Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

ĐẠI HỌC NÔNG LÂM TP. HỒ CHÍ MINH

KHẢO SÁT THỰC TRẠNG KHAI THÁC VÀ PHÂN TÍCH MỘT SỐ GIẢI PHÁP GIA TĂNG SẢN LƯỢNG MỦ TẠI CÔNG TY CAO SU DẦU TIẾNG

LÊ ĐÌNH HƠN

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỂ NHẬN VĂN BẰNG CỬ NHÂN

NGÀNH KINH TẾ NÔNG LÂM

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Thành phố Hồ Chí Minh

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Hội đồng chấm báo cáo khóa luận tốt nghiệp đại học khoa Kinh Tế, trường Đại Học Nông Lâm Thành Phố Hồ Chí Minh xác nhận khóa luận **"Khảo Sát Thực Trạng Khai Thác Và Phân Tích Một Số Giải Pháp Gia Tăng Sản Lượng Mủ Tại Công Ty Cao Su Dầu Tiếng"** do *Lê Đình Hơn*, sinh viên khóa 30, ngành Kinh Tế Nông Lâm, đã bảo vệ thành công trước hội đồng vào ngày _____.

LÊ VĂN LẠNG

Người hướng dẫn,

_____

Ngày tháng năm

Chủ tịch hội đồng chấm báo cáo

_____

Ngày tháng năm

Thư ký hội đồng chấm báo cáo

_____

Ngày tháng năm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

LỜI CẢM TẠ

Lời đầu tiên xin chân thành cảm ơn gia đình và người thân đã động viên và lo lắng để tôi có được ngày hôm nay.

Xin chân thành cảm ơn quý Thầy cô trường đại học Nông Lâm Thành phố Hồ Chí Minh đã truyền đạt kiến thức quí báu và dạy dỗ tôi trong suốt bốn năm đại học.

Xin chân thành biết ơn thầy Lê Văn Lạng đã tận tâm chỉ bảo, giúp đỡ tôi vượt qua những khó khăn trong quá trình thực hiện khóa luận. Tạo cho tôi một cách nhìn rộng và mới hơn về phương pháp thực hiện một đề tài nghiên cứu mà tôi có thể mang theo bước tiếp trên con đường sự nghiệp của mình.

Xin chân thành cảm ơn quý cô chú, anh chị đang công tác tại Công Ty Cao Su Dầu Tiếng, đặc biệt là chú Tài, chú Được, cô Thảnh, anh Thọ, anh Hoàng đã nhiệt tình giúp đỡ tôi trong quá trình thực hiện khóa luận.

Cuối cùng xin cảm ơn những người bạn cùng phòng, cùng lớp, và người bạn đã luôn ở bên quan tâm và giúp đỡ tôi trong suốt quãng đời sinh viên của mình.

Xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

LÊ ĐÌNH HƠN

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

NỘI DUNG TÓM TẮT

LÊ ĐÌNH HƠN. Tháng 7 năm 2008. **"Khảo Sát Thực Trạng Khai Thác Và Phân Tích Một Số Giải Pháp Gia Tăng Sản Lượng Mủ Tại Công Ty Cao Su Dầu Tiếng".**

LE DINH HON. July 2008. **"Survey Of Real Situation In Exploiting And Analysis Of Some Solutions To Increase Rubber Latex Yield At Dau Tieng Rubber Corporation".**

Khóa luận tìm hiểu về thực trạng khai thác mủ của công ty Cao Su Dầu Tiếng, đồng thời phân tích một số giải pháp gia tăng sản lượng mủ khai thác mà công ty đã đưa vào áp dụng trong năm 2007 trên cơ sở phân tích số liệu thu thập từ công ty. Kết quả cho thấy tình hình khai thác mủ tươi trong năm 2007 có biểu hiện xấu đi, sản lượng giảm nhiều ở 7 nông trường đang tiếp quản vườn cây của công ty. Sự giảm sút sản lượng khai thác này không chỉ do diện tích vườn cây khai thác giảm mà còn do một trong số các nguyên nhân sau: trình độ khai thác thác chưa tốt, giống cây có năng suất thấp hoặc tuổi đời khai thác của vườn cây đang ở giai đoạn cuối của thời kỳ kinh doanh…

Các giải pháp gia tăng sản lượng khai thác mà công ty đang áp dụng là sử dụng 3 thiết bị bơm chất kích thích gắn trực tiếp trên thân cây cao su: Glex, RrimFlow và GashTech. Qua phân tích, hiệu quả kỹ thuật của cả 3 thiết bị này đều tốt nhưng xét về mặt hiệu quả kinh tế thì giải pháp Glex cao hơn, rất thuận lợi trong tình hình hiện nay của công ty.

Khóa luận kiến nghị công ty nên tiến hành áp dụng giải pháp Glex trên diện rộng để gia tăng sản lượng mủ khai thác, nhằm gia tăng hiệu quả kinh tế.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

MỤC LỤC

	Trang
Danh mục các chữ viết tắt	viii
Danh mục các bảng	ix
Danh mục các hình	x
Danh mục phụ lục	xi
CHƯƠNG 1. MỞ ĐẦU	1
1.1. Đặt vấn đề	1
1.2. Mục tiêu nghiên cứu	3
1.2.1. Mục tiêu chung	3
1.2.2. Mục tiêu cụ thể	3
1.3. Phạm vi nghiên cứu	3
1.3.1. Phạm vi không gian	3
1.3.2. Phạm vi thời gian	3
1.3.3. Phạm vi nội dung nghiên cứu	3
1.4. Cấu trúc khóa luận	3
CHƯƠNG 2. TỔNG QUAN	5
2.1. Tổng quan tài liệu nghiên cứu	5
2.2. Tổng quan địa bàn nghiên cứu	5
2.2.1. Giới thiệu về công ty Cao Su Dầu Tiếng	5
2.2.2. Vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên	6
2.2.3. Nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của công ty	7
2.2.4. Năng lực sản xuất của công ty	8
2.2.5. Các loại sản phẩm của công ty	9
2.2.6. Quy trình chế biến mủ cao su.	10
2.2.7. Khách hàng của công ty	11

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

2.2.8. Cơ cấu tổ chức, bộ máy hoạt động của công ty 11

2.2.9. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty 14

2.3. Tổng quan về vấn đề nghiên cứu 15

2.3.1. Sản xuất cao su thiên nhiên ở Việt Nam 15

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

2.3.2. Sản xuất cao su thiên nhiên trên thế giới 18
CHƯƠNG 3. NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU 19
3.1. Nội dung nghiên cứu 19
3.1.1. Vai trò và tầm quan trọng của ngành cao su ở Việt Nam 19
3.1.2. Ý nghĩa của việc xây dựng và phát triển vùng nguyên liệu cao su 20
3.1.3. Môi trường sản xuất kinh doanh của công ty Cao Su Dầu Tiếng 21
3.1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả khai thác, sản xuất kinh doanh cao su của công ty 22
3.1.5. Một số khái niệm 24
3.1.6. Một số chỉ tiêu kinh tế trong sản xuất kinh doanh 26
3.1.7. Nội dung vấn đề nghiên cứu26
3.2. Phương pháp nghiên cứu 27
3.2.1. Phương pháp thu thập số liệu 27
3.2.2. Phương pháp xử lý, phân tích số liệu 27
CHƯƠNG 4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN 29
4.1. Tình hình tiêu thụ cao su thiên nhiên của cả nước 29
4.1.1. Diễn biến trong năm 2007 29
4.1.2. Diễn biến những tháng đầu năm 2008 31
4.2. Thực trạng tiêu thụ cao su của công ty 33
4.2.1. Kim ngạch xuất khẩu 33
4.2.2. Kết quả tiêu thụ 34
4.3. Thực trạng sản xuất, khai thác cao su của công ty 42
4.3.1. Quy mô sản xuất của công ty 42
4.3.2. Tình hình sử dụng phân bón43
4.3.3. Kết quả khai thác 44
4.3.4. Quy mô khai thác của các nông trường thuộc công ty. 45

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

4.3.5. Kết quả khai thác của các nông trường qua 2 năm 2006 – 2007 .. 46

4.3.6. Thực trạng về trình độ kỹ thuật khai thác của công nhân50

4.3.7. Tình hình sử dụng các loại giống của công ty 51

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

4.4. Phân tích một số giải pháp gia tăng sản lượng mủ khai thác mà công ty Cao Su Dầu Tiếng đang áp dụng 58

4.4.1. Giới thiệu một số giải pháp 58

4.4.2. Hiệu quả về mặt kỹ thuật của các giải pháp 59

4.4.3. Phân tích hiệu quả kinh tế của các giải pháp. 59

4.4.4. So sánh hiệu quả kinh tế giữa các giải pháp 66

CHƯƠNG 5. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ 68

5.1. Kết luận 68

5.2. Kiến nghị 69

TÀI LIỆU THAM KHẢO 71

PHỤ LỤC

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

AL	An Lập
BS	Bến Súc
ĐVT	Đoàn Văn Tiến
KH	Kế hoạch
KNXK	Kim ngạch xuất khẩu
KTCB	Kiến thiết cơ bản
KTNN	Kỹ Thuật Nông Nghiệp
KTTV	Kế Toán Tài Vụ
LH	Long Hòa
LN	Long Nguyên
LN	Lợi nhuận
LT	Long Tân
MH	Minh Hòa
MT	Minh Tân
NS	Năng suất
NT	Nông trường
PVT	Phan Văn Tiến
SL	Sản lượng
TA	Thanh An
TCP	Tổng chi phí
TN	Thu nhập
TT	Tiêu thụ
TVL	Trần Văn Lưu
VRG	Viet Nam Rubber Group
XK	Xuất khẩu

