

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



ISO 9001:2008

BÙI THU THỦY

**LUẬN VĂN THẠC SĨ
CHUYÊN NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

Hải Phòng - 2017

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

BÙI THU THỦY

NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT
KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN
CẢNG HẢI PHÒNG – CHI NHÁNH CẢNG CHÙA VỄ

LUẬN VĂN THẠC SĨ
NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH

MÃ SỐ: 60 34 01 02

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

TS. Phan Thế Công

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan bài luận văn tốt nghiệp: “Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ” là do tôi tự thực hiện dưới sự hướng dẫn của TS. Phan Thế Công. Mọi số liệu và thông tin trong luận văn đều do tôi trực tiếp thu thập và được sự đồng ý của Ban Giám đốc Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ.

Để hoàn thành bài luận văn này, tôi chỉ sử dụng những tài liệu được ghi trong tài liệu tham khảo ở phần cuối của luận văn, ngoài ra tôi không sử dụng bất cứ tài liệu nào khác. Nếu có sai sót, tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm.

Học viên

Bùi Thu Thủy

LỜI CẢM ƠN

Trước tiên, tôi xin được gửi lời cảm ơn đến tất cả các quý thầy cô đã giảng dạy trong chương trình đào tạo Thạc sĩ Quản trị kinh doanh, trường Đại học Dân lập Hải Phòng, những người đã truyền đạt cho tôi những kiến thức hữu ích về quản trị kinh doanh, làm cơ sở cho tôi thực hiện tốt luận văn này.

Tôi xin chân thành cảm ơn TS. Phan Thế Công đã tận tình hướng dẫn cho tôi trong thời gian thực hiện luận văn.

Tôi xin chân thành cảm ơn Ban Giám đốc Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ đã nhiệt tình giúp đỡ tôi trong việc thu thập dữ liệu và tư vấn về tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty cũng như giúp tôi tiếp cận được thực tế về kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Sau cùng, tôi xin gửi lời biết ơn sâu sắc đến gia đình đã luôn tạo điều kiện tốt nhất cho tôi trong suốt quá trình học cũng như thực hiện luận văn.

Trong quá trình thực hiện luận văn, do kinh nghiệm và thời gian còn hạn chế nên những biện pháp đưa ra khó tránh được những thiếu sót. Tôi rất mong nhận được sự góp ý của thầy cô để bài luận văn của tôi hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn!.

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	1
LỜI CẢM ƠN	2
MỤC LỤC	3
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT VÀ KÝ HIỆU	6
DANH MỤC BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ	7
DANH MỤC BẢNG SỐ LIỆU	8
PHẦN MỞ ĐẦU	9
1. Tính cấp thiết của đề tài:	9
2. Tổng quan các công trình nghiên cứu liên quan đến đề tài.....	10
2.1. Tình hình nghiên cứu trên thế giới	10
2.2. Tình hình nghiên cứu tại Việt Nam.....	12
3. Câu hỏi nghiên cứu.....	13
4. Mục đích nghiên cứu	13
5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	14
6. Phương pháp nghiên cứu.....	14
6.1. Thu thập dữ liệu.....	15
6.2. Tổng hợp, phân tích dữ liệu.....	15
7. Nội dung của Luận văn.....	16
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	17
1.1. HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	17
1.1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh	17
1.1.2. Bản chất của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh	19
1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp	21
1.1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh	22

1.2.	CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH...	24
1.2.1.	Chỉ tiêu về doanh thu	24
1.2.2.	Chỉ tiêu về chi phí	24
1.2.3.	Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động	25
1.3.	CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH.....	34
1.3.1.	Các nhân tố bên trong doanh nghiệp.....	34
1.3.2.	Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp	38
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG HẢI PHÒNG – CHI NHÁNH CẢNG CHÙA VỄ ..		
2.1.	TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG HẢI PHÒNG – CHI NHÁNH CẢNG CHÙA VỄ.....	41
2.1.1.	Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty	41
2.1.2.	Chức năng, cơ cấu tổ chức	44
2.1.3.	Nguồn vốn và lao động	49
2.2.	KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG GIAI ĐOẠN 2012 – 2016	52
2.2.1.	Chỉ tiêu về doanh thu	52
2.2.2.	Chỉ tiêu về chi phí	55
2.2.3.	Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động	56
2.3.	ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG GIAI ĐOẠN 2012 – 2016	66
2.3.1.	Đánh giá hiệu quả qua các chỉ tiêu sinh lời	66
2.3.2.	Đánh giá hiệu quả qua các chỉ tiêu về chi phí.....	68
2.3.3.	Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động	70
2.4.	ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY.....	79
2.4.1.	Những kết quả đã đạt được	79
2.4.2.	Những hạn chế còn tồn tại.....	80

CHƯƠNG 3: NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG HẢI PHÒNG – CHI NHÁNH CẢNG CHÙA VỄ ..	81
3.1. MỤC TIÊU VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG HẢI PHÒNG – CHI NHÁNH CẢNG CHÙA VỄ	81
3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG HẢI PHÒNG – CHI NHÁNH CẢNG CHÙA VỄ	82
3.2.1. Tăng cường hoạt động quảng bá, tiếp thị để thu hút khách hàng mới nhằm tăng doanh thu	82
3.2.2. Nhóm giải pháp nhằm tiết giảm chi phí để tối đa hóa lợi nhuận	83
3.3. KIẾN NGHỊ VÀ ĐỀ XUẤT	89
3.3.1. Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước	89
3.3.2. Đối với Công ty CP Cảng Hải Phòng (Công ty mẹ)	90
KẾT LUẬN.....	91
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	92

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT VÀ KÝ HIỆU

<i>Chữ viết tắt</i>	<i>Giải thích</i>
Công ty	Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ
DTT	Doanh thu thuần
LNST	Lợi nhuận sau thuế
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TSCĐ & ĐTDH	Tài sản cố định và đầu tư dài hạn
TSLĐ & ĐTNH	Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn
VCD	Vốn cố định
VLD	Vốn lưu động
VKD	Vốn kinh doanh

DANH MỤC BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

Số hình	Tên hình	Trang
Sơ đồ 2.1	Mô hình cơ cấu tổ chức Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ	46
Biểu đồ 2.1	Chỉ tiêu Doanh thu giai đoạn 2012-2016	53
Biểu đồ 2.2	Các chỉ tiêu sinh lời giai đoạn 2012-2016	66
Biểu đồ 2.3	Chỉ tiêu Chi phí giai đoạn 2012-2016	68
Biểu đồ 2.4	Chỉ tiêu Hiệu quả sử dụng lao động giai đoạn 2012-2016	70
Biểu đồ 2.5	Chỉ tiêu Nguồn vốn giai đoạn 2012-2016	71
Biểu đồ 2.6	Chỉ tiêu Hiệu quả sử dụng VCD giai đoạn 2012-2016	72
Biểu đồ 2.7	Chỉ tiêu Hiệu quả sử dụng VLĐ giai đoạn 2012-2016	73
Biểu đồ 2.8	Chỉ tiêu Khả năng thanh toán giai đoạn 2012-2016	75
Biểu đồ 2.9	Cơ cấu Nguồn vốn giai đoạn 2012-2016	76
Biểu đồ 2.10	Cơ cấu Tài sản giai đoạn 2012-2016	77

DANH MỤC BẢNG SỐ LIỆU

Số bảng	Tên Bảng	Trang
Bảng 2.1	Cơ cấu lao động phân theo trình độ	49
Bảng 2.2	Cơ cấu lao động phân theo đặc điểm lao động	50
Bảng 2.3	Cơ cấu lao động phân theo giới tính	51
Bảng 2.4	Cơ cấu lao động phân theo độ tuổi	51
Bảng 2.5	Chỉ tiêu về Doanh thu giai đoạn 2012-2016	52
Bảng 2.6	Chỉ tiêu về Chi phí giai đoạn 2012-2016	55
Bảng 2.7	Chỉ tiêu về Hiệu quả sử dụng lao động giai đoạn 2012-2016	56
Bảng 2.8	Chỉ tiêu về nguồn vốn giai đoạn 2012-2016	57
Bảng 2.9	Chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng VCD giai đoạn 2012-2016	58
Bảng 2.10	Chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng VLD giai đoạn 2012-2016	60
Bảng 2.11	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán giai đoạn 2012-2016	61+62
Bảng 2.12	Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản giai đoạn 2012-2016	63
Bảng 2.13	Các chỉ số về hoạt động giai đoạn 2012-2016	64
Bảng 2.14	Các chỉ tiêu sinh lời giai đoạn 2012-2016	65
Bảng 2.15	So sánh giữa Tỷ suất LNST trên VCSH của Công ty và lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại trong giai đoạn 2012-2016	67
Bảng 2.16	So sánh Doanh thu và Chi phí giai đoạn 2012-2016	69

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Trong thời gian gần đây, nền kinh tế Việt Nam đã có những bước hội nhập sâu rộng hơn với nền kinh tế thế giới thông qua việc Việt Nam trở thành thành viên của các tổ chức kinh tế (APEC, WTO, ...) cũng như tham gia ký kết, đàm phán tham gia các hiệp định thương mại tự do (ACFTA, AKFTA, TPP, ...). Từ những điều kiện thuận lợi đó, môi trường kinh doanh tại Việt Nam cũng ngày càng được cải thiện góp phần thu hút ngày càng nhiều các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cũng như tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước phát triển một cách mạnh mẽ. Tuy nhiên, ngoài những mặt thuận lợi như trên, môi trường kinh doanh được mở rộng cùng với sự có mặt của nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước cũng tạo ra một môi trường kinh doanh hết sức cạnh tranh và tiềm ẩn nhiều rủi ro cho các doanh nghiệp Việt Nam vốn còn nhiều hạn chế về nguồn vốn, kinh nghiệm và công nghệ. Để có thể tồn tại và phát triển một cách bền vững trong môi trường kinh doanh hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải áp dụng nhiều giải pháp đồng bộ như đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực về vốn, tổ chức lại hoạt động sản xuất kinh doanh, ... để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là một trong những tiêu chí quan trọng để đánh giá chất lượng của doanh nghiệp. Bởi nếu sản xuất kinh doanh có hiệu quả thì doanh nghiệp mới tích lũy được nội lực để phục vụ quá trình phát triển cũng như tạo được hình ảnh tốt trong con mắt của các nhà đầu tư tài chính, các tổ chức tài chính để từ đó có thể huy động được nguồn vốn phục vụ cho việc mở rộng và phát triển của doanh nghiệp.

Mỗi doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế mà hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả thì sẽ phát triển tốt và bền vững từ đó nâng cao hiệu quả chung của cả nền kinh tế, thu hút được nguồn vốn đầu tư từ các cá nhân cũng như tổ chức, tạo động lực phát triển cho nền kinh tế, tạo nhiều cơ hội việc làm cũng như cải thiện thu nhập cho người lao động từ đó tạo những hiệu ứng tốt về mặt xã hội. Do đó,

hiệu quả sản xuất kinh doanh của không chỉ là mối quan tâm của riêng mỗi doanh nghiệp mà còn là mối quan tâm chung của các cơ quan quản lý, của cả nền kinh tế cũng như của toàn xã hội.

Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ (Công ty) là một đơn vị đã được thành lập và hoạt động lâu đời trong lĩnh vực cung cấp các dịch vụ về cảng biển như xếp dỡ hàng hóa, vận tải, kho bãi, ... Tuy nhiên, với môi trường kinh doanh cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay khi ngày càng có nhiều doanh nghiệp trong cùng ngành nghề, lĩnh vực để có thể tồn tại và phát triển một cách bền vững thì việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với Công ty trở thành nhiệm vụ cấp thiết hơn bao giờ hết.

Xuất phát nhận thức đó, cùng với những kiến thực đã tiếp thu được trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu, thông qua việc tiếp xúc và nghiên cứu kỹ lưỡng thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2012-2016, người viết đã quyết định chọn đề tài “Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ” làm luận văn thạc sĩ. Trong quá trình hoàn thiện không tránh khỏi có những sai sót, rất mong nhận được ý kiến đóng góp và sự giúp đỡ của Quý thầy cô để đề tài được hoàn thiện một cách tốt nhất.

2. Tổng quan các công trình nghiên cứu liên quan đến đề tài

2.1. Tình hình nghiên cứu trên thế giới

Trên thế giới đã có nhiều công trình nghiên cứu khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, có những nghiên cứu đi sâu vào đánh giá tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh, khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lời, Lev (1983) nhận thấy rằng, sự biến thiên của lợi nhuận theo thời gian bị ảnh hưởng bởi loại sản phẩm, mức độ cạnh tranh và mức độ thâm dụng vốn cũng như quy mô của doanh nghiệp. Ngoài ra, khả năng sinh lời có thể bị ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố kinh tế khác nhau (Burns, 1985). Những chứng cứ mới về các nhân tố quyết định

khả năng sinh lời của các doanh nghiệp chế tạo của nước Úc đã được nêu ra bởi McDonald (1999). Kết quả cho thấy, khả năng sinh lời của doanh nghiệp bị ảnh hưởng tiêu cực bởi sức mạnh của công đoàn, sự cạnh tranh mạnh của hàng nhập khẩu; và ảnh hưởng tích cực bởi mức độ tập trung của ngành. Bên cạnh đó, có một sự ổn định trong tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu của doanh nghiệp qua thời gian. Sự tăng lên của tiền lương thực tế có mối quan hệ tiêu cực với tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu, điều này cho thấy các doanh nghiệp sẽ không điều chỉnh ngay lập tức giá bán theo sự tăng lên của tiền lương thực tế. Thị phần của doanh nghiệp nói chung không phải là nhân tố quyết định đến tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu. Nghiên cứu của Gupta (1969) nhận thấy quy mô doanh nghiệp tác động đến khả năng sinh lời. Khả năng sinh lời của các doanh nghiệp nhỏ nhìn chung là thấp hơn khả năng sinh lời của các doanh nghiệp lớn ở Hoa Kỳ. Davidson và Dutia (1991) cũng nhận thấy các doanh nghiệp nhỏ hơn có xu hướng có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn so với các doanh nghiệp lớn. Elliott (1972) đã nghiên cứu ảnh hưởng của tăng trưởng và quy mô doanh nghiệp đến kết quả kinh doanh. Quy mô công ty ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh theo hai con đường. Các doanh nghiệp có quy mô dưới trung bình có sự tăng trưởng dòng tiền cao hơn và có tỷ lệ đầu tư vốn cao hơn so với các doanh nghiệp quy mô trên mức trung bình. Sự tăng trưởng cũng ảnh hưởng đến tình hình nợ vay của doanh nghiệp. Nghiên cứu sự ảnh hưởng của sự tăng trưởng và quy mô doanh nghiệp lên tình hình tài chính, Gupta (1969) xem xét sự biến động trong mức độ sử dụng tài sản, đòn bẩy tài chính, khả năng thanh toán và khả năng sinh lời giữa các doanh nghiệp chế tạo hoạt động ở các mức độ quy mô khác nhau và với các tỷ lệ tăng trưởng khác nhau. Những phát hiện của Gupta (1969) được tóm tắt như sau: Thứ nhất, các tỷ số hiệu suất hoạt động và các tỷ số đòn bẩy tài chính giảm khi có sự tăng lên trong quy mô của doanh nghiệp nhưng tăng lên cùng với sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Thứ hai, các tỷ số khả năng thanh toán tăng khi có sự tăng lên trong quy mô của doanh nghiệp nhưng giảm cùng với tỷ lệ tăng trưởng của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp lớn có xu hướng có tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu cao hơn so với các doanh nghiệp nhỏ.

2.2. Tình hình nghiên cứu tại Việt Nam

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là một trong những tiêu chí quan trọng nhất để đánh giá chất lượng doanh nghiệp, chính vì vậy mà đã có rất nhiều luận văn thạc sĩ lựa chọn đề tài này. Đề tài “Biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Cảng Tân Vũ – Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng” của tác giả Tạ Văn Điệt (2015) thực hiện tại Đại học Hàng hải Việt Nam. Đặng Kiều Anh (2016) với đề tài “Một số biện pháp nâng cao hiệu quả SXKD tại Công ty CP Cảng Dịch vụ Dầu khí Đình Vũ” được bảo vệ tại Đại học Hàng hải Việt Nam. Các đề tài nghiên cứu liên quan đến nội dung nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với các doanh nghiệp kinh doanh cảng biển chủ yếu tập trung vào các cảng biển khu vực phía Bắc. Tuy nhiên, cũng có một số đề tài có đối tượng nghiên cứu là hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ cảng biển ở khu vực phía Nam như đề tài “Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh Cảng Bến Nghé” của tác giả Lê Thị Lĩnh (2014). Tuy nhiên, giống như hầu hết các nghiên cứu ở mức độ này thường chỉ tập trung đi sâu vào phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp cụ thể và đưa ra một số giải pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho từng doanh nghiệp đó.

Một số luận án tiến sĩ đã lựa chọn đề tài liên quan đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam, tuy nhiên cũng có những khác biệt về phạm vi và đối tượng nghiên cứu. Luận án “Nghiên cứu về hiệu quả sản xuất kinh doanh và một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Nhà nước xây dựng giao thông” của tác giả Dương Văn Chung (2003). Luận án đã hệ thống hóa và hoàn thiện cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp Nhà nước nói chung và doanh nghiệp xây dựng giao thông nói riêng. Tác giả đã phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của các Tổng công ty Nhà nước xây dựng giao thông thuộc bộ Giao thông vận tải để từ đó rút ra những hạn chế, yếu kém và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp từ đó đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho các

doanh nghiệp này. Ngoài ra, tác giả cũng đã nghiên cứu hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu và phương pháp đánh giá đối với các doanh nghiệp Nhà nước xây dựng giao thông.

Luận án của Nguyễn Văn Phúc (2016), “ Giải pháp tài chính nâng cao hiệu quả kinh doanh cho các doanh nghiệp xây dựng thuộc Tổng công ty Sông Đà” lại vận dụng các lý luận để làm rõ những đặc điểm hoạt động và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp xây dựng thuộc Tổng công ty Sông Đà để từ đó tập trung đưa ra các giải pháp tài chính để cải thiện hiệu quả kinh doanh một cách bền vững cho những doanh nghiệp này. Tuy nhiên, luận án mới chỉ tập trung vào nghiên cứu đối với các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng.

3. Câu hỏi nghiên cứu

Đề tài dự kiến sẽ trả lời những câu hỏi sau:

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là gì?
- Hiệu quả sản xuất kinh doanh được phân loại như thế nào?
- Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh là những chỉ tiêu nào?
- Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh là những nhân tố nào?

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ trong giai đoạn 2012-2016 như thế nào? Những kết quả đã đạt được và những hạn chế còn tồn tại là gì?

- Mục tiêu và định hướng phát triển của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ như thế nào? Cần phải có những giải pháp gì để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ trong thời gian tới?

4. Mục đích nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu của đề tài nhằm thực hiện:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 từ đó rút ra được những điểm mạnh của Công ty cũng như những hạn chế còn tồn tại.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong thời gian tới.

5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ.

- Phạm vi nghiên cứu :

+ Về nội dung: Luận văn tập trung nghiên cứu, đánh giá hiệu quả kinh doanh của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ, chỉ ra những hạn chế còn tồn tại và đề xuất một số giải pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

+ Về địa bàn nghiên cứu: Được thực hiện tại Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ.

+ Thời gian nghiên cứu: Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ trong giai đoạn 2012-2016.

6. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện đề tài của mình, tác giả đã lựa chọn phương pháp nghiên cứu định lượng do đối tượng nghiên cứu của đề tài có thể được diễn tả hoặc quy đổi bằng số. Thực hiện phương pháp nghiên cứu này, tác giả đã tiến hành thực hiện những bước sau:

6.1. Thu thập dữ liệu

Tác giả thực hiện thu thập dữ liệu liên quan đến đề tài thông qua một số phương tiện sau:

- Đối với sách, tài liệu, tạp chí: dựa vào các giáo trình, sách tham khảo, tài liệu, tạp chí, website, các công trình nghiên cứu của Việt Nam cũng như của thế giới có chủ đề về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Đối với các tài liệu liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ: tác giả nghiên cứu các văn bản, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, các báo cáo có liên quan cũng như các thông tin trên website của Công ty.

- Đối với dữ liệu hỗn hợp khác và dữ liệu từ nguồn Internet: tác giả nghiên cứu các luận án tiến sĩ, thạc sĩ của các nhà khoa học hoặc các tài liệu, công trình khoa học của các trường đại học. Ngoài ra, tác giả cũng khai thác thêm các dữ liệu có liên quan từ các kênh tìm kiếm trực tuyến.

6.2. Tổng hợp, phân tích dữ liệu

- Bước tổng hợp, phân tích: nhận định những ảnh hưởng cũng như tác động của môi trường bên ngoài và bên trong của Công ty, từ đó xác định điểm mạnh và điểm yếu, các cơ hội và thách thức làm căn cứ để đề ra định hướng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Bước thực hiện thống kê, so sánh: thực hiện việc thống kê dữ liệu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty giai đoạn 2012-2016 làm cơ sở để so sánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty qua các năm, từ đó đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Bước thực hiện suy luận logic: từ những kết quả đã đạt được và những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, tác giả sử dụng phương pháp này để đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

7. Nội dung của Luận văn

Ngoài lời mở đầu, kết luận, phụ lục, danh mục tài liệu tham khảo, đề tài được trình bày bao gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ

Chương 3: Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ

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

1.1. HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh

Hiện nay, còn nhiều quan điểm chưa đồng nhất về khái niệm “hiệu quả kinh doanh”, mỗi nhà nghiên cứu dựa vào góc độ nhìn nhận và cách tiếp cận khác nhau lại đưa ra một quan điểm khác nhau về khái niệm này.

