

TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI

KHOA KINH TẾ - LUẬT

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI: NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG  
TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN QUẢNG NINH**

NGÀNH ĐÀO TẠO: KINH TẾ

CHUYÊN NGÀNH: QUẢN LÝ KINH TẾ

**Giáo viên hướng dẫn**

- Họ và tên: TS. Vũ Tam Hòa

- Bộ môn: Quản lý kinh tế

**Sinh viên thực tập**

- Họ và tên: Phạm Thị Thanh Huyền

- Lớp (*Lớp hành chính*): K54F4

**HÀ NỘI, 2021**

---

## **TÓM LƯỢC**

Khóa luận này đi sâu nghiên cứu về công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản Quảng Ninh. Kết quả phân tích nghiên cứu dựa trên các phương pháp thu thập dữ liệu, phương pháp so sánh, phương pháp thống kê,...Sau quá trình thực tập tại Công ty, em đã tổng hợp kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản Quảng Ninh. Kết quả kinh doanh gồm những điểm mạnh, điểm yếu nhất định chỉ ra ở Công ty, do đó cần khắc phục điểm yếu và phát huy điểm mạnh vốn có để Công ty phát triển ngày càng bền vững, ngày càng cố chỗ đứng vững chắc trên thị trường cạnh tranh. Vì vậy, em xin lựa chọn đề tài khóa luận tốt nghiệp: “Nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản Quảng Ninh”.

Từ những vấn đề cần phải phân tích ở phần thực trạng, bài khóa luận rút ra được kết quả kinh doanh chung của Công ty, các nhân tố ảnh hưởng tới Công ty, chỉ ra điểm mạnh yếu, sau đó đi tìm nguyên nhân, đề xuất ra giải pháp khắc phục khó khăn, kiến nghị tới Nhà nước để nâng cao chất lượng thủy sản.



## **LỜI CẢM ƠN**

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo trong khoa Kinh tế -Luật - Trường Đại học Thương Mại đã tận tình giảng dạy và trang bị cho em những kiến thức nền tảng, những kinh nghiệm quý báu trong cuộc sống, giúp em đủ tự tin để khẳng định mình trong công việc và cuộc sống sau này.

Khóa luận này đã được hoàn thành dưới sự chỉ dạy tận tình của thầy giáo -TS. Vũ Tam Hòa. Em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới thầy - người đã tận tình giúp đỡ, chỉ bảo và hướng dẫn để em có thể thực hiện khóa luận này một cách hoàn thiện nhất, cũng như giúp em định hướng trong việc xác định đề tài Khóa luận tốt nghiệp.

Cuối cùng, em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới ban lãnh đạo cũng như toàn bộ nhân viên trong Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản Quảng Ninh, đã tạo điều kiện thuận lợi và nhiệt tình giúp đỡ em trong quá trình thực tập tại công ty, đồng thời cung cấp các tài liệu để giúp em hoàn thành khóa luận này.

Tuy nhiên, do điều kiện thời gian có hạn, cũng như kiến thức còn hạn chế nên trong Khóa luận tốt nghiệp này của em vẫn còn nhiều hạn chế và thiếu sót. Vì vậy, em kính mong nhận được những ý kiến đóng góp, chỉ bảo của các thầy cô.

Một lần nữa em xin gửi đến thầy cô, bạn bè cùng các cô chú, anh chị tại Công ty lời cảm ơn chân thành và tốt đẹp nhất!

*Hà Nội, ngày 24 tháng 12 năm 2021*

Sinh viên thực hiện

Huyền

Phạm Thị Thanh Huyền



## MỤC LỤC

TÓM LƯỢC	i
LỜI CẢM ƠN	ii
MỤC LỤC	iii
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU	vi
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	vii
PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết nghiên cứu đề tài	1
2. Tổng quan các công trình nghiên cứu có liên quan đến hiệu quả kinh doanh	2
3. Đối tượng, mục tiêu và nhiệm vụ nghiên cứu	4
4. Phạm vi nghiên cứu	4
5. Phương pháp nghiên cứu	5
6. Kết cấu khóa luận tốt nghiệp	6
CHƯƠNG 1: MỘT SỐ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	7
1.1. Một số khái niệm cơ bản liên quan đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	7
1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp	7
1.1.2. Khái niệm kinh doanh	7
1.1.3. Khái niệm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	8
1.2. Nội dung hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	10
1.2.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu kinh doanh.	10
1.2.2. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh	12
1.2.3. Bản chất hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	12
1.2.4. Tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	13
1.2.5. Mối quan hệ giữa chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp và hiệu quả kinh tế bộ phận.	14

<i>1.2.6. Hệ thống chỉ tiêu đo lường và đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp</i>	<i>15</i>
<b>1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp</b>	<b>17</b>
<i>1.3.1. Các yếu tố chủ quan ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh</i>	<i>17</i>
<i>1.3.2. Các yếu tố khách quan ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh</i>	<i>19</i>
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN QUẢNG NINH</b>	<b>21</b>

<b>2.1. Tổng quan tình hình và các yếu tố ảnh hưởng đến nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</b>	<b>21</b>
<i>2.1.1. Tổng quan về Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</i>	<i>21</i>
<i>2.1.2. Kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</i>	<i>24</i>
<i>2.1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</i>	<i>26</i>
<b>2.2. Phân tích thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</b>	<b>29</b>
<i>2.2.1. Phân tích thực trạng các chỉ tiêu đo lường và đánh giá hiệu quả tổng hợp của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</i>	<i>29</i>
<i>2.2.2. Phân tích thực trạng các chỉ tiêu đo lường và đánh giá hiệu quả bộ phận của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</i>	<i>31</i>
<b>2.3. Những thành công, hạn chế và phát hiện qua nghiên cứu thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</b>	<b>35</b>
<i>2.3.1. Những thành công và hạn chế qua nghiên cứu thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</i>	<i>35</i>
<i>2.3.2. Các phát hiện qua nghiên cứu thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</i>	<i>39</i>
<b>CHƯƠNG 3: CÁC ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN QUẢNG NINH</b>	<b>40</b>
<b>3.1. Quan điểm, định hướng và mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</b>	<b>40</b>
<i>3.1.1. Quan điểm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</i>	<i>40</i>
<i>3.1.2. Định hướng nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</i>	<i>41</i>

<i>3.1.3. Mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</i>	<i>42</i>
<i>3.2. Các đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</i>	<i>42</i>
<i>3.2.1. Giải pháp nâng cao năng lực quản lý, xây dựng và phát triển nguồn nhân lực.</i>	<i>42</i>
<i>3.2.2. Giải pháp tăng quy mô vốn, cân đối cơ cấu vốn và phân bổ nguồn vốn một cách hợp lý cho hoạt động sản xuất kinh doanh.</i>	<i>43</i>

<b>3.2.3. Giải pháp đầu tư nâng cao năng lực thiết bị, tàu thuyền ra khơi, thiết bị bảo quản thủy sản đông lạnh có chiều sâu và trọng điểm.</b>	<b>44</b>
<b>3.2.4. Giải pháp củng cố chiến lược phát triển thị trường (Marketing)</b>	<b>45</b>
<b>3.2.5. Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ và chăm sóc khách hàng</b>	<b>45</b>
<b>3.3. Các kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.</b>	<b>46</b>
<b>3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước, Chính phủ</b>	<b>46</b>
<b>3.3.2. Kiến nghị đối với bộ, ban ngành</b>	<b>48</b>
<b>KẾT LUẬN</b>	<b>49</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>	



## **DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU**

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh	23
Bảng 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2017- 2020	25
Bảng 2.2: Cơ cấu lao động của Công ty qua các năm từ 2017 – 2020	27
Bảng 2.3: Phân tích hệ số doanh lợi của tổng tài sản	30
Bảng 2.4: Phân tích hệ số doanh lợi của nguồn vốn sở hữu	30
Bảng 2.5: Phân tích năng suất lao động trong các kỳ	31
Bảng 2.6: Phân tích lợi nhuận bình quân một lao động	32
Bảng 2.7: Phân tích mức sinh lời của vốn cố định	32
Bảng 2.8: Phân tích sức sản xuất của vốn cố định	33
Bảng 2.9: Phân tích mức sinh lời của vốn lưu động	34
Bảng 2.10: Phân tích sức sản xuất của vốn lưu động	34



**DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT**

<b>TỪ VIẾT TẮT</b>	<b>TỪ ĐẦY ĐỦ</b>
WTO	Tổ chức thương mại Thế giới
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
ĐH	Đại học
KT	Kỹ thuật
SXKD	Sản xuất kinh doanh
ĐVT	Đơn vị tính
XNK	Xuất nhập khẩu
Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh	Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Quảng Ninh.
XKTY	Xuất khẩu thủy sản
KNXX	Kim ngạch xuất khẩu
NSNN	Ngân sách Nhà nước



## **PHẦN MỞ ĐẦU**

### **1. Tính cấp thiết nghiên cứu đề tài**

Kể từ khi các quốc gia trên thế giới tiến hành buôn bán và trao đổi với nhau, nền ngoại thương thế giới không ngừng phát triển. Đặc biệt là sau khi tổ chức thương mại thế giới WTO ra đời, các quốc gia đều chú trọng đến nền ngoại thương của mình, coi đó là điều kiện tiên quyết để tăng tốc con tàu kinh tế của họ. Trong những năm qua, Việt Nam cũng đã quan hệ ngày càng nhiều với các đối tác nước ngoài. Hơn thế nữa, với định hướng ưu tiên sản xuất phục vụ xuất khẩu của Nhà nước, hoạt động xuất khẩu của đất nước diễn ra ngày một sôi động và đang là một hoạt động mang lại cho đất nước những nguồn lợi đáng kể.

Đối với Việt Nam, một nền kinh tế non trẻ đang trên đà phát triển thì hoạt động xuất nhập khẩu lại càng có ý nghĩa quan trọng đối với sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Thực hiện đường lối của Đảng và Nhà nước là đề ra chiến lược đẩy mạnh công nghiệp hoá - hiện đại hoá nền kinh tế nước ta đến năm 2020, nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp, đặc biệt là chủ trương đường lối chuyển dịch cơ cấu hướng về xuất khẩu. Do đó, trong chính sách phát triển kinh tế của mình, Đảng và Nhà nước ta đã khẳng định vai trò đặc biệt quan trọng của hoạt động xuất nhập khẩu và coi xuất nhập khẩu là một trong những yếu tố quan trọng để thực hiện thắng lợi các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội, nâng cao đời sống của nhân dân.

Ngành xuất khẩu thủy sản là mặt hàng chủ lực có lợi thế của Việt Nam, trong hơn thập kỷ qua đã thu được nhiều thành công rực rỡ. Từ mức 550,5 triệu USD xuất khẩu vào năm 1995 thì đến năm 2004 đã đạt 2,4 tỷ USD. Mỗi năm bình quân tăng trên 130 triệu USD, với tỷ lệ bình quân là 14,5% mỗi năm. Hiện nay thị trường xuất khẩu thủy sản (XKTS) đã được mở rộng trên 80 nước và vùng lãnh thổ trên thế giới. Hàng thủy sản Việt Nam đã có chỗ đứng khá vững chắc trên những thị trường khó tính như Mỹ, EU, Nhật Bản... và chiếm 10% tổng kim ngạch xuất khẩu (KNXX) của cả nước. Thủy sản đang thực sự trở thành ngành kinh tế mũi nhọn của đất nước. Chính vì vậy nhà nước ta đã tạo điều kiện thuận lợi khuyến khích sự tham gia của các Công ty trong lĩnh vực xuất khẩu thủy sản.

Ngành thủy sản nước ta đã bắt đầu tiếp cận các công nghệ hiện đại và tiên tiến, đáp ứng nhu cầu cho sản xuất và tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Nhờ sự phát triển của kinh tế, phát triển thủy sản ngày càng được xếp vào vị trí ưu tiên; các cơ sở đánh bắt, các nhà máy chế biến thủy sản cũng ngày được nâng cấp và hiện đại hóa trong kỹ thuật đánh bắt và chế biến, Nhìn chung quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đã mang đến những thay đổi đáng kể cho các ngành kinh tế nói chung và cho ngành thủy sản nói riêng.



Một số doanh nghiệp đã chú trọng đầu tư sản xuất hàng hóa xuất khẩu hàng hóa xuất khẩu và đã đạt được một số thành công đáng kể, trong đó có Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản Quảng Ninh. Từ những làng chài nhỏ ven sông chỉ tập trung khai thác các loài gần bờ. Tuy nhiên sau khi được khuyến khích mở rộng và đầu tư dần dần tiếp xúc với hướng khai thác xa bờ, tập trung vào các loài có giá trị kinh tế cao nhưng vẫn duy trì sự ổn định cho môi trường nước.

Nhờ áp dụng các tiến bộ về khoa học và kỹ thuật, hệ thống các tàu thuyền lớn phục vụ cho việc ra khơi cũng ngày càng được cải tiến. Thêm vào đó công tác cứu hộ khẩn cấp đang được triển khai. Công ty đã đạt được nhiều kết quả quan trọng, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng tốt,

Trước tình hình dịch bệnh căng thẳng vài năm trở lại đây, ngư dân là một trong những đối tượng chịu ảnh hưởng nặng nề nhất. Vì vậy nhờ có chính sách hỗ trợ kịp thời của chính phủ đã giúp ngư dân có thể yên tâm bám biển, đưa khai thác nhanh chóng đi vào khác hoạt động lại.

Nhờ áp dụng những đổi mới trong kỹ thuật các doanh nghiệp xuất khẩu đã tạo ra các sản phẩm chất lượng, đảm bảo an toàn vệ sinh và tăng khả năng cạnh tranh của Công ty, nâng cao uy tín trên thị trường quốc tế. Để tạo ra sản phẩm tốt đến người tiêu dùng trong nước và xuất khẩu sang thị trường nước ngoài, cần phải đáp ứng yêu cầu cao về mặt kỹ thuật và công nghệ. Bởi vì khi sản phẩm được hoàn thành và xuất bán, sản phẩm của họ sẽ đánh giá bởi các nhà tiêu dùng bởi nhiều chỉ tiêu như chất lượng, giá thành,... Bên cạnh đó những thế mạnh đó, còn có những mặt hạn chế về sự sụt

giảm lợi nhuận cũng như doanh số của việc kinh doanh nhập khẩu đối với mặt hàng thủy sản. Do đó cần làm rõ các vấn đề liên quan đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh. Từ đó để đánh giá hiệu quả kinh doanh mà doanh nghiệp đã thực hiện trong giai đoạn trước. Căn cứ vào việc phân tích các yếu tố tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và Công ty nói riêng để tìm ra những nguyên nhân của hiệu quả và những tồn tại trong quá trình sản xuất kinh doanh. Vì vậy, em xin đề xuất hướng đề tài nghiên cứu khóa luận tốt nghiệp của mình: **“Nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh”** để nghiên cứu cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

## **2. Tổng quan các công trình nghiên cứu có liên quan đến hiệu quả kinh doanh**

Khóa luận tốt nghiệp của tác giả Nguyễn Thị Minh, Khoa Kinh tế - Luật “Nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại bán lẻ hiện đại trên địa bàn

thành phố Hà Nội” (2011), khóa luận đã hệ thống cơ sở lí luận chủ yếu của hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại bán lẻ hiện đại trên địa bàn thành phố

Hà Nội, từ đó nêu nên được thành công và hạn chế trong hiệu quả kinh doanh, đề xuất giải pháp nhằm khắc phục những khó khăn trong hiệu quả kinh doanh.

Khóa luận tốt nghiệp của tác giả Nguyễn Thùy Trang, Khoa Kinh tế - Luật “Nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát” (2019), khóa luận này nói về thực trạng kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát, trên cơ sở đó thấy được những mặt hàng tồn tại để đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty.

Khóa luận tốt nghiệp của tác giả Vũ Văn Huy, Khoa Kinh tế - Luật “Nâng cao hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam – chi nhánh Hà Nam” (2019), khóa luận này đã hệ thống cơ sở lý luận và những vấn đề có liên quan, đồng thời đi sâu vào phân tích các số liệu hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam, từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh, đồng thời kiến nghị nên Nhà nước.

Khóa luận tốt nghiệp của tác giả Bùi Việt Hà, Khoa Kinh tế - Luật “Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần quốc tế Việt Nam” (2020), khóa luận này cũng đã hệ thống thống được cơ sở lý luận và các số liệu, thấy được những kết quả đã đạt được và những hạn chế cần khắc phục để nâng cao hiệu quả kinh doanh, từ đó đề xuất ra giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần quốc tế Việt Nam.

Khóa luận tốt nghiệp của tác giả Lê Thu Thảo, Khoa Kinh tế - Luật “Nâng cao hiệu quả kinh doanh xuất khẩu quế và hồi của Công ty Cổ phần sản xuất và xuất nhập khẩu lâm sản Hà Nội (NAFORIMEX)” (2020), bài khóa luận này đã hệ thống hóa được các lý thuyết về xuất khẩu và quá trình xuất khẩu sản phẩm quế, hồi. Đánh giá tổng quan thực trạng xuất khẩu mặt hàng quế, hồi trên thị trường quốc tế giai đoạn 2007 – 2011. Đưa ra được những thành công, tồn tại trong quá trình xuất khẩu, Từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh xuất khẩu quế và hồi của Công ty Công ty Cổ phần sản xuất và xuất nhập khẩu lâm sản Hà Nội

Khóa luận tốt nghiệp của tác giả Lê Quý Trọng, Khoa Kinh tế - Luật “Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh xuất khẩu mặt hàng tằm hương và hương của công ty TNHH Kim Nguyên” (2020), khóa luận này tập trung làm rõ được tính cấp thiết của việc nâng cao hoạt động xuất khẩu, thực trạng hoạt động xuất khẩu mặt hàng tằm và tằm hương của công ty tuy nhiên phần giải pháp còn chung chung, chưa cụ thể và theo sát với hoạt động của doanh nghiệp.

