm không đáng kể nhưng cũng thể hiện việc sử dụng tài sản của doanh nghiệp là chưa được tương xứng với việc tăng của tổng tài sản (tăng 47,55%, từ 1.096.758.711.544 VNĐ lên 1.618.256.207.600 VNĐ). Nguyên nhân là do trong kỳ doanh nghiệp đã đầu tư vào tài sản cố định rất lớn trong khi đó tài sản lưu động lại giảm không đáng kể. Doanh nghiệp cần có kế hoạch sử dụng tài sản cố định trong kỳ tới hợp lý hơn.

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản năm 2008 của doanh nghiệp là 0,013 trong khi đó năm 2007 thì hiệu quả này là 0,026. Như vậy cứ 100 đồng mà doanh nghiệp bỏ vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được 1,3 đồng lợi nhuận sau thuế, giảm 1,3 đồng so với năm 2007. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp năm 2008 đã giảm 28,48% so với năm 2007. Doanh nghiệp cần có biện pháp khắc phục trong kỳ kinh doanh tới.

2.3.5 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Bảng 7

CHỈ TIÊU HIỆU QUẢ SỬ DỤNG LAO ĐỘNG

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Số lao động bình quân	4.121	4.125	4	0,10%
2. Tổng doanh thu trong kỳ	487.499.051.144	692.780.890.273	205.281.839.129	42,11%
3. Lợi nhuận sau thuế	28.408.085.829	20.316.729.385	-8.091.356.444	-28,48%
4. Hiệu suất sử dụng lao động (2/1)	118.296.299,72	167.946.882,49	49.650.583	
5. Mức sinh lời của 1 lao động (3/1)	6.893.493,285	4.925.267,730	-1.968.226	

(Nguồn:Phòng Nhân sự và Báo cáo KQKD)

Nhìn vào bảng trên ta thấy số lượng công nhân viên của doanh nghiệp không thay đổi nhiều, mặc dù trong giai đoạn hiện nay Cảng đang mở rộng quy mô.

Bên cạnh đó ta có thể thấy hiệu suất sử dụng lao động của Cảng tăng từ 118.296.299 (năm 2007) lên 167.946.882 (năm 2008), tức là tăng 49.650.583, đây là

số tăng khá lớn. Điều này chứng tỏ Cảng đã chú trọng nâng cao trình độ tay nghề của công nhân viên làm cho năng lực của công nhân viên ngày một tăng lên, đây là một chính sách đúng đắn của Cảng, cần tiếp tục phát huy trong thời gian tới.

Mặc dù hiệu suất sử dụng lao động của Cảng là rất tốt nhưng trong năm qua mức sinh lời của 1 lao động lại giảm đi, cụ thể: Mức sinh lời của 1 lao động trong năm 2008 là 4.925.267, giảm 1.968.266 so với năm 2007, nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế trong năm qua của Cảng giảm mạnh trong khi số công nhân viên của Cảng hầu như không thay đổi.

2.4 Phân tích tình hình tài chính

2.4.1 Đánh giá khái quát tình hình tài chính của Cảng Hải Phòng

Bảng 8

BẢNG ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP

Đơn vị tính:VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Vốn chủ sở hữu	861.595.243.620	912.880.302.789	51.285.059.169	5,95%
2. Tổng nguồn vốn	1.096.758.711.544	1.618.256.207.600	521.497.496.056	47,55%
3. Hệ số tự tài trợ (1/2)	0,79	0,56	-0,22	-28,19%

(Nguồn: Bảng CĐKT)

Nhận xét: Qua bảng trên ta thấy năm 2008 vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp là 912.880.302.789 VNĐ tăng 51.285.059.169 VNĐ so với năm 2007 tức là tăng 5,95% nhưng tốc độ tăng của tổng nguồn vốn lại nhanh hơn rất nhiều, cụ thể: Tổng nguồn vốn của doanh nghiệp đã tăng 521.497.496.056 VNĐ (từ 1.096.758.711.544 VNĐ lên 1.618.256.207.600 VNĐ), tương ứng với tỷ lệ tăng là 47,55% do vậy làm cho hệ số tự tài trợ của doanh nghiệp đã giảm từ 0,79 xuống còn 0,56 (giảm 0,22 tương ứng với 28,19%). Từ đó ta có thể thấy được khả năng độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp đã giảm đi và số vốn đi chiếm dụng để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đã tăng lên đáng kể.

2.4.2 Đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Bảng 9

CÁC CHỈ SỐ VỀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN CỦA DOANH NGHIỆP

Đơn vị tính:VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Tổng tài sản	1.096.758.711.545	1.618.256.207.600	521.497.496.055	47,55%
2. Tổng nợ phải trả	235.163.467.925	705.375.904.811	470.212.436.886	199,95%
3. Tài sản ngắn hạn	439.567.572.525	522.094.307.242	82.526.734.717	18,77%
4. Tổng nợ ngắn hạn	106.303.585.669	153.890.506.686	47.586.921.017	44,77%
5. Tiền và các khoản tương đương tiền	19.006.432.430	29.442.990.341	10.436.557.911	54,91%
6. Các khoản đầu tư TC ngắn hạn	299.567.556.500	227.214.955.400	-72.352.601.100	-24,15%
7.LN trước thuế	35.841.296.367	25.297.142.073	-10.544.154.294	-29,42%
8. Lãi vay phải trả trong kỳ	2.225.622.083	1.886.365.654	-339.256.429	-15,24%
9. Hệ số thanh toán tổng quát(1/2)	4,66	2,29	-2,37	
10. Hệ số thanh toán tạm thời(3/4)	4,14	3,39	-0,75	
11. Hệ số thanh toán nhanh [(5+6)/4)]	3,00	1,67	-1,33	
12. Hệ số thanh toán lãi vay[(7+8)/8]	17,10	14,41	-2,69	

Nhận xét: Qua bảng hệ số thanh toán ta thấy tất cả các chỉ số về khả năng thanh toán của Cảng trong 2 năm 2007 và 2008 đều lớn hơn 1, chứng tỏ khả năng thanh toán của Cảng là rất tốt. Cụ thể:

+ Năm 2007 cứ 1 đồng đi vay thì có 4,66 đồng tài sản đảm bảo và đến năm 2008 tỷ lệ này giảm đi hơn một nửa tức là cứ 1 đồng đi vay thì chỉ còn 2,29 đồng tài sản đảm bảo. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã tận dụng tốt cơ hội chiếm dụng vốn và hệ số đảm bảo nợ như vậy là hợp lý.