Dựa vào cách tiếp cận của mình, Adam Smith (1776) nhận định: “*Hiệu quả - Kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, là doanh thu tiêu thụ hàng hóa*”. Theo quan điểm này, việc xác định hiệu quả kinh doanh chỉ đơn thuần dựa vào khả năng tiêu thụ sản phẩm. Quan điểm của Adam Smith đã bỏ qua yếu tố chi phí trong việc tính toán hiệu quả kinh doanh do đó chưa phân định được rõ ràng giữa hiệu quả kinh doanh và kết quả kinh doanh.

Trong cuốn Kinh tế học (1948), Paul A. Samuelson đưa ra quan điểm: “*Hiệu quả tức là sử dụng một cách hữu hiệu nhất các nguồn lực của nền kinh tế để thỏa mãn nhu cầu, mong muốn của con người*”. Với cách tiếp cận này, tác giả đã nêu lên được đặc tính của khái niệm hiệu quả đó là sử dụng một cách tối ưu các nguồn lực và mục đích của hoạt động. Tuy nhiên, quan điểm này chưa đưa ra được cách xác định hiệu quả kinh doanh.

Tại Việt Nam, tác giả Phan Quang Niệm (2008) đã đưa ra nhận định: “*Các doanh nghiệp quan tâm nhất chính là vấn đề hiệu quả sản xuất. SXKD có hiệu quả sẽ giúp cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Hiểu theo mục đích cuối cùng thì hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với phạm trù lợi nhuận, là hiệu số giữa kết quả thu về với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Hiệu quả SXKD cao hay thấp phụ thuộc vào trình độ tổ chức sản xuất và quản lý của mỗi doanh nghiệp*”.

Tác giả Nguyễn Văn Phúc (2016) cho rằng: *“Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là phạm trù phản ánh mối quan hệ giữa kết quả kinh doanh mà doanh nghiệp thu được với chi phí hoặc nguồn lực bỏ ra để đạt được kết quả đó, được thể hiện thông qua các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của doanh nghiệp”*.

Cần phải phân biệt một cách rõ ràng giữa hai khái niệm: hiệu quả kinh doanh và kết quả kinh doanh. Kết quả kinh doanh là những gì mà doanh nghiệp đạt được trong một khoảng thời gian nhất định được lượng hóa bằng một số chỉ tiêu như doanh thu, sản lượng tiêu thụ, thị phần, ... Hiệu quả kinh doanh phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp, được tính bằng tỷ số giữa kết quả đạt được và hao phí bỏ ra để đạt được kết quả đó.

Tóm lại, chúng ta có thể hiểu: *“Hiệu quả kinh doanh là sự so sánh giữa kết quả đầu ra với các yếu tố, nguồn lực đầu vào để tạo ra đầu ra đó”*.

Trong đó:

- Các nguồn lực đầu vào bao gồm: lao động, vốn, tài sản, chi phí;
- Các kết quả đầu ra bao gồm: giá trị tổng sản lượng, doanh thu, lợi nhuận.

Hiệu quả được nhắc tới trong khái niệm trên bao gồm hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối.

- Hiệu quả tuyệt đối được tính theo công thức:

Hiệu quả SXKD = Kết quả thu được – Nguồn lực đầu vào

Hiệu quả tuyệt đối cho ta thấy được việc sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả hay không, cụ thể :

+ Hiệu quả > 0: cho thấy doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, doanh thu đạt được lớn hơn chi phí bỏ ra, doanh nghiệp kinh doanh có lãi.

+ Hệ số ≤ 0 : cho thấy doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, thậm chí còn bị thua lỗ do doanh thu mang lại không đủ bù đắp cho các chi phí bỏ ra.

- Hiệu quả tương đối được tính theo công thức:

$$\text{Hiệu quả kinh tế} = \frac{\text{Nguồn lực bỏ ra}}{\text{Kết quả đạt được}}$$

Hiệu quả tương đối cho ta thấy được mối tương quan giữa nguồn lực bỏ ra và kết quả đạt được, cụ thể :

+ Hiệu quả < 1: cho thấy doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, chi phí bỏ ra thấp hơn doanh thu mang lại, doanh nghiệp kinh doanh có lãi.

+ Hệ số ≥ 1 : cho thấy doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, thậm chí còn bị thua lỗ do doanh thu mang lại nhỏ hơn hoặc bằng các chi phí bỏ ra.

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

Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh đã cho thấy bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để hiểu rõ và ứng dụng được phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh vào việc thành lập các chỉ tiêu, các công thức cụ thể nhằm đánh giá tính hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì chúng ta cần phải:

- Thứ nhất: Phải hiểu rằng phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh thực chất là mối quan hệ so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để sử dụng các yếu tố đầu vào và có tính đến các mục tiêu của doanh nghiệp. Mối quan hệ so sánh ở đây có thể là so sánh tuyệt đối và cũng có thể là so sánh tương đối như đã trình bày tại **Mục 1.1.1.**

Do đó, để tính được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ta phải tính kết quả đạt được và chi phí bỏ ra. Nếu xét mối quan hệ giữa kết quả và hiệu quả thì kết quả nó là cơ sở và tính hiệu quả sản xuất kinh doanh, kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có thể là những đại lượng có khả năng cân, đo, đong, đếm

được như số sản phẩm tiêu thụ mỗi loại, doanh thu bán hàng, lợi nhuận, thị phần... Như vậy kết quả sản xuất kinh doanh thường là mục tiêu của doanh nghiệp.

- Thứ hai:

+ Phải phân biệt hiệu quả xã hội, hiệu quả kinh tế xã hội với hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: hiệu quả xã hội phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu về xã hội nhất định. Các mục tiêu xã hội thường thấy là: giải quyết công ăn việc làm cho người lao động trong phạm vi toàn xã hội hay phạm vi từng khu vực, nâng cao trình độ văn hoá, nâng cao mức sống, đảm bảo vệ sinh môi trường.... Còn hiệu quả kinh tế xã hội phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu cả về kinh tế xã hội trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân cũng như trên phạm vi từng vùng, từng khu vực của nền kinh tế.

+ Phân biệt hiệu quả trước mắt với hiệu quả lâu dài: các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào các mục tiêu của doanh nghiệp do đó mà tính chất hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở các giai đoạn khác nhau là khác nhau. Xét về tính lâu dài thì các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh trong suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận và các chỉ tiêu về doanh lợi. Xét về tính hiệu quả trước mắt (hiện tại) thì nó phụ thuộc vào các mục tiêu hiện tại mà doanh nghiệp đang theo đuổi. Trên thực tế, để thực hiện mục tiêu bao trùm lâu dài của doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận có rất nhiều doanh nghiệp hiện tại lại không đặt mục tiêu là lợi nhuận mà lại thực hiện các mục tiêu nâng cao năng suất và chất lượng của sản phẩm, nâng cao uy tín danh tiếng của doanh nghiệp, mở rộng thị trường cả về chiều sâu lẫn chiều rộng, ... Do đó mà các chỉ tiêu hiệu quả ở đây về lợi nhuận là không cao nhưng các chỉ tiêu có liên quan đến các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp là cao thì chúng ta không thể kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động không có hiệu quả, mà phải kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động có hiệu quả. Như vậy, các chỉ tiêu hiệu quả và tính hiệu quả trước mắt có thể là trái với các chỉ tiêu hiệu quả lâu dài, nhưng mục đích của nó lại là nhằm thực hiện chỉ tiêu hiệu quả lâu dài.

1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp

Như đã trình bày ở trên, việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp là vô cùng quan trọng, không chỉ đối với bản thân doanh nghiệp mà còn đối với người lao động trong doanh nghiệp cũng như đối với cả nền kinh tế.

* Đối với doanh nghiệp:

Hiệu quả SXKD của doanh nghiệp là yếu tố phản ánh trình độ tổ chức, quản lý hoạt động SXKD của chính doanh nghiệp đó. Trong nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt hiện nay và sự hội nhập ngày càng sâu rộng của nền kinh tế Việt Nam đối với nền kinh tế thế giới, hiệu quả SXKD chính là vấn đề ảnh hưởng lớn nhất đến sự sống còn của từng doanh nghiệp. Doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả SXKD tốt thì mới có thể nâng cao khả năng cạnh tranh, mở rộng thị trường, có nguồn thu lớn để tái đầu tư, mua sắm trang thiết bị để mở rộng sản xuất, đầu tư vào các công nghệ hiện đại để nâng cao hiệu quả hoạt động, cải thiện và từng bước nâng cao đời sống của người lao động và đóng góp lớn cho ngân sách Nhà nước.

* Đối với người lao động:

Hiệu quả SXKD của doanh nghiệp được nâng cao thì doanh nghiệp sẽ có nguồn lực để đầu tư nâng cao thu nhập của người lao động, cải thiện điều kiện làm việc. Từ đó, tạo ra động lực thúc đẩy người lao động yên tâm, tập trung cống hiến cho doanh nghiệp, thúc đẩy tinh thần của người lao động từ đó nâng cao năng suất lao động để tác động tích cực lại vào việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

* Đối với nền kinh tế:

Doanh nghiệp chính là tế bào của nền kinh tế, doanh nghiệp hoạt động hiệu quả với kết quả SXKD tốt sẽ góp phần tạo xung lực cho nền kinh tế phát triển một cách mạnh mẽ. Khi hiệu quả SXKD của doanh nghiệp đạt được ở mức cao, doanh

ng nghiệp sẽ có nguồn thu để tái đầu tư vào mở rộng sản xuất, tạo ra nhiều sản phẩm và tạo công ăn việc làm, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

1.1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh

Trong thực tiễn, dựa trên những tiêu thức đánh giá khác nhau và nhằm những mục đích khác nhau có thể có nhiều cách phân loại hiệu quả kinh doanh. Để tạo điều kiện thuận lợi trong việc phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh, chúng ta có các cách phân loại sau:

1.1.4.1. Hiệu quả tuyệt đối và tương đối

Căn cứ vào chỉ tiêu đánh giá hiệu quả, chúng ta có thể phân loại hiệu quả SXKD thành hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối.

- Hiệu quả tuyệt đối là lượng hiệu quả được tính toán cho từng phương án kinh doanh cụ thể bằng cách xác định mức lợi ích thu được với lượng chi phí bỏ ra.

- Hiệu quả tương đối được xác định bằng cách so sánh các chỉ tiêu hiệu quả tuyệt đối của các phương án với nhau, hay chính là mức chênh lệch về hiệu quả tuyệt đối của các phương án.

Việc xác định hiệu quả tuyệt đối là cơ sở để xác định hiệu quả tương đối (so sánh). Tuy vậy, có những chỉ tiêu hiệu quả tương đối được xác định không phụ thuộc vào việc xác định hiệu quả tuyệt đối. Chẳng hạn, việc so sánh mức chi phí của các phương án khác nhau để chọn ra phương án có chi phí thấp nhất thực chất chỉ là sự so sánh mức chi phí của các phương án chứ không phải là việc so sánh mức hiệu quả tuyệt đối của các phương án.

1.1.4.2. Hiệu quả của chi phí bộ phận và hiệu quả của chi phí tổng hợp

Căn cứ vào phạm vi xác định hiệu quả, hiệu quả SXKD được phân loại thành hiệu quả của chi phí tổng hợp và hiệu quả của chi phí bộ phận.

- Hiệu quả chi phí bộ phận thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với chi phí của từng yếu tố cần thiết đã được sử dụng để thực hiện nhiệm vụ SXKD như

chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí dịch vụ thuê ngoài, ...

- Hiệu quả chi phí tổng hợp thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và tổng hợp tất cả các loại chi phí bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ SXKD của doanh nghiệp.

Do vậy, khi đánh giá hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp cần đánh giá tổng hợp các loại chi phí trên đồng thời phải đánh giá hiệu quả của từng loại chi phí. Điều này có ý nghĩa quan trọng giúp công tác quản lý tìm được hướng giảm chi phí tổng hợp và chi phí bộ phận, thông qua đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.4.3. Hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân

Căn cứ vào đối tượng cần đánh giá hiệu quả, có thể phân loại hiệu quả SXKD thành hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân.

- Hiệu quả kinh doanh cá biệt là hiệu quả kinh doanh thu được từ các hoạt động SXKD của từng doanh nghiệp, biểu hiện chung của hiệu quả kinh doanh cá biệt là lợi nhuận mà mỗi doanh nghiệp đạt được.

- Hiệu quả kinh tế quốc dân là sự đóng góp của nó vào việc phát triển sản xuất, đổi mới cơ cấu kinh tế, tăng năng suất lao động xã hội, tích lũy ngoại tệ, tăng thu cho ngân sách, giải quyết việc làm, cải thiện đời sống nhân dân.

Giữa hiệu quả kinh doanh cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân có quan hệ nhân quả và tác động qua lại với nhau. Hiệu quả kinh tế quốc dân chỉ có thể đạt được trên cơ sở hoạt động có hiệu quả của các doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp như một tế bào của nền kinh tế, doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả sẽ đóng góp vào hiệu quả chung của nền kinh tế. Ngược lại, tính hiệu quả của bộ máy kinh tế sẽ là tiền đề tích cực, là khung cơ sở cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt kết quả cao. Đó chính là mối quan hệ giữa cái chung và cái riêng, giữa lợi ích bộ phận với lợi ích tổng thể. Tính hiệu quả của nền kinh tế xuất phát từ chính hiệu quả

của mỗi doanh nghiệp và một nền kinh tế vận hành tốt là môi trường thuận lợi để doanh nghiệp hoạt động và ngày một phát triển.

Vì vậy, trong hoạt động kinh doanh của mình các doanh nghiệp phải thường xuyên quan tâm đến hiệu quả kinh tế quốc dân, đảm bảo lợi ích riêng hài hoà với lợi ích chung. Về phía các cơ quan quản lý nhà nước, với vai trò định hướng cho sự phát triển của nền kinh tế cần có các chính sách tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp có thể hoạt động đạt hiệu quả cao nhất trong khả năng có thể của mình.

1.2. CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.2.1. 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 mỗi doanh nghiệp, cụ thể:

- Doanh thu phản ánh vị thế của doanh nghiệp trên thị trường.

- Doanh thu là một trong những chỉ tiêu phản ánh kết quả SXKD của doanh nghiệp, phản ánh tổng hợp quy mô và tổ chức hoạt động SXKD của doanh nghiệp, đồng thời cũng là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp có thể thực hiện tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng.

- Doanh thu là nguồn bù đắp các khoản chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra trong quá trình SXKD, là nguồn để thanh toán nghĩa vụ với ngân sách, thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp, đồng thời là nguồn chính để tạo ra lợi nhuận.

1.2.2. Chỉ tiêu về chi phí

Chi phí là toàn bộ những khoản chi mà doanh nghiệp phải bỏ ra để tiến hành hoạt động SXKD bao gồm các khoản: mua nguyên vật liệu phục vụ sản xuất, trả lương cho cán bộ công nhân viên, mua sắm sửa chữa trang thiết bị, đầu tư xây dựng và mua sắm tài sản cố định, ... Xác định chi phí cho hoạt động SXKD sẽ giúp cho doanh nghiệp xác định được giá thành của từng loại sản phẩm, dịch vụ của mình. Hạ giá thành sản phẩm hoặc tiết kiệm chi phí cho hoạt động SXKD là nhiệm vụ

quan trọng của doanh nghiệp nhằm đạt được mục tiêu về lợi nhuận. Việc đánh giá chi phí có được sử dụng hiệu quả hay không thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

- Hiệu quả sử dụng chi phí:

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng chi phí}}$$

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

Chỉ tiêu > 1 : cho thấy doanh nghiệp kinh doanh có lãi, doanh thu đạt được lớn hơn chi phí bỏ ra.

Chỉ tiêu ≤ 1 : cho thấy doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, doanh thu bằng hoặc thấp hơn chi phí bỏ ra.

- Tỷ suất lợi nhuận chi phí

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

Chỉ tiêu này cho biết với một đồng chi phí bỏ ra trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

Chỉ tiêu > 1 : cho thấy doanh nghiệp kinh doanh có lãi, doanh thu đạt được lớn hơn chi phí bỏ ra.

Chỉ tiêu ≤ 1 : cho thấy doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, doanh thu bằng hoặc thấp hơn chi phí bỏ ra.

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

1.2.3.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

Lao động là nhân tố rất quan trọng trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp và là yếu tố tác động lớn đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp đó. Việc sử dụng lao động có hiệu quả sẽ giúp nâng cao hiệu quả SXKD. Hiệu quả sử dụng lao động được đánh giá thông qua một số chỉ tiêu chủ yếu sau:

* Hiệu quả sử dụng lao động:

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{LNST}}{\text{Số lao động bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho chúng ta biết mỗi lao động tạo ra bao nhiêu lợi nhuận trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động rất hiệu quả, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

* Năng suất lao động bình quân:

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

Chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động có thể tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ năng suất lao động của doanh nghiệp rất cao, tạo ra nhiều doanh thu và ngược lại.

1.2.3.2. Chỉ tiêu vốn kinh doanh

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

* Sức sản xuất của vốn kinh doanh (VKD):

$$\text{Sức sản xuất của VKD} = \frac{\text{DTT}}{\text{VKD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn được sử dụng vào SXKD tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu cho doanh nghiệp; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VKD của doanh nghiệp càng cao, mang lại nhiều doanh thu và ngược lại.

* Sức sinh lời của VKD:

$$\text{Sức sinh lời của VKD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VKD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn sử dụng vào vào SXKD mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VKD của doanh nghiệp càng cao, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

a. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

* Hiệu suất sử dụng vốn cố định (VCĐ):

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCĐ} = \frac{\text{DTT}}{\text{VCĐ bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn cố định có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCĐ của doanh nghiệp càng cao, mang lại nhiều doanh thu và ngược lại.

* Tỷ suất lợi nhuận trên VCĐ:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên VCĐ} = \frac{\text{LNST}}{\text{VCĐ bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCĐ của doanh nghiệp càng cao, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

b. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng VLD

* Sức sản xuất của VLD:

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

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VLD của doanh nghiệp càng cao, mang lại nhiều doanh thu và ngược lại.

* Sức sinh lời của VLD:

$$\text{Sức sinh lời của VLD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VLD của doanh nghiệp càng cao, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

VLD thường xuyên thay đổi qua các giai đoạn của quá trình SXKD. Do đó, việc đẩy nhanh tốc độ luân chuyển VLD sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Tốc độ luân chuyển của VLD được thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

* Số vòng luân chuyển VLD:

$$\text{Số vòng luân chuyển VLD} = \frac{\text{DTT}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một năm VLD quay được mấy vòng; số vòng quay càng lớn (hoặc tốc độ luân chuyển của VLD càng nhanh) thì hiệu quả sử dụng VLD càng cao và ngược lại.

* Số ngày một vòng luân chuyển VLD:

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

Chỉ tiêu này cho biết số thời gian cần thiết để VLD quay được một vòng ; số ngày mà VLD càng nhanh quay được một vòng càng ngắn thì tốc độ luân chuyển VLD càng lớn, rút ngắn chu kỳ kinh doanh, VLD được sử dụng hiệu quả hơn.

* Hệ số đảm nhiệm VLD:

$$\text{Hệ số đảm nhiệm VLD} = \frac{\text{VLD bình quân trong năm}}{\text{DTT}}$$

Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra được một đồng doanh thu cần phải bỏ ra bao nhiêu đồng VLD; chỉ tiêu này càng nhỏ thì việc sử dụng VLD của doanh nghiệp càng hiệu quả và ngược lại.

1.2.3.3. Chỉ tiêu tài chính căn bản

a. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Trong quá trình hoạt động SXKD, doanh nghiệp luôn phải đối mặt với việc phải thanh toán các khoản nợ/khoản phải trả đến hạn do đó doanh nghiệp cần phải duy trì một lượng tiền/tài sản tương đương tiền để đảm bảo khả năng thanh toán của mình.

* Hệ số thanh toán tổng quát:

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

Hệ số này thể hiện mối tương quan giữa tổng tài sản của doanh nghiệp với tổng nợ phải trả, phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

Hệ số ≥ 1 : cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ.

Hệ số < 1 : cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản nợ dẫn tới rủi ro mất khả năng thanh toán.

* Hệ số thanh toán tạm thời:

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

Hệ số này thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của mình nghiệp.

Hệ số này ≥ 1 : cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn sắp tới.

Hệ số này < 1 : cho thấy doanh nghiệp không có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn sắp tới dẫn tới rủi ro mất khả năng thanh toán trong ngắn hạn.

* Hệ số thanh toán nhanh:

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

Hệ số này thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của mình nghiệp nếu xảy ra trường hợp các khoản nợ này đến hạn ngay tức thì.

Hệ số này ≥ 1 : cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn có thể phải trả, tình hình tài chính của doanh nghiệp rất tốt.

Hệ số này < 1: cho thấy doanh nghiệp không có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn có thể dẫn tới mất khả năng thanh toán nếu xảy ra rủi ro trong hoạt động SXKD.