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

DANH MỤC CÁC BẢNG

Trang

Bảng 1.1: Kết Quả Sản Xuất Và Nhu Cầu Tiêu Thụ Cao Su Thế Giới 2

Bảng 2.2: Kết Quả Hoạt Động Kinh Doanh Của Công Ty Qua 2 Năm 2006 – 2007 . 14

Bảng 2.4: Số Lượng Sản Phẩm Sản Xuất Bình Quân Trên Năm Trên Thế Giới 18

Bảng 3.1: Giá Cả Cao Su Thế Giới Qua Các Năm 20

Bảng 4.1: Kim Ngạch Xuất Khẩu Qua 2 Năm 2006-2007……33

Bảng 4.2: Sản Lượng Tiêu Thụ Qua 2 Năm 2006 – 2007 35

Bảng 4.3: Sản Lượng Tiêu Thụ Theo Chủng Loại Sản Phẩm Qua 2 Năm 06 – 07 36

Bảng 4.4: Sản Lượng Xuất Khẩu Trong 2 Năm 2006 – 2007 38

Bảng 4.5: Doanh Thu Tiêu Thụ Của Công Ty Trong 2 Năm 2006 – 2007..... 39

Bảng 4.6: Giá Cao Su Bình Quân Của Công Ty Qua 2 Năm 40

Bảng 4.7: Sản Lượng Xuất Khẩu Phân Theo Châu Lục..... 41

Bảng 4.8: Quy Mô Vườn Cây Toàn Công Ty 42

Bảng 4.9: Tình Hình Sử Dụng Phân Bón Của Công Ty Qua 2 Năm 43

Bảng 4.10: Kết Quả Khai Thác Của Công Ty 2 Năm Vừa Qua 44

Bảng 4.11: Quy Mô Khai Thác Của Các Nông Trường 45

Bảng 4.12: Sản Lượng Khai Thác Của Các Nông Trường Qua 2 Năm 06 – 07 46

Bảng 4.13: So Sánh SL Giảm TT Với SL Giảm KH Của Các Nông Trường 48

Bảng 4.14: Năng Suất Khai Thác Của Các Nông Trường Qua 2 Năm 2006 – 2007 ... 49

Bảng 4.15: Kết Quả Xếp Loại Kỹ Thuật Khai Thác 50

Bảng 4.16: Khuyến Cáo Sử Dụng Các Giống Cao Su ở Việt Nam Giai Đoạn 2006 – 2010..... 51

Bảng 4.17: Cơ Cấu Giống Cây Hiện Nay Của Công Ty 56

Bảng 4.18: Chi Phí Vật Tư – Thiết Bị 62

Bảng 4.19: Chi Phí Vật Tư – Thiết Bị ……62

Bảng 4.20: Chi Phí Gắn và Bơm Khí……62

Bảng 4.21: Chi Phí Vật Tư – Thiết Bị……...64

Bảng 4.22: Chi Phí Gắn và Bơm Khí……65

Bảng 4.23: Hiệu Quả Kinh Tế Giữa Các Giải Pháp 66

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

DANH MỤC CÁC HÌNH

Trang

Hình 2.1: Một Số Hình ảnh Về Sản Phẩm Của Công Ty…… 9

Hình 2.2: Sơ Đồ Tổ Chức Của Công Ty……..... ……12

Hình 2.3: Biến Động Diện Tích, Sản Lượng Cao Su Thiên Nhiên Của Cả Nước Từ Năm 1990 Đến 2006…….16

Hình 3.1: Biến Động Giá Cao Su Thế Hiện Qua Các Năm……..... 20

Hình 3.2: Hệ Thống Marketing Đơn Giản…… 25

Hình 4.1: Kênh Tiêu Thụ Sản Phẩm Của Công Ty……...34

Hình 4.2: Biến Động Giá Cao Su Qua 2 Năm 2006 – 2007……..... 40

Hình 4.3: Cơ Cấu Thị Trường Xuất Khẩu Năm 2007…….. 42

Hình 4.4: Biến Động Diện Tích Khai Thác Và Sản Lượng Của Công Ty Giai Đoạn 2000 – 2007……..... 44

Hình 4.5: Năng Suất Khai Thác Của Các Nông Trường Qua 2 Năm……... 50

Hình 4.6: Cơ Cấu Các Giống Cây Của Công Ty……..... 57

Hình 4.7: Đồ Thị Thể Hiện Chi Phí và Lợi Nhuận Của Các Giải Pháp…… 67

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

x

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

DANH MỤC PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Chế Độ Cạo S/4

Phụ lục 2: Chế Độ Cạo S/2

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

CHƯƠNG 1
MỞ ĐẦU

1.1. Đặt vấn đề

Ngành cao su là một trong những ngành có vai trò chiến lược trong sự phát triển kinh tế của đất nước. Ngành cao su đã góp phần vào sự tăng trưởng kinh tế của cả nước thông qua xuất khẩu, tạo nguồn vốn để xây dựng cơ sở hạ tầng, cơ sở vật chất, góp phần phần bố dân cư, ổn định kinh tế, chính trị, xã hội, phát triển đất nước. Nhận thức được tầm quan trọng của nó, với những thuận lợi về điều kiện tự nhiên, nước ta đã và đang tập trung phát triển, mở rộng diện tích cao su ở trong nước và triển khai một số dự án ở nước ngoài (gồm Lào và Campuchia), dự kiến nâng tổng diện tích cao su giai đoạn 2010 – 2015 lên 700.000 ha.

Trong giai đoạn hiện nay, ngành công nghiệp chế tạo ô tô, sản xuất xăm lốp sử dụng nguyên liệu cao su thiên nhiên trên thế giới đang phát triển mạnh, điển hình tại một số nước như Ấn Độ, Trung Quốc...Mặc dù đây là 2 trong số những quốc gia sản xuất cao su thiên nhiên lớn trên thế giới nhưng do tốc độ phát triển quá nhanh của ngành công nghiệp ô tô đã dẫn đến tình trạng cung không đáp ứng đủ cầu và họ buộc phải nhập thêm cao su nguyên liệu từ các nước khác như: Thái Lan, Malaysia, Việt Nam.... Điều đó cho thấy nhu cầu tiêu thụ cao su thiên nhiên của thế giới là rất lớn,

kéo theo tình trạng khan hiếm nguồn cung cao su. Bảng số liệu sau đây sẽ cho ta thấy rõ được sự mất cân đối giữa cung và cầu nguyên liệu cao su trong những năm vừa qua:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Bảng 1.1: Kết Quả Sản Xuất Và Nhu Cầu Tiêu Thụ Cao Su Thế Giới

Năm	Nhu cầu tiêu thụ (1.000 tấn)	Số lượng sản xuất (1.000 tấn)	Chênh lệch	%
1996	5.960	5.830	-130	-2,2
1998	6.250	5.970	-280	-4,9
2000	6.700	6.200	-500	-8,1
2001	7.252	7.172	-80	-1,1
2002	7.634	7.517	-117	-1,6
2003	8.033	8.040	7	0,1
2004	8.535	8.709	174	2,0
2005	8.906	8.848	-58	-0,7
2006	9.048	8.922	-126	-1,4

Nguồn: Tổng Hợp Từ Nguồn Tin Phòng KD - XNK Thực trạng này đã đẩy giá cao su lên cao. Đây là điều kiện tốt để các nước sản xuất cao su thiên nhiên trên thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng tận dụng lợi thế của mình để phát triển ngành cao su, mở rộng diện tích, đẩy mạnh xuất khẩu nhằm thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng.

Tuy nhiên, để phát triển ngành cao su một cách hiệu quả, chúng ta cần tập trung vào các đơn vị cao su quốc doanh. Đây là những đơn vị trồng, khai thác, chế biến và xuất khẩu cao su sơ chế quyết định đến số lượng,chất lượng, vị thế, uy tín và thương hiệu của cao su Việt Nam trên thị trường thế giới.

Chính vì vậy, được sự đồng ý của Khoa Kinh Tế và sự hướng dẫn tận tình của Thầy Lê Văn Lạng – Giảng viên trường đại học nông lâm Tp. HCM, tôi đã tiến hành thực hiện đề tài: **"*Khảo Sát Thực Trạng Khai Thác Và Phân Tích Một Số Giải Pháp Gia Tăng Sản Lượng Mủ Tại Công Ty Cao Su Dầu Tiếng*"**. Khóa luận được thực hiện nhằm đánh giá hiệu quả khai thác mủ, giúp công ty có những nhận định chính xác về tình hình khai thác đồng thời xác định giải pháp gia tăng sản lượng hiệu quả nhất.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

1.2. Mục tiêu nghiên cứu

1.2.1. Mục tiêu chung

Đánh giá thực trạng khai thác, kinh doanh tại công ty Cao Su Dầu Tiếng.

1.2.2. Mục tiêu cụ thể

- Tìm hiểu tình hình tiêu thụ cao su tại công ty Cao Su Dầu Tiếng.

- Khảo sát thực trạng khai thác mủ tại công ty.

- Phân tích một số giải pháp gia tăng sản lượng mủ của công ty.

1.3. Phạm vi nghiên cứu

1.3.1. Phạm vi không gian

Khóa luận được tiến hành nghiên cứu tại Công ty Cao Su Dầu Tiếng, huyện Dầu Tiếng, tỉnh Bình Dương.

1.3.2. Phạm vi thời gian

Khóa luận được tiến hành từ 24/03/2008 đến 20/06/2008.

1.3.3. Phạm vi nội dung nghiên cứu

Khóa luận tập trung nhiều vào thực trạng khai thác mủ của công ty cũng như tình hình áp dụng các giải pháp gia tăng sản lượng trong năm 2007 để từ đó rút ra những mặt còn tồn tại của công ty, tạo cơ sở cho việc đưa ra những kiến nghị giúp công ty phát triển tốt hơn trong những năm sau này.

1.4. Cấu trúc khóa luận

Gồm 5 chương:

Chương 1: Mở đầu

Khái quát lý do chọn khóa luận nghiên cứu và mục tiêu nghiên cứu trong phạm vi giới hạn về không gian và thời gian định sẵn. Chương 2: Tổng quan

- Tổng quan về các tài liệu tham khảo

- Tổng quan về công ty

Giới thiệu về công ty: Cung cấp một bức tranh về công ty thông qua các phương diện như: quá trình hình thành và phát triển của công ty, cơ cấu tổ chức bộ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

máy, chủng loại sản xuất, quy trình công nghệ, tình hình lao động và kết quả hoạt động kinh doanh.

- Tổng quan về vấn đề nghiên cứu

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Trình bày tình hình sản xuất cao su thiên nhiên trong và ngoài nước để thấy được thực trạng và xu hướng phát triển của ngành cao su hiện nay.

Chương 3: Nội dung và phương pháp nghiên cứu

Trình bày một số cơ sở lý luận liên quan đến vấn đề nghiên cứu, các chỉ tiêu, phương pháp sử dụng để thu thập, xử lý, phân tích nhằm phục vụ cho vấn đề nghiên cứu.

Chương 4: Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Tiến hành khảo sát, phân tích vấn đề theo mục tiêu đã xác định gồm: khảo sát thực trạng tiêu thụ; thực trạng khai thác và các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả khai thác của công ty; trình bày kết quả phân tích hiệu quả kinh tế từ việc gia tăng sản lượng của 3 giải pháp: G-lex, Rrimflow và Gashtech mà công ty đã áp dụng trong năm 2007. Đưa ra những nhận xét đánh giá, làm cơ sở cho những kiến nghị sau này.

