

LỜI MỞ ĐẦU

Ngày nay, hoạt động trong nền kinh tế thị trường có sự quản lý vĩ mô của Nhà nước, các doanh nghiệp có những thuận lợi về điều kiện sản xuất kinh doanh. Nhưng trong xu thế quốc tế hoá toàn cầu hoá đang diễn ra mạnh mẽ trên thế giới và khi Việt Nam đã trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức Thương mại Thế giới WTO thì cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt do đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn cố gắng nỗ lực mới có thể đứng vững trên thị trường. Muốn vậy, các doanh nghiệp phải có những biện pháp tổ chức tốt, đổi mới công nghệ, hợp lý hoá sản xuất kinh doanh sao cho phù hợp với nhu cầu thị trường.

Hay nói cách khác, cơ chế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn tự khẳng định mình một cách có hiệu quả thì mới có khả năng cạnh tranh để phát triển ổn định và lâu dài. Một trong những căn cứ quan trọng để đánh giá kết quả của mỗi doanh nghiệp đó là chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp là mục tiêu cơ bản của quản lý bởi lẽ nó là điều kiện kinh tế cần thiết và quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Vì vậy nghiên cứu thực trạng hiệu quả kinh doanh để tìm ra biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế là vấn đề quan trọng hiện nay.

Qua quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách em đã chọn nghiên cứu đề tài: “ *Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách*”. Nội dung đề tài gồm 3 chương:

CHƯƠNG 1: Cơ sở lý luận của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách

CHƯƠNG 2: Phân tích hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách

CHƯƠNG 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách

Để hoàn thành đề tài này là nhờ sự hướng dẫn chỉ bảo tận tình của thầy giáo Thạc sĩ Hoàng Chí Công và các cán bộ của Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách đã giúp đỡ em trong suốt quá trình làm khoá luận. Em xin chân thành cảm ơn !

CH- ƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh và sự cần thiết nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh ở các doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh

Kinh doanh là việc thực hiện một số hoặc thực hiện tất cả các công đoạn của quá trình từ đầu t-, sản xuất đến tiêu thụ hoặc thực hiện dịch vụ trên thị tr-ờng nhằm mục đích sinh lời. Điều mà các doanh nghiệp quan tâm nhất chính là vấn đề làm thế nào để sản xuất kinh doanh có hiệu quả giúp cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Hay nói cách khác, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là vấn đề mà bất cứ một doanh nghiệp nào cũng phải quan tâm hàng đầu bởi vì mọi doanh nghiệp đều hướng tới mục tiêu bao trùm lâu dài đó là tối đa hoá lợi nhuận. Đạt đ-ợc điều này doanh nghiệp mới có điều kiện hơn trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh cả chiều rộng lẫn chiều sâu, đủ sức cạnh tranh trên thị trường và các đối thủ của mình. Để tạo dựng cho mình một chỗ đứng trên thị tr-ờng và nâng cao năng lực cạnh tranh, buộc doanh nghiệp phải tính đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh chính là việc sử dụng có hiệu quả các nguồn lực bên trong và nắm bắt xử lý khôn khéo những thay đổi của môi tr-ờng, tận dụng các cơ hội kinh doanh.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế, nó gắn liền với cơ chế thị tr-ờng, có quan hệ với tất cả các yếu tố trong quá trình kinh doanh. Do đó doanh nghiệp chỉ đạt đ-ợc kết quả kinh doanh cao khi biết sử dụng một cách tối -u nhất các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh. Khi đề cập hiệu quả kinh doanh, các nhà kinh tế dựa vào từng góc độ xem xét đ- a ra các quan điểm khác nhau:

Quan điểm thứ nhất cho rằng: “Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân tài vật lực của doanh nghiệp để đạt kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với chi phí thấp nhất”. Quan điểm này đã phản ánh rõ việc sử dụng các nguồn lực và trình độ lợi dụng chúng đ-ợc đánh giá trong mối quan hệ giữa kết quả đạt đ-ợc với việc cực tiểu hoá các chi phí bỏ ra.

Quan điểm này đã phản ánh đ- ợc mặt chất l- ợng của hiệu quả kinh doanh, trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất vào hoạt động kinh doanh trong sự biến động không ngừng của quá trình kinh doanh. Đồng thời quan điểm này cũng phản ánh hiệu quả không phải là sự so sánh giữa chi phí đầu vào và kết quả nhận đ- ợc ở đầu ra của một quá trình mà tr- ớc tiên hiệu quả kinh doanh phải gắn với việc hoàn thành mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp và để đạt đ- ợc mục tiêu thì phải sử dụng chi phí nh- thế nào, nguồn lực nh- thế nào cho hợp lý.

Quan điểm thứ hai cho rằng: “Hiệu quả kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó”. Quan điểm này phản ánh giữa kết quả đạt đ- ợc với toàn bộ chi phí bỏ ra để đạt đ- ợc kết quả đó, phản ánh đ- ợc trình độ sử dụng các yếu tố. Nh- ng quan điểm này ch- a phản ánh đ- ợc mối liên hệ cũng nh- ch- a biểu hiện đ- ợc mối t- ơng quan về l- ợng và chất giữa kết quả. Để phản ánh đ- ợc trình độ sử dụng các nguồn lực, chúng ta phải cố định một trong hai yếu tố hoặc kết quả hoặc chi phí bỏ ra vì khó xác định việc sử dụng các nguồn lực và khó khăn trong đánh giá chúng. Mặt khác các yếu tố này luôn luôn biến động do sự tác động các yếu tố bên trong lẫn bên ngoài, do đó việc đánh giá hiệu quả kinh doanh vẫn hạn chế.

Quan điểm thứ ba cho rằng: “Hiệu quả kinh doanh là quan hệ tỷ lệ giữa phần tăng thêm của kết quả với phần tăng thêm của chi phí”. Quan điểm này đã biểu hiện đ- ợc mối quan hệ so sánh t- ơng đối giữa kết quả đạt đ- ợc với chi phí bỏ ra. Nh- ng sản xuất kinh doanh là một quá trình trong đó các yếu tố tăng thêm có sự liên kết đến các yếu tố sẵn có. Chúng trực tiếp hoặc gián tiếp tác động làm kết quả sản xuất kinh doanh thay đổi. Theo quan điểm này, hiệu quả kinh doanh chỉ đ- ợc xét đến phần kết quả bổ sung và chi phí bổ sung.

Trong thực tế hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp đạt đ- ợc trong các tr- ờng hợp sau:

- Tr- ờng hợp 1: Kết quả tăng, chi phí giảm
- Tr- ờng hợp 2: Kết quả tăng, chi phí tăng

Trong tr- ờng hợp 2, thời gian đầu tốc độ của chi phí lớn hơn tốc độ tăng của kết quả sản xuất kinh doanh nếu không thì doanh nghiệp không thể tồn tại và phát triển. Tr- ờng hợp này diễn ra vào các thời điểm khi chúng ta đổi mới công nghệ,

đổi mới cân nhắc giữa việc kết hợp lợi ích tr- ớc mắt và lợi ích lâu dài.

Tóm lại, hiệu quả kinh doanh có thể hiểu một cách đầy đủ qua khái niệm sau:

“Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh các 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 mục tiêu kinh doanh. Nó là th- ớc đo ngày càng trở lên quan trọng của tăng tr- ởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kỳ”.

1.1.2. Bản chất của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh mặt chất l- ượng của các hoạt động kinh doanh, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất (lao động, máy móc thiết bị, nguyên liệu, vốn) trong quá trình tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây chính là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả sản xuất kinh doanh, chính việc khan hiếm các nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính chất cạnh tranh nhằm thoả mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để các nguồn lực. Để đạt đ- ợc mục tiêu kinh doanh, các doanh nghiệp phải chú trọng đến các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu lực của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí. Vì vậy yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay là phải đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định.

Trong điều kiện xã hội n- ớc ta hiệu quả sản xuất kinh doanh đ- ợc đánh giá trên 2 tiêu thức: tiêu thức hiệu quả về mặt kinh tế và tiêu thức hiệu quả về mặt xã hội. Tùy từng thành phần kinh tế tham gia vào hoạt động kinh doanh mà hàng hoá trong 2 tiêu thức này khác nhau. Các doanh nghiệp t- nhân, Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn, Công ty n- ớc ngoài, tiêu thức hiệu quả kinh tế đ- ợc quan tâm nhiều hơn các doanh nghiệp Nhà n- ớc, các doanh nghiệp có sự chỉ đạo cao hơn. Điều này phù hợp với mục tiêu của Chủ nghĩa xã hội là không ngừng nâng cao nhu cầu vật chất tinh thần của toàn xã hội, không có sự bất bình đẳng, phân biệt giữa các thành phần kinh tế và giữa nội bộ nhân dân toàn xã hội.

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

Hiệu quả về mặt xã hội là những lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp tạo ra đem lại cho xã hội, bản thân doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh của mình.

Đánh giá hiệu quả kinh doanh rất phức tạp và khó tính toán. Việc xác định một cách chính xác kết quả và hao phí nguồn lực với một thời kỳ cụ thể là rất khó. Bởi vì nó vừa là thước đo trình độ quản lý của cán bộ lãnh đạo, vừa là chỉ tiêu đánh giá trình độ sử dụng các yếu tố đầu vào, vừa phải đồng thời thoả mãn lợi ích của doanh nghiệp và của Nhà nước. Vì vậy cần hiểu rõ bản chất của phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh và phát triển doanh nghiệp theo các mục tiêu đã định trước.

1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh ngày càng đóng vai trò quan trọng đối với mỗi cá nhân, mỗi tổ chức và toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

• Đối với người lao động

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp có tác động tương ứng với người lao động. Một doanh nghiệp làm ăn kinh doanh có hiệu quả sẽ kích thích được người lao động hăng hái hơn, làm việc hăng say hơn. Ngược lại thì hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp còn được nâng cao hơn nữa. Đối lập lại, một doanh nghiệp làm ăn không có hiệu quả thì người lao động chán nản, gây nên những bế tắc trong suy nghĩ và còn có thể dẫn tới việc họ rời bỏ doanh nghiệp để đi tìm các doanh nghiệp khác.

Đặc biệt hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp chi phối rất nhiều tới thu nhập của người lao động ảnh hưởng trực tiếp tới đời sống vật chất tinh thần. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cao mới đảm bảo cho người lao động có được việc làm ổn định, đời sống tinh thần vật chất cao, thu nhập cao.

Ngược lại hiệu quả kinh doanh thấp sẽ khiến cho người lao động có một cuộc sống không ổn định thu nhập thấp và luôn đứng trước nguy cơ thất nghiệp.

• Đối với doanh nghiệp

Hiệu quả sản xuất kinh doanh được xét về mặt tuyệt đối chính là lợi nhuận thu được. Nó chính là cơ sở để duy trì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp đồng thời nó còn là cơ sở để tái sản xuất mở rộng, cải thiện đời sống cán bộ công

nhân trong doanh nghiệp. Đối với mỗi doanh nghiệp đặc biệt các doanh nghiệp hoạt động theo cơ chế thị trường thì hiệu quả kinh doanh đóng một vai trò quan trọng. Doanh nghiệp lấy hiệu quả làm căn cứ để đánh giá việc sử dụng lao động, vốn, nguyên vật liệu và trình độ quản lý kết hợp với các yếu tố trên một cách hợp lý nhất. Từ đó doanh nghiệp sẽ có biện pháp quản lý thích hợp để điều chỉnh khi cần thiết.

Ngoài ra việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh còn là nhân tố thu hút vốn từ các nhà đầu tư, thúc đẩy cạnh tranh và việc tự hoàn thiện của bản thân doanh nghiệp trong cơ chế thị trường hiện nay. Cạnh tranh trên thị trường ngày càng trở nên gay gắt khốc liệt, đặc biệt là khi Việt Nam đã gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới WTO, chính vì vậy các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển phải nâng cao chất lượng của sản phẩm dịch vụ, cạnh tranh lành mạnh đồng thời nâng cao hiệu quả kinh doanh.

• Đối với nền kinh tế quốc dân

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng, phản ánh yêu cầu của quy luật tiết kiệm thời gian, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, trình độ sản xuất với mức độ hoàn thiện của quan hệ sản xuất trong cơ chế thị trường. Hiệu quả sản xuất kinh doanh càng được nâng cao thì quan hệ sản xuất càng củng cố lực lượng sản xuất phát triển, hay ngược lại quan hệ sản xuất và lực lượng sản xuất kém phát triển dẫn đến sự kém hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

1.2. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù mang tính tổng hợp do đó việc phân loại hiệu quả kinh doanh là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Phân tích hiệu quả kinh doanh dựa vào các tiêu thức nhất định ta có thể phân hiệu quả kinh doanh thành một số loại chủ yếu như sau:

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

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

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

1.2.2. Căn cứ theo mục đích so sánh

Hiệu quả tuyệt đối: Là hiệu quả đ-ợc tính toán cho từng hoạt động, phản ánh bằng cách xác định mức lợi ích thu đ-ợc với l-ợng chi phí bỏ ra.

Hiệu quả t-ơng đối: Là hiệu quả đ-ợc xác định bằng cách so sánh t-ơng quan các đại l-ợng thể hiện chi phí hoặc các kết quả ở các ph-ơng án với nhau, các chỉ tiêu so sánh đ-ợc sử dụng để đánh giá mức độ hiệu quả của các ph-ơng án, để chọn ph-ơng án có lợi nhất về kinh tế. Hiệu quả t-ơng đối có thể đ-ợc tính toán dựa trên các tỷ suất nh- :

$$\frac{P}{\text{Vốn}} ; \frac{P}{\text{VCD}} ; \frac{P}{\text{VLĐ}} ; \frac{P}{\text{Lao động}} ; \frac{P}{\text{Sản l-ợng}} ; \frac{P}{Z}$$

(Trong đó P: là lợi nhuận)

Tuy nhiên việc phân tích ranh giới hiệu quả của các doanh nghiệp, phải đ-ợc xem xét một cách toàn diện cả về mặt không gian và thời gian trong mối quan hệ chung về hiệu quả toàn bộ của nền kinh tế quốc dân.

- Về mặt thời gian: Hiệu quả mà doanh nghiệp đạt đ-ợc trong từng giai đoạn, từng thời kỳ kinh doanh không đ-ợc giảm sút. Không thể quan niệm một cách cứng nhắc, cứ giảm chi tăng thu mà phải quan niệm một cách toàn diện tức là chi và thu có thể tăng đồng thời nh- ng sao cho tốc độ tăng của chi luôn nhỏ hơn tốc độ tăng của thu. Có nh- vậy mới đem lại hiệu quả cho doanh nghiệp.

Nói nh- vậy vì thực tế và lý thuyết chỉ rõ, chi và thu có quan hệ t-ơng đối t-ơng hỗ với nhau, chỉ có chi mới có thu. Kinh doanh không thể không bỏ chi phí, phải đảm bảo có lãi, dám chi thì mới có thu nếu xét thấy tính hiệu quả của nó.

- Về mặt không gian: Hiệu quả kinh doanh chỉ rõ có thể đạt đ-ợc một cách toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận trong toàn doanh nghiệp mang lại hiệu quả. Mỗi kết quả tính đ-ợc từ giải pháp kinh tế hay hoạt động kinh doanh nào

đó, trong từng đơn vị nội bộ hay toàn bộ đơn vị, nếu không làm tổn hao đối với hiệu quả chung thì đ- ợc coi là hiệu quả.

1.2.3. Căn cứ theo đối t- ợng đánh giá

Hiệu quả cuối cùng: Thể hiện mối t- ợng quan giữa kết quả thu đ- ợc và tổng hợp chi phí đã bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiệu quả trung gian: Thể hiện mối t- ợng quan giữa kết quả thu đ- ợc với chi phí của từng yếu tố cần thiết đã đ- ợc sử dụng để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh như: Lao động, máy móc thiết bị...

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

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

1.3. Nội dung phân tích và các ph- ơng pháp phân tích hiệu quả kinh doanh

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

Phù hợp với đối t- ợng nghiên cứu, nội dung chủ yếu của phân tích kinh doanh:

- Phân tích các chỉ tiêu về kết quả kinh doanh nh- : Sản l- ợng sản phẩm, doanh thu bán hàng, giá thành, lợi nhuận

- Các chỉ tiêu kết quả kinh doanh đ- ợc phân tích trong mối quan hệ với các chỉ tiêu về điều kiện (yếu tố) của quá trình sản xuất kinh doanh nh- : Lao động, tiền vốn, vật tư, đất đai...

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

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

1.3.2.1. Phương pháp chi tiết

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

a. Phương pháp chi tiết theo các bộ phận cấu thành

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

b. Phương pháp chi tiết theo thời gian

- Nội dung phương pháp: Chia chỉ tiêu phân tích trong một khoảng thời gian thành các bộ phận nhỏ hơn là tháng, quý
- Mục đích của phương pháp:
 - Đánh giá năng lực và việc tận dụng các năng lực theo thời gian.
 - Đánh giá việc hoàn thành chỉ tiêu về tính vững chắc, ổn định.
 - Phát hiện những nhân tố, nguyên nhân có tính quy luật theo thời gian để có giải pháp phát triển doanh nghiệp một cách phù hợp với quy luật, tận dụng tối đa năng lực sản xuất và nâng cao hiệu quả kinh tế.

c. Phương pháp chi tiết theo địa điểm

- Nội dung phương pháp: Chia chỉ tiêu phân tích thành các bộ phận nhỏ hơn theo không gian.
- Mục đích của phương pháp:
 - Đánh giá vai trò, tầm quan trọng của từng bộ phận không gian đối với kết quả và biến động của chỉ tiêu.
 - Đánh giá tính hợp lý và hiệu quả của các phương pháp tổ chức quản lý doanh nghiệp đối với từng bộ phận không gian. Qua đó có những giải pháp, biện pháp nhằm cải tiến, nâng cao không ngừng chất lượng và hiệu quả các phương pháp quản lý.
 - Xác định các tập thể và cá nhân có tính điển hình và tiên tiến, những kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh để có những giải pháp nhân rộng, phát triển.

1.3.2.2. Ph-ong pháp so sánh

So sánh là ph-ong pháp đ-ợc sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu h-ớng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích. Ph-ong pháp này bao gồm hai ph-ong pháp sau:

a. Ph-ong pháp so sánh tuyệt đối

Biến động của một nhân tố hoặc chỉ tiêu phân tích đ-ợc xác định bằng cách so sánh tuyệt đối giữa chỉ tiêu (nhân tố) ở kỳ nghiên cứu với chỉ tiêu (nhân tố) t-ong ứng ở kỳ gốc. Kết quả so sánh phản ánh xu h-ớng và mức độ biến động của chỉ tiêu (nhân tố) đó.

b. Ph-ong pháp so sánh t-ong đối

Ph-ong pháp so sánh t-ong đối nhằm biểu hiện xu h-ớng và tốc độ biến động của chỉ tiêu phân tích hoặc nhân tố

Ph-ong pháp này đ-ợc thực hiện bằng cách so sánh t-ong đối giữa chỉ tiêu ở kỳ nghiên cứu với chỉ tiêu ở kỳ gốc. Kết quả của ph-ong pháp có thể đ-ợc biểu hiện bằng số t-ong đối động thái hoặc chỉ số phát triển, cũng có thể biểu hiện bằng tốc độ tăng. Th-ờng thì biểu hiện này là số t-ong đối động thái.

1.3.2.3. Các ph-ong pháp nhằm xác định ảnh h-ởng, vai trò, tầm quan trọng của từng thành phần bộ phận đối với chỉ tiêu phân tích

Mức độ ảnh h-ởng của các ph-ong pháp: Các thành phần bộ phận nhân tố có quan hệ cấu thành với chỉ tiêu phân tích. Biến động của chúng sẽ ảnh h-ởng đến chỉ tiêu phân tích đó. Bao gồm các ph-ong pháp sau:

a. Ph-ong pháp cân đối

- Nội dung của phương pháp: Trong mối quan hệ tổng số, mức độ ảnh h-ởng tuyệt đối của từng thành phần bộ phận có tính độc lập với nhau và đ-ợc xác định là chênh lệch tuyệt đối của các thành phần bộ phận ấy.

b. Ph-ong pháp thay thế liên hoàn

- Nội dung của phương pháp: Xác định mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu đ-ợc biểu hiện bằng 1 ph-ong trình kinh tế có quan hệ tích số trong đó cần phải đặc biệt chú ý đến trật tự sắp xếp các nhân tố trong ph-ong trình kinh tế

Các nhân tố phải đ-ợc sắp xếp theo nguyên tắc:

- Nhân tố số l-ợng đứng tr-ớc, nhân tố chất l-ợng đứng sau.

- Các nhân tố đứng liền kề nhau thì có mối quan hệ nhân quả và cùng nhau phản ánh một nội dung kinh tế nhất định.

c. Phương pháp số chênh lệch

• Nội dung cơ bản của phương pháp: ảnh hưởng tuyệt đối của một nhân tố đến chỉ tiêu phân tích đ-ợc xác định là tích số giữa chênh lệch của nhân tố ấy với trị số của nhân tố đứng tr-ớc và trị số của kỳ gốc của các nhân tố đứng sau nó trong ph-ơng trình kinh tế.

d. Phương pháp chỉ số

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

1.3.2.4. Ph-ơng pháp liên hệ

a. Liên hệ cân đối: Là sự cân bằng về l-ợng giữa 2 mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh, giữa tổng số vốn và tổng số nguồn, giữa nguồn thu, huy động và tình hình sử dụng các quỹ, các loại vốn giữa nhu cầu và khả năng thanh toán, giữa nguồn mua sắm và tình hình sử dụng các loại vật, giữa thu với chi và kết quả kinh doanh...

b. Liên hệ trực tuyến: Là mối liên hệ theo một h-ớng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích. Chẳng hạn, lợi nhuận có quan hệ cùng chiều với l-ợng hàng bán ra, giá bán có quan hệ ngược chiều với giá thành, tiền thuế...

c. Liên hệ phi tuyến: Là mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức độ liên hệ không đ-ợc xác định theo tỷ lệ và chiều h-ớng liên hệ luôn biến đổi: liên hệ giữa lượng vốn sử dụng với sức sản xuất và sức sinh lời của vốn...

1.3.2.5. Ph-ơng pháp hồi quy và t-ơng quan

Hồi quy và t-ơng quan là các ph-ơng pháp của toán học, đ-ợc vận dụng trong phân tích kinh doanh để biểu hiện và đánh giá mối liên hệ t-ơng quan giữa các chỉ tiêu kinh tế.

Ph-ơng pháp t-ơng quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một tiêu thức nguyên nhân nh-ng ở dạng liên hệ thức. Còn hồi quy là một ph-ơng pháp xác định độ biến thiên của tiêu thức kết quả theo sự biến thiên của

tiêu thức nguyên nhân. Do vậy hai phương pháp này có mối quan hệ chặt chẽ với nhau.

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

1.4.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

- **Nhân tố quản trị**

Hiệu quả kinh doanh phụ thuộc vào nhiều nhân tố trong đó trình độ quản lý trong doanh nghiệp đóng vai trò quyết định. Quản trị doanh nghiệp mà đặc biệt là quản trị cấp cao ảnh hưởng tới hướng đi, chiến lược kinh doanh và mục tiêu của doanh nghiệp. Để quản trị, nhà quản trị phải dựa trên một hệ thống tri thức khoa học, phải nắm bắt được các quy luật về kinh tế xã hội mà đặc biệt là quy luật về tâm lý. Họ phải tạo dựng được môi trường mà trong đó mọi người có thể hoàn thành những mục tiêu theo nhóm với thời gian, tiền bạc và đặc biệt là sự không thỏa mãn cá nhân ít nhất, hoặc ở đó họ có thể đạt được những mục tiêu mong muốn tới mức có thể đạt được với các nguồn lực sẵn có. Sản phẩm của các nhà quản trị là các quyết định, nó phản ánh rõ nét nhất ở trình độ của họ.

Với 1 trình độ quản lý tốt, nhà quản trị dù bất kỳ ở hoàn cảnh nào sẽ đưa ra những quyết định kịp thời và đúng lúc, có những chiến lược hay sẽ nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Còn với 1 trình độ quản lý tồi thì cho dù có những điều kiện tốt như: tài chính dồi dào, nguồn lực lao động lớn, môi trường kinh doanh tốt và có các cơ hội thì các nhà quản trị sẽ không biết sử dụng một cách hữu hiệu các nguồn lực sẵn có, thậm chí còn để tuột cơ hội ra khỏi tầm tay và đương nhiên khi đó hiệu quả kinh tế là rất thấp.

Để nâng cao hiệu quả kinh doanh thì trước tiên phải nâng cao trình độ quản lý, phải nhận thức rõ vai trò, tầm quan trọng của quản trị doanh nghiệp. Tình hình kinh tế hiện nay nhiều doanh nghiệp đi vào thua lỗ, phá sản mà nguyên nhân cơ bản chính là sự yếu kém trong quản trị. Do đó phải trang bị hay trang bị lại những kiến thức quản trị hiện đại, tạo điều kiện cho các cán bộ quản lý tham gia vào các khóa đào tạo, bồi dưỡng kiến thức, học hỏi kinh nghiệm quản lý qua các nước phát triển.