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

* Hệ số nợ:

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

Chỉ tiêu này cho thấy tỷ lệ giữa nợ phải trả của doanh nghiệp so với tổng nguồn vốn từ đó cho biết khả năng tài chính cũng như khả năng huy động vốn của doanh nghiệp.

* Hệ số tự tài trợ:

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

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng vốn kinh doanh hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng bao nhiêu phần là vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

Hệ số này cho biết khả năng tự đảm bảo về tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên, chưa thể khẳng định được hệ số này cao là tốt hơn hay chưa do hệ số này cho thấy khả năng tự huy động vốn của doanh nghiệp đồng thời cho biết khả năng sử dụng đòn bẩy tài chính. Để nhận xét về hệ số này cần xem xét đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đặc thù riêng của ngành.

* Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:

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

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng được sử dụng để đầu tư vào tài sản dài hạn. Để nhận xét về hệ số này cần xem xét đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đặc thù riêng của ngành.

* Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn:

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

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng được sử dụng để đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Để nhận xét về hệ số này cần xem xét đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đặc thù riêng của ngành.

c. Các chỉ số về hoạt động

* Số vòng quay hàng tồn kho:

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

Chỉ tiêu này cho biết trong năm hàng tồn kho quay được mấy vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp tạo ra được tiêu thụ nhanh từ đó nhanh thu hồi vốn và ngược lại.

* Số ngày một vòng quay hàng tồn kho:

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

Chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết để hàng tồn kho quay được một vòng. Chỉ tiêu này càng thấp càng tốt, thể hiện tốc độ tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp nhanh và ngược lại.

* Vòng quay các khoản phải thu:

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

Chỉ tiêu này cho biết số vòng quay của các khoản phải thu trong kỳ báo cáo. Nếu các khoản phải thu quay vòng nhanh, chứng tỏ doanh nghiệp rất ít bị chiếm dụng vốn và ngược lại.

* Số ngày một vòng quay các khoản phải thu:

$$\text{Số ngày một vòng quay các khoản phải thu} = \frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày mà các khoản phải thu cần để quay được 1 vòng trong kỳ báo cáo từ khi phát sinh khoản phải thu đến khi thu được khoản này. Nếu số ngày một vòng quay các khoản phải thu càng ngắn thì chứng tỏ doanh nghiệp rất ít bị chiếm dụng vốn và ngược lại.

d. Các chỉ tiêu sinh lời

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

$$\text{Tỷ suất LNST trên Doanh thu} = \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng doanh thu trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hệ số này càng cao chứng tỏ khả năng sinh lời của vốn càng cao, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tốt và ngược lại.

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

$$\text{Tỷ suất LNST trên VKD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VKD}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn được sử dụng trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

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

$$\text{Tỷ suất LNST trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu cho biết một đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào SXKD mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ khả năng sinh lời cao của vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp và ngược lại.

1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.3.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

1.3.1.1. Nhân tố quản trị

Doanh nghiệp là một tổng thể thống nhất, vận hành như một xã hội thu nhỏ trong đó có đầy đủ các yếu tố về kinh tế, văn hóa, xã hội ngoài ra còn có một cơ cấu tổ chức nhất định. Trong đó, cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

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

- Nhiệm vụ đầu tiên của bộ máy quản trị doanh nghiệp là xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu xây dựng được một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp hợp lý, phù hợp với môi trường kinh doanh và khả năng của doanh nghiệp sẽ tạo ra cơ sở định hướng cho doanh nghiệp tiến hành các hoạt động SXKD một cách có hiệu quả.

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

- Tổ chức thực hiện các kế hoạch, các phương án và các hoạt động SXKD đã đề ra.

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

1.3.1.2. Nhân tố lao động

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

Ngoài ra, công tác tổ chức phải phân bổ lao động hợp lý giữa các bộ phận sản xuất, giữa các cá nhân trong doanh nghiệp, sử dụng người lao động sao cho phát huy tốt nhất năng lực sở trường là một yêu cầu không thể thiếu trong công tác tổ chức lao động của doanh nghiệp nhằm mục tiêu làm cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả cao.

Như vậy, nếu coi chất lượng lao động là điều kiện cần để tiến hành SXKD thì công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành SXKD có hiệu quả. Công tác tổ chức bố trí sử dụng nguồn nhân lực phụ thuộc vào nhiệm

vụ SXKD của doanh nghiệp cũng như chiến lược, kế hoạch và phương án kinh doanh đã đề ra.

Tuy nhiên, công tác tổ chức lao động của bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng cần tuân thủ các nguyên tắc chung và sử dụng đúng người đúng việc, quy định quyền lợi và trách nhiệm rõ ràng sao cho có thể thực hiện nhanh nhất, tốt nhất các nhiệm vụ được giao, đồng thời phải phát huy được tính độc lập, sáng tạo của người lao động.

1.3.1.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật và hệ thống trao đổi xử lý thông tin

- Cơ sở vật chất kỹ thuật:

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

- Hệ thống trao đổi xử lý thông tin:

Hệ thống trao đổi các thông tin bên trong doanh nghiệp ngày càng phát triển, bao gồm tất cả các thông tin có liên quan đến từng bộ phận, từng phòng ban, từng người lao động trong doanh nghiệp và các thông tin khác. Để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh một cách thống nhất thì giữa các bộ phận, các phòng ban

cũng như những người lao động trong doanh nghiệp luôn có mối quan hệ ràng buộc đòi hỏi phải giao tiếp, liên lạc và trao đổi các thông tin cần thiết.

Do đó, hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào hệ thống trao đổi thông tin. Việc hình thành quá trình trao đổi thông tin giữa các cá nhân, các phòng ban trong doanh nghiệp tạo ra sự phối hợp trong công việc, sự hiểu biết lẫn nhau, bổ trợ kinh nghiệm, kiến thức cho nhau một cách thuận lợi, nhanh chóng và chính xác là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp thực hiện có hiệu quả các hoạt động SXKD.

1.3.1.4. Nhân tố vốn

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

Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp đối với các đối tác tiêu thụ sản phẩm cũng như các đối tác cung cấp nguồn nguyên vật liệu cần thiết cho hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Ngoài ra khả năng tài chính còn ảnh hưởng tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh, tốc độ tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác và sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào.

1.3.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

1.3.2.1. Nhân tố đầu vào nguyên vật liệu

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

Mặt khác, để quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành liên tục không bị gián đoạn tạo cơ sở cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh thì việc cung ứng nguyên vật liệu phải kịp thời đầy đủ đảm bảo cho quá trình sản xuất của doanh nghiệp được diễn ra liên tục, không bị gián đoạn.

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

1.3.2.2. Nhân tố giá cả

Giá cả là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp, phản ánh mối quan hệ trên cơ sở cân bằng cung – cầu trên thị trường.

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

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

Như vậy, để có thể đưa ra quyết định về giá bán hàng hóa, dịch vụ của mình một cách hợp lý và chính xác thì một trong những vấn đề quan trọng nhất mà doanh nghiệp cần nghiên cứu trước tiên là mọi biến động của quan hệ cung – cầu trên thị trường, tùy theo mức độ cạnh tranh trên thị trường, các doanh nghiệp sẽ có chiến lược về giá sản phẩm để tối ưu hóa lợi nhuận của mình.

1.3.2.3. Môi trường pháp lý

Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật, các quy trình, quy phạm kỹ thuật sản xuất tạo ra một hành lang cho các doanh nghiệp hoạt động. Tất cả các hoạt động của doanh nghiệp như sản xuất kinh doanh cái gì, sản xuất bằng cách nào, bán cho ai ở đâu, nguồn đầu vào lấy từ đâu đều phải tuân theo các quy định của pháp luật. Doanh nghiệp phải chấp hành các quy định của pháp luật, thực hiện các nghĩa vụ của mình với nhà nước, với xã hội và với người lao động như thế nào là do luật pháp quy định. Có thể nói luật pháp là nhân tố kìm hãm hoặc khuyến khích sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

1.3.2.4. 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 mối kinh tế

đổi ngoại, tỷ giá hối đoái phù hợp qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

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

1.3.2.5. Các ngành có liên quan

Các ngành có liên quan, ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động SXKD của doanh nghiệp như: cung ứng nguyên nhiên vật liệu, giao thông vận tải, thông tin liên lạc, ngân hàng – tài chính, ... có tác động cùng chiều tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Các ngành này phát triển sẽ góp phần tạo điều kiện hỗ trợ cho hoạt động SXKD của doanh nghiệp gặp nhiều thuận lợi từ đó doanh nghiệp cũng phát triển theo, giúp cho doanh nghiệp có thể rút ngắn chu kỳ kinh doanh, tăng vòng quay vốn, tạo cơ hội gia tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG HẢI PHÒNG – CHI NHÁNH CẢNG CHÙA VỄ

2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG HẢI PHÒNG – CHI NHÁNH CẢNG CHÙA VỄ

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty

2.1.1.1. Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng

- Tên giao dịch: Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng.
- Tên Tiếng Anh: PORT OF HAI PHONG.
- Loại hình doanh nghiệp: Công ty Cổ phần.
- Địa chỉ liên hệ: 8A Trần Phú- Máy Tơ- Ngô Quyền- TP. Hải Phòng.
- E-mail: haiphongport@hn.vnn.vn.
- Website: www.haiphongport.com.vn.
- Các chi nhánh thành viên:
 - + Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ.
 - + Chi nhánh Cảng Tân Vũ.
 - + Chi nhánh Cảng Bạch Đằng.
 - + Trung tâm Y tế Cảng Hải Phòng.
 - + Công ty TNHH MTV Cảng Hoàng Diệu.
 - + Công ty Cổ phần Đầu tư và phát triển Đình Vũ (Công ty con).
 - + Công ty Cổ phần Lai Dắt và vận tải Cảng Hải Phòng (Công ty con).
- Ngành nghề kinh doanh:
 - + Bốc xếp và vận tải hàng hóa đường sắt, đường bộ và đường thủy nội bộ.

- + Kinh doanh bất động sản, quyền sở hữu đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.
- + Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải.
- + Kinh doanh kho bãi và lưu giữ hàng hóa.
- + Sửa chữa thiết bị, vệ sinh nhà cửa và các công trình khác, giáo dục nghề nghiệp, hoạt động của các trạm xá.

2.1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển Cảng Hải Phòng

- Năm 1874, triều đình nhà Nguyễn chính thức bàn giao quyền quản lý Hải Phòng cho thực dân Pháp. Năm 1876, thực dân Pháp cấp tốc làm một số cầu nối. Bến cảng được xây dựng trên bờ phải sông cửa Cấm cách biển khoảng 4km với quy mô đơn giản, cơ sở vật chất thô sơ, ít ỏi.

- Ngày 24/11/1929, 500 anh chị em công nhân làm kíp sáng đã tụ họp phản đối một tên cai đánh công nhân đấu tranh đòi nước uống và giành được thắng lợi. Ngày này đã được chọn là “Ngày truyền thống của công nhân Cảng Hải Phòng”.

- Ngày 13/5/1955, Hải Phòng hoàn toàn giải phóng, sau khi tiếp quản, Cảng Hải Phòng đã được tu sửa và mở rộng đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của nền kinh tế quốc dân.

- Năm 1981, về cơ bản Cảng đã hoàn thành giai đoạn cải tạo và hoàn thiện các bến đáp ứng được nhu cầu xếp dỡ hàng hóa.

- Đến năm 2001 khả năng thông qua của Cảng đạt 7 triệu tấn/năm. Hiện nay, Cảng Hải Phòng là cảng có lưu lượng hàng hóa thông qua lớn nhất ở phía Bắc, có hệ thống thiết bị hiện đại và cơ sở hạ tầng đầy đủ, an toàn, phù hợp với phương thức vận tải, thương mại quốc tế. Hàng hoá xuất nhập khẩu của 17 tỉnh phía Bắc và hàng quá cảnh của Bắc Lào và Nam Trung Quốc đều thông qua Cảng Hải Phòng để đến với thị trường các nước và ngược lại.

2.1.1.3. Giới thiệu chung về Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ

- Tên gọi: Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ - Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng.
- Lĩnh vực kinh doanh: Dịch vụ.
- Sản phẩm chủ yếu: Dịch vụ xếp dỡ Container, dịch vụ xếp dỡ đảo chuyên container, dịch vụ lưu kho bãi, dịch vụ khai thác hàng lẻ (CFS).
- Địa chỉ: Số 5 Đường Chùa Vẽ.
- Điện thoại: 02253.765784.
- Fax: 02253765784.

2.1.1.4. Quá trình hình thành và phát triển Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ

- Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ được xây dựng từ năm 1977 do yêu cầu nhiệm vụ của Cảng mở rộng để tổ chức sản xuất kinh doanh đa dạng hàng hóa. Bến Cảng nằm ở hữu ngạn sông Cửa Cấm, cách trung tâm Hải Phòng 4km về phía Đông, cách phao số “0” khoảng 20 hải lý. Từ phao số “0” vào Cảng qua luồng Nam Triệu và kênh đào Đình Vũ.

- Trước khi ra đời chi nhánh chỉ là 1 bãi bồi phù sa và chỉ có đoạn cầu tàu dài 105m cho thuyền và sà lan cập bến, hàng hóa vận chuyển qua đây chủ yếu là hàng quân sự. Cảng Chùa Vẽ khi mới thành lập gồm 2 khu vực :

+ Khu vực 1 (gọi là khu vực chính - khu Chùa Vẽ) xây dựng các phòng ban làm việc, giao dịch, ... nằm ở cạnh ngã ba Bình Hải, giáp với cảng Cấm. Cảng có 350m cầu tàu.

+ Khu vực 2 (gọi là bãi Đoạn Xá) nằm cách khu vực 1 khoảng 1000m về phía Đình Vũ, tại đây đất đai rộng nhưng chỉ sử dụng một phần nhỏ 350m cầu tàu và khoảng 15.000 m² bãi.

- Vào giữa tháng 6/1995, hai khu vực Chùa Vẽ và Đoạn Xá đã được tách làm hai xí nghiệp riêng. Khu Chùa Vẽ trước kia nay đổi thành Xí nghiệp xếp dỡ Đoạn Xá và khu vực Đoạn Xá cũ nay lấy tên là Xí nghiệp xếp dỡ Chùa Vẽ.

- Sau 2 năm 1995 - 1996 được Bộ giao thông vận tải và Cảng Hải Phòng đầu tư xây dựng phát triển công ty đã thay đổi cơ bản về quy mô. Xây dựng 495m cầu tàu và 150.000m² bãi để khai thác mặt hàng container, xây mới 3.200 m² kho CFS và một số công trình phục vụ sản xuất và sinh hoạt. Công ty cũng được trang bị một số phương tiện, thiết bị tiên tiến phù hợp với yêu cầu sản xuất.

- Tháng 7/2014, Xí nghiệp xếp dỡ Chùa Vẽ chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ.

2.1.2. Chức năng, cơ cấu tổ chức

2.1.2.1. Chức năng, nhiệm vụ của Chi nhánh trong giai đoạn hiện nay

a. Chức năng

- Cảng là khu vực thu hút và giải toả hàng hoá.
- Thực hiện việc bốc, xếp dỡ hàng hoá.
- Cung cấp các dịch vụ cho tàu như một mắt xích trong dây chuyền.
- Là điểm luân chuyển hàng hoá và hành khách.
- Là nơi tiếp nhận những đầu mối giao thông giữa hệ thống vận tải trong nước và nước ngoài.
- Cơ sở phát triển thương mại thông qua Cảng.

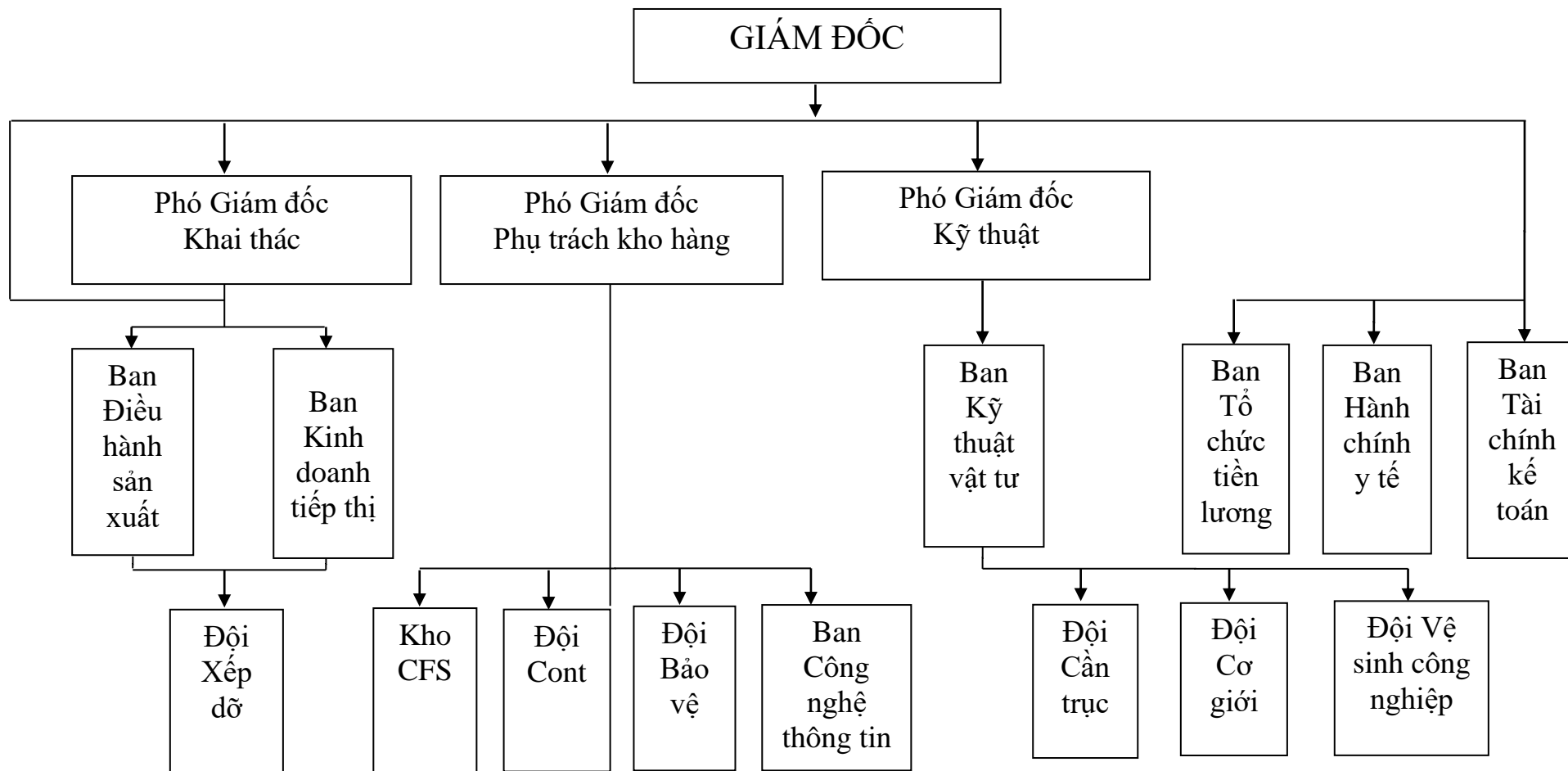
b. Nhiệm vụ

- Kí kết hợp đồng xếp dỡ, giao nhận, bảo quản, lưu kho hàng hoá với chủ hàng.
- Giao hàng xuất khẩu cho phương tiện vận tải và nhận hàng nhập khẩu từ phương tiện vận tải nếu được uỷ thác.
- Kết toán việc giao nhận hàng hoá và lập các chứng từ cần thiết.
- Tiến hành xếp dỡ, vận chuyển, bảo quản, lưu kho hàng hoá.

2.1.2.2. Cơ cấu tổ chức

Cùng với việc thực hiện chức năng nhiệm vụ của mình, Công ty đã hoàn thiện bộ máy quản lý nhân sự, quản lý kinh doanh cho phù hợp với đặc điểm kinh doanh và địa bàn hoạt động của đơn vị mình. Hiện nay, hoạt động và tổ chức của Công ty tuân thủ theo Luật Doanh nghiệp hiện hành và Điều lệ của Chi nhánh như sau:

Sơ đồ 2.1: Mô hình cơ cấu tổ chức Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ



(Nguồn: Ban Tổ chức tiền lương)

Nhìn vào sơ đồ ta có thể nhận thấy bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình quản lý **trực tuyến – chức năng**.

- Ưu điểm: theo mô hình này bộ máy quản lý được chia ra thành các bộ phận có chức năng, nhiệm vụ được qui định rõ ràng cụ thể, như vậy việc truyền thông tin trong nội bộ Chi nhánh, giữa lãnh đạo và nhân viên cấp dưới diễn ra một cách nhanh chóng và chính xác, góp phần quan trọng trong việc đưa ra các quyết định quản lý hợp lý, kịp thời có hiệu quả.

- Nhược điểm: các phòng ban được tổ chức theo chức năng đa dạng dễ dẫn tới sự chồng chéo chức năng, nhiệm vụ, sự phối hợp giữa các phòng ban có thể bị hạn chế bởi tính chất cục bộ. Do vậy, Công ty cần có sự phân công và hợp tác lao động rõ ràng, cụ thể và minh bạch.

2.1.2.3. Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận, phòng ban

a. Giám đốc Chi nhánh:

- Là người chịu trách nhiệm trước pháp luật và Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng về hoạt động của Chi nhánh.