Chương 5: Kết luận và kiến nghị

Nêu lên những kết quả đạt được trong quá trình nghiên cứu, những điểm còn tồn tại trong hoạt động khai thác của công ty. Từ đó kiến nghị hay đề xuất, đóng góp ý kiến nhằm góp phần gia tăng sản lượng khai thác cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

CHƯƠNG 2
TỔNG QUAN

2.1. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Đào Thanh Sơn (2007), ***Thực Trạng Và Giải Pháp Đẩy Mạnh Tiêu Thụ Cao Su Sơ Chế Tại Công Ty Cao Su Dầu Tiếng***. Kết quả cho thấy tình hình tiêu thụ tại công ty tương đối tốt mặc dù có những khó khăn nhất định. Và để đẩy mạnh tiêu thụ hơn nữa, công ty nên quan tâm đến chất lượng của giống và sử dụng giống hợp lý, khâu sản xuất chế biến, tiếp thị, phát triển kinh doanh và nắm bắt thông tin về thị thường.

Bùi Hữu Tuấn (2006), ***Một Số Giải Pháp Nâng Cao Năng Suất Mủ Khai Thác Nhằm Hạ Giá Thành Tại Nông Trường VI Tại Công Ty Cao Su Lộc Ninh.*** Kết quả cho thấy công ty cần xem xét lại chi phí đầu vào đối với khâu quản lý doanh nghiệp, cần thay thế công nghệ chế biến hiện đại hơn nhằm hạ giá thành sản phẩm.

2.2. Tổng quan địa bàn nghiên cứu

2.2.1. Giới thiệu về công ty Cao Su Dầu Tiếng

Công ty Cao Su Dầu Tiếng tiền thân là đồn điền cao su Michelin, được tư bản Pháp thành lập vào năm 1917 đến năm 1924 với diện tích trồng cao su là 800 ha. Lực lượng công nhân lúc này chỉ có 977 người.

Từ năm 1948 đến trước năm 1975, diện tích trồng cao su của công ty đạt 9.240 ha. Sau ngày Dầu Tiếng hoàn toàn giải phóng (13/3/1975), đồn điền Michelin đã được đổi tên thành nông trường Cao Su Quốc Doanh Dầu Tiếng.

Đến ngày 21/5/1981 được hội đồng Bộ Trưởng, Tổng cục cao su Việt Nam chuẩn y quyết định nâng cấp thành công ty Cao Su Dầu Tiếng gồm 11 Nông trường, 7 Xí nghiệp và 13 phòng, ban trực thuộc.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Để phù hợp với cơ cấu tổ chức và quy mô sản xuất, ngày 19/11/1985 theo Quyết Định Hội đồng Bộ Trưởng số 361/CP đổi tên thành Liên Hiệp các Xí Nghiệp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Cao Su Dầu Tiếng, sau đó đổi tên thành công ty Cao Su Dầu Tiếng theo quyết định số 152/NN/TCCB-QĐ do Bộ trưởng Bộ Công Nghiệp Thực Phẩm ký ngày 04/03/1993. Cho đến nay có 11 nông trường và 5 xí nghiệp, 4 nhà máy, 10 phòng ban, 02 trung tâm với tổng nhân lực là 12.325 người.

Công ty Cao Su Dầu Tiếng tổ chức hoạt động theo hiến pháp, pháp luật và luật doanh nghiệp Việt Nam.

Một số thông tin về công ty:

Tên giao dịch quốc tế: DAU TIENG RUBBER CORPORATION

Trụ sở chính tọa lạc tại thị trấn Dầu Tiếng, huyện Dầu Tiếng, tỉnh Bình Dương

Điện thoại: (0650) 561491 – (0650) 561491 Fax: (0650) 561789

Email: dtrubber@hcm.vnn.vn

Website: www.caosudautieng.com

Tiền Việt Nam: 077.1.00.001128.5 ngân hàng ngoại thương Tp. HCM.

Ngoại tệ: 077.1.37.008.773.6 ngân hàng ngoại thương Tp. HCM.

2.2.2. Vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên

a) Vị trí địa lý:

Công ty Cao Su Dầu Tiếng nằm trên địa bàn thị trấn Dầu Tiếng, huyện Dầu Tiếng tỉnh Bình Dương, nằm trong lòng phía bắc 2 con sông nổi tiếng ở miền Đông Nam Bộ là sông Sài Gòn và sông Thị Tính.

Dầu Tiếng cách thị xã Thủ Dầu Một 50km và thành phố Hồ Chí Minh 92km bằng giao thông đường bộ. Có thể đến Dầu Tiếng bằng đường bộ liên tỉnh lộ 14 nối liền từ quốc lộ 13 đoạn phía bắc thị xã Thủ Dầu Một, chạy xuyên dọc từ Đông Nam lên Tây Bắc đến địa phận huyện Dầu Tiếng.

Phía Đông giáp thị trấn Chơn Thành huyện Bình Long tỉnh Bình Phước. Phía Tây giáp sông Sài Gòn

Phía Nam giáp huyện Bến Cát tỉnh Bình Dương

Phía Bắc giáp tỉnh Tây Ninh.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

b) Điều kiện tự nhiên

Công ty Cao Su Dầu Tiếng thuộc tỉnh nằm ở miền Đông Nam Bộ nên có khí hậu nhiệt đới gió mùa, hàng năm được chia thành 2 mùa rõ rệt.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Mùa mưa bắt đầu từ tháng 4 đến tháng 11, mùa nắng bắt đầu từ tháng 12 đến cuối tháng 3.

Nhiệt độ trung bình hàng năm từ 24^{o}C đến 29^{o}C, cao nhất vào tháng 3 là 31^{o}C, thấp nhất vào tháng 12 là 23^{o}C.

Biên độ nhiệt giữa ngày và đêm: mùa mưa từ 4^{o}C đến 6^{o}C, mùa nắng từ 6^{o}C đến 8^{o}C.

Lượng mưa trung bình khoảng 2.000mm/năm, mưa nhiều nhưng phân bổ không đồng đều. Mưa nhiều nhất vào tháng 8 – 9, tháng 1 – 2 hầu như không mưa. Ẩm độ trung bình từ 75% đến 80%.

Gió trong năm thường có 3 hướng gió chính: hướng Đông Nam từ tháng 12 đến tháng 5, vận tốc trung bình từ 1,7 – 2,7m/s; hướng Tây Nam từ tháng 6 đến tháng 9, vận tốc trung bình từ 1,5 – 3m/s; hướng Đông Bắc từ tháng 10 đến tháng 1, vận tốc trung bình từ 1 – 1,6m/s.

Ánh sáng: lượng nắng trung bình trong năm là 2.050 giờ/tháng, tháng 3 có số giờ nắng cao nhất 290 giờ/tháng, tháng 8 có số giờ nắng thấp nhất 150 giờ/tháng.

Địa hình trồng cao su công ty Cao Su Dầu Tiếng không bằng phẳng, có nhiều gò, đồi nhấp nhô, thoải dài về phía Nam, độ cao trung bình so với mặt nước biển là 80m. Trên địa hình có nhiều khe suối thường cạn vào mùa nắng và ngập nước vào mùa mưa. Địa hình công ty cao su Dầu Tiếng nằm trên vùng bán bình nguyên với loại đất xám bạc màu được cấu tạo bởi đất phù sa cổ, tỷ lệ phần trăm đất cát pha thịt khá cao, thành phần cơ giới nhẹ, mực thủy cấp sâu trên 1,5m, thoát nước tốt sau khi mưa. Đây là điều kiện rất thuận lợi để phát triển các loại cây công nghiệp ngắn và dài ngày như: cao su, điều, các loại cây ăn quả…

2.2.3. Nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của công ty

Công ty Cao Su Dầu Tiếng là một doanh nghiệp nhà nước, trực thuộc tổng công ty Cao Su Việt Nam với tên giao dịch quốc tế là Dau Tieng Rubber Corpporation (DRC).

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Các hoạt động chính của công ty: Trồng mới, khai thác cao su thiên nhiên, chế biến và xuất khẩu cao su thiên nhiên sơ chế.

Ngoài ra công ty còn hoạt động trong các lĩnh vực khác như:

Tiêu thụ nội địa cao su thiên nhiên sơ chế.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Nhập khẩu vật tư, máy móc thiết bị chế biến cao su.

Xây dựng đường, công trình dân dụng.

Lắp đặt thiết bị và hệ thống đường dây, trạm biến thế điện, kết cấu hạ tầng trong và ngoài khu công nghiệp.

Liên doanh đầu tư kết cấu hạ tầng, nhà xưởng, nhà ở… trong và ngoài khu công nghiệp, kinh doanh địa ốc, gia công thiết bị chế biến cao su, chuyển giao công nghệ chế biến cao su. Kinh doanh và liên doanh sản xuất các sản phẩm từ nguyên liệu gỗ các loại và mủ cao su.

2.2.4. Năng lực sản xuất của công ty

Tổng diện tích quản lý là 29.186,64 ha, trong đó diện tích cao su là 27.476,16 ha.

Công ty có 11 Nông trường trực thuộc để quản lý, chăm sóc và khai thác vườn cây, 01 xí nghiệp chế biến mủ cao su sơ chế gồm 04 nhà máy.

Các nông trường gồm có:

Nông trường An Lập, Bến Súc, Đoàn Văn Tiến, Long Hòa, Long Nguyên, Long Tân, Minh Hòa, Minh Tân, Phan Văn Tiến, Thanh An, Trần Văn Lưu.

Nhiệm vụ của các nông trường là quản lý, chăm sóc, khai thác mủ tươi để đưa về các nhà máy chế biến.

Các nhà máy chế biến gồm có:

Nhà máy chế biến mủ cao su Phú Bình 2 đóng tại xã Long Tân, huyện Dầu Tiếng có công suất 12.000 tấn/năm. Nhà máy được trang bị máy móc thiết bị của Malaysia và quy trình công nghệ chế biến của Pháp.

Nhà máy chế biến mủ cao su Long Hòa đóng tại xã Long Hòa huyện Dầu Tiếng có công suất 14.000 tấn/năm với thiết bị và quy trình công nghệ chế biến của Malaysia.

Nhà máy chế biến mủ cao su Bến Súc đóng tại xã Thanh Tuyền huyện Dầu Tiếng, có công suất 15.000 tấn/năm.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Nhà máy chế biến mủ cao su Phú Bình đóng tại xã Long Tân huyện Dầu Tiếng, có công suất 6.000 tấn/năm, với quy trình chế biến mủ cao su khối từ mủ tạp đông.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

2.2.5. Các loại sản phẩm của công ty

Sản phẩm chính của công ty là các loại cao su sơ chế.

Vào năm 1994, công ty chỉ mới sản xuất được một loại sản phẩm là ICR1. Thực hiện chiến lược đa dạng hóa sản phẩm, nghiên cứu ứng dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật, đến nay công ty đã sản xuất được 15 loại sản phẩm cao su sơ chế phục vụ cho thị trường nội địa và xuất khẩu.