Lĩnh vực xuất khẩu thủy sản được đánh giá tiềm năng trong những năm gần đây.  
Em đã tìm hiểu và nhận thấy có nhiều đề tài nghiên cứu về vấn đề nâng cao hiệu quả

kinh các ngành hàng so với các đề tài trước đã nghiên cứu. Tuy nhiên, chưa có khóa luận nào trùng lặp về doanh nghiệp xuất nhập khẩu thủy sản như của em. Vì vậy, với nội dung nghiên cứu “Nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản Quảng Ninh” là nội dung hoàn toàn mới, mà chưa được đề cập tới bất kì khóa luận nào trước đó.

### **3. Đối tượng, mục tiêu và nhiệm vụ nghiên cứu**

#### **3.1. Đối tượng nghiên cứu**

Hệ thống hoá lý luận và thực tiễn về hiệu quả kinh doanh của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh, từ đó phân tích thực trạng của Công ty để đưa ra các giải pháp hợp lý để nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

#### **3.2. Mục tiêu nghiên cứu**

Đề tài nghiên cứu:” Nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu thủy sản Quảng Ninh” hướng tới các mục tiêu sau:

- Mục tiêu lý luận: Làm rõ một số vấn đề lý luận về hiệu quả kinh doanh, các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Mục tiêu thực tiễn:

Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh trong thời gian qua (từ năm 2017 đến năm 2020), rút ra những thành công và hạn chế trong hiệu quả kinh doanh của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh.

Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản Quảng Ninh.

#### **3.3. Nhiệm vụ nghiên cứu**

Trên cơ sở hệ thống các vấn đề lý luận về hiệu quả kinh doanh, các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt quả kinh doanh của doanh nghiệp, qua đó phân tích thực trạng hoạt kinh doanh của Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản Quảng Ninh trong thời gian qua (2017 - 2020), rút ra những hạn chế còn yếu kém và tìm nguyên nhân, từ đó đề xuất ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

### **4. Phạm vi nghiên cứu**

Đề tài nghiên cứu:” Nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh” có phạm vi nghiên cứu:

- Về nội dung: Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được cấu thành nhiều yếu tố, trong phạm vi của bài luận văn này em chỉ đưa một số các yếu tố chính cấu thành

nên hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp gồm: khả năng về tài chính, công nghệ, máy móc, năng suất...góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty trong thời gian tiếp theo.

- Về không gian: Đề tài nghiên cứu tại Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản Quảng Ninh.
- Về thời gian: Đề tài tập trung nghiên cứu tình trạng hiệu quả kinh doanh của ngành thủy sản, cá tôm mực đông lạnh trong khoảng thời gian 2017 – 2020, từ đó đề xuất ra các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh về mặt hàng này của doanh nghiệp trong thời gian từ nay đến năm 2025.

## **5. Phương pháp nghiên cứu**

### **5.1. Phương pháp thu thập dữ liệu**

Nguồn dữ liệu thứ cấp thu thập được từ việc thu thập và tham khảo số liệu liên quan đến tiêu thụ sản phẩm trên thị trường qua các Website, các đề tài nghiên cứu trong nước và trên thế giới có nội dung liên quan, sách báo và tài liệu của trường Đại học thương mại. Dữ liệu thứ cấp sử dụng trong khóa luận còn được thu thập được từ quá trình thực tập tại công ty. Cụ thể:

Nguồn dữ liệu bên trong công ty: là các báo cáo tài chính hàng năm; báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty; các báo cáo nghiên cứu marketing trước đó. Các số liệu doanh thu, lợi nhuận, tình hình sản xuất kinh doanh của công ty trong 4 năm 2017 đến năm 2020 từ các bộ phận kinh doanh, kế toán của công ty. Qua đó, tổng hợp thống kê được doanh thu, doanh số tiêu thụ mặt sản phẩm của Công ty trên thị trường. Kết quả của việc thu thập được thống kê hầu hết ở chương 2 của đề tài, đặc biệt ở các bảng số liệu được thống kê trong khóa luận.

Thông qua các phương tiện truyền thông như: internet, báo, tạp chí... để thu thập các thông tin cần thiết khác để viết phần tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu.

### **5.2. Phương pháp xử lý và phân tích dữ liệu**

#### **a) Phương pháp thống kê**

Phương pháp thống kê được thực hiện ở mục tổng kết số liệu, trên cơ sở những số liệu đã được thống kê và các tài liệu đã được tổng hợp kết hợp với việc vận dụng các phương pháp phân tích thống kê như số tương đối, tuyệt đối, số bình quân nhằm phân tích mức độ sản xuất, tiêu thụ cũng như năng lực hiệu quả kinh doanh của Công ty. Các số liệu sau khi được thu thập sẽ được phân tích để xác định mức độ, xu thế biến động của các chỉ tiêu phân tích qua các kỳ tại công ty dưới dạng các bảng. Từ các bảng, em rút ra được các đánh giá tổng quát về hiệu quả kinh doanh của hàng thủy sản phương pháp này được sử dụng chủ yếu ở nội dung chương 2 và 3 của khóa luận.

#### **b) Phương pháp so sánh**

- Phương pháp so sánh: sau khi thu thập số liệu qua các kì dưới dạng bảng và sắp xếp phù hợp em đem tiến hành so sánh đối chiếu để thấy được sự chênh lệch giữa các năm, sự tăng lên hay giảm đi của các chỉ tiêu như doanh thu, lợi nhuận, vốn trước

thuế, năng suất lao động, hiệu quả sử dụng vốn cố định, hiệu quả sử dụng vốn cố định,...sau đó rút ra những nhận xét về những nhân tố làm hạn chế hoặc thúc đẩy hoạt động của công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng. Từ đó đề xuất ra các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Phương pháp này được sử dụng chủ yếu ở nội dung chương 2 và 3 của khóa luận.

*c) Phương pháp phân tích, tổng hợp*

Tổng hợp các dữ liệu đã có từ phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp, từ đó thấy được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến hiệu quả sử dụng kinh doanh của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh.

Khóa luận sử dụng phương pháp này nhằm tìm hiểu những kiến thức lý luận và thực tiễn về nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, dựa trên nguồn thông tin thông qua các nghiên cứu được xuất bản trong các tạp chí khoa học trong và ngoài nước, các bài báo, tài liệu hội thảo, hội nghị, các tài liệu nghe nhìn, mạng internet... làm cơ sở cho việc phân tích các số liệu doanh thu, lợi nhuận, thị phần của công ty. Từ đó rút ra được những thành công, tồn tại và nguyên nhân của hoạt động sản xuất kinh doanh, đưa ra được những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Trong quá trình phân tích lý luận và thực tiễn, bài khóa luận còn sử dụng phương pháp duy vật biện chứng để phân tích tổng hợp, phương pháp logic và phương pháp triển khai, quy nạp.

## **6. Kết cấu khóa luận tốt nghiệp**

Khóa luận tốt nghiệp ngoài phần tóm lược, lời cảm ơn, mục lục, danh mục bảng biểu, danh mục từ viết tắt, lời mở đầu, tài liệu tham khảo, các phụ lục, thì gồm có 3 chương:

- ***Chương 1: Một số lý luận về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.***
- ***Chương 2: Thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.***
- ***Chương 3: Các đề xuất giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.***



## CHƯƠNG 1: MỘT SỐ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

### 1.1. Một số khái niệm cơ bản liên quan đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

#### 1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp

Thuật ngữ doanh nghiệp là một phạm trù rất rộng. Tất cả các đơn vị kinh doanh cho dù chỉ là một người hay cả một tổ chức đa quốc gia khi có hoạt động bán hàng hóa hay dịch vụ đều được coi là doanh nghiệp. Như vậy từ định nghĩa trên doanh nghiệp được gọi bằng nhiều thuật ngữ khác nhau và được sử dụng rộng rãi như: hộ kinh doanh, hộ sản xuất, cửa hàng, nhà máy xí nghiệp, hãng tập đoàn ... Một doanh nghiệp có thể thực hiện một, một số hoặc toàn bộ các công đoạn của quá trình đầu tư từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc thực hiện dịch vụ trên thị trường. Điều đó tùy thuộc vào chức năng của doanh nghiệp. Tuy nhiên trong nền kinh tế thị trường rất nhiều doanh nghiệp thực hiện trọn vẹn cả quá trình đầu tư nhằm kiếm được lợi nhuận cao hơn chẳng hạn như các doanh nghiệp thương mại cũng sản xuất hàng hóa sau đó bán ra thị trường.

Theo mục 7 điều 1 chương 1 luật doanh nghiệp 2014: Doanh nghiệp là một tổ chức kinh tế, có tài sản và tên riêng, có trụ sở giao dịch ổn định, được cấp giấy đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật để thực hiện các hoạt động kinh doanh trên thị trường. Quá trình kinh doanh thực hiện một cách liên tục, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích để sinh lợi. Như vậy doanh nghiệp là tổ chức kinh tế vì lợi, mặc dù thực tế một số tổ chức doanh nghiệp có các hoạt động không hoàn toàn nhằm mục tiêu lợi nhuận.

#### 1.1.2. Khái niệm kinh doanh

Kinh doanh là một trong những hoạt động phong phú nhất của loài người. Hoạt động này thường được thông qua các thể chế như tập đoàn, công ty. Nhưng cũng có thể là hoạt động tự thân của các cá nhân như sản xuất, buôn bán nhỏ kiểu hộ gia đình.

Kinh doanh được coi là phương thức hoạt động kinh tế trong điều kiện tồn tại nền kinh tế hàng hoá. Gồm tổng thể những phương pháp, hình thức và phương pháp mà chủ thể kinh tế sử dụng để thực hiện các hoạt động kinh tế của mình.

Nó bao gồm quá trình đầu tư, sản xuất, vận chuyển, thương mại, tiếp thị.... Trên

ơ sở vận dụng quy luật giá trị cùng với các quy luật khác, nhằm đạt mục tiêu vốn sinh lời tốt nhất.

Pháp luật ở nhiều nước trên thế giới sử dụng thuật ngữ “commerce” (kinh doanh/thương mại) theo nghĩa rộng dùng để chỉ một cách tổng hợp các hoạt động sản xuất, mua bán hàng hoá, dịch vụ. Đồng thời có sự phân biệt với thuật ngữ “trade” để chỉ riêng hoạt động mua bán hàng hoá thuần túy.

Ở Việt Nam, thuật ngữ kinh doanh được sử dụng trong Luật công ty, Luật doanh nghiệp tư nhân 1990. Các hoạt động kinh doanh được nhận biết thông qua các dấu hiệu:

- Hoạt động phải mang tính nghề nghiệp, tức là chúng được tiến hành một cách chuyên nghiệp, liên tục, thường xuyên. Hoạt động này mang lại nhiều nguồn thu nhập chính cho người thực hiện chúng;
- Hoạt động cần phải được thực hiện một cách độc lập. Các chủ thể nhân danh mình để tiến hành các hoạt động kinh doanh. Họ tự quyết định mọi vấn đề liên quan và tự chịu trách nhiệm về hoạt động của mình;
- Hoạt động được các chủ thể tiến hành nhằm mục đích kiếm lời.

Theo đúng quy định của pháp luật Việt Nam thì để thực hiện hoạt động kinh doanh, các chủ thể cần phải tiến hành đăng kí kinh doanh tại quan đăng kí kinh doanh.

Hoạt động kinh doanh theo luật định, là việc thực hiện một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, sản xuất, tiêu thụ sản phẩm hoặc thực hiện trên thị trường nhằm mục đích sinh lời. Hoạt động kinh doanh có thể được tiếp cận theo nhiều cách khác nhau, chẳng hạn: Theo tính chất của hoạt động, chúng ta có hoạt động sản xuất (sản phẩm hoặc dịch vụ) và hoạt động thương mại. Theo bản chất kinh tế, chúng ta có các doanh nghiệp công nghiệp, thương nghiệp, nông nghiệp, tài chính...

### ***1.1.3. Khái niệm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp***

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng của các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh trong đó doanh nghiệp nhằm thu hút được kết quả cao nhất với một chi phí thấp nhất. Hiệu quả kinh doanh không chỉ là thước đo trình độ tổ chức quản lý kinh doanh mà hiệu quả kinh doanh là vấn đề sống còn đối với mỗi doanh nghiệp.

Hiện nay có nhiều ý kiến khác nhau về vấn đề hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, xuất phát từ góc độ nghiên cứu khác nhau về vấn đề hiệu quả kinh doanh và sự phát triển của ngành quản trị kinh doanh. Sau đây chúng ta xem xét một vài quan điểm về khái niệm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp:

Quan điểm thứ nhất là quan điểm của nhà kinh tế học người Anh Adam Smith theo ông: “Hiệu quả là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế doanh thu tiêu thụ hàng hóa”

Ở đây, hiệu quả kinh doanh được ông đồng nhất chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Rõ ràng quan điểm này khó giải thích kết quả xác định sản xuất kinh doanh có thể tăng do chi phí mở rộng sử dụng các nguồn sản xuất. Nếu

cùng một kết quả nhưng có hai mức chi phí khác nhau thì theo quan điểm này chúng tôi có cùng một mức hiệu quả.

Quan điểm thứ hai cho rằng: “Hiệu quả kinh doanh là quan hệ tỷ lệ giữa phần tăng thêm của phần kết quả và phần tăng thêm của chi phí”. Quan điểm này biểu hiện được quan hệ so sánh tương đối giữa kết quả đạt được và chi phí tiêu hao. Nhưng xét trên quan điểm triết học của Mác – Lênin thì sự vật và hiện tượng đều có mối quan hệ ràng buộc hữu cơ tác động qua lại lẫn nhau chứ không tồn tại một cách riêng rẽ độc lập, hơn nữa sản xuất kinh doanh là một quá trình trong đó các yếu tố tăng thêm có quan hệ chặt chẽ mật thiết với các yếu tố sẵn có, chúng trực tiếp hoặc gián tiếp tác động làm kết quả kinh doanh chỉ được xét tới phần kết quả bổ sung và chi phí bổ sung.

Quan điểm thứ 3 cho rằng: “Hiệu quả kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó”. từ điểm của quan điểm này phản ánh được mối quan hệ bản chất hiệu quả kinh tế nó gắn được kết quả với toàn bộ chi phí coi hiệu quả kinh doanh là sự phản ánh trình độ sử dụng các chi phí. Tuy nhiên, quan điểm này chưa biểu hiện hết được sự quan trọng về lượng và chất giữa kết quả và chi phí và chưa phản ánh hết được mức độ chặt chẽ của mối quan hệ này để phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, chúng ta cần phải cố định một trong hai yếu tố hoặc kết quả kinh doanh đạt được hoặc chi phí kinh doanh bỏ ra. Nhưng theo quan điểm của Chủ nghĩa mác-lênin thì các yếu tố này không ở trong trạng thái tĩnh mà luôn vận động biến đổi.

Quan điểm thứ tư cho rằng: “Hiệu quả kinh doanh là mức độ thỏa mãn yêu cầu quy luật cơ bản của Chủ nghĩa xã hội cho rằng quỹ tiêu dùng với tư cách là chỉ tiêu đại diện cho mức sống của mọi người trong doanh nghiệp” quan điểm này có ưu điểm là bám sát mục tiêu của nền sản xuất xã hội chủ nghĩa không ngừng nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho nhân dân trong khó khăn, ở đây là phương tiện đo lường thể hiện tư tưởng định giương đó đời sống nhân dân nói chung và mức sống nói riêng rất đa dạng và phong phú xác định được mức độ thỏa mãn nhu cầu hai bức đội nâng cao đời sống là điều khó khăn

Đứng trên góc độ nền kinh tế quốc dân: “Hiệu quả kinh doanh là chỉ tiêu kinh tế xã hội tổng hợp để lựa chọn các phương án hoặc các quyết định trong quá trình hoạt động thực tiễn ở mọi lĩnh vực kinh doanh và tại mọi thời điểm bất kì các quyết định cần đạt được phương án tốt nhất trong điều kiện cho phép giải pháp thực hiện có tính cân nhắc tính toán chính xác phù hợp với sự tất yếu của quy luật khách quan trong điều kiện cụ thể” để theo quan điểm này hiệu quả ở đây hiểu theo một số nội dung sau:

- Hiệu quả là kết quả hoạt động thực tiễn của con người.
- Biểu hiện của kết quả hoạt động này là các phương án quyết định.



- Kết quả tốt nhất trong điều kiện cụ thể.

Để để làm sáng tỏ bản chất và đi đến một khái niệm hiệu quả kinh doanh hoàn chỉnh chúng ta phải xuất phát từ luận điểm của triết học mác-lênin và những luận điểm của lý thuyết hệ thống hiệu quả kinh doanh chủ yếu được thẩm định bởi thị trường là tiêu chuẩn xác định phương hướng hoạt động của doanh nghiệp như vậy hiệu quả kinh doanh phản ánh trình độ của nguồn lực bao gồm nhân lực tài lực và vật lực vào hoạt động sản xuất kinh doanh để có được kết quả cao nhất với chi phí thấp nhất.