- Nhiệm vụ, quyền hạn của Giám đốc Chi nhánh được qui định theo quyết định bổ nhiệm của Tổng Giám đốc công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng và quyết định phê chuẩn quy chế tổ chức và hoạt động của chi nhánh công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng - Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ của Hội đồng thành viên công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng.

b. Các phó Giám đốc:

- Các Phó Giám đốc Chi nhánh giúp điều hành các hoạt động của Chi nhánh theo phân công và ủy quyền cụ thể của Giám đốc Chi nhánh.

- Phó Giám đốc Chi nhánh chịu trách nhiệm trước Giám đốc Chi nhánh về các phần việc đã được phân công và ủy quyền. Trong trường hợp Giám đốc Chi nhánh vắng mặt tại trụ sở, không thể điều hành trực tiếp các hoạt động của Chi nhánh, thì Phó Giám đốc thứ nhất là người thay mặt Giám đốc quản lý, điều hành và

chịu trách nhiệm cá nhân về mọi hoạt động của Chi nhánh trong khoảng thời gian này.

c. Các ban chức năng:

– Lãnh đạo các ban nghiệp vụ chịu trách nhiệm tham mưu, giúp việc cho Giám đốc Chi nhánh trong lĩnh vực chuyên môn do bộ phận của mình phụ trách và thực hiện các phần việc khác theo sự phân công của Giám đốc Chi nhánh.

d. Ban Tổ chức tiền lương:

– Là ban tham mưu giúp Giám đốc trong công tác tổ chức bộ máy quản lý, tổ chức sản xuất của Chi nhánh; giúp Giám đốc trong lĩnh vực quản lý và giải quyết về những vấn đề của nhân sự.

– Quản lý số lượng, chất lượng lao động và quản lý theo dõi việc sử dụng lao động trong toàn Chi nhánh. Tổ chức triển khai, kiểm tra, kiểm soát thực hiện chế độ chính sách của Nhà nước đối với người lao động và ban hành các quy chế về sử dụng lao động, nội quy, quy chế về tiền lương và thu nhập, các chế độ đãi ngộ đối với người lao động đảm bảo đúng quy định pháp luật.

e. Ban Tài chính kế toán:

– Tham mưu cho Giám đốc về công tác quản lý tài chính của Chi nhánh bao gồm: tính toán kinh tế và bảo vệ sử dụng tài sản, vật tư, tiền vốn, nhằm bảo đảm quyền chủ động trong sản xuất kinh doanh. Thay mặt Giám đốc quản lý sử dụng lao động, vật tư, tiền vốn, tài sản...hiện có của Chi nhánh.

f. Ban Kinh doanh tiếp thị:

– Tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh trong lĩnh vực khai thác thị trường trong nước và trong khu vực, tổ chức kí kết và thực hiện các hợp đồng kinh tế. Nghiên cứu thị trường và tham gia xây dựng các phương án, định hướng chiến lược trong sản xuất kinh doanh của toàn Chi nhánh.

g. Ban điều hành sản xuất:

– Tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh về kế hoạch tác nghiệp sản xuất và chỉ đạo thực hiện kế hoạch. Bàn bạc thống nhất với các cơ quan có liên quan, với các chủ hàng, chủ tàu, chủ các phương tiện khác, nhằm thực hiện có hiệu quả kế hoạch đã đề ra.

h. Ban Kỹ thuật vật tư:

– Tham mưu cho Giám đốc về các lĩnh vực kỹ thuật vật tư: xây dựng kế hoạch khai thác, sử dụng và sửa chữa các loại phương tiện hiện có, tổ chức quản lý kỹ thuật cơ khí, mua sắm vật tư, phụ tùng chiến lược, ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất, đảm bảo an toàn cho người và phương tiện.

– Tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh về công tác an toàn lao động bao gồm: kỹ thuật an toàn, vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ... đồng thời hướng dẫn thực hiện tốt công tác bảo hộ lao động và giải quyết các chế độ cho người lao động.

– Tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh trong lĩnh vực tổ chức thực hiện quản lý, xây dựng, áp dụng, duy trì có hiệu quả và cải tiến liên tục các hoạt động sản xuất kinh doanh của Chi nhánh theo quy định của hệ thống Quản lý chất lượng ISO 9000. Đồng thời quản lý, thực hiện các công việc liên quan đến nghiên cứu khoa học, sáng kiến cải tiến của cán bộ công nhân viên toàn Chi nhánh.

i. Ban Hành chính- y tế:

– Tham mưu cho Giám đốc trong lĩnh vực công tác thi đua, tuyên truyền; văn thư; quản lý; mua sắm thiết bị văn phòng phẩm; bố trí, sắp xếp nơi làm việc cho toàn Chi nhánh; quản lý đội xe phục vụ; tiếp đón các đoàn khách trong và ngoài nước; công tác quảng cáo, thông tin và thực hiện công việc khánh tiết các hội nghị, lễ tết, các đại hội.

j. Ban Công nghệ thông tin:

– Tham mưu cho ban lãnh đạo Chi nhánh công tác về quản trị hệ thống thông tin dữ liệu hàng hóa trong toàn Chi nhánh, kết nối thông tin với Hệ thống mạng MIS của Cảng Hải Phòng.

k. Các đội kho, bãi:

– Các tổ, đội, kho bãi là các đơn vị trực thuộc Chi nhánh trực tiếp thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh theo sự chỉ đạo của ban lãnh đạo Chi nhánh và sự giám sát, kiểm tra, điều hành của các ban nghiệp vụ.

2.1.3. Nguồn vốn và lao động

2.1.3.1. Nguồn vốn

Về mặt tổ chức, Công ty chỉ là đơn vị hạch toán phụ thuộc nên hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như nguồn vốn đều phụ thuộc vào công ty mẹ là Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng. Tuy nhiên, để Công ty hoạt động được một cách tự chủ Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng đã cấp nguồn vốn tương đối dồi dào cho Công ty với tổng nguồn vốn tự có là 535,59 tỷ đồng.

2.1.3.2. Nguồn lao động

- Cơ cấu theo trình độ lao động:

Bảng 2.1: Cơ cấu lao động phân theo trình độ

STT	Trình độ	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
1	Thạc sĩ	4	0,5
2	Đại học	249	36,4
3	Cao đẳng	22	3,2
4	Trung cấp	24	3,5
5	Lao động phổ thông	385	56,3
Tổng cộng		684	100

(Nguồn: Ban Tổ chức – Tiền lương)

Nguồn lao động của Công ty được chia theo trình độ bao gồm 5 trình độ từ lao động phổ thông tới thạc sĩ. Trong đó, lao động phổ thông chiếm tới trên 50% số lượng lao động; việc tuyển dụng nguồn nhân lực với trình độ này để phục vụ công tác bốc dỡ, vận chuyển hàng hóa, những công việc này không đòi hỏi phải có chuyên môn trình độ nghiệp vụ kỹ thuật cao. Tiếp đến là trình độ Đại học chiếm trên 30% số lượng lao động; còn lại là trình độ thạc sĩ, cao đẳng và trung cấp. tuy chiếm số lượng chưa đến 50% nhưng số lao động có trình độ chuyên môn nghiệp vụ chính là lực lượng lao động nòng cốt trong việc quản lý, điều hành cũng như tham gia những công việc chủ yếu trong hoạt động của Công ty.

- Cơ cấu theo đặc điểm lao động:

Bảng 2.2: Cơ cấu lao động phân theo đặc điểm lao động

STT	Đặc điểm	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
1	Lao động trực tiếp và công nhân phục vụ	592	86,52
2	Lao động gián tiếp	92	13,48
Tổng cộng		684	100

(Nguồn: Ban Tổ chức – Tiền lương)

Nguồn nhân lực của Công ty chia theo tỷ trọng bao gồm 02 loại hình lao động. Trong đó, số lao động trực tiếp và công nhân phục vụ chiếm tới 86,52%; đây là lực lượng lao động chủ yếu của Công ty trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, tỷ trọng lao động trực tiếp quá lớn cũng có thể cho thấy trình độ tổ chức sản xuất của Công ty vẫn còn nhiều hạn chế trong việc áp dụng khoa học công nghệ trong sản xuất kinh doanh.

- Cơ cấu theo giới tính:

Bảng 2.3: Cơ cấu lao động phân theo giới tính

STT	Giới tính	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
1	Nam	491	71,8
2	Nữ	193	28,2
Tổng cộng		684	100

(Nguồn: Ban Tổ chức – Tiền lương)

Tỷ lệ lao động nữ trong Công ty chỉ chiếm khoảng 28% so với 72% tỷ lệ lao động nam thì đây là một tỷ lệ hợp lý vì dựa trên tính công việc cho thấy ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp với đặc thù chủ yếu là lao động thủ công cũng như làm việc theo ca kíp cần đến một lực lượng lao động nam rất lớn. Tỷ trọng lao động nữ chiếm 28% phù hợp với các công việc mang tính chất văn phòng.

- Cơ cấu theo độ tuổi:

Bảng 2.4: Cơ cấu lao động phân theo độ tuổi

STT	Độ tuổi	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
1	18-25	83	12,1
2	26-30	150	21,9
3	31-35	120	17,6
4	36-40	66	9,6
5	41-45	65	9,5
6	46-50	82	12
7	51-55	84	12,3
8	56-60	34	5
Tổng cộng		684	100

(Nguồn: Ban Tổ chức – Tiền lương)

Theo số liệu thống kê, lực lượng lao động chủ yếu của Công ty nằm trong độ tuổi từ 18-35 (51,6%), điều này cho thấy dấu hiệu tích cực trong việc Công ty có một đội ngũ lao động trẻ trung, có khả năng tiếp thu công nghệ mới cũng như khoa học kỹ thuật để có thể nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

2.2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG GIAI ĐOẠN 2012 – 2016

Trước khi đi vào đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2012-2016, chúng ta cần nhìn lại kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn này cũng như việc thực hiện một số chỉ tiêu có liên quan đến việc đánh giá này. Cụ thể:

2.2.1. Chỉ tiêu về doanh thu

Chỉ tiêu về doanh thu của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.5: Chỉ tiêu về Doanh thu giai đoạn 2012-2016

Đơn vị tính: Triệu đồng

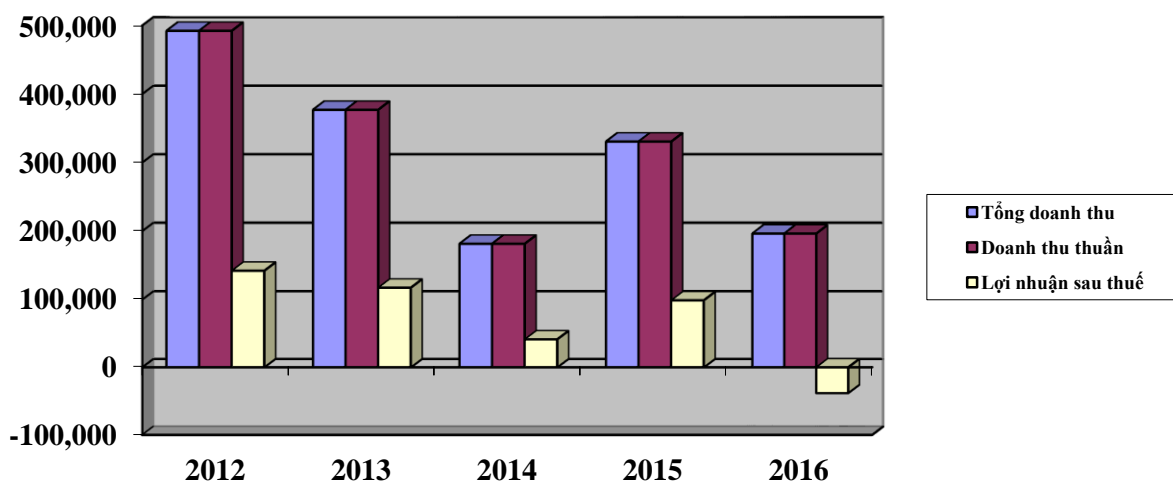
Năm	Tổng doanh thu	Chênh lệch		Doanh thu thuần	Chênh lệch		Lợi nhuận sau thuế	Chênh lệch	
		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối
2012	492.263			492.263			142.175		
2013	377.082	-115.181	-23,40%	377.082	-115.181	-23,40%	117.487	-24.688	-17,36%
2014	181.596	-195.486	-51,84%	181.596	-195.486	-51,84%	41.331	-76.156	-64,82%
2015	330.720	149.124	82,12%	330.720	149.124	82,12%	99.018	57.687	139,57%
2016	196.404	-134.316	-40,61%	196.404	-134.316	-40,61%	-38.150	-137.168	-138,53%

(Nguồn: Ban Tài chính – Kế toán)

Tổng doanh thu của Công ty có nhiều biến động trong giai đoạn 2012-2016: năm 2012 đạt 492.263 triệu đồng; năm 2013 đạt 377.082 triệu đồng; năm 2014 đạt 181.596 triệu đồng; năm 2015 đạt 330.720 triệu đồng; năm 2016 đạt 196.404 triệu đồng.

Doanh thu thuần của Công ty cũng có những biến động tương tự như tổng doanh thu của Công ty trong giai đoạn này do phía Công ty không có các khoản giảm trừ doanh thu. Doanh thu thuần giai đoạn 2012-2016 cụ thể: năm 2012 đạt 492.263 triệu đồng; năm 2013 đạt 377.082 triệu đồng; năm 2014 đạt 181.596 triệu đồng; năm 2015 đạt 330.720 triệu đồng; năm 2016 đạt 196.404 triệu đồng.

Tương ứng với xu hướng biến động về tổng doanh thu và doanh thu thuần thì lợi nhuận sau thuế của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 đạt được kết quả như sau: năm 2012 đạt 142.175 triệu đồng; năm 2013 đạt 117.487 triệu đồng; năm 2014 đạt 41.331 triệu đồng; năm 2015 đạt 99.018 triệu đồng; năm 2016 lỗ 38.150 triệu đồng.



Biểu đồ 2.1: Chỉ tiêu Doanh thu giai đoạn 2012-2016

Qua phân tích trên **Bảng 2.5** và **Biểu đồ 2.1** ta nhận thấy xu hướng doanh thu của Công ty đang trên đà suy giảm tuy có sự hồi phục vào năm 2015 (tăng 149.124 triệu đồng so với năm 2014, tương ứng với mức tăng 82,12%) nhưng ngay sau đó

đã tiếp tục đà suy giảm vào năm 2016 (giảm 134.316 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 40,61%). Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến sự suy giảm này là do những khó khăn chung của nền kinh tế khiến cho lượng hàng hóa xuất nhập khẩu bị suy giảm từ đó làm cho sản lượng hàng hóa lưu thông qua hệ thống cảng biển nói chung cũng như qua Công ty nói riêng bị giảm mạnh về số lượng. Ngoài ra, do môi trường kinh doanh về cảng biển hiện nay đã có nhiều thông thoáng nên có rất nhiều nhà đầu tư mới tham gia đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh cảng biển, dịch vụ logistic khiến cho mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt. Công ty CP Cảng Hải Phòng - Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ là đơn vị đã được thành lập từ lâu tuy nhiên vị trí hiện nay của Cảng nằm sâu trong nội địa nên có nhiều bất lợi nếu so sánh với các cảng mới thành lập ở gần khu vực Phao số 0. Ngoài ra, Công ty mẹ là Công ty CP Cảng Hải Phòng cũng đã có sự đầu tư rất lớn vào các cảng biển mới bao gồm Công ty Cổ phần Cảng Đình Vũ và Công ty CP Cảng Hải Phòng - Chi nhánh Cảng Tân Vũ do đó nguồn lực đã bị phân tán nên không có được sự hỗ trợ đầu tư cần thiết cho Công ty; khách hàng bị chia sẻ giữa các đơn vị thành viên trong cùng công ty mẹ. Từ những nguyên nhân đó mà tổng doanh thu của Công ty trong năm 2016 chỉ còn 196.404 triệu đồng, bằng 39,9% so với tổng doanh thu năm 2012.

Từ những khó khăn nêu trên, tổng doanh thu của Công ty bị suy giảm mạnh đã dẫn đến việc doanh thu thuần cũng như lợi nhuận sau thuế của Công ty bị suy giảm theo. Trong đó, chỉ tiêu về lợi nhuận sau thuế của Công ty bị sụt giảm nhanh chóng từ mức 142.175 triệu đồng của năm 2012, xuống mức 117.487 triệu đồng của năm 2013 (giảm 24.688 triệu đồng, tương ứng giảm 17,36%). Đà suy giảm lợi nhuận sau thuế tiếp tục với năm 2014 khi chỉ tiêu này chỉ còn 41.331 triệu đồng (giảm tới 76.156 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 64,82%). Tuy nhiên, đến năm 2015 nhờ những nỗ lực của ban lãnh đạo Công ty cũng như sự hỗ trợ của Công ty mẹ cũng như sự hồi phục một phần ngành cảng biển nên lợi nhuận sau thuế của Công ty đã có sự hồi phục về mức 99.018 triệu đồng (tăng 57.687 triệu đồng, tương ứng tăng 139,57%). Dầu vậy, năm 2016 đà suy giảm lợi nhuận vẫn tiếp tục khi Công ty không những không có lãi mà còn bị lỗ 38.150 triệu đồng. Nguyên nhân dẫn đến

khó khăn, thua lỗ ngoài những nguyên nhân như đã phân tích ở phần trên còn có nguyên nhân phát sinh từ chính nội tại của Công ty khi việc đầu tư hệ thống cầu cảng, kho bãi, trang bị máy móc thiết bị, ... cần một nguồn vốn đầu tư rất lớn do đó giá trị khấu hao TSCĐ hàng năm của Công ty rất lớn (ví dụ như năm 2016 là 100.952 triệu đồng) nên hoạt động kinh doanh của Công ty càng khó khăn hơn.

2.2.2. Chỉ tiêu về chi phí

Chỉ tiêu về chi phí của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.6: Chỉ tiêu về Chi phí giai đoạn 2012-2016

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm	Tổng chi phí	Chênh lệch		Chi phí Nguyên vật liệu	Chênh lệch		Chi phí nhân công	Chênh lệch	
		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối
2012	350.088			46.981			107.726		
2013	259.594	-90.494	-25,85%	38.750	-8.231	-17,52%	95.334	-12.392	-11,50%
2014	140.265	-119.329	-45,97%	17.125	-21.625	-55,81%	57.951	-37.383	-39,21%
2015	231.702	91.437	65,19%	22.610	5.485	32,03%	86.652	28.701	49,53%
2016	234.553	2.851	1,23%	13.053	-9.557	-42,27%	96.399	9.747	11,25%

(Nguồn: Ban Tài chính – Kế toán)

Tổng chi phí hoạt động của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 cũng có nhiều biến động tuy nhiên luôn duy trì ở mức rất cao: năm 2012 là 350.088 triệu đồng (trong đó: chi phí nguyên vật liệu là 46.981 triệu đồng, chi phí nhân công là 107.726 triệu đồng); năm 2013 là 259.594 triệu đồng (trong đó: chi phí nguyên vật liệu là 38.750 triệu đồng, chi phí nhân công là 95.334 triệu đồng); năm 2014 là 140.265

triệu đồng (trong đó: chi phí nguyên vật liệu là 17.125 triệu đồng, chi phí nhân công là 57.951 triệu đồng); năm 2015 là 231.702 triệu đồng (trong đó: chi phí nguyên vật liệu là 22.610 triệu đồng, chi phí nhân công là 86.652 triệu đồng); năm 2016 là 234.553 triệu đồng (trong đó: chi phí nguyên vật liệu là 13.053 triệu đồng, chi phí nhân công là 96.399 triệu đồng).

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

2.2.3.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

Chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.7: Chỉ tiêu về Hiệu quả sử dụng lao động giai đoạn 2012-2016

Năm	Số lao động bình quân trong năm (người)	Chênh lệch		Hiệu quả sử dụng lao động (Triệu đồng/người)	Chênh lệch		Năng suất lao động bình quân (Triệu đồng/người)	Chênh lệch	
		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối
2012	831			171			592		
2013	793	-38	-4,57%	148	-23	-13,45%	476	-116	-19,59%
2014	738	-55	-6,94%	56	-92	-62,16%	246	-230	-48,32%
2015	685	-53	-7,18%	145	89	158,93%	483	237	96,34%
2016	654	-31	-4,53%	-58	-203	-140%	300	-183	-37,89%

(Nguồn: Ban Tài chính – Kế toán)

Lực lượng lao động của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 đang có xu hướng giảm: năm 2012 là 831 người; năm 2013 là 793 người; năm 2014 là 738 người; năm 2015 là 685 người; năm 2016 là 654 người.

Hiệu quả sử dụng lao động của Công ty trong giai đoạn này cũng ở mức thấp do doanh thu và lợi nhuận đều giảm, cụ thể: năm 2012 là 171 triệu đồng/người; năm 2013 là 148 triệu đồng/người; năm 2014 là 56 triệu đồng/người; năm 2015 là 145 triệu đồng/người; năm 2016 là -58 triệu đồng/người (do Công ty bị lỗ).

Đồng thời, năng suất lao động bình quân của Công ty trong cùng kỳ cũng có chiều hướng suy giảm, cụ thể: năm 2012 là 592 triệu đồng/người; năm 2013 là 476 triệu đồng/người; năm 2014 là 246 triệu đồng/người; năm 2015 là 483 triệu đồng/người; năm 2016 là 300 triệu đồng/người.