- **Nhân tố lao động**

Đây cũng là nhân tố quyết định đến sự thành công của doanh nghiệp. Người lao động là người trực tiếp tham gia vào hoạt động kinh doanh, là người thực hiện các mục tiêu doanh nghiệp đề ra. Muốn cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao thì doanh nghiệp phải hình thành một cơ cấu lao động tối - ưu. Cơ cấu lao động tối - ưu khi lựa chọn lao động trong doanh nghiệp đảm bảo hợp lý về số lượng, giới tính, lứa tuổi, có tay nghề kỹ thuật và trình độ phù hợp với đòi hỏi của công việc. Đồng thời được phân định rõ chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn.

Cơ cấu lao động tối - ưu còn là cơ sở để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được tiến hành nhịp nhàng và liên tục, là cơ sở để đảm bảo nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Mặt khác doanh nghiệp phải xây dựng cho mình các định mức lao động để làm căn cứ xác định chất lượng sản phẩm, chất lượng lao động hao phí. Không những thế doanh nghiệp phải sử dụng hợp lý và tiết kiệm sức lao động. Đây là biện pháp quan trọng để nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- **Cơ sở vật chất kỹ thuật và hệ thống trao đổi xử lý thông tin**

- Cơ sở vật chất kỹ thuật:

Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Có thể nói cơ sở vật chất kỹ thuật là nền tảng quan trọng để phục vụ cho các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất của doanh nghiệp sẽ đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp là những máy móc, thiết bị kho tàng, nhà cửa, văn phòng...Doanh nghiệp cần có những biện pháp quản lý cũng như sử dụng các yếu tố trên một cách hợp lý nhất.

- Hệ thống trao đổi xử lý thông tin:

Đổi sự tác động của khoa học công nghệ đã luôn thay đổi nhiều lĩnh vực kinh doanh đặc biệt là công nghệ thông tin, thể hiện khả năng nắm bắt và xử lý thông tin nhanh, quyết định kịp thời. Đặc biệt nền kinh tế hiện nay là nền kinh tế thông tin hoá vì vậy thông tin được coi là hàng hoá là đối tượng kinh doanh. Để đạt được thành công trong điều kiện hội nhập toàn cầu, cạnh tranh quyết liệt đòi hỏi doanh nghiệp nắm bắt được đầy đủ thông tin về nhu cầu thị trường, khách hàng, đối

thủ cạnh tranh và về mức biến động của môi trường kinh doanh thậm chí cả những kinh nghiệm thành công hay thất bại của các doanh nghiệp khác cũng như các chính sách của Nhà nước để nắm bắt các thông tin, cơ hội và tránh rủi ro cho doanh nghiệp.

Mặt khác, để đạt được thắng lợi trong cạnh tranh thì doanh nghiệp phải hiểu rõ mình, đối thủ cạnh tranh, phải nắm bắt kịp thời các thông tin cần thiết xử lý nó một cách nhanh chóng chính xác và có hiệu quả. Đây cũng là cơ sở cho việc định hướng kinh doanh, xây dựng các chiến lược kinh doanh cho doanh nghiệp. Vì vậy doanh nghiệp phải tổ chức cho mình một hệ thống thông tin với nhiều hình thức khác nhau đặc biệt là hệ thống thông tin nối mạng trong nước và quốc tế, hệ thống thông tin nội bộ, hệ thống thu nhận, lưu trữ và xử lý thông tin để đáp ứng nhu cầu kinh doanh, giảm chi phí thay đổi của môi trường kinh doanh. Công tác quản trị phải biết phối hợp giữa các chức năng và hệ thống thông tin của mình để tạo ra sự ăn ý giữa các bộ phận, phù hợp với xu hướng phát triển hiện nay.

- **Nhân tố vốn**

Đây là nhân tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua khối lượng (nguồn) vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng phân phối, đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn, khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn vốn kinh doanh.

Yếu tố vốn là yếu tố chủ chốt quyết định quy mô của doanh nghiệp và quy mô có cơ hội có thể khai thác. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh.

1.4.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

- **Nhân tố đầu vào nguyên vật liệu**

Nguyên vật liệu là một trong ba yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh, trực tiếp cấu tạo nên thực thể của sản phẩm. Mặt khác nhân tố đầu vào của doanh nghiệp sản xuất vật chất là nguyên vật liệu. Do đó để quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành liên tục không bị gián đoạn tạo cơ sở cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh thì điều kiện về nguyên vật liệu cần được đáp ứng là:

- Việc cung ứng nguyên vật liệu phải kịp thời đầy đủ đảm bảo cho quá trình sản xuất của doanh nghiệp được diễn ra liên tục, không bị gián đoạn.

- Chất lượng của nguyên vật liệu phải đảm bảo vì chất lượng của nguyên vật liệu ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm.

- Việc sử dụng nguyên vật liệu phải hợp lý và tiết kiệm.

Tóm lại, chi phí nguyên vật liệu chiếm một tỷ trọng cao trong cơ cấu giá thành. Do đó giảm chi phí nguyên vật liệu tới mức thấp nhất đồng thời với việc hạ giá thành, tăng khả năng cạnh tranh và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Như vậy nguyên vật liệu giữ một vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh, vì thế doanh nghiệp phải lựa chọn nhà cung ứng nguyên vật liệu sao cho đảm bảo được đúng tiến độ, số lượng, chủng loại và quy cách với chi phí thấp nhất.

- **Nhân tố giá cả**

Giá cả là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, nó phản ánh mối quan hệ trên cơ sở cân bằng cung – cầu trên thị trường. Vì thế, phải tùy thuộc mức độ cạnh tranh trên thị trường, các doanh nghiệp phải thay đổi các mức giá khác nhau ở từng thời điểm cho từng đối tượng, song lượng thay đổi này phải nằm trong khung giá quy định. Khi xác định giá bán, doanh nghiệp cần phải tiến hành phân tích và dự đoán tiềm năng của thị trường, phản ứng của khách hàng, phản ứng của đối thủ cạnh tranh trước chính sách giá. Giá bán được xác định trên cơ sở cân bằng cung – cầu trên thị trường.

- Nếu nhu cầu > cầu tức là lượng hàng hoá sản phẩm cung ứng trên thị trường lớn hơn nhu cầu của người tiêu dùng thì sẽ dẫn đến giá thành của sản phẩm hàng hoá giảm.

- Ngược lại nếu nhu cầu < cầu tức là lượng hàng hoá sản xuất ra không đủ đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng thì sẽ dẫn đến tình trạng khan hiếm hàng hoá khi ấy giá của sản phẩm sẽ tăng lên.

Như vậy để có thể đưa ra quyết định về giá cả một cách hợp lý và chính xác nhất thì một trong những vấn đề quan trọng nhất mà doanh nghiệp cần nghiên cứu trước tiên đó chính là mọi biến động xung quanh quan hệ cung – cầu từ đó có biện pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- **Môi trường pháp lý**

Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật, ảnh hưởng đến điều kiện của doanh nghiệp. Môi trường pháp lý tạo ra sân chơi bình đẳng giữa các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cùng tồn tại và phát triển cạnh tranh hoàn hảo tạo ra xu hướng chung cho xã hội. Môi trường pháp lý lành mạnh là điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động một cách có thuận lợi đồng thời buộc các doanh nghiệp phải điều chỉnh các hoạt động kinh doanh, phát triển các nhân tố nội lực, ứng dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật, nghệ thuật quản trị để tận dụng các cơ hội phát triển doanh nghiệp.

- **Môi trường kinh tế**

Đây là nhân tố tác động rất lớn tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nó bao gồm các chính sách đầu tư, chính sách phát triển kinh tế, chính sách vĩ mô... tác động tích cực hay tiêu cực tới sự phát triển của từng ngành, lĩnh vực hay khu vực kinh tế từ đó tác động đến doanh nghiệp thuộc vùng, ngành kinh tế đó. Môi trường kinh tế tốt sẽ tạo ra sự dự báo tốt để doanh nghiệp ra quyết định đúng đắn các hoạt động đầu tư của mình. Do đó Nhà nước phải điều tiết các hoạt động đầu tư, chính sách vĩ mô phải được xây dựng thống nhất và phù hợp với môi trường hiện tại, tránh phát triển theo hướng vọt cầu, hạn chế độc quyền, tạo ra sự cạnh tranh bình đẳng, tránh sự phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp, tạo mối kinh tế đối ngoại, tỷ giá hối đoái phù hợp qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

- **Các ngành có liên quan**

Các ngành có liên quan tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như: giao thông vận tải, thông tin liên lạc, ngân hàng... có ảnh hưởng thuận chiều tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Điều này có nghĩa là các ngành này phát triển sẽ góp phần hỗ trợ cho doanh nghiệp phát triển theo. Nó như một chất dầu bôi trơn cho bánh xe hoạt động kinh doanh làm rút ngắn chu kỳ kinh doanh, tăng vòng quay vốn tạo cơ hội làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

1.5. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.5.1. Chỉ tiêu về doanh thu

Doanh thu là toàn bộ số tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc bán hàng và cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Doanh thu là một chỉ tiêu có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp nói chung cũng như Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách nói riêng. Cụ thể là:

- Doanh thu là chỉ tiêu phản ánh vị thế của doanh nghiệp trên thị trường.
- Doanh thu là một chỉ tiêu kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó phản ánh tổng hợp quy mô, tổ chức sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng.
- Doanh thu là nguồn bù đắp các khoản chi phí mà doanh nghiệp đã chi ra cho quá trình sản xuất kinh doanh, là nguồn thanh toán các khoản nghĩa vụ với ngân sách, thanh toán các khoản nợ, đồng thời là nguồn tạo ra lợi nhuận.

1.5.2. Chỉ tiêu về chi phí

Chi phí là toàn bộ những khoản chi mà doanh nghiệp phải bỏ ra để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh bao gồm các khoản như: chi mua nguyên nhiên vật liệu, chi trả lương công nhân viên, chi mua sắm sửa chữa máy móc thiết bị, xây dựng cơ sở hạ tầng, chi phí điện nước mua ngoài... Việc xác định được chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm xác định giá thành cho các loại sản phẩm và dịch vụ được sản xuất. Hạ giá thành hay tiết kiệm các chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh là nhiệm vụ quan trọng của doanh nghiệp để lợi nhuận được tăng cao. Việc sử dụng chi phí có hiệu quả không được đánh giá ở các chỉ tiêu sau:

* Hiệu quả sử dụng chi phí

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

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

*** Tỷ suất lợi nhuận chi phí**

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

Ý nghĩa: Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chi phí cho biết một đồng chi phí bỏ ra trong kỳ thì thu đ-ợc bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.5.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động

1.5.3.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

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

*** Hiệu quả sử dụng lao động**

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số lao động bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động đ-ợc sử dụng trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu lợi nhuận trong kỳ.

*** Năng suất lao động bình quân**

$$\text{Năng suất lao động bình quân} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số lao động bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh một lao động có thể tạo ra đ-ợc bao nhiêu đồng doanh thu trong một kỳ.

1.5.3.2. Chỉ tiêu vốn kinh doanh

Hiệu quả sử dụng vốn là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp để đạt đ-ợc kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất.

*** Sức sản xuất của vốn kinh doanh**

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

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

*** Sức sinh lời của vốn kinh doanh**

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

Ý nghĩa: Sức sinh lời của vốn kinh doanh cho biết một đồng vốn sử dụng vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này tính ra càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh càng cao và ngược lại sức sinh lời của vốn kinh doanh càng thấp chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn thấp dẫn đến hiệu quả kinh doanh giảm.

Nhóm chỉ tiêu này có ý nghĩa chủ yếu về mặt xã hội trong việc kinh doanh tạo ra giá trị sản phẩm hàng hoá có khả năng đáp ứng hoặc đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.

a. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

*** Hiệu suất sử dụng vốn cố định (VCFĐ)**

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn VCFĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VCFĐ bình quân trong năm}}$$

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

*** Tỷ suất lợi nhuận trên VCD**

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

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

b. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn l- u động

*** Sức sản xuất của vốn l- u động (VLĐ)**

$$\text{Sức sản xuất của VLĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn l- u động bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn l- u động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần trong kỳ. Sức sản xuất của vốn l- u động càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn l- u động càng tăng và ngược lại, nếu sức sản xuất của vốn l- u động càng nhỏ, hiệu quả sử dụng vốn l- u động càng giảm.

*** Sức sinh lời của vốn l- u động (VLĐ)**

$$\text{Sức sinh lời của VLĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn l- u động bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn l- u động bình quân đem lại mấy đồng lợi nhuận thuần trừ thuế (hay lợi nhuận thuần sau thuế hoặc lợi nhuận gộp). Sức sinh lời của vốn l- u động càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao và ngược lại.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn l- u động không ngừng mà chúng thường xuyên thay đổi qua các giai đoạn của quá trình tái sản xuất. Việc đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của vốn l- u động sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn cho doanh nghiệp, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Để xác định tốc độ luân chuyển của vốn l- u động ngược lại ta thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

*** Số vòng luân chuyển vốn l-u động**

$$\text{Số vòng luân chuyển VLĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn l-u động bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết trong một năm vốn l-u động quay đ-ợc mấy vòng. Nếu số vòng quay càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn l-u động càng cao và ng-ợc lại, nếu số vòng luân chuyển của vốn l-u động giảm sẽ làm giảm hiệu quả sử dụng của VLĐ.

*** Số ngày 1 vòng luân chuyển VLĐ**

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

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

*** Hệ số đảm nhiệm vốn l-u động**

$$\text{Hệ số đảm nhiệm VLĐ} = \frac{\text{VLĐ bình quân trong năm}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

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

1.5.3.3. Chỉ tiêu tài chính căn bản

a. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Doanh nghiệp cần duy trì một mức vốn luân chuyển các khoản nợ ngắn hạn để đảm bảo quá trình hoạt động kinh doanh thuận lợi. Do vậy doanh nghiệp phải luôn luôn quan tâm đến các khoản nợ đến hạn phải trả để chuẩn bị sẵn sàng thanh toán chúng.

*** Hệ số thanh toán tổng quát**

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

Ý nghĩa: Hệ số này nói lên mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng với tổng nợ phải trả, nó phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

Hệ số này > 1: Cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt

Hệ số này < 1: Cho thấy khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp không đảm bảo, doanh nghiệp không đủ tài sản để thanh toán các khoản nợ.

*** Hệ số thanh toán tạm thời**

$$\text{Hệ số thanh toán tạm thời} = \frac{\text{Tài sản l- u động}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Ý nghĩa: Hệ số thanh toán tạm thời cho thấy khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn (là những khoản nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán trong vòng một năm hay một chu kỳ kinh doanh) của doanh nghiệp là cao hay thấp.

Nếu chỉ tiêu này ≥ 1 cho thấy doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính là bình thường hoặc khả quan.

Nếu chỉ tiêu này < 1 cho thấy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp là thấp.

*** Hệ số thanh toán nhanh**

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH – Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Ý nghĩa: Nếu hệ số này > 1: Cho thấy khả năng thanh toán của Công ty là tốt

Nếu hệ số này < 1: Công ty đang gặp khó khăn trong thanh toán các công nợ.

b. Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản

*** Hệ số nợ**

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho thấy gánh nặng nợ nần của công ty so với tổng nguồn vốn mà công ty có.

*** Tỷ suất tự tài trợ**

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

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng vốn kinh doanh hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn chủ sở hữu.

Qua nghiên cứu hai chỉ tiêu tài chính này, ta thấy đ- ợc mức độ độc lập hay phụ thuộc của doanh nghiệp đối với các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh của mình. Tỷ suất tự tài trợ càng lớn, chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hoặc bị sức ép của các khoản nợ vay. Nh- ng khi hệ số nợ cao thì doanh nghiệp lại có lợi, vì đ- ợc sử dụng một l- ợng lớn tài sản mà chỉ đầu t- một l- ợng vốn nhỏ, và các nhà tài chính sử dụng nó nh- một chính sách tài chính để gia tăng lợi nhuận, tuy nhiên hệ số nợ này cao thì doanh nghiệp càng ít có cơ hội và khả năng để tiếp nhận các khoản vay do các nhà đầu t- tín dụng không mấy mặn mà với các doanh nghiệp có hệ số nợ so với nguồn vốn cao.

*** Tỷ suất đầu t- vào tài sản dài hạn**

$$\text{Tỷ suất đầu t- vào tài sản dài hạn} = \frac{\text{TSCĐ\&\ĐTDH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu t- vào tài sản thì có bao nhiêu đồng đầu t- vào tài sản cố định và đầu t- dài hạn.

*** Tỷ suất đầu t- vào tài sản ngắn hạn**

$$\text{Tỷ suất đầu t- vào tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{TSLĐ\&ĐTNH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu t- vào tài sản thì có bao nhiêu đồng đầu t- vào tài sản l- u động và đầu t- ngắn hạn.

c. Các chỉ số về hoạt động

*** Số vòng quay hàng tồn kho**

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

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết trong năm hàng tồn kho quay đ- ợc mấy vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp nhanh và vốn đ- ợc thu hồi nhanh và ng- ợc lại.

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

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết để hàng tồn kho quay vòng. Chỉ tiêu này càng thấp càng tốt thể hiện khả năng thu hồi vốn nhanh của doanh nghiệp.

*** Vòng quay các khoản phải thu**

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu bình quân}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số d- các khoản phải thu và hiệu quả của việc đi thu hồi nợ. Nếu số vòng quay các khoản phải thu lớn, chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng nhanh kịp thời, ít bị chiếm dụng vốn và ng- ợc lại.

*** Số ngày một vòng quay các khoản phải thu**

360

$$\text{Số ngày một vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}{\text{Số ngày một vòng quay các khoản phải thu}}$$

Ý nghĩa: Thời gian thu tiền càng ngắn, chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại, thời gian thu tiền hàng càng dài, chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng chậm, số vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng nhiều.

d. Phân tích các chỉ tiêu sinh lời

*** Tỷ suất lợi nhuận sau thuế tính theo doanh thu**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên DT} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết một đồng doanh thu trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Trị số của chỉ tiêu này tính ra càng lớn, chứng tỏ khả năng sinh lời của vốn càng cao và hiệu quả kinh doanh càng lớn.

*** Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên VKD} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn được sử dụng trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

*** Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu cho biết một đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào sản xuất kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

CH- ƠNG 2

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG VẬT CÁCH

2.1. Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách

Công Ty Cổ Phần Cảng Vật Cách

Tên tiếng anh: Vat Cach Port Joint Stock Company.

Trực thuộc: Tổng công ty Hàng Hải Việt Nam.

Trong vùng quản lý hàng hải của cảng vụ: Hải Phòng.

Vị trí cảng: 20°53'16" N - 106°36'48" E

Địa chỉ: kilômét số 9, Quốc lộ 5, P.Quán Toan, Q.Hồng Bàng, TP.Hải Phòng.

Tel:(84.31)3850018

Fax:(84.31)3850026

Email: vatcachport@vnn.vn

2.1.1. Quá trình hình thành, phát triển của Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách

2.1.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của ngành Hàng Hải Việt Nam

Với vị trí nằm ở khu vực cửa ngõ Đông Nam Á, trên con đ-ờng giao thông quốc tế trên biển, cộng với đ-ờng bờ biển rất dài dọc theo đất n-ớc, Việt Nam là n-ớc có vị trí địa lý rất thuận lợi và giàu tiềm năng phát triển ngành hàng hải. Cũng nh- hầu hết các quốc gia có biển khác, Việt Nam xác định rõ vị trí, vai trò đặc biệt quan trọng của cảng biển: là cơ sở hạ tầng trọng yếu của nền kinh tế quốc dân, là một trong những nền tảng phát triển bền vững của nền kinh tế quốc dân. Vì vậy, cùng với sự phát triển của nền kinh tế, Việt Nam đã chú trọng không ngừng trong việc xây dựng một hệ thống cảng biển để khai thác hiệu quả dịch vụ cảng biển, đồng thời đáp ứng đ-ợc nhu cầu xuất nhập khẩu hàng hoá, phục vụ đắc lực cho công cuộc xây dựng và phát triển đất n-ớc.

Hiện nay, hệ thống cảng biển Việt Nam có tổng 266 cầu cảng hoạt động với tổng chiều dài > 35.000 m, hàng triệu m² kho, bãi chứa hàng. Những năm gần đây, l-ợng hàng hoá thông qua hệ thống cảng biển Việt Nam tăng tr-ởng với tốc độ

khoảng 10% năm. Cụ thể năm 2005 l- ợng hàng thông qua cảng là 127.7 triệu tấn, năm 2006 là 140.47 triệu tấn, năm 2007 là 154.517 triệu tấn.

Bên cạnh những thành tựu đạt đ- ợc thì ngành cảng biển Việt Nam đang đứng tr- ớc những thách thức lớn, đòi hỏi phải xây dựng một kế hoạch phát triển lâu dài, nhất quán và có tầm nhìn rộng. Những năm gần đây, đầu t- xây dựng tăng 40% , trong khi đó l- ợng hàng hoá tăng hơn 300%. Nh- vậy tốc độ tăng của hàng hoá qua cảng biển nhanh hơn nhiều so với tốc độ đầu t- xây dựng. Phần lớn cảng biển Việt Nam hiện nhỏ bé, phân tán, năng lực và trình độ chuyên môn hạn chế, thị tr- ờng vẫn chỉ giới hạn trong phạm vi địa ph- ơng, trừ một số cảng lớn nh- Hải Phòng, Sài Gòn, Đà Nẵng. Việt Nam trở thành thành viên WTO không những mang lại cho ngành cảng biển những cơ hội lớn mà cũng nhiều những thách thức vô cùng lớn. Tr- ớc những đối thủ cạnh tranh n- ớc ngoài giàu tiềm lực, công nghệ hiện đại, cảng biển Việt Nam đang thực sự yếu thế về vốn, nhân lực, công nghệ và kinh nghiệm quản lý.

Cảng Hải Phòng đ- ợc xây dựng năm 1876, cơ bản hoàn thành vào năm 1904. Cảng Hải Phòng bao gồm 4 khu: Vật Cách, Hoàng Diệu, Đoạn Xá, Chùa Vẽ. Do hạn chế về sâu của luồng, tàu có trọng tải trên 10.000 DWT đây tải không thể vào cảng nên hiện nay tồn tại các điểm chuyên tải trên vịnh Hạ Long để thực hiện công tác bốc xếp bằng ph- ơng thức sang mạn. Năm 2005 cảng Hải phòng thông qua 11.25 triệu tấn hàng, năm 2007 là 16,5 triệu tấn. Các cảng lớn của Việt Nam đều nằm sâu trong nội địa nên luồng lạch bị hạn chế, vùng hậu ph- ơng cảng ch- a đ- ợc đầu t- để đón nhận các loại ph- ơng tiện vận tải khác nhau. Sự phát triển của cảng Hải Phòng nằm trong xu thế chung của cảng biển Việt Nam và thế giới.

2.1.1.2. Quá trình hình thành, phát triển của Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách

-Trụ sở chính của công ty tại kilômét số 9- Đ- ờng 5- P.Quán Toan- Q.Hồng Bàng- TP. Hải Phòng. Vị trí bãi cảng cách Hải Phòng về phía th- ợng l- u 12 km.

-Vốn điều lệ: 54.600.000.000 VNĐ

- Luồng vào cảng: -Dài: 12 hải lý.
- Sâu: -3.9 - 4.1
- Mớn n- ớc: 6 m
- Chế độ thuỷ triều: nhật triều.

-Chênh lệch bình quân: 0,2 m.

-Cỡ tàu lớn nhất tiếp nhận đ- ợc: 4.000DWT

Cảng nằm cách xa trung tâm thành phố, luồng lạch ra vào còn hạn chế do độ bồi đắp phù sa lớn. Hàng năm công ty phải th- ờng xuyên nạo vét khơi thông dòng chảy, đảm bảo cho tàu ra vào thuận lợi.

Xí nghiệp xếp dỡ cảng Vật Cách bắt đầu đ- ợc xây dựng từ năm 1968, ban đầu khi mới đ- ợc xây dựng, cảng chỉ gồm những mố cầu có diện tích mặt bến 8m x 8m. Xí nghiệp có tất cả 5 mố cầu nh- vậy cộng với những ph- ơng tiện rất thô sơ, lạc hậu, lao động thủ công chủ yếu dùng sức ng- ời để bốc xếp các loại hàng rời, than...

Thời kì 1968- 1975, cảng Vật Cách là một trong những địa điểm trung chuyển vũ khí, đạn d- ợc, l- ơng thực thực phẩm chi viện cho chiến tr- ờng Miền Nam. Cảng đã góp phần vào công cuộc đấu tranh bảo vệ tổ quốc trong thời kì chiến tranh. Hoà bình, cùng với cả n- ớc, cảng Vật Cách đã không ngừng nỗ lực xây dựng và phát triển nhằm góp phần xây dựng vào công cuộc xây dựng lại đất n- ớc.

Cùng với nhu cầu trao đổi hàng hoá trong n- ớc, xuất nhập khẩu hàng hoá n- ớc ngoài tăng mạnh, cũng là lúc ngành vận tải biển có điều kiện phát huy đ- ợc vai trò và lợi thế của mình. Cảng Vật Cách đã không ngừng thay đổi, tổ chức lại cơ cấu, đầu t- ư trang thiết bị để đáp ứng cho nhu cầu ngày càng cao của nền kinh tế.

