

M Ụ C L Ụ C

L Ờ I N Ó I Đ Ầ U

Ch ư ơ ng 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.2. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

1.2.2. Căn cứ theo mục đích so sánh.

1.2.3. Căn cứ theo đối tượng đánh giá.

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

1.1.1.1. 1.3.1. Các Phương pháp so sánh.

c phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

LỜI NÓI ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường, bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển đều phải sử dụng các nguồn lực sẵn có của mình để hoạt động sản xuất kinh doanh đạt được hiệu quả cao. Hiệu quả là động lực, là mục tiêu hàng đầu, là cái đích cuối cùng mà doanh nghiệp cần vươn tới nhằm đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, mở rộng sản xuất kinh doanh theo chiều rộng lẫn chiều sâu, đủ sức mạnh trên thị trường với các doanh nghiệp... luôn là vấn đề bức bách, là nỗi trăn trở của các nhà doanh nghiệp. Do đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải nắm bắt được thị trường và khả năng thực của doanh nghiệp như: Tài sản, nguồn vốn, nguồn nhân lực, việc sử dụng các yếu tố nguồn lực, chi phí, kết quả. Từ đó đưa ra những quyết định đúng đắn trong sản xuất kinh doanh. Nhận thức được vai trò quan trọng của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp, em xin chọn đề tài:

“ Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long.”

Nội dung gồm các phần sau:

Chương I : Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong cơ chế thị trường.

Chương II: Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH TM VTB Cửu Long.

Chương III: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH TM VTB Cửu Long.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh

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

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

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

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Mai Ngọc Cường, 1999, Lịch sử các học thuyết kinh tế, nhà xuất bản thống kê TP. HCM)

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

③ Quan điểm thứ ba: Hiệu quả kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả và chi phí bỏ ra để đạt được chi phí đó (Nguồn tài liệu: : Nguyễn Văn Công, Nguyễn Năng Phúc, Trần Quý Liên, 2001, Lập, đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính).

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

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

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

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

Ta có công thức:

$$H = K/C$$

Trong đó: H - Hiệu quả

K - Kết quả đầu ra

C - Nguồn lực đầu vào gắn với kết quả đó

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

1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

Chính việc khan hiếm nguồn lực và sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thoả mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực.

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

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

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

Hiệu quả xã hội là một đại lượng phản ánh mức độ ảnh hưởng của kết quả đạt được đến xã hội và môi trường. Đó là hiệu quả về cải thiện đời sống, cải thiện điều kiện lao động, bảo vệ môi trường. Ngoài ra còn các mặt như an ninh quốc

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

phòng, các yếu tố về chính trị xã hội cũng góp phần tích cực cho sự tăng trưởng vững vàng lành mạnh của toàn xã hội.

Hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội có mối quan hệ gắn bó với nhau, là hai mặt của một vấn đề, do đó khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh cần phải xem xét hai mặt này một cách đồng bộ. Hai mặt này phản ánh những khía cạnh khác nhau của quá trình kinh doanh nhưng không tách rời nhau. Không có hiệu quả xã hội mà lại không có hiệu quả kinh tế và ngược lại hiệu quả kinh tế là cơ sở và tiềm tàng của hiệu quả xã hội, mặc dù đối với mỗi loại hình doanh nghiệp khác nhau thì hiệu quả kinh tế và xã hội được nhấn mạnh hơn. Vì vậy xử lý mối quan hệ giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội phản ánh bản chất của hiệu quả.

Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

❖ Đối với doanh nghiệp:

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

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

❖ Đối với nền kinh tế quốc dân:

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

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

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

❖ Đối với người lao động:

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp có tác động tương ứng với người lao động. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là động lực thúc đẩy, kích thích người lao động hăng say làm việc, luôn quan tâm đến kết quả lao động của mình và như vậy sẽ đạt được kết quả kinh tế cao hơn. Nâng cao hiệu quả kinh

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống của người lao động trong doanh nghiệp. Một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả sẽ kích thích người lao động hưng phấn hơn, làm việc hăng say hơn. Như vậy hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được nâng cao hơn nữa. Đối lập lại một doanh nghiệp làm ăn không có hiệu quả thì người lao động chán nản, gây nên những bế tắc trong suy nghĩ và có thể dẫn tới họ rời bỏ doanh nghiệp đi tìm doanh nghiệp khác.

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

1.2. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

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

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

★ Hiệu quả kinh tế quốc dân: Là hiệu quả kinh tế tính toán cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân về cơ bản nó là sản phẩm thặng dư, thu nhập quốc dân

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

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

1.2.2. Căn cứ theo mục đích so sánh.

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

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

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

$$\frac{P}{Von} ; \frac{P}{VonLD} ; \frac{P}{VonCD} ; \frac{P}{LaoDong} ; \frac{P}{Sanluong} ; \frac{P}{Z}$$

1.2.3. Căn cứ theo đối tượng đánh giá.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

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

Việc tính toán hiệu quả cuối cùng cho thấy hiệu quả chung của doanh nghiệp hay của cả nền kinh tế quốc dân. Việc tính toán và phân tích hiệu quả trung gian cho thấy sự tác động của nền kinh tế quốc dân. Về nguyên tắc việc giảm những chi phí trung gian sẽ giúp cho doanh nghiệp giảm chi phí cuối cùng, tăng hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Vì vậy các doanh nghiệp phải quan tâm, xác định các biện pháp đồng bộ để thu được hiệu quả toàn bộ trên cơ sở các bộ phận.

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

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

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

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

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

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

tính chất và trình độ chặt chẽ của mối liên hệ giữa kết quả kinh doanh với các điều kiện sản xuất kinh doanh.

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

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

1.3.2.1. Phương pháp so sánh.

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

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

b. Phương pháp so sánh tương đối: Nhằm biểu hiện xu hướng và tốc độ biến động của các chỉ tiêu phân tích hoặc nhân tố.

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

So sánh tuyệt đối: $\Delta = C1 - C0$

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

Trong đó: C0: số liệu kỳ gốc

C1: Số liệu kỳ phân tích

1.3.2.2. Phương pháp chi tiết.

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

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

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

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

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

b. Phương pháp chi tiết theo thời gian:

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

Mục đích của phương pháp:

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

c. Phương pháp chi tiết theo địa điểm:

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Mục đích của phương pháp:

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

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

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

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

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

a. Phương pháp cân đối:

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

b. Phương pháp thay thế liên hoàn:

Trong phân tích kinh doanh, nhiều trường hợp cần nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh nhờ phương pháp thay thế liên hoàn. Thay thế liên hoàn là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh bằng cách loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác. Xác định mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu được biểu hiện bằng 1 phương trình kinh tế có quan hệ tích số trong đó cần phải đặc biệt chú ý đến trật tự sắp xếp các nhân tố trong phương trình kinh tế. Các nhân tố phải được sắp xếp theo nguyên tắc:

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

c. Phương pháp số chênh lệch:

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

d. Phương pháp chỉ số:

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

1.3.2.4. Phương pháp liên hệ:

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

a. Liên hệ cân đối:

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

b. Liên hệ trực tuyến:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

c. Liên hệ phi tuyến:

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

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

1.3.2.5. Phương pháp hồi quy và tương quan.

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

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

1.4.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp.

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

1.4.1.1. Công tác quản trị.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

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

1.4.1.2 Vốn kinh doanh.

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

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

quả kinh doanh. Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.4.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.

1.4.2.1. Môi trường văn hoá xã hội.

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

1.4.2.2. Môi trường kinh tế.

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

1.4.2.3. Môi trường chính trị, pháp luật.

Các yếu tố thuộc môi trường chính trị - pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự ổn định chính trị được xác định là một trong những tiền đề quan trọng cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

1.4.2.4. Nhân tố môi trường tự nhiên.

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

1.4.2.5. Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng.

Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng như hệ thống đường giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, điện nước đều là những nhân tố tác động mạnh mẽ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh ở khu vực có hệ thống giao thông thuận lợi, điện nước đầy đủ, dân cư đông đúc và có trình độ dân trí cao sẽ có điều kiện thuận lợi để phát triển sản xuất, tăng tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu, giảm chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

1.5.1. Chỉ tiêu về doanh thu.

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

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

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

1.5.2. Chỉ tiêu về chi phí.

1.5.2.1. Khái niệm.

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

1.5.2.2. Nội dung chi phí.

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

a. Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

b. Chi phí hoạt động tài chính:

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

c. Chi phí hoạt động khác:

- Chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định
- Giá trị còn lại của tài sản cố định khi thanh lý, nhượng bán
- Chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, TSCĐ đem đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác...
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng, tiền bị phạt thuế hoặc truy nộp thuế

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

- Các khoản chi của năm trước bỏ sót ngoài sổ kế toán nay phát hiện ra..

► Hiệu quả sử dụng chi phí:

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

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

► Tỷ suất lợi nhuận chi phí:

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

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

1.5.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động.

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

► Năng suất lao động:

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Tổng sản lượng trong kỳ

Năng suất lao động = _____

Số LĐ bình quân trong năm

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

LN sau thuế

Mức sinh lời của lao động = _____

Số LĐ bình quân trong năm

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

► Doanh thu bình quân của lao động:

Tổng quỹ lương

Thu nhập bình quân của LĐ = _____

Số LĐ bình quân trong năm

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

1.5.4. Chỉ tiêu vốn kinh doanh.

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

► Hiệu quả sử dụng vốn:

Tổng doanh thu thuần

Hiệu quả sử dụng vốn = _____

Tổng vốn SXKD trong kỳ

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh thu lại được bao nhiêu đồng doanh thu. Nghĩa là: biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

xuất kinh doanh của một đồng vốn. Hiệu quả sử dụng vốn càng cao thể hiện kết quả kinh tế càng lớn.

► Sức sản xuất của vốn kinh doanh:

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

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

► Sức sinh lời của vốn kinh doanh

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

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

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

► Hiệu quả sử dụng vốn cố định (VCD).

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

VCD bình quân trong năm

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

► Hàm lượng vốn cố định (VCD).

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

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

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

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

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

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

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

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

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần trong kỳ. Sức sản xuất của vốn lưu động càng lớn thì hiệu

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

quả sử dụng vốn lưu động càng tăng và ngược lại, nếu sức sản xuất của vốn lưu động càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng giảm.

► Sức sinh lời của vốn lưu động (VLĐ)

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

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

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

► Số vòng luân chuyển vốn lưu động.

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

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

► Số ngày 1 vòng luân chuyển VLĐ.

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

► Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động.

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

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

1.6. Hệ thống các chỉ tiêu về tài chính.

1.6.1. Các hệ số về khả năng thanh toán.

► Hệ số khả năng thanh toán tổng quát.

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

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

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

► Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.

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

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

► Hệ số khả năng thanh toán nhanh.

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

Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn
kho

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

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

► Hệ số thanh toán tức thời.

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

► Hệ số thanh toán nợ dài hạn.

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

Giá trị còn lại của TSCĐ được hình thành
từ vốn vay hoặc nợ dài hạn

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

1.6.2. Hệ số nợ phải thu và nợ phải trả

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

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

1.6.3. Hệ số thanh toán lãi vay

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

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được số vốn đi vay đã sử dụng tốt đến mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả hay không.

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

1.6.4.1. Cơ cấu nguồn vốn:

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

► **Hệ số nợ:**

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

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

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

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

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

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

1.6.4.2. Cơ cấu tài sản

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

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

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

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

1.6.4.3 Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ

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

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

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

1.6.5. Nhóm chỉ tiêu sinh lời.

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

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

► Doanh lợi tiêu thụ:

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

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

► Doanh lợi tài sản: ROA

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

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

Đây là một chỉ tiêu tổng hợp nhất được dùng để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư. Tùy thuộc vào tình hình cụ thể của doanh nghiệp

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

được phân tích và phạm vi so sánh mà người ta lựa chọn thu nhập trước thuế và lãi hoặc thu nhập sau thuế để so sánh với tổng tài sản.

- ▶ Doanh lợi vốn chủ sở hữu: ROE

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

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

- ▶ Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh.

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

1.6. Các biện pháp sử dụng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Muốn đạt hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp không những chỉ có những biện pháp sử dụng nguồn lực bên trong hiệu quả mà còn phải thường xuyên phân tích sự biến động của môi trường kinh doanh của doanh nghiệp, qua đó phát hiện và tìm kiếm các cơ hội trong kinh doanh của mình. Có thể đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường là:

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

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

Bốn là, xây dựng hệ thống trao đổi và sử lý thông tin trong doanh nghiệp. Lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp phụ thuộc vào hệ thống trao đổi và sử lý thông tin. Đây là yếu tố tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Điều này đòi hỏi cần phải hiện đại hóa hệ thống trao đổi và sử lý thông tin phục vụ không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

hoạt động sản xuất kinh doanh, phải không ngừng cải tiến, đầu tư công nghệ để giúp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn.

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

CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VẬN TẢI BIỂN CỬU LONG

2.1 Giới thiệu chung về Công ty TNHH Thương mại Vận tải Biển Cửu Long.

2.1.1. Tên gọi và trụ sở của công ty

- Tên công ty: Công ty trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận tải Biển Cửu Long

- Tên giao dịch: CUU LONG SHIPPING & TRADING CO., LTD

- Tên viết tắt: HALICO

- Trụ sở chính: 11A Hoàng Diệu, quận 4, Thành phố Hồ Chí Minh

- Điện thoại: 083.2615753

- Fax: 083.2615754

- Mã số thuế: 0305125035

- Tài khoản số: 625.70406000.2167

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 3203000447

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Thương mại Vận tải Biển Cửu Long.