2.2.3.2. Chỉ tiêu vốn kinh doanh

Chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.8: Chỉ tiêu về nguồn vốn giai đoạn 2012-2016

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm	Vốn kinh doanh bình quân	Chênh lệch		Vốn lưu động bình quân	Chênh lệch		Vốn cố định bình quân	Chênh lệch	
		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối
2012	776.087			16.434			759.653		
2013	684.244	-91.843	-11,83%	15.236	-1.198	-7,29%	669.008	-90.645	-11,93%
2014	637.708	-46.536	-6,80%	13.513	-1.723	-11,31%	624.195	-44.813	-6,70%
2015	550.350	-87.358	-13,70%	12.462	-1.051	-7,78%	537.888	-86.307	-13,83%
2016	449.304	-101.046	-18,36%	12.368	-94	-0,75%	436.936	-100.952	-18,77%

(Nguồn: Ban Tài chính – Kế toán)

Trong giai đoạn 2012-2016, nguồn vốn kinh doanh của Công ty liên tục bị suy giảm theo từng năm: năm 2012 là 776.087 triệu đồng (trong đó: vốn lưu động là 16.434 triệu đồng, vốn cố định là 759.653 triệu đồng); năm 2013 là 684.244 triệu

đồng (trong đó: vốn lưu động là 15.236 triệu đồng, vốn cố định là 669.008 triệu đồng); năm 2014 là 637.708 triệu đồng (trong đó: vốn lưu động là 13.513 triệu đồng, vốn cố định là 624.195 triệu đồng); năm 2015 là 550.350 triệu đồng (trong đó: vốn lưu động là 12.462 triệu đồng, vốn cố định là 537.888 triệu đồng); năm 2016 là 449.304 triệu đồng trong đó: vốn lưu động là 12.368 triệu đồng, vốn cố định là 436.936 triệu đồng).

a. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.9: Chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng VCD giai đoạn 2012-2016

Năm	Hiệu suất sử dụng VCD	Chênh lệch		Tỷ suất lợi nhuận trên VCD	Chênh lệch	
		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối
2012	0,65			0,19		
2013	0,56	-0,09	-13,85%	0,18	-0,01	-5,26%
2014	0,29	-0,27	-48,21%	0,07	-0,11	-61,11%
2015	0,61	0,32	110,34%	0,18	0,11	157,14%
2016	0,45	-0,16	-26,23%	-0,09	-0,27	-150,00%

(Nguồn: Ban Tài chính – Kế toán)

Trong kỳ phân tích, hiệu suất sử dụng vốn cố định của Công ty cũng không tránh khỏi sự ảnh hưởng khi doanh thu thuần cũng như vốn cố định bình quân của Công ty không có được sự ổn định. Hiệu suất sử dụng vốn cố định cụ thể như sau: năm 2012 là 0,65; năm 2013 là 0,56; năm 2014 là 0,29; năm 2015 là 0,61; năm 2016 là 0,45.

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định cũng có những biến động tương tự, cụ thể: năm 2012 là 0,19; năm 2013 là 0,18; năm 2014 là 0,07; năm 2015 là 0,18; năm 2016 là -0,09 (do Công ty bị lỗ).

b. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng VLD

Chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.10: Chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng VLD giai đoạn 2012-2016

Năm	Sức sản xuất của VLD	Chênh lệch		Sức sinh lời của VLD	Chênh lệch		Số vòng luân chuyển của VLD	Chênh lệch		Số ngày một vòng luân chuyển VLD	Chênh lệch		Hệ số đảm nhiệm VLD	Chênh lệch	
		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối
2012	29,95			8,65			29,95			12,02			0,03		
2013	24,75	-5,20	-17,36%	7,71	-0,94	-10,87%	24,75	-5,20	-17,36%	14,55	2,53	21,05%	0,04	0,01	33,33%
2014	13,44	-11,31	-45,70%	3,06	-4,65	-60,31%	13,44	-11,31	-45,70%	26,79	12,24	84,12%	0,07	0,03	75,00%
2015	26,54	13,10	97,47%	7,95	4,89	159,80%	26,54	13,10	97,47%	13,57	-13,22	-49,35%	0,04	-0,03	-42,86%
2016	15,88	-10,66	-40,17%	-3,08	-11,03	-138,74%	15,88	-10,66	-40,17%	22,67	9,10	67,06%	0,06	0,02	50,00%

(Nguồn: Ban Tài chính – Kế toán)

Không tránh khỏi những nhân tố chung ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh cũng như nguồn vốn của Công ty, trong giai đoạn 2012-2016 các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn lưu động cũng có nhiều biến động, cụ thể:

- Về sức sản xuất của vốn lưu động: năm 2012 là 29,95; năm 2013 là 24,75; năm 2014 là 13,44; năm 2015 là 26,54; năm 2016 là 15,88.

- Về sức sinh lời của vốn lưu động: năm 2012 là 8,65; năm 2013 là 7,71; năm 2014 là 3,06; năm 2015 là 7,95; năm 2016 là -3,08 (do Công ty bị lỗ).

- Về số vòng luân chuyển của vốn lưu động: năm 2012 là 29,95 vòng; năm 2013 là 24,75 vòng; năm 2014 là 13,44 vòng; năm 2015 là 26,54 vòng; năm 2016 là 15,88 vòng.

- Về số ngày một vòng luân chuyển của vốn lưu động: năm 2012 là 12,02 ngày; năm 2013 là 14,55 ngày; năm 2014 là 26,79 ngày; năm 2015 là 13,57 ngày; năm 2016 là 22,67 ngày.

- Về hệ số đảm nhiệm của vốn lưu động: năm 2012 là 0,03; năm 2013 là 0,04; năm 2014 là 0,07; năm 2015 là 0,04; năm 2016 là 0,06.

2.2.3.3. Chỉ tiêu tài chính căn bản

a. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.11: Chỉ tiêu về khả năng thanh toán giai đoạn 2012-2016

Năm	Hệ số thanh toán tổng quát	Chênh lệch		Hệ số thanh toán tạm thời	Chênh lệch		Hệ số thanh toán nhanh	Chênh lệch	
		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối
2012	46,13			0,98			0,09		
2013	43,49	-2,64	-5,72%	0,97	-0,01	-1,02%	0,14	0,05	55,56%

Năm	Hệ số thanh toán tổng quát	Chênh lệch		Hệ số thanh toán tạm thời	Chênh lệch		Hệ số thanh toán nhanh	Chênh lệch	
		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối
2014	42,64	-0,85	-1,95%	0,90	-0,06	-7,22%	0,23	0,09	64,29%
2015	37,30	-5,34	-12,52%	0,84	-0,06	-6,67%	0,19	-0,04	-17,39%
2016	31,57	-5,72	-15,36%	0,87	0,03	3,57%	0,20	0,01	5,26%

(Nguồn: Ban Tài chính – Kế toán)

Trái ngược với sự biến động của các chỉ tiêu khác, các chỉ tiêu về khả năng thanh toán của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 lại duy trì ở mức khá ổn định. Cụ thể như sau:

- Về hệ số thanh toán tổng quát: năm 2012 là 46,13; năm 2013 là 43,49; năm 2014 là 42,64; năm 2015 là 37,30; năm 2016 là 31,57.

- Về hệ số thanh toán tạm thời: năm 2012 là 0,98; năm 2013 là 0,97; năm 2014 là 0,90; năm 2015 là 0,84; năm 2016 là 0,87.

- Về hệ số thanh toán nhanh: năm 2012 là 0,09; năm 2013 là 0,14; năm 2014 là 0,23; năm 2015 là 0,19; năm 2016 là 0,20.

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

Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.12: Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản giai đoạn 2012-2016

Năm	Hệ số nợ	Chênh lệch		Hệ số tự tài trợ	Chênh lệch		Tỷ suất đầu tư vào TSDH	Chênh lệch		Tỷ suất đầu tư vào TSNH	Chênh lệch	
		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối
2012	0,02			0,98			0,98			0,02		
2013	0,02	0,00	0,00%	0,98	0,00	0,00%	0,98	0,00	0,00%	0,02	0,00	0,00%
2014	0,02	0,00	0,00%	0,98	0,00	0,00%	0,98	0,00	0,00%	0,02	0,00	0,00%
2015	0,03	0,01	50,00%	0,97	-0,01	-1,02%	0,98	0,00	0,00%	0,02	0,00	0,00%
2016	0,03	0,00	0,00%	0,97	0,00	0,00%	0,97	-0,01	-1,02%	0,03	0,01	50,00%

(Nguồn: Ban Tài chính – Kế toán)

Tương tự với các chỉ tiêu về khả năng thanh toán, các chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản của Công ty trong giai đoạn này khá ổn định và không có nhiều sự biến động. Cụ thể như sau:

- Về hệ số nợ: năm 2012 là 0,02; năm 2013 là 0,02; năm 2014 là 0,02; năm 2015 là 0,03; năm 2016 là 0,03.

- Về hệ số tài trợ: năm 2012 là 0,98; năm 2013 là 0,98; năm 2014 là 0,98; năm 2015 là 0,97; năm 2016 là 0,97.

- Về tỷ suất đầu tư vào TSDH: năm 2012 là 0,98; năm 2013 là 0,98; năm 2014 là 0,98; năm 2015 là 0,98; năm 2016 là 0,97.

- Về tỷ suất đầu tư vào TSNH: năm 2012 là 0,02; năm 2013 là 0,02; năm 2014 là 0,02; năm 2015 là 0,02; năm 2016 là 0,03.

c. Các chỉ số về hoạt động

Các chỉ số về hoạt động của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.13: Các chỉ số về hoạt động giai đoạn 2012-2016

Năm	Số vòng quay hàng tồn kho	Chênh lệch		Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	Chênh lệch		Vòng quay các khoản phải thu	Chênh lệch		Số ngày một vòng quay các khoản phải thu	Chênh lệch	
		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối
2012	22,40			16,07			242			1,49		
2013	17,95	-4,45	-19,87%	20,06	3,99	24,83%	193	-49	-20,25%	1,86	0,38	24,83%
2014	11,18	-6,77	-37,72%	32,21	12,15	60,57%	103	-90	-46,63%	3,50	1,64	88,17%
2015	19,68	8,50	76,03%	18,29	-13,92	-43,22%	279	176	170,87%	1,29	-2,21	-63,14%
2016	20,02	0,34	1,73%	17,98	-0,31	-1,69%	170	-109	-39,07%	2,12	0,83	64,34%

(Nguồn: Ban Tài chính – Kế toán)

Nhìn chung trong giai đoạn 2012-2016, các chỉ số về hoạt động của Công ty cũng có nhiều biến động nhưng chủ yếu là theo chiều hướng giảm dần.

- Số vòng quay hàng tồn kho: năm 2012 là 22,40 vòng; năm 2013 là 17,95 vòng; năm 2014 là 11,18 vòng; năm 2015 là 19,68 vòng; năm 2016 là 20,02 vòng.

- Số ngày một vòng quay hàng tồn kho: năm 2012 là 16,07 ngày; năm 2013 là 20,06 ngày; năm 2014 là 32,21 ngày; năm 2015 là 18,29 ngày; năm 2016 là 17,98 ngày.

- Vòng quay các khoản phải thu: năm 2012 là 242 vòng; năm 2013 là 193 vòng; năm 2014 là 103 vòng; năm 2015 là 279 vòng; năm 2016 là 170 vòng.

- Số ngày một vòng quay các khoản phải thu: năm 2012 là 1,49 ngày; năm 2013 là 1,86 ngày; năm 2014 là 3,50 ngày; năm 2015 là 1,29 ngày; năm 2016 là 2,12 ngày.

d. Các chỉ tiêu sinh lời

Các chỉ tiêu sinh lời của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.14: Các chỉ tiêu sinh lời giai đoạn 2012-2016

Năm	Tỷ suất LNST trên Doanh thu	Chênh lệch		Tỷ suất LNST trên VKD	Chênh lệch		Tỷ suất LNST trên vốn chủ sở hữu	Chênh lệch	
		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối
2012	0,29			0,18			0,19		
2013	0,31	0,02	6,90%	0,17	-0,01	-5,56%	0,18	-0,01	-5,26%
2014	0,23	-0,08	-25,81%	0,06	-0,11	-64,71%	0,07	-0,11	-61,11%
2015	0,30	0,07	30,43%	0,18	0,12	200,00%	0,18	0,11	157,14%
2016	-0,19	-0,49	-163,33%	-0,08	-0,26	-144,44%	-0,09	-0,27	-150,00%

(Nguồn: Ban Tài chính – Kế toán)

Do tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 nhìn chung gặp nhiều khó khăn nên các chỉ tiêu sinh lời của Công ty đã phản ánh rất rõ điều đó.

- Tỷ suất LNST trên Doanh thu: năm 2012 là 0,29; năm 2013 là 0,31; năm 2014 là 0,23; năm 2015 là 0,30; năm 2016 là -0,19.

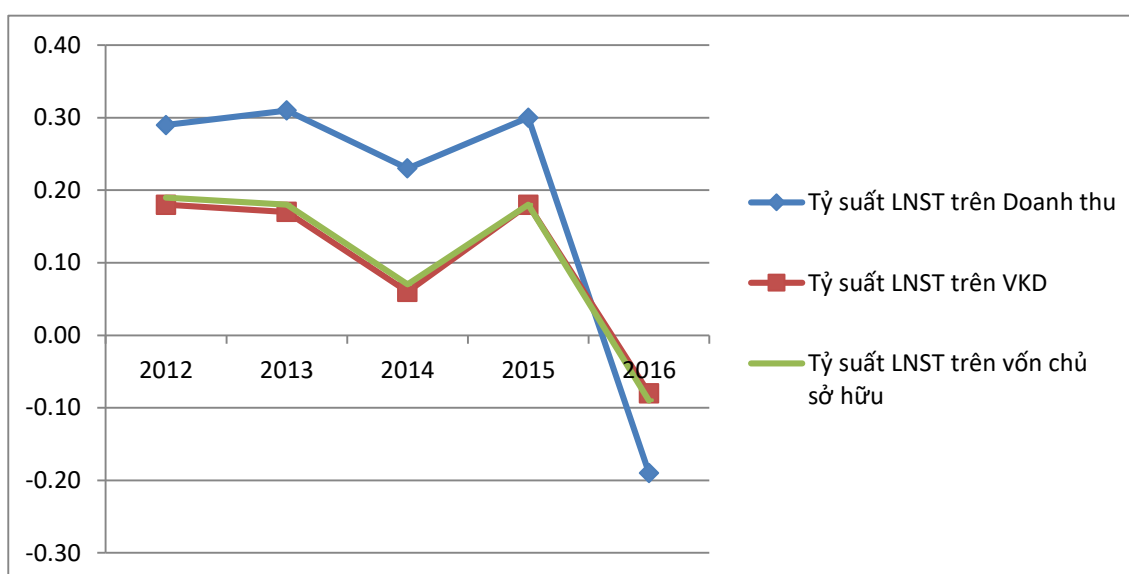
- Tỷ suất LNST trên vốn kinh doanh: năm 2012 là 0,18; năm 2013 là 0,17; năm 2014 là 0,06; năm 2015 là 0,18; năm 2016 là -0,08.

- Tỷ suất LNST trên vốn chủ sở hữu: năm 2012 là 0,19; năm 2013 là 0,18; năm 2014 là 0,07; năm 2015 là 0,18; năm 2016 là -0,09.

2.3. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG GIAI ĐOẠN 2012 – 2016

Với kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 cũng như kết quả tính toán một số chỉ tiêu có thể sử dụng để đánh giá hiệu quả kinh doanh đã được nêu ở **Mục 2.3**, chúng ta đã có thể đưa ra những đánh giá về hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong giai đoạn này.

2.3.1. Đánh giá hiệu quả qua các chỉ tiêu sinh lời



Biểu đồ 2.2: Các chỉ tiêu sinh lời giai đoạn 2012-2016

Trong giai đoạn nghiên cứu, qua phân tích dữ liệu tại **Bảng 2.14** và **Biểu đồ 2.2**, ta nhận thấy các chỉ tiêu sinh lời của Công ty đang có chiều hướng suy giảm. Cụ thể:

- Tỷ suất LNST trên Doanh thu: năm 2012 là 0,29; năm 2013 là 0,31 (tăng 0,02 so với năm trước); năm 2014 là 0,23 (giảm 0,08 so với năm trước); năm 2015 là 0,30 (tăng 0,07 so với năm trước); năm 2016 là -0,19 do Công ty bị thua lỗ.

- Tỷ suất LNST trên vốn kinh doanh: năm 2012 là 0,18; năm 2013 là 0,17; năm 2014 là 0,06; năm 2015 là 0,18; năm 2016 là -0,08. Chỉ số này cho ta thấy rằng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty còn ở mức thấp (không kể năm 2016

bị lỗ). Công ty sở hữu một khối lượng TSCĐ rất lớn nhưng sử dụng kém hiệu quả dẫn đến kết quả kinh doanh bị suy giảm, dẫn đến thua lỗ vào năm 2016.

- Tỷ suất LNST trên vốn chủ sở hữu: năm 2012 là 0,19; năm 2013 là 0,18; năm 2014 là 0,07; năm 2015 là 0,18; năm 2016 là -0,09. Tương tự như vậy, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu của Công ty ở mức rất thấp cho thấy khả năng sinh lời của Công ty ở mức thấp. Điều này cũng sẽ gây ra những khó khăn trong việc huy động vốn đầu tư của Công ty.

Qua những phân tích trên, ta mới chỉ thấy được đà suy giảm của các chỉ tiêu sinh lời của Công ty trong giai đoạn từ năm 2012-2016. Tuy nhiên, để khẳng định hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty có hiệu quả hay không ta có thể so sánh các chỉ tiêu tỷ suất LNST trên vốn chủ sở hữu với mức lãi suất cho vay mà các ngân hàng thương mại áp dụng trong cùng thời kỳ.

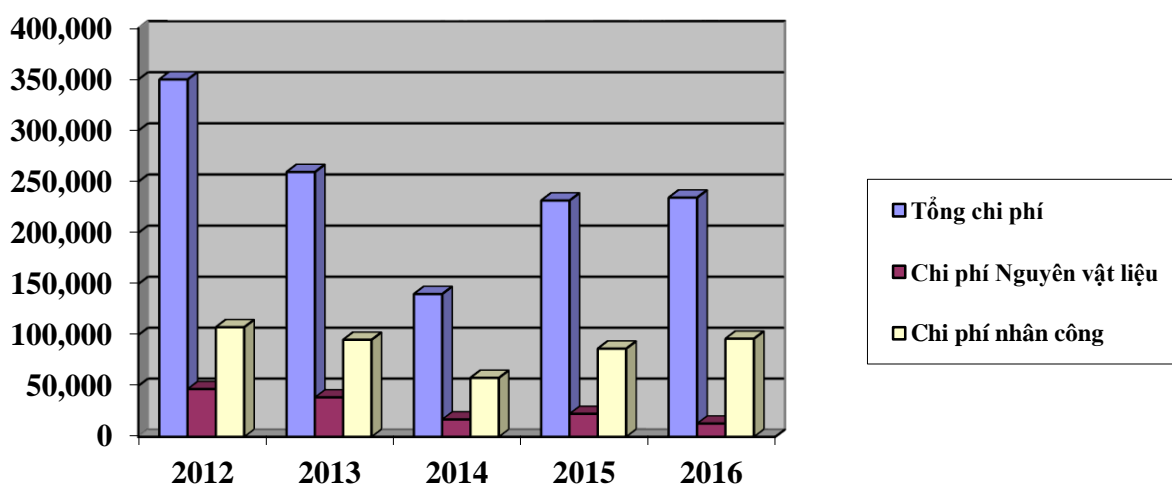
Bảng 2.15: So sánh giữa Tỷ suất LNST trên VCSH của Công ty và lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại trong giai đoạn 2012-2016

Năm	Tỷ suất LNST trên vốn chủ sở hữu (%)	Lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại giai đoạn 2012-2016 (%)	
		Ngắn hạn	Trung dài hạn
2012	19%	11% - 15%	14,6% - 16,5%
2013	18%	9% - 10,5%	11,5% - 12,8%
2014	7%	7% - 9%	9,5% - 11%
2015	18%	6,8% - 8,8%	9,3% - 10,5%
2016	-9%	6,8% - 8,5%	9,3% - 10,3%

(Nguồn: Ban Tài chính – Kế toán, www.lienvietpostbank.com.vn)

Qua phân tích trên **Bảng 2.15** ta có thể thấy rõ trong năm 2012-2013 tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của Công ty cao hơn mức lãi suất cho vay mà các ngân hàng thương mại áp dụng trong cùng kỳ, do đó có thể kết luận trong giai đoạn này hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty là có hiệu quả, tuy nhiên do mức độ chênh lệch không đáng kể nên hiệu quả kinh doanh còn chưa cao nếu so với đặc thù hoạt động kinh doanh khai thác cảng biển. Năm 2014, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu của Công ty bị suy giảm mạnh, xuống đến mức thấp hơn cả mức lãi suất cho vay mà các ngân hàng thương mại áp dụng trong cùng kỳ do đó Công ty kinh doanh không có hiệu quả. Tuy nhiên, đến năm 2015 việc sản xuất kinh doanh của Công ty lại có sự cải thiện do đồng thời 02 nguyên nhân: lợi nhuận từ kinh doanh tăng và lãi suất cho vay giảm. Năm 2016, Công ty kinh doanh thua lỗ. Nhìn chung trong giai đoạn 2012-2016, hiệu quả từ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty không ổn định, hiệu quả mang lại chưa cao thậm chí còn có những thời điểm không hiệu quả, thua lỗ.