Từ khái niệm ở trên ta có thể đưa ra được công thức hiệu quả:

$$\text{Hiệu quả kinh doanh (H)} = \frac{\text{ế} \quad \text{à đầ}}{\text{đ} \quad \text{uầ đ}}$$

Kết quả đầu ra trong kinh doanh được đo bằng các chỉ tiêu như giá trị tổng sản lượng doanh thu thuần lợi nhuận thuần. Còn nguồn lực đầu vào bao gồm lao động phải đối tượng lao động vốn cách đánh giá này phản ánh việc sử dụng một đơn vị nguồn lực tạo ra được bao nhiêu kết quả đầu ra. Khi H càng lớn chứng tỏ quá trình kinh doanh càng đạt hiệu quả

## 1.2. Nội dung hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

### 1.2.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Nâng cao hiệu quả kinh doanh là một việc làm quan trọng của các nhà quản trị trong bất cứ doanh nghiệp nào. Nó quyết định sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh là công cụ quản trị kinh doanh. Để tiến hành một hoạt động sản xuất kinh doanh nào cũng đều phải tập hợp các phương tiện vật chất cũng như con người và thực hiện sự kết hợp giữa lao động với các yếu tố vật chất để tạo ra kết quả phù hợp với ý đồ của doanh nghiệp và từ đó có thể tạo ra lợi nhuận. Như vậy, mục tiêu bao trùm lâu dài của kinh doanh là tạo ra lợi nhuận, tối đa hoá lợi nhuận trên cơ sở những nguồn lực sản xuất sẵn có. Để đạt được mục tiêu này quản trị doanh nghiệp phải sử dụng nhiều phương pháp khác nhau. Hiệu quả kinh doanh là một trong những công cụ để các nhà quản trị thực hiện chức năng quản trị của mình. Việc xem xét và tính toán hiệu quả kinh doanh không những chỉ cho biết việc sản xuất đạt được

ở trình độ nào mà còn cho phép các nhà quản trị phân tích, tìm ra các nhân tố để đưa ra các biện pháp thích hợp trên cả hai phương diện tăng kết quả và giảm chi phí kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, sản xuất cho ai sẽ không thành vấn đề bàn cãi nếu nguồn tài nguyên không hạn chế. Người ta có thể sản xuất vô tận hàng hoá, sử dụng kết quả thiết bị máy móc, nguyên vật liệu một cách khôn ngoan cũng chẳng sao nếu nguồn tài nguyên là vô tận. Nhưng thực tế, mọi nguồn tài nguyên trên trái đất như đất đai, khoáng sản, hải sản... là một phạm trù hữu hạn và ngày càng khan hiếm và



cạn kiệt do con người khai thác và sử dụng chúng. Trong khi đó một mặt, dân cư ở từng vùng, từng quốc gia và toàn thế giới ngày càng tăng và tốc độ tăng dân số cao làm cho sự tăng dân số rất lớn và mặt khác, nhu cầu tiêu dùng vật phẩm của con người lại là phạm trù không giới hạn: không có giới hạn ở sự phát triển các loại cầu và ở từng loại cầu thì cũng không có giới hạn - càng nhiều, càng phong phú, càng có chất lượng cao càng tốt. Do vậy, của cải đã khan hiếm lại càng khan hiếm và ngày càng khan hiếm theo cả nghĩa tuyệt đối và tương đối của nó. Khan hiếm đòi hỏi và bắt buộc con người phải nghĩ đến việc lựa chọn kinh tế, khan hiếm tăng lên dẫn đến vấn đề lựa chọn kinh tế tối ưu ngày càng phải đặt ra nghiêm túc, gay gắt. Tức là việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là vấn đề cấp thiết.

Do trình độ khoa học - kỹ thuật trên thế giới ngày càng phát triển do đó người ta có nhiều phương pháp khác nhau để chế tạo ra sản phẩm. kỹ thuật sản xuất phát triển cho phép cùng với những nguồn lực đầu vào nhất định người ta có thể tạo ra rất nhiều loại sản phẩm khác nhau. Điều này cho phép các doanh nghiệp có khả năng nâng cao hiệu quả kinh doanh sao cho có lợi nhuận tối đa nhất. Lựa chọn sản xuất kinh doanh sản phẩm (cơ cấu sản phẩm) tối ưu, sự lựa chọn đúng đắn sẽ mang lại cho doanh nghiệp hiệu quả kinh doanh cao nhất thu được nhiều lợi ích nhất. Giai đoạn phát triển kinh tế theo chiều rộng kết thúc và nhường chỗ cho sự phát triển theo chiều sâu: sự tăng trưởng kết quả kinh tế của sản xuất kinh doanh chủ yếu nhờ việc cải tiến các yếu tố sản xuất về mặt chất lượng, ứng dụng các tiến bộ kỹ thuật mới, công nghệ mới, hoàn thiện công tác quản trị..., và nâng cao chất lượng các hoạt động kinh tế.

Như vậy nâng cao hiệu quả kinh doanh tức là đã nâng cao khả năng sử dụng các nguồn lực có hạn trong sản xuất, đạt được sự lựa chọn tối ưu. Trong điều kiện khan hiếm các nguồn lực sản xuất thì nâng cao hiệu quả kinh doanh là điều kiện không thể không đặt ra đối với bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào.

Tuy nhiên, sự lựa chọn kinh tế của các doanh nghiệp trong các cơ chế kinh tế khác nhau là không giống nhau. Trong cơ chế kế hoạch hoá tập trung, việc lựa chọn kinh tế thường không đặt ra cho cấp xí nghiệp. Mọi quyết định kinh tế: sản xuất cái gì? Sản xuất như thế nào? Và sản xuất cho ai? đều được giải quyết từ một trung tâm duy nhất. Xí nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình theo sự chỉ đạo từ trung tâm đó và vì thế mục tiêu cao nhất của xí nghiệp là hoàn thành kế hoạch nhà nước giao. Do vậy các doanh nghiệp ít quan tâm đến hiệu quả kinh doanh của mình. Hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường, môi trường cạnh tranh gay gắt, nâng cao hiệu quả kinh doanh là điều kiện tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp. Trong cơ chế kinh tế thị trường, việc giải quyết ba vấn đề kinh tế cơ bản: sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, sản xuất cho ai dựa trên quan hệ cung cầu, giá cả thị trường, cạnh

tranh và hợp tác. Các doanh nghiệp phải tự ra các quyết định kinh doanh của mình, tự hoạch toán lỗ lãi, lãi nhiều hưởng nhiều lãi ít hưởng ít không có lãi sẽ đi đến phá sản. Lúc này, mục tiêu lợi nhuận trở thành một trong những mục tiêu quan trọng nhất, mang tính chất sống còn của sản xuất kinh doanh.

Mặt khác, trong nền kinh tế thị trường thì các doanh nghiệp phải cạnh tranh để tồn tại và phát triển. Trong cuộc cạnh tranh gay gắt đó nhiều doanh nghiệp trụ vững, phát triển sản xuất, nhưng cũng có không ít cá doanh nghiệp đã bị thua lỗ, giải thể, phá sản. Để có thể trụ lại trong cơ chế thị trường này, các doanh nghiệp luôn nâng cao chất lượng hàng hoá, giảm chi phí kinh doanh, nâng cao uy tín, nhằm hướng tới mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận. Các doanh nghiệp phải có được lợi nhuận và đạt được lợi nhuận càng cao càng tốt. Do vậy, đạt hiệu quả kinh doanh và nâng cao hiệu quả kinh doanh luôn là vấn đề sống còn để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường.

### ***1.2.2. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh***

Đối với nền kinh tế quốc dân: hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế quan trọng, phản ánh yêu cầu quy luật tiết kiệm thời gian, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực trình độ sản xuất và mức độ hoàn thiện của quan hệ sản xuất trong cơ chế thị trường. Trình độ phát triển của lực lượng sản xuất ngày càng cao, quan hệ sản xuất càng hoàn thiện càng nâng cao hiệu quả. Tóm lại hiệu quả kinh doanh đem lại cho thuốc ra sự phân bổ, sử dụng các nguồn lực ngày càng hợp lý và đem lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp.

Đối với bản thân doanh nghiệp: hiệu quả kinh doanh xét về mặt tuyệt đối chính là lợi nhuận thu được. Đó là cơ sở để tái sản xuất mở rộng, cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên. Đối với mỗi doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Ngoài ra nó còn giúp doanh nghiệp cạnh tranh trên thị trường, đầu tư, mở rộng, cải tạo, hiện đại hóa cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh.

Đối với người lao động: hiệu quả kinh doanh là động lực thúc đẩy kích thích người lao động hăng hái sản xuất, hình thành ra thói quen quan tâm đến kết quả lao động của mình. Để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống lao động thúc đẩy tăng năng suất lao động và góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

### ***1.2.3. Bản chất hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp***

Bản chất của hiệu quả kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây là hai vật có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả

kinh tế. Chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, đặt ra yêu cầu cần phải khai thác, tận dụng triệt để các nguồn lực. Để đạt được mục tiêu kinh doanh, các doanh nghiệp buộc phải chú trọng đến các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí. Vì vậy, yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa hóa với chi phí tối thiểu, hay chính xác hơn là kết quả tối đa với chi phí thấp nhất.

Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh là rất phức tạp và khó tính toán. Việc xác định một cách chính xác kết quả và hao phí và được gắn với một thời kỳ cụ thể là rất khó khăn. Bởi vì nó vừa là thước đo trình độ quản lý của các cán bộ lãnh đạo, vừa là chỉ tiêu đánh giá trình độ sử dụng các yếu tố đầu vào, vừa phải đồng thời thỏa mãn lợi ích của doanh nghiệp. Vì vậy cần phải hiểu rõ bản chất của phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh, từ đó phân tích và tìm ra phương pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và phát triển doanh nghiệp theo các mục tiêu đã định trước.

#### ***1.2.4. Tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp***

Một hiện tượng kinh tế xã hội tồn tại, phát triển vô cùng phức tạp và có nhiều biểu hiện khác nhau. Để có thể đánh giá chính xác, toàn diện và khách quan quá trình phát triển của sự vật hiện tượng nào đó thì đòi hỏi phải xem xét hiện tượng đó trên nhiều mặt của nó và phải kết hợp nhiều tiêu chuẩn khác nhau. Chính vì vậy, không thể dùng một tiêu chuẩn để đánh giá bản chất của hiện tượng nghiên cứu mà phải thông qua nhiều tiêu chuẩn, phải nghiên cứu kĩ thì mới có thể đánh giá đúng hiện tượng kinh tế cần nghiên cứu.

Thời gian, không gian cũng nằm trong hệ thống các tiêu chuẩn để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì tại mỗi thời gian và địa điểm khác nhau thì mục tiêu phấn đấu của doanh nghiệp cũng khác nhau.

Chẳng hạn, trong thời kì suy thoái của nền kinh tế, doanh nghiệp kinh doanh không có lãi thì ta không thể vội vàng kết luận rằng doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả. Bởi trong thời kì đó, mục tiêu của doanh nghiệp là tiếp tục duy trì hoạt động kinh doanh của mình chứ lợi nhuận không đạt lên hàng đầu. Mặc dù không có lợi nhuận nhưng doanh nghiệp có thể lấy doanh thu bù đắp được chi phí thì doanh nghiệp đó vẫn đạt được hiệu quả kinh doanh vì họ đã đạt được mục tiêu kinh doanh của mình trong thời kì đó.

Chính vì vậy, có thể nói rằng thời gian là yếu tố quan trọng để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Tùy thuộc vào mục đích đánh giá hiệu quả kinh doanh và

lựa chọn các mốc thời gian khác nhau để đánh giá. Thông thường các doanh nghiệp đánh giá hiệu quả kinh doanh theo từng năm.

Bên cạnh đó, ta cũng có thể coi tiêu chuẩn hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp hiện nay chính là sự biến động của các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của kỳ này so với kỳ trước, tình hình kinh doanh thực tế so với kế hoạch ... Xét trên góc độ cụ thể, có thể đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thông qua một số tiêu chuẩn:

+ Tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp cao, giá trị gia tăng trên vốn ngày càng tăng, doanh nghiệp có sự tích lũy để tái đầu tư, mở rộng quy mô, và phát triển thị trường kinh doanh...

+ Đời sống của người lao động được doanh nghiệp quan tâm và ngày càng được nâng cao.

+ Doanh nghiệp thực hiện đầy đủ nghĩa vụ nộp thuế cho nhà nước

+ Tình hình tài chính của doanh nghiệp minh bạch, doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

#### ***1.2.5. Mối quan hệ giữa chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp và hiệu quả kinh tế bộ phận.***

Bên cạnh các chỉ tiêu hiệu quả tổng quát phản ánh khái quát và cho phép kết luận về hiệu quả kinh tế của toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh, phản ánh trình độ sử dụng tất cả các yếu tố tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định (tư liệu sản xuất, nguyên, nhiên vật liệu, lao động, ... và tất nhiên bao hàm cả tác động của yếu tố quản trị đến việc sử dụng có hiệu quả các yếu tố trên) thì người ta còn dùng các chỉ tiêu bộ phận để phân tích hiệu quả kinh tế của từng mặt hoạt động, từng yếu tố sản xuất cụ thể.

Các chỉ tiêu hiệu quả bộ phận đảm nhiệm *hai chức năng* cơ bản sau:

- Phân tích có tính chất bổ sung cho chỉ tiêu tổng hợp để trong một số trường hợp kiểm tra và khẳng định rõ hơn kết luận được rút ra từ các chỉ tiêu tổng hợp.

-Phân tích hiệu quả từng mặt hoạt động, hiệu quả sử dụng từng yếu tố sản xuất nhằm tìm biện pháp làm tối đa chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp. Đây là chức năng chủ yếu của hệ thống chỉ tiêu này.

Mối quan hệ giữa chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp và chỉ tiêu hiệu quả kinh tế bộ phận không phải là mối quan hệ cùng chiều, trong lúc chỉ tiêu tổng hợp tăng lên thì có thể có những chỉ tiêu bộ phận tăng lên và cũng có thể có chỉ tiêu bộ phận không đổi hoặc giảm. Vì vậy, cần chú ý là:

+ Chỉ có chỉ tiêu tổng hợp đánh giá được hiệu quả toàn diện và đại diện cho hiệu quả kinh doanh, còn các chỉ tiêu bộ phận không đảm nhiệm được chức năng đó.

+ Các chỉ tiêu bộ phận phản ánh hiệu quả kinh tế của từng mặt hoạt động (bộ phận) nên thường được sử dụng trong thống kê, phân tích cụ thể chính xác mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố, từng mặt hoạt động, từng bộ phận công tác đến hiệu quả kinh tế tổng hợp.

### 1.2.6. Hệ thống chỉ tiêu đo lường và đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

#### a) Các chỉ tiêu đo lường và đánh giá hiệu quả tổng hợp Lợi nhuận

Lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp biểu hiện kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh. Nó phản ánh đầu đẽ các mặt số lượng và chất lượng hoạt động của doanh nghiệp, phản ánh kết quả việc sử dụng các yếu tố cơ bản của sản xuất như lao động, vật tư, tài sản cố định...

Lợi nhuận của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của bộ phận sản phẩm thặng dư do kết quả lao động của người lao động mang lại. Lợi nhuận được xác định doanh thu trừ chi phí:

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí}$$

Lợi nhuận là một đòn bẩy kinh tế quan trọng có tác dụng khuyến khích người lao động và các đơn vị ra sức phát triển sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, trên cơ sở của chính sách phân phối đúng đắn.

#### Doanh thu

Doanh thu tăng góp phần làm chi lợi nhuận tăng. Nhưng không phải lúc nào doanh thu tăng cũng chứng tỏ doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả. Doanh thu tăng nhiều khi do giá bán trên thị trường nhưng giá bán tăng có thể do một số tác động như lạm phát, đầu cơ...những yếu tố này làm cho doanh thu tăng nhưng hoạt động của doanh nghiệp lại không hiệu quả. Trong kinh tế, doanh thu được tính bằng sản lượng tiêu thụ nhân với giá bán:

$$\text{Doanh thu} = \text{Sản lượng tiêu thụ} * \text{Giá bán}$$

Khi sản lượng tăng thì cũng làm cho doanh thu tăng nhưng lợi nhuận chưa chắc đã tăng lên vì sản lượng tăng dẫn đến cung trên thị trường tăng làm giá cả giảm xuống theo qui luật cung- cầu. Nếu cung hàng hóa đó có độ co giãn thấp thì việc tăng sản lượng sẽ làm lợi nhuận giảm.

Vì thế, khi đánh giá chỉ tiêu doanh thu của doanh nghiệp phải có sự xem xét một cách đồng bộ tất cả những vấn đề trên.

#### Chỉ tiêu hệ số doanh lợi của tổng tài sản (ROA)

Phản ánh một đồng vốn doanh nghiệp đầu tư vào tài sản đem về bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

Lợi nhuận sau thuế

$$\text{ROA} = \frac{\quad}{\text{Tổng tài sản}}$$

Ý nghĩa của chỉ tiêu này là phản ánh hiệu quả hoạt động đầu tư của công ty, ROA càng cao càng thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp càng tốt.

*Chỉ tiêu hệ số doanh lợi của nguồn vốn chủ sở hữu (ROE)*

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho doanh nghiệp thế. Doanh lợi vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện của mục tiêu này, nó phản ánh một đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn sở hữu}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy kết quả của việc sử dụng tài sản để tạo ra lợi nhuận cho chủ sở hữu. ROE có liên quan đến chi phí trả lãi vay, vì vậy nó là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh hiệu quả sử dụng vốn của chủ sở hữu dưới tác động của đòn bẩy tài chính.

Các chỉ số tài chính được so sánh với các chỉ số tài chính của các năm trước, mức trung bình của ngành và của các đối thủ cạnh tranh để tìm ra các điểm mạnh điểm yếu trong quản lý tài chính của doanh nghiệp.

b) *Các chỉ tiêu đo lường và đánh giá hiệu quả bộ phận Chỉ tiêu năng suất lao động*

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động trong một kì sản xuất kinh doanh tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Năng suất lao động là chỉ tiêu phản ánh trực quan nhất hiệu quả làm việc của lao động, thể hiện chất lượng nguồn nhân lực cũng như khả năng khai thác nguồn nhân lực của doanh nghiệp.