Nhóm cao su khối:

- SVRL, SVR3L, SVR5, SVRCV40, SVRCV50, SVRCV60, SVR10CV SVR10, SVR20, SVR10CV60, SVR10CV50, SVRGP, SKIM BLOCK

Nhóm cao su ly tâm:

- HA Latex, LA Latex

Hình 2.1: Một Số Hình ảnh Về Sản Phẩm Của Công Ty



a) Mủ cao su SVR GP



b) Mủ cao su SVR 3L





Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

c) Mủ cao su có độ nhớt ổn định SVR CV50

d) Mủ cao su SVR 20

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

2.2.6. Quy trình chế biến mủ cao su

Bước	Quá trình	Điểm kiểm soát	Thông số kỹ thuật	Phương tiện
1	Tiếp nhận	-Phân loại	Tốt – Xấu	Ngoại quan
	nguyên liệu	-Đo DRC	Đo thực tế	Dụng cụ
	mủ nước từ	-Pha loãng DRC		nướng
	các nông trường	-Pha hóa chất		Tính toán
		+ CV60 (HNS)	1.6kg/tấn	Cân
		+ CV50 (Pepton)	5g – 120/tấn	Cân
		- Thời gian quậy mủ		
		+ SVRL – 3L	10 phút	Máy quậy
		+ SVRCV50 – 60	20 phút	Máy quậy
		+ Thời gian lấy mủ	5 phút	
		-Phân loại	Mủ tap – mủ đông	Kinh Nghiệm
		-Đo chỉ tiêu P_O	Đo cụ thể	Máy đo P_O
2	Đánh đông mủ	-Nồng độ acid	0.4 – 2%	Chuẩn độ
		-PH đánh đông	4.7 – 5%	Ph kế
3	Cán sắt			Máy cán sắt
4	Sấy	-Nhiệt độ		
		+ SVR3L	100 – 125^{0}C	Nhiệt kế
		+ SVRCV50 - 60	110 – 140^{0}C	Nhiệt kế
		+SVR10–20	100 – 125^{0}C	Nhiệt kế
		-Thời gian	5 – 20 phút	Đồng hồ
5	Bao bì	-Phân loại	Tốt – Xấu	Ngoại quan
	đóng gói	- Cân ép	20 – 35kg	Cân – máy ép
			33.33 – 35kg	Cân – máy ép
		- Vào túi PE	Kiểm soát lại	Ngoại quan
		- Cắt mẫu kiểm tra	2 góc bành	Dao cắt
		- Đóng gói không đủ điều kiện	Giữa bành	Dao cắt
6	Vào kho	Xếp loại chính thức	Chứng chỉ kiểm phẩm	Ngoại quan

Nguồn: Phòng Kỹ Thuật Nông Nghiệp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

2.2.7. Khách hàng của công ty

Khách hàng trong nước là các xí nghiệp công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp sản xuất các sản phẩm từ cao su, các đơn vị kinh doanh cao su.

Khách hàng nước ngoài gồm có:

Châu Á: Hồng Kông, Ấn Độ, Singapore, Đài Loan, Indonesia, Malaysia, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc…

Châu Âu: Thụy Sỹ, Bỉ, Bồ Đào Nha, Đức, Đan Mạch, Phần Lan, Ý, Pháp. Tây Ban Nha …

Châu Đại Dương: New Zealand, Úc…

Châu Mỹ:

Khu vực Bắc Mỹ gồm: Canada, Mỹ, Mexico

Khu vự Nam Mỹ gồm: Argentina, Brazil, Venezuela, Colombia.

Châu Phi: Đại diện như Nam Phi.

2.2.8. Cơ cấu tổ chức, bộ máy hoạt động của công ty

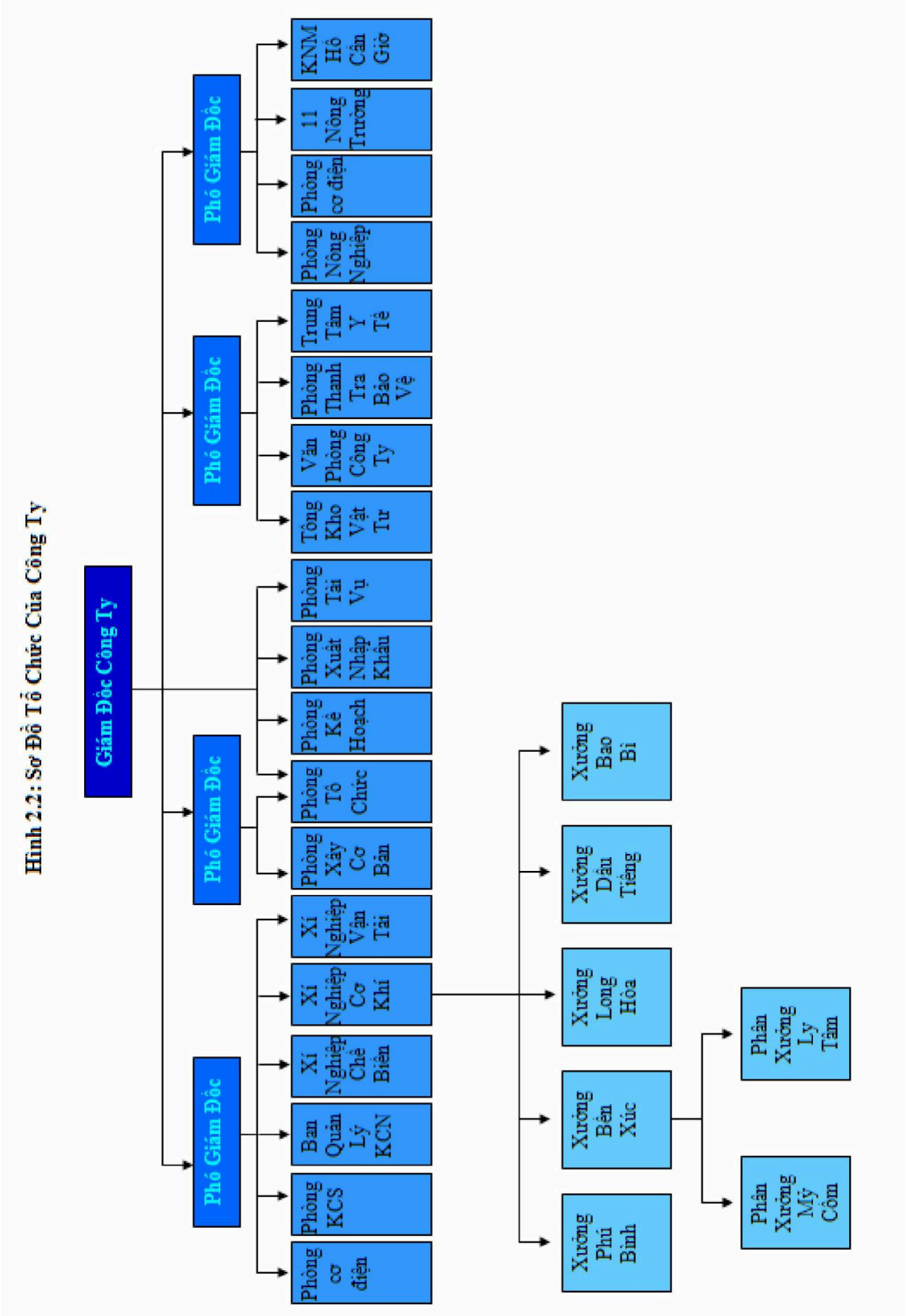
Mô hình cơ cấu tổ chức của công ty theo dạng trực tuyến chức năng, hệ thống thông tin theo chiều dọc. Các trưởng phòng có chức năng tham mưu cho ban giam đốc công ty quản lý, điều hành chuyên môn ở các phòng, các nông trường, các xí nghiệp, tổ chức quản lý sản xuất theo kế hoạch được giao, điều này nhằm đảm bảo sự chỉ huy thống nhất từ trên xuống một cách nhanh gọn.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com



Hình 2.2: Sơ Đồ Tổ Chức Của Công Ty

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Trách nhiệm và quyền hạn của Ban Lãnh Đạo Công Ty.

Ban Giám đốc bao gồm một giám đốc và ba phó giám đốc, giám đốc tổ chức quản lý điều hành ra quyết định đối với toàn bộ hoạt động của công ty. Ba phó giám đốc tham vấn cho giám đốc trong việc ra quyết định liên quan đến quá trình hoạt động của công ty, nhiệm vụ cụ thể gồm: một Phó giám đốc trực, một Phó giám đốc phụ trách nông nghiệp, một phó giám đốc phụ trách hành chánh.

Các phòng ban chức năng gồm có:

Phòng Tổ Chức Lao Động Tiền Lương: quản lý, tổ chức, điều phối nhân sự lao động và phân phối tiền lương, trực tiếp nắm tình hình biến động về lao động. Lập kế hoạch đào tạo cán bộ công nhân viên cho toàn công ty, đáp ứng các yêu cầu công việc, phụ trách vấn đề thi đua toàn công ty.

Phòng Kế Toán Tài Vụ: thực hiện các nghiệp vụ tài chính, sử dụng vốn, lập kế hoạch tài chính của công ty và báo cáo hoạt động tài chính theo định kỳ.

Phòng Kế Hoạch Vật Tư: thiết lập các kế hoạch ngắn hạn và dài hạn, cung ứng vật tư kỹ thuật, định giá sản phẩm, ký kết hợp đồng theo kế hoạch khai thác chế biến, điều tiết sản xuất và tổ chức kế hoạch cho toàn công ty.

Phòng Kỹ Thuật Nông Nghiệp: vạch kế hoạch chăm sóc vườn cây theo ngày, tháng, quý, năm. Chỉ dẫn cho các nông trường chăm sóc tốt vườn cây, khai thác đúng quy trình kỹ thuật và trị bệnh hại trên vườn cây.

Phòng Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu: giao dịch, mua bán, trao đổi sản phẩm cao su với các tổ chức trong và ngoài nước.

Phòng Kiểm Phẩm (KCS): kiểm tra chất lượng sản phẩm từ khâu nguyên liệu đến khâu thành phẩm lưu kho và xuất bán.

Phòng Xây Dựng Cơ Bản: lập kế hoạch và nghiệm thu công ty xây dựng và tu sữa cơ sở hạ tầng.

Phòng Cơ Điện: phụ trách mạng lưới điện toàn Công ty.

Phòng Thanh Tra Bảo Vệ: giám sát, thanh tra, kiểm tra hoạt động sản xuất, bảo vệ vườn cây, kho tàng bến bãi, phụ trách công tác quân sự của công ty.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Văn Phòng Công Ty: giải quyết các thủ tục hành chánh.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Các đơn vị phục vụ gồm có:

Ban đời sống phục vụ các mặt hàng lương thực, thực phẩm cho cán bộ công nhân viên.