Tr- ớc đòi hỏi phải chuyển đổi cơ cấu kinh tế của Đảng và Nhà n- ớc, xí nghiệp xếp dỡ cảng Vật Cách đ- ợc tách ra khỏi cảng Hải Phòng, hình thành nên Công ty cổ phần Cảng Vật Cách theo quyết định số 2080/2002/QĐBGTVT ra ngày 3/7/2002. Kể từ ngày 1/9/2002 Công ty chính thức đi vào hoạt động.

Ban lãnh đạo của công ty gồm:

Ông Đặng Ngọc Kiển	Chủ tịch HĐQT- Giám đốc
Ông Nguyễn Văn Phúc	Phó giám đốc khai thác
Ông Hoàng Văn Đoàn	Phó giám đốc kĩ thuật
Ông Phạm Văn Sơn	Phó giám đốc nội chính

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp

Công ty cổ phần Cảng Vật Cách chuyên cung cấp các dịch vụ cảng gồm:

1. Dịch vụ xếp dỡ hàng hoá (Chuyên làm các hàng: sắt thép, hàng bao, hàng rời, hàng thiết bị và một số loại hàng hoá khác...).
2. Kinh doanh kho bến bãi
3. Đại lý vận tải và giao nhận hàng hoá.
4. Vận tải đa ph-ong thức.
5. Kinh doanh vật t-, vật liệu xây dựng, xăng dầu.
6. Sửa chữa cơ khí, ph-ong tiện cơ giới thuỷ bộ.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty Cổ phần Cảng Vật Cách

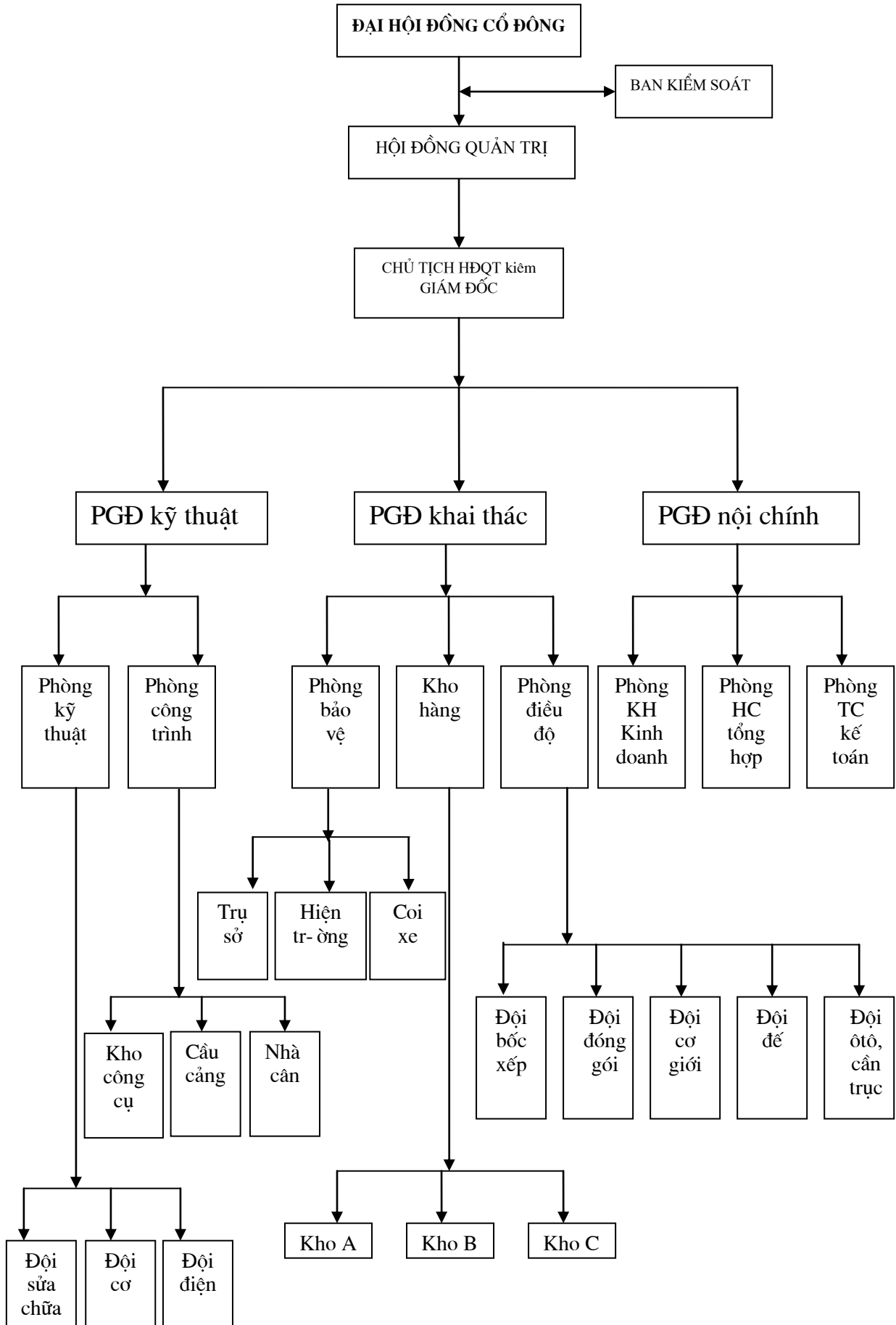
Cơ cấu tổ chức quản trị doanh nghiệp là tổng hợp các bộ phận (đơn vị và cá nhân) khác nhau, có mối liên hệ và quan hệ phụ thuộc lẫn nhau, đ-ợc chuyên môn hoá và có những trách nhiệm, quyền hạn nhất định, đ-ợc bố trí theo những cấp, những khâu khác nhau nhằm bảo đảm thực hiện các chức năng quản trị và phục vụ mục đích chung đã xác định của doanh nghiệp.

Cơ cấu tổ chức quản trị doanh nghiệp là hình thức phân công lao động trong lĩnh vực quản trị, có tác động đến quá trình hoạt động của hệ thống quản trị. Cơ cấu tổ chức quản trị, một mặt phản ánh cơ cấu sản xuất, nó có tác động tích cực trở lại việc phát triển sản xuất.

Bộ máy quản lý của công ty cổ phần cảng Vật Cách đ-ợc tổ chức theo kiểu trực tuyến chức năng.

Theo cơ cấu này ng-ời lãnh đạo doanh nghiệp đ-ợc sự giúp sức của ng-ời lãnh đạo chức năng để chuẩn bị các quyết định, h-ớng dẫn và kiểm tra việc thực hiện quyết định. Ng-ời lãnh đạo doanh nghiệp vẫn chịu trách nhiệm về mọi mặt công việc và toàn quyền quyết định trong phạm vi doanh nghiệp. Việc truyền mệnh lệnh vẫn theo tuyến đã quy định. Nhờ đó, ng-ời lãnh đạo lợi dụng đ-ợc tài năng chuyên môn của một số chuyên gia, có thể tiếp cận th-ờng xuyên với họ, không cần hình thành một cơ cấu tổ chức phức tạp của các bộ môn thực hiện các chức năng quản lý.

Sơ đồ bộ máy tổ chức quản lý tại công ty cổ phần cảng Vật Cách



2.1.3.1. Các cấp quản lý của công ty

Đại hội đồng cổ đông: là cơ quan quyết định cao nhất của công ty, bao gồm các cổ đông có quyền biểu quyết. Đại hội đồng cổ đông họp ít nhất mỗi năm một lần trong thời hạn không quá 120 ngày kể từ ngày kết thúc năm tài chính hoặc họp Đại hội đồng cổ đông bất thường theo các thủ tục quy định của pháp luật và của công ty.

Hội đồng quản trị (gồm 5 ng-ời): là cơ quan quản lý công ty, do Đại hội đồng cổ đông bầu và bãi nhiệm, miễn nhiệm. Hội đồng quản trị có toàn quyền nhân danh Công ty trước pháp luật để quyết định mọi vấn đề quan trọng liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Ban kiểm soát (gồm 3 ng-ời): Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động quản lý của Hội đồng quản trị, hoạt động điều hành kinh doanh của Tổng giám đốc, trong ghi chép sổ sách kế toán và báo cáo tài chính. Kiểm soát và giám sát Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc điều hành trong việc chấp hành Điều lệ và nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

Chủ tịch hội đồng quản trị kiêm giám đốc: là ng-ời đứng đầu công ty, chịu trách nhiệm trước Tổng công ty Hàng Hải Việt Nam và nhà n-ớc về mọi hoạt động kinh doanh của công ty. Là ng-ời chịu trách nhiệm trước tập thể lãnh đạo công ty về kế hoạch, mục tiêu, chiến lược sản xuất kinh doanh và điều hành, kiểm tra các hoạt động của công ty.

Các phó giám đốc (gồm có 3 phó giám đốc): do hội đồng quản trị bổ nhiệm, miễn nhiệm, chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc quản lý và điều hành hoạt động của công ty. Các phó giám đốc là ng-ời giúp việc cho giám đốc, được giám đốc uỷ quyền hoặc chịu trách nhiệm trong một số lĩnh vực quản lý chuyên môn, chịu trách nhiệm trực tiếp với giám đốc về nhiệm vụ được phân công.

Phó giám đốc khai thác: là ng-ời giúp việc cho giám đốc. Chịu trách nhiệm tổ chức điều hành quá trình hoạt động khai thác của cảng. Chịu trách nhiệm quản lý cán bộ công nhân viên các phòng điều độ, kho hàng, bảo vệ. Có trách nhiệm lên kế hoạch, tổ chức thực hiện, giám sát và đánh giá hiệu quả khai thác của Cảng. Phó

giám đốc khai thác cũng có nhiệm vụ báo cáo cho giám đốc tình hình hoạt động khai thác Cảng cũng như có các biện pháp đẩy mạnh hiệu quả hoạt động khai thác.

Phó giám đốc kỹ thuật : là người giúp giám đốc trong việc tổ chức điều hành công tác kỹ thuật và sản xuất của công ty, tổ chức nghiên cứu hợp lý hoá sản xuất, cải tiến kỹ thuật, áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật vào trong quá trình khai thác Cảng. Phó giám đốc kỹ thuật có nhiệm vụ tổ chức điều hành các mặt công tác quản lý kỹ thuật cụ thể như chuẩn bị kỹ thuật về thiết kế, công nghệ, thiết bị kiểm tra chất lượng theo kế hoạch và tiến độ sản xuất, duy trì, bảo trì máy móc thiết bị, năng lượng đảm bảo tiến hành sản xuất liên tục, xây dựng định mức chi phí vật tư, năng lượng, nhiên liệu, lao động cho từng đơn vị hoạt động, nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ lao động....

Phó giám đốc nội chính: Được giám đốc phân công chịu trách nhiệm về công tác tổ chức và nhân sự toàn công ty. Quản trị và xây dựng cơ bản; văn phòng hành chính; thực hiện các chế độ chính sách, tiền lương và công tác chăm lo đời sống cho công nhân viên. Chịu trách nhiệm trong công tác bảo vệ an ninh nội bộ và an ninh quốc phòng tại địa phương nơi công ty đặt trụ sở. Tổ chức thanh tra, tổng hợp báo cáo tình hình tổ chức bộ máy nhân sự, quản trị hành chính, đời sống, an ninh nội bộ cho giám đốc.

2.1.3.2. Các phòng ban và các đơn vị chức năng

Có nhiệm vụ tham mưu và giúp cho giám đốc, các phó giám đốc trong việc quản lý, đề xuất ý kiến, tổ chức triển khai thực hiện từng mảng công tác cụ thể của công ty theo nhiệm vụ được giao để công ty hoàn thành được kế hoạch, nhiệm vụ đề ra.

Phòng kế hoạch kinh doanh: Chi phối chủ yếu mọi kế hoạch hoạt động kinh doanh của công ty, có trách nhiệm hoạch định các kế hoạch hoạt động cụ thể của công ty, triển khai xuống các đơn vị thực hiện, kiểm tra, giám sát, đánh giá các kế hoạch và có biện pháp điều chỉnh phù hợp. Đồng thời phòng kế hoạch kinh doanh cũng có nhiệm vụ tìm kiếm và mở rộng thị trường của doanh nghiệp.

Phòng tài chính kế toán: là bộ phận quan trọng không thể thiếu ở bất cứ doanh nghiệp nào. Phòng tài chính kế toán có nhiệm vụ hạch toán tài chính phục vụ sản xuất, giám sát kiểm tra và cố vấn cho giám đốc về mặt tài chính và theo dõi

mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Ngoài ra, nó còn xây dựng, hướng dẫn sự nghiệp kinh doanh, tính giá thành sản xuất công trình, quản lý tài sản của công ty, kiểm tra tình hình thu, chi của các đơn vị. Đồng thời tham mưu cho lãnh đạo về kế hoạch tài chính cho sản xuất kinh doanh trong kỳ, tư vấn về sử dụng và luân chuyển vốn, thực hiện các chế độ về tài chính Công ty.

Phòng kỹ thuật: Có nhiệm vụ xây dựng các định mức kinh tế, kỹ thuật, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm dịch vụ, nghiên cứu, ứng dụng khoa học kỹ thuật phục vụ trực tiếp cho hoạt động kinh doanh và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp. Phụ trách quản lý công tác kỹ thuật an toàn. Tìm hiểu nghiên cứu và triển khai, xây dựng phương án kế hoạch của công tác kỹ thuật an toàn. Xây dựng quy trình công nghệ trong xếp dỡ hàng hoá tại Cảng. Chịu trách nhiệm giám sát hợp đồng thuê ngoài. Quản lý và điều hành trực tiếp các đơn vị sản xuất.

Phòng hành chính tổng hợp: Quản lý nhân sự, tiền lương và các chế độ chính sách với cán bộ công nhân viên. Thực hiện đào tạo và tuyển dụng nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu sản xuất. Giám sát việc tuân thủ quy định về nội quy của công ty trong quá trình sản xuất. Theo dõi tình hình tăng giảm số lượng cán bộ công nhân viên trong công ty, có trách nhiệm thực hiện và giải quyết các vấn đề về chế độ, chính sách mà nhà nước và công ty quy định đối với công nhân viên. Theo dõi tình hình làm việc, tình hình thực hiện định mức công việc của cán bộ công nhân viên, tổ chức công tác lao động tiền lương, lập định mức lao động trên một sản phẩm. Đào tạo cán bộ, nâng cao tay nghề cho công nhân.

Phòng công trình: khảo sát thiết kế và thực hiện xây dựng, sửa chữa các công trình: cầu, kê, kho tàng, đường xá, kho hàng, bến cảng..... thuộc phạm vi cảng. Kiến thiết tu bổ các hệ thống đèn phao và trái nổi. Quản lý các đội công nhân chuyên nghiệp về công trình.

Phòng điều độ: có nhiệm vụ là chỉ đạo khai thác tuyến cầu tàu, kho hàng, bến bãi. Theo dõi tàu ra vào Cảng thao pháp lệnh hàng hải. Theo dõi, đôn đốc, kiểm tra, việc xếp dỡ và điều hoà các loại phương tiện phục vụ cho xếp dỡ hàng hoá được nhanh chóng và hợp lý nhất.

Phòng bảo vệ: triển khai và thực hiện công tác bảo vệ an ninh cho cảng. Có các kiến nghị về việc xây dựng lực lượng bảo vệ, tự vệ, phòng cháy chữa cháy và

thực hiện các ph- ơng án giữ gìn an ninh trật tự , an toàn đơn vị. Ngoài ra, còn có nhiệm vụ kiểm tra, đôn đốc mọi ng- ời trong đơn vị thực hiện các chế độ, quy định, nội quy, biện pháp về an toàn đơn vị...

Kho hàng: Tr- ưởng kho hàng là ng- ời trực tiếp quản lý đội ngũ cán bộ công nhân viên kho hàng và diện tích kho bãi để tổ chức tiếp nhận, sắp xếp hàng hoá đúng quy định, an toàn, chính xác. Giao đúng, giao đủ cho chủ hàng theo đúng nguyên tắc, thủ tục hiện hành trong phạm vi kho bãi từng đơn vị do tr- ưởng kho quản lý.

Có trách nhiệm tổ chức thực hiện từng ca trong ngày, h- ướng dẫn tổ, đội công nhân xếp dỡ hàng hoá theo lô, theo chủ hàng đúng quy trình công nghệ và quy hoạch kho bãi.

Chủ động đề xuất ph- ơng án bảo vệ kết hợp với lực l- ợng tự vệ hàng hoá, có biện pháp tích cực về công tác phòng cháy chữa cháy, vệ sinh công nghiệp, xây dựng nội quy kho bãi chặt chẽ.

Đội xếp dỡ: Đội tr- ưởng đội xếp dỡ là ng- ời trực tiếp chỉ đạo xếp dỡ hàng hoá, giải phóng con tàu đ- ợc giao và là ng- ời chỉ huy cao nhất điều hành các l- ợng l- ợng tham gia trong dây chuyền giải phóng con tàu đ- ợc giao. Lập kế hoạch, tổ chức thực hiện và kiểm tra, đôn đốc việc giải phóng tàu theo. Sau từng con tàu đ- ợc giải phóng, sơ kết rút kinh nghiệm, trên cơ sở đó đề ra những biện pháp tăng c- ờng tổ chức sản xuất.

2.1.4. Đặc điểm về máy móc thiết bị của Công ty

➤ Vài nét sơ bộ về cơ sở vật chất của Công ty

1. Cầu bến: Bảng 2.1 Các cầu bến của Cảng

Tên/ Số hiệu	Dài(m)	Sâu(m)	Loại tàu / Hàng
Cầu số 1	61	- 4.5	Tổng hợp
Cầu số 2	96	- 4.5	Tổng hợp
Cầu số 3	96	- 4.5	Tổng hợp
Cầu số 4	63	- 3.5	Tổng hợp
Cầu số 5	62	- 4.0	Tổng hợp
Cầu số 6	106	- 4.7	Tổng hợp

(Nguồn: phòng kĩ thuật 2009)

2. Kho bãi

Tổng diện tích mặt bằng: 145,000 m²

Kho kín: 15,000 m²

Bãi: 130,000 m² (container: 12,000 m²)

Sức chứa tổng cộng: 35,000 MT

3. Thiết bị chính. Bảng 2.2 Các thiết bị chính

Loại / kiểu	Số l- ợng	Sức nâng / Tải / Công suất
Cần cầu trên bến	07	5~ 10 MT
Cần cầu trong bãi	06	25~ 36 MT
Xe nâng hàng	04	3~ 7 MT
Ôtô vận chuyển	10	5~ 10 MT
Xe xúc gạt	01	0,45 m ³

(Nguồn: phòng kĩ thuật 2009)

4. Hệ thống máy tính

14 bộ máy tính đ- ợc sử dụng cho quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh

➤ Đặc điểm máy móc thiết bị của Công ty

Máy móc thiết bị của doanh nghiệp hầu hết đều nhập từ n- ớc ngoài. Thời gian sử dụng lâu năm, phải th- ờng xuyên bảo d- ỡng, sửa chữa định kì .

Hiện nay doanh nghiệp sử dụng 2 loại cần trục chính để chuyển hàng qua cầu tàu là:

1. Cần trục chân đế
2. Cần trục bánh lốp

Cần trục chân đế có 3 loại:

1. Kirốp 5 tấn:

- Sức cầu số dọc hai bên là 5 tấn
- Tâm với max 30 m.
- Phù hợp cho khai thác tàu sông pha biển.
- Ưu thế của Kirốp là sang mạn (lấy hàng từ sà lan sang tàu).

2. Kirốp 10 tấn:

- Sức cầu số dọc hai bên là 10 tấn.
- Tầm với max 30 m.
- Tính năng: cầu hàng

3. Đế Cole:

- Sức cầu số dọc hai bên: 10 tấn.
- Tầm với max 30m.

Cần trục bánh lốp có 2 loại:

1. KC5363:

- Sức cầu max 25 tấn.
- Tính năng: cầu trên bãi, phù hợp cầu hàng từ cầu tàu xuống sà lan, xuống tàu.

2. Kato 40 tấn:

- Là loại cần trục chuyên phục vụ cầu những hàng có trọng tải lớn.

2.1.5. Đặc điểm về thị trường và hoạt động Marketing của Doanh nghiệp

2.1.5.1. Đặc điểm về thị trường của Doanh nghiệp

Từ khi nền kinh tế nước ta chuyển từ cơ chế kế hoạch hoá tập trung sang cơ chế thị trường, tuy cảng Vật Cách có quy mô không lớn nhưng có mức độ cung cấp dịch vụ vận tải biển và dịch vụ xếp dỡ hàng, cho thuê kho bãi diễn ra thị trường xuyên liên tục.

Số lượng khách hàng đến với doanh nghiệp ngày càng nhiều. Có được kết quả đó là nhờ vào các hoạt động tìm kiếm, khai thác thị trường một cách linh hoạt của doanh nghiệp và nhờ vào uy tín, tinh thần trách nhiệm Cảng đã xây dựng bao năm qua.

Đối tượng cung cấp dịch vụ của Cảng Vật Cách là các chủ tàu, chủ hàng, những người có nhu cầu sử dụng dịch vụ cảng biển, là khách hàng thị trường xuyên và không thị trường xuyên. Nền kinh tế nước ta trong những năm gần đây có tốc độ phát triển khá cao và ổn định, đặc biệt là đang trong quá trình hội nhập nền kinh tế thế giới thì nhu cầu lưu thông hàng hoá là rất lớn.

Tuy nhiên do điều kiện của Cảng còn khó khăn, cơ sở vật chất kĩ thuật còn lạc hậu. Điều kiện của cảng không cho phép đón đ- ọc những tàu lớn trên 4000DWT cho nên khách hàng chủ yếu của doanh nghiệp là chủ tàu hàng nội địa và tàu nhỏ chở hàng nhập khẩu vào Việt Nam. Một số khách hàng th- ờng xuyên của doanh nghiệp nh- :

- Công ty cổ phần vận tải 1 Traco.
- Công ty cổ phần Vico Ph- ơng Nam.
- Công ty TNHH th- ơng mại và dịch vụ vận tải Tuấn C- ờng.
- Công ty TNHH th- ơng mại và dịch vụ vận tải Thái Hà.
- Công ty cổ phần muối Khánh Vinh...

Doanh nghiệp luôn luôn cố gắng phục vụ tốt, tạo đ- ọc mối quan hệ gắn bó với khách hàng th- ờng xuyên, giữ vững thị tr- ờng hiện tại. Đồng thời, luôn tìm cách nâng cao vị thế của doanh nghiệp, lôi kéo thêm khách hàng và mở rộng thị tr- ờng. Công ty đã không ngừng cải tiến, đầu t- vào trang thiết bị và xây dựng cơ sở vật chất để nâng cao chất l- ượng dịch vụ, giảm giá thành dịch vụ. Có nh- vậy Doanh nghiệp mới có thể đứng vững và cạnh tranh với rất nhiều các đối thủ hoạt động trong khu vực nh- cảng Hải Phòng, hệ thống cảng Quảng Ninh, và rất nhiều các bến bãi t- nhân dọc theo sông Cẩm đang hoạt động.

2.1.5.2. Các hoạt động Marketing trong Doanh nghiệp

a. Chính sách sản phẩm

Công ty cổ phần cảng Vật Cách cung cấp 3 sản phẩm dịch vụ chính là:

1. Dịch vụ bốc xếp hàng hoá.
2. Dịch vụ chuyên tải qua cầu cảng.
3. Dịch vụ l- u kho bãi, cho thuê kho bãi

Ngoài ra, doanh nghiệp còn có nhiều dịch vụ khác nh- vận tải hàng hoá đa ph- ơng thức, sửa ch- ã cơ khí, ph- ơng tiện cơ giới thủy bộ và kinh doanh vật t- , vật liệu xây dựng, xăng dầu....

1. Dịch vụ bốc xếp: các mặt hàng: hàng rời, hàng bao, máy móc thiết bị. Bốc xếp hàng hoá chuyển từ tàu lên hoặc từ trên bãi xuống tàu. Các mặt hàng bốc xếp chính gồm phân bón, l- ơng thực thực phẩm, sắt thép, xi măng, thạch cao, clinke, máy móc thiết bị.

2. Dịch vụ chuyên tải qua cầu cảng: Chuyển hàng từ tàu xuống sà lan tại vùng nước, bốc hàng từ sà lan lên bãi cảng hoặc lên thẳng ph-ơng tiện vận chuyển của cảng theo yêu cầu của chủ hàng.

3. Dịch vụ l-u kho bãi, cho thuê kho bãi: Có thể l-u tại kho, l-u tại bãi tùy theo yêu cầu của chủ hàng. Doanh nghiệp có trách nhiệm bảo quản hàng hoá, giao hàng đúng quy định, đúng thời gian, giao đủ hàng theo nh- quy định và các điều khoản đã kí kết.