- Công ty TNHH Thương mại Vận tải Biển Cửu Long tiền thân là Công ty Cổ phần vận tải biển & đầu tư phát triển Hải Long, được thành lập vào ngày 20 tháng 8 năm 2004.

- Từ ngày 19 tháng 6 năm 2006, Công ty đổi tên đăng ký kinh doanh là: Công ty TNHH Thương mại Vận tải Biển Cửu Long.

2.1.3. Ngành nghề kinh doanh:

1- Kinh doanh vận tải biển

2- Khai thác cầu cảng, kho bãi và dịch vụ giao nhận kho vận

3- Dịch vụ đại lý tàu biển

4- Dịch vụ đại lý vận tải nội địa, đại lý container

5- Dịch vụ cung ứng tàu biển

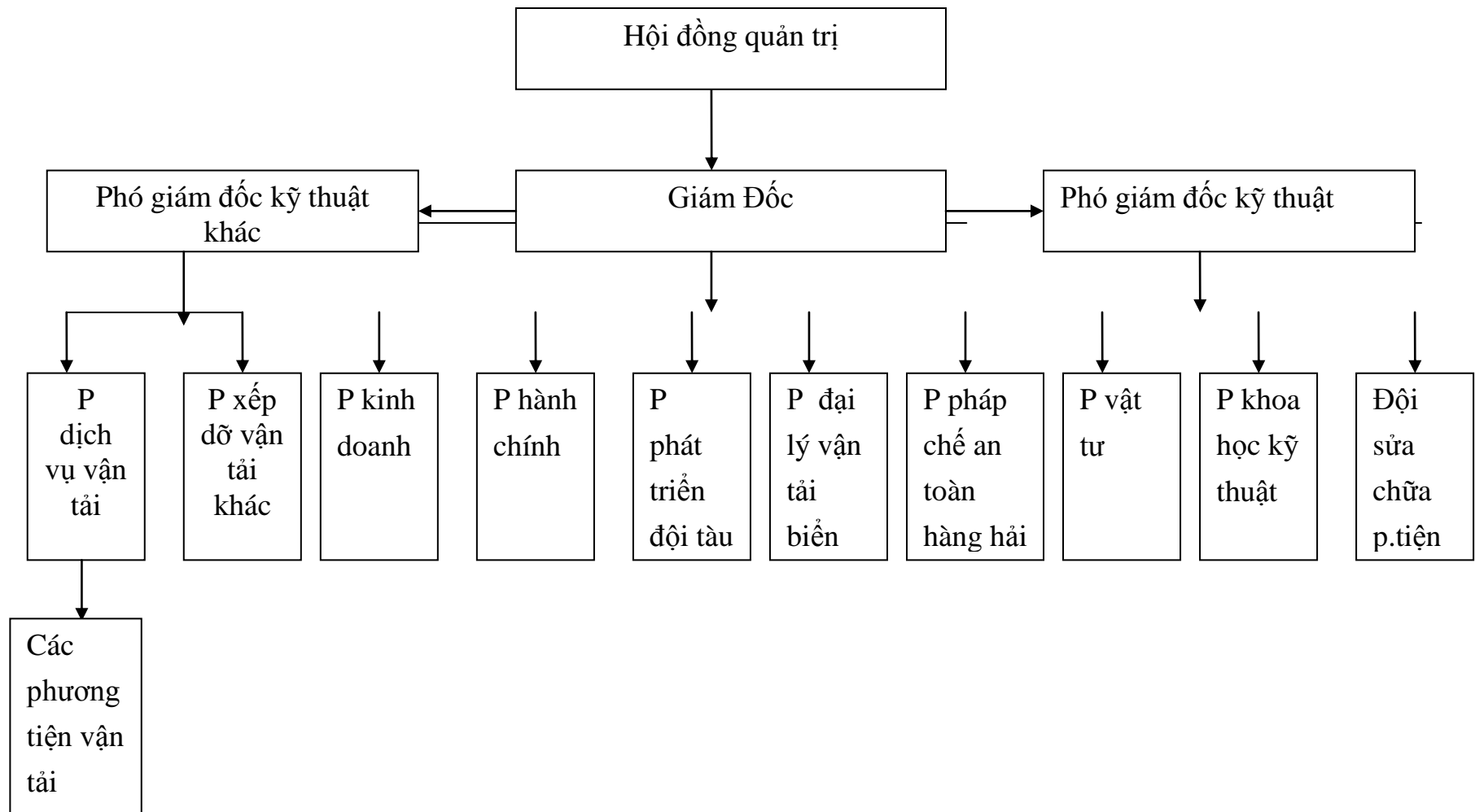
Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

- 6- Dịch vụ kiểm đếm hàng hoá
- 7- Dịch vụ kê khai thuế hải quan
- 8- Dịch vụ hợp tác lao động (cung ứng lao động và xuất khẩu lao động)
- 9- Cho thuê văn phòng kinh doanh khách sạn
- 10- Kinh doanh xuất khẩu, nhập khẩu
- 11- Đại lý mua bán, ký gửi hàng hoá.

2.1.4. Cơ cấu tổ chức:

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY – TÍNH TẠI THỜI ĐIỂM 01/12/2009

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long



-Doanh nghiệp được tổ chức theo cơ cấu trực tuyến- chức năng.

➤ **Các phòng ban:**

1- Phòng kinh doanh: là phòng nghiệp vụ tham mưu giúp giám đốc quản lý khai thác đội tàu có hiệu quả, chịu sự chỉ đạo trực tiếp của giám đốc.

2- Phòng hành chính: là phòng tham mưu giúp giám đốc công việc hành chính với nhiệm vụ chủ yếu là quản lý văn thư, đất đai, nhà cửa, thực hiện chế độ khám sức khoẻ định kỳ cho người lao động, lập kế hoạch mua sắm các trang thiết bị cho công ty, và tham mưu cho giám đốc về quản lý hoạt động tài chính, hạch toán kinh tế, hạch toán kế toán trong toàn công ty. Quản lý kiểm soát các thủ tục thanh toán, hạch toán đề xuất các biện pháp triển khai để công ty thực hiện và hoàn thành các chỉ tiêu về tài chính.

3- Phòng đầu tư phát triển đội tàu: là phòng tham mưu cho giám đốc trong lĩnh vực quan hệ, giao dịch với các tổ chức trong và ngoài nước nhằm xây dựng và triển khai các phương án đầu tư và phát triển đội tàu của công ty.

4/ Phòng đại lý tàu biển: là phòng tham mưu giúp giám đốc mở rộng và phát triển công tác đại lý tàu biển, thu gom vận chuyển hàng hoá, đại lý môi giới hàng hải, dịch vụ kê khai thuế hải quan, đại lý mua bán, ký gửi hàng hoá đạt hiệu quả, chịu sự chỉ đạo trực tiếp của giám đốc.

7/ Phòng pháp chế an toàn hàng hải: là phòng nghiệp vụ tham mưu cho giám đốc về công tác pháp chế an toàn hàng hải với nhiệm vụ chính là quản lý, hướng dẫn và theo dõi việc thực hiện nghiệp vụ bảo hiểm tàu, pháp luật Việt Nam, pháp luật quốc tế có liên quan đến các tàu của công ty.

8/ Phòng vật tư: là phòng chịu sự chỉ đạo trực tiếp của phó giám đốc kỹ thuật quản lý, cấp phát nhiên liệu, vật tư cho toàn công ty.

9/ Phòng khoa học kỹ thuật: là phòng chịu sự chỉ đạo trực tiếp của phó giám đốc kỹ thuật, quản lý kiểm soát việc thực hiện các tiêu chuẩn, quy trình, quy phạm về kỹ thuật, bảo quản, bảo dưỡng, sửa chữa phục vụ khai thác kinh doanh vận tải đạt hiệu quả.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

10/ Đội sửa chữa phương tiện: chức năng và nhiệm vụ của đội là sửa chữa đột xuất hoặc một phần công việc sửa chữa định kỳ theo hạng mục sửa chữa hoặc phiếu giao việc của phòng kỹ thuật.

11/ Phòng dịch vụ vận tải khác: là phòng chịu sự quản lý của phó giám đốc phụ trách sản xuất khác trong việc tổ chức và điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh khác của đơn vị.

12/ Phòng xếp dỡ vận tải và dịch vụ khác: là phòng chịu sự quản lý của phó giám đốc phụ trách sản xuất khác tham mưu cho giám đốc trong lĩnh vực mở rộng và phát triển một số mặt kinh doanh dịch vụ khác.

2.1.5. Những thuận lợi, khó khăn của công ty:

2.1.5.1. Thuận lợi:

- Trước hết là nguồn hàng:

+ hàng hóa XNK được chuyên chở chủ yếu bằng đường biển nên HALICO rất thuận lợi trong việc làm ăn.

+ thị trường hàng hoá vận chuyển của công ty trong năm vẫn tập trung vào phục vụ hàng XNK chủ yếu: xuất khẩu gạo đi Philippine, than đi Thái Lan và Trung Quốc; hàng nhập là clinker, thạch cao, phân bón, cám mỳ...Lượng hàng XNK tăng.

- Lực lượng lao động và hệ thống quản lý, tổ chức sản xuất của công ty được kế thừa từ thực tế phát triển của nhiều năm tạo điều kiện cho việc kiện toàn và ổn định của công ty. Công ty đã mở chi nhánh tại miền Bắc tại Thành phố Hải Phòng nên rất thuận tiện cho việc giao dịch các tuyến hàng nội địa.

- Hệ thống khách hàng quen thuộc là một lợi thế so với các công ty vận tải biển khác. HALICO có quan hệ tốt với các nhà xuất nhập khẩu lớn trong nước và khu vực, tiêu biểu Tổng công ty lương thực Miền nam, Xi măng Hà Tiên 1; Hà Tiên 2; Tập đoàn Than khoáng sản... điều này giúp đảm bảo nguồn hàng vận tải hai chiều cho Công ty. Mỗi quan hệ lâu năm với các hội môi giới hàng hải, chủ yếu là: Thailand; Singapore – một trong những trung tâm môi giới hàng hải quốc

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

tế lớn – giúp HALICO luôn chủ động trong giao nhận hàng, tiết kiệm tối đa thời gian di chuyển không hàng giữa các tuyến.

2.1.5.2. Khó khăn:

- Giá nhiên liệu thường xuyên biến động và luôn ở mức cao, bình quân ở mức tăng so với cuối năm 2008.

- Giá vật tư nguyên liệu, sắt thép, nhân công, sửa chữa và các dịch vụ đều tăng rất cao so với năm 2008

- Thời tiết biển thường xuyên có mưa nhiều ảnh hưởng đến việc làm hàng của các cảng, kéo dài ngày nằm bến của tàu (thời gian tàu phải nằm chờ do yếu tố ngày lễ, thời tiết, chờ cầu ,chờ làm hàng =31,14%)

2.1.6. Các hoạt động chính của Công ty

**Dịch vụ vận tải biển:*

Hiện nay Công ty đang quản lý và khai thác 12 chiếc tàu biển vận tải hàng khô, với tổng trọng tải là 146.945 DWT, vận tải hàng hóa giữa các cảng trong nước và hàng hóa xuất nhập khẩu giữa các nước trong Khu vực Đông Nam Á và Đông Bắc Á.

** Dịch vụ hàng hải:*

- Với mục tiêu vừa khai thác kho bãi vừa làm dịch vụ kho vận giao nhận kết hợp với lực lượng nhân lực bốc xếp có kinh nghiệm, HALICO đưa ra một dịch vụ hoàn hảo nhằm phục vụ khách hàng chu đáo nhất. Hiện tại công việc này mang lại việc làm cho hơn một trăm lao động và một nguồn doanh thu đáng kể cho doanh nghiệp. Trong những năm tới, khu vực này sẽ là một bộ phận kinh doanh quan trọng góp phần đa dạng hóa hoạt động sản xuất của doanh nghiệp.

2.1.6.1. Phân tích thị trường của công ty

a, Thị trường nội địa:

✓Hiện nay, toàn quốc có trên 90 cảng được phân bố theo 3 cụm cảng tương ứng ba miền. Cảng đang hoạt động lớn nhất là Cảng Sài Gòn và Cảng Hải

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Phòng với khả năng đón tàu 40.000 DWT- đây cũng là địa bàn hoạt động chính của HALICO

✓ Các tuyến hàng nội địa chính tạo ra doanh thu thường xuyên cho Công ty là: chở than từ Quảng Ninh vào Cần Thơ, xi măng từ Hải Phòng vào Thành phố Hồ Chí Minh, lương thực từ Cần Thơ ra Hải Phòng...

✓ Công ty vận tải biển HALICO với hệ thống các chi nhánh của Công ty đặt tại TP. Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Đà Nẵng, có lợi thế về vị trí, giao thông thuận tiện, gần các cảng biển lớn tạo điều kiện tốt để Công ty tiến hành các hoạt động dịch vụ hàng hải gồm: đại lý tàu biển, khai thác kho bãi...