Ban bảo vệ bà mẹ trẻ em phụ trách các nhà trẻ, mẫu giáo trực thuộc công ty, chăm lo việc dạy dỗ, chăm sóc sức khỏe con em cán bộ công nhân viên toàn công ty.

Trung tâm y tế khám chữa bệnh thực hiện công tác vệ sinh phòng dịch.

Trung tâm nghĩ mát phục vụ công tác an dưỡng cho cán bộ công nhân viên chức. Ngoài ra còn có các tổ chức chịu sự điều hành trực tiếp từ công ty gồm: tổ chức Công Đoàn, Đoàn Thanh Niên, Hội Cựu Chiến Binh, Hội Chữ Thập Đỏ.

Để sản xuất có hiệu quả, từng nông trường xí nghiệp phải linh hoạt và có hiệu lực khi điều hành sản xuất. Các xí nghiệp phải tùy thuộc vào chức năng và nhiệm vụ sản xuất riêng mà thực hiện. Nhiệm vụ vủa 11 nông trường hầu như giống nhau, đều là các đơn vị hoạch toán báo số. nhiệm vụ chính là trồng, chăm sóc và khai thác giao nộp mủ cao su nguyên liệu theo định mức kế hoạch đã đề ra.

2.2.9. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Bảng 2.2: Kết Quả Hoạt Động Kinh Doanh Của Công Ty Qua 2 Năm 2006 – 2007

Khoản Mục	ĐVT	Năm 2006	Năm 2007	Chênh Lệch	%
Tổng Chi Phí	**1000đ**	**1.062.629.340**	**1.133.574.831**	**70.945.491**	**6,7**
Sản xuất KD	-	1.046.977.726	1.108.216.279	61.238.553	5,8
Hoạt động TC	-	2.594.667	11.548.899	8.954.232	345,1
Hoạt động khác	-	13.056.947	13.809.653	752.706	5,8
Tổng doanh thu	**1000đ**	**1.867.033.034**	**1.961.609.533**	**94.576.499**	**5,1**
Sản xuất KD	-	1.766.038.680	1.800.281.989	34.243.309	1,9
Hoạt động TC	-	29.871.503	20.789.488	-9.082.015	-30,4
Hoạt động khác	-	71.122.851	140.538.056	69.415.205	97,6
Tổng lợi nhuận	**1000đ**	**804.403.694**	**828.034.702**	**23.631.008**	**2,9**
Tỷ suất TDT/TCP	**lần**	**1,76**	**1,73**	**-0,03**	**-2,0**
Tỷ suất LN/TCP	**lần**	**0.76**	**0.73**	**-0.03**	**-4**

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Nguồn: Phòng Kế Hoạch Vật Tư

Hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh năm 2007 thấp hơn năm 2006.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tỷ suất tổng doanh thu/ tổng chi phí trong năm 2007 thấp hơn 0,03 so với tỷ suất này trong năm 2006. Nghĩa là trong năm 2007, một đồng chi phí tạo ra ít hơn 0,03 đồng doanh thu so với trong năm 2006, tức là giảm đi 2%.

Tìm hiểu kỹ về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cao Su Dầu Tiếng, được biết rằng trong năm này công ty đang có nhiều hoạt động đầu tư các công trình, khu công nghiệp, trồng mới cao su và chăm sóc diện tích kiến thiết cơ bản. Trong khi đó diện tích cao su khai thác lại giảm. Chính vì vậy mà hiệu suất sử dụng vốn có thấp hơn năm 2006. Nhưng lợi nhuận công ty đạt được vẫn cao hơn năm 2006. Đây là một dấu hiệu khá khả quan đối với công ty, và trong những năm tới chắc chắn công ty phát triển thuận lợi hơn khi mà các công trình dự án được hoàn thành, các diện tích KTCB được đưa vào khai thác và giá cao su thiên nhiên cao và giữ ổn định như hiện nay.

2.3. Tổng quan về vấn đề nghiên cứu

2.3.1. Sản xuất cao su thiên nhiên ở Việt Nam

Cho đến năm 2008, cây cao su đã có mặt ở Việt Nam 111 năm (kể từ năm 1897), và bắt đầu hình thành những đồn điền kinh doanh cao su (năm 1907) mà nay là những đơn vị sản xuất, chế biến và xuất khẩu cao su quốc doanh thuộc tổng công ty cao su Việt Nam.

Hiện nay, cây cao su không những phát triển mạnh ở các tỉnh miền Đông Nam Bộ, Tây Nguyên và các tỉnh miền Trung mà còn được trồng ở tỉnh Thanh Hóa, Hà Tỉnh, Nghệ An, Quảng Trị. Bên cạnh việc quy hoạch, mở rộng diện tích cao su quốc doanh, Hiệp Hội Cao Su Việt Nam (VRA) cũng đang có những kế hoạch để phát triển cao su tiểu điền. Với giá cao su đang ở mức cao và ổn định như hiện nay, nông dân sẽ chuyển đổi các loại cây trồng kém hiệu quả sang trồng cây cao su, do đó diện tích cao su tiểu điền sẽ phát triển mạnh trong thời gian tới.

Theo hiệp hội cao su việt nam, năm 2004 tổng diện tích cao su của cả nước là 454.000 ha. Trong đó khu vực quốc doanh là 317.800 ha chiếm 70% và diện tích cao su tiểu điền là 136.200 ha chiếm 30% . Đến năm 2006, tổng diện tích cao su cả nước là 478.000 ha (trong đó diện tích của quốc doanh là 307.000 ha chiếm 65%, tiểu điền là

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

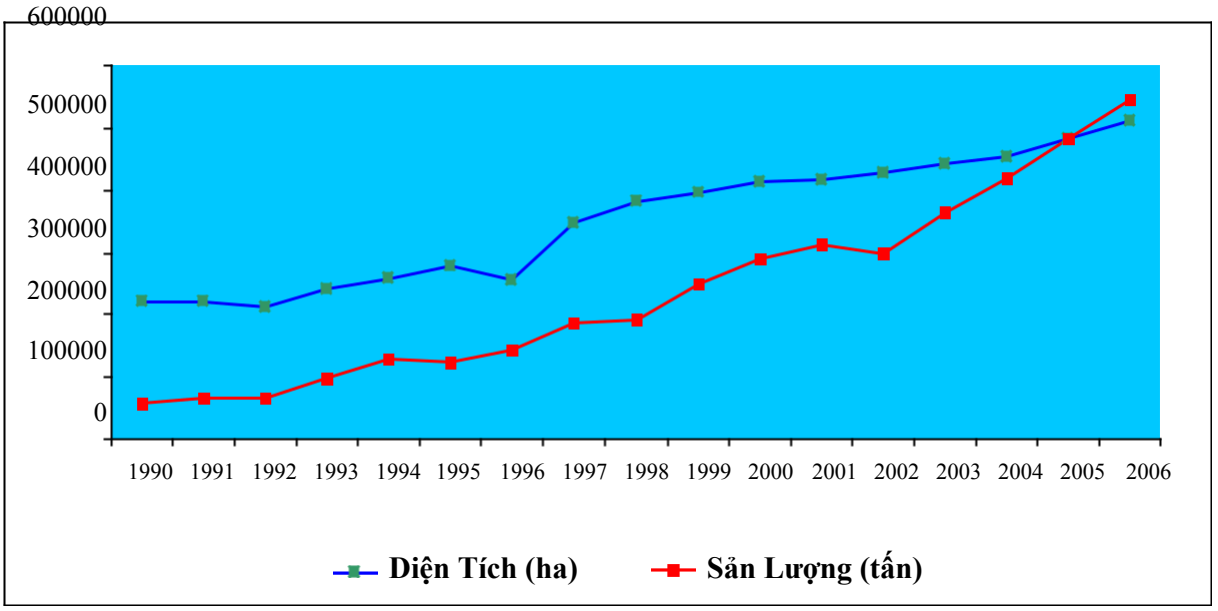
171.000 ha chiếm 35%), tập trung ở Đông Nam Bộ 65%, Tây Nguyên 23%, Duyên Hải Trung Bộ 12%. Kế hoạch nay đến 2010, VRA sẽ phát triển thêm 180.000 ha cao

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

su tiểu điền, đưa tổng diện tích cao su tiểu điền lên 350.000 ha, chiếm khoảng 50% tổng diện tích cao su cả nước.

Hình 2.3: Biến Động Diện Tích, Sản Lượng Cao Su Thiên Nhiên Của Cả Nước Từ Năm 1990 Đến 2006



Nguồn: Tính Toán Tổng Hợp

Riêng đối với Tổng Công ty Cao Su Việt Nam (nay là Tập Đoàn Công Nghiệp Cao Su Việt Nam – VRG) đã phê duyệt dự án đầu tư trồng mới, tập trung ưu tiên 3 chương trình lớn để phát triển diện tích cao su:

+ 2000 tỷ đồng để trồng mới 136.000 ha ở các tỉnh Tây Nguyên và Duyên Hải miền Trung đến năm 2010, trong đó Kon Tum trồng mới 37.000 ha, Gia Lai trồng mới 50.000 ha, Đắc Lắc trồng mới 27.000 ha, Đắc Nông 22.000 ha. Tây Nguyên hiện là khu vực được đánh giá là có khả năng phát triển diện tích cây cao su lớn thứ hai cả nước với 390.000 ha đất nằm trong vùng sinh thái phù hợp. Năm 2006, Tây Nguyên có 109.000 ha cây cao su, sản lượng đạt 81.000 tấn, chiếm 22,7% về diện tích và 17,1% về sản lượng của cả nước.

+ Dự án trồng 100.000 ha cao su ở Lào và 100.000 ha cao su ở Campuachia. Dự án này sẽ kéo dài đến 2010 – 2015, tập trung nguồn vốn, kỹ thuật và nhân lực để đầu tư nâng tổng diện tích lên 700.000 ha vào năm 2010, trong đó dự tính diện tích khai thác từ 420.000 – 450.000 ha. Đến năm 2015, diện tích khai thác từ 520.000 – 530.000 ha, sản lượng ước đạt 750.000 – 800.000 tấn và vào năm 2020 sản lượng sẽ đạt là 1 triệu tấn.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Từ nay đến 2010, Công Ty Cao Su Dầu Tiếng sẽ trồng tái canh trên 6.000 ha, hoàn thành kế hoạch trồng tái canh 10.000 ha do Tập Đoàn Công Nghiệp Cao Su giao giai đoạn 2003 – 2010, nâng tổng diện tích cao su của công ty lên 40.000 ha.

Về sản lượng

Qua hình 2.3 cho ta thấy sản lượng cao su của nước ta ngày càng tăng và tăng nhanh trong những năm gần đây. Sự gia tăng này chủ yếu ở khu vực quốc doanh, do có những ứng dụng khoa học kỹ thuật, sử dụng những giống tốt cho năng suất cao và trình độ khai thác của công nhân ngày một được nâng cao. Đối với khu vực cao su tiểu điền, sản lượng còn thấp, chỉ bằng khoảng 20% sản lượng cao su cả nước do chưa có sự đầu tư cao về giống, phân bón và trình độ khai thác thấp.