2.3.2. Đánh giá hiệu quả qua các chỉ tiêu về chi phí



Biểu đồ 2.3: Chỉ tiêu Chi phí giai đoạn 2012-2016

Qua phân tích trên **Bảng 2.6** và **Biểu đồ 2.3** ta nhận thấy xu hướng chi phí hoạt động của Công ty cũng suy giảm cùng với sự suy giảm về doanh thu nhưng từ năm 2015 đã tăng trở lại: năm 2013 giảm 90.494 triệu đồng so với năm 2012; năm

2014 giảm 119.329 triệu đồng so với năm 2013; năm 2015 tăng 91.437 triệu đồng so với năm 2014; năm 2016 tăng 2.851 triệu đồng so với năm 2015. Nhìn chung, việc giảm chi phí hoạt động ở đây không phải đến từ những nỗ lực cắt giảm chi phí của Công ty mà chủ yếu là do nguồn hàng khai thác giảm dẫn đến nhu cầu về chi phí hoạt động bị suy giảm theo. Ngoài ra, ta còn thấy rằng trong cơ cấu tổng chi phí của Công ty thì chi phí nhân công luôn ở mức rất lớn: năm 2012 chiếm 30,77% tổng chi phí; năm 2013 chiếm 36,7% tổng chi phí; năm 2014 chiếm 41,3% tổng chi phí; năm 2015 chiếm 37,4% tổng chi phí và năm 2016 chiếm 41% tổng chi phí. Điều này cho thấy, tuy đã đầu tư rất lớn vào hệ thống máy móc trang thiết bị nhưng rất nhiều công việc chủ yếu ở Công ty phải cần rất nhiều đến lực lượng lao động trực tiếp từ đó khiến cho chi phí về nhân công luôn ở mức rất cao trong tổng chi phí. Điều này cũng dễ dẫn đến gánh nặng về chi phí cho Công ty trong giai đoạn kinh doanh gặp nhiều khó khăn như hiện nay.

Qua những phân tích trên, ta chỉ mới thấy được xu hướng gia tăng về chi phí của Công ty trong giai đoạn phân tích cũng như nguyên nhân dẫn đến việc tăng chi phí. Tuy nhiên, để đánh giá về hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty ta cần so sánh tốc độ gia tăng chi phí của Công ty trong mối tương quan với tốc độ tăng trưởng của doanh thu.

Bảng 2.16: So sánh Doanh thu và Chi phí giai đoạn 2012-2016

Đơn vị tính: Triệu đồng

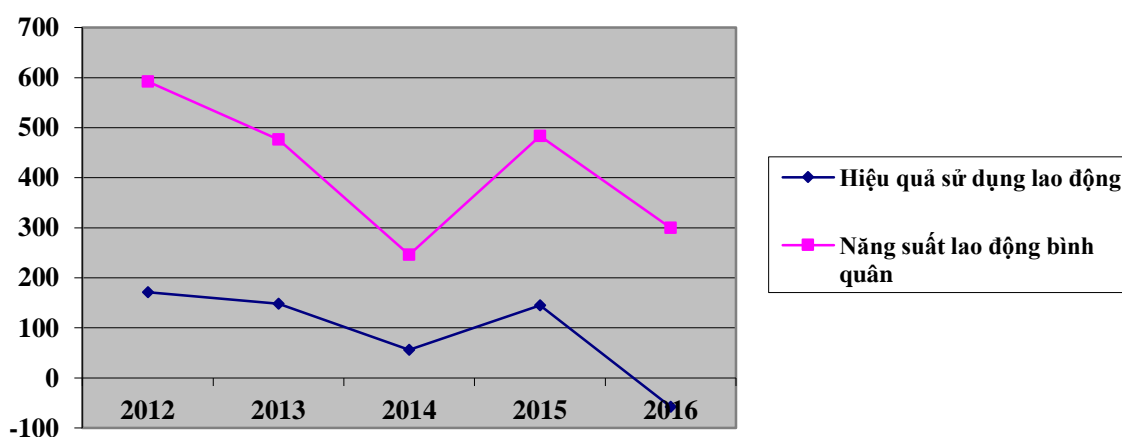
Năm	Tổng doanh thu	Chênh lệch		Tổng chi phí	Chênh lệch	
		Tuyệt đối	Tương đối		Tuyệt đối	Tương đối
2012	492.263			350.088		
2013	377.082	-115.181	-23,40%	259.594	-90.494	-25,85%
2014	181.596	-195.486	-51,84%	140.265	-119.329	-45,97%
2015	330.720	149.124	82,12%	231.702	91.437	65,19%
2016	196.404	-134.316	-40,61%	234.553	2.851	1,23%

(Nguồn: Ban Tài chính – Kế toán)

Qua phân tích trên **Bảng 2.16** ta nhận thấy tuy chi phí và doanh thu của Công ty trong giai đoạn phân tích có xu hướng biến động cùng chiều với nhau nhưng tốc độ thay đổi lại có nhiều khác biệt. Năm 2013, tổng chi phí giảm 25,85% trong khi tổng doanh thu chỉ giảm 23,40% cho thấy hiệu quả kinh doanh trong năm 2013 ở mức tốt do mức giảm doanh thu thấp hơn mức giảm của chi phí. Sang đến năm 2014, mức giảm chi phí lại lớn hơn so với mức suy giảm của doanh thu dẫn đến việc Công ty kinh doanh không hiệu quả. Đến năm 2015, cả doanh thu và chi phí đều tăng tuy nhiên mức tăng của doanh thu nhanh hơn mức tăng của chi phí nên trong năm này hoạt động kinh doanh của Công ty được cải thiện nhiều so với năm trước. Năm 2016, việc doanh thu sụt giảm mạnh trong khi chi phí vẫn tăng đã khiến cho Công ty bị thua lỗ. Nhìn chung, tốc độ tăng/giảm của doanh thu và chi phí của Công ty trong giai đoạn 2012-2016 không đồng đều, chủ yếu là thay đổi chi phí nhanh hơn sự thay đổi về doanh thu khiến cho hoạt động kinh doanh của Công ty trong giai đoạn này chỉ ở mức thấp.

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

2.3.3.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động



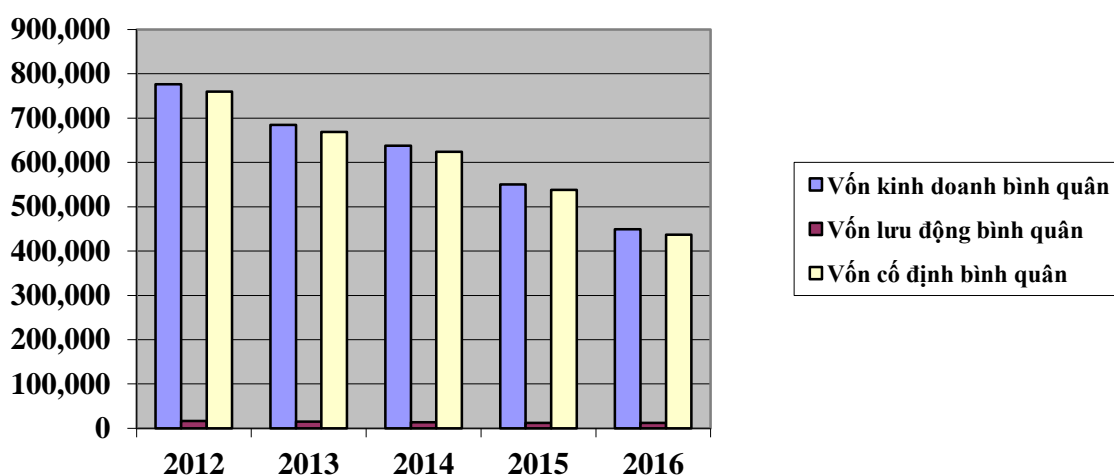
Biểu đồ 2.4: Chỉ tiêu Hiệu quả sử dụng lao động giai đoạn 2012-2016

Chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động của Công ty đã được thể hiện rất rõ qua phân tích trên **Bảng 2.7** và **Biểu đồ 2.4**. Trong giai đoạn nghiên cứu (2012-2016),

số lượng lao động của Công ty có mức giảm không đáng kể qua từng năm, bình quân giảm khoảng hơn 40 người/năm. Điều này cũng không đến từ nỗ lực cắt giảm chi phí nhân công của doanh nghiệp mà chủ yếu là do việc điều chuyển nhân sự từ công ty mẹ cũng như một số lao động đã đến tuổi nghỉ theo chế độ. Điều này cho thấy, do Công ty là đơn vị hạch toán phụ thuộc nên vẫn phải phụ thuộc vào công ty mẹ về mặt điều hành dẫn đến không có được những chính sách điều chỉnh một cách kịp thời để hạn chế bớt khó khăn.

Ngoài ra, cũng cần phải nhìn nhận là mức năng suất lao động của Công ty ở mức khá thấp, bình quân chỉ đạt mức 419 triệu đồng/người/năm trong suốt giai đoạn 2012-2016. Điều này càng thể hiện rõ mức độ cơ giới hóa, tự động hóa của Công ty còn ở mức thấp dẫn đến bộ máy cồng kềnh nhưng hiệu quả kinh doanh mang lại thấp. Ngoài ra cũng còn do một số khó khăn như đã phân tích ở trên và còn do đặc thù kinh doanh cạnh tranh với đơn giá dịch vụ còn khá thấp. Từ năng suất lao động thấp cũng dẫn đến việc hiệu quả sử dụng lao động của Công ty cũng đang ở mức thấp (năm 2016 là -58 triệu đồng/người).

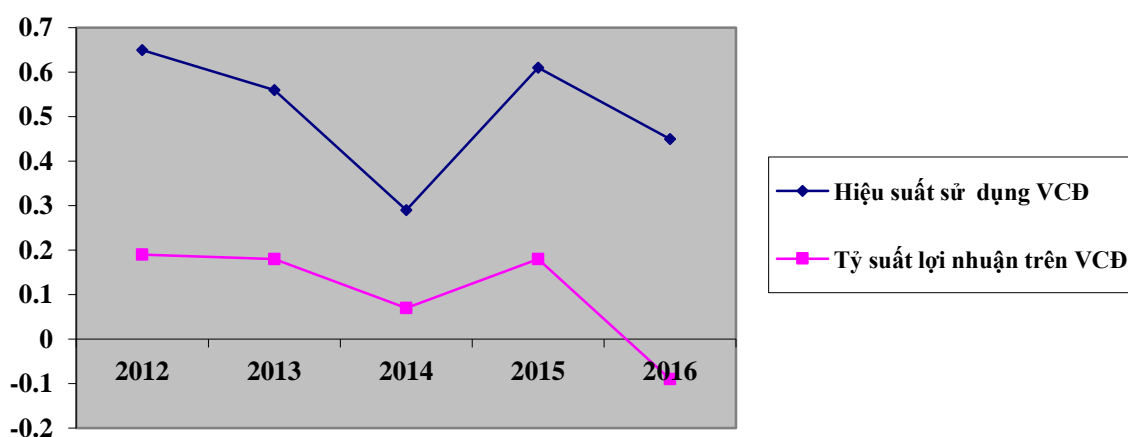
2.3.3.2. Chỉ tiêu vốn kinh doanh



Biểu đồ 2.5: Chỉ tiêu Nguồn vốn giai đoạn 2012-2016

Nhìn vào những phân tích ở **Bảng 2.8** và **Biểu đồ 2.5** ta có thể nhận thấy nguồn vốn kinh doanh của Công ty là rất lớn, tuy đã bị suy giảm nhiều (chủ yếu do khấu hao TSCĐ) nhưng năm 2016 vẫn ở mức 449.304 triệu đồng. Về cơ cấu nguồn vốn kinh doanh của Công ty, nguồn vốn cố định chiếm tỷ trọng rất lớn và luôn duy trì khá ổn định: năm 2012 chiếm 97,88% tổng nguồn vốn; năm 2013 chiếm 97,77% tổng nguồn vốn; năm 2014 chiếm 97,88% tổng nguồn vốn; năm 2015 chiếm 97,74% tổng nguồn vốn và năm 2016 chiếm 97,25% tổng nguồn vốn. Sở dĩ điều này xảy ra là do đặc thù kinh doanh của ngành cảng biển, nhu cầu vốn chủ yếu của Công ty là nguồn vốn để đầu tư vào hệ thống TSCĐ và tổng mức đầu tư này rất lớn. Nhu cầu về nguồn vốn lưu động chỉ ở mức rất thấp trong tổng nhu cầu vốn chủ yếu để đáp ứng các nhu cầu thiết yếu về kinh doanh. Mặt hàng kinh doanh chủ yếu của Công ty chủ yếu là dịch vụ bốc xếp, cho thuê kho bãi, ... nên nhu cầu vốn lưu động không cao. Ngược lại nhu cầu vốn cố định lớn dẫn đến việc chi phí khấu hao TSCĐ của Công ty rất lớn dẫn đến khó khăn như đã phân tích ở phần trên.

a. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định



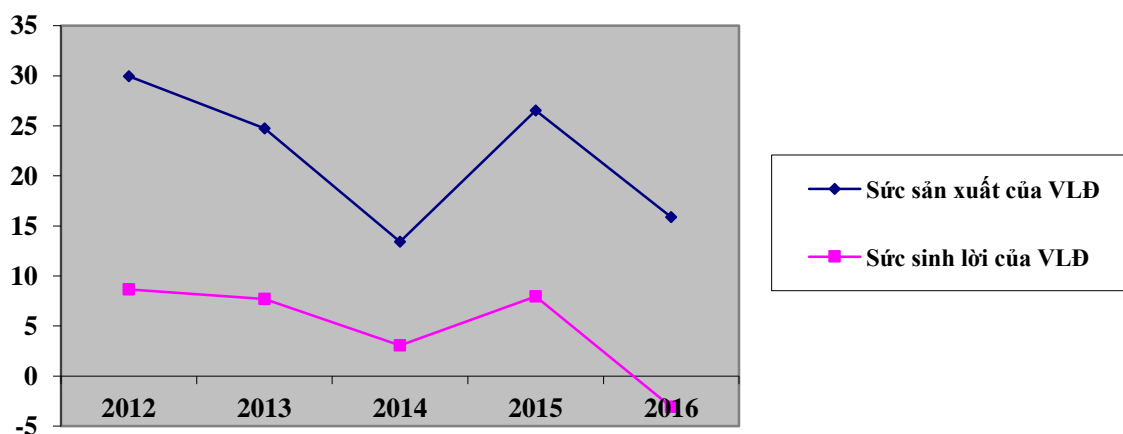
Biểu đồ 2.6: Chỉ tiêu Hiệu quả sử dụng VCD giai đoạn 2012-2016

Để xem xét hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty, cần nhìn lại vào những phân tích tại **Bảng 2.9** và **Biểu đồ 2.6**. Ta có thể thấy rõ, hiệu suất sử dụng vốn cố định của Công ty luôn ở mức rất cao và chỉ có một sự suy giảm lớn vào năm 2014, đây là năm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty gặp rất nhiều khó khăn dẫn

đến bị suy giảm rất lớn về các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả nói chung và chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định nói riêng. Điều này cho ta thấy rằng đóng góp vào một đồng doanh thu của Công ty chủ yếu là do vốn cố định mang lại: đơn cử như mức 0,65 của năm 2012 cho ta thấy cứ một đồng doanh thu thì chiếm tới 65% là do vốn cố định mang lại. Điều này là do đặc thù kinh doanh của ngành cảng biển khi nguồn vốn kinh doanh chủ yếu là vốn cố định và đầu tư lớn vào TSCĐ là yêu cầu bắt buộc đối với mỗi doanh nghiệp kinh doanh trong ngành này.

Tuy nhiên, chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định của Công ty lại ở mức rất thấp: năm 2012 là 0,19; thậm chí năm 2016 chỉ là -0,09 do Công ty kinh doanh thua lỗ. Chỉ số này phản ánh tuy vốn cố định đóng góp phần lớn vào doanh thu nhưng lại đóng góp rất ít vào lợi nhuận. Từ đó có thể thấy được việc khai thác vốn cố định của Công ty còn nhiều yếu kém; đầu tư vào vốn cố định ở mức rất cao nhưng lại không mang lại lợi nhuận tương ứng. Công ty chưa có chính sách sử dụng một cách hiệu quả nguồn vốn cố định của mình.

b. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng VLD



Biểu đồ 2.7: Chỉ tiêu Hiệu quả sử dụng VLD giai đoạn 2012-2016

Khác với vốn cố định, vốn lưu động của Công ty chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng nguồn vốn kinh doanh. Qua phân tích tại **Bảng 2.10** và **Biểu đồ 2.7**, ta nhận thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty rất cao, cụ thể:

- Về sức sản xuất của vốn lưu động do đặc thù như cầu vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh thấp nên sức sản xuất của vốn lưu động rất cao: năm 2012 cứ 1 đồng vốn lưu động tạo ra 29,95 đồng doanh thu; năm 2013 cứ 1 đồng vốn lưu động tạo ra 24,75 đồng doanh thu; năm 2014 cứ 1 đồng vốn lưu động tạo ra 13,44 đồng doanh thu; năm 2015 cứ 1 đồng vốn lưu động tạo ra 26,54 đồng doanh thu; năm 2016 cứ 1 đồng vốn lưu động tạo ra 15,88 đồng doanh thu.

- Về sức sinh lời của vốn lưu động: năm 2012 cứ 1 đồng vốn lưu động tạo ra 8,65 đồng lợi nhuận; năm 2013 cứ 1 đồng vốn lưu động tạo ra 7,71 đồng lợi nhuận; năm 2014 cứ 1 đồng vốn lưu động tạo ra 3,06 đồng lợi nhuận; năm 2015 cứ 1 đồng vốn lưu động tạo ra 7,95 đồng lợi nhuận. Điều này cho ta thấy trong giai đoạn nghiên cứu thì sức sinh lời của Công ty tuy đã bị suy giảm nhiều nhưng vẫn còn ở mức cao; đồng vốn lưu động đang phát huy được hiệu quả tốt.

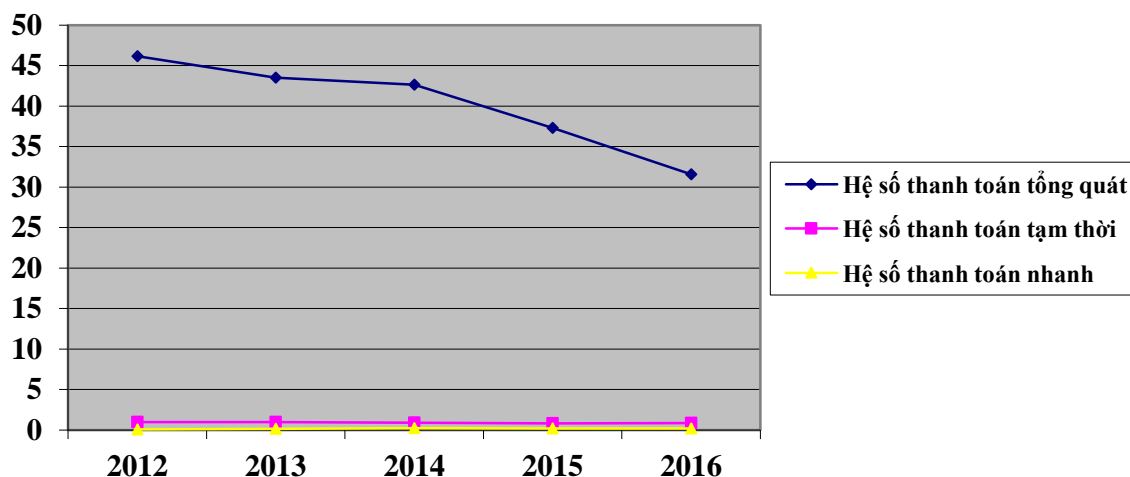
- Về số vòng luân chuyển của vốn lưu động: năm 2012 là 29,95 vòng; năm 2013 là 24,75 vòng (giảm 5,20 vòng so với năm trước); năm 2014 là 13,44 vòng (giảm 11,31 vòng so với năm trước); năm 2015 là 26,54 vòng (tăng 13,10 vòng so với năm trước); năm 2016 là 15,88 vòng (giảm 10,66 vòng so với năm trước). Ta có thể thấy rằng tốc độ luân chuyển vốn lưu động của Công ty ở mức rất cao, vốn lưu động liên tục được quay vòng trong SXKD dẫn đến nhu cầu vốn lưu động của Công ty ở mức thấp.

- Về số ngày một vòng luân chuyển của vốn lưu động: năm 2012 là 12,02 ngày; năm 2013 là 14,55 ngày (tăng 2,53 ngày); năm 2014 là 26,79 ngày (tăng 12,24 ngày); năm 2015 là 13,57 ngày (giảm 13,22 ngày); năm 2016 là 22,67 ngày (tăng 9,10 ngày). Chỉ tiêu này cho ta thấy số ngày cần thiết để vốn lưu động quay được một vòng. Hiện nay, chỉ tiêu này đang ở mức thấp cho thấy việc chu kỳ kinh doanh của vốn lưu động đang rất ngắn, đồng vốn lưu động được sử dụng hết sức hiệu quả.