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm trong kỳ

---

Tổng số lao động trong kỳ

*Chỉ tiêu lợi nhuận bình quân cho một lao động*

Chỉ tiêu này cho thấy với mỗi lao động trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ. Dựa vào chỉ tiêu này để so sánh mức tăng hiệu quả của mỗi lao động trong kỳ.

Lợi nhuận bình quân một lao động =  $\frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Số lao động}}$

*Hiệu quả sử dụng vốn cố định* =  $\frac{646?}{độ48} \cdot 4 \cdot \text{?}$

-) *Mức sinh lời của vốn cố định*

Chỉ tiêu này cho biết với một đồng vốn cố định tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận, thể hiện trình độ sử dụng tài sản cố định, khả năng sinh lời của tài sản cố định trong sản xuất kinh doanh.

Mức sinh lời của vốn cố định =

---

Lợi nhuận trước thuế

Vốn cố định bình quân trong kỳ

-) *Sức sản xuất của vốn cố định*

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn cố định sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản cố định cũng như sự đóng góp của máy móc vào việc tạo ra giá trị doanh thu cho doanh nghiệp.

Sức sản xuất của vốn cố định =

$\frac{\text{Tổng doanh thu tiêu thụ}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$

*Hiệu quả sử dụng của vốn lưu động*

-) *Sức sản xuất của vốn lưu động*

Là chỉ số tính bằng tỷ lệ giữa tổng doanh thu tiêu thụ trong một kỳ chia cho vốn lưu động bình quân trong kỳ của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ luân chuyển của vốn lưu động nhanh hay chậm, trong một chu kỳ kinh doanh vốn lưu động quay được bao nhiêu vòng:

$\frac{\text{Tổng doanh thu tiêu thụ}}{\text{Sức sản xuất của vốn lưu động} = \text{Vốn lưu động bình quân}}$

Nếu chỉ số này tăng so với những kỳ trước thì chứng tỏ doanh nghiệp hoạt động luân chuyển vốn có hiệu quả hơn và ngược lại.

-) *Mức sinh lời của vốn lưu động*

Chỉ tiêu này đánh giá một đồng vốn lưu động hoạt động trong kỳ kinh doanh có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Mức sinh lời của vốn lưu động =  $\frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}}$

$\frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}$

### **1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp**

#### **1.3.1. Các yếu tố chủ quan ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh**

##### **a) Lực lượng lao động**

Trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, lực lượng lao động tác động trực tiếp đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh nhập khẩu. Vì con người sẽ quyết định mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Từ những cán bộ công nhân viên đến các nhà lãnh đạo của công ty đều có những nhiệm vụ và công việc riêng của mình. Việc cán bộ nắm chắc được nghiệp vụ nhập khẩu sẽ đem lại tác động lớn tới sự thành công của doanh nghiệp. Sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm được thời gian giao dịch, tổ chức thực hiện hợp đồng thuận lợi, sẽ nhập khẩu được những hàng hoá chất lượng cao từ đó tạo uy tín đối với khách hàng, tiêu thụ hàng hoá được nhanh chóng tránh để đọng vốn... Khi lao động có kỷ luật, chấp hành đúng mọi quy định về thời gian, về quy trình nhập khẩu, làm việc có trách nhiệm, có tinh thần hợp tác, phối hợp, khả năng thích ứng với những thay đổi, nắm bắt thông tin của mọi thành viên

trong doanh nghiệp thì sẽ giúp cho doanh nghiệp nâng cao hiệu quả kinh doanh. Ngược lại nếu hiệu quả kinh doanh được nâng cao thì sẽ tạo môi trường làm việc thuận lợi, đảm bảo công ăn việc làm ổn định cho người lao động và cải thiện đời sống cho cán bộ công nhân viên. Hiện nay chăm lo việc đào tạo, bồi dưỡng và nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ lao động được coi là nhiệm vụ hàng đầu của nhiều doanh nghiệp.

*b) Yếu tố trình độ kỹ thuật*

Yếu tố này tác động đến hiệu quả kinh doanh theo các hướng:

- Sự phát triển của cơ sở vật chất kỹ thuật sẽ tạo ra những cơ hội để nắm bắt thông tin trong quá trình hoạch định kinh doanh cũng như trong quá trình điều chỉnh, định hướng lại hoặc chuyển hướng kinh doanh
- Kỹ thuật và công nghệ sẽ tác động tới việc tiết kiệm chi phí chất trong quá trình kinh doanh làm cho chúng ta sử dụng một cách hợp lý, tiết kiệm chi phí vật chất.
- Cơ sở kỹ thuật và ứng dụng thành tựu khoa học kỹ thuật sẽ tạo ra khả năng đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh.
- Cơ sở vật chất kỹ thuật cao sẽ tăng hiệu quả sử dụng các yếu tố đầu vào khan hiếm, là yếu tố cơ bản hỗ trợ khả năng của con người.

*c) Nhân tố quản trị doanh nghiệp*

Trong kinh doanh, nhân tố quản trị có vai trò vô cùng quan trọng: Quản trị doanh nghiệp có vai trò trong việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng trong hoạt động kinh doanh, xác định đúng chiến lược kinh doanh và phát triển kinh doanh. Chiến lược kinh doanh và phát triển là cơ sở đầu tiên đem lại kết quả, hiệu quả hoặc thất bại, của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

Mọi nhân tố phân tích ở trên đều có thể tác động tích cực hoặc tiêu cực đến hiệu quả kinh doanh thông qua các hoạt động của bộ máy quản trị doanh nghiệp vào đội ngũ các nhà quản trị nó

Nhà quản trị doanh nghiệp, đặc biệt là các nhà lãnh đạo doanh nghiệp, bằng phẩm chất và tài năng của mình, có vai trò quan trọng nhất, có ý nghĩa quyết định đối với việc duy trì thành đạt của một tổ chức. Trong các nhiệm vụ hoàn thành người cán bộ lãnh đạo doanh nghiệp phải chú ý đến hai nhiệm vụ chủ yếu:

- Xây dựng tập thể thành một tập thể đoàn kết năng động và chất lượng.
- Diu dắt tập thể dưới quyền, hoàn thành mục đích và mục tiêu một cách vững chắc và ổn định, ở bất kỳ doanh nghiệp nào hiệu quả kinh tế đều phụ thuộc lớn vào cơ cấu tổ chức của bộ máy quản trị, nhận thức, hiểu biết, trình độ của đội ngũ của các

nhà quản trị, phải xác định chính xác mục tiêu, phương hướng kinh doanh của những người lãnh đạo doanh nghiệp.

### ***1.3.2. Các yếu tố khách quan ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh***

#### ***a) Môi trường quốc tế và khu vực***

Đối với các doanh nghiệp có hoạt động XNK, thì ảnh hưởng của môi trường quốc tế và khu vực khá mạnh: vì thị trường cung ứng hay thị trường tiêu thụ của các doanh nghiệp này phụ thuộc vào nền kinh tế khác trên thế giới. Nếu thị trường thuận lợi thì hoạt động xuất nhập khẩu diễn ra sôi nổi và hiệu quả. Nếu thị trường đi xuống, không chỉ mất thị trường tiêu thụ mà cả thị trường nhập khẩu cũng sẽ gặp khó khăn... từ đó có thể thấy được những ảnh hưởng của các nền kinh tế bên ngoài ảnh hưởng đến doanh nghiệp trong nước như thế nào.

Đối với các doanh nghiệp không có hoạt động xuất- nhập khẩu: tuy các nền kinh tế bên ngoài không phải là thị trường trực tiếp đối với các doanh nghiệp này, nhưng những biến động đó sẽ ảnh hưởng đến những doanh nghiệp XNK ảnh hưởng tới nền kinh tế của quốc gia thông qua cán cân XNK, cán cân thương mại của đất nước...từ đó ảnh hưởng tới đời sống của người dân và thay đổi hành vi chi tiêu của Chính phủ. Do đó ảnh hưởng đến thị trường trong nước...

#### ***b) Môi trường kinh tế***

Tốc độ tăng trưởng kinh tế: Tốc độ tăng trưởng kinh tế phản ánh mức gia tăng giá trị sản xuất chung của toàn nền kinh tế. Kinh tế tăng trưởng đồng nghĩa với việc hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn nền kinh tế nói chung sẽ tăng cao. Khi nền kinh tế đạt mức tăng trưởng cao nghĩa là tỉ suất sinh lời của nền kinh tế đó cao và thị trường lạm phát và lãi suất phản ánh chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Lãi suất tăng hay giảm sẽ có kích thích doanh nghiệp sử dụng nguồn lực hiệu quả hơn. Khi lãi suất tăng doanh nghiệp sẽ chịu chi phí cao hơn, muốn đảm bảo lợi nhuận doanh nghiệp sẽ phải có cân nhắc trong sử dụng đồng vốn như thế nào là hợp lí nhất và ngược lại.

#### ***c) Môi trường chính trị- pháp luật***

Môi trường Chính Trị ổn định luôn luôn là tiền đề cho sự phát triển và mở rộng các hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp, các tổ chức cá nhân trong và ngoài nước. Các hoạt động đầu tư đó lại tác động trở lại rất lớn từ các hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

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, các hoạt động của doanh nghiệp như sản xuất kinh doanh cái gì, sản xuất bằng cách nào, bán cho ai ở đâu, đầu vào lấy ở đâu, đều phải dựa vào các quy luật của pháp luật. Các doanh nghiệp

phải chấp hành các quy định của pháp luật, phải thực hiện các nghĩa vụ của mình đối với Nhà nước, với xã hội và với người lao động như thế nào là do luật pháp quy định

(nghĩa vụ nộp thuế, trách nhiệm đảm bảo vệ sinh môi trường, đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp...). Môi trường pháp luật ảnh hưởng đến mặt hàng sản xuất, ngành nghề, phương thức kinh doanh... của doanh nghiệp. Không những thế nó còn tác động đến chi phí của doanh nghiệp cũng như là chi phí lưu thông, chi phí vận chuyển, mức độ về thuế... đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh XNK còn bị ảnh hưởng bởi chính sách thương mại quốc tế, hạn ngạch do Nhà nước giao cho, luật bảo hộ cho các doanh nghiệp tham gia hoạt động kinh doanh. Tóm lại môi trường chính trị- luật pháp có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bằng cách tác động đến hoạt động của doanh nghiệp thông qua hệ thống công cụ pháp luật, công cụ vĩ mô...

*d) Môi trường văn hóa xã hội*

Khi tình trạng thất nghiệp, trình độ giáo dục, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... đều tác động một cách trực tiếp hoặc gián tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, có thể theo hai chiều hướng tích cực và tiêu cực. Nếu không có tình trạng thất nghiệp, người lao động có nhiều cơ hội lựa chọn việc làm thì chắc chắn chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp đó sẽ tăng cao do đó làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh và ngược lại nếu tình trạng thất nghiệp cao thì chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ giảm làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng tình trạng thất nghiệp cao sẽ làm cho cầu tiêu dùng giảm và có thể dẫn đến tình trạng an ninh chính trị bất ổn định, do bệnh tật làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trình độ văn hóa ảnh hưởng tới khả năng đào tạo cũng như chất lượng chuyên môn và khả năng tiếp thu các kiến thức cần thiết của đội ngũ lao động, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... Nó ảnh hưởng tới cầu về sản xuất của các doanh nghiệp nên nó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.



## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN QUẢNG NINH**

**2.1. Tổng quan tình hình và các yếu tố ảnh hưởng đến nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.**

**2.1.1. Tổng quan về Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.**

**a) Vài nét khái quát về Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.**

*Vị trí địa lý*

Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh được tính đầu tư xây dựng từ cuối những năm 70 thế kỷ XX. Vị trí Công ty nằm ở Khu 1, phường Bạch Đằng - một trong những phường trung tâm của thành phố Hạ Long - phía Đông - Nam chân núi Bài Thơ.

Địa chỉ hành chính: 35 Bến Tàu, P. Bạch Đằng, Tp. Hạ Long, Quảng Ninh

Diện tích mặt bằng: gần 8.000 m<sup>2</sup>, trong đó diện tích 2 xưởng chế biến khoảng 1.500 m<sup>2</sup>

Phía đông của Công ty giáp với biển Vịnh Hạ Long, phía bắc giáp Công ty cổ phần Vận tải Khách thủy Quảng Ninh, các phía còn lại giáp các tổ dân 4, 5 Khu phố 1, phường Bạch Đằng.

*Quá trình phát triển*

Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh có tiền thân là nhà máy chế biến thủy sản đông lạnh, được Chính phủ NA UY viện trợ xây dựng từ cuối những năm 70 thế kỷ XX (năm 1978). Ban đầu là Phân xưởng Đông lạnh, trực thuộc Công ty Hải sản tỉnh Quảng Ninh. Đây là Nhà máy đông lạnh đầu tiên của tỉnh Quảng Ninh sản xuất chế biến thủy sản xuất khẩu để thu ngoại tệ về cho tỉnh.

- Ngày 01/04/1983, Nhà máy đông lạnh tách khỏi Công ty Hải sản tỉnh Quảng Ninh thành lập Xí nghiệp quốc doanh trực thuộc tỉnh, tên gọi “Xí nghiệp Xuất khẩu Thủy sản Quảng Ninh” (Quyết định số 42-TC/UB ngày 02 tháng 02 năm 1983 của UBND tỉnh Quảng Ninh). Nhiệm vụ của Xí nghiệp Xuất khẩu Thủy sản Quảng Ninh là sản xuất theo kế hoạch được Nhà nước giao.

- Tháng 02/1993, Xí nghiệp Xuất khẩu Thủy sản Quảng Ninh chuyển thành Doanh nghiệp Nhà nước “Công ty Xuất khẩu Thủy sản Quảng Ninh” theo Quyết định số 304-QĐ/UB ngày 22 tháng 02 năm 1993 của UBND tỉnh Quảng Ninh.

Công ty tự chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất, kinh doanh.

- Thực hiện chủ trương cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước, năm 2000 Công ty Xuất khẩu Thủy sản Quảng Ninh tiến hành cổ phần hóa.

**Ngày 09 tháng 8 Năm 2000 Đại hội đồng cổ đông thành lập CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN QUẢNG NINH.**

*Một vài thông tin chung về Công ty*

Tên quốc tế: Quangninh Seaproducts Import-Export Joint Stock Company

Trụ sở chính: 35 Bến Tàu, phường Bạch Đằng, thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh.

Điện thoại: (84 203) 3825196 / 3825190

Website: [www.quangninhseaproducts.com.vn](http://www.quangninhseaproducts.com.vn)

Điện thoại: (8433) 3825196 - 3825190

Fax: (8433) 3826683

Mã số thuế: 57 00100714

**b) Chức năng nhiệm vụ Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng**

**Ninh.**

*Chức năng của Công ty:*

Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh là một doanh nghiệp nhà nước trực thuộc tổng công ty xăng dầu Việt Nam có các chức năng chính là: chế biến và bảo quản các mặt hàng thủy sản như là mực đông lạnh, cá đông lạnh, mực khô; cung cấp các sản phẩm từ thủy sản; dịch vụ hậu cần nghề cá; cung cấp dịch vụ kho lạnh, đá lạnh cho tàu bè; kinh doanh dịch vụ xuất nhập khẩu phục vụ các thị trường Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, các nước thuộc EU,... Để thực hiện tốt chức năng trên,

Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh đã có nhiều biện pháp cụ thể và tích cực trong việc tiếp nhận, cung ứng các sản phẩm cho khách hàng, tăng cường công tác tiếp thị, tìm hiểu và khai thác nhu cầu thị trường, để đáp ứng kịp thời và đảm bảo lưu thông hàng hóa liên tục trên thị trường.

*Nhiệm vụ của Công ty:*

Trong cơ chế quản lý kinh tế mới của nhà nước, nhiệm vụ của công ty cũng có sự thay đổi so với nhiệm vụ của công ty trong thời kỳ bao cấp. Để thích ứng với cơ chế thị trường mới; Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh có các nhiệm vụ chính sau:

- Làm đầy đủ mọi thủ tục đăng ký kinh doanh và hoạt động theo đúng quy định của nhà nước về một doanh nghiệp nhà nước. Tạo lập, quản lý vốn và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn kinh doanh; nhằm thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh của công ty và kinh doanh có hiệu quả.

- Nghiên cứu nhu cầu thị trường, cung ứng đầy đủ nhu cầu thị trường và đảm bảo kinh doanh có hiệu quả.

- Tuân thủ các chính sách, chế độ, luật pháp của nhà nước về quản nước về quản lý kinh tế, tài chính.
- Nghiên cứu ứng dụng tiến độ kỹ thuật, đổi mới công nghệ, sử dụng trang thiết bị hiện đại, tổ chức quản lý chặt chẽ để nâng cao năng suất lao động, đảm bảo chất lượng vật tư hàng hoá đáp ứng nhu cầu của thị trường.