✓ Hoạt động bốc xếp, kho bãi là một trong những hoạt động tạo thêm giá trị gia tăng khi kết nối với hoạt động vận tải biển.

b, Thị trường ngoài nước :

Có thể nói ngành vận tải biển trong nước hiện nay đang “ thua trên sân nhà” với một thị phần khiêm tốn là 20%.

Tình trạng yếu kém này là do đội tàu Việt Nam của chúng ta có trọng tải nhỏ, độ tuổi bình quân của đội tàu tương đối cao.

+ Thị trường trong khu vực ASEAN:

✓ Việt Nam hiện đang xếp thứ 4/11 nước trong khu vực ASEAN về ngành vận tải biển.

✓ Thị trường hàng hoá vận chuyển trong nước của HALICO chủ yếu tập trung vào phục vụ hàng xuất khẩu chủ yếu là gạo đi Philippines, than đi Thái Lan, lượng hàng xuất khẩu tăng. Tuy hàng xuất khẩu nhiều nhưng không ổn định và khả năng vận chuyển gạo đường sông hạn chế nên ảnh hưởng đến sắp xếp hàng.

✓ Ngoài ra, các nước trong khu vực như Singapore, Thái Lan, Malaysia đã áp dụng công nghệ trao đổi số liệu điện tử (EDI) cho phép đối tác liên lạc điện tử và thực hiện các thủ tục nhanh chóng. Công ty đang tăng cường mở rộng tuyến vận tải chở thuê chủ yếu từ các cảng Thái Lan đi các nước trong khu vực Đông Nam Á với mặt hàng gạo, đường, phân bón: Singapore, Malaysia,...

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

+ Thị trường quốc tế:

✓ Đến tháng 8/2009, tổng trọng tải của đội tàu Việt Nam xếp thứ 60/200 nước trên thế giới.

✓ Hiện nay, các tàu chuyên dụng cho dầu, gas, container còn ít và trọng tải nhỏ nên chưa đáp ứng được nhu cầu của thị trường quốc tế.

✓ Phần lớn tàu Việt Nam là tàu hàng khô do mức đầu tư thấp hơn và các chỉ tiêu chuẩn kỹ thuật không đòi hỏi cao bằng hàng hoá cho tàu khô chủ yếu là nông sản, phân bón, khoáng sản, vật liệu xây dựng... Đây là những mặt hàng phổ biến trong cơ cấu hàng xuất nhập khẩu của Việt Nam, nguồn hàng nhìn chung dồi dào nhưng giá trị lại thấp. Cũng chính vì vậy mà giá cước vận tải hàng khô thấp hơn các hàng chuyên dụng và tính cạnh tranh cũng gay gắt hơn.

✓ Doanh nghiệp chuyên chở hàng qua các quốc gia như: Xuất khẩu than sang Trung Quốc, xuất khẩu hàng dệt may sang Ấn Độ, nhập khẩu linh kiện điện tử Nhật Bản và Hàn Quốc...

2.1.6.2. Đối thủ cạnh tranh:

- Trong ngành hàng hải quốc tế, có thể kể đến một số hãng tàu lớn đang là đối thủ cạnh tranh của HALICO: W-HAI, DNA, GMT, SAFI, SAGAWA, HANJI, YANGMING, North Freight...

- Trong ngành hàng hải Việt Nam, các đối thủ cạnh tranh của công ty gồm:

+ Vitranschart-Công ty cổ phần vận tải và thuê tàu biển Việt Nam: là đại gia đứng sau Vosco trong ngành vận tải thủy, là doanh nghiệp vận tải biển hàng đầu ở phía Nam. Công ty chuyên vận tải hàng khô. Hiện tại có khoảng hơn 18 chiếc, tổng trọng tải khoảng 300.000 DWT.

+ Falcon- Công ty cổ phần vận tải dầu khí Việt Nam: là một doanh nghiệp thành viên của tổng công ty Hàng hải Việt Nam(Vinalines), hiện tại Falcon đang sở hữu và khai thác một đội tàu mạnh bao gồm tàu biển, tàu lai đất và cung cấp tất cả các loại hình dịch vụ hàng hải như: đại lý tàu, môi giới và thuê tàu, khai thác kho bãi container, lai đất tàu, sửa chữa tàu, cung cấp thuyền viên và xuất khẩu lao động....

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

+ Transco- Công ty cổ phần dịch vụ vận tải và thương mại: vốn là một xí nghiệp của Công ty vận tải biển III tách ra và cổ phần hóa, hoạt động tại Hải Phòng.

+, Vinaship- doanh nghiệp vận tải hàng khô lớn thứ 3 của Việt Nam, hoạt động trên địa bàn Thành phố Hải Phòng.

2.1.6.3. Hoạt động Marketing - Mix

Cùng với công tác quản lý chất lượng, HALICO cũng hết sức quan tâm đến hoạt động Marketing, đặc biệt khi HALICO là một doanh nghiệp hoạt động đa ngành nghề.

Thực hiện tốt chính sách Marketing góp phần nâng cao vị thế và thương hiệu của công ty, phân phối sản phẩm dịch vụ tới khách hàng một cách tốt nhất và cũng góp phần quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của HALICO.

Ngoài ra, mỗi phòng ban nghiệp vụ và chi nhánh của công ty đều có bộ phận Marketing để chăm sóc khách hàng: tiếp cận, lôi kéo khách hàng mới và khách hàng có tiềm năng bằng uy tín chất lượng dịch vụ của công ty.

Các Trưởng Phó phòng ban có trách nhiệm đề ra phương hướng kế hoạch Marketing, đồng thời kiểm tra giám sát việc thực hiện. Công việc chính của bộ phận Marketing là chào bán dịch vụ và nghiên cứu phát triển thị trường. Bao gồm các bước sau:

-B1: Xác định khách hàng:

- ✓ Thực hiện nghiên cứu thị trường, giá cả, xác định tuyến vận tải mạnh, yếu của công ty.
- ✓ Khai thác và tập hợp thông tin về các nhà để thực hiện khai thác.
- ✓ Thường xuyên liên lạc, thăm hỏi khách hàng, khắc phục các điểm chưa phù hợp để phục vụ khách hàng tốt hơn.

-B2: Gặp gỡ khách hàng để xác định những yêu cầu về dịch vụ:

- ✓ Dàn xếp những cuộc tiếp xúc với khách hàng để tìm ra những yêu cầu của họ như cước phí, thời gian vận chuyển, cảng đến và những yêu cầu đặc biệt về dịch vụ khách hàng cũng như về chứng từ.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

✓ Xem lại các yêu cầu của khách hàng có phù hợp với dịch vụ của công ty hay không và chuẩn bị những đề xuất chào bán dịch vụ bao gồm các thông tin về nơi nhận hàng, cảng đích, điều khoản mua bán, cước phí, các phụ phí, ngày có hiệu lực, loại hình vận chuyển, tuyến đường, thời gian vận chuyển.

-B3: Chào giá:

✓ Đàm phán với khách hàng dựa trên tình hình thực tế thị trường, đồng thời luôn xem xét đến các yếu tố hợp tác lâu dài đối với khách hàng truyền thống.

***Chiến lược sản phẩm:**

Công ty thực hiện chiến lược đa dạng hóa các sản phẩm cung cấp: bên cạnh dịch vụ vận tải biển, Công ty còn mở thêm dịch vụ hàng hải: cho thuê kho bãi, bốc dỡ hàng hóa...

***Chiến lược giá:**

Giá cước được tính dựa trên các chỉ tiêu: Mặt hàng, số lượng, tuyến vận chuyển, trọng tải tàu.

Cách tính giá cước hoạt động vận chuyển của doanh nghiệp:

Giá cước = Khấu hao TS + Giá NVL + CP hoạt động + Lợi nhuận mong muốn.

Ví dụ: - Tàu M/V CONFIDENCE vận chuyển than đá sản lượng 22.000 tấn từ Cửa Ông đi Malaysia với giá cước 12 USD/ tấn

- Tàu U/V CÒNIDENCE vận chuyển Clinker sản lượng 23.400 tấn từ Sài Gòn đến Hòn Gai với giá cước 200.500 VNĐ/ tấn

2.2. Khái quát kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Vận tải Biển Cửu Long

2.2.1. Phân tích kết quả kinh doanh

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Bảng 1: Bảng báo cáo kết quả kinh doanh:

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	chênh lệch	
			□	%
1	4	5		
1- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	169,640,852,562	174,927,719,678	(5,286,867,116)	(3)
2- Các khoản giảm trừ	-	-	-	-
3- Dt bán hàng và cung cấp dịch vụ	169,640,852,562	174,927,719,678	(5,286,867,116)	(3)
4- giá vốn hàng bán	160,645,498,314	166,993,786,424	(8,348,288,110)	(5)
5- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	11,995,354,248	8,933,933,254	3,061,420,994	34
6 - Doanh thu hoạt động tài chính	268,366,472	1,249,413,125	(981,046,652)	(79)
7 - Chi phí tài chính	761,476,980	1,949,164,882	(1,187,687,902)	(61)
Trong đó: Chi phí lãi vay	589,079,454	854,102,271	(265,022,817)	(31)
8 - Chi phí bán hàng	838,661,320	783,967,908	54,693,412	7
9 - Chi phí quản lý doanh nghiệp	1,494,824,145	1,486,768,602	8,055,542	1
10- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	9,168,758,275	5,963,444,986	3,205,313,289	54
11 - Thu nhập khác	-	-	-	-
12 - Chi phí khác	-	-	-	-
13 - Lợi nhuận khác	-	-	-	-
14 - Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	9,168,758,275	5,963,444,986	3,205,313,289	54

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

15 - Chi phí thuế TNDN hiện hành	2,292,189,569	1,490,861,247	801,328,322	54
16 - Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-	-	-
17 - Lợi nhuận sau thuế TNDN	6,876,568,706	4,472,583,740	2,403,984,967	54
18 - Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu	-	-	-	-

- Nhận xét: Tuy doanh thu thuần năm 2009 giảm 3% so với năm 2008, nhưng lợi nhuận thuần tăng 54%. Vì vậy lợi nhuận trước có doanh nghiệp cũng tăng lên 54%, ứng với tăng 3,205313289 vnd. Và doanh nghiệp đã nộp 2,292,189,569 vnd tiền thuế thu nhập(tăng 801,328,322 vnd). Như vậy trong thời kỳ kinh tế khó khăn nhưng doanh nghiệp đã có lãi và nộp thuế đầy đủ cho Nhà Nước.

2.2.1. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

Bảng 2: Bảng cân đối kế toán về phần tài sản

Đơn vị tính: VNĐ

Tài sản	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch	
			±	%
a - Tài sản ngắn hạn	30,385,882,527	30,402,257,031	(16,374,504)	(0.05)
I - Tiền	8,868,153,001	6,730,962,998	2,137,195,726	31.75
1 - Tiền	4,868,153,001	3,730,962,998	1,137,195,226	30.48
2 - Các khoản tương đương tiền	4,000,000,000	3,000,000,000	1,000,000,000	33.33
III - Các khoản phải thu	17,025,261,320	15,392,662,730	1,632,598,591	10.61
1 - Phải thu khách hàng	16,200,649,394	13,632,609,959	2,568,039,435	18.84
2 - Trả trước cho người bán	256,707,370	800,087,954	(543,380,584)	(67.9)
3 - Các khoản phải thu khác	567,904,556	959,964,817	(392,060,261)	(41)
IV - Hàng tồn kho	3,239,494,019	6,167,353,397	(2,927,859,378)	(47.5)
1 - Hàng tồn kho	3,239,494,019	6,167,353,397	(2,927,859,378)	(47.5)
V - Tài sản ngắn hạn khác	1,252,968,469	2,111,277,906	(858,309,442)	(40,6)
1 - Chi phí trả trước ngắn hạn	341,608,869	2,007,198,355	(1,665,589,487)	(83)
2 - Thuế GTGT được khấu trừ	633,018,438	25,042,493	607,975,945	2,428
3 - Thuế và các khoản phải thu	278,341,158	79,037,058	199,304,099	252

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Tài sản	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch	
			±	%
Nhà Nước				
b – Tài sản dài hạn	110,814,038,186	108,795,925,664	2,018,112,521	1.85
I - Các khoản phải thu dài hạn	28,641,940	20,641,940	8,000,000	39
1 - Phải thu dài hạn của khách hàng	28,641,940	20,641,940	8,000,000	39
II - Tài sản cố định	102,304,674,902	100,731,562,684	1,573,112,218	1.56
1 – Tài sản cố định hữu hình	71,030,195,481	98,716,708,731	(27,686,513,250)	(28)
- Nguyên giá	147,626,926,413	191,502,929,399	(43,876,002,987)	(23)
- Giá trị hao mòn lũy kế	(76,596,730,931)	(92,786,220,668)	16,189,489,737	(17)
2 – Tài sản cố định vô hình	22,166,503	14,853,953	7,312,550	49
- Nguyên giá	23,339,900	23,339,900	-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	(1,173,397)	(8,485,947)	7,312,550	(86)
3 - Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	31,252,312,918	-	31,252,312,918	-
III – Bất động sản đầu tư	268,116,993	151,876,241	116,240,753	77
1- Nguyên giá	1,162,407,495	1,162,407,495	-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	(894,290,502)	(1,010,531,255)	116,240,753	(12)
IV - Các khoản đầu tư TC dài hạn	6,826,888,880	7,891,844,800	(1,064,955,920)	(13)
1 – Đầu tư dài hạn khác	6,826,888,880	7,891,844,800	(1,064,955,920)	(13)
2 - Dự phòng giảm giá CK đầu tư dài hạn	-	-	-	-
V - Tài sản dài hạn khác	1,385,715,470	-	1,385,715,470	-
1 – Chi phí trả trước dài hạn	1,385,715,470	-	1,385,715,470	-
Tổng cộng tài sản	141,199,920,713	139,198,182,695	280,398,103,408	1

*** Hiệu quả sử dụng Tổng Tài sản:**

Bảng 3: Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Đơn vị tính: Triệu đồng

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch	
				Tuyệt đối (Δ)	Tương đối (%)
1	DT thuần	169,641	174,928	(5,287)	(3)
2	LN trước thuế	9,169	5,963	3,206	53.76
3	$\Sigma TS_{b.quan}$	140,199	138,520	1,679	1.2
4	Sức sx ($\frac{1}{2}$)	1.21	1.32	(0.11)	(8.3)
5	Sức sinh lợi (2/3)	0.07	0.04	0.03	75
6	Suất hao phí (3/1)	0.82	0.76	0.06	7.89

- Năm 2008, 1 đơn vị tài sản bình quân mang lại 1.32 đơn vị doanh thu thuần. Năm 2009, 1 đơn vị tài sản bình quân mang lại 1.21 đơn vị doanh thu thuần. Ta thấy rằng sức sản xuất của tổng TS giảm. Doanh nghiệp nên dùng các chính sách để doanh thu tăng cũng như sức sản xuất của tài sản tăng lên.