Sản phẩm chính của Công ty là sản phẩm dịch vụ, vì vậy mà vấn đề nâng cao chất l-ợng dịch vụ đóng vai trò quan trọng hàng đầu trong các chính sách marketing của Doanh nghiệp. Hiện nay, Doanh nghiệp đang thực hiện một số biện pháp nhằm nâng cao chất l-ợng dịch vụ nh- :

- Đảm bảo yêu cầu về thời gian cho khách hàng. Luôn đảm bảo giải phóng tàu đúng tiến độ, chất l-ợng tốt, giao nhận hàng đúng thời gian quy định trong hợp đồng kí kết, tạo đ-ợc niềm tin nơi khách hàng.
- Công tác bảo quản hàng hoá luôn đ-ợc đảm bảo; giảm thiểu tối đa sự mất mát h- hỏng đối với hàng l-u kho. Thực hiện giao đúng, giao đủ. Đền bù, thanh toán mọi chi phí nếu có h- hại mất mát xảy ra.
- Thủ tục xuất nhập Cảng nhanh chóng, thuận tiện, không r-ờm rà, tiết kiệm đ-ợc thời gian cho doanh nghiệp và cho các khách hàng...

b. Chính sách giá cả

Trong điều kiện kinh tế thị tr-ờng hiện nay, giá cả là một yếu tố cạnh tranh mà mọi doanh nghiệp đều phải quan tâm. Bên cạnh việc xây dựng chất l-ợng sản phẩm, tạo th-ơng hiệu cho công ty thì việc xây dựng đ-ợc một mức giá hợp lý, linh hoạt là một điều kiện để cạnh tranh thành công trên thị tr-ờng.

Dựa trên các yếu tố nh- : chi phí cung cấp dịch vụ, mức độ phức tạp của từng loại hàng, ph-ơng án thực hiện, thời gian thực hiện, quan hệ cung cầu, sức mạnh đồng tiền, lợi thế sản phẩm, giá cả của đối thủ cạnh tranh... Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách đã xây dựng đ-ợc một biểu giá t-ơng đối linh hoạt, hợp lý và có tính cạnh tranh. Giá cả các loại dịch vụ đảm bảo rõ ràng, công khai. Mỗi một loại dịch vụ, mỗi một mặt hàng có biểu giá riêng.

Do tình hình hàng hoá thông qua Cảng ngày càng đa dạng, phức tạp về chủng loại, nhiều loại hàng khó làm và chi phí thực hiện cao nên để có thể xây dựng một biểu giá vừa đảm bảo tính cạnh tranh so với đối thủ vừa đảm bảo lợi nhuận cho Công ty là một vấn đề rất khó khăn. Biện pháp mà Doanh nghiệp đang thực hiện là nâng cao năng suất, tiết kiệm chi phí để giảm giá thành dịch vụ tạo điều kiện nâng cao khả năng cạnh tranh của Doanh nghiệp. Sau đây là bảng giá c- ớc một số loại dịch vụ chính của Cảng năm 2008.

Bảng 2.3 Giá c- ớc các dịch vụ chính năm 2008

▪ **Giá dịch vụ xếp dỡ hàng hoá thông th- ờng**

ĐVT: đồng/tấn

Nhóm hàng	Tàu,sàlan ↔Kho,bãi		Tàu,sàlan↔Ôtô,sàlan		Tàu↔sàlan (vùng n- ớc)	Kho,bãi ↔Ôtô
	Cầu bờ	Cầu tàu	Cầu bờ	Cầu tàu	Cầu tàu	
1	14.000	14.000	14.000	14.000	11.000	7.500
2	21.500	18.000	17.000	16.000	14.500	10.000
3	25.000	22.000	21.000	19.000	19.000	11.000
4	24.000	22.000	20.000	19.000	13.500	11.500
5	30.000	30.000	30.000	26.000	25.000	15.000
6	48.000	40.000	40.000	36.000	27.000	25.000
7	42.000	36.000	34.000	32.000	30.000	22.000
8	66.000	66.000	66.000	60.000	54.000	41.000
9.1	90.000	90.000	90.000	84.000	48.000	57.000
9.2	130.000	130.000	130.000	90.000	52.000	63.000
9.3	400.000	400.000	400.000	360.000	122.000	240.000

(Nguồn: Phòng kinh doanh – 2008)

Chú thích nhóm hàng tính c- ớc xếp dỡ:

- Nhóm 1: Các loại hàng rời: nông sản, thực phẩm, thức ăn gia súc, quặng các loại, than, phân bón, thạch cao rời, Clinker rời, phụ gia xi măng rời...

- Nhóm 2: Nông sản, thực phẩm đóng bao, bịch nh- thóc, gạo, bột mì, ngô, đỗ, lạc vừng, khoai khô, sắn khô, đ- ờng, lúa mạch, hạt sen, hạt điều, hạt cà phê, thạch cao, clinker và thức ăn gia súc đóng trong bao, bịch (trừ bột x- ơng, bột cá)

- Nhóm 3: Các loại hàng khác đóng gói trong bao, bịch nh- : Xi măng, thuốc trừ sâu, hoá chất, muối, amiăng, bột mì, bột than, bột sơn, bột x- ơng, bột cá, thuốc nhuộm, sôđa, phân bón, qặng, bột đá.

- Nhóm 4: Sắt thép, kim loại màu các loại dạng bó, cuộn, kiện, lá, thanh, ống (trừ sắt thép phế liệu có biểu riêng); thùng rỗng, các loại hàng đóng trong thùng, phi, can.

- Nhóm 5: Dây cáp, dây điện, ống nhựa các loại, tôn lợp, tấm lợp nhựa, gang rời, ống xi măng, gỗ cây, tre nứa, vầu, trúc, gỗ xẻ, gỗ ván sàn, gỗ phiến, gỗ dăm ép.

_ Nhóm 6: Các loại máy móc thiết bị, phụ tùng để trần hoặc đóng kiện, các loại hàng khác đóng hộp, hòm kiện, pallet, bó, bành, cuộn, sẫm lớp, đồ dùng gia đình, thủ công mỹ nghệ, d- ợc liệu, thuốc chữa bệnh, kính, chai lọ, đồ điện tử, dụng cụ bằng gỗ, gạch chịu lửa đóng kiện, đá khối, đá xẻ, hạt nhựa, bột nhựa.

_ Nhóm 7: Thực phẩm t- ươi sống, hoặc đông lạnh, rau quả...

_ Nhóm 8: Toa xe, sà lan, xuồng, cano, nồi hơi, cần trục, téc n- ớc, ống khói, rơ móc, khung gầm xe ô tô, cabin xe, hàng ống $\phi \geq 500\text{mm}$, trọng l- ợng < 30 tấn, hàng (trừ sắt thép) nặng từ $20 \div 30$ tấn hoặc dài trên 15m.

_ Nhóm 9.1: Hàng máy móc thiết bị phụ tùng để trần, tháo rời hoặc đóng kiện định công kênh và trung bình một tấn hàng chiếm từ 3m^3 trở nên, đầu máy xe lửa, hàng độc hại, nguy hiểm (axit, thuốc thuộc da, thuốc trừ sâu, thuốc nhuộm, thuốc nổ, chất phóng xạ...)

- Nhóm 9.2: Hàng hoá nặng từ 30 tấn đến 40 tấn.

- Nhóm 9.3: Hàng hoá nặng trên 40 tấn.

Các loại hàng không nêu trên, căn cứ vào tính chất, quy cách đóng gói và năng suất xếp dỡ để xếp vào nhóm hàng t- ơng đ- ơng có sự thoả thuận của phòng kinh doanh.

▪ **Giá l- u kho bãi**

ĐVT: đồng/tấn/ngày

Loại hàng	Đơn giá	
	Trong 15 ngày đầu	Từ ngày thứ 16 trở đi
L- u tại kho		
Hàng rời và hàng bao là l- ơng thực, thực phẩm	600	900
Hàng rời và hàng bao là xi măng, muối, crômit, sunphát đồng, amiăng, bột chì, bột than, hoá chất, phân bón, cám gạo, bột x- ơng, bột cá...	1.000	1.500
Sắt thép (trừ sắt thép phế liệu và ống rời $\phi \geq 100\text{mm}$)	1.200	1.800
Máy móc, thiết bị, ống rời $\phi \geq 100\text{ mm}$ và tôn cuộn kê gỗ	3.000	4.500
Thiết bị trần (1 tấn $\geq 3\text{ m}^3$)	6.000	9.000
Hàng khác	1.500	2.250
L- u tại bãi		
Hàng rời	240	360
Sắt thép (trừ sắt thép phế liệu và ống rời $\phi \geq 100\text{mm}$)	500	750
Sắt thép phế liệu	2.000	3.000
Hàng gỗ	1.000	1.500
Máy móc, thiết bị, ống rời $\phi \geq 100\text{ mm}$ và tôn cuộn kê gỗ	2.000	3.000
Thiết bị trần (1 tấn $\geq 3\text{ m}^3$)	4.000	6.000
Hàng khác	750	1.152

(Nguồn: Phòng kinh doanh 2008)

- Ôtô, xe chuyên dụng: - L- u bãi: 60.000 đồng/chiếc- ngày

- L- u kho: 100.000 đồng/chiếc- ngày

Thời gian tính c- ớc l- u kho bãi đ- ợc tính theo số ngày thực tế hàng hoá l- u tại kho bãi Cảng.

c. Chính sách phân phối sản phẩm

Sản phẩm của Công ty là sản phẩm dịch vụ nên hình thức phân phối là Công ty cung cấp trực tiếp sản phẩm dịch vụ cho khách hàng không qua trung gian. Lợi thế của kênh phân phối này là Doanh nghiệp dễ dàng nắm đ-ợc các thông tin phản hồi của khách hàng. Việc nắm bắt đ-ợc những ý kiến của khách hàng là rất quan trọng đối với bất kì doanh nghiệp nào đặc biệt là Doanh nghiệp dịch vụ. Từ đó ban lãnh đạo Doanh nghiệp có thể nhận thấy những thiếu sót của mình; có cơ sở xác thực và hữu ích để đ- a ra các chính sách hiệu quả để đáp ứng yêu cầu của khách hàng tốt hơn.

d. Chính sách quảng cáo và xúc tiến bán hàng

Những năm vừa qua, công tác giới thiệu, quảng cáo hình ảnh của Công ty đến với công chúng khách hàng còn nghèo nàn. Thông tin về các dịch vụ mới, các ch- ong trình - u đãi, giá c- ớc dịch của doanh nghiệp chủ yếu đ- ợc gửi trực tiếp cho bạn hàng quen thuộc hoặc đăng báo.

Hiện nay khi công nghệ thông tin và internet phát triển mạnh làm cho thông tin liên lạc rộng rãi nhanh chóng. Đây là một kênh quảng cáo giới thiệu doanh nghiệp rất hiệu quả và kinh tế. Doanh nghiệp vẫn ch- a lập website riêng. Nh- vậy rất hạn chế trong việc quảng cáo giới thiệu doanh nghiệp tới khách hàng và công chúng, hạn chế trong việc công bố thông tin hoạt động. Trong thời gian tới doanh nghiệp đang có kế hoạch triển khai lập trang website riêng để đáp ứng yêu cầu kinh doanh hiện tại.

2.1.6. Đặc điểm về lao động của Công ty

a, Cơ cấu lao động trong Công ty

Nguồn nhân lực là một nhân tố vô cùng quan trọng trong doanh nghiệp. Do vậy cũng nh- tất cả các doanh nghiệp khác, ban lãnh đạo công ty luôn chú trọng vào công tác hoàn thiện và phát triển, nâng cao chất l- ợng đội ngũ lao động trong quá trình hoạt động.

Do đặc thù ngành nghề sản xuất kinh doanh nên tỷ lệ lao động trực tiếp chiếm tỷ trọng lớn hơn lao động gián tiếp. Năm 2008, Công ty có:

-Tổng số lao động: 748 ng-ời.

-Trong đó: Nam: 568 ng-ời

Nữ : 180 ng-ời

Để tìm hiểu rõ hơn về đặc điểm lao động trong Công ty ta nghiên cứu bảng cơ cấu lao động theo độ tuổi và cơ cấu lao động theo trình độ.

Bảng 2.4 Cơ cấu lao động theo độ tuổi năm 2007, 2008

stt	Độ tuổi	Năm 2007		Năm 2008	
		Số l- ợng	Tỷ trọng	Số l- ợng	Tỷ trọng
1	18-25	96	14.5%	121	16.2%
2	25-35	153	22.8%	166	22.1%
3	35-45	197	29.5%	224	30%
4	45-60	223	33.2%	237	31.7%
5	Tổng	669	100%	748	100%

(Nguồn: phòng hành chính tổng hợp 2009)

Ta thấy năm 2008, cơ cấu lao động theo độ tuổi có xu h- ớng biến đổi: tăng tỷ trọng lao động trẻ tuổi, giảm tỷ lệ lao động cao đời. Cụ thể là: tỷ trọng lao động trong độ tuổi 45-60 giảm từ 33.2% xuống còn 31.7%; tỷ trọng lao động trong độ tuổi 35- 45 tăng từ 29.5% lên 30%; tỷ trọng lao động trong độ tuổi 18- 25 tăng từ 14.5% lên 16.2% so với năm 2007

Bảng 2.5 Cơ cấu lao động theo trình độ năm 2008

Stt	Chỉ tiêu	Số l- ợng	Tỷ trọng
1	Đại học và trên đại học	89	12%
2	Cao đẳng và trung cấp	65	8.6%
3	Sơ cấp và học nghề	198	26.5%
4	LĐ phổ thông	396	52.9%
5	Tổng số	748	100%

(Nguồn: Phòng tổng hợp 2009)

Ta thấy l- ợng lao động có trình độ tay nghề của công ty còn thấp. Cụ thể, lao động trình độ đại học và trên đại học chiếm tỷ trọng 12%, lao động có trình độ cao đẳng và trung cấp là 8.6 % (thấp) và đặc biệt là lao động có tay nghề còn thấp

(chiếm tỷ trọng 26.5%). Trong khi đó, l- ợng lao động phổ thông chiếm hơn một nửa (52.9%) chủ yếu tập trung ở bộ phận xếp dỡ.

b, Ph- ơng pháp trả l- ợng trong Công ty cổ phần Cảng Vật Cách

Công ty cổ phần cảng Vật Cách áp dụng hai hình thức trả l- ợng chủ yếu sau:

1. Trả l- ợng theo sản phẩm.
2. Trả l- ợng theo thời gian.

➤ **Trả l- ợng theo thời gian**

Trả l- ợng theo thời gian là hình thức trả l- ợng cho ng- ời lao động theo thời gian làm việc, cấp bậc hoặc chức danh. Đ- ợc áp dụng đối với cán bộ công nhân viên ở bộ phận văn phòng, cán bộ quản lý, bộ phận bảo vệ, bộ phận cấp d- ỡng...

Công thức tính l- ợng theo quy định của công ty:

$$L = \frac{H_s \times L_{tt} \times N_{tt} \times k}{22}$$

Trong đó:

L : L- ợng tháng của một ng- ời tính theo quy định của Công ty

H_s : Hệ số l- ợng cơ bản của cán bộ công nhân viên do nhà n- ớc quy định.

L_{tt} : L- ợng tối thiểu do nhà n- ớc quy định.

N_{tt} : Số ngày làm việc thực tế trong tháng.

k : Hệ số l- ợng điều chỉnh do công ty quy định.

Hệ số l- ợng điều chỉnh do Công ty quy định đ- ợc căn cứ vào từng vị trí công tác, chức vụ công tác, mức độ phức tạp của công việc, tính trách nhiệm của từng vị trí...

➤ **Trả l- ợng theo sản phẩm**

Đây là hình thức trả l- ợng chủ yếu của doanh nghiệp. Cách trả l- ợng này nhằm đảm bảo tiền l- ợng là đòn bẩy kinh tế. Tiền l- ợng của công nhân phụ thuộc vào số l- ợng và chất l- ợng sản phẩm làm ra.

Các đối t- ợng áp dụng hình thức trả l- ợng sản phẩm là khối trực tiếp sản xuất gồm: công nhân xếp dỡ, công nhân cơ giới(lái xe, lái đẽ, cần trục....), công nhân kho hàng, đội hàng rời.

L- ợng sản phẩm của tổ tính theo cơ sở sản l- ợng xếp dỡ, vận chuyển thực hiện trong một máng- ca. Đơn giá tiền l- ợng ứng với từng ph- ơng án xếp dỡ và từng loại hàng xếp dỡ.

Công thức tính l- ơng sản phẩm cho cả tổ là:

$$L_{sp} = Q \times Đg$$

Trong đó: **Lsp**: Tiền l- ơng sản phẩm của tổ sản xuất (hoặc công nhân) theo ca.

Q : Sản l- ơng hàng hoá xếp dỡ, vận chuyển của tổ sản xuất(hoặc công nhân) theo máng- ca.

Đg : Đơn giá tiền l- ơng ứng với từng loại hàng, từng ph- ơng án xếp dỡ.

Đơn giá xếp dỡ là căn cứ để trả l- ơng cho công nhân xếp dỡ, vận chuyển, đóng gói hàng rời được trả ở cuốn “ Định mức lao động và đơn giá tiền l- ơng của Cảng, đ- ợc tính dựa trên những cơ sở sau:

- Căn cứ vào mức l- ơng cấp bậc áp dụng theo nghị định 205/CP.
- Căn cứ vào tính chất, m- ức độ phức tạp khi xếp dỡ từng loại hàng.
- Căn cứ vào hao phí lao động, loại hàng, chiều luồng hàng và ph- ơng án thực hiện.

Ví dụ:

Một nhân viên kế toán trình độ Đại học mới ra tr- ờng làm việc tại Công ty đ- ợc 2 năm. Trong tháng, nhân viên này đi làm đ- ợc 26 ngày (Ntt = 26). Nói chung nhân viên này hoàn thành tốt nhiệm vụ đ- ợc giao. L- ơng của nhân viên này đ- ợc tính nh- sau:

$$Hs = 2,34$$

$$Ltt = 540.000$$

$$k = 1,8$$

L- ơng nhân viên này đ- ợc nhận là:

$$(2,34 \times 540.000) : 22 \times 26 \times 1,8 = 2.688.022 \text{ đồng/tháng}$$

2.1.7. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2008

Bảng 2.6 Bảng cân đối kế toán năm 2007, 2008

ĐVT: Đồng

TÀI SẢN	NĂM 2007	NĂM 2008
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	22,599,175,899	33,365,653,401
I.Tiền và t- ong đ- ong tiền	5,302,171,575	11,240,139,790
1.Tiền	5,302,171,575	11,240,139,790
2.Các khoản t- ong đ- ong tiền	-	-
II.Các khoản đầu t- tài chính ngắn hạn	2,600,000,000	3,120,000,000
Đầu t- ngắn hạn	2,600,000,000	3,120,000,000
III.Các khoản phải thu ngắn hạn	13,028,502,632	15,177,521,191
1.Phải thu khách hàng	12,810,118,207	13,984,381,537
2.Trả tr- ớc cho ng- ời bán	153,647,640	-
3.Các khoản phải thu khác	441,829,515	1,212,632,894
4.Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(377,092,730)	(19,493,240)
IV.Hàng tồn kho	564,556,799	466,712,971
1.Nguyên liệu, vật liệu	363,495,498	343,583,313
2.Công cụ dụng cụ	201,061,301	123,129,658
V.Tài sản ngắn hạn khác	1,103,944,893	3,361,279,449
1.Thuế giá trị gia tăng đ- ợc khấu trừ	110,705,626	-
2.Thuế và các khoản phải thu Nhà n- ớc	208,000,001	14,822,359
3.Tài sản ngắn hạn khác	785,239,266	3,346,457,090
B.TÀI SẢN DÀI HẠN	84,508,318,203	95,223,272,773
I.Các khoản phải thu dài hạn	-	-
II.Tài sản cố định	78,405,472,363	86,279,664,073
1.Tài sản cố định hữu hình	78,254,019,952	85,846,778,101
- Nguyên giá	143,203,570,558	166,252,681,208
- Giá trị hao mòn lũy kế	(64,949,550,606)	(80,405,903,107)
2.Tài sản cố định vô hình	18,564,000	6,777,334
- Nguyên giá	35,360,000	35,360,000
- Giá trị hao mòn lũy kế	(16,796,000)	(28,582,666)
3.Chi phí XDCB dở dang	132,888,411	426,108,639
III.Các khoản đầu t- tài chính dài hạn	6,032,000,000	8,840,000,000
Đầu t- dài hạn khác	6,032,000,000	8,840,000,000
IV.Tài sản dài hạn khác	70,845,840	103,608,700
Chi phí trả tr- ớc dài hạn	70,845,840	103,608,700
CỘNG TÀI SẢN	107,107,494,102	128,588,926,174

Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại Cty CP Cảng Vật Cách

NGUỒN VỐN	NĂM 2007	NĂM 2008
A.NỢ PHẢI TRẢ	40,631,645,974	41,700,920,721
I.Nợ ngắn hạn	12,725,161,570	24,838,750,159
1.Vay và nợ ngắn hạn	-	-
2.Phải trả ng- ời bán	8,156,538,790	12,534,176,765
3.Ng- ời mua trả tiền tr- ớc	32,421,390	33,812,501
4.Thuế và khoản phải nộp Nhà n- ớc	127,736,366	329,027,175
5.Phải trả ng- ời lao động	3,090,293,768	4,854,842,508
6.Chi phí phải trả	1,061,271,673	368,253,891
7.Phải trả theo tiến độ KH hợp đồng XD	-	-
8.Khoản phải trả phải nộp ngắn hạn khác	256,899,583	6,718,637,319
9.Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-
II.Nợ dài hạn	27,906,484,404	16,862,170,563
1.Vay và nợ dài hạn	27,562,636,046	16,518,322,205
2.Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	-
3.Dự phòng trợ cấp mất việc làm	343,848,358	343,848,358
4.Dự phòng phải trả dài hạn	-	-
B.VỐN CHỦ SỞ HỮU	66,475,848,128	86,888,005,453
I.Vốn chủ sở hữu	66,132,338,892	86,284,418,335
1.Vốn đầu t- của chủ sở hữu	54,600,000,000	54,600,000,000
2.Thặng d- vốn cổ phần	-	-
3.Vốn khác của chủ sở hữu	-	-
4.Cổ phiếu quỹ	-	-
5.Chênh lệch đánh giá lại tài sản	-	-
6.Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	-
7.Quỹ đầu t- phát triển	-	2,461,520,126
8.Quỹ dự phòng tài chính	1,884,656,800	2,681,405,135
9.Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	-	-
10.Lợi nhuận sau thuế ch- a phân phối	9,647,682,092	26,541,493,075
11.Nguồn vốn đầu t- xây dựng cơ bản	-	-
II.Nguồn kinh phí và quỹ khác	343,509,236	603,587,117
1.Quỹ khen th- ờng, phúc lợi	343,509,236	603,587,117
2.Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	-	-
CỘNG NGUỒN VỐN	107,107,494,102	128,588,926,174

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2007, 2008

Đơn vị: VND

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008
Doanh thu cung cấp hàng hoá và dịch vụ	75,937,003,343	102,119,200,393
Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-
Doanh thu thuần từ hàng hoá và dịch vụ	75,937,003,343	102,119,200,393
Giá vốn hàng bán và dịch vụ	52,586,117,764	60,164,585,330
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp DV	23,350,885,579	41,954,615,063
Doanh thu hoạt động tài chính	654,036,628	3,232,937,392
Chi phí tài chính	2,558,836,654	3,562,813,598
Trong đó: Chi phí lãi vay	2,328,822,283	1,630,364,813
Chi phí bán hàng	-	-
Chi phí quản lý doanh nghiệp	5,953,619,809	7,227,711,689
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	15,492,465,743	34,386,627,167
Thu nhập khác	1,465,372,523	1,527,353,801
Chi phí khác	1,032,959,563	1,291,747,051
Lợi nhuận khác	432,412,960	235,606,750
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	15,924,878,703	34,622,233,917
Chi phí thuế TNDN hiện hành *	-	3,179,483,641
Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	15,924,878,703	31,442,750,276
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	4,513	6,026

Chú thích:

(*) Theo quy định tại thông t- số 128/2003/TT- BTC ngày 22/12/2003, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) áp dụng cho Công ty là 20% tính trên thu nhập chịu thuế trong m- ời năm kể từ khi đ- ợc cấp giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh. Công ty đ- ợc miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 02 năm kể từ năm đầu tiên kinh doanh có lãi và giảm 50% trong 05 năm tiếp theo theo các quy định về - u đãi miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp. Công ty đã đăng kí năm đầu tiên đ- ợc miễn thuế thu nhập doanh nghiệp là năm 2006 và năm thứ hai đ- ợc miễn thuế thu nhập doanh nghiệp là năm 2007. Năm 2008 là năm thứ năm (5) Công ty đ- ợc h- ớng - u đãi giảm 50% số thuế thu nhập doanh nghiệp đối với doanh nghiệp thực hiện cổ phần hoá.

Theo quy định tại thông t- 03/2009/TT- BTC ngày 13 tháng 01 năm 2009, Công ty đ- ợc giảm tiếp 30% tính trên số thuế còn lại phải nộp sau khi đã trừ đi số thuế thu nhập doanh nghiệp đ- ợc - u đãi của quý IV năm 2008 (áp dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ).

Bảng 2.7 Kết quả một số chỉ tiêu cơ bản của Công ty năm 2007, 2008

Chỉ tiêu	ĐVT	2007	2008	2008/2007	
				SốTD	%
Tổng SL	Tấn	1,969,020.5	2,408,581	439,560.5	22.32
Tổng CBCNV	Ng-ời	669	748	79	11.81
Doanh thu	Đồng	78,056,412,493	106,879,491,585	28,823,079,092	36.9
Chi phí	Đồng	62,131,533,791	72,246,857,668	10,115,323,877	16.3
Lãi,lỗ	Đồng	15,924,878,703	34,632,633,917	18,707,755,215	117.5

(Nguồn: Phòng hành chính tổng hợp 2009).