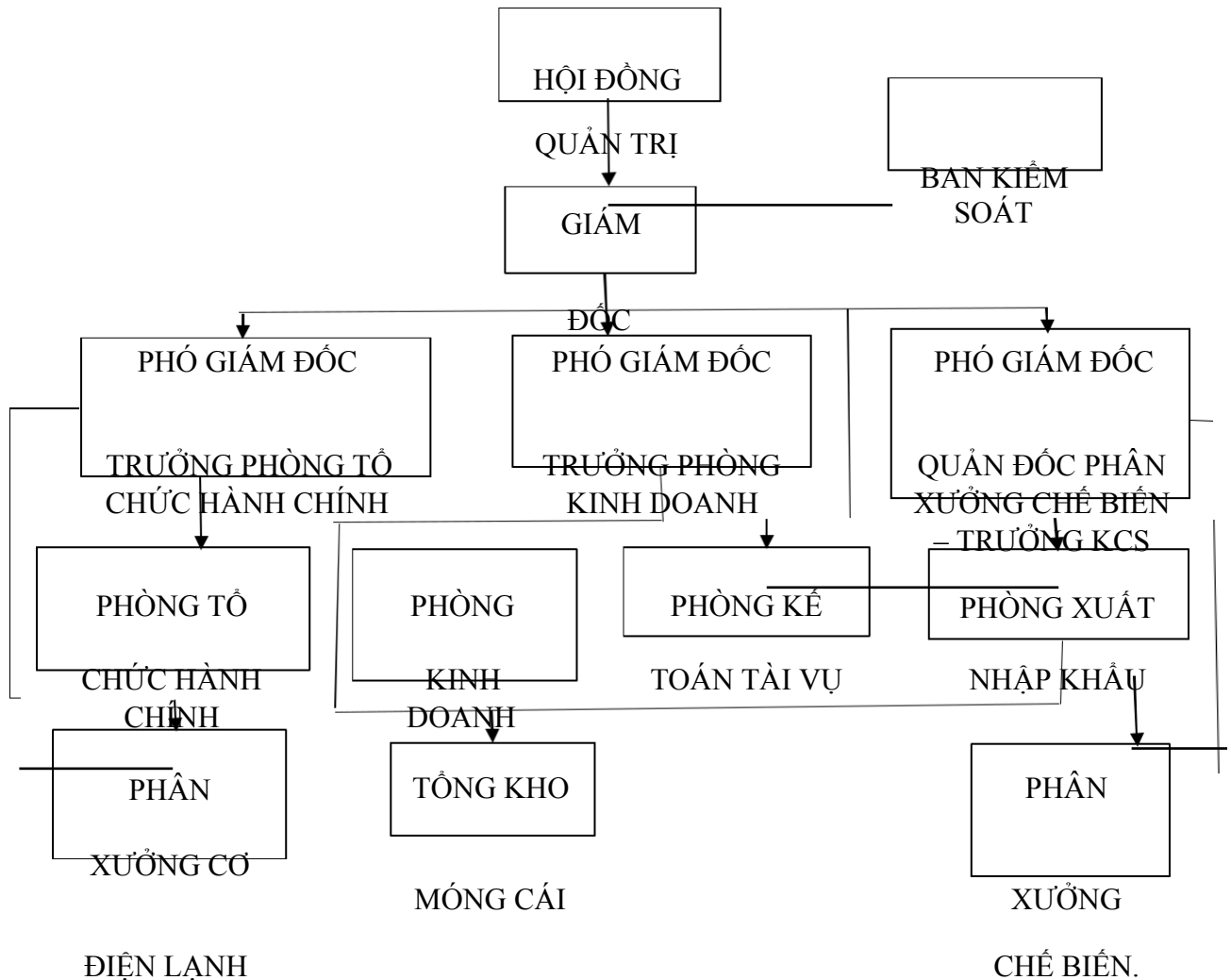
- Ký kết và tổ chức thực hiện các hợp đồng kinh tế với các đối tác.

- Thực hiện nghĩa vụ với người lao động theo quy định của Bộ luật lao động, bảo đảm cho người lao động tham gia quản lý doanh nghiệp theo nội qui cả công ty và qui định của pháp luật.

Trong thời kỳ đổi mới Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh đã phát huy tinh thần chủ động, sớm thích ứng với cơ chế mới và đã đạt được những tiến bộ vượt bậc, góp phần tạo công ăn việc làm, ổn định đời sống công nhân.

**c) Cơ cấu tổ chức bộ máy Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.**

Cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty bao gồm Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc, các Phó Giám đốc, Kế toán trưởng và các phòng ban. Trong đó, Chủ tịch Hội đồng Quản trị là người có quyền lực cao nhất trong điều hành và quản lý công ty. Các phòng ban phối hợp với nhau trong việc quản lý các bộ phận cấp dưới, có trách nhiệm chịu sự quản lý của cấp trên. Bên dưới có các phân xưởng và các công trường có nhiệm vụ thực hiện các chức năng, nhiệm vụ mà bên trên giao xuống.



**Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu**

**Thủy sản Quảng Ninh**

*(Nguồn: Phòng Tổ chức hành chính)*

- Hội đồng quản trị: Hội đồng quản trị gồm 05 thành viên, với nhiệm kỳ tối đa là 5 năm. Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh công ty.

- Ban kiểm soát: Do Hội đồng quản trị bầu ra gồm những người thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động quản trị, điều hành sản xuất kinh doanh của công ty.

- Ban giám đốc: gồm Tổng giám đốc và 03 Phó tổng giám đốc, kết toán trưởng do Hội đồng quản trị bổ nhiệm.

- Phòng tổ chức hành chính: Đề xuất về nhân sự, đề xuất bậc lương. Đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ theo đúng luật lao động của Việt Nam cho nhân viên trong Công ty, Xây dựng và soạn thảo các quy chế quản lý cho Tổng Giám đốc. Thực hiện công tác đối nội, đối ngoại của Công ty...

- Phòng tài chính kế toán: Quản lý thu chi của từng văn phòng đại diện cũng như toàn bộ thuộc về lĩnh vực tài chính trong Công ty.

+ Có trách nhiệm làm báo cáo tài chính cho Tổng Giám đốc và ban giám đốc vào cuối tuần.

+ Có trách nhiệm làm báo cáo thuế hàng tháng và các trách nhiệm thuộc về tài chính đối với nhà nước Việt Nam.

+ Định kỳ báo cáo tình hình kinh doanh lên Ban Giám đốc, đề xuất các kiến nghị nhằm cân đối ngân quỹ, các biện pháp tài chính khác nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Phòng kinh doanh: Tổ chức hoạt động bán hàng, tiếp cận, xử lý thông tin có liên quan đến đơn đặt hàng cũng như khiếu nại của thị trường khách hàng

- Phòng xuất nhập khẩu: Chịu trách nhiệm quản lý và kiểm soát toàn bộ hoạt động của chuỗi cung ứng trong Công ty có phát sinh các hoạt động kinh doanh mua bán trên phạm vi quốc tế.

### ***2.1.2. Kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.***

Mỗi doanh nghiệp khi hoạt động sản xuất kinh doanh đều mong muốn đạt được kết quả như đã đặt ra trong mục tiêu của công ty, tức là giảm thiểu hoá chi phí tối đa hoá lợi nhuận. Chi phí kinh doanh cũng ảnh hưởng rất nhiều đến lợi nhuận của công ty. Dưới đây là kết quả kinh doanh nhập khẩu của công ty qua các năm để thấy được công ty hoạt động kinh doanh nhập khẩu như thế nào.



**Bảng 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2017- 2020**

*ĐVT: Tỷ đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	4.493	2,534	1.597	744
2	Giá vốn hàng hoá	4.411	2.466	1,547	713
3	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	82	68	49	30
4	Doanh thu hoạt động tài chính	0,495	0,867	0,866	0,937
5	Chi phí tài chính	7	9	8	8
6	Chi phí bán hàng	67	51	34	16
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	6	6	6	5
8	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	2	2	1	1
9	Thu nhập khác	0,038	0,007	0,612	0,82
10	Chi phí khác	0,251	0,199	0,717	0,252
11	Lợi nhuận khác	0,212	0,191	0,104	0,170
12	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1.994	2.038	1.175	321
13	Thuế thu nhập doanh nghiệp	448	412	239	222
14	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	1.546	1,625	936	99
15	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	1.543	1,623	934	915
16	Cổ tức trên mỗi cổ phiếu	1.500	1.500	800	800

*Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty*

Từ bảng số liệu ta thấy, doanh thu của công ty qua những năm trở lại đây có sự sụt giảm.

Doanh thu năm 2018 bằng 56,40% so với doanh thu năm 2017; giảm 43,60% tương ứng với 1.959 tỉ đồng. Doanh thu năm 2019 bằng 63,02% so với doanh thu năm 2018; giảm 36,98% tương ứng 937 tỉ đồng. Doanh thu năm 2020 bằng 46,59% so với doanh thu năm 2019; giảm 53,41%, tương ứng 853 tỉ đồng. Doanh thu của năm 2020 có tốc độ giảm lớn nhất (53,41%) và doanh thu năm 2019 có tốc độ giảm ít nhất (36,98%). Nguyên nhân khiến doanh thu giảm là do khan hiếm nguyên liệu

Lợi nhuận năm 2018 bằng 102,20% so với năm 2017; tăng 2,20% tương ứng 44 tỉ đồng. Lợi nhuận năm 2019 bằng 57,65% so với năm 2018; giảm 42,35% tương ứng 863 tỉ đồng. Lợi nhuận năm 2020 bằng 27,32% so với năm 2019; giảm 72,68% tương ứng 864 tỉ đồng. Lợi nhuận năm 2020 có tốc độ giảm lớn hơn năm 2019 và có tốc độ giảm lớn nhất. Nguyên nhân chi phí tăng năm 2020 là do công ty mở rộng thêm lĩnh vực sản xuất.

### ***2.1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần***

#### ***Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.***

##### ***a) Các yếu tố chủ quan***

###### ***Lực lượng lao động***

Công ty rất coi trọng công tác tổ chức lao động, coi đây là yếu tố quyết định nhất tới kết quả sản xuất kinh doanh. Bằng việc ưu tiên tuyển dụng lao động có trình độ quản lý kinh tế, kỹ thuật, đào tạo và đào tạo lại đến năm 2019 trong tổng số 280 lao động đã có 84 người có trình độ đại học, 48 người có trình độ trung học chuyên nghiệp còn lại là công nhân kỹ thuật, không có lao động chưa qua đào tạo, đây chính là một nguồn lực quý cần khai thác.

Đội ngũ cán bộ của Công ty luôn được đổi mới, bổ sung thường xuyên đến nay về cơ bản đội ngũ đã được thay đổi về chất lượng và được trẻ hoá. Cụ thể:

Tuổi đời bình quân của lao động công ty thấp từ 30 tuổi trở xuống chiếm 46%, đặc biệt là đội ngũ cán bộ lãnh đạo Công ty có trình độ đại học là 30%, cán bộ tuổi đời dưới 40 chiếm 24%, cán bộ tuổi đời từ 40 - 50 chiếm 23%, còn lại từ 50 tuổi trở lên chiếm 7%.



Tổng số lao động tính đến 31/12/2007 có 306 lao động trong đó:

**Bảng 2.1: Cơ cấu lao động của Công ty qua các năm từ 2017 – 2020**

*ĐV: Người*

Số TT	Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
I	Tổng số lao động	300	290	280	280
1	Phân theo giới tính				
	- Nam	162	170	168	175
	- Nữ	138	120	112	105
2	Phân theo lứa tuổi				
	- Đến 30 tuổi	149	135	131	130
	- Từ 31 - 40 tuổi	74	70	72	68
	- Từ 41 - 50 tuổi	64	66	62	64
	- Trên 50 tuổi	13	19	15	18
3	Phân theo trình độ				
	- ĐH và trên ĐH	73	77	80	84
	- Trung cấp	62	60	50	48
	- Công nhân KT	165	153	150	148
	- Chưa qua đào tạo				
II	Hệ số lao động BQ (LĐ/1 tỷ đồng D.số)	2,17	1,48	1,65	1.68

*(Nguồn: Phòng Tổ chức hành chính)*

Theo số liệu bảng phân tích đã thấy số lượng lao động của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh đạt số lượng lao động cao và tương đối đều qua các năm. Năm 2017 tổng số lao động Công ty là: 300 người đến năm 2018 là: 290 người tức là còn 96,66% so với năm 2017, trong đó lao động nữ năm 2017 là 138 người chiếm cơ cấu 46% trong tổng lao động, nữ năm 2018 là: 120 người chiếm 41,37% về cơ cấu lao động tức là năm 2017 hơn năm 2018 18 người. Còn lao động nam năm 2018 là 170 lao động chiếm 58,62% về cơ cấu tăng so với năm 2017 là: 8 người. Năm 2019 tổng số lao động trong Công ty là 280 người, trong đó lao động nữ là 112 người chiếm 40% về cơ cấu lao động tức là giảm 8 người so với năm 2017. Còn lao động nam năm 2019 chiếm 60% về cơ cấu lao động giảm 2 người so với năm 2018. Năm 2020 tổng số lao

động trong Công ty là 280 người, trong đó lao động nữ là 105 người chiếm 37,5% về cơ cấu lao động tức là giảm 7 người so với năm 2019. Còn lao động nam năm 2020 chiếm 62,5% về cơ cấu lao động, tăng 7 người so với năm 2019. Công ty luôn phải có

sự điều chỉnh lao động cho phù hợp với từng công việc, từng nhiệm vụ kế hoạch kinh doanh cụ thể của từng thời kỳ nhất định.

Phân tích tình hình lao động thì phần quan trọng nhất là chất lượng lao động. Nhìn chung, số lượng lao động có trình độ Đại học Cao đẳng trở lên tăng dần qua 4 năm: năm 2017 là 73 người chiếm 24,33% về cơ cấu, sang đến năm 2018 là 77 người chiếm 26,55% trong tổng số lao động, so với năm 2017 tăng lên là 4 người, đây là kết quả khả quan do tổng lao động năm 2018 giảm xuống còn 290 người ít hơn so với năm 2017 là 10 người nhưng số lượng có trình độ Đại học Cao đẳng tăng lên. Năm 2019 là 80 người chiếm 28,57% về cơ cấu, tăng so với năm 2018 là 3 người. Năm 2019 là 84 người chiếm 30% về cơ cấu, tăng so với năm 2019 là 4 người. Kết quả tăng dân các năm thể hiện chất lượng lao động của Công ty ngày càng tiến triển đáng tự hào. Những lao động có trình độ sơ cấp chủ yếu là lao động hợp đồng mùa vụ, tại các đội xây lắp nó chiếm cơ cấu rất nhỏ trong tổng số lao động tại Công ty.

Xét về mặt lâu dài, Công ty vẫn phát huy bồi dưỡng, giáo dục, nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên, đồng thời tinh giảm những người không còn khả năng đáp ứng được yêu cầu công việc, giảm bớt chỉ tiêu đối với những người có trình độ sơ cấp, tăng cường lựa chọn những người có trình độ cao nhằm giúp cho đơn vị có một lực lượng lao động vững chắc về chuyên môn nghiệp vụ, đáp ứng yêu cầu trong thời đại Công nghiệp hoá Hiện đại hoá Đất nước.

#### *Yếu tố trình độ kỹ thuật.*

Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh có đầy đủ trang thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất và kinh doanh của mình. Nhà máy sản xuất được đầu tư trang thiết bị máy móc kỹ thuật công nghệ hiện đại. Doanh nghiệp luôn bảo trì thiết bị máy móc công nghệ đảm bảo chúng vận hành tốt hơn, tránh xảy ra lỗi kỹ thuật, ảnh hưởng hoạt động. Bên cạnh đó số tàu thuyền đánh bắt cá hiện đại được đưa vào sử dụng tạo thuận lợi hoạt động đánh bắt. Các dịch vụ cung cấp nguyên vật liệu; thiết bị và hệ thống tiêu thụ sản phẩm, tăng khả năng phát triển thủy sản.

#### *Nhân tố quản trị doanh nghiệp*

Nhân tố quản trị doanh nghiệp là một trong những yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Trong quá trình hoạt động, doanh nghiệp luôn nhận thức được tầm quan trọng của việc quản lý. Công ty CP XNK thủy sản Quảng Ninh luôn có những chính sách quản lý và chế độ đãi ngộ hợp lý, thu hút người tài, khả năng quản lý doanh nghiệp của bộ máy quản lý đã đóng góp không nhỏ vào hiệu quả kinh doanh của Công ty. Họ có vai trò quan trọng trong việc tổ chức, điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Với trình độ văn hóa học thức cao cùng với giàu kinh nghiệm, họ đã lãnh đạo và đưa doanh nghiệp vượt qua những khó khăn thử thách.



Khả năng quản trị doanh nghiệp cũng là một trong những yếu tố quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy vậy, Kinh nghiệm trong việc quản lý công ty còn nhiều hạn chế. Vì vậy để công ty được gia tăng thêm hiệu quả thì cần phải khắc phục sự thiếu sót trong việc quản lý. Có như vậy công ty đạt hiệu quả hoạt động trong kinh doanh.

### ***b) Các yếu tố khách quan***

#### *Môi trường kinh tế*

Mọi doanh nghiệp hoạt động đều nhằm hướng vào người tiêu dùng, trong hệ thống kinh tế- xã hội. Vì vậy môi trường xã hội là yếu tố quan trọng để xác định nên môi trường hoạt động của doanh nghiệp trong đó có thị trường, nhà cung cấp, người tiêu dùng...cần căn cứ vào đặc điểm kinh tế- văn hóa- xã hội của từng vùng để có những chiến lược phát triển cho doanh nghiệp, đó là những chiến lược như thâm nhập thị trường, phát triển sản phẩm mới...Đối với lĩnh vực xuất khẩu thủy sản cần hết sức quan tâm tới nhu cầu thị hiếu người tiêu dùng mà thị trường được coi là mục tiêu của Công ty. Do đó cần phải nghiên cứu tới vấn đề xã hội để đánh giá mức sống, mức thu nhập của dân cư, từ đó có những chính sách phát triển, mở rộng địa bàn và lĩnh vực hoạt động thị trường mà Công ty chú ý tới. Như vậy mới đảm bảo Công ty đạt hiệu quả trong kinh doanh.

#### *Môi trường chính trị- pháp luật*

Chế độ chính sách, pháp luật của Nhà nước Việt Nam là những yếu tố mà Công ty CP XNK thủy sản Quảng Ninh phải nắm rõ do hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu thủy sản Công ty thường xuyên xuất khẩu các sản phẩm thủy sản ra thị trường nước ngoài. Điều này buộc Công ty phải nắm rõ và tuân thủ một cách vô điều kiện và chúng thể hiện ý trí của Đảng lãnh đạo của mỗi nước, sự thống nhất chung của quốc tế.