- Tổng TS bình quân của DN tăng: Năm 2009 là 140,199,051,704, tăng hơn 7 tỷ so với năm 2008.

- Tuy rằng sức sản xuất của tổng TS giảm, nhưng sức sinh lời của tổng TS lại tăng lên: 7%.

- Năm 2008 cứ 1 đơn vị doanh thu thuần hao phí 0.76 đơn vị tổng tài sản bình quân, năm 2009 suất hao phí là 0.82. Suất hao phí càng lớn thì hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng thấp. Suất hao phí của tổng tài sản cố định của Công ty năm sau lại cao hơn năm trước nên Công ty phải khắc phục tình trạng này.

***Hiệu quả sử dụng tài sản lưu động:**

Bảng 4: Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản lưu động

Đơn vị tính: Triệu đồng

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch	
				Tuyệt đối (Δ)	Tương đối (%)
1	DT thuần	169,641	174,928	(5,287)	(3)
2	LN trước thuế	9,169	5,963	3,206	53.76
3	Σ TSLĐ _{b.quân}	31,394	33,334	(1940)	(5.8)
4	Sức sx ($\frac{1}{2}$)	5.4	5.25	0.15	2.8
5	Sức sinh lợi (2/3)	0.29	0.18	0.11	61
6	Suất hao phí (3/1)	0.185	0.19	(0.005)	(2.63)

- Năm 2008, 1 đơn vị TSLĐ bình quân mang lại 5.25 đơn vị doanh thu thuần. Năm 2009, 1 đơn vị TSLĐ bình quân mang lại 5.4 đơn vị doanh thu thuần. Ta thấy rằng sức sản xuất của tổng TSLĐ tăng dần.

- Tổng TSLĐ bình quân của DN giảm: Năm 2009 là 31,394,069,779, kém hơn 2 tỷ so với năm 2008.

- Sức sinh lời của tổng TSLĐ lại tăng lên: 11%.

- Năm 2008 cứ 1 đơn vị doanh thu thuần hao phí 0.19 đơn vị tổng TSLĐ bình quân, năm 2009 suất hao phí là 0.185. Như vậy là suất hao phí TSLĐ của Công ty đã giảm mặc dù chỉ là 0.5%.

***Hiệu quả sử dụng tài sản cố định:**

Bảng 5: Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch	
				Tuyệt đối (Δ)	Tương đối (%)
1	DT thuần	169,641	174,928	(5,287)	(3)
2	LN trước thuế	9,169	5,963	3,206	53.76

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

3	Σ TSCĐ _{b.quân}	99,187	108,804	(9,617)	(8.8)
4	Sức sx (1/2)	1.76	1.56	0.2	12.8
5	Sức sinh lợi (2/3)	0.06	0.08	(0.02)	(25)
6	Suất hao phí (3/1)	0.57	0.64	(0.07)	(11)

- Năm 2008, 1 đơn vị tài sản cố định bình quân mang lại 1.76 đơn vị doanh thu thuần. Năm 2009, 1 đơn vị tài sản cố định bình quân mang lại 1.56 đơn vị doanh thu thuần. Ta thấy rằng sức sản xuất của tổng TSCĐ giảm.

- Tổng TSCĐ bình quân của DN tăng: Năm 2009 là 108,804,981,925, tăng hơn 9 tỷ so với năm 2008.

- Tuy rằng sức sản xuất của tổng TSCĐ giảm, nhưng sức sinh lời của tổng TSCĐ lại tăng lên: 2%.

Năm 2008 cứ 1 đơn vị doanh thu thuần hao phí 0.57 đơn vị tổng tài sản bình quân, năm 2009 suất hao phí là 0.641. Suất hao phí càng lớn thì hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng thấp. Suất hao phí của tổng tài sản cố định của Công ty năm sau lại cao hơn năm trước nên ty vẫn nên phải khắc phục tình trạng này.

2.3.2. Nguồn vốn của doanh nghiệp.

Bảng 6: Bảng cân đối kế toán về phần nguồn vốn:

Đơn vị tính: VNĐ

Nguồn vốn	năm 2009	năm 2008	chênh lệch	
			±	%
1	4	5		
a – nợ phải trả (300 = 310 + 330)	80,409,161,467	79,019,586,765	1,389,574,702	1.76
I – Nợ ngắn hạn	39,828,075,134	41,927,620,632	(2,099,545,498)	(5.01)
1 - Vay và nợ ngắn hạn	7,988,160,000	8,195,280,000	(207,120,000)	(2.53)
2 - Phải trả người bán	18,235,504,954	12,646,574,262	5,588,930,692	44.19
3 - Người mua trả tiền trước			229,975,730	

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

	2,719,324,267	2,489,348,537		9.24
4 - Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	434,190,882	425,942,725	8,248,157	1.94
5 - Phải trả công nhân viên	4,701,368,716	6,026,684,533	(1,325,315,818)	(21.99)
6 - Chi phí phải trả	399,026,257	396,767,085	2,259,173	0.57
7 - Các phải trả, phải nộp khác	5,350,500,058	11,747,023,490	(6,396,523,433)	(54.45)
II - Nợ dài hạn	40,581,086,333	37,091,966,133	3,489,120,200	9.41
1 - Vay và nợ dài hạn	40,515,620,200	37,001,420,000	3,514,200,200	9.50
2 – Dự phòng trợ cấp mất việc làm	65,466,133	90,546,133	(25,080,000)	(27.70)
b - vốn chủ sở hữu(400 = 410 + 430)	60,790,759,246	60,178,595,930	612,163,316	1.02
I – Vốn chủ sở hữu	59,558,160,664	58,834,251,238	723,909,425	1.23
1 – Vốn đầu tư của chủ sở hữu	40,000,000,000	40,000,000,000	-	-
2 - Quỹ đầu tư phát triển	6,853,260,000	12,449,929,251	(5,596,669,252)	(44.95)
3 - Quỹ dự phòng tài chính	743,558,491	1,336,842,098	(593,283,607)	(44.38)
4 - Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	11,961,342,173	5,047,479,889	6,913,862,284	136.98
II - Nguồn kinh phí và quỹ khác	1,232,598,582	1,344,344,692	(111,746,110)	(8.31)
1 - Quỹ khen thưởng phúc lợi	1,232,598,582	1,344,344,692	(111,746,110)	(8.31)
Tổng cộng nguồn vốn	141,199,920,713	139,198,182,695	2,001,738,017	1.44

* **Hiệu quả sử dụng Tổng vốn:**

Bảng 7: Các chỉ tiêu sử dụng Tổng vốn

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch
-----	----------	----------	----------	------------

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

				Tuyệt đối (Δ)	Tương đối (%)
1	DT thuần	169,641	174,928	(5,287)	(3)
2	LN thuần	9,169	5,963	3,206	53.76
3	LNst	6,877	4,472	2,405	53.78
4	ΣVốn	141,199	139,198	2,001	1.43
5	DTT/ΣVốn(1/4)	1.2	1.26	(0.06)	(4.7)
6	LN thuần/ΣVốn(2/4)	0.06	0.04	0.02	50
7	LNst/ΣVốn(3/4)	0.05	0.03	0.02	66.67
8	Suất hao phí(4/3)	20.53	31.12	(10.59)	(34)

- Năm 2008: 1 đơn vị tổng vốn tạo ra 1.26 đơn vị doanh thu thuần, 0.04 đơn vị lợi nhuận thuần, tương ứng 0.03 đơn vị lợi nhuận sau thuế. Năm 2009: 1 đơn vị tổng vốn tạo ra 1.22 đơn vị doanh thu thuần, tạo ra 0.06 đơn vị lợi nhuận thuần tương ứng 0.05 đơn vị lợi nhuận sau thuế.

- Năm 2008 để tạo ra 1 đơn vị lợi nhuận sau thuế mất 31.12 đơn vị tổng vốn, năm 2007 đã giảm xuống còn 20.53 đơn vị.

- Ta thấy năm 2009 tuy doanh thu thuần trên tổng vốn giảm nhưng lợi nhuận thuần và lợi nhuận sau thuế trên tổng vốn tăng, và suất hao phí của tổng vốn đã giảm, điều này là rất tốt, Doanh nghiệp nên phát huy.

***Hiệu quả sử dụng vốn vay:**

Bảng 8: Các chỉ tiêu sử dụng vốn vay

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch	
				Tuyệt đối (Δ)	Tương đối (%)
1	DT thuần	169,641	174,928	(5,287)	(3)

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

2	LN thuần	9,169	5,963	3,206	53.76
3	LNst	6,877	4,472	2,405	53.78
4	Σ Vốn vay	80,409	79,019	1,390	1.75
5	DTT/ Σ Vốn vay(1/4)	2.11	2.21	(0.1)	(4.52)
6	LN thuần/ Σ Vốn vay(2/4)	0.11	0.08	0.03	37.5
7	LNst/ Σ Vốn vay(3/4)	0.09	0.06	0.03	50
8	Suất hao phí(4/3)	11.69	17.67	(5.98)	(33.84)

- Năm 2008: 1 đơn vị vốn vay tạo ra 2.21 đơn vị doanh thu thuần, 0.08 đơn vị lợi nhuận thuần, tương ứng 0.06 đơn vị lợi nhuận sau thuế. Năm 2009: 1 đơn vị vốn vay tạo ra 2.11 đơn vị doanh thu thuần, tạo ra 0.11 đơn vị lợi nhuận thuần tương ứng 0.09 đơn vị lợi nhuận sau thuế.

- Năm 2008 để tạo ra 1 đơn vị lợi nhuận sau thuế mất 17.67 đơn vị vốn vay, năm 2007 đã giảm xuống còn 11.69 đơn vị.

- Ta thấy năm 2009 tuy doanh thu thuần trên vốn vay giảm nhưng lợi nhuận thuần và lợi nhuận sau thuế trên vốn vay tăng, và suất hao phí của tổng vốn đã giảm, điều này là rất tốt, Doanh nghiệp nên phát huy.

***Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu:**

Bảng 9: Các chỉ tiêu sử dụng vốn chủ sở hữu

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch	
				Tuyệt đối (Δ)	Tương đối (%)
1	DT thuần	169,641	174,928	(5,287)	(3)
2	LN thuần	9,169	5,963	3,206	53.76
3	LNst	6,877	4,472	2,405	53.78

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

4	Σ VCSH	60,790	60,178	612	1.02
5	DTT/ Σ VCSH(1/4)	2.79	2.91	(0.12)	(4.12)
6	LN thuần/ Σ VCSH(2/4)	0.15	0.1	0.05	50
7	LNst/ Σ VCSH(3/4)	0.11	0.07	0.04	57
8	Suất hao phí(4/3)	8.84	13.45	(4.61)	(34)

- Năm 2008: 1 đơn vị VCSH tạo ra 2.91 đơn vị doanh thu thuần, 0.10 đơn vị lợi nhuận thuần, tương ứng 0.07 đơn vị lợi nhuận sau thuế. Năm 2009: 1 đơn vị vốn VCSH tạo ra 2.79 đơn vị doanh thu thuần, tạo ra 0.15 đơn vị lợi nhuận thuần tương ứng 0.11 đơn vị lợi nhuận sau thuế.

- Năm 2008 để tạo ra 1 đơn vị lợi nhuận sau thuế mất 13.45 đơn vị VCSH, năm 2007 đã giảm xuống còn 8.84 đơn vị.

- Ta thấy năm 2009 tuy doanh thu thuần trên VCSH giảm nhưng lợi nhuận thuần và lợi nhuận sau thuế trên vốn vay tăng, và suất hao phí của tổng vốn đã giảm, điều này là rất tốt, Doanh nghiệp nên phát huy.