+ Khả năng thanh toán tạm thời của Cảng cũng rất tốt, năm 2007 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 4,14 đồng vốn lưu động đảm bảo, sang năm 2008 thì hệ số này đã giảm đi 18,14% tức là cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thi có 3,39 đồng vốn lưu động đảm bảo, tức là giảm 0,75 đồng.

+ Các hệ số khả năng thanh toán nhanh cũng như hệ số thanh toán lãi vay của Cảng năm 2008 đều giảm so với năm 2007.

2.4.3 Đánh giá khả năng hoạt động

Bảng 10

CHỈ SỐ HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP

Đơn v ị tính:VN Đ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Giá vốn hàng bán	413.223.304.608	599.903.668.480	186.680.363.872	45,18%
2. Doanh thu thuần	468.673.912.309	669.463.572.374	200.789.660.065	42,84%
3. Hàng tồn kho	19.945.351.768	24.248.331.987	4.302.980.219	21,57%
4. Các khoản phải thu	88.978.074.001	108.145.048.647	19.166.974.646	21,54%
5. Vốn cố định	578.497.565.395	1.085.051.111.407	506.553.546.012	87,56%
6. Tổng vốn	1.096.758.711.544	1.618.256.207.600	521.497.496.056	47,55%
7. Số ngày kỳ kinh doanh	360	360		
8. Số vòng quay hàng tồn kho (vòng)(1/3)	20,72	24,74	4,02	
9. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho (	17,38	14,55	-2,83	

ngày)(7/8)				
10. Vòng quay các khoản phải thu (vòng)(2/4)	5,27	6,19	0,92	
11. Kỳ thu tiền bình quân (ngày)(7/10)	68,35	58,15	-10,20	
12. Vòng quay toàn bộ vốn (vòng)(2/6)	0,43	0,41	-0,02	
13. Hiệu quả sử dụng vốn (2/5)	0,81	0,62	-0,19	

Nhận xét :

* Số vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòng quay hàng tồn kho :

Từ bảng số liệu trên ta nhận thấy vòng quay hàng tồn kho của Cảng năm 2008 đã tăng 19,41% so với năm 2007 tức là tăng 4,02 vòng (từ 20,72 vòng lên 24,74 vòng). Đây là số tăng khá lớn bởi vì Cảng Hải Phòng là doanh nghiệp dịch vụ, nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ chiếm tỷ trọng lớn của hàng tồn kho nên vòng quay càng tăng chứng tỏ năm 2008 doanh nghiệp đã sử dụng nguyên vật liệu đầu vào có hiệu quả góp phần hạ giá thành dịch vụ, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Chính vì vòng quay hàng tồn kho năm 2008 tăng nên làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm 2,83 ngày/vòng so với năm 2007 tương ứng với tỷ lệ giảm 16,26% (từ 17,38 ngày/vòng xuống còn 14,55 ngày/vòng). Điều này chứng tỏ trong năm qua doanh nghiệp đã làm tốt công tác quản lý hàng tồn kho, doanh nghiệp cần tiếp tục phát huy hơn nữa trong năm 2009.

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

Năm 2008 vòng quay các khoản phải thu là 6,19 vòng/năm trong khi đó năm 2007 là 5,27 vòng/năm như vậy số vòng quay đã tăng lên 0,92 vòng tương ứng với tỷ lệ tăng 17,53% vì thế làm cho kỳ thu tiền bình quân giảm từ 68,35 ngày/vòng xuống còn 58,15 ngày/vòng tức là giảm đi 10,2 ngày. Số vòng quay tăng lên chứng tỏ doanh

nghiệp đã làm tốt công tác thu hồi các khoản phải thu tuy nhiên các khoản phải thu của năm 2008 vẫn tăng gần 20 tỷ so với năm 2007 do vậy doanh nghiệp cần thúc đẩy hơn nữa tốc độ thu hồi nợ.

* Vòng quay toàn bộ vốn :

Năm 2007 vòng quay toàn bộ vốn của doanh nghiệp là 0,43 vòng nhưng sang năm 2008 đã giảm đi 0,02 vòng, xuống còn 0,41 vòng, tương ứng với tỷ lệ giảm 4,68%, đây là số giảm cũng không lớn lắm, nguyên nhân của sự sụt giảm này là do tốc độ tăng của doanh thu thuần nhỏ hơn tốc độ tăng của tổng vốn, cụ thể : năm 2008 tốc độ tăng doanh thu thuần là 42,84% so với năm 2007 (từ 468.673.912.309 VNĐ lên 669.463.572.374 VNĐ) trong khi đó tốc độ tăng của tổng vốn là 47,55%(từ 1.096.758.711.545VNĐ lên 1.618256.207.600 VNĐ).