Theo kết quả của bảng trên, ta thấy tổng sản l- ợng hàng hoá thông qua cảng mấy năm qua đều tăng, năm sau tăng cao hơn năm tr- ớc. Cụ thể, sản l- ợng năm 2008 cao hơn năm 2007 là 439,560.5 tấn, t- ong đ- ơng với tốc độ tăng là 22.32%.

Tốc độ tăng doanh thu cũng rất khả quan, năm 2008 so với 2007 là 36.9%, t- ong đ- ơng với 28,823,079,092 đồng. Trong năm qua, doanh nghiệp đã thực hiện những kế hoạch làm giảm chi phí nh- đầu t- vào trang thiết bị hiện đại, nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm đ- ợc nhiều chi phí khác nh- chi phí quản lý, chi phí lao động, chi phí thuê ngoài . Do vậy, tốc độ tăng lợi nhuận của doanh nghiệp tăng cao hơn tốc độ tăng của doanh thu. Cụ thể, tốc độ tăng lợi nhuận của năm 2008 so với năm 2007 là 117.5%, t- ong đ- ơng với số tiền là 18,707,755,215 đồng.

2.2. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty CP Cảng Vật Cách

2.2.1. Phân tích khái quát kết quả sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp

Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh từ đó ta có thể thấy đ- ợc kết quả kinh tế của Công ty, trên cơ sở đó có thể đề ra các quyết định, phát huy đ- ợc những điểm mạnh, khắc phục điểm yếu khai thác tốt nhất mọi tiềm năng trong doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp nâng cao năng suất chất l- ợng và hiệu quả các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh. Để đánh giá kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, ta xem xét các chỉ tiêu trong Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty năm 2008:

Bảng 2.8 Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2007, 2008

Đơn vị tính: VNĐ

CHỈ TIÊU	NĂM 2007	NĂM 2008	+/-	%
DT cung cấp HH và DV	75,937,003,343	102,119,200,393	26,182,197,050	34.48
Các khoản giảm trừ DT	-	-	-	-
DT thuần từ HH và DV	75,937,003,343	102,119,200,393	26,182,197,050	34.48
Giá vốn hàng bán và DV	52,586,117,764	60,164,585,330	7,578,467,566	14.41
LN gộp về BH và CCDV	23,350,885,579	41,954,615,063	18,603,729,484	79.67
DT hoạt động tài chính	654,036,628	3,232,937,392	2,578,900,764	394.31
Chi phí tài chính	2,558,836,654	3,562,813,598	1,003,976,944	39.24
Trong đó: Chi phí lãi vay	2,328,822,283	1,630,364,813	(698,457,470)	(29.99)
Chi phí bán hàng	-	-	-	-
Chi phí QLDN	5,953,619,809	7,227,711,689	1,274,091,880	21.40
LN thuần hoạt động KD	15,492,465,743	34,386,627,167	18,894,161,424	121.96
Thu nhập khác	1,465,372,523	1,527,353,801	61,981,278	4.23
Chi phí khác	1,032,959,563	1,291,747,051	258,787,488	25.05
Lợi nhuận khác	432,412,960	235,606,750	(196,806,210)	(45.51)
Tổng LN kế toán tr- ớc thuế	15,924,878,703	34,622,233,917	18,697,355,215	117.41
Thuế TNDN hiện hành	-	3,179,483,641	3,179,483,641	-
Thuế TNDN hoãn lại	-	-	-	-
LN sau thuế TNDN	15,924,878,703	31,442,750,276	15,517,871,573	97.44
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	4,513	6,026	1,513	33.53

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – 2009).

Qua bảng số liệu ta thấy:

- Doanh thu từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2008 đạt 102,119,200,393 đồng, tăng so với năm 2007 là 26,182,197,050 đồng tương ứng với tỷ lệ 34.48 %. Điều này có thể là do sản lượng hàng hoá thông qua Cảng năm qua tăng mạnh. Cụ thể là năm qua, tổng sản lượng hàng hoá thông qua là 2,408,581 tấn tăng 439,560.5 tấn so với năm 2007 tốc độ tăng tương ứng là 22.32%. Trong điều kiện nền kinh tế thế giới phát triển như hiện nay, sản lượng hàng hoá vận chuyển ngày càng tăng mạnh. Đặc biệt là sự vận chuyển hàng hoá bằng đường biển chiếm nhiều ưu thế và chiếm tỷ trọng lớn (80% tổng sản lượng hàng hoá vận chuyển). Và với năng lực hiện nay vẫn còn đáp ứng được nhu cầu hiện tại thì việc tăng sản lượng hàng hoá thông qua Cảng năm qua là điều tất yếu. Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng nhanh là điều kiện quan trọng để doanh nghiệp tăng lợi nhuận, tăng hiệu quả kinh doanh. Kết quả doanh nghiệp đạt được năm qua tương đối tốt thể hiện xu hướng kinh doanh tốt lên của Doanh nghiệp.

- Giá vốn hàng bán của Công ty năm 2008 tăng lên 7,578,467,566 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 14.41 % so với năm 2007. Giá vốn tăng là do sự biến động giá cả của các yếu tố chi phí đầu vào. Tuy giá vốn tăng nhưng tốc độ tăng của giá vốn vẫn nhỏ hơn tốc độ tăng của doanh thu nên chứng tỏ Doanh nghiệp sử dụng các yếu tố đầu vào có hiệu quả.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2008 tăng 1,274,091,880 đồng, tương ứng với tốc độ tăng 21.40% thể hiện năm vừa qua Công ty đã tăng cường đầu tư vào bộ phận quản lý như mua sắm trang bị thiết bị làm việc, tuyển dụng, đào tạo, nâng cao trình độ quản lý cho cán bộ... làm tăng chi phí.

- Năm 2008 lợi nhuận sau thuế Doanh nghiệp đạt được là 31,442,750,276 đồng, tăng 15,517,871,573 đồng so với năm 2007 tương ứng tốc độ tăng là 97.44%. Kết quả cuối cùng này thể hiện xu hướng kinh doanh ngày càng hiệu quả của Công ty, có lợi nhuận để chia cho các cổ đông và lợi nhuận giữ lại nhằm mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực cung cấp dịch vụ Cảng.

Nhìn chung năm qua, tình hình sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Cảng Vật Cách là khá tốt.

2.2.2. Phân tích các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty

2.2.2.1. Phân tích hiệu quả về chi phí

Chi phí sản xuất kinh doanh là toàn bộ những khoản chi bằng tiền mà doanh nghiệp phải bỏ ra để tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, các khoản chi nh- mua sắm máy móc trang thiết bị, mua nguyên nhiên vật liệu, chi trả l- ợng công nhân viên, chi phí điện n- ớc, dịch vụ mua ngoài... Về thực chất, chi phí sản xuất kinh doanh chính là sự dịch chuyển vốn, giá trị của các yếu tố sản xuất kinh doanh vào các đối t- ợng tính giá.

Đối với các doanh nghiệp đang sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế thị tr- ờng nói chung và Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách nói riêng, việc phân tích tình hình sử dụng chi phí là rất quan trọng. Công việc này đ- ợc tiến hành nhằm đánh giá trong các khoản mục chi phí, khoản chi phí nào là chi phí chủ yếu, mức chi đã hợp lý ch- a, hiệu quả mang lại cao hay thấp. Đánh giá tình hình tăng giảm chi phí nhằm đánh giá đ- ợc tình hình sản xuất của doanh nghiệp có những biến động xảy ra. Từ đó, có các biện pháp tăng giảm và phân bổ chi phí hợp lý, dựa vào đó doanh nghiệp có các biện pháp giảm chi phí, hạ giá thành, nâng cao khả năng cạnh tranh và mang lại hiệu quả kinh doanh cao.

Để biết đ- ợc tình hình sử dụng chi phí của Công ty ta đi xem xét bảng sau:

Bảng 2.9 Đánh giá tình hình chi phí của Công ty năm 2007, 2008

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	(%)
1.Giá vốn hàng bán	52,586,117,764	60,164,585,330	7,578,467,566	14.41
2.Chi phí QLDN	5,953,619,809	7,227,711,689	1,274,091,880	21.40
3.Tổng chi phí (1+2)	58,539,737,573	67,392,297,019	8,852,559,446	15.12
4.DTT	75,937,003,343	102,119,200,393	26,182,197,050	34.48
5.LN (4-3)	17,397,265,770	34,726,903,374	17,329,637,604	99.61
6.Hiệu quả sử dụng CP (4/3)	1.30	1.52	0.22	16.81
7.Tỷ suất LN/CP (5/3)	0.30	0.52	0.22	73.39

(Nguồn: Bảng BCKQHĐKD 2008- Phòng kế toán)

(Chú thích: QLDN: Quản lý doanh nghiệp, DTT: Doanh thu thuần, CP: Chi phí)

So sánh các chỉ tiêu của năm 2007 và năm 2008 cho thấy năm qua tình hình sử dụng chi phí đã có sự biến động. Chi phí thay đổi dẫn đến sự thay đổi của kết quả kinh doanh. Cụ thể là:

- Giá vốn hàng bán của Công ty năm 2008 là 60,164,585,330 đồng, tăng 7,578,467,566 đồng so với năm 2007 tương ứng với tỷ lệ 14.41%. Đây là tỷ lệ tăng khá cao thể hiện sự gia tăng chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh. Giá vốn hàng bán của năm qua tăng nguyên nhân là do sự biến động giá cả của các yếu tố chi phí đầu vào. nh- sự tăng giá nhiên vật liệu đầu vào, tiền l-ong trả cho lực l-ợng lao động thời vụ thuê thêm để đáp ứng yêu cầu công việc... Với đặc thù công việc là cung cấp các dịch cảng nh- bốc xếp hàng hoá, vận tải, l- u kho bãi, công việc rất nặng nhọc và nguy hiểm đòi hỏi phải đảm bảo an toàn lao động cao và công tác phòng cháy chữa cháy phải tốt. Năm vừa qua, Công ty đã đầu t- thêm hàng tỷ đồng vào mua sắm bảo hộ lao động, thiết bị phòng cháy chữa cháy, tăng c- ờng các lớp tập huấn an toàn an lao động... Ngoài ra, Công ty phải bỏ ra mỗi năm hàng tỷ đồng để nạo vét khơi thông luồng lạch do l- ợng sa bồi ngày càng tăng. Giá vốn tăng đã làm cho lợi nhuận gộp giảm. Muốn giảm giá thành, nâng cao chất l- ợng dịch vụ Doanh nghiệp cần có các biện pháp sử dụng chi phí đầu vào hợp lý, tiết kiệm để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2008 là 9,693,319,673 đồng tăng 1,293,286,049 đồng so với năm 2007, tương ứng với tỷ lệ 15.4%. Có sự gia tăng chi phí này là do năm qua Công ty đã đầu t- thêm các trang thiết bị, máy vi tính cho bộ phận quản lý doanh nghiệp; tuyển thêm nhân viên cho một số phòng ban nh- phòng điều độ, phòng tài chính kế toán, phòng tổng hợp, phòng kỹ thuật. Do sản l- ợng hàng hoá thông qua Cảng ngày càng nhiều, chủng loại hàng hoá phong phú, khó làm, làm cho công việc ngày càng phức tạp.

Để đáp ứng yêu cầu công việc ngày càng cao, ngoài việc tuyển thêm nhân sự, năm qua Công ty đã tăng c- ờng công tác đào tạo, bồi d- ỡng cán bộ quản lý, đầu t- thêm chi phí để mở các lớp tập huấn nâng cao trình độ, tiếp cận khoa học kỹ thuật mới... Sự tăng lên của chi phí có đem lại hiệu quả cao hay không có thể nhận thấy qua việc tính toán một số chỉ tiêu:

- Hiệu quả sử dụng chi phí: năm 2008, chỉ tiêu này là 1.52 lần cho thấy một đồng chi phí bỏ ra trong kỳ sản xuất kinh doanh thu đ-ợc 1.52 đồng doanh thu thuần. Tỷ lệ này cao hơn so với năm 2007 thể hiện trong kỳ doanh nghiệp đã sử dụng chi phí đầu vào hiệu quả hơn.

- Tỷ suất lợi nhuận chi phí: Chỉ tiêu này năm 2008 là 0.52 lần cho biết một đồng chi phí bỏ ra trong kỳ đem lại cho Doanh nghiệp 0.52 đồng lợi nhuận. Tuy chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chi phí của năm nay cao hơn năm tr-ớc thể hiện lợi nhuận thu về từ chi phí bỏ ra đặc tăng lên nh-ng tỷ lệ này vẫn thấp so với các doanh nghiệp cùng ngành.

Trong thời gian tới Doanh nghiệp cần có các biện pháp để tiết kiệm chi phí quản lý và sử dụng chi phí đầu vào hiệu quả hơn nhằm giảm giá thành, nâng cao khả năng cạnh tranh, tăng lợi nhuận.

2.2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Lao động là một nguồn lực vô cùng quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của bất kì doanh nghiệp nào. Đây cũng chính là nhân tố quan trọng nhất tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Đội ngũ cán bộ công nhân trong doanh nghiệp chính là chủ thể tiến hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, là ng-ời trực tiếp vận hành máy móc thiết bị tạo ra sản phẩm, dịch vụ. Do vậy, quản lý và sử dụng lao động có hiệu quả cần đ-ợc quan tâm hàng đầu trong doanh nghiệp và cần đ-ợc coi là một trong những biện pháp quan trọng nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Việc phân tích hiệu quả sử dụng lao động cần đ-ợc tiến hành một cách th-ờng xuyên, thận trọng và có hiệu quả nhằm nắm bắt đ-ợc tình hình lao động trong công ty từ đó có các biện pháp tuyển dụng, đào tạo, sử dụng lao động hợp lý, mang lại hiệu quả cao.

Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách cung cấp các dịch vụ cảng, đặc điểm công việc đòi hỏi nhiều lao động trực tiếp hơn lao động gián tiếp. Để đánh giá hiệu quả sử dụng lao động ta xem xét một số chỉ tiêu sau:

Bảng 2.10 Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	%
1. Tổng số lao động	669	748	79	11.80
2. Doanh thu thuần	75,937,003,343	102,119,200,393	26,182,197,050	34.48
3. LN sau thuế	15,924,878,703	31,442,750,276	15,517,871,573	97.44
4. NSLĐ bq (2/1)	113,508,226	136,522,995	23,014,769	20.28
5. Sức sinh lời LĐ(3/1)	23,804,004	42,035,762	18,231,758	76.59

(Nguồn: Bảng BCKQKD 2008 – Phòng kế toán)

Nhận xét:

▪ Qua số liệu tính toán ở bảng trên ta thấy số l- ợng lao động năm 2008 tăng lên so với năm 2007 là 79 ng- ời, t- ơng ứng với tỷ lệ 11.8%. Số l- ợng lao động tăng thêm là để đáp ứng nhu cầu công việc tăng thêm nên đã góp phần làm tăng doanh thu cho Công ty, do đó năng suất lao động bình quân cũng tăng theo, cụ thể là từ 113,508,226 đồng/ng- ời lên 136,522,995 đồng/ng- ời, tăng 23,014,769 đồng/ng- ời, t- ơng ứng với tỷ lệ 20.28%. Lý giải điều này một cách chi tiết nh- sau:

- Tổng doanh thu tăng làm năng suất lao động tăng lên một giá trị là:

$$\text{NSLĐbq} = \frac{\text{DTT}_{2008} - \text{DTT}_{2007}}{\text{Tổng LĐ}_{2007}} = \frac{26,182,197,050}{669} = 39,136,318 \text{ đồng/ng- ời}$$

- Số l- ợng lao động năm 2008 tăng lên làm năng suất lao động giảm một giá trị

$$\begin{aligned} \text{NSLĐbq} &= \text{DTT}_{2008} \times \left(\frac{1}{\text{Tổng LĐ}_{2008}} - \frac{1}{\text{Tổng LĐ}_{2007}} \right) \\ &= 102,119,200,393 \times \left(\frac{1}{748} - \frac{1}{669} \right) \\ &= - 16,121,549 \text{ đồng/ ng- ời} \end{aligned}$$

Tổng hợp kết quả ta thấy năng suất lao động bình quân năm 2008 tăng so với năm 2007 là: $39,136,318 + (- 16,121,549) = 23,014,769$ (đồng/ ng- ời).

Nh- vậy, do doanh thu tăng lên 26,182,197,050 đồng, làm cho năng suất lao động bình quân tăng thêm 23,014,769 đồng. Tổng số lao động tăng thêm 79 ng- ời đã làm cho năng suất lao động bình quân giảm đi 16,121,549 đồng. Nh- ng do tốc độ tăng của doanh thu thuần lớn hơn nhiều tốc độ tăng của số lao động (34.48% so với 11.8%) nên năng suất lao động bình quân vẫn tăng thêm 23,014,769 đồng/ng- ời.

▪ Số l- ợng lao động tăng thêm góp phần làm tăng doanh thu, do đó góp phần làm tăng lợi nhuận sau thuế, do đó sức sinh lời của một lao động cũng tăng lên. Xét chỉ tiêu mức sinh lời của một lao động cho thấy mỗi lao động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kì. Chỉ tiêu này của Công ty năm 2008 tính đ- ợc là 42,035,762 đồng/ ng- ời, tăng 18,231,758 đồng/ ng- ời so với năm 2007, t- ơng ứng với tỷ lệ 76.59% đã chứng tỏ số lao động tăng thêm trong kỳ đã góp phần làm tăng lợi nhuận cho Doanh nghiệp.

Tuy nhiên, với kết quả đã tính toán trên chỉ phản ánh năng suất lao động, mức sinh lời của một lao động của năm sau so với năm tr- ớc tăng lên hay giảm đi nếu có sự biến động về số lao động mà ch- a thấy đ- ợc Doanh nghiệp sử dụng lao động tiết kiệm hay lãng phí. Ta xem xét thêm một số chỉ tiêu để làm rõ vấn đề này:

+ Mức biến động t- ơng đối

$$\begin{aligned} \text{Tỷ lệ \% hoàn thành kế hoạch} &= \frac{\text{Số LĐ}_{2008}}{\text{Số LĐ}_{2007} \times \frac{\text{DTT}_{2008}}{\text{DTT}_{2007}}} \\ \text{sử dụng số l- ợng lao động} &= \frac{748}{669 \times \frac{102,119,200,393}{75,937,003,343}} = 83.14\% \end{aligned}$$

- Mức chênh lệch tuyệt đối:

$$\text{Số LĐ} = \text{Số LĐ}_{2008} - \text{Số LĐ}_{2007} \times \frac{\text{DTT}_{2008}}{\text{DTT}_{2007}}$$

$$= 748 - 669 \times \frac{102,119,200,393}{75,937,003,343} = -152 \text{ (ng-ời)}$$

Nh- vậy, Công ty đã tăng doanh thu thuần lên 34.48% nh- ng vẫn tiết kiệm đ- ợc 152 lao động, t- ong ứng với tỷ lệ tiết kiệm đ- ợc là 16.86% (100% - 83.14%).

Nhìn chung, hiệu quả sử dụng lao động của Doanh nghiệp đang đ- ợc cải thiện, biểu hiện qua sự tăng lên của năng suất lao động bình quân, mức sinh lời bình quân tăng hơn so với năm tr- ớc.

2.2.2.3 Phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn

a. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, một trong các yếu tố đầu vào không thể thiếu của mỗi doanh nghiệp là vốn. Và để kinh doanh có hiệu quả thì các doanh nghiệp phải sử dụng vốn có hiệu quả. Vì thế mà trong mỗi doanh nghiệp việc đề ra và thực hiện các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh là việc làm vô cùng quan trọng, có tính chất quyết định đến hiệu quả kinh doanh của công ty. Kết quả của việc th- ờng xuyên phân tích, đánh giá hiệu quả sử dụng vốn sẽ là cơ sở quan trọng để đề ra các giải pháp.

Tình hình phân bổ vốn của Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách năm 2007 và 2008 sẽ đ- ợc thể hiện thông qua bảng sau:

Bảng 2.11 Vốn kinh doanh của Công ty năm 2007, 2008

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	%
1. VKD bq	107,107,494,102	128,588,926,174	21,481,432,072	20.06
2. VLĐ bq	22,599,175,899	33,365,653,401	10,766,477,502	47.64
3. VCĐ bq	84,508,318,203	95,223,272,773	10,714,954,570	12.68

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – 2009)

(VKD bq: Vốn kinh doanh bình quân, VLĐ bq: Vốn l- u động bình quân,
VCĐ bq: Vốn cố định bình quân)

Qua số liệu bảng trên ta thấy vốn kinh doanh của năm 2008 tăng so với năm 2007 là 21,481,432,072 đồng, tương ứng với tỷ lệ là 20.06 %. Trong đó, Vốn lưu động tăng 10,766,477,502 đồng và vốn cố định tăng 10,714,954,570 đồng.

Để thấy được hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty qua hai năm gần đây ta xem xét một số chỉ tiêu trong bảng sau:

Bảng 2.12 Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	%
1.Doanh thu thuần	75,937,003,343	102,119,200,393	26,182,197,050	34.48
2.LN sau thuế	15,924,878,703	31,442,750,276	15,517,871,573	97.44
3.VKD bình quân	107,107,494,102	128,588,926,174	21,481,432,072	20.06
4.Sức sản xuất VKD (1/3)	0.71	0.79	0.08	11.27
5.Sức sinh lời VKD(2/3)	0.15	0.24	0.09	60.00

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – 2009)

Nhận xét:

Ta thấy vốn kinh doanh bình quân của Công ty năm 2008 tăng so với năm 2007 là 21,481,432,072 đồng, tương ứng với tỷ lệ là 20.06%. Trong khi đó, doanh thu thuần năm 2008 tăng 26,182,197,050 đồng so với năm 2007, tương ứng với tỷ lệ 34.48%. Tuy nhiên, tốc độ tăng của doanh thu (34.48%) nhanh hơn tốc độ tăng của vốn kinh doanh (20.06%) cho nên sức sản xuất vốn kinh doanh vẫn tăng 0.08 đồng so với năm trước tương ứng với tỷ lệ 11.27%. Chỉ tiêu này tăng lên chứng tỏ một đồng vốn kinh doanh trong kỳ đã tạo ra nhiều doanh thu hơn, doanh nghiệp sử dụng vốn kinh doanh hợp lý hơn.

- Chỉ tiêu sức sinh lời của vốn kinh doanh của Công ty năm 2008 là 0.24, cho biết cứ một đồng vốn kinh doanh đầu tư vào sản xuất kinh doanh trong kỳ đem lại cho Doanh nghiệp 0.24 đồng lợi nhuận sau thuế. Trong khi đó, năm 2007, chỉ tiêu này là 0.15, tức là một đồng vốn kinh doanh bỏ vào sản xuất năm 2007 đem lại cho Doanh nghiệp 0.15 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy, sức sinh lời của vốn kinh

doanh đã tăng lên chứng tỏ Doanh nghiệp đã sử dụng vốn hiệu quả hơn tr-ớc.

Hai chỉ tiêu trên mới đánh giá tổng quát về hiệu quả sử dụng vốn nói chung. Để đánh chi tiết hiệu quả sử dụng từng loại vốn trong Doanh nghiệp ta xem xét thêm các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định và hiệu quả sử dụng vốn l- u động.

b. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là vốn đầu t- vào tài sản cố định của doanh nghiệp nên quy mô của vốn cố định nhiều hay ít sẽ ảnh h- ởng đến trình độ trang bị thiết bị kĩ thuật, công nghệ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vốn cố định đ- ợc tham gia vào nhiều chu kì sản xuất kinh doanh, nó giữ nguyên hình thái ban đầu cho đến khi không còn giá trị sử dụng nữa, giá trị của tài sản đ- ợc chuyển dần vào sản phẩm. Nếu nh- vốn cố định hay tài sản cố định càng đ- ợc chuyển dịch nhanh vào sản phẩm thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định cao.

Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định là cần thiết để có các căn cứ đ- a ra các quyết định điều chỉnh đầu t- cũng nh- đ- a ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định.

Bảng 2.13 Bảng đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	%
1.Doanh thu thuần	75,937,003,343	102,119,200,393	26,182,197,050	34.48
2.LNST	15,924,878,703	31,442,750,276	15,517,871,573	97.44
3.VCĐ bình quân	84,508,318,203	95,223,272,773	10,714,954,570	12.68
4Hiệu quả sd VCĐ (1/3)	0.90	1.07	0.17	19.35
5.Tỷ suất LN VCĐ (2/3)	0.19	0.33	0.14	75.23

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – 2009)

Nhận xét:

- Về chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định: là chỉ tiêu cho thấy một đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất kinh doanh trong kì mang lại bao nhiêu đồng doanh thu. Năm 2008, hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty là 1.07, năm 2007 là 0.90. Nhận thấy, chỉ tiêu này tăng lên so với năm trước nguyên nhân là do năm 2008, lượng hàng hoá thông qua Cảng tăng mạnh làm doanh thu tăng nhanh. Doanh nghiệp đã đầu tư vốn mua sắm thêm một số loại máy móc thiết bị hiện đại; xây thêm, nâng cấp kho bãi và cầu cảng, mua sắm thiết bị an toàn lao động, thiết bị phòng cháy... để đáp ứng nhu cầu công việc, nâng cao năng lực phục vụ của Cảng. Dựa vào kết quả đạt được có thể thấy việc đầu tư đã có những cải thiện đáng kể.