2.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Bảng 10: Bảng các chỉ tiêu biến động chi phí:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chi phí	Năm 2009		Năm 2008		So sánh	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Δ	%
Chi phí SXKD	157,645	98%	165,994	97.65%	(8,349)	(5.03)
Chi phí bán hàng	838	0.52%	783	0.44%	55	7.02
Chi phí quản lý DN	1,494	0.92%	1,486	0.83%	8	0.54
Chi phí tài chính	761	0.48%	1,949	1.088%	(1,188)	(6.1)
Tổng chi phí	160,738		170,212		(9,474)	(5.57)

Chi phí sản xuất của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của các loại hao phí về lao động và lao động vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra trong kỳ kinh doanh

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

nhất định. Chi phí bao gồm: giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính của doanh nghiệp.

✓ *Quan hệ giữa sức sản xuất và sức sinh lời của chi phí*

$$SSX_{cp} = \frac{DT}{CF}$$

$$SSL_{cp} = \frac{LN}{CF} = \frac{DT - CF}{CF} = SSX_{cp} - 1$$

$$\Delta SSL_{CP} = SSL_{CP}^{i+1} - SSL_{CP}^i = (SSX_{CP}^{i+1} - 1) - (SSX_{CP}^i - 1) = \Delta SSX_{CP}$$

Như vậy ta thấy rằng sức sản xuất của chi phí và sức sinh lời của chi phí có quan hệ với nhau. Tăng / giảm sức sản xuất của chi phí bằng tăng / giảm giữa sức sinh lời của chi phí.

Bảng 10: Bảng các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí của công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Doanh thu	169,909	176,176	(6,267)	(3.55)
2	Lợi nhuận st	6,876	4,472	2,404	53.76
3	ΣCF	160,738	170,212	(9,474)	(5.57)
4	Sức sản xuất (1/3)	1.06	1.035	0.025	2.42
5	Sức sinh lời (2/3)	0.04	0.026	0.014	53.85

Sức sản xuất của chi phí năm 2008 là 1,035 có nghĩa là một đồng chi phí của năm 2008 mang lại 1,035 đồng doanh thu. Sức sản xuất của chi phí năm 2009 là 1,06 có nghĩa là một đồng chi phí năm 2008 mang lại 1,06 đồng doanh thu.

Sức sinh lời của chi phí năm 2008 là 0,026 có nghĩa là một đồng chi phí của năm 2008 mang lại 0,026 đồng lợi nhuận. Sức sinh lời của chi phí năm 2009 là 0,04 có nghĩa là một đồng chi phí năm 2009 mang lại 0,04 đồng lợi nhuận.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí chịu tác động của hai nhân tố: tổng chi phí và doanh thu / lợi nhuận. Sau đây ta sẽ xét ảnh hưởng của từng nhân tố đến sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí.

Các ký hiệu sử dụng:

DT_i, LN_i: doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i

TCP_i: Tổng chi phí năm i

ΔSSX_{TCP}, ΔSSL_{TCP}: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí năm i+1 và năm i

ΔSSX_{TCP}(X), ΔSSL_{TCP}(X): chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

***) Sức sản xuất của tổng chi phí**

$$\text{Sức sản xuất của } \sum \text{TS} = \frac{\text{DT}}{\sum \text{TSbquân}}$$

1. Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí lên sức sản xuất của tổng chi phí

$$\Delta \text{SSX}_{\text{CP}} = \frac{\text{DT}_{08}}{\sum \text{CF}_{09}} - \frac{\text{DT}_{08}}{\sum \text{CF}_{08}} = \frac{176,177,132,803}{160,740,460,759} - \frac{176,177,132,803}{170,213,687,816} = 0.061$$

2. Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tổng chi phí

$$\Delta \text{SSX}_{\text{CP}} = \frac{\text{DT}_{09}}{\sum \text{CF}_{09}} - \frac{\text{DT}_{08}}{\sum \text{CF}_{09}} = \frac{169,909,219,034}{160,740,460,759} - \frac{176,177,132,803}{160,740,460,759} = -0.036$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng chi phí và doanh thu lên sức sản xuất của tổng chi phí của Công ty như sau:

$$\Delta \text{SSX}_{\sum \text{CP}} = 0.061 + (0.036) = 0.025$$

***) Sức sinh lợi của tổng chi phí**

3. Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí lên sức sinh lợi của tổng chi phí

$$\Delta \text{SSL}_{\text{CP}} = \frac{\text{LN}_{08}}{\sum \text{CF}_{09}} - \frac{\text{LN}_{08}}{\sum \text{CF}_{08}} = \frac{4,472,583,740}{160,740,460,759} - \frac{4,472,583,740}{170,213,687,816} = 0.002$$

4. Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng chi phí

$$\Delta \text{SSL}_{\text{CP}} = \frac{\text{LN}_{09}}{\sum \text{CF}_{09}} - \frac{\text{LN}_{08}}{\sum \text{CF}_{09}} = \frac{6,876,568,706}{160,740,460,759} - \frac{4,472,583,740}{160,740,460,759} = 0.024$$

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng chi phí và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng chi phí của Công ty như sau:

$$\Delta SSSL_{\Sigma CF} = 0.002 + 0.024 = 0.026$$

Nhận xét: Sức sinh lời và sức sản xuất của chi phí năm 2009 tăng so với năm 2008. Như vậy doanh nghiệp đã sử dụng chi phí có hiệu quả. Doanh nghiệp cần tiếp tục phát huy các biện pháp sử dụng và quản lý chi phí để có những kết quả tốt hơn nữa trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

2.3.5.1. Hệ số khả năng thanh toán

Bảng 11: Bảng tính các hệ số về khả năng thanh toán

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2008	So sánh	
					+/-	%
1	Σ TS	Tr đồng	141,199	139,198	2,001	1.44
2	Σ Nợ phải trả	Tr đồng	80,409	79,019	1,390	1.76
3	TS Ngắn hạn	Tr đồng	30,386	30,402	(16)	(0.053)
4	Σ Nợ ngắn hạn	Tr đồng	39,828	41,927	(2,099)	(5)
5	Số tiền hiện có	Tr đồng	8,868	6,731	2,137	31.74
6	Hệ số thanh toán Σ quát (1/2)	Lần	1.76	1.76	0	0
7	Hệ số thanh toán tạm thời (3/4)	Lần	0.76	0.73	0.03	4.1
8	Hệ số thanh toán nhanh (5/4)	Lần	0.22	0.16	0.06	37.5

Qua bảng phân tích các hệ số khả năng thanh toán của công ty HALICO qua 2 năm 2008-2009, ta thấy rằng :

-Hệ số thanh toán tổng quát của công ty là khá cao (đều lớn hơn 1 và bằng 1.76) cứ 1 đồng vay thì được đảm bảo bằng 1.76 đồng tài sản của doanh nghiệp. Điều này chứng tỏ trong cả 2 năm 2009 và 2008, doanh nghiệp vẫn giữ được niềm tin rất tốt với các chủ nợ.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

-Hệ số thanh toán tạm thời của công ty là chưa tốt (đều nhỏ hơn 1), tuy nhiên khả năng thanh toán năm 2009 có tăng hơn 2008 là 4.1%. Doanh nghiệp nên chú ý đến các khoản nợ ngắn hạn sắp phải thanh toán.

-Hệ số thanh toán nhanh của công ty cũng chưa tốt: năm 2008 là 0.16 và năm 2009 là 0.22. Doanh nghiệp nên tích cực thu hồi các khoản phải thu.

2.3.5.2. Các chỉ số hoạt động

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Bảng 12: Bảng tính các chỉ số hoạt động

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2008	So sánh	
					+/-	%
1	Doanh thu thuần	Triệu đồng	169,640	174,927	(5,287)	(3)
2	Giá vốn hàng bán	Triệu đồng	157,645	165,993	(8,348)	(5)
3	Giá trị tồn kho bquân	Triệu đồng	4,703	5,167	(464)	(8.98)
4	G trị các khoản phải thu bình quân	Triệu đồng	16,208	14,592	1616	11
5	Vốn lưu động b quân	Triệu đồng	40,877	41,987	(1,110)	(2.64)
6	Vòng quay vòng tồn kho (2/3)	Vòng	33.5	32.12	1.38	4.3
7	Số ngày một vòng quay hàng tồn kho (360 ngày/6)	Ngày	10.75	11.2	(0.45)	(4)
8	Kỳ thu tiền b quân	Ngày	34.4	30.03	4.1	13.65
9	Vòng quay VLĐ (1/5)	Vòng	4.15	4.17	(0.02)	(0.48)
10	Số ngày một vòng quay VLĐ (360ng/9)	Ngày	86.75	86.33	0.42	0.49

- Vòng quay hàng tồn kho của Công ty năm 2009 là 33.5 vòng, lớn hơn vòng quay hàng tồn kho năm 2008 là 32.12, cho thấy năm qua tốc độ quay vòng của hàng tồn kho tăng so với năm trước.
- Số ngày tồn kho năm 2009 là 10.75 ngày đã giảm với số ngày tồn kho năm 2008 là 11.2 ngày. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã rút ngắn được thời gian luân chuyển hàng tồn kho chỉ còn thời gian rất ngắn là 10.75. Điều này là rất tốt, doanh nghiệp nên tiếp tục phát huy.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

- Chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân vẫn tương đối cao, năm 2009 đã tăng so với năm 2008 là 4.1 ngày. Kết quả này đã phản ánh chính sách thu hồi các khoản phải thu của doanh nghiệp chưa hợp lý, để doanh nghiệp khác chiếm dụng vốn. Trong thời gian tới doanh nghiệp cần quan tâm tới vấn đề này.
- Vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp trong năm 2009 và 2008 tương đối ổn định khoản 4.1 vòng. Năm tới doanh nghiệp nên phát huy cho vòng quay vốn lưu động tăng.

2.3.5.3. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời

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

Bảng 13: Bảng tính các chỉ tiêu sinh lời

ĐVT: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008
1	Doanh thu thuần	169,640,852,562	174,927,719,678
2	Lợi nhuận sau thuế	6,876,568,706	4,472,583,740
3	Vốn chủ sở hữu	60,790,759,246	60,178,595,930
4	Tổng tài sản	141,199,920,713	139,198,182,695
5	Lợi nhuận sau thuế/ VCSH	0.11	0.074
6	Lợi nhuận sau thuế/ DTT	0.04	0.026
7	Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản (ROA)	0.049	0.032

-Nhận xét:

+, Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ cho biết một đồng vốn chủ tham gia vào sản xuất kinh doanh trong kì sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này của doanh nghiệp năm 2009 đạt 0.11 nghĩa là một đồng vốn chủ tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra 0.11 đồng lợi nhuận, cao hơn năm 2007 (chỉ đạt 0.074). Như vậy, tuy kết quả đạt được chưa cao nhưng tốc độ tăng của chỉ tiêu

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

này cho thấy doanh nghiệp đã có những cải tiến trong việc 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 nguồn vốn như Công ty HALICO.

+,Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần cho biết một đồng doanh thu thuần tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kì sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này năm 2009 đạt 0.04 cao hơn so với năm 2008 là 0.026, chứng tỏ doanh nghiệp đã tiết kiệm được chi phí để tăng được lợi nhuận mặc dù doanh thu thuần năm 2009 giảm so với năm 2008 nhưng lợi nhuận vẫn tăng.

+, Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản của công ty năm 2009 là 0.049 cao hơn so với năm 2008 là 0.032, tuy nhiên tỉ lệ một đồng tài sản trong kì tạo ra lợi nhuận vẫn thấp.Chứng tỏ sức sinh lợi của tài sản chưa cao, doanh nghiệp nên chú trọng tới vấn đề này.

2.2.6. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động:

a. Cơ cấu lao động

Bảng 14: Bảng cơ cấu lao động của công ty năm 2009

Chỉ tiêu		Lao động trực tiếp		Lao động gián tiếp		Tổng số
		Số lượng	Cơ cấu(%)	Số lượng	Cơ cấu(%)	
Giới tính	Nam	150	83.3	12	6.7	180
	Nữ	0	0	18	10	
Trình độ	Đại học	35	19.4	25	13.9	180
	Sỹ quan	30	16.7	0	0	
	Cao đẳng	12	6.7	4	2.2	
	Trung cấp	37	20.5	1	0.6	

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

	Sơ cấp	36	20	0	0	
Độ tuổi	20-30	55	30.5	9	5	180
	30-40	52	28.9	8	4.4	
	40-50	33	3	5	2.7	
	50-60	9	5	9	5	
Tổng số		150	83.3	12	16.7	

Nhận xét: Dựa vào bảng cơ cấu lao động ta thấy:

- Tổng số lao động của Công ty là 180 nhân viên: có lao động trực tiếp và lao động gián tiếp. Lao động trực tiếp chiếm 83.3% nhiều hơn lao động gián tiếp là 16.7%.

- Lao động nam chiếm 90% nhiều hơn lao động nữ chiếm 10% bởi vì doanh nghiệp làm nghề vận tải biển nên nữ lao động không thể tham gia việc đi tàu biển.

- Về trình độ của nhân viên thì có đủ trình độ để đi biển: từ Sơ cấp đến Đại học, Sĩ quan.