* Chỉ số hiệu quả sử dụng vốn :

Năm 2007 nếu doanh nghiệp bỏ ra 100 đồng vốn cố định vào sản xuất kinh doanh thì thu về được 0,81 đồng doanh thu thuần nhưng và năm 2008 thì cũng với 100 đồng vốn cố định bỏ ra thì doanh thu thuần mà doanh nghiệp thu được chỉ là 0,62 đồng tức là đã giảm đi 0,19 đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm là 23,84%, nguyên nhân là do tỷ lệ tăng của doanh thu thuần nhỏ hơn rất nhiều so với tỷ lệ tăng của Vốn cố định, cụ thể: năm 2008 doanh thu thuần tăng 506.553.546.012 VNĐ (từ 468.673.912.309VNĐ lên 669.463.572.374 VNĐ) tương ứng với tỷ lệ tăng 42,84% trong khi đó vốn cố định tăng từ 578.479.565.395 VNĐ lên 1.085.051.111.407 VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng 87,56%. Như vậy chỉ số hiệu quả sử dụng vốn năm 2008 của Cảng chưa cao cho nên doanh nghiệp cần phải cố gắng hơn nữa.

2.4.4 Đánh giá khả năng sinh lời

BẢNG 11:CHỈ SỐ SINH LỜI CỦA DOANH NGHIỆP

Đơn vị tính:VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
Doanh thu thuần	468.673.912.309	669.463.572.374	200.789.660.065	42,48%
Tổng tài sản	1.096.758.711.545	1.618.256.207.600	521.497.496.055	47,55%
Vốn chủ sở hữu	861.595.243.620	912.880.302.789	51.285.059.169	5,95%
Lợi nhuận sau thuế	28.408.085.830	20.316.729.385	-8.091.356.445	-28,48%
LNst/D.thu	0,0606	0,0303	-0,0303	-50%
LNst/TS	0,0259	0,0126	-0,0133	-51,53%
LNst/VCSH	0,0330	0,0223	-0,0107	-32,50%

Nhận xét : Qua bảng chỉ số sinh lời trên ta thấy các chỉ số sinh lời đều lớn hơn 0 nhưng đều rất nhỏ và chỉ số năm 2008 lại nhỏ hơn 2007, cụ thể như sau:

+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu năm 2008 so với năm 2007 đã giảm đi 50%. Nếu năm 2007, cứ 100 đồng doanh thu từ hoạt động kinh doanh thì có 6,06 đồng lợi nhuận nhưng sang năm 2008 thì lợi nhuận đã giảm đi một nửa, tức là cứ 100 đồng doanh thu thu được thì chỉ có 3,03 đồng lợi nhuận trong đó.

+ Tỷ số lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản của năm 2008 so với năm 2007 cũng có xu hướng giống như tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, tức là cung giảm đi gần một nửa so với năm 2007 mặc dù tài sản đã tăng lên rất nhiều.

+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu năm 2008 giảm 32,5% so với năm 2007, cụ thể: năm 2008 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra thì thu được 2,23 đồng lợi nhuận trong khi đó năm 2007 cứ 100 đồng vốn chủ bỏ ra kinh doanh thì thu được 3,3 đồng lợi nhuận, vậy đã giảm đi 1,07 đồng.

Những con số này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp chưa cao và đang bị giảm sút và chính sự sụt giảm đó làm cho lợi nhuận năm 2008 của doanh nghiệp giảm tới 28,48% so với năm 2007. Cảng cần phải có biện pháp cải thiện cơ sỏ vật chất, nâng cao chất lượng, năng suất xếp dỡ khắc phục kịp thời tình trạng này.

PHẦN III

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN CẢNG HẢI PHÒNG

3.1 Nhận xét chung về thực trạng sản xuất kinh doanh của công ty TNHH một thành viên Cảng Hải Phòng

3.1.1 Những thành tựu đã đạt được

Cảng Hải Phòng được hình thành từ năm 1876 với cầu cảng bằng gỗ nhỏ bé. Trải qua hơn 130 năm tồn tại và phát triển, đến nay Cảng Hải Phòng đã là một thương cảng lớn, từng bước được xây dựng thành một cảng biển có công nghệ xếp dỡ hiện địa, tiên tiến, hoạt động dưới mô hình doanh nghiệp Nhà nước, luôn đóng vai trò là cửa chính ra biển của các tỉnh phía Bắc và sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hoá đất nước.

Cảng luôn nhận được sự quan tâm chỉ đạo của Nhà nước, Chính phủ, của Thành uỷ và UBND thành phố, của lãnh đạo Bộ Giao thông vận tải, Tổng công ty Hàng hải Việt Nam và Cục Hàng hải Việt Nam. Bên cạnh đó, Cảng Hải Phòng còn có đội ngũ cán bộ, công nhân lao động giàu kinh nghiệm trong sản xuất và quản lý khai thác cảng biển, cũng như trong phối kết hợp hoạt động với các chủ hàng, chủ tàu và các cơ quan chức năng liên quan. Đặc biệt, Cảng Hải Phòng đã trở thành thành viên chính thức của Hiệp hội cảng biển quốc tế nhờ có cơ sở vật chất kỹ thuật tiên tiến, thường xuyên được đầu tư nâng cấp, đổi mới, đáp ứng yêu cầu làm hàng đối với mọi chủng loại hàng hoá, từng bước thực hiện đổi mới công tác tổ chức, quản lý khai thác cảng, quan tâm chú trọng công tác đào tạo phát triển nguồn nhân lực, không ngừng đầu tư cơ sở hạ tầng trang thiết bị xếp dỡ để mở rộng sản xuất, nâng cao năng lực cạnh tranh. Chính vì vậy sản xuất kinh doanh của Cảng không ngừng phát triển, sản lượng năm sau cao hơn năm trước. Năm 1988 - thời kỳ đầu đổi mới, sản lượng hàng hoá thông

qua Cảng mới đạt 2,982 triệu tấn thì năm 2008 đã lên tới hơn 12 triệu tấn. Doanh thu tăng từ 5,7 tỷ đồng năm 1988 lên 670 tỷ đồng vào năm 2008.