- Về hệ số đảm nhiệm của vốn lưu động: năm 2012 là 0,03; năm 2013 là 0,04; năm 2014 là 0,07; năm 2015 là 0,04; năm 2016 là 0,06.

2.3.3.3. Chỉ tiêu tài chính căn bản

a. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán



Biểu đồ 2.8: Chỉ tiêu Khả năng thanh toán giai đoạn 2012-2016

Nhìn vào **Bảng 2.11** và **Biểu đồ 2.8**, ta có thể nhận thấy khả năng thanh toán của Công ty luôn ở mức rất cao, cụ thể như sau:

- Về hệ số thanh toán tổng quát: năm 2012 là 46,13; năm 2013 là 43,49; năm 2014 là 42,64; năm 2015 là 37,30; năm 2016 là 31,57. Hệ số thanh toán tổng quát của Công ty luôn được duy trì ở mức rất cao cho ta thấy năng lực tài chính của Công ty ở mức rất cao điều này đạt được là do mức dư nợ của Công ty được duy trì ở mức rất thấp trong khi giá trị của tổng tài sản lại rất cao.

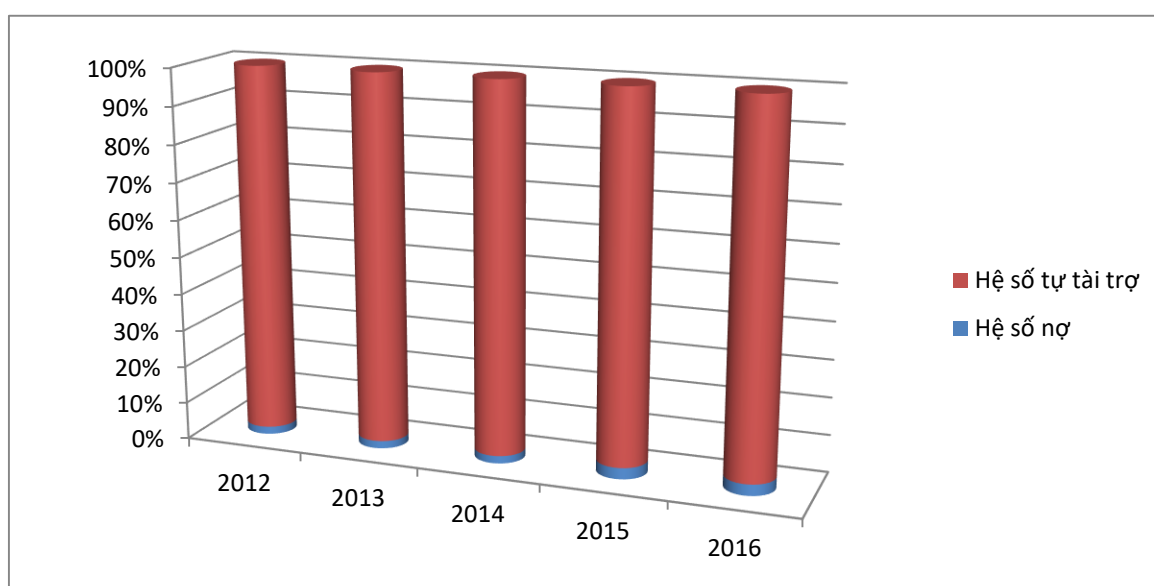
- Về hệ số thanh toán tạm thời: năm 2012 là 0,98; năm 2013 là 0,97; năm 2014 là 0,90; năm 2015 là 0,84; năm 2016 là 0,87. Hệ số thanh toán tạm thời của Công ty luôn được duy trì ở mức xấp xỉ bằng 1 cho thấy khả năng tài chính của Công ty rất tốt, có khả năng thanh toán đầy đủ các khoản nợ ngắn hạn đến hạn.

- Về hệ số thanh toán nhanh: năm 2012 là 0,09; năm 2013 là 0,14; năm 2014 là 0,23; năm 2015 là 0,19; năm 2016 là 0,20. Tuy nhiên, hệ số thanh toán nhanh của Công ty lại gặp vấn đề rất lớn do luôn ở mức thấp. Điều này là do Công ty luôn duy

trì khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền ở mức rất thấp, không đáng kể. Toàn bộ tài sản lưu động của Công ty chủ yếu nằm trong hàng tồn kho (chủ yếu là các nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ phục vụ sản xuất).

Nhìn chung các hệ số thanh toán của Công ty ở mức ổn định, đảm bảo an toàn về thanh khoản nhưng cũng cần phải thấy rằng do Công ty là đơn vị hạch toán phụ thuộc nên không có khả năng tự nhận nợ, các khoản vay dùng để đầu tư vào tài sản cố định được hạch toán chủ yếu tại công ty mẹ do đó Công ty không phải chịu gánh nặng về các khoản nợ. Tuy nhiên, Công ty mẹ cũng bù đắp lại bằng việc yêu cầu Công ty phải trích khấu hao rất lớn ngay cả trong giai đoạn kinh doanh khó khăn như hiện nay khiến cho hoạt động kinh doanh của Công ty không mang lại hiệu quả.

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



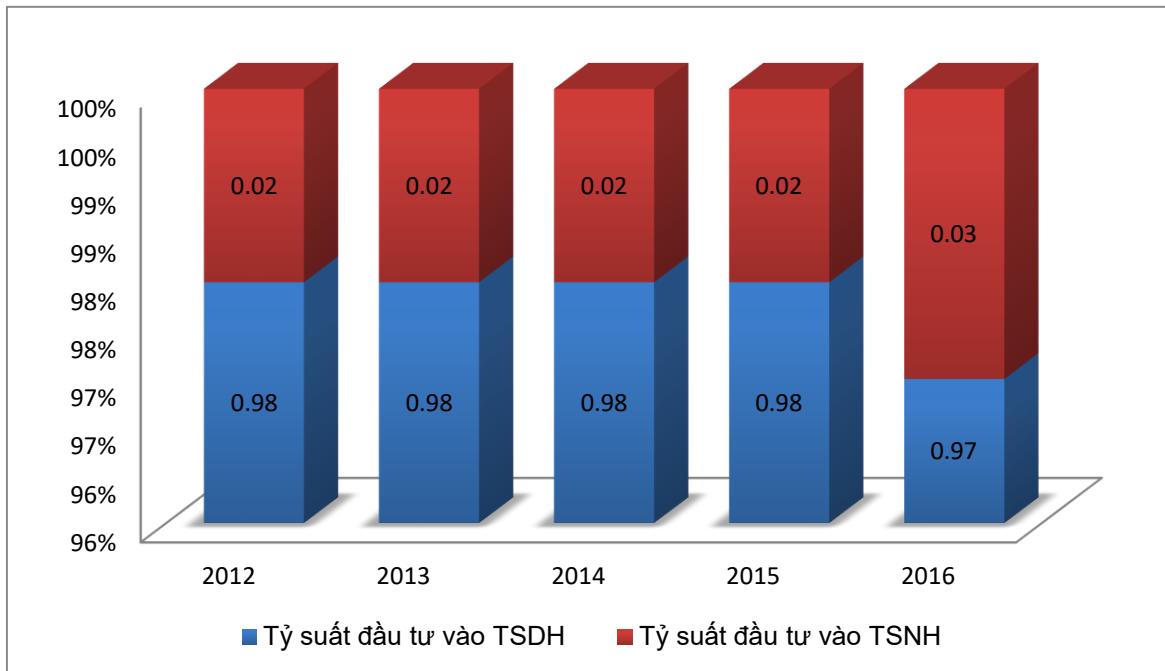
Biểu đồ 2.9: Cơ cấu Nguồn vốn giai đoạn 2012-2016

Nhìn vào **Bảng 2.12**, **Biểu đồ 2.9** và **Biểu đồ 2.10**, ta thấy các chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản của Công ty khá ổn định trong suốt giai đoạn 2012-2016, cụ thể như sau:

- Về hệ số nợ: năm 2012 là 0,02; năm 2013 là 0,02; năm 2014 là 0,02; năm 2015 là 0,03; năm 2016 là 0,03. Hệ số nợ của Công ty luôn được duy trì ở mức rất

thấp nên không gây nên gánh nặng về tài chính. Tuy nhiên, cũng cần phải hiểu rằng do Công ty là đơn vị hạch toán phụ thuộc nên không có khả năng độc lập về tài chính nên việc vay mượn đều phải thông qua công ty mẹ.

- Về hệ số tài trợ: năm 2012 là 0,98; năm 2013 là 0,98; năm 2014 là 0,98; năm 2015 là 0,97; năm 2016 là 0,97. Tương đồng với hệ số nợ, hệ số tài trợ của Công ty ở mức rất cao, gần như toàn bộ nhu cầu vốn đầu tư đều được tài trợ bằng vốn tự có. Điều này chưa hẳn đã là tốt vì như vậy là Công ty không sử dụng được đòn bẩy tài chính nên sẽ không thể đầu tư vào việc mở rộng SXKD.



Biểu đồ 2.10: Cơ cấu Tài sản giai đoạn 2012-2016

- Về tỷ suất đầu tư vào TSDH: năm 2012 là 0,98; năm 2013 là 0,98; năm 2014 là 0,98; năm 2015 là 0,98; năm 2016 là 0,97. Do đặc thù kinh doanh của Công ty nên hầu như toàn bộ nguồn vốn tự có đều được sử dụng để đầu tư vào TSCĐ, điều này dẫn đến chi phí khấu hao rất lớn, ảnh hưởng không tốt đến hoạt động SXKD nhất là trong giai đoạn khó khăn hiện nay.

- Về tỷ suất đầu tư vào TSNH: năm 2012 là 0,02; năm 2013 là 0,02; năm 2014 là 0,02; năm 2015 là 0,02; năm 2016 là 0,03. Ngược lại với tỷ suất đầu tư vào

TSDH, chỉ tiêu tỷ suất đầu tư vào TSNH của Công ty ở mức rất thấp, gần như không đáng kể.

c. Các chỉ số về hoạt động

Qua những phân tích trên **Bảng 2.13**, nhìn chung có thể nhận xét rằng các chỉ số về hoạt động của Công ty tương đối tốt. Điều đó được thể hiện một cách cụ thể qua từng chỉ tiêu như sau:

- Số vòng quay hàng tồn kho: năm 2012 là 22,40 vòng; năm 2013 là 17,95 vòng; năm 2014 là 11,18 vòng; năm 2015 là 19,68 vòng; năm 2016 là 20,02 vòng. Hàng tồn kho của Công ty chủ yếu là các nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, ... phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty. Đây là các nguyên liệu tiêu hao trong quá trình sản xuất nên vòng quay của hàng tồn kho rất nhanh. Điều này cho thấy tốc độ tiêu thụ sản phẩm của Công ty rất cao. Tuy nhiên, sản phẩm của Công ty ở đây là các dịch vụ bốc xếp, cho thuê kho bãi, ... Vòng quay hàng tồn kho nhanh cũng dẫn tới việc Công ty phải duy trì tồn kho ở mức cao để có thể đáp ứng nhu cầu SXKD hàng ngày.

- Số ngày một vòng quay hàng tồn kho: năm 2012 là 16,07 ngày ; năm 2013 là 20,06 ngày (tăng 3,99 ngày); năm 2014 là 32,21 ngày (tăng 12,15 ngày); năm 2015 là 18,29 ngày (giảm 13,92 ngày); năm 2016 là 17,98 ngày (giảm 0,31 ngày). Hàng tồn kho của Công ty có tốc độ luân chuyển rất nhanh do đặc thù là các nguyên vật liệu tiêu hao trong quá trình SXKD hàng ngày.

- Vòng quay các khoản phải thu: năm 2012 là 242 vòng; năm 2013 là 193 vòng; năm 2014 là 103 vòng; năm 2015 là 279 vòng; năm 2016 là 170 vòng. Vòng quay các khoản phải thu của Công ty ở mức rất cao do đặc thù của ngành kinh doanh dịch vụ, mức công nợ được duy trì ở mức rất thấp, gần như không đáng kể. Giúp cho Công ty có thể hoạt động hiệu quả với một lượng vốn lưu động rất nhỏ, không bị chiếm dụng vốn.

- Số ngày một vòng quay các khoản phải thu: năm 2012 là 1,49 ngày; năm 2013 là 1,86 ngày; năm 2014 là 3,50 ngày; năm 2015 là 1,29 ngày; năm 2016 là 2,12 ngày. Tương tự, số ngày vòng quay các khoản phải thu của Công ty rất thấp chứng tỏ việc thu hồi công nợ rất hiệu quả. Công ty không bị lãng phí nguồn lực vào việc quản lý, thu hồi công nợ.

2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY

2.4.1. Những kết quả đã đạt được

Nhìn chung, trong giai đoạn 2012-2016 Công ty đã gặp rất nhiều khó khăn từ những yếu tố khách quan như khó khăn chung của ngành cũng như sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trong hoạt động SXKD dẫn đến kết quả kinh doanh bị suy giảm. Tuy nhiên, cũng cần phải ghi nhận những nỗ lực của đội ngũ lãnh đạo cũng như cán bộ công nhân viên của Công ty trong việc cố gắng duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh.

Công ty đã duy trì công ăn việc làm ổn định cho đội ngũ lao động, nỗ lực đảm bảo quyền lợi cho người lao động. Công ty luôn chú trọng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực nhằm đảm bảo một nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao, phẩm chất tốt phục vụ cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

Khả năng thanh toán được duy trì ở mức ổn định, hạn chế một cách tối đa những rủi ro tài chính có thể xảy ra.

Tốc độ luân chuyển của vốn lưu động và hàng tồn kho luôn ở mức cao giúp cho Công ty hạn chế được nhu cầu về vốn hoạt động, giảm thiểu các chi phí tài chính, giúp cho Công ty tiếp tục hoạt động SXKD với một nguồn vốn lưu động thấp.

2.4.2. Những hạn chế còn tồn tại

Không thể phủ nhận kết quả SXKD của Công ty ở mức thấp là do tác động của rất nhiều khó khăn khách quan, tuy nhiên hoạt động SXKD của Công ty còn nhiều hạn chế như sau:

- Mô hình hoạt động của Công ty là đơn vị hạch toán độc lập, không được tự chủ về tài chính dẫn đến việc Công ty bị động trong việc đưa ra các chính sách để ứng phó kịp thời với những thay đổi rất nhanh của môi trường kinh doanh. Công ty không được tự chủ về nguồn vốn dẫn đến việc không huy động được vốn để phục vụ nhu cầu mở rộng SXKD trong thời gian sắp tới.

- Cơ chế chính sách để thu hút khách hàng còn nhiều hạn chế dẫn tới việc số lượng đơn hàng bị sụt giảm mạnh khiến cho hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn. Đặc thù kinh doanh cảng biển đòi hỏi Công ty phải có một chiến lược kinh doanh hết sức linh hoạt.

- Việc chậm đổi mới, đầu tư vào công nghệ hiện đại hóa khiến cho nhu cầu sử dụng lao động trực tiếp vẫn còn ở mức cao. Trong giai đoạn khó khăn vừa qua, sản lượng hàng hóa sụt giảm mạnh khiến cho năng suất lao động ở mức rất thấp. Hiệu quả sử dụng lao động còn nhiều hạn chế.

- Công ty có lợi thế là một đơn vị lâu đời, giàu truyền thống nhưng lại không tận dụng được lợi thế của mình để thu hút khách hàng.

- Công ty có một lượng TSCĐ rất lớn nhưng khai thác không hiệu quả dẫn đến việc kinh doanh thua lỗ.

CHƯƠNG 3: NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG HẢI PHÒNG – CHI NHÁNH CẢNG CHÙA VỄ

3.1. MỤC TIÊU VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG HẢI PHÒNG – CHI NHÁNH CẢNG CHÙA VỄ

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

Trong thời gian tới, Công ty sẽ đẩy mạnh việc thực hiện một số các hoạt động nhằm thực hiện được mục tiêu đề ra như:

- Đẩy mạnh công tác đầu tư xây dựng cơ bản và mua sắm trang thiết bị theo đúng kế hoạch, đảm bảo tính hiệu quả kinh tế - kỹ thuật của các dự án được đầu tư để đáp ứng nhu cầu cấp bách là nâng cao năng lực xếp dỡ.

- Kiện toàn bộ máy tổ chức quản lý điều hành của Công ty, phát huy tính độc lập, năng động, tự chủ trong giai đoạn phát triển mới. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp đoàn kết, chuyên nghiệp tạo môi trường thuận lợi cho người lao động phát huy tối đa năng lực làm việc và sáng tạo của mình.

- Giám sát công tác kiểm tra tình trạng kỹ thuật của thiết bị máy móc, năng lực của các cán bộ kỹ thuật, tay nghề của các lái cầu, xe nâng để hạn chế các sự cố của thiết bị và đảm bảo giải phóng tàu nhanh hơn có uy tín với các hãng tàu nước ngoài.

- Nâng cao giám sát chặt chẽ công nợ để tránh rủi ro mất vốn và chiếm dụng vốn.
- Giữ vững thị trường hiện tại. Triển khai và làm tốt công tác nghiên cứu thị trường, tìm kiếm thị trường mới.
- Bảo vệ quyền lợi và cải thiện điều kiện làm việc của người lao động.

3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG HẢI PHÒNG – CHI NHÁNH CẢNG CHÙA VỄ

Như chúng ta đã phân tích ở trên: Hiệu quả SXKD = Kết quả thu được – Nguồn lực đầu vào = Doanh thu – Chi phí. Do đó, muốn tăng hiệu quả SXKD của doanh nghiệp chúng ta cần phải tác động tới hai yếu tố Doanh thu và Chi phí. Vì vậy, để tăng hiệu quả SXKD của Công ty, người viết đề xuất một số biện pháp tập trung vào tăng doanh thu và giảm chi phí của Công ty. Cụ thể như sau:

3.2.1. Tăng cường hoạt động quảng bá, tiếp thị để thu hút khách hàng mới nhằm tăng doanh thu

Trong giai đoạn khó khăn chung của ngành cảng biển như hiện nay cũng như trong một môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt và quyết liệt. Các đơn vị mới tham gia đầu tư đang nắm trong tay những lợi thế rất lớn về vị trí (gần cửa biển), về vốn và công nghệ. Tuy nhiên, điểm mấu chốt trong hoạt động kinh doanh dịch vụ cảng biển vẫn phải là khách hàng. Để thu hút được khách hàng quay trở lại sử dụng dịch vụ của mình trước hết Công ty cần có một chiến lược khách hàng hết sức toàn diện. Ngoài việc nâng cao năng lực xếp dỡ, nâng cao chất lượng dịch vụ, đầu tư vào công nghệ mới để đẩy nhanh tốc độ giải phóng hàng thì Công ty cũng cần có một chiến lược marketing toàn diện. Tăng cường các hoạt động quảng bá, tiếp thị thông qua nhiều phương tiện để tiếp cận và thu hút khách hàng mới. Để thu hút được khách hàng mới, trước mắt là trên các phương tiện thông tin đại chúng cả ở trung ương lẫn địa phương. Tiếp cận các doanh nghiệp, khách hàng mới hoạt động

trong ngành xuất nhập khẩu. Liên kết với các doanh nghiệp vận tải lớn cả trong và ngoài nước để đưa hàng hóa về cảng.

3.2.2. Nhóm giải pháp nhằm tiết giảm chi phí để tối đa hóa lợi nhuận

Cần hiểu chi phí kinh doanh là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh, chỉ tiêu lợi nhuận là một chỉ tiêu quan trọng, là điều kiện sống còn của mỗi doanh nghiệp. Để có lợi nhuận thì cần phải đầu tư, có chiến lược kinh doanh cụ thể và phù hợp với điều kiện SXKD của doanh nghiệp trong từng giai đoạn phát triển. Để nâng cao hiệu quả SXKD, ngoài việc tăng doanh thu còn cần phải thực hiện việc tiết giảm chi phí một cách hợp lý để đạt được các mục tiêu về lợi nhuận.

3.2.2.1. Quản lý và sử dụng nguyên vật liệu một cách hiệu quả

Đầu tiên, cần phải thực hiện việc quản lý và sử dụng nguyên vật liệu trong sản xuất một cách hiệu quả nhất. Về dự trữ nguyên vật liệu: việc dự trữ nguyên vật liệu cần căn cứ vào nhu cầu sử dụng nguyên vật liệu trên thực tế, tránh tình trạng dự trữ dư thừa dẫn đến lãng phí và tốn kém chi phí quản lý; cần xác định được một cách tương đối chính xác chi phí mua hàng, chi phí đặt hàng, chi phí dự trữ, chi phí do thừa nguyên vật liệu; và phải xác định thời gian đặt mua một cách phù hợp, chu kỳ dự trữ một cách hợp lý, khối lượng nguyên vật liệu cho từng lần đặt mua,.....

Tiếp theo, cần phải thực hiện đúng định mức tiêu hao nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất. Để thực hiện tốt điều này, Công ty cần phải nâng cao chất lượng lao động trực tiếp thông qua công tác đào tạo nâng cao tay nghề, thường xuyên tuyên truyền giáo dục người lao động có nhận thức đúng đắn về việc tuân thủ quy trình sản xuất, thực hiện sử dụng một cách hiệu quả, tiết kiệm nguyên vật liệu. Liên tục nâng cao trình độ nghiệp vụ của các cán bộ ở cấp quản lý, phân cấp các loại phương tiện, quy trình hoạt động và điều kiện khai thác để có thể lên kế hoạch, xây dựng các định mức, tiêu chuẩn kỹ thuật, kết hợp với kiểm tra bằng những máy móc chuyên dụng ở từng công đoạn sản xuất để giúp tiết kiệm một cách tối ưu.