Sản lượng mủ cao su liên tục tăng. Năm 1990 đạt 57,9 nghìn tấn, đến năm 2006 đạt khoảng 500 nghìn tấn, gấp 8,6 lần so với năm 1990.

Năm 2005 được xem là một năm thắng lợi của Tập Đoàn Công Công Nghiệp Cao Su Việt Nam. Sản lượng đạt 303.581 tấn, mức cao nhất so với những năm trước.

Đối với các đơn vị cao su quốc doanh, năng suất khai thác ngày càng cao, đạt từ 1,75 đến 2,08 tấn/ha. Năng suất vườn cây gia tăng là nhờ các đơn vị, công ty cao su quốc doanh chú trọng vào công tác bảo vệ vườn cây, đầu tư các tiến bộ khoa học kỹ thuật trong việc thâm canh tăng năng suất, chống sâu bệnh trên cây cao su. Các công ty cao su đã có những giải pháp tốt trong công tác quản lý, tổ chức và sắp xếp lao động hợp lý bằng cách thu hút lực lượng lao động tại chỗ vào làm việc, kết hợp chặt chẽ với chính quyền địa phương quản lý tốt vườn cây, giảm thiểu thất thoát cũng như trộm cắp mủ cao su.

Ngoài ra tay nghề của người công nhân trực tiếp khai thác luôn được nâng cao thông qua các cuộc thi thợ giỏi cạo mủ hàng năm do các nông trường tổ chức, giúp cho việc khai thác mủ đạt quy trình kỹ thuật, kết hợp với việc chăm sóc tốt sẽ làm tăng năng suất của vườn cây cao su.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

2.3.2. Sản xuất cao su thiên nhiên trên thế giới

Bảng 2.4: Số Lượng Sản Phẩm Sản Xuất Bình Quân Trên Năm Trên Thế Giới

Quốc gia	Số lượng (nghìn tấn)	Tỷ trọng (%)
Thái Lan	2.897,0	34,5
Indonesia	1.792,8	23,5
Maylaysia	1.037,0	12,3
Ấn Độ	733,4	8,7
Trung Quốc	541,0	6,4
Việt Nam	418,2	5,1
Côte d'voice	138,4	1,6
Liberia	103,6	1,2
Sri Lanka	95,0	1,1
Các nước khác	470,8	5,6
Tổng cộng	**8.407,2**	**100,0**

Nguồn: Phòng KD – XN

Tổng sản lượng cao su thiên nhiên sản xuất bình quân mỗi năm của thế giới là 8.407,2 nghìn tấn. Trong đó đứng đầu là Thái Lan, sản xuất được 2.897 nghìn tấn chiếm 34,5% ; đứng thứ 2 là Indonesia, sản xuất 1.792 nghìn tấn chiếm 23,5%; đứng thứ 3 là Malaysia, sản xuất 1.037 nghìn tấn chiếm 12,3 %, còn lại là các quốc gia như: Ấn Độ, Trung Quốc, Việt Nam, Côte d'voice, Liberia, SrilanKa và một số quốc gia khác. Nước ta hiện đứng vị trí thứ 6 về sản xuất và thứ tư về xuất khẩu cao su thiên nhiên.

Trong năm 2008, theo một số nhận định của cơ quan tình báo Kinh Tế (EIU) cho biết: sản lượng cao su thiên nhiên thế giới sẽ tăng 4,5%. Trong đó tăng trưởng của Thái Lan có thể đạt 8%, Indonêsia là 5,1% và Malaysia là 4%.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

CHƯƠNG 3
NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1. Nội dung nghiên cứu

3.1.1. Vai trò và tầm quan trọng của ngành cao su ở Việt Nam

Trong những năm gần đây, cây cao su được xem là loại cây trồng mang lại hiệu quả kinh tế cao cho người trồng, đặc biệt là các tiểu điển. Nó đóng vai trò quan trọng trong đời sống sản xuất của con người cũng như ổn định kinh tế, chính trị xã hội.

Cây cao su cho ra nhiều chủng loại sản phẩm, là một trong những mặt hàng nông sản xuất khẩu quan trọng, có giá trị kinh tế cao của các nước trong khu vực nói chung và Việt Nam nói riêng.

Ngành cao su Việt Nam đang ngày càng phát triển để đáp ứng nhu cầu sản xuất trong và ngoài nước. Nhu cầu sử dụng cao su trên thế giới hiện nay đang ở mức cao đặc biệt đối với Trung Quốc, một quốc gia sản xuất cao su thiên nhiên đứng hàng thứ tư thế giới, hàng năm tiêu thụ khoảng 1,75 triệu tấn. Đây là một thị trường tiêu thụ lớn nhất của nước ta, chiếm khoảng 60% tổng sản lượng tiêu thụ của cả nước.

Xuất khẩu cao su Việt Nam sang các quốc gia trên thế giới đã góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của đất nước, tạo ra nhiều công ăn việc làm cho nhiều bộ phận dân cư, đặc biệt là những người nghèo ở vùng sâu, vùng xa. Phát triển cây cao su hiện đang là một giải pháp giúp xóa đói giảm nghèo cho người dân, góp phần ổn định xã hội, xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ cho mục đích kinh tế lẫn dân sinh, ổn định dân trí, xóa bỏ tình trạng du canh, du cư, thúc đẩy xã hội phát triển.

Những năm gần, đây giá cao su liên tục tăng cao, đó là một dấu hiệu tốt cho ngành cao su của cả nước, tạo động lực cho việc đầu tư, mở rộng sản xuất.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

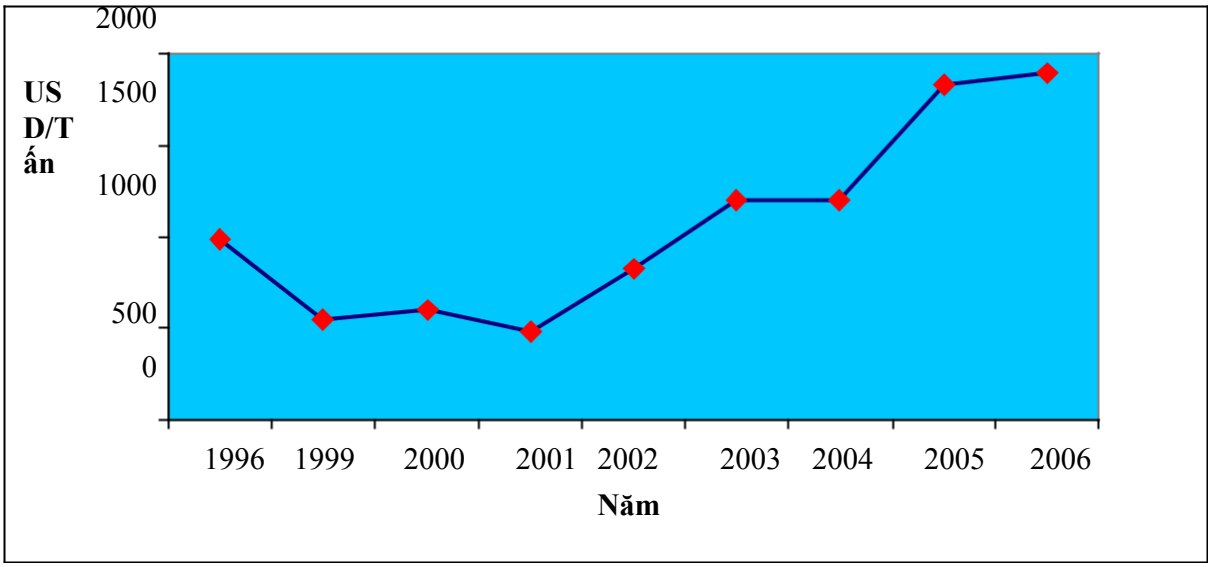
Bảng 3.1: Giá Cả Cao Su Thế Giới Qua Các Năm

Đơn Vị Tính: USD/Tấn

Năm	1996	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Giá	987	550	600	486	823	1.200	1.194	1.832	1.896

Nguồn: Phòng KD XNK

Hình 3.1: Biến Động Giá Cao Su Thế Hiện Qua Các Năm



Nguồn: Tính Toán Tổng Hợp

Cao su thiên nhiên là nguồn nguyên liệu quan trọng trong ngành công nghiệp chế tạo xăm lốp ôtô, dày dép và các sản phẩm được sản xuất từ cao su. Ngoài việc cho sản phẩm chính là mủ cao su, nó còn cung cấp cho con người nhiều sản phẩm khác có giá trị kinh tế cao như: gỗ làm bàn ghế, trang trí nội thất; hạt cao su được dùng để chế biến xà bong... Hoạt động trồng rừng cao su vừa mang ý nghĩa về mặt kinh tế, vừa mang ý nghĩa về mặt môi trường, bảo vệ đất chống xói mòn.

3.1.2. Ý nghĩa của việc xây dựng và phát triển vùng nguyên liệu cao su

Đối với tất cả các ngành sản xuất sử dụng nguồn nguyên liệu nông sản nói chung và ngành cao su nói riêng, việc đảm bảo nguồn nguyên liệu cho sản xuất, chế biến là một hoạt động hết sức quan trọng và cần thiết. Sản phẩm sẽ không thể có mặt trên thị trường mà không có nguồn nguyên liệu để sản xuất. Quá trình sản chủ yếu phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu. Nắm bắt tình hình, dự báo khả năng cung cấp nguyên liệu cho hoạt động sản xuất tương lai giúp các nhà sản xuất thấy được thực trạng về nguồn nguyên liệu, từ đó đưa ra những giải pháp đối với việc cung cấp nguyên liệu

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

đảm bảo cho quá trình sản xuất được ổn định. Đảm bảo nguồn nguyên liệu giúp các nhà sản xuất giữ vững mối quan hệ buôn bán, uy tín với khách hàng thông qua hợp đồng mua bán trong và ngoài nước.

Trong các ngành chế biến nông sản như: đường, cao su, cà phê, điều…, thì việc xây dựng và phát triển vùng nguyên liệu là một chiến lược mang tính lâu dài. Các vùng sản xuất nguyên liệu phải được xây dựng, quy hoạch, tập trung và phát triển để đảm bảo cho quá trình chế biến. Đồng thời tạo điều kiện cho việc xuất khẩu nông sản được thuận lợi, có khối lượng sản phẩm xuất khẩu lớn, mang lại lợi nhuận cao cho nhà sản xuất, tạo công ăn việc làm và cải thiện đời sống cho người dân.