Kinh doanh có hiệu quả, bảo toàn và phát triển nguồn vốn, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước. Năm 2008, trên 3.000 lượt tàu biển, 2.000 lượt tàu hỏa, 250.000 lượt xe ôtô ra vào Cảng được đảm bảo an toàn tuyệt đối, tạo niềm tin và sự gắn bó lâu dài của chủ hàng, chủ tàu với Cảng, tạo việc làm ổn định cho hơn 4.000 cán bộ công nhân viên, thu nhập bình quân ở mức ổn định 5 triệu đồng/người/tháng, đời sống vật chất, tinh thần CBCNV không ngừng được cải thiện. An ninh chính trị, trật tự an toàn Cảng được giữ vững.

Cùng với xu thế phát triển, hội nhập, mở cửa của nền kinh tế đất nước, thành phố và dịch vụ cảng biển trong khu vực, nhất là trong điều kiện Việt Nam đã gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới WTO, nền kinh tế nước ta đã hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế toàn cầu; Hiệp hội Cảng biển Việt Nam là thành viên Hiệp hội Cảng biển các nước Đông Nam Châu Á và hội nhập toàn diện vào nền kinh tế quốc tế, trong đó có lĩnh vực khai thác cảng biển - đã trở thành một nhu cầu tất yếu, khách quan, đòi hỏi Cảng phải không ngừng đổi mới, hoàn thiện để trở thành Cảng biển mang tầm cỡ khu vực và quốc tế. Xuất phát từ những yêu cầu nêu trên, để nâng cao hiệu quả kinh tế và sức cạnh tranh của doanh nghiệp, tháng 6/2008 Cảng Hải Phòng chuyển thành Công ty TNHH Một thành viên. Việc Cảng Hải Phòng chuyển thành Công ty TNHH Một thành viên là một bước ngoặt đánh dấu sự đổi mới toàn diện của Cảng. Nó sẽ tạo điều kiện và tiền đề để công ty có những thay đổi về chất, phát huy quyền tự chủ trong kinh doanh; là cơ sở để công ty tiến hành sắp xếp lại và đổi mới cơ cấu tổ chức nhằm khắc phục nhược điểm tồn tại, phát huy ưu điểm, lợi thế, nhanh chóng nâng cao năng lực quản lý, điều hành, năng lực cạnh tranh trên thị trường, đảm bảo việc làm và nâng cao chất lượng đời sống vật chất, tinh thần của người lao động, phù hợp với xu thế phát triển chung của nền kinh tế đất nước.

3.1.2 Những khó khăn, hạn chế cần khắc phục

Bên cạnh những ưu điểm thì Cảng vẫn còn tồn tại một số nhược điểm sau:

- Sự trưởng thành của đội ngũ công nhân lao động chưa đáp ứng được sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá và hội nhập kinh tế quốc tế của Cảng về cả số lượng, cơ cấu và trình độ học vấn, chuyên môn, kỹ năng nghề nghiệp, còn thiếu các chuyên gia kỹ thuật, cán bộ quản lý giỏi, công nhân lành nghề; giác ngộ giai cấp và bản lĩnh chính trị của công nhân lao động không đồng đều…

- Chuyển đổi sang Công ty TNHH Một thành viên, doanh nghiệp gặp những khó khăn về cơ chế, chính sách bởi vì chuyển đổi Doanh nghiệp Nhà nước thành Công ty TNHH Một thành viên là một chủ trương lớn, rất mới, vì vậy các quy định pháp luật, hành lang pháp lý, cơ chế chính sách cũng đang từng bước được điều chỉnh cho phù hợp với mô hình mới về tổ chức, sản xuất kinh doanh, lao động, tiền lương…

- Mặt khác, địa bàn hoạt động của Cảng Hải Phòng rộng, trải dài từ khu vực cảng trung tâm đến Xí nghiệp xếp dỡ Chùa Vẽ và các khu chuyển tải Bạch Đằng, Lan Hạ, Lạch Huyện…với mặt hàng đa dạng, khó làm, nhiều yếu tố độc hại, nguy hiểm. Lực lượng lao động đông, thị phần hàng hoá của Cảng ngày càng bị chia sẻ.

- Luồng tàu ra vào cảng đã hơn 2 năm không được nạo vét, trong khi lượng hàng qua cảng tăng nhanh.

- Ngoài ra, Cảng Hải Phòng cũng gặp những khó khăn chung do ảnh hưởng của tình hình lạm phát và biến động tài chính toàn cầu đã trực tiếp tác động đến sản lượng của không ít mặt hàng thông qua cảng khu vực Hải Phòng…

3.2 Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH một thành viên Cảng Hải Phòng