Tình hình chính trị trong nước và quốc tế có ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty và đặc biệt là hoạt động xuất khẩu thủy sản. Với một đối tác mà Công ty đang có quan hệ kinh doanh tại đó đang có xung đột và chính trị sẽ gây cản trở đến tiến trình thực hiện hoạt động kinh doanh của Công ty. Cũng như vậy nếu tình hình chính trị trong nước bất ổn định sẽ gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty có thể Công ty sẽ bị giảm sút hiệu quả kinh doanh hoặc có thể bị đình trệ.

### ***2.2. Phân tích thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.***

#### ***2.2.1. Phân tích thực trạng các chỉ tiêu đo lường và đánh giá hiệu quả tổng hợp của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.***

*a) Chỉ tiêu hệ số doanh lợi của tổng tài sản (ROA)*

Phản ánh một đồng vốn doanh nghiệp đầu tư vào tài sản đem về bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Ý nghĩa của chỉ tiêu này là phản ánh hiệu quả hoạt động đầu tư của công ty, ROA càng cao càng thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp càng tốt.

**Bảng 2.2: Phân tích hệ số doanh lợi của tổng tài sản**

STT	Chỉ tiêu	2017	2018	2019	2020
1	Lợi nhuận sau thuế	1.994	2.038	1.175	321
2	Tổng tài sản	4.493	2.534	1.597	744
3	Hệ số doanh lợi	0,444	0,804	0,736	0,431

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hàng năm)

Từ bảng phân tích số liệu, hệ số doanh lợi năm 2018 bằng 181,10% so với năm

2019 tăng 81,10%. Hệ số doanh lợi năm 2019 bằng 91,20% so với năm 2018 giảm 8,8%. Hệ số doanh lợi năm 2020 bằng 58,56% so với năm 2019 giảm 41,44%. Hai năm 2018 và năm 2019 cao hơn hẳn so với 2 năm còn lại là 2017 và 2020. Qua phân tích hệ số doanh lợi của doanh nghiệp, có thể thấy hệ số không đều qua các năm đến năm 2018, hệ số tăng nhưng các năm sau đó hệ số sụt giảm rõ rệt. Nguyên nhân hệ số doanh nghiệp không đều do giai đoạn này kinh tế thế giới tăng trưởng yếu ớt, chiến tranh thương mại xảy ra ảnh hưởng tới xuất khẩu thủy sản sang nước ngoài của Công ty. Do đó doanh nghiệp cần cố gắng cải thiện hiệu quả kinh doanh hơn nữa.

*Chỉ tiêu hệ số danh lợi của nguồn vốn sở hữu (ROE)*

Phản ánh một đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn sở hữu}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy kết quả của việc sử dụng tài sản để tạo ra lợi nhuận cho chủ sở hữu.

**Bảng 2.3: Phân tích hệ số doanh lợi của nguồn vốn sở hữu**

STT	Chỉ tiêu	2017	2018	2019	2020
1	Lợi nhuận sau thuế	1.994	2.038	1.175	321

2	Vốn sở hữu	4.411	2.466	1.547	713
3	Hệ số doanh lợi	0,452	0,826	0,759	0,450

*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hàng năm)*

Hệ số doanh lợi năm 2018 bằng 182,74% so với năm 2017 tương đương tăng 82,74%. Hệ số doanh lợi năm 2019 bằng 91,88% so với năm 2018 tương đương giảm 8,12%. Hệ số doanh lợi năm 2020 bằng 59,29% so với năm 2019 tương đương giảm 40,71%. Qua phân tích hệ số doanh lợi của doanh nghiệp, có thể thấy hệ số doanh lợi không đều qua các năm, năm 2017 chỉ số có xu hướng tương sau đó lại giảm, nguyên nhân do biến động của nền kinh tế thế giới suy thoái ảnh hưởng việc việc thụ trong đó có ngành thủy sản. Do đó, cần khắc phục những yếu điểm, chính sách mới nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

### 2.2.2. Phân tích thực trạng các chỉ tiêu đo lường và đánh giá hiệu quả bộ phận của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.

#### a) Chỉ tiêu năng suất lao động

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động trong một kì sản xuất kinh doanh tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

$$\text{Chỉ tiêu} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Số lao động}}$$

Để nghiên cứu chỉ tiêu này t có bảng phân tích số liệu:

**Bảng 2.4: Phân tích năng suất lao động trong các kỳ**

(Đơn vị: Tỷ đồng/lao động)

STT	Chỉ tiêu	2017	2018	2019	2020
1	Doanh thu	4.493	2.534	1.597	744
2	Số lao động	300	290	280	280
3	Năng suất lao động	14,976	8,738	5,703	2,657

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hàng năm) Năng suất lao động năm 2018 bằng 58,35% so với năm 2017 tương đương giảm 41,65%. Năng suất lao động năm 2019 bằng 65,28% so với năm 2018 tương đương giảm 34,72%. Năng suất lao động năm 2020 bằng 46,59% so với năm 2019 tương đương giảm 53,41%. Qua phân tích số liệu, năng suất lao động của Công ty không đều và có xu hướng giảm. Mặc dù, lực lượng lao động của Công ty đạt chất lượng tốt với số lượng nam giới, và độ tuổi trong lao động ổn định, nhiều kỹ sư đạt trình độ Đại học, Cao đẳng nhưng năng suất vẫn chưa cao. Công ty sử dụng lực lượng lao động chưa hợp lý và chưa tận dụng hết năng lực của nhân viên, do đó Công ty cần phải có chiến lược hợp lý để phát huy hết được năng lực nhân viên, chính sách khen thưởng tạo động

lực cố gắng cho nhân viên.

#### b) Chỉ tiêu lợi nhuận bình quân cho một lao động

$$\text{Lợi nhuận bình quân một lao động} = \frac{\sigma \quad \grave{a} \quad \grave{y}}{\text{ốố} \quad \text{độ} \quad \text{ỳ}}$$



2018 là năm mức sinh lời đạt cao nhất các năm sau đó lại bị giảm, nguyên nhân do ảnh hưởng nền kinh tế thế giới có tăng trưởng

nhưng tăng trưởng chưa cao, còn bị tác động bởi chiến tranh thương mại quốc tế gây khó khăn trong xuất khẩu dẫn tới lợi nhuận trong doanh nghiệp chưa cao. Vậy công ty cần cải thiện trình độ sử dụng tài sản cố định để có thể thích ứng trước những biến động của của khó khăn của kinh tế thế giới, tăng khả năng sinh lời của tài sản cố định trong sản xuất kinh để đồng vốn cố định tạo ra được nhiều lợi nhuận.

-) *Sức sản xuất của vốn cố định*

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn cố định sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản cố định cũng như sự đóng góp của máy móc vào việc tạo ra giá trị doanh thu cho doanh nghiệp.

$$\text{Chỉ tiêu} = \frac{\text{Số tiền doanh thu}}{\text{Số tiền vốn cố định}}$$

**Bảng 2.7: Phân tích sức sản**

STT	Chỉ tiêu	2017	2018	2019	2020
1	Tổng doanh thu	4.493	2.534	1.597	744
2	Vốn cố định	4.400	2.400	1.500	710
3	Sức sản xuất	1,021	1,055	1,065	1,048

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hàng năm)

Từ bảng phân tích ta thấy, Sức sản xuất năm 2018 bằng 103,33% so với năm

2017 tăng 3,33%. Sức sản xuất năm 2019 bằng 101,43% so với năm 2018 tăng 1,43%. Sức sản xuất năm 2020 bằng 98,40% so với năm 2019. Qua phân tích, sức sản xuất của vốn cố định qua các năm là khá đều, có năm 2020 chỉ số thấp hơn so với các năm trước nhưng không đáng kể. Bên cạnh đó, sức sản xuất có tốc độ tăng qua ba năm 2017, 2018, 2019 cho thấy hiệu quả của máy móc, trang thiết bị của công ty do những nỗ lực trong việc cải thiện, nâng cao các thiết bị hiện đại của doanh nghiệp. Vì vậy, Công ty cần duy trì để hiệu quả kinh doanh của Công ty đạt được kết quả tốt đẹp.

d) *Hiệu quả sử dụng vốn lưu động -) Mức sinh lời của vốn lưu động*

Chỉ tiêu này đánh giá một đồng vốn lưu động hoạt động trong kỳ kinh doanh có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Chỉ tiêu} = \frac{\text{Số tiền lợi nhuận}}{\text{Số tiền vốn lưu động}}$$



**Bảng 2.8: Phân tích mức sinh lời của vốn lưu động**

(Đơn vị: Tỷ đồng)

STT	Chỉ tiêu	2017	2018	2019	2020
1	Lợi nhuận trước thuế	1.994	2.038	1.175	321
2	Vốn lưu động	4.200	2.200	1.300	600
3	Mức sinh lời	0,475	0,926	0,904	0,535

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hàng năm) Từ bảng phân tích ta thấy, mức sinh lời của năm 2018 bằng 194,95% năm 2017 tăng 94,95%. Mức sinh lời của năm 2019 bằng 97,62% so với năm 2018 giảm 2,38%. Mức sinh lời của năm 2020 bằng 59,18% so với năm 2019 giảm 40,82%. Qua phân tích, năm 2018 mức sinh lời của vốn lưu động tăng cao hơn năm so với năm trước là năm 2017 nhưng lại bị sụt giảm giảm vào các năm sau đó, năm 2020 chỉ còn bằng 59,18% so với năm 2019. Do đó, Công ty cần cố gắng hơn nữa lợi nhuận vốn lưu động tăng cao, nâng cao được hiệu quả kinh doanh.

-) *Sức sản xuất của vốn lưu động*

Là chỉ số tính bằng tỷ lệ giữa tổng doanh thu tiêu thụ trong một kỳ chia cho vốn lưu động bình quân trong kỳ của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ luân chuyển của vốn lưu động nhanh hay chậm, trong một chu kỳ kinh doanh vốn lưu động quay được bao nhiêu vòng:

Chỉ số =

$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn lưu động}}$

ở đây

Nếu chỉ số này tăng so với những kỳ trước thì chứng tỏ doanh nghiệp hoạt động luân chuyển vốn có hiệu quả hơn và ngược lại.

**Bảng 2.9: Phân tích sức sản xuất của vốn lưu động**

STT	Chỉ tiêu	2017	2018	2019	2020
1	Tổng doanh thu	4.493	2.534	1.597	744
2	Vốn lưu động	4.200	2.200	1.300	600
3	Sức sản xuất	1,070	1,152	1,228	1,240

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hàng năm)

Từ bảng phân tích ta thấy, sức sản xuất của năm 2018 bằng 107,66% so với năm 2017 tăng 7,66%. Sức sản xuất năm 2019 bằng 106,60% so với năm 2018 tăng 6,6%. Sức sản xuất năm 2020 bằng 100,98% so với năm 2019 tăng 0,98%. Qua phân tích, sức sản xuất của vốn lưu động qua các năm ổn định tăng. Tốc độ của sức sản xuất vốn lưu

động tăng qua các năm thể hiện được doanh nghiệp hoạt động luân chuyển vốn hiệu quả. Vì vậy Công ty cần phát huy để đạt được kết quả tốt vốn lưu động.

### **2.3. Những thành công, hạn chế và phát hiện qua nghiên cứu thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.**

#### **2.3.1. Những thành công và hạn chế qua nghiên cứu thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.**

Qua quá trình phân tích thực trạng cũng như các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của công ty phần nào đánh giá được những mặt đạt được cũng như những mặt còn hạn chế về hiệu quả kinh doanh của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh trong thời gian qua.

##### *a) Thành công đạt được và nguyên nhân*

Môi trường làm việc trong công ty ngày càng chuyên nghiệp và hiện đại. Có thể nói văn hóa doanh nghiệp được các cấp lãnh đạo trong công ty chú trọng rất nhiều, nhờ vậy tạo tâm lý làm việc thoải mái giữa các nhân viên.

Về cơ sở vật chất: Công ty có hệ thống cơ sở vật chất tốt, phục vụ, đáp ứng đầy đủ nhu cầu cần thiết cho toàn bộ công ty cũng như từng nhân viên nói riêng. Đặc biệt là Công ty đã trang bị được kho đựng đồ rộng, tân tiến phù hợp cho việc chứa các máy móc nhập khẩu; Bên cạnh đó, xe tải luôn được chuẩn bị sẵn để chở hàng hòa nhập khẩu về kho.

Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty là rất tốt điều này thể hiện ở chỉ tiêu hệ số doanh lợi của vốn lưu động trên doanh thu tăng qua các năm hệ số doanh lợi của vốn lưu động, điều đó thể hiện được doanh nghiệp hoạt động luân chuyển vốn hiệu quả.

Công ty đã có được sự tín nhiệm cao của các bạn hàng ở tất cả các nước nhất là các nước Nhật Bản, Trung Quốc, các nước EU,... các khu vực có quan hệ với các công ty về chất lượng sản phẩm, phương thức giao hàng, thời gian giao hàng cũng như văn hoá thương mại bởi một đội ngũ các cán bộ kinh doanh năng động, trẻ trung, sáng tạo trong kinh doanh, những kỹ sư giỏi, không ngừng tìm tòi, nghiên cứu. Đây chính là một yếu tố thuận lợi giúp cho Công ty mở rộng thị trường tiêu thụ, từng bước nâng cao tính cạnh tranh với các công ty khác trong nước trên thị trường cung cấp thủy sản quốc tế.

Bộ máy lãnh đạo gồm những người có chuyên môn, năng lực cao, cán bộ công nhân viên trong Công ty là những người có tay nghề kinh nghiệm trong công việc được đào tạo bài bản, không những thế còn nhiệt huyết năng nổ không ngại khó với công việc. Dưới sự điều hành quản lý đúng đắn khoa học của ban giám đốc và lãnh đạo công ty nên hoạt động kinh doanh của Công ty tương đối thuận lợi và hiệu quả cao giúp Công ty giảm thiểu tối đa sai sót, vi phạm và hạn chế các rủi ro tranh chấp, khiếu nại xảy ra trong quy trình thực hiện hợp đồng giao dịch thủy sản. Đó là một trong



những yếu tố giúp Công ty ngày càng phát triển bền vững, một trong những điều mà Công ty luôn tự hào.

Nguyên nhân đạt được thành công

Thứ nhất, Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh có sẵn được thị trường cung cấp nguyên liệu lớn, dồi dào là ven biển trải dài dọc theo phía đông bắc tiêu thụ lớn, vùng đất Quảng Ninh, Công ty đã liên kết Công ty đóng tàu Hạ Long cung cấp vật tư, nguyên vật liệu cho Công ty là tàu, thuyền cỡ lớn phục vụ cho việc đánh bắt xa bờ.

Thứ hai, Công ty có tiềm lực lớn về nguồn vốn đầu tư. Do nguồn vốn điều lệ lớn và ngày càng gia tăng, thêm nữa là hoạt động cổ phần hóa diễn ra mạnh mẽ thu hút được nhiều sự quan tâm của các nhà đầu tư.

*b) Những hạn chế, tồn tại và nguyên nhân*

Mặc dù đó đạt được một số kết quả đáng ghi nhận nhưng vẫn chưa cao chưa phát huy hết tiềm năng của doanh nghiệp.

*Doanh thu các năm xu hướng giảm, không ổn định*

Theo bảng báo cáo kết quả kinh doanh cho thấy. Doanh thu của Công ty năm 2016 là 4.493 tỷ đồng cao nhất trong bốn năm, các năm sau có xu hướng giảm. Năm 2017 là 2.534 tỷ đồng giảm tới 1.959 tỷ đây là con số lớn, các năm sau là năm 2018 còn 1.597 tỷ và năm 2019 còn 744 tỷ đồng. Điều này chứng tỏ công ty kinh doanh đạt hiệu quả chưa cao. Công ty cần phát huy và duy trì sao cho doanh thu các năm ổn định và ngày càng phát triển.

*Lợi nhuận không ổn định, chưa tương xứng với doanh thu*

Lợi nhuận qua các năm không ổn định, lợi nhuận năm 2017 cao hơn so với năm 2016 nhưng đến năm 2018 lợi nhuận lại giảm lên nhưng vẫn chưa bằng mức năm 2016, tới năm 2019 lợi nhuận tiếp tục giảm. Năm 2017 có lợi nhuận cao do chi phí giảm. Các năm còn lại chi phí cao hơn lợi nhuận gây ảnh hưởng tới Công ty. Điều đó làm cho hoạt động kinh doanh của công ty không ổn định, hiệu quả kinh doanh chưa cao.

*Chưa phát huy hết được nhân tố lao động. Hiệu quả sử dụng lao động chưa được duy trì ổn định*

Lực lượng lao động của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh những năm qua không ngừng tăng thêm về chất lượng nhưng vẫn chưa phát huy hết khả năng trong hoạt động kinh doanh của công ty. Do những tác động tiêu cực nên có nhiều trường hợp công ty tuyển nhân viên nhưng chưa biết sắp xếp vào vị trí nào. Tình trạng thời gian rỗi của cán bộ công nhân viên còn kéo dài ảnh hưởng lớn đến hiệu quả kinh doanh của công ty.

Năng suất lao động năm 2016 giảm dần qua năm 2017, 2018, 2019. Điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng lao động chưa cao, chưa ổn định.

*Chưa phát huy hết tiềm năng của đơn vị.*

Tiềm năng trong toàn ngành thủy sản lớn nhưng chưa khai thác hết. Là một đơn vị xuất nhập khẩu tương đối lớn trong ngành thủy sản, là đơn vị chính cung các mặt hàng thủy sản xuất khẩu sang các thị trường Nhật Bản, Trung Quốc, EU. Nhưng công ty vẫn trì trệ trong hoạt động kinh doanh chưa chủ động tìm kiếm bạn hàng và cung cấp những máy móc cho toàn ngành và các ngành kinh tế khác trong nước, chỉ tập trung trong nội bộ các đơn vị. Do vậy đôi khi sẽ làm giảm tốc độ sản xuất của các đơn vị thành viên nếu không có những biện pháp thích hợp để giải quyết.