- Về độ tuổi thì lao động chủ yếu là trẻ tuổi từ: 20-40 tuổi, có sức khỏe tốt. Có 45 lao động trực tiếp có độ tuổi 50-60 làm các chức vụ: thuyền trưởng, thuyền phó, máy trưởng, máy 1...

b. Hiệu quả sử dụng lao động

Để đánh giá được hiệu quả sử dụng lao động của Công ty HALICO, ta sử dụng phương pháp so sánh giữa hai năm 2008 và 2009 cũng như so sánh với trung bình ngành. Từ số liệu về lao động và báo cáo tài chính năm 2008, năm 2009 có thể phân tích hiệu quả sử dụng lao động như sau:

Bảng 15: Bảng hiệu quả sử dụng lao động năm 2008 – 2009

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2009	Năm 2008	+/-	%
1	∑ số LĐ	Số LĐ	180	200	(20)	10
2	DT thuần	Triệu đồng	169,640	174,927	(5287)	(3)

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

3	LNst	Triệu đồng	6,867	4,472	2,395	53.55
4	NSLĐ theo DT	Triệu đồng/LĐ	942	874	68	7.7
5	Sức sinh lời	Triệu đồng/ LĐ	38	22	16	72.72

Qua các số liệu phân tích ở trên ta có nhận xét là hiệu quả sử dụng lao động như sau : Đội ngũ lao động đã giảm so với năm 2008, do công ty đã cho nghỉ việc những nhân viên thiếu trình độ, những người nghỉ hưu, nhân viên không trung thực. Vì vậy mà chất lượng nhân sự của Công ty đã tốt lên rất nhiều thể hiện ở mức sinh lời trung bình của mỗi nhân viên năm 2008 là 22tr/người, năm 2009 đã tăng lên 38tr/người (tăng 72.72 %).

c. Tuyển dụng lao động:

***Tiêu chí tuyển dụng**

- Các tiêu chuẩn để tuyển chọn nhân viên dựa trên chiến lược sử dụng nhân sự, định hướng của công ty, và bầu không khí văn hoá của công ty. Việc tuyển chọn nhân viên dựa trên các tiêu chuẩn sau:

- ✓ Nhân cách
- ✓ Khả năng chuyên môn
- ✓ Khả năng giao tế
- ✓ Khả năng lãnh đạo (nếu tuyển chọn vào khối lao động gián tiếp và cấp Quản trị)

- Ngoài ra, các tiêu chuẩn còn tùy thuộc vào tính chất của từng công việc cụ thể. Nếu công ty muốn tuyển ứng viên vào các chức vụ càng cao bao nhiêu càng đòi hỏi ứng viên phải có kỹ năng quản trị rộng bấy nhiêu

***Công tác đào tạo:**

Để đáp ứng yêu cầu công việc cũng như tạo sự hấp dẫn trong cạnh tranh giành giật thị trường vận tải, công ty luôn chú trọng công tác đào tạo để không

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

ngày càng nâng cao kiến thức nghiệp vụ chuyên môn, ngoại ngữ cho cán bộ CNVC, sĩ quan thuyền viên.

Bố trí được những thuyền bộ có đủ kinh nghiệm, kiến thức nghề nghiệp, bản lĩnh chính trị để điều hành và khai thác đội tàu. Cụ thể: đã bồi dưỡng đào tạo thông qua các lớp ngắn hạn, tổ chức huấn luyện về an toàn - vệ sinh lao động - phòng chống cháy nổ và an ninh cho rất nhiều lượt người.

-Đối với lao động trực tiếp:

+ Thường xuyên mở các lớp bồi dưỡng tại chỗ để nâng cao trình độ tay nghề và sự hiểu biết của người lao động về ngành hàng. Công ty tiến hành đào tạo và đào tạo lại nhằm nâng cao hiệu quả lao động của các lao động hiện có.

+ Người lao động cũng luôn được khuyến khích và tạo điều kiện tham gia các lớp đào tạo nâng cao trình độ về chuyên môn, ngoại ngữ, tin học.

-Đối với lao động các phòng chuyên môn nghiệp vụ:

+ Công ty luôn tạo điều kiện tham gia học cả trong và ngoài nước với ngành nghề chuyên môn phù hợp với yêu cầu công việc, tham gia các lớp học bồi dưỡng nghiệp vụ ngắn hạn về các chế độ, chính sách của Nhà nước...

+ Những cán bộ công nhân viên được cử đi học được Công ty thanh toán chi phí học tập và được hưởng lương theo kết quả học tập.

d.Sử dụng và quản lý lao động.

Công ty luôn quan tâm, chăm lo đời sống vật chất và tinh thần của các cán bộ công nhân viên, sĩ quan, thuyền viên, thực hiện tốt các chính sách, chế độ với người lao động, tạo điều kiện để mọi người hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Ngoài ra, hàng năm còn tổ chức kiểm tra định kỳ sức khỏe cho 100% số cán bộ CNV khối phòng ban và sĩ quan thuyền viên để có kế hoạch bố trí lao động hợp lý nhất là các tàu vận tải hoạt động trong điều kiện sóng gió vát và trên biển.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Công ty đã cho công nhân viên có được các quyền lợi sau:

- Được đối xử theo cách tôn trọng phẩm giá con người.
- Được cảm thấy mình quan trọng và cần thiết.
- Được cấp trên lắng nghe.
- Việc đánh giá thành tích dựa trên cơ sở khách quan.
- Không có vấn đề đặc quyền, đặc lợi và thiên vị.
- Hệ thống lương bổng công bằng.
- Các quỹ phúc lợi hợp lý.
- Được trả lương theo mức đóng góp của mình với công ty và XN.
- Có cơ hội được thăng thưởng bình đẳng.
- Cơ hội được có các chương trình đào tạo và phát triển.
- Cơ hội cải thiện mức sống.
- Một công việc có tương lai.

e. Phương pháp trả lương.

Nhằm thực sự phát huy được sức mạnh đòn bẩy của tiền lương trong nền kinh tế thị trường, khuyến khích người lao động hăng say lao động sản xuất, gắn tiền lương với năng suất, chất lượng và hiệu quả của từng bộ phận cá nhân người lao động.

Căn cứ tình hình thực tế sản xuất của công ty, chuyển đổi mô hình tổ chức từ doanh nghiệp nhà nước sang công ty cổ phần. Sau thời gian nghiên cứu chế độ chính sách hiện hành của nhà nước, công ty tạm thời ban hành quy chế trả lương nhằm đảm bảo được các yêu cầu sau:

- Không phân phối tiền lương bình quân, những lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật cao, có nhiều đóng góp vào kết quả sản xuất của công ty thì tiền lương và thu nhập phải được trả thoả đáng.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

- Quy chế trả lương phải đảm bảo công bằng, công khai, minh bạch, khuyến khích người có tài năng, có trình độ chuyên môn kỹ thuật, năng suất lao động cao, đóng góp nhiều cho công ty.

*** Tổng quỹ tiền lương được xác định:**

Khi công ty có năng suất lao động thực hiện bình quân và lợi nhuận thực hiện bằng hoặc cao hơn quy định của Công ty thì quỹ tiền lương thực hiện theo đơn giá tiền lương được xác định theo công thức sau:

$$\Sigma Q_{TL} = D_{DT} \times D_{DG}$$

Trong đó:

+ ΣQ_{TL} : Tổng quỹ tiền lương thực hiện hàng tháng của công ty.

+ D_{DT} : Doanh thu thực hiện hàng tháng.

+ D_{DG} : Đơn giá tiền lương được hội đồng quản trị giao.

*** Sử dụng quỹ tiền lương:**

Tổng quỹ tiền lương được chia thành các quỹ sau:

$$\Sigma Q_{TL} = Q_{TT} + Q_{DP}$$

Trong đó:

+ ΣQ_{TL} : Tổng quỹ tiền lương thực hiện hàng tháng của công ty.

+ Q_{TT} : Quỹ tiền lương trả trực tiếp cho người lao động thấp nhất cũng bằng 83% ΣQ_{TL} .

+ Q_{DP} : Quỹ tiền lương dự phòng cho năm sau (nhằm ổn định thu nhập của CBCNV khi sản xuất gặp khó khăn). Hàng năm, căn cứ tình hình thực tế sản xuất kinh doanh, giám đốc công ty quyết định mức dự phòng cụ thể sau khi tham khảo ý kiến của ban chấp hành công đoàn công ty và quỹ tiền lương dự phòng tối đa bằng 17% ΣQ_{TL}

*** Quỹ tiền lương trả trực tiếp cho người lao động được phân bổ:**

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

$$Q_{TT} = Q_{GT} + Q_{TV}$$

Và : $Q_{TV} = Q_{TVSX} + Q_{TVDT}$

Trong đó:

- + Q_{TT} : Quỹ tiền lương trả trực tiếp cho người lao động
- + Q_{GT} : Quỹ tiền lương của khối gián tiếp phục vụ (bằng 15% Q_{TT})
- + Q_{TV} : Quỹ tiền lương của khối thuyền viên (bằng 85% Q_{tt})
- + Q_{TVSX} : Quỹ tiền lương của thuyền viên trực tiếp sản xuất
- + Q_{TVDT} : Quỹ tiền lương của thuyền viên dự trữ chờ việc.

Các hệ số mức lương theo thang lương bảng lương của nhà nước và mức lương tối thiểu chung do chính phủ quy định là cơ sở để xếp hệ số lương, xác định đơn giá tiền lương, thực hiện chế độ bảo hiểm xã hội bảo hiểm y tế trả lương phép, lương dự trữ, ngừng việc, chi trả trợ cấp thôi việc và các chế độ khác theo quy định của pháp luật lao động.

*** Tiền lương trả cho khối quản lý phục vụ**

❶ .Trả lương sản phẩm theo hàng tháng

Tiền lương và thu nhập của CBCNV khối văn phòng được xác định theo CT:

$$T_n = [M_{TT} \times (H_{CV} + K_{tn} + K_{dd}) \times K_{mc}] \times K_{hq}$$

Trong đó:

- + T_n : Tổng tiền lương thu nhập hàng tháng của CB CNV
- + M_{TT} : Mức lương tối thiểu chung theo quy định của chính phủ theo từng thời điểm(ở thời điểm hiện nay $M_{TT} = 650.000VND$)

+ H_{CV} : Hệ số lương theo công việc đảm nhận, khả năng trình độ chuyên môn nghiệp vụ và hiệu quả đóng góp của CB CNV đối với quy trình sản xuất của Công ty.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

+ K_{MC} : Hệ số miễn giảm trong công việc của từng cá nhân CB CNV.

+ K_{tn} : Hệ số phụ cấp trách nhiệm

+ K_{dd} : Hệ số phụ cấp đất đai

+ K_{hq} : Hệ số hiệu quả sản xuất của khối phòng ban(phụ thuộc vào năng suất lao động, doanh thu hàng tháng và hiệu quả sản xuất kinh doanh)

2. Những quy định khác:

✓ Cán bộ công nhân viên nghỉ phép năm, nghỉ làm việc đi học tập chung cả tháng(theo nhu cầu đào tạo của công ty) và có thời gian học từ đủ 01 tháng trở lên hưởng lương chế độ.

$$T_{cd} = (H_{cb} + H_{pc}) \times M_{TT}$$

Trong đó:

+ T_{cd} : Tiền lương chế độ theo quy định hiện hành.

+ H_{cb} : Hệ số lương cấp bậc công việc đang hưởng theo nghị định số 25/2004/NĐ - CP của chính phủ.

+ H_{pc} : Hệ số phụ cấp chức vụ lãnh đạo, phụ cấp trách nhiệm (nếu có) của CB CNV đang hưởng theo Nghị định số 205/2004/NĐ - CP của chính phủ.

+ M_{TT} : Mức lương tối thiểu cung theo quy định của chính phủ theo từng thời điểm. (ở thời điểm hiện nay $M_{TT} = 650.000đ$)

* Trường hợp kết thúc khoá học CBCNV có kết quả học tập đạt từ khá trở lên thì trong thời gian đi học được hưởng thêm bằng 10% tiền lương chế độ.

$$T_{cd2} = [(H_{cb} + H_{pc}) \times M_{TT}] \times 1,1$$

✓ CBCNV tham dự các khoá học có thời gian học trong 01 tháng từ 10 đến 15 ngày(ngày làm việc)thì thời gian học được hưởng lương sản phẩm loại B.

$$T_{Lb} = [M_{TT} \times (H_{CV} + K_{tnH} + K_{dd}) \times K_{mc}] \times K_{hq}$$

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Với các hệ số $K_{mc} = 0,8$; $K_{tnH} = 0,5K_{tn}$.

- ✓CBCNV tham dự các khoá học mà thời gian học trong 01 tháng từ 16 ngày trở lên (nhưng không phải học cả tháng) thì trong thời gian học được lương sản phẩm loại C (T_{LC})

$$T_{LC} = [M_{TT} \times (H_{CV} + K_{tnH} + K_{dd}) \times K_{MC}] \times K_{hq}$$

Với các hệ số $K_{mc} = 0,6$; $K_{tnH} = 0,5 K_{tn}$.

- ✓CBCNV công tác ở phòng ban được cử xuống tàu công tác trong thời gian tàu đang khai thác hoặc sửa chữa ở trong nước và nước ngoài được hưởng các chế độ liên quan như thuyền viên đang công tác ở tàu đó, riêng tiền lương được hưởng như khi đang làm việc trên phòng ban.