3.2.1 Giải pháp giảm chi phí nhiên liệu đầu vào

3.2.1.1 Cơ sở của biện pháp

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

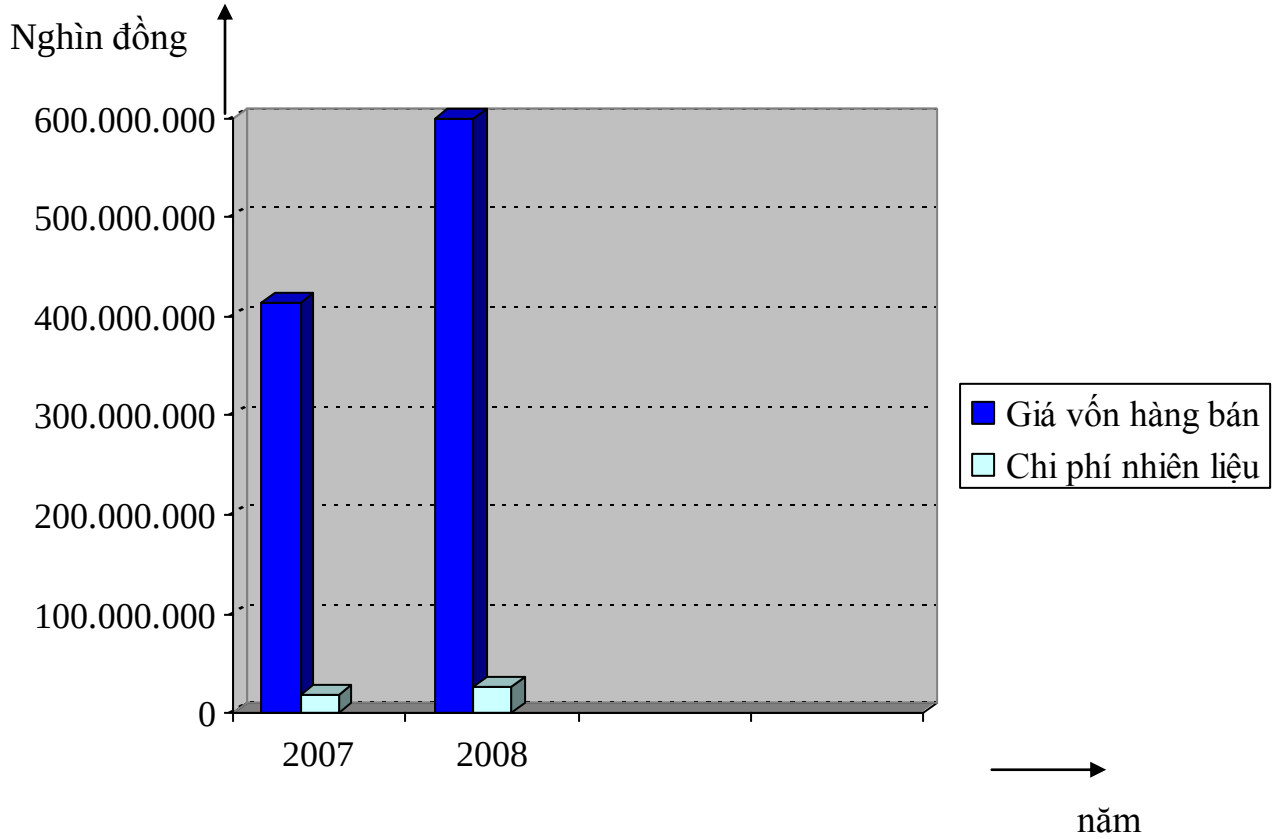
Tiết kiệm chi phí nhiên liệu để giảm chi phí sản xuất cho doanh nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh là một trong những biện pháp hữu hiệu nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đó là một yêu cầu tất yếu đối với những doanh nghiệp tiêu thụ nhiều nhiên liệu như Cảng Hải Phòng. Hiện nay tình hình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

Bảng 12

BẢNG SO SÁNH TỐC ĐỘ TĂNG GIÁ VỐN HÀNG BÁN VÀ TĂNG CHI PHÍ NHIÊN LIỆU

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Tương đối	Tuyệt đối
1. Giá vốn hàng bán	1.000đ	413.223.304	599.903.668	186.680.364	45,18%
2. Chi phí nhiên liệu	1.000đ	18.471.507	26.685.268	8.213.761	46,16%

Biểu đồ so sánh tốc độ tăng giá vốn hàng bán và tốc độ tăng chi phí nhiên liệu



Nhận xét:

Chi phí nhiên liệu phục vụ cho sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp trong hai năm qua có nhiều biến động, tốc độ tăng chi phí nhiên liệu tăng nhanh hơn tốc độ tăng giá vốn hàng bán, cụ thể: Giá vốn hàng bán năm 2008 là 599.903.668 nghìn đồng, tăng 186.680.364 nghìn đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng tăng thêm 45,18%. Trong khi đó tỷ lệ tăng của chi phí nhiên liệu là 46,16%, từ 18.471.507 nghìn đồng (năm 2007) tăng lên 26.685.268 nghìn đồng (năm 2008), tức là chi phí nhiên liệu năm 2008 đã tăng lên 8.213.761 nghìn đồng so với năm 2007. Có thể nói đây là số tăng chi phí nhiên liệu rất lớn, điều này chứng tỏ trong kỳ doanh nghiệp chưa làm tốt công tác quản lý chi phí nhiên liệu, nguyên nhân có thể là do sự bất hợp lý trong việc bố trí sử dụng máy móc thiết bị, do máy móc thiết bị đã cũ, lac hậu, lâu ngày không được bảo dưỡng, sửa chữa hoặc cũng có thể là do ý thức tiết kiệm nhiên liệu của cán bộ công nhân viên của Cảng chưa tích cực. Trên thực tế trong những năm gần đây doanh nghiệp chưa có những quyết sách, giải pháp cụ thể nhằm giảm chi phí nhiên liệu.

3.2.1.2 Nội dung của biện pháp

- Trước tiên doanh nghiệp cần tính toán chính xác mức tiêu hao nhiên liệu của từng đội xe, tàu vận chuyển, của từng máy móc, thiết bị... để từ đó có kế hoạch giao chỉ tiêu cho từng đơn vị hoặc cá nhân thực hiện. Bên cạnh đó cần có chính sách khen thưởng hợp lý đối với những ca, đội xe, đội quản lý máy móc, tàu đạt hiệu quả trong việc thực hiện tiết kiệm nhiên liệu.

- Theo dõi sát sao việc nhập, xuất và sử dụng nhiên liệu. Cần đề ra quy trình nhập, xuất nhiên liệu hợp lý nhất sao cho tránh lãng phí và tránh xảy ra hao hụt không đáng có.

- Nâng cao ý thức và trình độ sử dụng máy móc, thiết bị cho cán bộ công nhân viên vận hành. Có thể mở các lớp huấn luyện về cách sử dụng máy móc thiết

bị sao cho đảm bảo năng suất theo yêu cầu mà vẫn tiết kiệm nhiên liệu, bên cạnh đó thường xuyên tuyên dương, khen thưởng những đơn vị, cá nhân có thành tích trong việc tiết kiệm và sử dụng có hiệu quả nhiên liệu, từ đó sẽ tạo động lực thúc đẩy tinh thần thi đua tiết kiệm trong doanh nghiệp.