#### *Hiệu quả sử dụng vốn chưa cao*

Mặc dù công ty đã có những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nhưng vẫn chưa được thực hiện tốt, chưa tiết kiệm được vốn. Mức sinh lời của vốn lưu động không ổn định năm 2017 có xu hướng tăng so với năm 2016, nhưng đến năm 2018 lại giảm những vẫn đạt kết quả cao đến năm 2019 giảm mạnh. Vậy Công ty cần phải có những biện pháp tốt hơn để có thể nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Đây là vấn đề rất quan trọng đối với công ty.

Sức sinh lời của vốn cố định năm 2017 tăng so với sức sinh lời năm 2016 nhưng đến năm 2018 và năm 2019 sức sinh lời giảm. Sức sinh lời giảm thể hiện trình độ sử dụng tài sản cố định của Công ty chưa hiệu quả, khả năng sinh lời của tài sản cố định trong sản xuất kinh doanh chưa cao. Sức sản xuất của vốn cố định năm 2017 tăng so với sức sản xuất năm 2016, và vẫn tiếp tục đạt tăng năm 2018 nhưng đến năm 2019 lại giảm, kết quả qua các năm không ổn định thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản cố định cũng như giá trị doanh thu mà máy móc đóng góp cho doanh nghiệp chưa đạt hiệu quả. Vì vậy, Công ty cần vạch ra kế hoạch để cải thiện sức sinh lời và sức sản xuất của vốn cố định.

Nguyên nhân tồn tại những hạn chế:

#### *Nguyên nhân chủ quan*

*Công tác nghiên cứu thị trường chưa được quan tâm chú ý.*

Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh là một công ty Nhà nước tuy nhiên việc hoạt động kinh doanh của công ty thực sự chưa hiệu quả và chưa năng động. Phần lớn hoạt động kinh doanh của Công ty đều các mối quan hệ thân quen với các khách hàng truyền thống vì vậy công ty vẫn cần linh động hơn nữa trong việc tìm kiếm thị trường khách hàng. Hiện nay do sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường nên công ty cũng đã chú tâm hơn đến việc nghiên cứu thị trường nhưng vẫn chưa có một hệ thống nghiên cứu phù hợp.

Mặc dù công ty đã ý thức được tầm quan trọng của việc xây dựng hệ thống thu thập và xử lý thông tin và cũng có những cải tiến đáng kể nhưng do sự hạn chế về trình

độ, trang thiết bị, phương tiện nên thông tin thị trường chưa được nắm bắt kịp thời và xử lý có hiệu quả.

#### *Tổ chức bộ máy và cơ chế quản lý còn thiếu chặt chẽ*

Theo tổ chức bộ máy quản lý của công ty hiện nay thì giám đốc là người nắm mọi quyền ra quyết định. Đây là cơ chế quản lý theo chiều dọc, mọi hoạt động kinh doanh của công ty đều phải được giám đốc phê duyệt sau đó mới được thực hiện. Cơ chế này có ưu điểm nhưng cũng có những hạn chế, nhất là đối với những chi nhánh ở xa giám đốc không trực tiếp theo dõi tình hình hoạt động của chi nhánh nên quản lý còn lỏng lẻo và chậm chễ trong việc xử lý các thông tin.

Sự phối hợp giữa các phòng ban trong kinh doanh còn thiếu chặt chẽ. Các phòng ban chưa có sự liên kết hỗ trợ lẫn nhau, mệnh ai người đẩy làm. Trong công việc xuất khẩu thủy sản thì phòng Xuất nhập - KCS phải kết hợp chặt chẽ với phòng Kinh doanh và phòng Kế toán để thực hiện giao hàng hoá, cán bộ giao nhận phải kết hợp với cán bộ mặt hàng kiểm tra từng chủng loại trong bộ chứng từ của khách hàng và lập biên bản giao hàng. Nhưng đôi khi vẫn còn ít nhiều những sơ suất xảy ra

Công ty chưa có chế độ khuyến khích nhân viên về lương và thưởng hợp lý nên làm hạn chế tính sáng tạo, tính năng động và sự cố gắng của cán bộ công nhân viên. Việc quản lý hoạt động nhập khẩu còn chưa hiệu quả nên còn chậm chễ trong việc thực hiện hợp đồng kinh tế.

#### *Nguyên nhân khách quan*

##### *Tỷ giá hối đoái biến động mạnh*

Tỷ giá USD/VNĐ tăng liên tục trong những năm qua. Làm hạn chế lớn lượng xuất khẩu ra nước ngoài. Do tỷ giá tăng dẫn đến lạm phát cao làm cho chi phí ngày càng tăng làm cho tốc độ tăng chi phí lớn hơn tốc độ tăng doanh thu do vậy làm giảm lợi nhuận của công ty.

##### *Cơ chế, thủ tục nhập khẩu còn rườm rà*

Thủ tục xin giấy phép xuất khẩu cũng như các thủ tục thông quan hải quan gặp rất nhiều khó khăn, phải qua rất nhiều khâu làm phức tạp gây lãng phí thời gian, làm chậm tiến độ xuất khẩu. Một số cán bộ hải quan có những hành vi tiêu cực do đó để xin được giấy phép xuất khẩu và các thủ tục thông quan hải quan nhanh, kịp tiến độ thì lại phải tốn một khoản phí, làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của công ty.

##### *Do sự biến động giá cả của thị trường*

Do giá cả thị trường thay đổi thất thường. Tại các thị trường Nhật Bản giá cả mặt hàng thủy sản có những thay đổi khiến Công ty gặp khó khăn trong quá trình sản xuất

điều chỉnh giá cả hợp lí cho từng loại mặt hàng và từng loại thị trường để đạt hiệu quả hơn trong kinh doanh.

### ***2.3.2. Các phát hiện qua nghiên cứu thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.***

Công ty đã thành lập từ lâu nhưng bộ máy quản lý điều hành vẫn cần phải trau dồi thêm thiếu kinh nghiệm và chuyên môn để lợi nhuận, doanh thu của Công ty được cải thiện các năm tiếp theo. Cần có sự sắp xếp, phân công và điều phối công việc một cách linh hoạt hơn giảm trông chờ, vào sự phân công chỉ định.

Mặt khác, do nền kinh tế ở thời kì còn nhiều khó khăn, tăng trưởng nhưng tăng trưởng chưa cao và bị tác động bởi cuộc chiến tranh thương mại quốc tế làm cho việc xuất khẩu gặp vấn đề. Do đó, Công ty cần hoạch định được cho mình những chiến lược phát triển trung và dài hạn với những mục tiêu cụ thể để hiệu quả kinh doanh của Công ty đạt kết quả tốt.

Sự kém năng động trong việc tiếp cận và mở rộng đối tác mới. Hầu như chỉ hoạt động dựa trên những đối tác truyền thống đã có mối quan hệ lâu dài, cần mở rộng nhiều thị trường tăng đối tác thêm cho Công ty

Như vậy, Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh có những lợi thế rất thuận lợi, và chứa đựng tiềm năng phát triển rất lớn, do vậy hoạt động sản xuất kinh doanh mặc dù chưa thực sự có hiệu quả cao song vẫn đảm bảo lợi nhuận và sự phát triển. Như thế có nghĩa nếu tận dụng được lợi thế và có những giải pháp thích đáng thì Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh có thể nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh của mình và sẽ phát triển bền vững hơn.



### CHƯƠNG 3: CÁC ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN QUẢNG NINH

#### 3.1. Quan điểm, định hướng và mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.

##### 3.1.1. Quan điểm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.

Trước những cơ hội và thách thức như hiện nay, hơn bao giờ hết vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là quan tâm số một của Chính phủ cũng như doanh nghiệp. Nghị quyết Đại hội Đảng Cộng sản Việt Nam lần thứ IX đã khẳng định chủ trương: “Chủ động hội nhập kinh tế quốc tế”, nâng cao hiệu quả kinh doanh chính là một yêu cầu quan trọng để thực hiện chủ trương đó. Trên cơ sở đó, Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh cũng đã đưa ra những quan điểm nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho sản phẩm thủy sản của mình trong điều kiện hội nhập thị trường và cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp cùng ngành hiện nay.

*Một là*, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh cần được thực hiện đồng bộ nhiều khâu, yếu tố, chúng ta chú trọng tới yếu tố then chốt quyết định tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Trong cơ chế thị trường, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thủy sản cần nắm được nhu cầu thị trường, người tiêu dùng. Để làm được điều này người quản lý phải hiểu biết, dự báo được nhu cầu, thị hiếu, phải nâng cao năng lực quản lý.

Đây là khâu quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh nói riêng. Để nâng cao hiệu quả kinh doanh, cần nâng cao năng suất người lao động, chất lượng sản phẩm và hiệu quả.

*Hai là*, nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngành, áp dụng công nghệ và kỹ thuật tiên tiến, các loại tàu thuyền loại to, phương pháp tích trữ thủy sản cập nhật mới để các sản phẩm thủy sản được bảo quản tốt. Bên cạnh đó, cần phát triển ngành theo hướng mở, linh hoạt, đa dạng hóa sản phẩm như tôm tươi, mực ống đáp ứng nhu cầu thị trường khó tính như Nhật Bản.

*Ba là*, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh cho sản phẩm thủy sản là nhiệm vụ tất yếu, không chỉ là lãnh đạo mà còn là nhiệm vụ của toàn thể cán bộ công nhân viên trong Công ty. cần có sự phối hợp giữa cấp trên và cấp dưới, lắng nghe ý kiến đóng góp mọi người từ đó đưa ra phương án tối ưu nhất. Đây là một trong những giải pháp quan trọng để thực hiện thành công chiến lược nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty.



*Bốn là*, kiểm soát tốt hơn về tài chính, đồng thời đầu tư mạnh tay hơn cho hoạt động xúc tiến nhằm cạnh tranh tốt hơn với các đối thủ trên địa bàn như Công ty Cổ phần chế biến thủy sản xuất khẩu Hạ Long để tăng được doanh thu và lợi nhuận cho Công ty. Bên cạnh đó, việc chú trọng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực là vô cùng cần thiết, cán bộ công nhân viên cần nhiệt tình, năng nổ, có kinh nghiệm và chuyên môn cao.

### ***3.1.2. Định hướng nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.***

Trên cơ sở những kết quả thực tế đạt được trong các năm qua, đứng trước những khó khăn và thuận lợi như đó phân tích, đồng thời để góp phần thực hiện mục tiêu chung của ngành Thủy sản Việt Nam Công ty đã đề ra những định hướng phát triển cụ thể để nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp từ nay cho đến năm 2025 như sau:

- Tận dụng, khai thác triệt để mọi nguồn lực sẵn có của công ty cùng với sự nỗ lực quyết tâm cao của toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty từng bước tháo gỡ khó khăn, vướng mắc, đẩy lùi nguy cơ, kịp thời chớp lấy thời cơ thuận lợi từ đó nâng cao thị phần của công ty trên thị trường làm tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Tăng cường công tác chính trị tư tưởng, làm cho cán bộ công nhân viên thấy được các khó khăn trong giải quyết công ăn việc làm, nâng cao đời sống và động viên cho cán bộ công nhân viên trong để giảm bớt áp lực thời buổi cạnh tranh gay gắt. Đồng thời đề ra những chiến lược phát triển công ty phù hợp điều kiện mới, tiếp thu nhiều phương pháp quản lý mới, hiện đại.

- Liên tục cải tiến công nghệ, ứng dụng công nghệ vào sản xuất. Từ đó tối ưu được quy trình sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm để đưa đến người tiêu dùng những sản phẩm chất lượng tốt nhất.

- Mở rộng thị trường trong nước và quốc tế, nhanh chóng tiếp cận và phân phối sản phẩm sang thị trường ngoài nước. Tạo mối quan hệ không chỉ các bạn hàng truyền thông mà còn kinh doanh với các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

- Giữ gìn và phát triển văn hoá Công ty lên tầm cao mới. Quản lý tài chính cần phải được công tác tốt, tiết kiệm trong chi tiêu và sử dụng vốn hiệu quả, chống lãng phí.

- Tiếp tục đẩy mạnh hoàn thiện thể chế về kinh doanh và cạnh tranh, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp phát triển lành mạnh, giảm thiểu chi phí giao dịch phi chính thức 5-7% mỗi năm, tăng cường công khai, minh bạch, tăng cường phòng, chống tham nhũng trong nền kinh tế.



### **3.1.3. Mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.**

Mục tiêu kinh doanh của Công ty trong thời gian tới là đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu, tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty. Với những khó khăn xác định ở trên năm 2021 là một năm mới để Công ty có thể bứt phá nỗ lực hơn nữa trong công tác quản lý, và chiến lược kinh doanh để hoạt quả kinh doanh được cải thiện tốt hơn.

Chỉ tiêu kế hoạch đến năm 2021 của Công ty như sau:

- Doanh thu: 1500 tỷ đồng

- Lợi nhuận: 300 tỷ đồng

Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021 của Công ty như sau

- Giá trị chi phí máy móc: 205 tỷ đồng

- Giá trị KD Vận tải: 25,08 tỷ đồng

+ Nộp NSNN: 230 tỷ đồng

+ Lao động bình quân: 300 người

+ Thu nhập bình quân: 5 triệu đồng/ người/ tháng

### **3.2. Các đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.**

#### **3.2.1. Giải pháp nâng cao năng lực quản lý, xây dựng và phát triển nguồn nhân lực.**

Trong công tác bố trí nhân sự trong công ty cần có một số thay đổi:

Trong tương lai công ty cần tiếp tục kiện toàn bộ máy chuyên môn, nghiệp vụ các phòng ban Công ty theo đúng chức năng nhiệm vụ để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh.

- Phân công nhiệm vụ cụ thể trong ban giám đốc và các phòng ban chức năng để nâng cao tính chủ động sáng tạo trong lao động của từng bộ phận và từng cá nhân.

- Do trong công ty còn thiếu phòng nghiên cứu thị trường, marketing nên đề xuất công ty mở Phòng Marketing phát triển thị trường. Với nhiệm vụ tìm hiểu về các lĩnh vực kinh doanh, tìm kiếm đối tác là khách hàng, nhà cung cấp để tiếp tục mở rộng thị trường.

Đối với công tác đào tạo nhân lực:

- Một số cán bộ trong công ty còn yếu về năng lực điều hành và tổ chức sản xuất kinh doanh dẫn tới hiệu quả công việc chưa cao. Vì thế cần phải có những chính sách đào tạo nâng cao tay nghề, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ trình độ quản lý cho cán bộ công nhân viên.

- Đối với bộ phận lao động quản lý đối tượng đào tạo là nhân viên các phòng, các kỹ thuật viên để nắm bắt được các kiến thức về kinh tế thị trường, cần phải đào tạo qua các trường đại học hoặc mở lớp đào tạo ngắn hạn.

- Để bồi dưỡng tay nghề cho công nhân các ngành xây lắp, lái máy...phải thường xuyên kiểm tra và bổ sung kiến thức mở lớp đào tạo và huấn luyện về an toàn lao động và chăm sóc bảo dưỡng máy.

### Quản lý tiền lương, chế độ đãi ngộ nhân viên

Tiền lương là một trong những lợi ích kích thích vật chất đối với người lao động. Vì vậy sử dụng đòn bẩy tiền lương nhằm đảm bảo sản xuất phát triển duy trì đội ngũ lao động có trình độ, giữ người tài.

Cán bộ quản trị cần phải theo dõi công tác tiền lương hoặc tiền thưởng cho người lao động, qua đó có sự điều chỉnh hợp nhằm nâng cao tính công bằng trong công tác tiền lương. Có thể áp dụng hình thức khoán lương đối với những lao động làm xây lắp.

Về cấp bậc công nhân thì được thông qua thi nâng bậc, có hội đồng chấm thi khi đưa vào danh sách thi nâng bậc đều phải có tiêu chuẩn rõ ràng, vấn đề quan trọng là phải xác định cấp bậc công việc cho từng khâu một cách đúng đắn, dựa vào đó trả lương cho công nhân theo đúng chất lượng và điều kiện lao động khi họ hoàn thành một công việc nhất định.

Ngoài ra công ty cần quan tâm đến đời sống tinh thần của CBCNV bằng các công tác sau:

- + Đến tận nhà thăm hỏi, động viên mỗi khi cán bộ công nhân viên ốm đau, tai nạn hay có chuyện phiền.
- + Tổ chức các việc phục vụ ăn ca, thực hiện vệ sinh an toàn thực phẩm chăm sóc sức khỏe và khám sức khỏe định kỳ cho CBCNV trong công ty.
- + Hàng năm công ty có kế hoạch cho CNV đi nghỉ mát, tổ chức tiệc sinh nhật, phát động những cuộc thi văn hóa văn nghệ thể thao...

### ***3.2.2. Giải pháp tăng quy mô vốn, cân đối cơ cấu vốn và phân bổ nguồn vốn một cách hợp lý cho hoạt động sản xuất kinh doanh.***

Trên cơ sở nhận định về việc cổ phần hóa, liên doanh liên kết đang diễn ra mạnh mẽ sẽ tạo cho chúng ta cơ hội để huy động vốn, song chúng ta còn yếu trong khâu sử dụng hợp lý, phân bổ và cân đối nguồn vốn cũng như quay vòng vốn nhanh. Do vậy một số giải pháp được đề xuất như sau:

Xây dựng và giao kế hoạch SXKD, kế hoạch tài chính, vốn lưu động, kế hoạch thu vốn và đặc biệt là kế hoạch chi phí và lợi nhuận cho các đơn vị trực thuộc. Hàng tháng kiểm điểm tình hình thực hiện kế hoạch SXKD tìm nguyên nhân và đề ra giải pháp khắc phục.