- ✓CBCNV mới tuyển dụng về làm việc tại các phòng ban, chi nhánh trong thời gian thử việc, thực tập được hưởng tiền lương theo mức sau, còn các quyền lợi khác được hưởng như mọi CBCNV đang làm việc cùng đơn vị.

- Cán bộ có trình độ đại học:60.000 đồng/công.

- Cán bộ có trình độ cao đẳng, trung cấp: 45.000 đồng/công.

- Cán bộ có trình độ sơ cấp: 35.000 đồng/ công.

* Sau khi hết thời gian thử việc cán bộ sẽ được xếp hệ số lương công việc bậc 1 tương ứng với trình độ được đào tạo trong bảng tiêu chuẩn nghiệp vụ của công ty.

- ✓CBCNV nghỉ việc vì đau ốm, nữ CBCNV sinh con trong thời gian nghỉ theo quy định được hưởng lương và các khoản phụ cấp theo chế độ Bảo hiểm hiện hành.

- ✓Việc trả lương làm thêm giờ và trả thêm khi làm việc vào ban đêm:

- *Tiền lương làm thêm giờ*: Những công việc nghiệp vụ hàng ngày thuộc trách nhiệm liên quan của mỗi CBCNV khối gián tiếp phục vụ phải hoàn thành 100%, tiền lương đã được khoán theo khối lượng công việc được thể hiện thông

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

qua các hệ số lương H_{CV} , K_{tn} , K_{mc} nên việc làm thêm giờ đột xuất vào ngày nghỉ hàng tuần, ngày lễ tết không tính thêm tiền lương làm thêm giờ. Tuy nhiên do yêu cầu công tác, cần phải hoàn thành gấp công việc nếu một CBCNV nào đó phải làm việc vào ngày lễ tết và ngày nghỉ hàng tuần thì CBCNV đó sẽ được thủ trưởng đơn vị bố trí nghỉ bù vào những ngày tiếp theo cho phù hợp với công tác của đơn vị.

Do yêu cầu thực tế sản xuất của ngành vận tải biển, bộ phận trực sản xuất của phòng kinh doanh và các chi nhánh phải làm việc liên tục để đảm bảo phục vụ cho đội tàu hoạt động 24/24 giờ kể cả ngày nghỉ hàng tuần, ngày lễ tết. Để đảm bảo quyền lợi của người lao động công ty sẽ thanh toán tiền lương làm thêm giờ cho bộ phận trực sản xuất của các đơn vị trên như sau:

+ Trực khai thác vào những ngày nghỉ hàng tuần (Thứ bảy, chủ nhật):
80.000 đồng/ người/ ngày

+ Trực khai thác vào những ngày lễ tết: 160.000 đồng/ người/ ngày

* Ngoài ra những CBCNV có làm việc vào ngày lễ tết, ngày chủ nhật sẽ được thủ trưởng đơn vị thu xếp bố trí cho nghỉ bù vào ngày khác phù hợp trong tuần kế tiếp.

- Tiền lương trả thêm khi làm việc vào ban đêm.

Do nhu cầu của công việc, cán bộ trực sản xuất tại phòng kinh doanh và các Chi nhánh, nhân viên bảo vệ thường xuyên phải làm việc vào ban đêm được trả thêm tiền lương ở mức độ cụ thể như sau:

+ Trực khai thác, trực bảo vệ ban đêm vào những ngày thường: 35.000 đồng/ người/ngày.

+Trực bảo vệ ban đêm vào những ngày lễ tết: 70.000 đồng/người/ngày.

*** Tiền lương trả cho sĩ quan thuyền viên đang trực tiếp sản xuất:**

Tiền lương trả cho sĩ quan thuyền viên trên các phương tiện khi tàu sản xuất được xác định theo công thức sau:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

$$L_{TVI} = \left(\frac{L_b}{30} \times N_{DM} + \frac{L_C}{30} \times N_{VDM} \right) + L_{ng} + L_{td}$$

Trong đó:

° L_{TVI} : Tổng tiền lương của SQTV thứ i nhận được sau khi kết thúc một chuyến hàng.

° N_{DM} : Số ngày tàu trong định mức của chuyến: căn cứ đặc trưng kỹ thuật của tàu, loại hàng tàu chở, cự ly quãng đường, năng suất xếp dỡ tại các cảng... để xác định thời gian cần thiết để tàu hoàn thành xong chuyến hàng

° N_{VDM} : Số ngày tàu vượt thời gian định mức của chuyến: là những ngày tàu kéo dài thời gian chuyến do những nguyên nhân khác nhau như do năng suất xếp dỡ, do chờ cầu, chờ hàng, do thời tiết, sửa chữa,...

° L_b : Tiền lương định mức của SQTV khi tàu sản xuất (ngày tàu hoạt động trong định mức của chuyến) được xác định theo công thức sau:

$$L_b = [M_{TT} \times (H_{CV} + K_{tn} + K_{kn}) \times (1 + K_{PC})] \times K_{hq}$$

Trong đó:

+ M_{TT} là mức lương tối thiểu chung theo quy định của chính phủ theo từng thời điểm, hiện nay $M_{TT} = 650.000$ đồng.

+ H_{CV} là hệ số lương công việc của từng SQTV.

Hệ số lương công việc (H_{CV}) được xác định theo chức năng nhiệm vụ đảm nhận của từng SQTV và theo từng trọng tải (DWT) của từng tàu.

H_{CV} của từng SQTV được xác định trong bảng sau:

Riêng hệ số lương công việc (H_{CV}) của một số chức danh: Thủy thủ, Thợ máy, Cấp dưỡng, phục vụ viên hệ số lương công việc được chia làm 02 bậc gồm bậc 1 và bậc 2. Cụ thể như sau:

Chức danh	Hcv bậc 1	Hcv bậc 2
Thủy thủ	3.1	3.35
Thợ máy	3.15	3.45

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Cấp dưỡng	3.30	3.65
Phục vụ viên	2.65	3.0

- Công ty tạm thời quy định 04 chức danh trên có thời gian công tác (có đóng bảo hiểm) dưới 05 năm sẽ hưởng hệ số lương công việc bậc 1, các chức danh trên có đủ thời gian công tác từ đủ 05 năm trở lên sẽ được hưởng hệ số lương công việc bậc 2. Riêng trường hợp chức danh thuỷ thủ và thợ máy kiêm thực tập sĩ quan vận hành được hưởng được hưởng hệ số lương bậc 2.

- Ở thời điểm quy chế lương này có hiệu lực thi hành, 04 chức danh trên chưa đủ 05 năm công tác, thời gian tiếp theo khi đủ 05 năm công tác trở lên chỉ được hưởng hệ số lương công việc bậc 2 nếu đơn vị trực tiếp quản lý họp xét duyệt có biên bản kèm theo và xác nhận của ban chỉ huy tàu gửi về phòng TCCB-LĐ, cụ thể như sau:

+ Các chức danh Thuỷ thủ, Cấp dưỡng, phục vụ viên có biên bản họp đề nghị của tổ boong và xác nhận của phó 1 và thuyền trưởng.

+ Chức danh thợ máy có biên bản họp đề nghị của tổ máy và xác nhận của máy trưởng và thuyền trưởng.

* Trường hợp các chức danh trên đang hưởng hệ số lương công việc bậc 2 nhưng còn yếu về chuyên môn, sức khoẻ hạn chế, chưa hoàn thành nhiệm vụ thì đơn vị trực tiếp quản lý sẽ họp và có văn bản đề nghị chuyển xuống hưởng hệ số lương công việc bậc 1 theo quy định trên.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

* Trường hợp đặc biệt các chức danh trên đang hưởng hệ số lương công việc bậc 1 và có đủ thời gian công tác từ 24 tháng trở lên, trình độ chuyên môn tay nghề cao, sức khoẻ tốt, hoàn thành xuất sắc công việc được giao thì đơn vị trực tiếp quản lý sẽ xem xét tổ chức cuộc họp và có văn bản đề nghị nâng lương sớm hưởng hệ số lương công việc bậc 2 theo quy định trên.

- K_{tn} : Hệ số phụ cấp trách nhiệm.

Hệ số phụ cấp trách nhiệm được áp dụng cho một số chức danh trên tàu làm công tác chuyên môn nghiệp vụ đòi hỏi trách nhiệm cao. Cụ thể các chức danh sau được hưởng phụ cấp trách nhiệm:

+ Thuyền trưởng: $K_{tn} = 35\% H_{CV}$.

+ Máy trưởng: $K_{tn} = 30\% H_{CV}$.

+ Phó 1: $K_{tn} = 25\% H_{CV}$.

+ Máy 2: $K_{tn} = 20\% H_{CV}$.

+ Phó 2, Máy 3: $K_{tn} = 15\% H_{CV}$.

+ Phó 3, Máy 4: $K_{tn} = 10\% H_{CV}$.

+ Điện trưởng: $K_{tn} = 05\% H_{CV}$.

- K_{kn} : Hệ số phụ cấp kiêm nhiệm: Do một số phương tiện không định biên chức danh sĩ quan, khi một sĩ quan thuyền viên nào đó ngoài công tác chuyên môn nghiệp vụ có kiêm nhiệm thêm công tác quản lý, công tác nghiệp vụ VTD, công tác y tế hoặc kiêm nhiệm thêm công tác sỹ quan An ninh thì được hưởng thêm hệ số kiêm nhiệm theo tỷ lệ phần trăm H_{CV} (H_{CV} của SQTV làm công tác kiêm nhiệm). Mức cụ thể như sau:

Kiểm nhiệm công tác quản lý: $K_{kn} = 10\%$

Kiểm nhiệm công tác nghiệp vụ VTD: $K_{kn} = 05\%$

Kiểm nhiệm công tác Y tế: $K_{kn} = 05\%$

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Kiểm nhiệm công tác SQ An ninh: $K_{kn} = 05\%$

* Những sỹ quan thuyền viên kiêm nhiệm từ 02 chức danh trở lên thì phụ cấp kiêm nhiệm được cộng dồn. Do đặc thù công việc, một số chức danh như Quản lý, VTD, Y bác sỹ... được giao kiêm nhiệm thêm chức danh Phục vụ viên thì không được hưởng phụ cấp kiêm nhiệm.

+ K_{pc} : Tổng các loại phụ cấp khi tàu sản xuất(Những ngày tàu trong định mức thời gian chuyển) được xác định theo công thức sau:

$$K_{pc} = K_{tc} + K_t + K_{sx} + K_{at} \quad \text{Trong}$$

đó

☞ K_{tc} : Phụ cấp tuổi tàu cao.

☞ K_t : Phụ cấp tuyến vận tải.

☞ K_{sx} : Phụ cấp sản xuất.

☞ K_{at} : Phụ cấp bảo dưỡng sửa chữa và an toàn hàng hải.(tối đa 35%)

+ K_{hq} : Hệ số hiệu quả.

Hàng tháng, phòng TCCB – LD căn cứ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (Doanh thu, quỹ lương trả trực tiếp cho SQTV đang làm việc trên các phương tiện, ngày tàu trong định mức thời gian chuyển, ngày tàu vượt định mức thời gian chuyển và các hệ số phụ cấp tàu đạt được) để tính toán hệ số hiệu quả tương ứng báo cáo Tổng giám đốc công ty phê duyệt trước khi thanh toán lương cho tàu.

° L_C : Tiền lương ngoài định mức của SQTV được tính cho số ngày tàu vượt định mức thời gian chuyển do thời gian neo tránh gió bão, thời gian xếp dỡ kéo

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

dài, thời gian tàu sửa chữa nhỏ thường xuyên, thời gian chờ đợi cầu bến, hàng hoá, chờ hoa tiêu, thủ tục... L_C được xác định theo công thức sau:

$$L_C = [M_{TT} \times (H_{CV} + K_{kn})] \times K_{hq}$$

$^{\circ}L_{ng}$: Tiền lương làm ngoài giờ.

Do đặc thù của ngành vận tải biển tàu phải hoạt động liên tục 24/24 giờ kể cả các ngày lễ tết và chủ nhật. Theo quy định của pháp luật lao động hiện hành và các văn bản hướng dẫn liên quan đến thuyền viên làm việc trên các tàu được hưởng tiền lương làm thêm giờ theo mức sau:

-Trong 1 năm có 08 ngày lễ tết hưởng lương bằng 200% → 16 ngày.

-Có 52 ngày chủ nhật hưởng lương bằng 100% → 52 ngày.

2.2.2.6. Đánh giá về hoạt động sản xuất kinh doanh

Tất cả các chỉ tiêu được phân tích đều cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty năm 2009 đạt được lợi nhuận tốt hơn năm 2008 thể hiện sức sinh lời của các yếu tố đầu vào đều có xu hướng tăng lên.

Tuy lợi nhuận của công ty đều tăng rõ rệt cho thấy trong năm 2009 hoạt động kinh doanh của công ty có hiệu quả, nhưng khi phân tích các chỉ tiêu về sức sản xuất thì sức sản xuất năm 2009 giảm so với năm 2008, nếu khắc phục được thì có thể nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh của công ty.

Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là rất quan trọng. Vấn đề đặt ra là phải tìm mọi biện pháp vận dụng để nâng cao kết quả và hiệu quả hoạt động trong thời gian tới. Các biện pháp này sẽ hoàn toàn khác nhau trong từng giai đoạn, từng địa điểm và từng doanh nghiệp.