- Chi phí dự kiến để thực hiện biện pháp

Bảng 13

BẢNG CHI PHÍ DỰ KIẾN

Đơn vị tính:VNĐ

Khoản mục	Chi phí dự kiến
1. Chi phí tập huấn nâng cao ý thức tiết kiệm và chi phí khác.	70.000.000
2. Chi phí đào tạo để nâng cao trình độ sử dụng máy móc thiết bị	120.000.000
3. Chi thưởng	660.000.000
4. Tổng chi phí thực hiện biện pháp	850.000.000

3.2.1.3 Kết quả của giải pháp tiết kiệm chi phí nhiên liệu

- Giảm chi phí nhiên liệu sẽ làm cho tổng chi phí giảm đi từ đó góp phần làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Tạo thói quen tiết kiệm, giảm lượng tồn kho dự trữ nhiên liệu, kích thích sự sáng tạo của người lao động.

- Kết quả dự kiến: Theo dự tính thì sau khi thực hiện biện pháp tiết kiệm chi phí nhiên liệu như trên thì doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được khoảng 9% chi phí nhiên liệu. Khoản chi phí nhiên liệu tiết kiệm được là: 26.685.268 x 9% = 2.401.674 Nghìn đồng

Trong khi đó tổng chi phí dự kiến cho giải pháp này là 850 triệu đồng, như vậy số tiền tiết kiệm được sau khi thực hiện giải pháp này là

= 2.401.674 – 850.000 = 1.551.674 nghìn đồng

Như vậy sau khi thực hiện giải pháp tiết kiệm chi phí nhiên liệu ta thấy chi phí nhiên liệu lúc này sẽ chỉ là

26.685.268 - 1.551.674=25.133.594 nghìn đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm là gần 6% so với khi chưa thực hiện giải pháp.

3.2.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định

3.2.2.1 Cơ sở của biện pháp

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh thì các doanh nghiệp cần phải có các yếu tố: Sức lao động, Tư liệu lao động và Đối tượng lao động. Khác với các đối tượng lao động (nguyên nhiên vật liệu, sản phẩm dở dang, bán thành phẩm...) các tư liệu lao động như máy móc thiết bị, nhà xưởng, phương tiện vận tải... trong đó bộ phận quan trọng nhất trong các tư liệu lao động sử dụng trong quá trình sản xuất kinh doanh là các tài sản cố định.

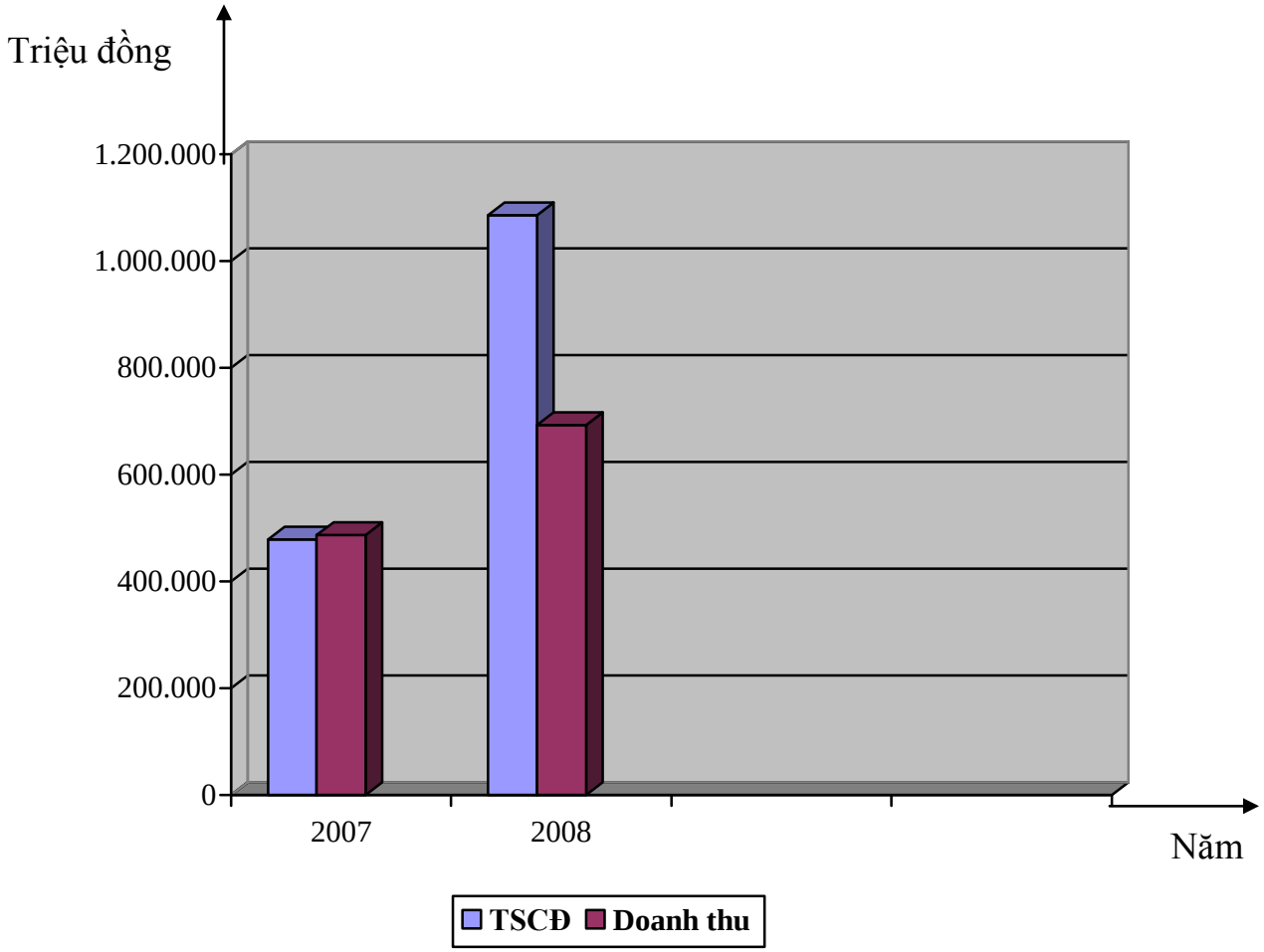
Trong điều kiện kinh tế thị trường doanh nghiệp có thể khai thác nguồn vốn đầu tư vào TSCĐ từ nhiều nguồn vốn khác nhau và TSCĐ chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng vốn đầu tư của doanh nghiệp, do vậy doanh nghiệp cần phải sử dụng vốn cố định có hiệu quả, đảm bảo khả năng tự chủ của doanh nghiệp trong sản xuất kinh doanh, hạn chế và phân tán rủi ro, phát huy tối đa công suất cũng như năng lực của TSCĐ.