- Về chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận vốn cố định: Phản ánh lợi nhuận sau thuế thu được với một đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất kinh doanh trong kỳ. Năm 2008, tỷ suất này đạt 0.33 cho thấy một đồng vốn cố định tham gia vào chu kỳ kinh doanh đem lại 0.33 đồng lợi nhuận sau thuế, cao hơn so với năm 2007 (0.19). Có sự biến động này là do sự tăng cao của lợi nhuận sau thuế so với tốc độ tăng của vốn cố định.

Qua phân tích một số chỉ tiêu trên, có thể thấy tình hình sử dụng vốn cố định tương đối hợp lý. Tuy nhiên kết quả mang lại chưa cao, Doanh nghiệp cần chú trọng đến các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định trong những năm tới do vốn cố định đóng vai trò hết sức quan trọng đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách có lượng vốn cố định chiếm phần lớn trong tổng vốn kinh doanh.

c. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn lưu động là bộ phận thứ hai có vai trò đặc biệt quan trọng trong toàn bộ vốn sản xuất kinh doanh. Nó là biểu hiện bằng tiền của giá trị tài sản lưu động (TSLĐ) được sử dụng vào quá trình sản xuất. Nó chỉ tham gia vào một chu kỳ sản xuất kinh doanh, chịu sự chi phối bởi những đặc điểm của tài sản lưu động và tài sản lưu động này luôn luôn vận động thay thế và chuyển hoá lẫn nhau đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành liên tục.

Ta có thể đánh giá tình hình sử dụng vốn lưu động, trước tiên ta tìm hiểu cơ cấu vốn lưu động của Công ty.

Bảng 2.14 Bảng cơ cấu vốn l- u động

ĐVT: Đồng

Loại TS ngắn hạn	Năm 2007	Năm 2008	+/-	%
Tiền và TĐ tiền	5,302,171,575	11,240,139,790	5,937,968,215	111.99
Đầu t- TC ngắn hạn	2,600,000,000	3,120,000,000	520,000,000	20.00
Phải thu ngắn hạn	13,028,502,632	15,177,521,191	2,149,018,559	16.49
Hàng tồn kho	564,556,799	466,712,971	-97,843,828	(17.33)
TSNH khác	1,103,944,893	3,361,279,449	2,257,334,556	204.48
Tổng TS ngắn hạn	22,599,175,899	33,365,653,401	10,766,477,502	47.64

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

Qua bảng cơ cấu vốn l- u động, ta nhận thấy trừ khoản mục tồn kho giảm ít các khoản mục của tài sản ngắn hạn năm 2008 đều tăng làm cho tổng tài sản ngắn hạn tăng lên một giá trị là 10,766,477,502 đồng t- ơng ứng với tỷ lệ 47.64% so với năm 2007. Trong đó, nguyên nhiên liệu tồn kho giảm một giá trị là 97,843,828 đồng. Chỉ tiêu này giảm cho thấy công tác dự báo nhu cầu sử dụng nguyên nhiên liệu, công cụ dụng cụ của Doanh nghiệp đã chính xác hơn. Hàng tồn kho giảm doanh nghiệp sẽ giảm đ- ợc vốn nợ đọng và giảm rủi ro. Các khoản phải thu tăng lên 2,149,018,559 đồng. Điều này cho thấy công tác thu hồi nợ của Công ty làm không tốt. Doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn nhiều sẽ ảnh h- ưởng đến hoạt động kinh doanh, vì vậy mà trong thời gian tới Công ty cần có các biện pháp để đẩy nhanh tốc độ thu hồi nợ. Để đánh giá tình hình sử dụng vốn l- u động, ta xem xét một số chỉ tiêu sau:

Bảng 2.15 Bảng chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn l- u động

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	+/-	%
1.DTT	75,937,003,343	102,119,200,393	26,182,197,050	34.48
2.VLĐ bq	22,599,175,899	33,365,653,401	10,766,477,502	47.64
3.LNST	15,924,878,703	31,442,750,276	15,517,871,573	97.44
4.Hiệu quả sd VLĐ (1/2)	3.36	3.06	-0.30	(8.91)
5.Mức đảm nhận VLĐ (2/1)	0.30	0.33	0.03	9.79
6.Tỷ suất LN VLĐ (3/2)	0.70	0.94	0.24	33.73

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán – 2009)

Qua bảng trên ta thấy:

- Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn l- u động: phản ánh một đồng vốn l- u động có thể làm ra bao nhiêu đồng doanh thu. Trong kì, hiệu suất sử dụng vốn l- u động của công ty là 3.06 cho thấy, một đồng vốn l- u động tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra 3.06 đồng doanh thu. Năm 2007, chỉ tiêu này là 3.36 cho biết một đồng vốn l- u động tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra 3.36 đồng doanh thu. Nhìn vào kết quả trên, ta thấy kết quả đạt đ- ợc năm 2008 giảm so với năm 2007. Số doanh thu đ- ợc tạo ra trên một đồng vốn l- u động càng lớn thì hiệu suất sử dụng vốn l- u động càng cao.

- Chỉ tiêu mức đảm nhận vốn l- u động (hay còn gọi là hàm l- ợng vốn l- u động) là số vốn l- u động cần có để đạt đ- ợc một đồng doanh thu. Đây là chỉ tiêu nghịch đảo của chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn l- u động và đ- ợc tính bằng cách lấy số vốn l- u động bình quân trong kì chia cho tổng doanh thu thực hiện trong kì. Năm 2008 công ty có mức đảm nhận vốn l- u động là 0.33 cho biết để đạt đ- ợc một đồng doanh thu trong kì cần bỏ ra 0.33 đồng vốn l- u động. Chỉ tiêu này của năm 2008 tăng lên so với năm 2007 một giá trị là 0.03, tức là, để đạt đ- ợc một đồng doanh thu thì năm 2007 chỉ phải bỏ ra 0.30 đồng vốn l- u động nh- ng năm 2008, để có một đồng doanh thu phải bỏ ra 0.33. Điều này chứng tỏ, Doanh nghiệp đã sử dụng vốn l- u động không hợp lý và hiệu quả bằng năm tr- ớc.

- Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên vốn l- u động (hay còn gọi là mức doanh lợi) vốn l- u động phản ánh một đồng vốn l- u động tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kì. Năm qua, kết quả Công ty đạt đ- ợc trong năm qua không cao một đồng vốn l- u động tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra 0.94 đồng lợi nhuận, tăng so với năm 2007: một đồng vốn l- u động tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra 0.70.

Nhìn chung, qua đánh giá các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn l- u động ta thấy kết quả doanh nghiệp đạt đ- ợc không cao và có xu h- ớng giảm hiệu quả so với năm tr- ớc. Do vậy, doanh nghiệp cần có các biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động nh- xác định nhu cầu vốn hợp lý, giảm hàng tồn kho, giảm các khoản phải thu ngắn hạn cho công ty.....Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn sẽ góp phần tăng lợi nhuận của công ty và thực hiện mục tiêu phát triển bền vững.

2.2.2.4. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính cơ bản

Tài chính doanh nghiệp là một khâu của hệ thống tài chính trong nền kinh tế, là một phạm trù kinh tế khách quan gắn liền với sự ra đời của nền kinh tế hàng hoá tiền tệ. Hoạt động tài chính là một bộ phận của hoạt động sản xuất kinh doanh và có quan hệ trực tiếp với hoạt động sản xuất kinh doanh. Tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh đều ảnh h- ớng tới tình hình tài chính của doanh nghiệp. Ng- ợc lại, tình hình tài chính tốt hay xấu có tác dụng thúc đẩy hoặc kìm hãm quá trình sản xuất kinh doanh.

Phân tích hoạt động tài chính là việc miêu tả các mối quan hệ giữa các khoản và các nhóm khoản trên báo cáo tài chính để xác định các chỉ tiêu cần thiết nhằm phục vụ cho các nhà lãnh đạo doanh nghiệp và các đối t- ợng có liên quan để đ- a ra các quyết định tài chính phù hợp với mục tiêu của đối t- ợng đó. Việc th- ờng xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính của công ty sẽ giúp ng- ời sử dụng thông tin nắm bắt đ- ợc thực trạng hoạt động tài chính của doanh nghiệp, xác định rõ điểm mạnh, điểm yếu trong doanh nghiệp từ đó có thể đ- a ra những biện pháp khắc phục và những quyết định cần thiết, kịp thời để nâng cao chất l- ợng quản lý cũng nh- nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

a. Các chỉ tiêu phản ánh cơ cấu vốn và tài sản

Cơ cấu nguồn vốn và tài sản phản ánh bình quân trong một đồng vốn (tài sản) kinh doanh hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vay nợ, có mấy đồng vốn chủ sở hữu, có mấy đồng đầu t- cho tài sản dài hạn và có mấy đồng đầu t- cho tài sản ngắn hạn.

Bảng 2.16 Cơ cấu nguồn vốn và tài sản của Công ty

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008
1. Tổng nguồn vốn	Đồng	107,107,494,102	128,588,926,174
2. NV chủ sở hữu	Đồng	66,475,848,128	86,888,005,453
3. Nợ phải trả	Đồng	40,631,645,974	41,700,920,721
4. TSDH	Đồng	84,508,318,203	95,223,272,773
5. TSNH	Đồng	22,599,175,899	33,365,653,401
6. Hệ số nợ (3/1)	Lần	0.38	0.32
7. Hệ số tự tài trợ (2/1)	Lần	0.62	0.68
8. Tỷ suất đầu t- TSNH (5/1)	Lần	0.21	0.26
9. Tỷ suất đầu t- TSDH (4/1)	Lần	0.79	0.74

(Nguồn: Bảng CĐKT- Phòng kế toán)

(Chú thích: NV: Nguồn vốn, TSDH: Tài sản dài hạn, TSNH: Tài sản ngắn hạn)

Qua bảng trên ta thấy:

- Hệ số nợ cho biết trong một đồng vốn kinh doanh của công ty có bao nhiêu đồng là đi vay (gánh nặng nợ nần của doanh nghiệp). Năm 2007, hệ số này là 0.38. Năm 2008 hệ số này là 0.32 cho biết trong một đồng vốn kinh doanh của Doanh nghiệp chỉ có 0.32 đồng là đi vay. Hệ số nợ của doanh nghiệp cao hay thấp cho thấy mức độ rủi ro tài chính của doanh nghiệp là cao hay thấp; nếu hệ số này thấp còn cho thấy khả năng công ty có thể tiếp cận các khoản vay tín dụng dễ dàng hơn là các doanh nghiệp có hệ số nợ cao. Đồng thời chi phí lãi vay của Doanh nghiệp sẽ nhỏ, không chịu ảnh hưởng nặng nề do chi phí lãi vay biến động thất thường của năm vừa qua. Tuy nhiên, hệ số nợ thấp cũng cho thấy doanh nghiệp chưa có biện pháp sử dụng vốn vay như một chính sách tài chính để gia tăng lợi nhuận. Theo số liệu bảng trên có thể thấy với hệ số nợ trên, cơ cấu nguồn vốn của Công ty là bình thường.

- Hệ số tự tài trợ cho biết trong một đồng vốn kinh doanh nghiệp có bao nhiêu đồng là vốn doanh nghiệp tự có. Năm 2008, Công ty hệ số tự tài trợ tương đối cao, bằng 0.68 cho thấy trong một đồng vốn kinh doanh của Công ty thì có 0.68 đồng là vốn tự có. Nguồn vốn tự có chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn của công ty là một lợi thế cho doanh nghiệp có thể thực hiện các khoản vay tín dụng để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh trong thời gian tới vì các tổ chức cấp tín dụng thường thích cho các doanh nghiệp có hệ số này càng cao vay.

- Tỷ suất đầu tư vào TSNH của doanh nghiệp năm 2008 là 0.26, cao hơn năm trước. Tỷ số này cho biết, trong một đồng vốn đầu tư vào tài sản có bao nhiêu đồng doanh nghiệp đầu tư vào tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn. Do đặc thù ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp là khai thác dịch vụ Cảng biển nên doanh nghiệp đầu tư vào tài sản ngắn hạn ít là phù hợp. Tài sản ngắn hạn của Công ty chủ yếu là gồm: Các khoản phải thu ngắn hạn, tiền và tài sản ngắn hạn khác.

- Tỷ suất đầu tư vào TSDH của doanh nghiệp năm 2008 là 0.74. Tỷ số này cho biết, trong một đồng doanh nghiệp đầu tư vào tài sản có bao nhiêu đồng doanh nghiệp đầu tư vào tài sản cố định và đầu tư dài hạn. Tỷ số này cho thấy, hầu hết vốn của Doanh nghiệp nằm ở tài sản cố định như: máy móc thiết bị, kho, bến bãi, cầu cảng... Điều này là hợp lý với một doanh nghiệp cung cấp dịch vụ cảng với đòi hỏi phải đầu tư rất nhiều chi phí nhập máy móc từ nước ngoài, xây dựng hệ thống cầu cảng, kho hàng... Với một vai trò rất quan trọng trong cơ cấu tài sản của Doanh nghiệp thì việc sử dụng tài sản cố định có hiệu quả trở thành vấn đề cần thiết để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Từ kết quả tính toán trên ta thấy trong cơ cấu tài sản ngắn hạn của Công ty, các khoản phải thu khách hàng chiếm một tỷ lệ rất lớn và đang có xu hướng tăng cho thấy công ty đang bị chiếm dụng vốn khá nhiều. Doanh nghiệp để khách hàng nợ nhiều sẽ ảnh hưởng đến vốn kinh doanh của Công ty và nếu không có các biện pháp thu hồi nợ nhanh chóng sẽ có rủi ro không thu hồi được nợ.

b. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán

Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán được rất nhiều người quan tâm như: Các nhà đầu tư, người cho vay, nhà cung cấp... Các chỉ tiêu này sẽ trả lời câu hỏi: Doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn không. Để có khả

năng thanh toán tốt doanh nghiệp phải luôn duy trì một mức luân chuyển các khoản nợ phải trả để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được thuận lợi. Doanh nghiệp phải luôn quan tâm đến các khoản nợ để chuẩn bị các nguồn thanh toán. Các tỷ số về khả năng thanh toán phản ánh rõ tính chất độc lập và chất lượng của công tác tài chính. Phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp cho biết năng lực tài chính của doanh nghiệp và năng lực quản lý tài chính của doanh nghiệp.

Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán được tính toán dựa trên số liệu của bảng cân đối kế toán.

Bảng 2.17 Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán của Công ty

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008
1. Tổng tài sản	Đồng	107,107,494,102	128,588,926,174
2. Tổng nợ phải trả	Đồng	40,631,645,974	41,700,920,721
3. Tài sản ngắn hạn	Đồng	22,599,175,899	33,365,653,401
4. Nợ ngắn hạn	Đồng	12,725,161,570	24,838,750,159
5. Giá trị hàng tồn kho	Đồng	564,556,799	466,712,971
6. Hệ số thanh toán tổng quát (1/2)	Lần	2.64	3.08
7. Hệ số thanh toán hiện thời (3/4)	Lần	1.78	1.34
8. Hệ số thanh toán nhanh (3-5)/4	Lần	1.73	1.32

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

Qua số liệu tính toán trên ta thấy các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của công ty đều tương đối tốt. Đánh giá tình hình thanh toán nợ tổng quát của Công ty thông qua tỷ số thanh toán tổng quát năm 2008 là 3.08 lần cho thấy Doanh nghiệp có 3.08 đồng tài sản để đảm bảo trả cho một đồng nợ vay. Như vậy, nhìn một cách tổng quát thì tình hình tài chính của công ty là bình thường. Tổng tài sản của Công ty có thể thanh toán được các khoản nợ nói chung. Để đánh giá chính xác hơn khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp ta xem xét các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.

Năm 2008 tỷ số phản ánh khả năng thanh toán hiện thời của công ty là 1.34 lần, cho biết Công ty có 1.34 đồng tài sản ngắn hạn để chi trả cho một đồng nợ ngắn hạn. Tỷ số này không cao lắm nhưng vẫn lớn hơn 1 cho thấy tình hình tài

chính của Công ty vẫn ổn định không có gì bất thường, Công ty vẫn đảm bảo chi trả được các khoản nợ ngắn hạn. Tỷ số này của Doanh nghiệp năm 2008 giảm so với năm 2007. Cụ thể là năm 2007 tỷ số thanh toán hiện thời của Doanh nghiệp là 1.78. Tỷ số này giảm do trong kì, nợ ngắn hạn của Công ty tăng nhanh hơn tài sản ngắn hạn. Nợ ngắn hạn tăng chủ yếu là do các khoản phải trả ngắn hạn của Doanh nghiệp tăng nhanh tức là Doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác nhiều. Tuy nhiên, Doanh nghiệp cần có kế hoạch trả nợ phù hợp nhằm không làm mất uy tín của Doanh nghiệp với các đối tác.

Chỉ tiêu hệ số thanh toán nhanh phản ánh khả năng thanh toán nhanh của công ty, tức là khả năng trang trải các khoản nợ ngắn hạn bằng tài sản ngắn hạn không kể hàng tồn kho (khó chuyển đổi thành tiền hơn). Hệ số này được tính bằng cách lấy tài sản ngắn hạn trừ đi trị giá hàng tồn kho và chia cho tổng nợ ngắn hạn. năm 2008, tỷ số này là 1.32 và năm 2007 là 1.73. Chỉ tiêu này giảm chủ yếu là do tốc độ tăng của nợ ngắn hạn cao hơn là tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn trong khi trị giá hàng tồn kho giảm không đáng kể. Tuy giảm nhưng chỉ tiêu này bằng 1.32 vẫn lớn hơn 1 cho thấy tài sản ngắn hạn của Doanh nghiệp (không kể trị giá hàng tồn kho) vẫn đảm bảo chi trả nợ ngắn hạn.

Nhìn chung qua phân tích các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán có thể thấy tình hình tài chính của Công ty khá ổn định và tương đối an toàn, không có biến động bất thường.

c. Các chỉ số về hoạt động

Nghiên cứu nhóm tỷ số này giúp doanh nghiệp đo lường hiệu quả quản lý tài sản của công ty, xem xét được mức độ đầu tư vào tài sản của công ty có hợp lý hay không để từ đó có các biện pháp điều chỉnh phù hợp. Nếu công ty đầu tư quá nhiều vào tài sản dẫn đến d thừa tài sản và vốn hoạt động sẽ làm dòng tiền tự do giảm. Nếu đầu tư quá ít vào tài sản khiến không đủ tài sản hoạt động sẽ làm tổn hại đến khả năng sinh lời. Sau đây là bảng tính toán một số chỉ tiêu hiệu quả hoạt động với căn cứ là số liệu trong BCKQKD và BCĐKT của Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách năm 2007, 2008:

Bảng 2.18 Các chỉ số về hoạt động của Công ty

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008
1. Doanh thu thuần	Đồng	75,937,003,343	102,119,200,393
2. Giá vốn hàng bán	Đồng	52,586,117,764	60,164,585,330
3. Giá trị tồn kho bình quân	Đồng	564,556,799	466,712,971
4. Giá trị các khoản phải thu bq	Đồng	13,028,502,632	15,177,521,191
5. Vốn l- u động bình quân	Đồng	22,599,175,899	33,365,653,401
6. Vòng quay hàng tồn kho(2/3)	Vòng	134.51	218.81
7. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho (360/6)	Ngày	2.68	1.65
8. Kỳ thu tiền bq (GT các khoản thu bq x 360)/ DTT	Ngày	61.77	53.51
9. Vòng quay VLĐ(1/5)	Vòng	3.36	3.06
10. Số ngày một vòng quay VLĐ (360/9)	Ngày	107.14	117.62

(Nguồn: BCKQKD và BCĐKT- 2008)

- Vòng quay hàng tồn kho của công ty năm 2008 là 218.81 vòng, lớn hơn vòng quay hàng tồn kho năm 2007 cho thấy năm qua tốc độ quay vòng của hàng tồn kho tăng so với năm tr- ớc. Năm 2007, trong một kì kinh doanh hàng tồn kho luân chuyển đ- ợc 134.51 vòng thì sang năm 2008, hàng tồn kho đã luân chuyển đ- ợc 218.81 vòng. Hàng tồn kho của Công ty chủ yếu là nguyên nhiên vật liệu tồn kho, công cụ dụng cụ, chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong tài sản l- u động. Chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho tăng là do trong kì doanh thu tăng nhanh và trị giá nguyên nhiên liệu, công cụ dụng cụ tồn kho lại giảm. Hàng tồn kho giảm chứng tỏ doanh nghiệp đã làm tốt công tác xác định nhu cầu sử dụng nguyên nhiên liệu, không để tồn kho nhiều sẽ ảnh h- ớng đến vốn kinh doanh và có rủi ro về giá cả.

- Số ngày tồn kho năm 2008 là 1.65 ngày, giảm so với năm 2007 (2.68 ngày) đã phản ánh tốc độ quay vòng hàng tồn kho đã đ- ợc cải thiện. Năm 2007, để hàng tồn kho quay đ- ợc một vòng cần 2.68 ngày thì năm 2008, chỉ cần 1.65 ngày để hàng tồn kho quay đ- ợc một vòng. Nếu việc cung cấp nguyên nhiên liệu, công cụ dụng cụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh đ- ợc đảm bảo liên tục, đầy đủ thì chỉ tiêu số ngày tồn kho giảm và vòng quay hàng tồn kho tăng cho thấy nguyên nhiên

liệu, công cụ dụng cụ phục vụ cho sản xuất kinh doanh bị ứ đọng giảm, công tác thu mua, dự trữ nguyên nhiên liệu phục vụ sản xuất kinh doanh đã hợp lý và hiệu quả hơn.

- Chỉ tiêu kì thu tiền bình quân dùng để đo lường hiệu quả và chất lượng quản lý khoản phải thu. Chỉ tiêu này của công ty năm 2008 giảm so với năm 2007 nhưng vẫn còn khá cao, là 53.51 ngày. Kết quả này đã phản ánh chính sách quản lý các khoản phải thu của công ty chưa được thực hiện một cách hợp lý. Công ty để cho các đối tượng như khách hàng, người bán nợ lâu. Như vậy là vốn của Doanh nghiệp bị chiếm dụng lâu, ảnh hưởng đến vốn kinh doanh của Doanh nghiệp. Trong thời gian tới công ty nên quan tâm cải thiện hiệu quả ở mặt này.

- Chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động của năm 2008 là 3.06 vòng cho biết trong kỳ kinh doanh vừa qua vốn lưu động quay vòng được 3.06 lần, giảm so với năm 2007 (3.36 lần). Số vòng quay vốn lưu động giảm làm cho số ngày một vòng quay vốn lưu động của năm 2008 là 117.62, tăng so với năm 2007, tuy nhiên sự biến động này không lớn. Nhìn chung số vòng quay vốn lưu động của Công ty là thấp. Trong thời gian tới Công ty nên có các biện pháp tăng vòng quay vốn lưu động nhằm đẩy nhanh tốc độ tạo doanh thu.

d. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời

Các chỉ số về khả năng sinh lời luôn luôn được các nhà quản trị tài chính đặc biệt quan tâm. Chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong kì nhất định; là kết quả sau cùng của hiệu quả kinh doanh, cũng là căn cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

Bảng 2.19 Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008
1. Doanh thu thuần	75,937,003,343	102,119,200,393
2. Lợi nhuận sau thuế	15,924,878,703	31,442,750,276
3. Vốn chủ sở hữu	66,475,848,128	86,888,005,453
4. Tổng tài sản	107,107,494,102	128,588,926,174
5. Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (2/3)	0.24	0.36
6. Lợi nhuận sau thuế/DTT (2/1)	0.21	0.31
7. Lợi nhuận sau thuế/Tài sản (ROA)	0.15	0.24

(Nguồn: BCKQKD và BCĐKT- 2008)

- Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu cho biết một đồng vốn chủ tham gia vào sản xuất kinh doanh trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này của Doanh nghiệp năm 2008 đạt 0.36 nghĩa là cứ một vốn chủ tham gia vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thu đ- ợc 0.36 đồng lợi nhuận sau thuế, cao hơn năm 2007 (chỉ đạt 0.24). Nh- vậy, tuy kết quả đạt đ- ợc ch- a cao nh- ng tốc độ tăng của chỉ tiêu này t- ơng đối lớn cho thấy Doanh nghiệp đã có những tiến bộ trong việc quản lý và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu. Điều này đặc biệt quan trọng với một công ty mà nguồn vốn chủ sở hữu chiếm một tỷ lệ lớn trong cơ cấu vốn nh- là công ty Cổ phần Cảng Vật Cách.

- Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế trên doanh thu cho biết trong một đồng doanh thu thu đ- ợc trong kỳ mang lại cho công ty bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2008, kết quả công ty đạt đ- ợc là cứ một đồng doanh thu thu đ- ợc mang lại cho doanh nghiệp 0.31 đồng lợi nhuận. Kết quả này cao hơn năm 2007 (chỉ đạt 0.21) chứng tỏ doanh nghiệp đã tiết kiệm đ- ợc chi phí, nâng cao lợi nhuận.

- Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản của công ty năm 2008 là 0.24 cho biết một đồng tài sản của doanh nghiệp trong kỳ mang lại 0.24 đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này đo l- ờng khả năng sinh lợi trên mỗi đồng tài sản của doanh nghiệp. Chỉ số này của công ty là 0.24 là t- ơng đối tốt, do sức sinh lợi căn bản của công ty khá cao (sức sinh lợi căn bản là chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời căn bản của

công ty, nghĩa là ch- a kể đến ảnh h- ớng của thuế và đòn bẩy tài chính. Chỉ tiêu này đ- ợc tính bằng lợi nhuận tr- ớc thuế và lãi vay trên tổng tài sản).

Qua đánh giá các chỉ tiêu tài chính cơ bản, ta thấy hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty mặc dù ch- a cao nh- ng tốc độ tăng so với năm tr- ớc là khá nhanh. Trong thời gian tới Doanh nghiệp cần có các biện pháp nhằm phát huy kết quả hiện có nhằm cải thiện hơn nữa tình hình tài chính công ty.

Bảng 2.20 Bảng tổng hợp các chỉ tiêu phân tích của Công ty

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	So sánh %
1.Hiệu quả sử dụng CP	Lần	1.30	1.52	16.81
2.Tỷ suất LN/CP	Lần	0.30	0.52	73.39
3.Sức sản xuất VKD	Lần	0.71	0.79	12.01
4.Sức sinh lời VKD	Lần	0.15	0.24	64.46
5.Hiệu quả sd VCD	Lần	0.90	1.07	19.35
6.Tỷ suất LN VCD	Lần	0.19	0.33	75.23
7.Hiệu quả sd VLĐ	Lần	3.36	3.06	-8.91
8.Mức đảm nhận VLĐ	Lần	0.30	0.33	9.79
9.Tỷ suất LN VLĐ	Lần	0.70	0.94	33.73
10.Hệ số nợ	Lần	0.38	0.32	-14.51
11.Hệ số tự tài trợ	Lần	0.62	0.68	8.87
12.Tỷ suất đầu t TSNH	Lần	0.21	0.26	22.98
13.Tỷ suất đầu t TSDH	Lần	0.79	0.74	-6.14
14.Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	2.64	3.08	16.98
15.Hệ số thanh toán hiện thời	Lần	1.78	1.34	-24.36
16.Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1.73	1.32	-23.51
17.Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	134.51	218.81	62.67
18.Số ngày vòng quay tồn kho	Ngày	2.68	1.65	-38.53
19.Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	61.77	53.51	-13.37
20.Vòng quay VLĐ	Vòng	3.36	3.06	-8.91
21.Số ngày 1 vòng quay VLĐ	Ngày	107.14	117.62	9.79
22.LNST /Vốn chủ sở hữu	Lần	0.24	0.36	51.06
23.LNST /Doanh thu	Lần	0.21	0.31	46.82
24.LNST /Tài sản (ROA)	Lần	0.15	0.24	64.46

2.2.3. Đánh giá chung về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

2.2.3.1. Những kết quả đạt đ- ợc

Nhìn chung, trong sáu năm chuyển đổi sang cơ cấu quản lý mới (từ một xí nghiệp xếp dỡ thuộc Cảng Hải Phòng chuyển thành công ty cổ phần Cảng Vật Cách từ năm 2002), doanh nghiệp đã đạt đ- ợc những kết quả rất khả quan. Từ một đơn vị phải bù lỗ, công ty đã kinh doanh hiệu quả hơn, có lãi; đóng góp vào ngân sách nhà n- ớc mỗi năm hàng tỷ đồng, tạo công ăn việc làm cho nhiều lao động. Những năm gần đây, lợi nhuận doanh nghiệp thu đ- ợc đều tăng, năm nay cao hơn năm tr- ớc. Điều này đ- ợc thể hiện thông qua các chỉ tiêu nh- tổng doanh thu, lợi nhuận tr- ớc thuế và lợi nhuận sau thuế... trên báo cáo kết quả kinh doanh.

Sản l- ợng hàng hoá thông qua cảng tăng nhanh, chất l- ợng dịch vụ cao hơn phản ánh chất l- ợng lao động đ- ợc nâng cao, doanh nghiệp ngày càng phục vụ tốt các khách hàng truyền thống cũng nh- ngày càng thu hút đ- ợc nhiều khách hàng mới, chứng tỏ hiệu quả quản lý và năng lực sản xuất của doanh nghiệp đang đ- ợc cải thiện đáng kể; các đ- ờng lối, chính sách của lãnh đạo doanh nghiệp là t- ơng đối phù hợp.

Khả năng thanh toán của công ty rất đảm bảo, rủi ro tài chính của công ty t- ơng đối ổn định.

Công ty luôn chú trọng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực nhằm đảm bảo một nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao, phẩm chất tốt phục vụ cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp

Tốc độ tăng doanh thu cao hơn tốc độ tăng của chi phí thể hiện doanh nghiệp đã có các biện pháp tiết kiệm đ- ợc chi phí nâng cao lợi nhuận.

Công ty luôn quan tâm đến cải thiện chất l- ợng cuộc sống của ng- ời lao động, làm tốt công tác vệ sinh an toàn lao động góp phần vào mục tiêu dân giàu n- ớc mạnh xã hội công bằng dân chủ văn minh.

Trong thời gian qua với sự tiến bộ của mình, công ty đã góp phần vào phát triển dịch vụ cảng biển- một cơ sở hạ tầng trọng yếu của nền kinh tế quốc dân.

2.2.3.2. Những hạn chế của Công ty

Qua phân tích ở trên ta thấy, mặc dù kết quả kinh doanh của công ty đã được cải thiện nhưng vẫn chưa cao. Bên cạnh các hoạt động đầu tư đúng đắn và sử dụng tốt một số nguồn lực thì công ty vẫn chưa sử dụng có hiệu quả các nguồn lực như: vốn, tài sản, các khoản chi phí...

Việc quản lý các khoản thu chi tốt, khiến doanh nghiệp bị chiếm dụng nhiều vốn, ảnh hưởng không nhỏ đến vốn sản xuất trong kỳ.

Các hoạt động tuyên truyền, quảng cáo hình ảnh công ty đến công chúng khách hàng còn nghèo nàn. Trong thời gian tới, doanh nghiệp cần đẩy mạnh hơn nữa mặt hoạt động này.

Ngày nay cùng với việc trở thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới WTO, thị trường Việt Nam mở cửa, các nhà đầu tư nước ngoài được phép đầu tư kinh doanh. Tình hình cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong nước với nhau và giữa các doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp nước ngoài ngày càng gay gắt đòi hỏi doanh nghiệp cần không ngừng cải thiện chất lượng dịch vụ, giảm giá thành và nâng cao khả năng cạnh tranh.

Tuy nhiên, là một doanh nghiệp đã hoạt động từ lâu đời, các máy móc trang thiết bị đều đã cũ, công nghệ kỹ thuật lạc hậu. Do vậy, rất khó để có thể nâng cao năng suất lao động và cải thiện chất lượng dịch vụ.

Nhìn chung, lực lượng lao động có chuyên môn, có trình độ tay nghề cao không đủ đáp ứng yêu cầu đổi mới hiện tại. Tác phong làm việc của công nhân chưa được cải thiện.

Tóm lại, trong những năm qua tình hình hoạt động của công ty Cổ phần Cảng Vật Cách có những bước tiến đáng kể. Tuy nhiên bên cạnh đó còn tồn tại nhiều những hạn chế mà doanh nghiệp đang từng bước khắc phục nhằm mục tiêu phát triển bền vững lâu dài.

CH- ƠNG 3

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NẪNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG VẬT CÁCH

3.1. Mục tiêu và ph- ơng h- ớng phát triển của Công ty trong những năm tới

Định h- ớng phát triển của Công ty trong những năm tới là giữ vững thị tr- ờng hiện tại, tìm kiếm thêm khách hàng mới, nâng cao chất l- ợng dịch vụ, tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả kinh doanh, xây dựng Cảng Vật Cách trở thành một cảng xếp dỡ hiện đại ở khu vực miền Bắc. Trong điều kiện phát triển nhanh chóng của nền kinh tế và của khoa học công nghệ, hoạt động cạnh tranh có tính chất và mức độ ngày càng phức tạp. Mỗi doanh nghiệp muốn đứng vững phải không ngừng tự hoàn thiện mình theo yêu cầu của nền kinh tế, không ngừng tìm hiểu xu thế phát triển của xã hội để đề ra chiến l- ược phát triển lâu dài cũng nh- các biện pháp cụ thể có hiệu quả và kịp thời.

Trong thời gian tới Công ty sẽ đẩy mạnh việc thực hiện một số các hoạt động nhằm thực hiện đ- ợc mục tiêu đề ra nh- :

- Đầu t- công nghệ mới, nâng cấp máy móc thiết bị nhằm nâng cao năng lực phục vụ và chất l- ợng dịch vụ, tăng sản l- ợng cũng nh- chủng loại hàng hoá xếp dỡ, l- u kho, tạo điều kiện thực hiện giảm giá thành.
- Hoàn thiện bộ máy quản lý theo h- ớng đề bạt những ng- ời có năng lực giàu kinh nghiệm sáng tạo trong công ty và bổ sung nhân lực mới từ bên ngoài; sắp xếp lại lao động hợp lý nhằm nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm chi phí lao động.
- Nâng cao tay nghề, trình độ kĩ thuật ng- ời lao động nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của công việc.
- Nâng cao hiệu quả phân tích tài chính doanh nghiệp nhằm có cơ sở chắc chắn cho các quyết định đầu t- .
- Giữ vững thị th- ờng hiện tại. Triển khai và làm tốt công tác nghiên cứu thị tr- ờng, tìm kiếm thị tr- ờng mới.

- Đồng thời với công tác tự hoàn thiện mình Công ty cần có các biện pháp quảng cáo, giới thiệu hình ảnh đến các khách hàng và công chúng nhiều hơn nữa vì hiện tại công tác này của Doanh nghiệp còn yếu, hầu như không có.

3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách

Trên cơ sở phân tích tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách, có thể thấy những kết quả đạt được nhờ sự nỗ lực không ngừng, từng bước cải thiện tình hình hoạt động của Công ty. Tuy nhiên, các kết quả đạt được là chưa cao, bên cạnh đó hiệu quả sử dụng một số nguồn lực đầu vào chưa có hiệu quả đã ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả của quá trình kinh doanh. Từ đó, em xin đề xuất đưa ra một số kiến nghị về các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như sau:

3.2.1. Biện pháp tăng doanh thu

- **Cơ sở của biện pháp:**

Mặc dù năm vừa qua tốc độ tăng doanh thu của Công ty đã đạt 34.48% so với năm trước với năng lực hiện nay của Cảng (mới khai thác khoảng 70% công suất và có nhiều dự án khả thi đã và đang thực hiện để mở rộng và nâng cấp cơ sở hạ tầng, nâng cao năng lực cung cấp dịch vụ cảng) thì việc tăng sản lượng hàng hoá xếp dỡ, lưu kho và chuyên tải qua Cảng từ đó tăng doanh thu còn có thể đạt được kết quả cao hơn nữa nếu có các biện pháp đúng đắn.

Trong điều kiện hiện nay, khi mà nền kinh tế trong nước và thế giới phát triển nhanh chóng, sản lượng hàng hoá lưu thông rất lớn và ngày càng tăng; chủ yếu vận chuyển bằng đường biển (sản lượng hàng hoá vận chuyển bằng đường thủy chiếm tới 80% tổng khối lượng hàng vận chuyển). Đây là một điều kiện khách quan, là cơ hội để doanh nghiệp không ngừng mở rộng sản xuất kinh doanh, tăng sản lượng và tăng doanh thu.

Mặt khác, tăng doanh thu kết hợp với giảm chi phí chính là điều kiện để tăng lợi nhuận. Từ việc tăng lợi nhuận doanh nghiệp sẽ có điều kiện mở rộng quy mô sản xuất, tạo thêm công ăn việc làm và tăng thu nhập cho người lao động. Đồng thời góp phần vào phát triển ngành vận tải biển của đất nước.

Để tăng đ-ợc doanh thu, Công ty cần tăng sản l-ợng hàng hoá thông qua cảng. Muốn vậy ngoài những khách hàng truyền thống của mình, Doanh nghiệp cần tìm kiếm thêm nhiều khách hàng mới. Cùng với việc phải nâng cao năng lực bản thân, nâng cao chất l-ợng dịch vụ và giảm giá thành thì việc quan trọng tr-ớc mắt của Doanh nghiệp là cần làm tốt công tác marketing. Hiện nay trong Công ty không có phòng marketing cũng nh- không có bộ phận chuyên trách nhiệm vụ này. Mọi công việc liên quan đến liên hệ với khách hàng, tìm kiếm và kí kết hợp đồng,... đều do phòng kế hoạch kinh doanh thực hiện.

Một hạn chế lớn còn tồn tại trong Doanh nghiệp hiện nay đó là công tác quảng cáo. giới thiệu hình ảnh công ty đến với công chúng và khách hàng hầu nh- không có. Doanh nghiệp cũng ch- a có website riêng để đ- a thông tin lên mạng internet. Điều này ảnh h- ưởng rất lớn tới khả năng tìm kiếm và mở rộng thị tr- ờng của doanh nghiệp nhất là trong thời đại hiện nay thông tin là một thành phần không thể thiếu của công nghệ.

▪ **Giải pháp thực hiện**

Từ những điều kiện khách quan và chủ quan trên, có thể thấy giải pháp cần thiết hiện nay của Doanh nghiệp là phải triển khai và làm tốt công tác marketing, trong đó có việc nghiên cứu, tìm kiếm và mở rộng thị tr- ờng. Từ đó có thể tăng l- ợng khách hàng đến với Doanh nghiệp, tăng sản l- ợng hàng hoá thông qua cảng và kết quả là tăng doanh thu.

Doanh nghiệp cần thành lập phòng marketing nh- là một phòng ban chuyên môn hoạt động độc lập trong doanh nghiệp. Chức năng và nhiệm vụ của phòng marketing trong Công ty sẽ là:

- Dự báo nhu cầu thị tr- ờng: Đ- a ra đ- ợc thông tin về nhu cầu thị tr- ờng t- ơng đối chính xác nh- về khối l- ợng hàng hoá, chủng loại, thời gian, yêu cầu của khách hàng, xu h- ớng phát triển... Đây sẽ là cơ sở để lãnh đạo doanh nghiệp lập kế hoạch kinh doanh cũng nh- ra các quyết định kinh doanh trong kì. Thông tin phòng marketing cung cấp càng chính xác thì các kế hoạch và quyết định của lãnh doanh nghiệp càng chính xác, các nguồn lực của doanh nghiệp sẽ đ- ợc sử dụng phù hợp và mang lại hiệu quả tối - u.

- Nghiên cứu và phát triển thị trường: phòng marketing cần tiến hành nghiên cứu thị trường hiện tại về các mặt nhu cầu hiện tại và nhu cầu tương lai, xu hướng phát triển của thị trường; nghiên cứu khách hàng hiện tại, khách hàng tương lai; nghiên cứu đối thủ cạnh tranh của Doanh nghiệp, nghiên cứu môi trường hoạt động của doanh nghiệp... Từ đó đánh giá những mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp, nắm bắt được đâu là cơ hội, đâu là thách thức để có các biện pháp điều chỉnh phù hợp và có các chiến lược kinh doanh lâu dài, dần dần mở rộng thị trường, nâng cao vị thế của Doanh nghiệp.

- Thực hiện các chính sách marketing tổng hợp: chính sách giá cả, sản phẩm, phân phối và xúc tiến bán hàng. Trong đó việc quan trọng cần tiến hành ngay nhằm cải thiện tình hình hiện tại của Doanh nghiệp là vấn đề quảng cáo, xúc tiến bán hàng. Khi phòng marketing ra đời Doanh nghiệp cần giao cho phòng nhiệm vụ lập và quản lý, điều hành trang web của doanh nghiệp. Đây sẽ là kênh thông tin quảng cáo hiệu quả của doanh nghiệp trong thời gian tới

▪ **Dự kiến chi phí cho việc lập phòng Marketing**

Dự kiến phòng Marketing sẽ có một trưởng phòng và ba nhân viên. Chi phí dự kiến gồm có các khoản như sau:

- Chi phí tuyển dụng: 500 ngàn đồng

- Lương trả cho nhân viên: 156 trđ/ năm

Lương trả cho trưởng phòng: $4\text{trđ/ tháng} \times 12\text{ tháng} \times 1\text{ng- ời} = 48\text{trđ/ năm}$

Lương trả cho ba nhân viên: $3\text{trđ/ tháng} \times 12\text{ tháng} \times 3\text{ng- ời} = 108\text{trđ/ năm}$

- Mua các thiết bị văn phòng:

Mua 4 bộ máy vi tính: $4\text{bộ} \times 6\text{trđ/ bộ} = 24\text{ trđ}$

Mua 4 bộ bàn làm việc: $4\text{bộ} \times 700\text{ ngànđ/ bộ} = 2,8\text{trđ}$

Máy móc thiết bị được khấu hao đều trong 3 năm. Mức khấu hao hàng năm là:

$$(24\text{trđ} + 2,8\text{trđ}) : 3 = 8,9\text{ trđ/ năm}$$

- Chi phí hoạt động $12\text{ tháng} \times 2\text{ trđ/ tháng} = 24\text{ trđ/ năm}$

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: $12\text{ tháng} \times 1,2\text{trđ/ tháng} = 14,4\text{trđ/ năm}$

Tổng chi phí trả cho một năm hoạt động là:

$$156 + 0,5 + 8,9 + 24 + 14,4 = 203,8\text{ trđ}$$

▪ **Kết quả mong đợi của biện pháp này**

Dựa vào khả năng hiện tại của Công ty, tỷ lệ tăng l- ợng hàng hóa vận chuyển xuất nhập cảng tăng hàng năm và dựa vào kinh nghiệm thực hiện của một số công ty khác cho thấy khả năng tăng sản l- ợng hàng hoá sau khi phòng marketing đi vào hoạt động là khoảng 7%.

+ Doanh thu dự kiến:

$$102,119,200,393 \times 107\% = 109,267,544,420 \text{ đồng}$$

+ Giá vốn hàng bán:

$$60,164,585,330 \times 107\% = 64,376,106,303 \text{ đồng}$$

+ Lợi nhuận gộp:

$$109,267,544,420 - 64,376,106,303 = 44,891,438,117 \text{ đồng}$$

Bảng 3.1 Dự kiến kết quả so với tr- ớc khi thực hiện biện pháp

Chỉ tiêu	Tr- ớc khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch
1. Doanh thu	102,119,200,393	109,267,544,420	7,148,344,027
2. GVHB	60,164,585,330	64,376,106,303	4,211,520,973
3. LN gộp	41,954,615,063	44,891,438,117	2,936,823,054

Doanh thu tăng nhanh hơn giá vốn nên làm cho lợi nhuận gộp tăng. Lợi nhuận gộp tăng sẽ làm cho lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp tăng.

3.2.2. Nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn l- u động

▪ **Cơ sở của biện pháp**

Đối với các doanh nghiệp, vốn là một yếu tố cực kỳ quan trọng, phải có vốn thì mới tiến hành đ- ợc các hoạt động sản xuất kinh doanh. Tất cả các giá trị đi vào quá trình sản xuất kinh doanh biểu hiện của tài sản doanh nghiệp, tham gia vào quá trình đầu t- kinh doanh và sản sinh ra giá trị thặng d- đ- ợc gọi là vốn của doanh nghiệp. Vốn đ- ợc biểu hiện bằng tiền nh- ng phải là tiền vận động với mục đích sinh lời. Sử dụng vốn nói chung và các loại vốn của doanh nghiệp để phục vụ kịp thời các nhu cầu trong kinh doanh theo nguyên tắc bảo toàn có hoàn trả.

Qua sự phân tích ở trên cho thấy vốn l- u động của Công ty qua các năm nói chung đã mang lại hiệu quả, tuy kết quả ch- a cao. Nh- ng qua phân tích các chỉ tiêu

đánh giá hiệu quả sử dụng vốn, kết hợp với việc xem xét kết cấu của vốn l- u động ta nhận thấy, năm 2008 so với năm 2007 sức sản xuất của Công ty giảm đi, cụ thể là: Năm 2008 sức sản xuất của vốn l- u động là 3.06, tức là với một đồng vốn l- u động tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra 3.06 đồng doanh thu, nh- vậy là doanh thu tạo ra từ một đồng vốn l- u động đã giảm đi so với năm 2007 (năm 2007 đạt 3.36 đồng doanh thu trên một đồng vốn l- u động).

Đánh giá các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động của vốn l- u động cũng cho thấy tốc độ luân chuyển của vốn l- u động của Công ty năm 2008 cũng giảm so với năm 2007. Tốc độ quay vòng của vốn l- u động càng lớn (Số vòng quay vốn l- u động càng lớn và số ngày một vòng quay càng nhỏ) cho thấy doanh nghiệp sử dụng vốn càng hiệu quả, vốn l- u động tham gia nhiều vào hoạt động kinh doanh trong một kỳ kinh doanh tạo ra càng nhiều doanh thu. Ta thấy năm 2007, số vòng quay vốn l- u động của Công ty là 3.36 vòng thì năm 2008, số vòng quay giảm xuống còn 3.06 vòng làm cho số ngày một vòng quay vốn l- u động của năm 2008 tăng lên thành 117.62 ngày/vòng (năm 2007 là 107.14 ngày/vòng)

Nguyên nhân dẫn đến hiệu quả sử dụng của vốn l- u động của Công ty giảm là do trị giá các khoản phải thu lên đến 15,177,521,191 đồng, chiếm tỷ lệ rất lớn (45.49%) trong cơ cấu vốn l- u động và đang có xu h- ớng tăng theo các năm chứng tỏ Doanh nghiệp bị khách hàng chiếm dụng vốn nhiều gây khó khăn trong việc sử dụng vốn khi cần thiết và có rủi ro trong thu hồi nợ; hàng tồn kho không lớn do chủ yếu là nhiên liệu và công cụ dụng cụ; tiền mặt năm 2008 là 11,240,139,790 đồng, chiếm tỷ lệ cao (33.69% trong tổng vốn l- u động) do đó đã gây lãng phí nguồn vốn. Tình hình thu hồi nợ của Công ty không hiệu quả, biểu hiện là kỳ thu tiền bình quân rất lớn 53.51 ngày. Chỉ tiêu này cho biết số ngày một vòng quay các khoản phải thu trung bình. Dựa vào chỉ tiêu này có thể đánh giá hiệu quả của công tác thu hồi nợ của Công ty là ch- a tốt. Do vậy, muốn sử dụng vốn l- u động có hiệu quả thì tr- ớc hết doanh nghiệp cần xác định đ- ợc nhu cầu vốn l- u động cho hợp lý. Cơ sở hoạch định nhu cầu vốn l- u động có đ- ợc hợp lý hay không chính là yếu tố chi phí và trình độ của ng- ời điều hành doanh nghiệp.

▪ **Giải pháp thực hiện**

a. Chiết khấu thanh toán

Doanh nghiệp có các khoản phải thu lớn cho thấy doanh nghiệp đang ở trong tình trạng bị chiếm dụng vốn trong khi đó có thể doanh nghiệp lại đang thiếu hụt vốn cho sản xuất kinh doanh dẫn đến doanh nghiệp lại phải huy động thêm vốn làm cho chi phí sử dụng vốn cao.

Vậy để đảm bảo cho việc sử dụng vốn l- u động đ- ợc hợp lý và tiết kiệm, Công ty cần chú trọng đến việc thu hồi vốn thông qua các khoản phải thu, giảm nợ đọng cho Công ty. Qua phân tích ở trên ta thấy các khoản phải thu của Công ty chiếm tỷ lệ cao và tăng dần qua các năm cho thấy tình trạng khách hàng chịu tiền doanh nghiệp lớn, gây nợ đọng làm cho vốn l- u động l- u thông chậm, hệ số vòng quay của vốn thấp do vậy Công ty phải có những biện pháp thu hồi các khoản nợ này cụ thể:

+ Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản phải thu trong và ngoài Công ty và th- ờng xuyên đôn đốc để thu hồi đúng hạn.

+ Công ty cần đ- a ra một số chế độ - u đãi đối với khách hàng trả ngay hoặc trả nhanh có thể cho họ h- ờng chiết khấu % trên số tiền hàng. Cụ thể là chiết khấu cho những khách hàng nếu trong 30 ngày phải thanh toán, mà khách hàng thanh toán trong 15 ngày đầu thì đ- ợc chiết khấu 0,5% số nợ.

+ Đối với những khách hàng trả chậm có thể làm hợp đồng theo ph- ơng thức thanh toán ngay 50% tiền hàng, còn lại 50% tiền hàng Công ty có thể đ- a ra một mức thời gian cho khách hàng nợ nếu nợ quá hạn Công ty có thể tính tiền nợ theo lãi suất ngân hàng.