3.1.3. Môi trường sản xuất kinh doanh của công ty Cao Su Dầu Tiếng

a) Môi trường bên trong

Nguồn lực vật chất: Công ty là một doanh nghiệp nhà nước nên có thể tự cân đối khả năng sản xuất thực tế, xây dựng kế hoạch và phương án kinh doanh phù hợp với mục tiêu của công ty.

Nguồn lực tinh thần: tập thể cán bộng công nhân viên trong toàn công ty được tuyển chọn kỹ càng, có năng lực chuyên môn tốt, luôn luôn đoàn kết, gắn bó trong công việc.

b) Môi trường kinh tế

Một trong những môi trường không kém phần quan trọng phải kể đến đó là môi trường kinh tế, vì nó luôn gắn liền với một công ty. Nó vừa là cơ hội để công ty phát triển, vừa là nguy cơ đe dọa sự tồn tại, phát triển của công ty nếu công ty không có hướng đi đúng đắn. Chính vì vậy các chính sách kinh tế của nhà nước rất quan trọng vì nó có tác động mạnh đến sự phát triển mô hình kinh tế của công ty. Trong những năm gần đây nhà nước khuyến khích sự phát triển sản xuất kinh doanh cho các loại hình doanh nghiệp như: cho vay vốn, ưu đãi lãi suất vay ngân hàng nhằm thúc đẩy sản xuất phát triển, mở rộng kinh doanh.

c) Môi trường chính trị xã hội

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Môi trường chính trị - xã hội chiếm vị trí rất quan trọng trong sự hình thành, phát triển của đất nước nói chung và của các công ty, doanh nghiệp nói riêng. Chúng ta biết rằng ở bất kỳ một quốc gia nào, nền kinh tế muốn phát triển thì môi trường

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

chính trị - xã hội phải thật ổn định, tạo sự an tâm cho các nhà đầu tư, các công ty, doanh nghiệp.

Đặc điểm của nền kinh tế Việt Nam là nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần, vận hành theo quy chế thị trường có sự điều tiết vĩ mô của nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Tại các kỳ đại hội Đảng đã chỉ rõ mục tiêu, nhiệm vụ phát triển kinh tế của Việt Nam tiếp tục thực hiện nhất quán, lâu dài chính sách kinh tế nhiều thành phần. Đặc biệt nhà nước rất chú trọng đến phát triển toàn diện nền nông nghiệp. Đây là môi trường cực kỳ quan trọng cho nền kinh tế phát triển.

d) Môi trường tự nhiên – sinh thái

Trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp nói chung và công ty Cao Su nói riêng, môi trường sinh thái có vai trò quan trọng nhất, tác động trực tiếp đến hoạt động khai thác của công ty. Đối với công ty Cao Su Dầu Tiếng, điều kiện sinh thái tự nhiên của vùng rất thuận lợi cho việc phát triển cây cao su.

3.1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả khai thác, sản xuất kinh doanh cao su của công ty

a) Giống:

Đối với tất cả các loại cây trồng, giống cây luôn là nhân tố quan trọng quyết định đến năng suất, đặc biệt là cây có chu kỳ kinh doanh lâu năm như cao su. Trong những năm đầu kiến thiết và trồng mới vườn cây cao su đòi hỏi phải có sự lựa chọn giống kỹ càng, phù hợp với những đặc điểm của điều kiện tự nhiên, thời gian kiết thiết cơ bản ngắn, cho năng suất cao, ổn định và có sức đề kháng cao.

b) Giải pháp trồng:

Đây cũng là một nhân tố khá quan trọng ảnh hưởng đến sự sinh trưởng và khả năng cho mủ sau này của cây cao su. Thông thường có hai giải pháp trồng: trồng bằng cây giống đã được ghép và để trong bọc nilông (Stump) và cây giống đã được ghép nhưng không có bọc nilông (Stump trần).

c) Kỹ thuật khai thác:

Đây là nhân tố đòi hỏi ở người lao động trực tiếp khai thác, nó ảnh hưởng đến khả năng cho mủ ở hiện tại và sau này của cây cao su. Người công nhân khai thác phải không ngừng học tập, thực hành nhằm nâng cao tay nghề, khai thác đúng quy trình kỹ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

thuật kết hợp với việc sử dụng thuốc kích thích hợp lý sẽ giúp cây cho năng suất tối đa.

Kỹ thuật cạo mủ cao su

- Tiêu chuẩn cây được thu hoạch

Cây cao su từ khi trồng đến khi thu hoạch phải qua thời gian khá dài. Tùy thuộc vào tình hình sinh trưởng của cây mà mỗi nước có đề ra tiêu chuẩn cây được thu hoạch khác nhau. Chẳng hạn ở Malaysia: đối với cây thực sinh phải đạt 50/50/75. Tức là ở phần thân cao cách mặt đất là 50cm, có chu vi thân là 50cm và có 75% số cây đạt tiêu chuẩn cạo mủ. Đối với cây ghép phải là 100/50/75, nghĩa là độ cao để cạo cách mặt đất 100cm. Tiêu chuẩn ở trung Quốc và Việt Nam là 50/50/50.

- Yêu cầu kỹ thuật cạo mủ

- Phải cắt sâu, nhưng không chạm tới cung thượng tầng.

- Tiêu hao ít vỏ, nhưng phải cắt đứt hết tuyến ống mủ, cỡ khoảng 1,5mm.

- Thao tác cạo mủ phải nhanh gọn, mặt cắt nghiêng vào trong.

- Đường miệng cạo mủ theo một độ dài nhất định từ trái sang phải với độ nghiêng từ 20 – 30^0 tùy cây thực sinh hoặc cây ghép.

- Thời gian cạo mủ: năng suất cạo mủ phụ thuộc điều kiện ngoại cảnh. Các kết quả nghiên cứu cho biết: ở các thời điểm cạo mủ khác nhau sẽ cho năng suất khác nhau, chẳng hạn: cạo lúc 3 giờ sáng thì mủ chảy chậm, vào 4 giờ sáng thì mủ chảy nhanh, vào 5 giờ sáng mủ chảy nhanh nhất, vào 6 giờ sáng mủ chảy chậm, vào 7 giờ sáng lại càng chậm hơn.

d) Cách sử dụng chất kích thích

Sử dụng chất kích thích là một giải pháp làm tăng năng suất của cây cao su nhưng tùy thuộc vào mỗi loại giống mà có chế độ sử dụng và từng loại thuốc có nồng độ khác nhau. Nếu sử dụng không hợp lý hoặc vượt quá khả năng hấp thụ của cây sẽ dẫn đến hiện tượng khô miệng cạo và một số loại bệnh trên miệng cạo, ảnh hưởng đến sản lượng khai thác.

e) Chất lượng sản phẩm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Xét về khía cạnh kinh tế thì chất lượng sản phẩm là một yếu tố cực kỳ quan trọng, ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của công ty. Chất lượng sản phẩm phải luôn được đánh giá là tiêu chí đi đầu trong sản xuất kinh doanh, không ngừng được cải

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

thiện, nâng cao phù hợp với yêu cầu của người tiêu dùng. Đối với sản phẩm cao su sơ chế của công ty, các khách hàng nước ngoài luôn đánh giá nghiêm ngặt vấn đề này.

Như vậy, công tác kiểm tra chất lượng đầu vào cho quá trình chế biến của công ty phải được thực hiện tốt để cho ra những sản phẩm cao su sơ chế chất lượng, được các bạn hàng ưa chuộng. Từ đó có thể mở rộng thị trường, nâng cao uy tín, thương hiệu của công ty ở cả thị trường trong và ngoài nước.

3.1.5. Một số khái niệm

a) **Xuất khẩu - Khái niệm:**

Xuất khẩu là hoạt động đưa hàng hóa được sản xuất trong nước ra nước ngoài tiêu thụ.

- Vai trò của xuất khẩu:

Xuất khẩu là một hoạt động kinh tế đối ngoại thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Xuất khẩu có vai trò cực kỳ quan trọng trong sự tăng trưởng và phát triển kinh tế.

Xuất khẩu tạo nguồn vốn chủ yếu cho nhập khẩu như nhập khẩu các thiết bị, máy móc công nghệ hiện đại nhằm phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.

Xuất khẩu góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển, tạo điều kiện cho các ngành khác phát triển. Xuất khẩu không chỉ làm gia tăng nguồn thu ngoại tệ mà còn giúp cho việc gia tăng sản xuất kinh doanh ở những ngành liên quan khác.

Xuất khẩu tạo khả năng mở rộng thị trường tiêu thụ cho hàng hóa sản xuất trong nước, quá trình sản xuất ổn định vì có nhiều thị trường tiêu thụ. Từ đó làm phân tán rủi ro (giảm rủi ro) do gặp phải sự cạnh tranh của những đối thủ trong cùng ngành.

Thông qua xuất khẩu, các doanh nghiệp phải không ngừng cải tiến sản xuất, đổi mới công nghệ, hoàn thiện sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của những khách hàng khó tính trên thế giới. Xuất khẩu thúc đẩy các nhà sản xuất tìm ra những cách thức kinh doanh sao cho có hiệu quả, giảm chi phí, tăng năng suất.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Xuất khẩu tích cực giải quyết công ăn việc làm và cải thiện đời sống của người dân. Là một nhân tố cấu thành GDP, xuất khẩu làm tăng GDP, làm gia tăng nguồn thu

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

nhập quốc dân, từ đó có tác động làm tăng tiêu thụ nội địa, kích thích nền kinh tế tăng trưởng.

Xuất khẩu tận dụng lợi thế so sánh của một quốc gia trong sản xuất một ngành hàng nào đó.

b) Khái niệm về thị trường

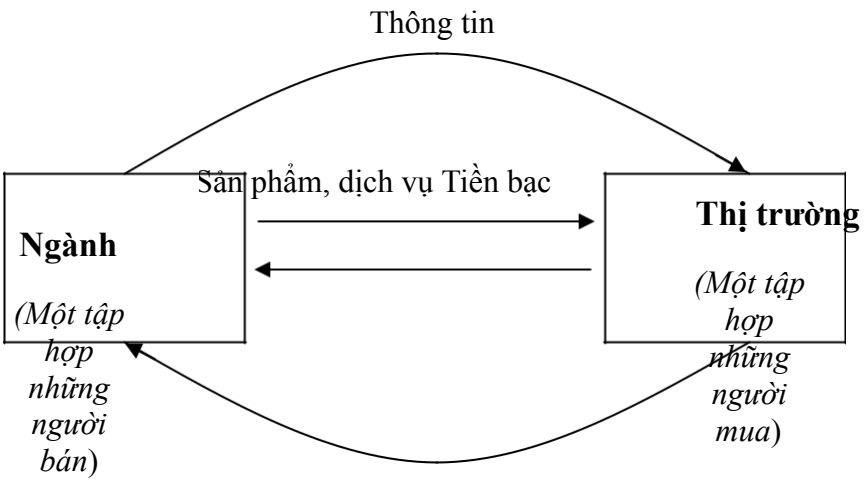
Thị trường là nơi diễn ra hoạt động mua bán, trao đổi hàng hóa giữa người mua và người bán.