Triển khai thực hiện công tác thanh lý các hợp đồng năm trước và ký hợp đồng mới toàn bộ các hợp đồng kinh tế phục vụ cho SXKD những năm tiếp theo từ Công ty đến các đơn vị trực thuộc phải đảm bảo tính pháp lý cao, không để xảy ra sai phạm

Xây dựng các biện pháp cụ thể để tăng cường công tác thu hồi vốn các hợp đồng thu hồi công nợ nhằm tăng nhanh vòng quay của vốn, giảm lãi vay:

- Thành lập tổ chuyên trách và thu hồi công nợ.
  
- Lập kế hoạch thu hồi hàng tuần, tháng, quý, để kiểm tra đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch.
- Xây dựng hạn mức tín dụng, bảo lãnh thanh toán cho khách hàng.
  
- Tăng cường kiểm tra, giám sát các đơn vị thi công có đúng tiến độ và kế hoạch vận chuyển hàng hóa có kịp thời
- Cương quyết thu hồi nợ quá hạn, đối với nhà phân phối sẽ trừ trực tiếp trên phần chiết khấu, tính lãi quá hạn.

Đối với việc huy động vốn:

Đối với bất kì doanh nghiệp nào, các khoản vay vốn luôn có ý nghĩa quan trọng. Do vậy, để huy động vốn trước hết cần quan tâm tới các khoản vay tín dụng đối với các ngân hàng. Do vậy cần thực hiện một số giải pháp sau:

- Cố gắng duy trì tốt các mối quan hệ hiện có với các tổ chức tín dụng, mở rộng đối tác tín dụng mới và thực hiện đúng cam kết theo các hợp đồng vay vốn như sử dụng đúng mục đích, hiệu quả, trả gốc và lãi đầy đủ, đúng hạn.
  
- Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn như: phát hành cổ phiếu, tăng vốn điều lệ, thuê tài chính, vay vốn từ các tổ chức tín dụng, các quỹ đầu tư trong nước và nước ngoài để đầu tư mở rộng SXKD.
- Tăng cường công tác kiểm tra giám sát để quản lý nguồn vốn đầu tư các dự án hàng năm.
- Quan trọng nữa là tăng cường tích lũy nội bộ qua lợi nhuận hàng năm.

### ***3.2.3. Giải pháp đầu tư nâng cao năng lực thiết bị, tàu thuyền ra khơi, thiết bị bảo quản thủy sản đông lạnh có chiều sâu và trọng điểm.***

Nhóm giải pháp này được đưa ra để khắc phục hiện trạng, những năm qua công ty đã đầu tư thêm số lượng máy móc khá lớn, xét cả về công suất và chất lượng đều tốt đều có khả năng đáp ứng được nhu cầu đánh bắt và bảo quản thủy sản. Tuy nhiên do khâu quản lý, điều phối máy móc trong quá trình làm việc còn chậm chạp vướng phải một số lỗi kĩ thuật. Do vậy làm hiệu suất sử dụng máy móc thiết bị còn chưa hiệu quả.

Vì vậy để nâng cao hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị ta cần áp dụng những biện pháp sau:

- Lên kế hoạch rõ ràng cho các khối lượng thủy sản được vận tải, từ đó có các phương án kinh doanh cụ thể để điều chỉnh các con tàu thuyền ra khơi theo các cung đường để đảm bảo vận tải đúng quy trình.

- Để hạn chế tình trạng ngừng hoạt động làm tăng chi phí sản xuất công ty nên bố trí thời gian hoạt động, sửa chữa, bảo dưỡng, hợp lý như hạn chế làm việc vào giờ cao điểm, bảo dưỡng thiết bị vào thời gian cắt điện...

- Nghiên cứu đầu tư cải tạo và sửa chữa nhằm nâng cao năng lực thiết bị.

- Thường xuyên đánh giá tình trạng sản xuất của máy móc thiết bị để kịp thời sửa chữa bổ sung và điều phối hoạt động giữa các đơn vị.

- Mở rộng quan hệ với các doanh nghiệp và các công ty chưa có đội vận chuyển trong tỉnh để họ có thể thuê tàu thuyền của công ty.

### **3.2.4. Giải pháp củng cố chiến lược phát triển thị trường (Marketing)**

Marketing có vai trò quan trọng trong việc quảng bá thương hiệu, tiếp thị sản phẩm dịch vụ, tìm kiếm khách hàng, đối tác, nhà cung cấp... Do đó, để có thể cung cấp được nhiều sản phẩm dịch vụ và kí kết những hợp đồng, dự án Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh càng phải có những hoạt động để thường xuyên củng cố chiến lược Marketing cho doanh nghiệp. Những giải pháp cụ thể:

- Tăng cường nhân sự cho công tác nghiên cứu và phát triển thị trường

- Sử dụng đa dạng các loại hình quảng cáo như quảng cáo trên truyền hình, internet, ngoài trời, tham gia các hội chợ công nghiệp, triển lãm, tổ chức các chương trình giới thiệu sản phẩm thủy sản.

- Trong hoạt động phân phối: cần mở rộng kênh phân phối ra ngoài ranh giới nội bộ doanh nghiệp. Bằng cách quảng bá sản phẩm dịch vụ rộng rãi ra ngoài thị trường, phát triển mô hình bán hàng trực tiếp, mở thêm các đại lý trực tiếp của công ty trong kinh doanh thủy sản.

### **3.2.5. Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ và chăm sóc khách hàng**

Nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng là nhân tố rất quan trọng để khách hàng luôn trung thành với thương hiệu, tạo nên lợi thế để đạt hiệu quả kinh doanh. Để nâng cao chất lượng dịch vụ, công ty cần thực hiện các công việc sau:

- Tổ chức phân loại khách hàng theo các nhóm đối tượng khách hàng với những đặc điểm nhất định của nhóm để thuận tiện trong việc quản lý và có chính sách chăm sóc khách hàng cho phù hợp. Thông qua việc phân loại khách hàng có thể xác định được giá trị của khách hàng, nắm bắt được nhu cầu của từng khách hàng. Công ty cần ứng dụng việc ứng dụng công nghệ thông tin trong thương mại để đáp ứng yêu cầu khách hàng nhanh nhất, thuận tiện nhất.

- Đầu tư hệ thống phần mềm đặt hàng, giải quyết đơn đặt hàng qua hệ thống internet để khách hàng có thể đặt hàng và theo dõi đơn hàng mọi lúc, mọi nơi. Thiết lập

hệ thống quản lý đại lý qua mạng internet để kiểm soát được doanh số cũng như các đơn hàng lớn của các đại lý từ đó thông tin cho bộ phận kế hoạch sắp xếp lịch sản

xuất cũng như lịch giao hàng cho đúng tiến độ, đáp ứng tốt yêu cầu khách hàng. Ngoài ra công ty cần phải quan tâm và đáp ứng tốt hơn các yêu cầu của khách hàng như:

- Khi khách hàng có yêu cầu vận chuyển sản phẩm đến kho của khách hàng, công ty cần bố trí vận chuyển và giao hàng đúng theo yêu cầu của khách hàng về địa điểm và thời gian.

- Cam kết hoàn toàn chịu trách nhiệm về chất lượng, nếu xảy ra bất kỳ trường hợp khiếu nại của khách hàng về chất lượng sản phẩm, công ty đảm bảo sẽ đổi ngay sản phẩm mới đạt chất lượng.

- Đội ngũ nhân viên bán hàng trong công ty phải thường xuyên thăm hỏi, khảo sát ý kiến khách hàng về chất lượng sản phẩm, dịch vụ... Công ty cũng cần tăng cường các hình thức, dịch vụ chăm sóc khách hàng.

- Hàng năm, công ty cần tổ chức hội nghị khách hàng thường niên với quy mô lớn, qua đó sẽ tìm hiểu các ý kiến của khách hàng để phục vụ ngày càng tốt hơn.

### **3.3. Các kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Quảng Ninh.**

#### ***3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước, Chính phủ***

Để có thể thực hiện công tác kinh doanh có hiệu quả ngoài sự nỗ lực của công ty, Nhà nước cũng cần phải có cơ chế và một số biện pháp thích hợp hỗ trợ cần thiết cho doanh nghiệp.

Dựa theo quan điểm chung hiện nay là kinh doanh theo cơ chế thị trường có sự quản lý và điều tiết vĩ mô của Nhà nước, để tạo điều kiện cho Công ty phát huy hết khả năng của mình trong hoạt động kinh doanh, Nhà nước cần có một số sửa đổi trong chính sách cụ thể như sau:

#### ***Hoàn thiện cơ chế quản lý kinh tế***

Cho đến nay mặc dù đó cố gắng nhiều để dần dần hoàn thiện cơ chế quản lý kinh tế nhưng vẫn còn tồn tại nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan. Các điều chỉnh về cơ chế quản lý kinh tế còn thiếu chiến lược lâu dài hầu hết các mặt hàng quản lý đều có hạn chế.

- Về thủ tục hành chính: thủ tục hành chính đôi khi còn rườm rà còn phải chạy hết cơ quan này đến cơ quan khác. Đặc biệt là khi doanh nghiệp nhập khẩu hàng hóa thủ tục kiểm tra hồ sơ của hải quan đó làm mất đi tính chủ động trong kinh doanh của công ty thường bị sai phạm với khách hàng về thời gian giao nhận hàng làm ảnh hưởng đến uy tín của công ty đối với khách hàng, hơn nữa mất đi cơ hội kinh doanh nhất là trong cơ chế thị trường hiện nay. Cần phải giản tiện thủ tục hành chính để rút

ngắn thời gian thực hiện hợp đồng từ đó tăng nhanh vòng quay vốn tăng hiệu quả hoạt động nhập khẩu.

- Về thuế nhập khẩu: điều chỉnh lại thuế nhập khẩu như giảm dần thuế suất giảm bớt mức thuế. Nhất là đối với các thiết bị thi công công trình, hoàn thiện biểu thuế cụ thể, chính xác cho từng loại mặt hàng để công ty có thể xây dựng kế hoạch kinh doanh của mình một cách chủ động không bị động bởi thuế nhập khẩu luôn biến đổi. Đặc biệt

ở Việt Nam cần nhanh chóng đưa vào sử dụng thuế mà quốc tế quy định cho từng loại mặt hàng để công ty có thể thuận tiện trong phân loại mặt hàng với hải quan. Hơn nữa các mặt hàng máy móc thiết bị mà công ty đang nhập là các mặt hàng trong chưa sản xuất được do vậy cần có chính sách ưu đãi nhằm tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của công ty góp phần đáp ứng nhu cầu sản xuất xây lắp trong nước trong quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.

*Nhà nước tăng cường đào tạo các chuyên gia về công nghệ về chế biến thủy sản.*

Việc kinh doanh mặt hàng thủy sản của Công ty là mặt hàng quan trọng mà Nhà nước đang rất chú ý đến đẩy mạnh phát triển để thúc đẩy kinh tế của đất nước. Do vậy nên có chính sách ưu tiên hơn nữa trong việc kinh doanh xuất nhập khẩu mặt hàng này. Chỉ cần sai sót về nguyên liệu hay khâu chế biến đều ảnh hưởng tới nền khẩu khẩu mặt hàng thủy sản hiện nay. Bên cạnh đó việc kinh doanh mặt hàng thủy sản và đạt chất lượng cần phải có sự phù hợp công nghệ và đội ngũ chuyên gia giỏi. Nhà nước nên có chính sách đào tạo nâng cao trình độ chuyên gia tạo điều kiện cho họ để thông qua đó tạo nên đội ngũ chuyên gia có trình độ khoa học kỹ thuật cao. Đó là đội ngũ cán bộ đặc lực giúp ta đánh giá được tình trạng chế biến thủy sản và chất lượng thủy sản từ đó tăng cường hiệu quả kinh doanh phục vụ cho phát triển kinh tế.

*Đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại hỗ trợ cho doanh nghiệp.*

Để giữ vững vị trí và giữ vững thị trường truyền thống đồng thời mở rộng thị trường thâm nhập một số thị trường khác một cách thuận lợi và hiệu quả các doanh nghiệp xuất khẩu mặt hàng thủy sản cần có sự hỗ trợ của Nhà nước một cách thích đáng.

Tổ chức các hoạt động tuyên truyền quảng cáo tại các nơi tập trung hàng hóa thủy sản như siêu thị tại các thị trường trong nước và quốc tế nhằm giúp Công ty giới thiệu mặt hàng thủy sản của Công ty với thị trường đó.

Tổ chức nghiên cứu thị trường giá cả hỗ trợ và tư vấn cho các Công ty xuất khẩu thủy sản thông qua việc hỗ trợ như: phát huy chức năng Phòng thương mại và ngư nghiệp Việt Nam.

Nghiên cứu các ứng dụng nghiệp vụ marketing để phát hiện thêm nguồn khách hàng tiềm năng thực hiện các hoạt động khuyến khích cần thiết giúp ngành thủy sản Việt Nam tóm được chỗ đứng vững trên các thị trường quốc tế.

Tóm lại, để tạo ra một hành lang thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh nói riêng của các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu thủy sản của Việt Nam nói chung thì những giải pháp từ phía Công ty là chưa đủ mà cần phải có sự kết hợp với các chính sách của Nhà nước. Sự kết hợp này sẽ tạo ra một hành lang thuận lợi cho sự phát triển của ngành xuất khẩu thủy sản nói chung và cho hiệu quả kinh doanh của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh nói riêng đạt được nhiều thuận lợi tốt hơn.

### ***3.3.2. Kiến nghị đối với bộ, ban ngành***

Bộ Công thương nên tạo cơ hội cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài để thúc đẩy sự phát triển tăng trưởng kinh tế, không chỉ ưu ái những doanh nghiệp thuộc Nhà nước mà còn chú ý vốn đầu tư nước ngoài tới các doanh nghiệp cổ phần tư nhân, tránh các tình trạng độc quyền xảy ra khiến các doanh nghiệp tư nhân không đủ sức cạnh tranh bằng cách quản lý cạnh tranh, áp dụng các biện pháp chống bán phá giá đối với các doanh nghiệp, bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng và nhà sản xuất, quản lý nhà nước các dịch vụ công trong các ngành, lĩnh vực thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ.



## **KẾT LUẬN**

Hiệu quả kinh doanh là một vấn đề đa dạng và phức tạp, trong thời gian và khả năng cho phép. Bài viết này của em đã hoàn thành các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

Trình bày khái quát nội dung của vấn đề hiệu quả kinh doanh như các quan niệm về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, phương pháp dùng để phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp... Đây là cơ sở và lý luận cho việc đánh giá và phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Bài viết đi sâu vào phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh ở Công ty, phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh trong Công ty CP XNK thủy sản Quảng Ninh.

Qua việc phân tích đó em đã tổng hợp được các nguyên nhân ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh trong Công ty CP XNK thủy sản Quảng Ninh và nêu ra các kiến nghị và giải pháp nhằm duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty trong những năm tiếp theo.

Tuy còn nhiều vấn đề phải tiếp tục nghiên cứu hoàn thiện, song các giải pháp đưa ra trong bài viết này nhằm mục đích duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh ở Công ty CP XNK thủy sản Quảng Ninh là phù hợp với điều kiện cụ thể và khả năng của Công ty.

Cuối cùng, do sự hạn chế về hiểu biết và thời gian nghiên cứu có hạn, chắc chắn bài khóa luận còn rất nhiều thiếu sót. Em mong được sự chỉ bảo của thầy giáo và các cán bộ công nhân viên trong Công ty CP XNK thủy sản Quảng Ninh để bài khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!



## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Lê Thị Mai Anh (2019), Hoàn thiện chính sách đầu tư phát triển ngành Thủy sản, Tạp chí Công thương, truy cập ngày 05 tháng 12 năm 2021, <<https://www.tapchicongthuong.vn/bai-viet/hoan-thien-chinh-sach-dau-tu-phat-trien-nga-nh-thuy-san-67246.htm>>.
2. Nguyễn Thị Ngọc Hà (2018), đề tài: “Nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty CP Hóa chất và thiết bị Phong Vân”, Khóa luận tốt nghiệp, Đại học Thương Mại
3. Bùi thị Hương Lan (2009), “Nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần xi măng Bắc Giang”, Luận văn thạc sỹ Quản trị kinh doanh - trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội.
4. Phạm Văn Minh (2009), “Nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần than núi béo”, Luận văn thạc sỹ Quản trị kinh doanh - trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội.
5. Nguyễn Hà My (2018), đề tài: “Nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty CP XNK Nghệ An”, Khóa luận tốt nghiệp, Đại học Thương Mại.
6. Thân Danh Phúc (2015) “Giáo trình quản lý Nhà nước về thương mại”, Nhà xuất bản Thống kê.
7. Hà Văn Sự (2015) “Giáo trình kinh tế thương mại đại cương”, Nhà xuất bản Thống kê.
8. Hà Văn Sự (2021) “Giáo trình nguyên lý quản lý kinh tế”, Nhà xuất bản Hà Nội.
9. Lê Thị Yến (2010), đề tài: “Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần thương mại và vận tải Sông Đà -Sotraco”, Khóa luận tốt nghiệp, Đại học Kinh tế Quốc dân.
10. Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh năm 2016.
11. Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh năm 2017.
12. Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh năm 2018.
13. Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh năm 2019.

14. Báo cáo “Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017, Phương hướng tổ chức sản xuất kinh doanh năm 2018” của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh.

15. Báo cáo “Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và 9 tháng đầu năm 2019, Phương hướng tổ chức sản xuất kinh doanh thời gian tới” của Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh.

16. Tài liệu giới thiệu về Công ty CP XNK Thủy sản Quảng Ninh.