Dự kiến chi phí biện pháp chiết khấu thanh toán

STT	Chỉ tiêu	Số tiền (Đồng)
1	Số tiền chiết khấu cho khách hàng = 0,8% số nợ	111,875,052
2	Chi phí đòi nợ = 0,3% số nợ	41,953,145
3	Chi th- ờng khi đòi đ- ợc nợ = 0,2 % số nợ	27,968,763
4	Tổng chi dự kiến	181,796,960

Dự kiến kết quả thu đ- ợc sau khi áp dụng biện pháp chiết khấu thanh toán

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			Số tiền	%
Khoản phải thu	15,177,521,191	10,982,206,730	(4,195,314,461)	(27.64)
DTT	102,119,200,393	102,119,200,393	-	-
Vòng quay KPT	6.73	9.30	2.57	38.20
Kỳ thu tiền BQ	53.51	38.72	(14.79)	(27.64)

Kết quả mong đợi của biện pháp chiết khấu thanh toán là các khoản phải thu khách hàng giảm đi 30% (t- ơng đ- ơng với 4,195,314,461 đồng) làm cho các khoản phải thu giảm đi. Nh- vậy vòng quay hàng tồn kho sẽ tăng đồng thời kì thu tiền bình quân cũng giảm. Doanh nghiệp sẽ cải thiện đ- ợc tình hình thu hồi nợ, thu hồi lại l- ợng vốn bị chiếm dụng, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn l- u động.

Ngoài ra, l- ợng hàng tồn kho trong Công ty cũng cần đ- ợc quan tâm bởi vì l- ợng hàng tồn kho cũng ảnh h- ưởng tới hiệu quả sử dụng vốn l- u động. Công ty cần giảm chi phí và l- ợng hàng tồn kho thông qua việc dự trữ và cung cấp nhiên liệu một cách hợp lý, đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh đ- ợc diễn ra liên tục, đúng kế hoạch, tránh gián đoạn trong sản xuất. Bên cạnh đó, Công ty cũng cần phải tối thiểu hoá l- ợng tiền mặt dự trữ để việc chi phí cơ hội cho dự trữ là thấp nhất, đảm bảo l- ợng tiền mặt tối thiểu đủ để cho tiền mặt phục vụ cho sản xuất kinh doanh đ- ợc diễn ra liên tục, tăng số vòng quay của vốn l- u động từ việc tăng doanh thu và giảm số vốn l- u động đủ để cho quá trình sản xuất kinh doanh là việc làm th- ờng xuyên cần thiết, tiết kiệm và có hiệu quả kinh tế cao.

b. Xác định nhu cầu vốn l- u động hợp lý

Nếu Công ty xác định nhu cầu vốn l- u động quá cao sẽ gây ra tình trạng ứ đọng vốn, vốn không tham gia vào sản xuất kinh doanh làm mất khả năng sinh lợi của vốn, phát sinh ra nhiều chi phí bảo quản và các chi phí khác có liên quan, dẫn đến tăng giá thành dịch vụ trên thị tr- ờng. Ng- ợc lại, nếu xác định nhu cầu vốn l- u động quá thấp sẽ gây ra bất lợi khó khăn cho doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh nh- : gây ngừng do gián đoạn sản xuất vì thiếu vốn đầu vào, không đảm bảo đ- ợc sự liên tục trong cung cấp dịch vụ, gây ảnh h- ưởng đến chất l- ợng dịch vụ.

Tóm lại Công ty phải xác định nhu cầu vốn l- u động sao cho hợp lý để cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đ- ợc diễn ra liên tục và có hiệu quả. Để xác định nhu cầu vốn l- u động ta phải dựa trên các cơ sở sau:

- Dựa vào kết quả thống kê vốn l- u động bình quân năm báo cáo, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm kế hoạch, khả năng tăng tốc độ luân chuyển năm kế hoạch để xác định nhu cầu vốn l- u động cho năm kế hoạch.

- Xác định tỷ lệ % tăng, giảm số ngày luân chuyển vốn l- u động của năm kế hoạch so với năm báo cáo.

- Xác định tốc độ luân chuyển vốn l- u động, số vòng quay của vốn và thời gian luân chuyển của vốn l- u động.

Có thể xác định nhu cầu vốn l- u động bằng nhiều ph- ơng pháp, nh- ư đ- ợc sử dụng nhiều nhất là ph- ơng pháp xác định nhu cầu vốn l- u động gián tiếp. Bởi vì ph- ơng pháp này đơn giản, dễ tính toán và đem lại độ chính xác t- ơng đối cao.

Ta có công thức xác định:

$$V_{nc_1} = V_{lđ_0} * M_1/M_0 * (1 - t\%)$$

Trong đó:

V_{nc_1} : Nhu cầu vốn l- u động năm thực hiện

$V_{lđ_0}$: Vốn l- u động của năm kế hoạch

M_1 : Doanh thu của năm thực hiện

M_0 : Doanh thu của năm kế hoạch

$t\%$: Tỷ lệ tăng, giảm kỳ luân chuyển VLĐ

Với công thức trên ta có thể áp dụng để tính nhu cầu vốn l- u động bình quân của Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách:

VD: Năm 2007 VLĐ bình quân của Công ty là 22,599,175,899 đồng và doanh thu đạt đ- ợc là 75,937,003,343 đồng. Nếu trong năm 2008 Công ty vẫn giữ nguyên kỳ luân chuyển vốn nh- năm 2007 (tức là $t\% = 0$) và với doanh thu năm 2008 là 102,119,200,393 đồng thì l- ợng vốn l- u động bình quân cần thiết trong năm 2008 là:

$$V_{nc} = 22,599,175,899 * \frac{102,119,200,393}{75,937,003,343} * (1 - 0) = 30,391,109,310 (\text{đ})$$

Nh- vậy, để đạt doanh thu là 102,119,200,393 đồng thì Công ty chỉ cần một l- ợng vốn l- u động bình quân là 30,391,109,310 đồng chứ không phải là 33,365,653,401 đồng, nếu Doanh nghiệp chỉ dùng 33,365,653,401 đồng thì đã tiết kiệm đ- ợc 2,974,544,091 đồng (33,365,653,401- 30,391,109,310)

Dự kiến kết quả của biện pháp

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			+/-	(%)
1.VLĐ bình quân	33,365,653,401	30,391,109,310	-2,974,544,091	-8.91
2.Số vòng quay VLĐ	3.06	3.36	0.30	9.79
3.Số ngày 1 vòng quay VLĐ	117.62	107.14	-10.49	-8.91
4.Sức sản xuất VLĐ	3.06	3.36	0.30	9.79
5.Sức sinh lợi VLĐ	0.94	1.03	0.09	9.57

Nh- vậy số vòng quay của vốn l- u động tăng lên 9.79 vòng làm cho số ngày một vòng quay giảm 8.91 ngày và sức sinh lời của vốn l- u động cũng tăng lên 9.57 đồng. Nh- vậy hiệu quả hoạt động của vốn l- u động sẽ cao hơn.

3.2.3. Nâng cao chất l- ợng dịch vụ

▪ **Cơ sở của biện pháp**

Trong môi tr- ờng phát triển kinh tế hội nhập ngày nay, cạnh tranh trở thành một yếu tố mang tính quốc tế đóng vai trò quyết định đến sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp hoạt động trong môi tr- ờng hiện nay đều buộc phải cạnh tranh dù là ở mức độ cạnh tranh nào vì vậy mà muốn tồn tại và phát triển lâu dài thì không còn cách nào khác doanh nghiệp phải cạnh tranh có hiệu quả. Theo M.E. Porter (Mỹ) thì khả năng cạnh tranh của mỗi doanh nghiệp đ- ợc thể hiện thông qua hai chiến l- ợc cơ bản là phân biệt hoá sản phẩm và chi phí thấp. Chất l- ợng sản phẩm trở thành một trong những chiến l- ợc quan trọng nhất làm tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Xu thế toàn cầu hoá, mở ra thị tr- ờng rộng lớn hơn hơn nh- ng cũng làm tăng thêm lực l- ợng các nhà cung ứng trên thị tr- ờng. Khách hàng có quyền lựa chọn nhà cung ứng một cách rộng rãi hơn. Yêu

cầu về chất lượng của thị trường ngày càng khắt khe, đồng thời yêu cầu về giá phải hợp lý. Bởi vậy mà nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ trở thành nhiệm vụ quan trọng hàng đầu của tất cả các doanh nghiệp hiện nay.

Dựa vào đặc điểm kinh doanh của Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách hiện nay là cung ứng dịch vụ cảng (chủ yếu là dịch vụ bốc xếp, lưu kho bãi và chuyên tải), có thể thấy muốn nâng cao năng lực của Cảng và nâng cao hiệu quả kinh doanh thì việc làm cần thiết hiện nay là nâng cao chất lượng dịch vụ. Đặc điểm của dịch vụ là:

- Sản phẩm có tính chất vô hình: không thể nhìn thấy, không cầm nắm được dịch vụ trước khi tiêu dùng chúng.
- Không thể chia cắt được: quá trình sản xuất và tiêu thụ dịch vụ diễn ra đồng thời.
- Không ổn định: chất lượng dịch vụ dao động trong một khoảng rộng, tùy thuộc vào hoàn cảnh tạo ra dịch vụ (nh- thời gian, địa điểm cung ứng, ng- ời cung ứng...)
- Không lưu giữ được: dịch vụ không lưu giữ được.

Với những đặc điểm trên ta thấy rằng nâng cao chất lượng dịch vụ không những là một nhiệm vụ quan trọng mà còn là một công việc khó khăn đòi hỏi nỗ lực của cả tập thể trong một thời gian dài. Sau đây em xin nêu ra một số nhân tố bên trong doanh nghiệp (các yếu tố có tính chất chủ quan mà doanh nghiệp có thể kiểm soát được) để làm cơ sở đưa ra biện pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ.

- Lực lượng lao động trong doanh nghiệp: Con người là nhân tố trực tiếp tạo ra và quyết định đến chất lượng sản phẩm. Cùng với việc điều khiển máy móc, sử dụng công nghệ, con người giúp doanh nghiệp đạt chất lượng cao trên cơ sở giảm chi phí. Chất lượng phụ thuộc lớn vào trình độ chuyên môn, tay nghề, kinh nghiệm, ý thức trách nhiệm và tinh thần hợp tác giữa mọi thành viên và bộ phận trong doanh nghiệp. Năng lực và tinh thần của đội ngũ lao động, những giá trị chính sách nhân sự đặt ra trong mỗi doanh nghiệp có tác động sâu sắc toàn diện đến hình thành chất lượng sản phẩm, dịch vụ tạo ra. Hình thành và phát triển nguồn nhân lực đáp ứng được những yêu cầu thực hiện mục tiêu chất lượng là một trong những nội dung cơ bản của quản lý chất lượng trong giai đoạn hiện nay.

- Khả năng về máy móc thiết bị, công nghệ hiện có của mỗi doanh nghiệp: Trình độ hiện đại của máy móc thiết bị và quy trình công nghệ của doanh nghiệp ảnh hưởng lớn tới chất lượng sản phẩm dịch vụ. Quản lý máy móc thiết bị tốt, trong đó xác định đúng phương hướng đầu tư phát triển sản phẩm, dịch vụ mới, hoặc cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm trên cơ sở tận dụng công nghệ hiện có với đầu tư đổi mới là một biện pháp quan trọng nâng cao chất lượng sản phẩm của mỗi doanh nghiệp. Quyết định này lại phụ thuộc vào tình hình máy móc thiết bị, khả năng tài chính,... của doanh nghiệp.

- Hệ thống cung ứng nguyên nhiên liệu đầu vào của doanh nghiệp: Một hệ thống cung ứng tốt là hệ thống có sự phối hợp hiệu quả giữa bên cung ứng và doanh nghiệp. Hệ thống cung ứng không những phải đảm bảo về mặt số lượng, chất lượng, giá cả nguyên nhiên liệu mà còn cần đảm bảo về mặt thời gian; có như vậy mới đảm bảo quá trình sản xuất và cung ứng sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp được diễn ra liên tục, kịp thời, đúng tiến độ.

Hiện nay trong Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách, công tác quản lý chất lượng chưa được quan tâm đúng mức; lực lượng lao động hiện thời chưa đáp ứng được yêu cầu hiện tại về trình độ chuyên môn, tay nghề. Cụ thể qua phân tích cơ cấu lao động theo trình độ ta thấy lực lượng lao động có trình độ tay nghề của công ty còn thấp. Cụ thể, lao động trình độ đại học và trên đại học chiếm tỷ trọng 12%, lao động có trình độ cao đẳng và trung cấp là 8.6 % (thấp) và đặc biệt là lao động có tay nghề còn thấp (chiếm tỷ trọng 26.5%). Trong khi đó, lực lượng lao động phổ thông chiếm hơn một nửa (52.9%) chủ yếu tập trung ở bộ phận xếp dỡ.

▪ **Giải pháp thực hiện**

Giải pháp hiện nay Công ty nên thực hiện là tiến hành công tác quản lý chất lượng nhằm đảm bảo chất lượng và cải tiến chất lượng (Cải tiến chất lượng bao hàm việc đảm bảo chất lượng và nâng cao hiệu quả, hiệu suất của chất lượng nhằm thoả mãn tốt hơn nhu cầu của khách hàng). Đảm bảo và cải tiến chất lượng là phát triển liên tục không ngừng của công tác quản lý chất lượng. Trên thực tế hiện nay đang diễn ra 2 cách quản trị liên quan tới quản lý chất lượng. Một là quản trị theo quá trình, theo đó, cần quản lý chất lượng ở tất cả các khâu liên quan đến việc hình thành dịch vụ. Hai là, quản trị theo mục tiêu tài chính, theo cách này doanh nghiệp

chỉ chú ý tới lợi nhuận, coi nó là mục tiêu cuối cùng và trong quá trình quản lý chất lượng thì chú trọng đến khâu kiểm tra kết quả cuối cùng. Để phòng ngừa là chính, ngăn chặn kịp thời các nguyên nhân gây ra chất lượng kém, giảm đáng kể chi phí kiểm tra và sai sót trong khâu kiểm tra và phát huy nội lực doanh nghiệp cần thực hiện quản lý chất lượng theo quá trình.

Công ty cần tiến hành công tác quản lý chất lượng theo các nguyên tắc sau:

+ Nguyên tắc định hướng khách hàng: trong cơ chế thị trường, khách hàng là người chấp nhận, sử dụng và đánh giá sản phẩm dịch vụ. Do vậy, tất cả các hoạt động từ nghiên cứu, cung ứng, kiểm tra... dịch vụ cần lấy việc thoả mãn nhu cầu khách hàng làm mục tiêu.

+ Nguyên tắc coi trọng con người trong quản lý chất lượng: Con người giữ vị trí quan trọng hàng đầu trong quá trình tạo ra, đảm bảo và nâng cao chất lượng. Vì vậy, trong công tác quản lý chất lượng cần áp dụng các biện pháp thích hợp nhằm huy động hết nguồn nhân lực ở mọi cấp từ, lãnh đạo cấp cao, quản lý trung gian, công nhân viên vào việc đảm bảo và nâng cao chất lượng.

+ Quản lý chất lượng phải thực hiện toàn diện và đồng bộ: Chất lượng sản phẩm là kết quả tổng hợp của cả quá trình, là kết quả của cả tập thể do vậy muốn đạt kết quả tốt, quản lý chất lượng cần đảm bảo tính toàn diện và sự đồng bộ trong hoạt động.

Các nội dung của công tác quản lý chất lượng mà Công ty cần thực hiện:

+ Xác định mục tiêu của quản lý chất lượng: đó là thoả mãn nhu cầu khách hàng, liên tục cải tiến chất lượng, đảm bảo tính hiệu quả trong cung ứng dịch vụ. Các mục tiêu chung phải được chi tiết hoá thành những chỉ tiêu cụ thể trong từng giai đoạn. Ví dụ trong thời gian tới Doanh nghiệp nên đưa ra mục tiêu giảm số giờ khách hàng phải chờ đợi, giảm số thời gian giải phóng tàu, giảm số ca công nhân bị nhỡ việc, giảm trị giá hàng hoá của khách hàng bị hỏng, mất mát,... xuống mức thấp nhất có thể. Đưa ra mục tiêu cụ thể cho từng phòng ban, tổ đội cụ thể và phát động phong trào thi đua nâng cao chất lượng trong Công ty có thưởng phạt rõ ràng để khuyến khích tất cả mọi người tham gia.

+ Xây dựng và thực hiện chính sách chất lượng: Trách nhiệm và cam kết đối với chính sách chất lượng của Công ty thuộc về cấp lãnh đạo cao nhất. Lãnh

đạo phải xây dựng và lập văn bản về chính sách chất lượng liên quan đến các vấn đề sau: phương pháp và các bước thực hiện mục tiêu chất lượng, vai trò của từng người chịu trách nhiệm thực hiện chính sách chất lượng trong Công ty, loại dịch vụ được cung cấp, hình ảnh chất lượng và danh tiếng của tổ chức. Lãnh đạo phải đảm bảo rằng chính sách chất lượng được truyền bá, được hiểu, được thực hiện và duy trì. Vì vậy cần thiết phải tổ chức các buổi giảng dạy, tiếp xúc, trao đổi về chính sách chất lượng của Công ty.

+ Xây dựng và thực hiện hệ thống chất lượng: Các yếu tố tiến hành một hệ thống chất lượng bao gồm quá trình Marketing, quá trình thiết kế, quá trình cung ứng, phân tích và cải tiến việc thực hiện dịch vụ. Các yếu tố của hệ thống chất lượng cần được hệ thống hoá và đảm bảo mọi quy trình đều được kiểm tra điều chỉnh kịp thời.

+ Đảm bảo và sử dụng có hiệu quả các nguồn nhân lực, vật lực: Nguồn nhân lực giữ một vị trí đặc biệt quan trọng trong tổ chức làm dịch vụ, nơi mà sự ứng xử và hiệu suất lao động của các cá nhân tác động trực tiếp đến chất lượng dịch vụ. Phải coi trọng việc lựa chọn, sử dụng, đánh giá, đào tạo và phát triển nhân lực.

Để xây dựng và triển khai thực hiện được một hệ thống quản lý chất lượng một cách hiệu quả đòi hỏi quyết tâm cao độ của lãnh đạo cấp cao trong Công ty cũng như nỗ lực của cả tập thể trong thời gian dài, thực hiện một cách bền bỉ, liên tục. Trớc mắt Công ty nên thực hiện ngay một số biện pháp:

- Mở các khoá đào tạo ngắn ngày để nâng cao trình độ tay nghề cho cán bộ công nhân viên, cử người đi tham gia các lớp tập huấn, các hội thảo chuyên đề về ứng dụng khoa học kỹ thuật, khoa học quản lý mới. Làm tốt hơn nữa công tác tuyển dụng, có chính sách đãi ngộ thích hợp để khuyến khích công nhân viên. Công ty cần có kế hoạch phân bổ và sử dụng lao động hợp lý để phát huy hết khả năng của từng công nhân viên, phân công vị trí đúng người đúng việc đúng khả năng và tạo cơ hội thăng tiến trong công việc. Tạo được một bầu không khí tập thể đoàn kết không có cạnh tranh lành mạnh trong Công ty là một việc khó nếu làm được sẽ mang lại nhiều lợi ích lâu dài.

- Cải tiến máy móc thiết bị, ứng dụng khoa học kỹ thuật mới để thay thế công nghệ cũ, tạo điều kiện nâng cao năng lực của Cảng, cải tiến chất lượng.

- Thiết lập các tổ cải tiến chất lượng có đại diện của mỗi phòng ban tham gia. Tổ cải tiến chất lượng có nhiệm vụ phổ biến các chương trình cải tiến chất lượng đến từng phòng ban và từng cá nhân, tổ chức thực hiện, theo dõi, kiểm tra, đánh giá các hoạt động cải tiến chất lượng.

- Công ty cần khuyến khích các cá nhân đề ra mục tiêu, sáng tạo cách thức cải tiến chất lượng cho bản thân và cho nhóm của mình bằng các hoạt động cụ thể như: thi đua, tuyên dương, phổ biến những cách làm tốt ra toàn công ty...

- Đề ra mục tiêu chất lượng và chính sách chất lượng là trách nhiệm thuộc về cấp lãnh đạo cao nhất. Mục tiêu chất lượng và chính sách chất lượng đề ra phải được thể hiện bằng hệ thống văn bản và cam kết thực hiện của lãnh đạo.

- Tổ chức các chương trình như: hội thảo, các buổi họp để phổ biến kiến thức và chương trình cải tiến chất lượng.

- Thiết lập một hệ thống tiếp nhận thông tin phản hồi là điều đặc biệt quan trọng trong quá trình quản lý chất lượng. Nếu không có thông tin phản hồi thì cả một quá trình quản lý chất lượng sẽ không có căn cứ để đánh giá kết quả cũng như phương hướng để điều chỉnh cũng như lập kế hoạch hành động tiếp theo. Thông tin phản hồi doanh nghiệp cần nhất là thông tin từ khách hàng đánh giá về doanh nghiệp, thông tin từ chính nội bộ doanh nghiệp (từ cấp dưới và từ chính các công nhân trực tiếp làm việc).

▪ Dự kiến chi phí cho việc nâng cao trình độ người lao động

Đối với lực lượng quản lý và nhân viên các phòng ban, hình thức để nâng cao trình độ chủ yếu là cử đi học các lớp nâng cao trình độ hoặc các tham gia các lớp tập huấn về các ứng dụng khoa học kỹ thuật và khoa học quản lý mới. Tùy vào hoàn cảnh cụ thể mới bố trí để cán bộ công nhân viên tham gia nên khó để hạch toán chi phí.

Đối với lực lượng công nhân trực tiếp tham gia sản xuất như: công nhân kỹ thuật, lao động phổ thông, Doanh nghiệp nên tổ chức các lớp học thời gian ngắn với hình thức đào tạo tại chỗ để nâng cao tay nghề cho người lao động nhằm đáp ứng đòi hỏi ngày càng cao của công việc. Người lao động sẽ được tham gia các lớp học nâng cao tay nghề hàng năm. Dự kiến chi phí cho mỗi khóa đào tạo 1 tháng dành cho 1 lớp 20 người như sau:

Chi phí	ĐVT	Số tiền
1. Chi phí trả cho giáo viên	Đồng/tháng	5.000.000
2. Thiết bị, dụng cụ học tập	Đồng/tháng	3.000.000
3. Chi phí khác	Đồng/tháng	2.000.000
Tổng chi phí	Đồng/tháng	10.000.000

▪ **Kết quả mong đợi**

Nâng cao chất lượng dịch vụ với cơ sở chú trọng chất lượng nguồn nhân lực là một biện pháp đòi hỏi thời gian thực hiện lâu dài do vậy kết quả đạt được không thể thấy được một cách tức thì. Tuy nhiên, nâng cao chất lượng dịch vụ đóng một vai trò rất quan trọng trong chiến lược tồn tại và phát triển lâu dài của Doanh nghiệp. Tăng cường quản lý chất lượng dịch vụ sẽ duy trì mở rộng thị phần, tăng khả năng cạnh tranh, mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động dịch vụ góp phần vào mục tiêu tồn tại và phát triển lâu dài của Doanh nghiệp.

KẾT LUẬN

Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh đóng một vai trò quan trọng đối với mọi doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường và thời đại hội nhập kinh tế toàn cầu hiện nay. Mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển lâu dài cần kinh doanh có hiệu quả, không chỉ đơn thuần là đem lại nhiều lợi nhuận mà còn phải đáp ứng được nhiều mục tiêu xã hội khác nữa. Do đó, vấn đề hiệu quả sản xuất kinh doanh ngày càng được quan tâm và trở thành không thể thiếu trong mỗi doanh nghiệp.

Trong sáu tuần thực tập tại Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách, em đã cố gắng tìm hiểu các kiến thức thực tế và áp dụng các cơ sở lý luận đã được học trong nhà trường để tìm hiểu về hiệu quả sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp nhằm tìm ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Để hoàn thành khoá luận này là nhờ có sự hướng dẫn của các cán bộ trong Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách đã giúp đỡ em tìm hiểu những kiến thức thực tế trong Công ty trong suốt quá trình thực tập và cũng nhờ có sự chỉ bảo tận tình của thầy giáo Thạc sĩ Hoàng Chí Cường đã giúp đỡ em trong suốt quá trình làm khoá luận.

Tuy nhiên do hạn chế về trình độ và thời gian tiếp xúc với thực tế không nhiều nên bài viết của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo của các thầy cô và sự góp ý của các bạn để bài viết của em hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn !

Hải phòng, ngày 28 tháng 05 năm 2008

Sinh viên

Nguyễn Thị Ngân

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh – PGS. TS Phạm Thị Gái.
Tr- ờng Đại học kinh tế quốc dân
2. Giáo trình Tài chính Doanh nghiệp – PGS. TS Phạm Thị H- ơng.
Tr- ờng Đại học kinh tế quốc dân
3. Giáo trình Quản trị doanh nghiệp – PGS. TS Lê Văn Tâm.
Tr- ờng Đại học kinh tế quốc dân
4. Bảng cân đối kế toán năm 2007 – 2008 - Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách
5. Báo cáo kết quả kinh doanh 2007 – 2008 Công ty Cổ phần Cảng Vật Cách
6. Khoá luận sinh viên khoá 8, khoa quản trị kinh doanh, Tr. ĐHDL Hải Phòng
7. Một số tài liệu khác