Bảng 14 : BẢNG SO SÁNH TỐC ĐỘ TĂNG CỦA TSCĐ VÀ TỐC ĐỘ TĂNG CỦA DOANH THU

Đơn vị tính:VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Tài sản cố định	578.479.565.395	1.085.051.111.407	506.571.546.012	87,57%
2. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	468.673.912.309	669.463.572.374	200.789.660.065	42,84%

Biểu đồ so sánh tốc độ tăng của TSCĐ và tốc độ tăng của doanh thu



Qua bảng trên ta thấy: Trong năm 2008 tài sản cố định của Cảng tăng đột biến, từ 578.479 triệu đồng lên 1.085.051 triệu đồng, tức là tăng lên 506.572 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng tăng lên 87%, trong khi tốc độ tăng của doanh thu chỉ là 42,84%, từ 468.673 triệu đồng lên 669.463 triệu đồng. Nguyên nhân là do trong năm qua Cảng Hải Phòng đã và đang đầu tư xây dựng thêm Tân Cảng và dự án cải tạo Cảng Chùa Vẽ thành Cảng container hiện đại nhất khu vực miền Bắc. Tuy nhiên doanh thu của Cảng lại tăng chưa tương xứng với việc đầu tư tài sản cố định bởi vì tốc độ tăng doanh thu nhỏ hơn rất nhiều so với tốc độ tăng tài sản cố định. Do vậy doanh nghiệp cần có biện pháp để khai thác có hiệu quả TSCĐ.

3.2.2.2 Nội dung của biện pháp

a) Đẩy mạnh hoạt động marketing

Có thể thấy hiện nay thị trường của Cảng là tương đối rộng bao gồm thị trường Hải Phòng, khu vực miền Bắc và toàn quốc. Hiện nay Cảng có hơn 100 khách hàng thường xuyên, khách hàng của Cảng là các hãng tàu, chủ hàng container ở thành phồ Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Hà Nội, Bắc Ninh, Hải Dương, Thái Nguyên... chủ yếu là ở Hải Phòng.

Để đẩy mạnh công tác marketing thì Cảng nên chú trọng tới công tác xúc tiến bán hàng vì giá cước của Cảng hiện nay đã có biểu cước khá chi tiết và ổn định. Cụ thể công tác xúc tiến bán hàng được thực hiện như sau:

+ Quảng cáo, giới thiệu về Cảng trên các phương tiện thông tin đại chúng, qua báo chí như: website của Cảng, qua truyền hình, các tạp chí, đặc san chuyên nghành... thậm chí có thể tổ chức một số buổi họp báo nhằm thông cáo trước báo chí về các chủ trương hoạt động trong tương lai của Cảng.

+ Mở các hội nghị khách hàng theo nhóm chủ hàng hoặc gặp trực tiếp các chủ hàng để quảng bá, tiếp thị,thông báo các chính sách, duy trì mối quan hệ với khách hàng, đồng thời tìm hiểu nhu cầu và tiếp thu ý kiến phản hồi của khách hàng. Để thực hiện tốt chính sách tiếp thị,Cảng nên xây dựng chính sách ưu đãi theo nguyên tắc sau:

- Khách hàng có sản lượng lớn hoặc dành cho Cảng nhiều dịch vụ với doanh thu cao, không nhất thiết phải nhiều hàng thì Cảng cần có mức ưu đãi cao và ngược lại.

- Cần hợp lý hóa dịch vụ, tiết kiêm chi phí để có mức ưu đãi cho khách hàng năm sau nhiều hơn năm trước.

+ Tổ chức hoặc tham gia các hội chợ triển lãm, các hội trợ việc làm để giới thiệu hình ảnh và nâng cao uy tín cho doanh nghiệp.

b) Thanh lý tài sản đã hết khấu hao hoặc công nghệ lỗi thời, không còn phù hợp

Hiện nay Cảng có rất nhiều máy móc thiết bị đã lỗi thời, không được sử dụng trong quá trình bốc xếp, vận chuyển hàng hóa, các máy móc thiết bị này nếu được sửa chữa, bảo dưỡng thì vẫn có thể sử dụng được tuy nhiên hiện nay Cảng đã đầu tư rất nhiều máy móc thiết bị mới trong khi đó các máy móc thiết bị mới này hoạt động vẫn chưa hết công suất nên việc thanh lý các máy móc thiết bị cũ ko còn nhiều lợi ích cho Cảng là việc cần phải thực hiện, một mặt giải phóng mặt bằng cho Cảng (vì các thiết bị này chiếm một diện tích khá lớn), mặt khác mang lại một khoản doanh thu nhất định cho Cảng.