Xuất phát từ thực tế đó, em xin đưa ra các giải pháp để làm tăng thêm sức sản xuất của công ty TNHH TM VTB C ửu Long.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VẬN TẢI BIỂN CỬU LONG.

3.1. Biện pháp 1: Giảm các khoản phải thu

3.1.1. Cơ sở của biện pháp

a. Thực trạng Công ty đang có những tồn tại

Giảm tỷ trọng các khoản phải thu, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tăng khả năng thanh toán tức thời.

Qua phân tích ở bảng cân đối kế toán trên ta thấy khoản phải thu của doanh nghiệp khá lớn và nhất là khoản phải thu của khách hàng có xu hướng tăng vì vậy doanh nghiệp cần áp dụng các biện pháp để thu hồi vốn.

Công ty có tỷ trọng các khoản phải thu tương đối cao, chiếm 56,08% tài sản ngắn hạn năm 2009 và 50,63% tài sản ngắn hạn năm 2008. Công ty cần sử dụng các biện pháp để giảm các khoản phải thu này.

b. Định hướng chiến lược của Công ty

Trong những năm tới, doanh nghiệp sẽ có biện pháp để thu hồi công nợ để tăng thêm vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm giảm chi phí do công ty thiếu vốn phải đi vay ngân hàng. Trong điều kiện hiện nay doanh nghiệp cần nỗ lực tăng nhanh vòng quay vốn, giảm thiểu khoản phải thu, rút ngắn kỳ thu tiền bình quân cũng như duy trì tốt mối quan hệ với bạn hàng.

3.1.2. Nội dung của biện pháp

Hạn chế tình trạng bị chiếm dụng vốn và cải thiện hiệu quả sử dụng vốn, vì vậy cần có các biện pháp giảm các khoản phải thu.

Đẩy mạnh thu hồi vốn, tăng vòng quay vốn lưu động.

Ngoài ra, việc áp dụng chiết khấu, kích thích khách hàng thanh toán sớm sẽ giúp doanh nghiệp giảm nguy cơ phát sinh các khoản nợ quá hạn, nợ khó đòi.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Công ty có tỷ trọng các khoản phải thu tương đối cao, chiếm 56,08% tài sản ngắn hạn năm 2009 và 50,63% tài sản ngắn hạn năm 2008. Công ty cần sử dụng các biện pháp để giảm các khoản phải thu này.

Muốn giảm các khoản phải thu, ta giảm tài khoản “phải thu khách hàng”, “các khoản phải thu khác”. Tuy nhiên ta thấy tốc độ tăng của các khoản phải thu khách hàng khá cao, số ngày thu hồi vốn cao. Vì vậy công ty muốn rút ngắn kỳ thu tiền bình quân có thể áp dụng biện pháp chiết khấu thanh toán đối với khách hàng thanh toán trước hợp đồng và đối với khách hàng truyền thống.

Qua bảng cân đối kế toán cho thấy các khoản phải thu khách hàng của công ty có sự tăng lên mạnh mẽ. Năm 2009 là 17,025,261,320 đồng, năm 2008 là 15,392,662,730 đồng. Do đó để nhanh chóng thu hồi các khoản phải thu và hạn chế các chi phí không cần thiết công ty cần giảm “các khoản phải thu”. Công ty nên áp dụng các biện pháp:

Thứ 1: Mở sổ theo dõi chi tiết các khoản phải thu thường của khách hàng, thường xuyên kiểm tra đơn đốc thu hồi đúng hạn.

Thứ 2: Trong hợp đồng bán hàng cần quy định rõ ràng chặt chẽ về thời hạn và phương thức thanh toán, nếu vượt quá thời hạn thanh toán theo hợp đồng thì công ty sẽ thu được lại tương ứng với lãi suất quá hạn của ngân hàng.

Thứ 3: Phân loại các khoản nợ quá hạn, tìm nguyên nhân của từng khoản nợ để có các biện pháp xử lý thích hợp như gia hạn nợ, thỏa ước xử lý nợ, xóa một phần nợ cho khách hoặc yêu cầu tòa án kinh tế giải quyết theo thủ tục phá sản doanh nghiệp.

Thứ 4: Doanh nghiệp nên có phần thưởng khuyến khích cho những nhân viên của doanh nghiệp làm công việc đòi nợ (hiện nay những nhân viên làm nhiệm vụ này là nhân viên thuộc phòng tài chính – kế toán), thường xuyên và tích cực nhắc nhở và đòi khách hàng thanh toán đúng hạn một cách khéo léo để duy trì mối quan hệ làm ăn lâu dài nhưng vẫn đảm bảo vốn của doanh nghiệp không bị chiếm dụng. Phần thưởng cho việc đòi nợ là 1% khoản thu về.

Bảng kiểm kê chi tiết công nợ

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

S TT	Hồ sơ	Tên KH	Thời gian nợ	Số tiền nợ	Biên bản nợ	Diễn giải
1						
2						
3						
4						

Ngoài ra đối với từng loại nợ ta áp dụng chính sách phù hợp để thu hồi.

***) Kết quả của biện pháp**

Giả sử khi áp dụng biện pháp này, thu hồi được 50% nợ, số tiền thu về là:

$$50\% * 16,200,649,394 = 8,100,324,697 \text{ đồng}$$

Chi phí đòi được 50% số nợ là:

$$8,100,324,697 * 1\% = 810,032,469 \text{ đồng}$$

Khoản thu được của biện pháp thu hồi nợ sau khi trừ chi phí là:

$$8,100,324,697 - 810,032,469 = 6,134,614,481 \text{ đồng}$$

Thu hồi được khoản tiền này công ty sẽ giảm được chi phí lãi vay sẽ phát sinh. Nếu công ty cần vay vốn của ngân hàng. Ngoài ra thu hồi được nợ thường xuyên càng sớm thì càng giảm nguy cơ chuyển thành nợ khó đòi.

3.2. Nâng cao chất lượng sản phẩm

3.2.1 Cơ sở của biện pháp

a. Thực trạng Công ty đang có những tồn tại

Dựa vào đặc điểm kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại Vận tải biển Cửu Long, sản phẩm là dịch vụ vận tải biển. Nhưng chưa gắn liền dịch vụ hàng hải. Vì vậy đi liền với việc nâng cao chất lượng sản phẩm là mở ra dịch vụ hàng hải.

b. Xu thế thị trường

Trong môi trường 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 trường hiện nay đều buộc phải cạnh tranh dù là ở mức độ cạnh tranh nào vì vậy mà muốn tồn tại

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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 được thể hiện thông qua hai chiến lược cơ bản là phân biệt hoá sản phẩm và chi phí thấp. Chất lượng sản phẩm trở thành một trong những chiến lược quan trọng nhất làm tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Xu thế toàn cầu hoá, mở ra thị trường rộng lớn hơn hơn nữa cũng làm tăng thêm lực lượng các nhà cung ứng trên thị trường. Khách hàng có quyền lựa chọn nhà cung ứng một cách rộng rãi hơn.

c. Định hướng chiến lược của Công ty:

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 doanh nghiệp trong thời gian tới.

- Nâng cấp các phương tiện vận tải
- Nâng cao trình độ tay nghề lái tàu để đảm bảo an toàn cho người và hàng hóa trên tàu.
- Mở dịch vụ: kho bãi, bốc xếp, bảo hiểm cho hàng hóa.
- Rút ngắn thời gian vận chuyển.
- Tiết kiệm nhiên liệu để giảm cước.

3.2.2. Nội dung 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

- 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.

+ 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.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

- 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 vận chuyển hàng, 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 khâu cụ thể và phát động phong trào thi đua nâng cao chất lượng trong Công ty có thể phạt rõ ràng để khuyến khích tất cả mọi người tham gia.

+ Cải tiến các phương tiện vận tải, thanh lý các phương tiện vận tải quá cũ

+ Thiết lập một hệ thống tiếp nhận thông tin phản hồi là điều đặc biệt quan trọng trong quá trình quản lý chất lượng. 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): lập ra các phiếu điều tra theo mẫu sẵn để xin ý kiến khách hàng – mỗi một phiếu góp ý của khách hàng doanh nghiệp có thể kèm những món quà nhỏ để cảm ơn.

+ 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...

3.3. Giải pháp lập website riêng cho công ty và tăng cường chào bán hàng qua mạng

3.3.1. Cơ sở của biện pháp :

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

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

Việc lập web là rất phù hợp với đặc thù kinh doanh của HALICO.

3.3.2.Nội dung thực hiện :

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

- Đăng ký tên miền là www.cuulongshipping.com.vn và các địa chỉ email có dạng tên_người_dùng@.cuulong.com.vn .

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

- Sau khi đã lập Website xong, Công ty tăng cường giới thiệu sản phẩm dịch vụ vận tải biển và dịch vụ hàng hải bằng cách:

- Nhận đơn đăng ký qua mạng để thuận cho việc vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu.
- Thường xuyên cập nhật các kết quả mà doanh nghiệp đã làm được, cung cấp đầy đủ các thông tin về các tuyến chở hàng, thời gian chở hàng ngắn, giá

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận tải Biển Cửu Long

cước rẻ hơn các doanh nghiệp vận tải biển khác, hàng vận chuyển đảm bảo an toàn.

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

3.3.3. Chi phí thành lập và duy trì Webside:

Bảng dự kiến chi phí thành lập Webside

Đơn vị tính: triệu đồng

S TT	Loại Chi Phí	Năm đầu tiên	Các năm tiếp theo
1	Thiết kế Web	4	0
2	Tên miền (Domain)	0,495	0,528
3	Lưu trữ (Hosting)	0,660	0,660
4	Chi phí khác	1	0
Cộng		6,155	1,188

3.3.4. Dự kiến kết quả đạt được :

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

➤ Dự kiến sau khi thực hiện giải pháp lập trang web thì số lượng đơn đặt hàng sẽ tăng lên làm doanh thu tăng 3%. Lợi nhuận trước thuế cũng tăng lên 2.3 % so với trước khi thực hiện biện pháp tương ứng là 21,351,275đ

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

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

Chỉ tiêu	Trước khi lập Web	Sau khi lập Web	Chênh lệch	
			+/-	%
1-DT Thuần	169,640,852,56 2	170,149,775,12 0	508,822,558	3
2-DT HĐTC	268,366,472	268,366,472	-	-
3- Giá vốn	157,645,498,31 4	157,645,498,31 4	158,118,434,80 9	-
4- CFBH	838,661,320	844,816,320	6,155,000	0.067
5- CFQLDN	1,494,824,145	1,494,824,145	-	-
6-CF HĐTC	761,476,980	761,476,980	-	-
7- LNtt	9,168,758,275	9,190,109,120	21,351,275	2,3

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

KẾT LUẬN

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Vận Tải Biển Cửu Long

Trong bối cảnh nền kinh tế quốc tế, hội nhập và phát triển. Các công ty muốn đứng vững trên thị trường cần phải nhanh chóng đổi mới, hoàn thiện mình để theo kịp xu hướng của thời đại, thậm chí phải nhìn nhận, định hướng được sự phát triển trong tương lai. Trong đó việc đổi mới về quy mô sản xuất kinh doanh, phương pháp quản lý tài chính, quản lý nhân sự là một trong những vấn đề được quan tâm hàng đầu, có ảnh hưởng trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của Công ty.

Với việc thường xuyên khảo sát thực tế, thực tập tại Công ty TNHH thương mại Vận Tải Biển Cửu Long, và được sự giúp đỡ của cán bộ công nhân viên của công ty trong việc tìm hiểu, đánh giá phân tích các vấn đề trong Công ty. Từ đó rút ra được các mặt mạnh, mặt yếu làm căn cứ hoạch định phương án hành động phù hợp trong tương lai. Đồng thời làm cơ sở đưa ra giải pháp để ổn định và tăng cường về mọi mặt.

Qua thời gian thực tập tại công ty cùng với sự giúp đỡ của cô giáo: Ths. Đinh Thị Thu Hương em đã hoàn thành bài khoá luận này với đề tài: “Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại Vận Tải Biển Cửu Long”. Do thời gian có hạn, nên bài khoá luận không thể tránh khỏi sự thiếu sót. Em rất mong nhận được sự quan tâm giúp đỡ của các thầy cô giáo cũng như các bạn, để giúp em hoàn thiện bài khoá luận của mình.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 15 tháng 6 năm 2008

Sinh viên thực hiện

Bùi Thị Huyền Trang

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình “Tài chính doanh nghiệp”_ Chủ biên: PGS.TS Lưu Thị Hương – NXB Thống kê 2005.
2. Giáo trình “Quản trị doanh nghiệp”_ Đồng chủ biên PGS.TS Nguyễn Đình Kiệt, TS Nguyễn Đăng Nam – NXB Tài chính 2001.
3. “Chuyên khảo về Báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra phân tích báo cáo tài chính”_ Chủ biên: TS NGuyễn Văn Công – NXB Tài chính – 10/2005.
4. Giáo trình “Quản trị doanh nghiệp”_ Chủ biên: PGS.TS Lê Văn Tâm - Chủ bộ môn Quản trị kinh doanh – NXB Thống kê Hà Nội 2000.
5. Giáo trình “Tài chính doanh nghiệp hiện đại”_ Chủ biên PGS.TS Trần Ngọc Thơ - Trường Đại học kinh tế TP HCM – NXB Thống kê 2005.