Ngoài những chi phí về nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất, còn cần phải xem xét việc tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp. Công ty cần ban hành nội quy, quy chế làm việc kết hợp với tuyên truyền, vận động để đảm bảo đội ngũ cán bộ, công nhân viên của Công ty luôn phải có ý thức tiết kiệm trong sản xuất kết. Có những hình thức tuyên dương, khen thưởng kịp thời đối với những cá nhân, tập thể tiêu biểu trong phong trào thực hành tiết kiệm, nghiêm khắc phê bình và có hình thức kỷ luật với những cá nhân, tập thể có biểu hiện lãng phí, trì trệ trong công việc gây ra lãng phí cả về thời gian lẫn tiền bạc của Công ty.

Cần ghi nhớ việc tiết kiệm là cần phải tiết kiệm cả về mặt vật chất và thời gian, có như vậy mới nâng cao được năng suất lao động, giảm chi phí vận hành, từ đó giúp tăng doanh thu, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

3.2.2.2. *Nâng cao hiệu quả sử dụng lao động*

Cùng với nguồn vốn thì nguồn lao động chính là nguồn động lực hết sức quan trọng để giúp cho doanh nghiệp có thể hoàn thành tốt các mục tiêu SXKD cũng như là động lực giúp doanh nghiệp tồn tại và phát triển một cách ổn định, lâu dài. Để nâng cao hiệu quả sử dụng lao động hiện có, Công ty cần phải thực hiện ngay một số biện pháp sau:

- Tiến hành rà soát lại một cách toàn diện lực lượng lao động của Công ty. Thực hiện điều chuyển lao động một cách hợp lý từ những bộ phận dôi dư sang những bộ phận cần thêm lao động. Quá trình thực hiện cần phải áp dụng kết hợp công tác đào tạo lại lao động để phù hợp với công việc mới;

- Liên tục tổ chức những khóa đào tạo nội bộ để nâng cao tay nghề lao động. Có thể tổ chức các cuộc thi tay nghề nội bộ cho người lao động hoặc khuyến khích việc thi đua học tập nâng cao trình độ, tay nghề để đáp ứng ngày một tốt hơn yêu cầu ngày càng cao của công việc;

- Nghiên cứu đầu tư thêm máy móc thiết bị, công nghệ tự động để góp phần nâng cao năng suất lao động, giảm sự phụ thuộc vào lao động thủ công; giảm thời

gian giải phóng hàng hóa, giảm chi phí bốc dỡ, nâng cao khả năng cạnh tranh, đáp ứng tốt hơn yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.

3.2.2.3. Nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng nguồn vốn cố định

Đối với doanh nghiệp, vốn là một yếu tố cực kỳ quan trọng để phục vụ hoạt động SXKD. Tất cả các giá trị đi vào quá trình SXKD biểu hiện của tài sản doanh nghiệp, tham gia vào quá trình đầu tư kinh doanh và sản sinh ra giá trị thặng dư được gọi là vốn của doanh nghiệp. Vốn được biểu hiện bằng tiền nhưng phải là tiền được vận động với mục đích sinh lời. Đối với đơn vị kinh doanh đặc thù trong lĩnh vực dịch vụ cảng biển thì vốn cố định chính là nguồn vốn quan trọng nhất để phục vụ cho hoạt động SXKD của mình.

Để sử dụng một cách có hiệu quả nguồn vốn cố định của mình, đầu tiên Công ty cần phải đề xuất với công ty mẹ trong việc lựa chọn phương pháp trích khấu hao và sử dụng quỹ khấu hao của mình. Giai đoạn vừa qua, Công ty đã gặp rất nhiều khó khăn trong hoạt động SXKD mà một phần không nhỏ dẫn tới việc thua lỗ đó là gánh nặng của việc trích khấu hao TSCĐ. Với mức trích khấu hao rất cao như năm 2016 lên tới hơn 100 tỷ đồng thì lợi nhuận từ hoạt động SXKD không thể bù đắp nổi. Công ty cần đề nghị với công ty mẹ là Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng xem xét lại mức trích khấu hao hàng năm, có thể xem xét thay đổi phương thức hoặc thời gian sử dụng để trích khấu hao. Cũng như có thể đề xuất được giữ lại một phần nguồn khấu hao này để có thể đầu tư thêm máy móc, trang thiết bị phục vụ việc hiện đại hóa, nâng cao chất lượng dịch vụ để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

Tiếp theo, Công ty cần phải nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư đổi mới tài sản cố định. Do hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ cảng biển, Công ty có lượng tài sản cố định với số lượng lớn để phục vụ cho hoạt động SXKD. Việc đổi mới tài sản cố định đối với Công ty là một trong những nhu cầu thường xuyên và là điều kiện trọng yếu để công ty có thể tồn tại và phát triển được. Xuất phát từ đặc điểm sản

xuất kinh doanh của ngành khai thác Cảng biển, việc đầu tư đổi mới tài sản cố định thường theo hai xu hướng:

- Một là thực hiện việc đầu tư đón đầu – đây là phương thức được các doanh nghiệp hiện nay sử dụng khá phổ biến. Ưu điểm của phương thức này là nhờ đầu tư tài sản cố định làm tăng năng lực về thiết bị máy móc cũng như công nghệ tiên tiến, tính đồng độ của máy móc thiết bị, đảm bảo khả năng tăng năng suất với công nghệ cao... Từ đó, giúp Công ty hạ được giá thành dịch vụ, nâng cao khả năng cạnh tranh của Công ty trên thị trường. Do đặc thù về lĩnh vực khai thác Cảng, các thiết bị phục vụ SXKD thường phải mua công nghệ cũ của nước ngoài với chi phí lớn, Công ty phải mất chi phí bảo trì, sửa chữa, trích khấu hao cho tài sản mà không xuất phát huy được năng lực, không phản ánh đúng tình hình sử dụng máy móc của Công ty. Hơn nữa nếu tài sản cố định này được đầu tư bằng vốn vay ngân hàng thì công ty còn phải chịu một khoản lãi vay không nhỏ. Ngoài ra, việc chủ động đầu tư TSCĐ của Công ty khó thực hiện được khi vẫn hoạt động như một đơn vị hạch toán phụ thuộc.

- Hai là, căn cứ vào yêu cầu SXKD mà Công ty có kế hoạch đầu tư tài sản cố định. Đầu tư theo phương thức cách này có trọng điểm hơn, nhanh chóng phát huy được năng lực sản xuất. Tuy nhiên, việc đầu tư này cũng có thể bỏ lỡ các cơ hội kinh doanh và việc đầu tư tài sản cố định không phải lúc nào cũng dễ dàng nhanh chóng do đó có thể dẫn đến việc hoạt động kinh doanh bị ngừng trệ trong khi doanh nghiệp tìm kiếm mua máy móc thiết bị. Do vậy, việc tiếp tục đầu tư theo xu hướng trên của doanh nghiệp ở thời điểm hiện tại là chưa cần thiết và có thể dẫn đến sự tụt giảm nhanh hơn hiệu quả sử dụng các tài sản cố định. Vì vậy trong thời gian trước mắt, Công ty nên hạn chế đầu tư thêm trang thiết bị máy móc, bên cạnh đó Công ty cần cân đối lại cơ cấu đầu tư, quan tâm tới tài sản cố định là các phương tiện quản lý có nguy cơ hao mòn vô hình nhanh. Quy mô đầu tư đổi mới cho những tài sản này tương đối nhỏ nhưng hiệu quả sử dụng của các tài sản cố định thuộc loại này

chắc chắn sẽ làm tăng lên một cách rõ rệt và bù đắp phần nào hiệu quả sử dụng thấp của máy móc thiết bị, nâng cao hiệu quả đầu tư chung.

Cuối cùng, Công ty cần phải thực hiện việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định. Hiệu quả sử dụng vốn cố định về thời gian, về công suất quyết định đến phần lớn hiệu quả sử dụng vốn cố định. Thực trạng sản xuất kinh doanh của Công ty cho thấy máy móc thiết bị chưa được sử dụng hết công suất do đó hiệu quả sử dụng tài sản cố định cũng như vốn cố định chưa cao. Do vậy, Công ty cần phải áp dụng các giải pháp nâng cao hiệu suất sử dụng máy móc thiết bị. Giải pháp quan trọng nhất để nâng cao hiệu suất sử dụng máy móc thiết bị là đẩy mạnh công tác marketing, mở rộng thị trường, có hàng hóa khai thác thì Công ty mới có thể phát huy hết năng lực sản xuất của trang thiết bị cả về thời gian lẫn công suất. Đồng thời, Công ty cần lập kế hoạch sản xuất một cách hết sức cụ thể, tính toán chính xác về thời gian sử dụng máy móc, thiết bị. Điều đó giúp cho Công ty có thể lên kế hoạch điều động máy móc, thiết bị hợp lý để trang thiết bị được sử dụng một cách liên tục, phát huy hết năng suất, giúp cải thiện hiệu quả sử dụng vốn cố định.

3.2.2.4. Nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn lưu động

Trong cơ cấu vốn của một doanh nghiệp hiện nay, vốn lưu động chiếm một tỷ trọng lớn. Vốn lưu động nằm ở tất cả các khâu của quá trình sản xuất, vốn bị ứ đọng ở nhiều khâu. Việc sử dụng hiệu quả vốn lưu động phải giải quyết được mâu thuẫn giữa khối lượng lớn và tốc độ luân chuyển nhanh. Tuy nhiên, do đặc thù hoạt động SXKD của Công ty thì nhu cầu sử dụng vốn lưu động là không lớn. Tuy nhiên, nếu muốn cải thiện được một cách toàn diện hoạt động SXKD của mình thì Công ty cũng cần phải tính đến việc nâng cao nguồn vốn lưu động để có thể đáp ứng tốt hơn khi có được các hợp đồng dịch vụ mới. Ngoài ra, Công ty cũng cần xem xét tới một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty như sau:

- Đẩy nhanh việc thu hồi công nợ, thúc đẩy hoạt động thanh toán giữa các đối tác: Hiện nay, công nợ của Công ty đang ở mức không đáng kể tuy nhiên Công ty cần dự trù cho thời gian sắp tới, khi hoạt động cảng biển nhận nhịp trở lại, nhiều

khách hàng mới sử dụng dịch vụ thì công nợ rất có thể sẽ tăng nhanh. Công ty cần phải có kế hoạch dự trù để làm tốt công tác thu hồi công nợ, cụ thể:

+ Cần phải quy định rõ ràng về các khoản thanh toán trong hợp đồng như: phương thức thanh toán, thời hạn thanh toán, điều kiện thanh toán..... Nếu phía đối tác không thực hiện đúng các điều khoản hợp đồng đã ký kết thì phải có hình thức xử phạt về tài chính;

+ Phân công cán bộ theo dõi và thực hiện mở sổ theo dõi chi tiết các khoản phải thu và thường xuyên có các biện pháp đôn đốc, nhắc nhở để thu hồi đúng hạn;

+ Cần tăng cường áp dụng các biện pháp khuyến khích khách hàng thanh toán bằng việc sử dụng hình thức chiết khấu thanh toán đối với những khách hàng thanh toán sớm tiền hàng;

+ Cần chủ động rà soát lại danh sách khách hàng, nếu nhận thấy khách hàng có đủ khả năng thanh toán nợ mà vẫn cố tình không thanh toán đúng hạn thì Công ty cần phải xem xét tiến hành việc thu hồi vốn thông qua các biện pháp tố tụng;

- Thực hiện tốt công tác dự toán ngân quỹ: Công ty có thể tiến hành việc dự toán ngân quỹ của mình. Điều này giúp cho Công ty chủ động hơn trong việc lập kế hoạch SXKD của mình. Dù cho việc dự toán cũng có một số hạn chế là chưa cụ thể và độ chính xác còn chưa cao nhưng chắc chắn sẽ giúp cho Công ty tránh khỏi tình trạng bị động trong việc quản lý các dòng tiền xuất nhập quỹ. Để dự toán được ngân quỹ, cần phải nắm được quy mô thời điểm nhập xuất của các dòng tiền tệ. Việc cải thiện cơ chế thanh toán, tăng cường tốc độ thu hồi công nợ là cơ sở để Công ty nắm được các dòng tiền nhập quỹ. Vấn đề còn lại là quản lý các dòng tiền nhập quỹ. Đây có thể nói là công việc dễ dàng hơn và phụ thuộc nhiều vào nỗ lực quản lý của Công ty. Để quản lý các dòng tiền xuất nhập quỹ, có thể chia chúng thành các khoản có thể dự trù được tương đối chính xác và các khoản tiền xuất quỹ biến động. Các dòng tiền xuất quỹ tương đối ổn định và có thể dự đoán trước là tiền lương phải trả cho cán bộ công nhân viên, tiền sửa chữa, bảo dưỡng định kỳ máy móc, chi phí

dịch vụ mua ngoài, lãi vay ngân hàng... Các khoản này có thể dự trừ được tương đối chính xác nên công ty có thể chủ động hơn trong việc huy động vốn đáp ứng như câu này. Để quản lý tốt ngân quỹ cần giảm thiểu sự biến động của các dòng xuất quỹ ổn định này bằng cách công ty có thể trích trước chi phí hoặc đặt ra mức chi phí kế hoạch làm khung chuẩn cho chi phí thực tế phát sinh.

- Ngoài việc sử dụng các biện pháp nêu trên, để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động của mình, Công ty có thể áp dụng thêm một số biện pháp tổng hợp như: đẩy mạnh khâu tiêu thụ hàng hóa dịch vụ; xử lý kịp thời, hiệu quả, tăng cường việc kiểm tra tài chính đối với việc sử dụng VLD;.... Trên cơ sở đó, Công ty có thể biết được rõ tình hình sử dụng VLD của mình để phát hiện những vướng mắc nhằm sửa đổi kịp thời góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng VLD.

3.3. KIẾN NGHỊ VÀ ĐỀ XUẤT

3.3.1. Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước

- Ổn định vĩ mô tạo môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp: Tại Việt Nam, môi trường vĩ mô thiếu ổn định thường là một trong những nguồn tạo ra rủi ro cho các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực cảng biển nói chung, và Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ nói riêng. Các cán cân vĩ mô thiếu cân bằng sẽ đe dọa đến sự phát triển bền vững: Cán cân thương mại thâm hụt triền miên gây sức ép lên tỷ giá; cán cân ngân sách thâm hụt, nợ quốc gia tăng cao, chi tiêu thường xuyên của ngân sách tăng cao làm giảm mạnh nguồn lực cho chi đầu tư phát triển; tình trạng lạm phát cao đã gây ra nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp. Trong bối cảnh các công ty kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ cảng biển đang gặp nhiều khó khăn trong việc cải thiện hiệu quả kinh doanh bền vững, môi trường kinh tế vĩ mô ổn định là yếu tố rất quan trọng đảm bảo thành công của quá trình này, đặc biệt là cần đảm bảo duy trì lãi suất ổn định ở mức vừa phải.

- Sửa đổi, bổ sung các quy định liên quan đến doanh nghiệp nhà nước: Quá trình thực hiện đổi mới cơ chế SXKD của Công ty cũng như của công ty mẹ là

Công ty CP Cảng Hải Phòng đã bộc lộ những nhân tố làm giảm hiệu quả và làm chậm tiến trình tái cấu trúc xuất phát từ cơ chế, chính sách hiện hành của nhà nước. Do đó, nhằm tháo gỡ khó khăn và tạo điều kiện cho quá trình hoạt động của các doanh nghiệp có vốn nhà nước nói chung và Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ, việc nhà nước xem xét sửa đổi một số quy định hiện hành là cần thiết.

3.3.2. Đối với Công ty CP Cảng Hải Phòng (Công ty mẹ)

- Để tạo điều kiện cho hoạt động SXKD của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ được hiệu quả và chủ động, Công ty CP Cảng Hải Phòng cần hướng tới việc chuyển Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ thành đơn vị hạch toán độc lập, hoạt động theo mô hình trước mắt là Công ty TNHH một thành viên. Chủ động giao cho Công ty tự chủ toàn bộ về tài chính cũng như cơ chế, chính sách quản lý. Giúp cho Công ty có thể chủ động hoạch định chiến lược SXKD phù hợp với năng lực của mình cũng như thích nghi một cách nhanh chóng với môi trường cạnh tranh khốc liệt hiện nay. Về lâu dài có thể xem xét thực hiện cổ phần hóa đối với Công ty để thu hút nguồn vốn mới từ các nhà đầu tư trong và ngoài nước quan tâm đến lĩnh vực kinh doanh cảng biển để Công ty có thể có nguồn lực mới phát triển một cách bền vững và hiệu quả hơn. Ngoài ra, việc cổ phần hóa còn giúp cho Công ty CP Cảng Hải Phòng giải phóng được một phần nguồn lực của mình để đáp ứng các nhu cầu phát triển trong giai đoạn mới.

- Có những chính sách hỗ trợ Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ một cách thiết thực và hiệu quả hơn, bám sát nhu cầu SXKD của Công ty trong tình hình mới. Có sự quan tâm đầu tư cho Công ty về nguồn vốn để mở rộng sản xuất cũng như có cơ chế tự chủ cho Công ty chủ động tiếp cận các khách hàng mới để góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

KẾT LUẬN

Hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là đích hướng tới của mỗi doanh nghiệp trong quá trình hoạt động của mình. Tuy nhiên, hiệu quả sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp lại phụ thuộc vào sự nhanh nhạy và khả năng nắm bắt thị trường của từng doanh nghiệp. Cũng như việc tận dụng một cách hợp lý những điểm mạnh, hạn chế một cách tối đa những điểm yếu của mình để đạt được mục tiêu tối ưu trong kinh doanh là lợi nhuận và có thể giúp cho doanh nghiệp phát triển một cách ổn định và lâu dài trong một môi trường kinh doanh nhiều biến động, cạnh tranh hết sức gay gắt như hiện nay.

Cố gắng khắc phục khó khăn, nỗ lực duy trì và đảm bảo hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong những điều kiện hết sức khó khăn trong giai đoạn 2012-2016 là kết quả lớn nhất mà Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ đã đạt được. Những nỗ lực của Công ty đã góp phần ổn định đời sống cán bộ công nhân viên của Công ty nói riêng và của toàn xã hội nói chung bằng việc thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước.

Để đạt được những kết quả như trên cần phải nhìn nhận đến công sức đóng góp và nỗ lực không biết mệt mỏi của bộ máy lãnh đạo và đội ngũ cán bộ công nhân viên Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tiếng Việt

1. Đặng Kiều Anh (2016), *Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty CP Cảng Dịch vụ Dầu khí Đình Vũ*, Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Đại học Hàng hải Việt Nam, Hải Phòng.
2. Tạ Văn Điệt (2015), *Biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Cảng Tân Vũ – Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng*, Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Đại học Hàng hải Việt Nam, Hải Phòng.
3. Lê Thị Linh (2014), *Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh Cảng Bến Nghé*, Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Đại học Hàng hải Việt Nam, Hải Phòng.
4. Dương Văn Chung (2003), *Nghiên cứu về hiệu quả sản xuất kinh doanh và một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Nhà nước xây dựng giao thông*, Luận án tiến sĩ Kinh tế, Đại học Giao thông vận tải, Hà Nội.
5. Phan Quang Niệm (2008), *Giáo trình Đánh giá hoạt động kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
6. Nguyễn Văn Phúc (2016), *Giải pháp tài chính nâng cao hiệu quả kinh doanh cho các doanh nghiệp xây dựng thuộc Tổng công ty Sông Đà*, Luận án tiến sĩ Kinh tế, Học viện tài chính, Hà Nội.
7. Nguyễn Văn Sơn (2013), *Giáo trình Tổ chức khai thác Cảng*.
8. Bảng cân đối kế toán Công ty cổ phần Cảng Hải Phòng - Chi nhánh cảng Chùa Vẽ năm 2014, 2015, 2016.
9. Bảng cân đối kế toán Xí nghiệp xếp dỡ Chùa vẽ năm 2013.
10. <http://research.lienvietpostbank.com.vn/dien-bien-lai-suat-tu-nam-2009-den-nay>

2. Tiếng Anh

11. Burn S.A.M. (1985), *Doing Business With The Gods*, Canadian Journal of Phylosophy.
12. Davidson III W. N. and D. Dutia (1991), *Debt, Liquidity and Profitability Problems in Small Firms*, Entrepreneurship Theory and Practice .
13. ELLIOTT J.W. (1972), *Control, size, growth and financial performance in the firm*, The Journal of Financial and Quantitative Analysis.
14. Manak C. Gupta (1969), *The Effect of Size, Growth, and Industry on the Financial Structure of Manufacturing Companies*, Journal of Finance.
15. LEV B. (1983), *Observations on the merger phenomenon and review of the evidence*, Midland Corporate Finance Journal 1.
16. Gael McDonald (1999), *Business Ethics: Practical Proposals for Organisations*, Kluwer Academic Publisher.
17. Adam Smith (1776), *The Wealth of Nations*, W. Strahan and T. Cadell, London.
18. Paul A. Samuelson (1948), *Economics: An Introductory Analysis*, McGraw–Hill, London.