- Chi phí dự kiến:

+ Chi phí quảng cáo trên truyền hình, báo chí và các phương tiện thông tin đại chúng khác: 300.000.000 đồng

+ Chi phí tổ chức các cuộc hội nghị tiếp xúc khách hàng: 400.000.000 đồng

+ Chi phí tham gia các hội chợ, triển lãm: 300.000.000

+ Chi phí thanh lý tài sản: 30.000.000

Như vậy tổng chi phí dự kiến là:

300.000.000 + 400.000.000 + 300.000.000 + 30.000.000 = 1.030.000.000 đồng

3.2.2.3 Kết quả dự tính:

+ Dự kiến sau khi thực hiện biện pháp đẩy mạnh công tác marketing thì doanh thu của Cảng sẽ tăng lên khoảng 10%, khi đó doanh thu là

669.463 x 1,1 = 762.058 triệu đồng

Trước khi thực hiện biện pháp hiệu suất sử dụng TSCĐ là 0,64. Sau khi sử dụng biện pháp thì hiệu suất là 0,7 tức là trước khi thực hiện biện pháp thì cứ 100 đồng TSCĐ bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu về được 64 đồng nhưng sau khi thực hiện biện pháp thì cũng với 100 đồng TSCĐ bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu về được 70 đồng doanh thu, tăng 6 đồng.

Bảng 15 : **Bảng giá trị thanh lý một số máy móc thiết bị**

Tên phương tiện	Số lượng thanh lý	Giá thanh lý (VNĐ/1cái)	Số tiền thu về
Cần trục chân đế	3	650.000.000	1.950.000.000
Cần trục bánh lốp	2	450.000.000	900.000.000
Xe nâng hàng	2	300.000.000	600.000.000
Xe đầu kéo	1	600.000.000	600.000.000
Xe ôtô vận tải	3	300.000.000	900.000.000
Container 20'	20	2.000.000	40.000.000
TỔNG TIỀN			4.990.000.000

3.2.3 Biện pháp nâng cao trình độ tay nghề, tạo động lực cho người lao động tăng năng suất lao động

Nhân tố lao động là nhân tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp, người lao động là người trực tiếp tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh, là người trực tiếp thực hiện các mục tiêu mà doanh nghiệp đề ra. Lực lượng lao động tác động tới năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, dịch vụ và tiến độ hoàn thành công việc. Ngày nay khoa học công nghệ phát triển mạnh mẽ, việc áp dụng những thành tựu này vào sản xuất kinh doanh đã đem lại hiệu quả to lớn nhưng vẫn không thể phủ nhận vai trò của người lao động. Máy móc, thiết bị là do con người tạo ra, công nghệ dù có đạt đến đâu cũng phải phù hợp với trình độ quản lý và trình độ tay nghề của người lao động thì mới phát huy được hiệu quả. Chính vì vậy việc nâng cao trình độ cho người lao động đóng một vai trò rất lớn, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Qua tìm hiểu, nghiên cứu về cơ cấu lao động và cách quản lý, sử dụng lao động của Cảng Hải Phòng cho thấy công ty vẫn còn tình trạng lãng phí lao động, làm cho hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty giảm. Nhiều khi lực lượng lao động trong danh sách của công ty quá đông, khối lượng công việc nhiều khi là rất ít song công ty vẫn huy động toàn bộ số lao động trong danh sách cho nên việc sử dụng lao động trong trường hợp này là chưa hiệu quả, chưa tận dụng hết khả năng

hoàn thành công việc, năng suất lao động còn hạn chế và ngược lại, đôi khi khối lượng công việc tăng đột biến, do khâu bố trí nhân lực không được tốt, trình độ của người lao động không đáp ứng được yêu cầu nên dẫn đến tình trạng thiếu lao động, làm chậm tiến độ thực hiện công việc của Cảng.

Nội dung của biện pháp:

- Đào tạo, nâng cao chất lượng lao động cho các nhân viên giữ vị trí trọng trách trong các phòng ban, bộ phận chủ chốt, cho họ tham gia học nghiệp vụ quản lý nhà nước, các lớp tiếng anh và tin học chuyên nghành thương mại.

- Đào tạo theo hình thức chuyên môn hóa đối với đội ngũ công nhân xếp dỡ, kho bãi, nhằm nâng cao tay nghề, trình độ chuyên môn, giảm chi phí trong xếp dỡ hàng hóa, tăng năng suất lao động, cụ thể là công ty sẽ mở các lớp tập huấn, đào tạo ngắn ngày.

- Đào tạo theo hình thức tổng hợp đối với đội ngũ nhân viên văn phòng, tạo ra sự thích ứng với sự thay đổi công nhân hay sự tương hỗ trong công việc của công ty.

- Đối với cán bộ kỹ thuật, công nhân bậc cao, công nhân kỹ thuật thì công ty nên tổ chức lớp học nghiệp vụ đào tạo tại chỗ. Từ đó các công nhân, cán bộ có tay nghề cao, có kinh nghiệm sẽ kèm cặp các công nhân mới hoặc công nhân có trình độ tay nghề còn kém

Để có thể nâng cao tay nghề của cán bộ công nhân viên trong công ty nhằm nâng cao năng suất lao động thì ban lãnh đạo cần đưa ra kế hoạch khảo sát trình độ của công nhân viên hàng năm thông qua việc sát hạch tay nghề hoặc tổ chức các cuộc thi tay nghề. Điều này sẽ tác động đến ý thức tự giác của người lao động, họ sẽ không ngừng học hỏi nâng cao nghiệp vụ tay nghề để đáp ứng yêu cầu của công việc.

KẾT LUẬN

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

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

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

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

Hải Phòng, ngày 07 tháng 06 năm 2009

Sinh viên thực hiện

Bùi Xuân Vĩnh

TÀI LIỆU THAM KHẢO

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