Theo quan điểm của Marketing:

Thị trường là một tập hợp những người mua sản phẩm ở hiện tại và tiềm năng. Những người mua này cùng chia sẽ một nhu cầu hay mong muốn cụ thể có được để thỏa mãn thông qua những cuộc trao đổi các mối quan hệ. (GV, Nguyễn Thị Bích Phương, Bài giảng môn *Thị Trường Nông Lâm Sản*).

Quy mô của thị trường phụ thuộc vào số lượng người bày tỏ nhu cầu (người mua) có tài nguyên để tham gia vào trao đổi và sẵn sàng đem những nguồn tài nguyên đó để đổi lấy già họ mong muốn. Những người bán và những người mua được kết nối với nhau bởi các dòng lưu thông: người bán gửi đi sản phẩm, dịch vụ, thông tin cho thị trường và nhận về tiền bán sản phẩm, dịch vụ và thông tin từ thị trường. Đó là mối quan hệ giữa ngành và thị trường.

Hình 3.2: Hệ Thống Marketing Đơn Giản



Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Thông tin

Nguồn: GV, Nguyễn Thị Bích Phương, Bài giảng môn *Thị Trường Nông Lâm Sản*

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

3.1.6. Một số chỉ tiêu kinh tế trong sản xuất kinh doanh

a) Chỉ tiêu kết quả

Là chỉ tiêu đơn, phản ánh kết quả của một quá trình sản xuất

- **Doanh thu:** là giá trị tính bằng tiền thu được từ việc sản xuất hay cung cấp các loại sản phẩm (dịch vụ) của một công ty, một doanh nghiệp nào đó. Giá trị này chính bằng khối lượng sản phẩm (dịch vụ) nhân với đơn giá của chúng.

Doanh thu = Khối lượng sản phẩm x Đơn giá

- **Tổng chi phí:** là giá trị được tính bằng tiền. Là chỉ tiêu quan trọng phản ánh toàn bộ các khoản chi phí đầu tư vào quá trình sản xuất kinh doanh cũng như quá trình cung cấp dịch vụ.

Tổng chi phí = Chi Phí Lao Động + Chi Phí Vật Chất + Chi Phí Khấu Hao TSCĐ

- **Lợi nhuận:** là giá trị được tính bằng tiền. Là một chỉ tiêu quan trọng phản ánh khả năng sinh lời của công ty. Giá trị này chính là phần chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí.

Lợi nhuận = Tổng Doanh Thu – Tổng Chi Phí

b) Chỉ tiêu hiệu quả

Là chỉ tiêu kép, có sự so sánh giữa 2 hay nhiều hơn các chỉ tiêu kết quả sản xuất với nhau.

$$\text{Hiệu Quả} = \frac{\text{Kết Quả}}{\text{Tổng Chi Phí Sản Xuất}}$$

- Tỷ suất Doanh Thu / Tổng Chi Phí:

Chỉ tiêu này cho biết một đồng chi phí bỏ ra để đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

- Tỷ suất Lợi Nhuận/ Tổng Chi Phí:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng chi phí bỏ ra để đầu tư cho quá trình sản xuất kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

3.1.7. Nội dung vấn đề nghiên cứu

Khóa luận tìm hiểu sơ lược về tình hình tiêu thụ cao su của công ty trong 2 năm 2006 – 2007 về các vấn đề sau: sự biến động về chủng loại, khối lượng sản phẩm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

tiêu thụ, cơ cấu thị trường trong và ngoài nước, Từ đó đánh giá tình hình phát triển của công ty thông qua hoạt động tiêu thụ sản phẩm.

Khóa luận tập trung phân tích thực trạng khai thác nguyên liệu mủ tươi và một số giải pháp để gia tăng sản lượng của công ty.

+ Về thực trạng khai thác: phân tích kết quả khai thác của từng đơn vị, nông trường và các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả đó như: Giống cây, trình độ kỹ thuật khai thác của người công nhân, diện tích khai thác…

+ Về các giải pháp kinh tế - kỹ thuật để gia tăng sản lượng: xác định và so sánh kết quả, hiệu quả kinh tế của 3giải pháp:G-Lex, RrimFlow và GashTech. Lựa chọn 1 giải pháp tối ưu, vừa cho năng suất cao vừa mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất.

3.2. Phương pháp nghiên cứu

3.2.1. Phương pháp thu thập số liệu

- **Phương pháp thu thập thông tin, số liệu thứ cấp**: khóa luận tiến hành thu thập các số liệu, dữ liệu, báo cáo chính từ phòng kỹ thuật nông nghiệp và một số phòng ban khác. Thu thập các thông tin liên quan từ báo chí, internet…

3.2.2. Phương pháp xử lý, phân tích số liệu

a) Phương pháp thống kê mô tả

Dựa trên số liệu thu thập và tổng hợp, khóa luận sẽ mô tả thực trạng của vấn đề như: thực trạng tiêu thụ, khai thác mủ nguyên liệu (mủ nước)…

b) Phương pháp so sánh

Là giải pháp được dùng chủ yếu trong phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Khi sử dụng giải pháp này cần tuân thủ các yêu cầu sau:

- Số gốc để so sánh: chỉ tiêu cần phân tích được gọi là chỉ tiêu phân tích kỳ, chỉ tiêu được chọn làm gốc để so sánh thì được gọi là chỉ tiêu kỳ gốc. Việc lựa chọn số gốc để so sánh phải phù hợp với mục tiêu và yêu cầu của phân tích:

+ Nếu muốn đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch: chọn số gốc là số kế hoạch.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

+ Nếu muốn đánh giá tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu kinh tế: số gốc là số của kỳ trước hoặc năm trước.

+ Nếu muốn đánh giá vị trí của doanh nghiệp so với các doanh nghiệp khác hoặc trong cùng ngành kinh tế, số gốc là số của doanh nghiệp tương ứng (doanh nghiệp cần so sánh) hoặc số trung bình của ngành.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

- Điều kiện để thực hiện so sánh:

+ Các chỉ tiêu phải có cùng một nội dung kinh tế.

+ Các chỉ tiêu phải có cùng một giải pháp phân tích.

+ Trong trường hợp so sánh giữa các doanh nghiệp với nhau phải có cùng một loại hình kinh doanh, quy mô và điều kiện hoạt động tương tự nhau.

+ Các chỉ tiêu kinh tế phải có cùng một thước đo sử dụng (hiện vật, giá trị, thời gian…).

- Các kỹ thuật so sánh:

+ So sánh bằng số tuyệt đối**:** sử dụng hiệu số của hai chỉ tiêu, kỹ thuật này sẽ cho thấy rõ sự tăng giảm về quy mô của chỉ tiêu cần phân tích.

Sự biến động (tăng, giảm) của chỉ tiêu phân tích:

= Số kỳ phân tích – Số kỳ gốc

+ So sánh bằng số tương đối: số tương đối là quan hệ tỷ lệ giữa hai chỉ tiêu kinh tế. Việc so sánh bằng số tương đối cho thấy tốc độ tăng giảm của chỉ tiêu cần phân tích.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

CHƯƠNG 4
KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

4.1. Tình hình tiêu thụ cao su thiên nhiên của cả nước

Việt Nam hiện là nước xuất khẩu cao su lớn thứ 4 thế giới sau Thái Lan, Indonesia và Malaysia. Cao su xuất khẩu của Việt Nam có khoảng 10 chủng loại, xuất khẩu trên 40 quốc gia trên thế giới.

4.1.1. Diễn biến trong năm 2007

Trong năm 2007, lượng cao su xuất khẩu của nước ta đạt khoảng 720 nghìn tấn với trị giá 1,4 tỉ USD, tăng 1,7% về lượng và tăng 8,9% về trị giá so với năm 2006. Tuy nhiên, so với kế hoạch trong năm thì xuất khẩu cao su chỉ đạt khoảng 85% về lượng và 95% về kim ngạch.

a) Về chủng loại

+ **Sản phẩm cao su khối SVR 3L**: là chủng loại xuất khẩu chiếm tỉ trọng cao nhất, chiếm 42,78% tổng lượng cao su xuất khẩu của cả nước, đạt 308,58 nghìn tấn với trị giá trên 641 triệu USD, tăng 11,72% về lượng và tăng 18,83% về trị giá so với năm 2006. Giá xuất khẩu bình quân đạt 2.078 USD/Tấn, tăng 6,35% so với giá xuất khẩu bình quân năm 2006. Giá xuất khẩu loại cao su này sang Cộng Hòa Séc là cao nhất, đạt 2.326 USD/Tấn, tăng 11% so với năm 2006. Giá xuất khẩu bình quân cao su loại này sang thị trường Malaysia giảm 2% so với năm 2006, xuống còn 2.066 USD/Tấn.

+ **Sản phẩm cao su SVR 10**: lượng xuất khẩu cũng tăng 6,48% và tăng 14,11% về trị giá so với năm trước, đạt trên 116 ngàn tấn với trị giá 224 triệu USD. Thị trường chủ yếu là: Trung Quốc, Malaysia, Đài Loan, Hàn Quốc và Đức. Giá xuất khẩu cao su SVR10 sang thị trường Trung Quốc thấp hơn từ 100 đến 195 USD/Tấn so với các nước trên.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

+ **Sản phẩm mủ cao su Latex**: lượng xuất khẩu giảm 2,93% nhưng lại tăng 1,19% về trị giá so với năm 2006. Giá xuất khẩu bình quân đạt 1.300 USD/Tấn, tăng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

4,25% so với xuất khẩu bình quân năm 2006. Thị trường xuất khẩu chủ yếu là: Bỉ, Hàn Quốc, Mỹ, Trung Quốc…

+ **Sản phẩm cao su SVR CV60:** lượng xuất khẩu đạt 27,5 nghìn tấn, trị giá 62,78 triệu USD, giảm 7,05% về lượng và 1,61% về trị giá so với năm 2006,. Chủng loại cao su này được xuất nhiều nhất sang thị trường Đức, đạt trên 9 ngàn tấn với giá bán bình quân là 2.268 USD/Tấn, tăng 12,5% so với năm 2006 (+126 USD/Tấn), tiếp đến Nhật Bản đạt trên 3.000 tấn với giá bán bình quân đạt 2.363 USD/T, tăng 142 USD/T. Tuy nhiên, giá xuất khẩu cao su SVRCV 60 sang thị trường Trung Quốc và Italy lại giảm, giảm lần lượt 190 USD/Tấn và 129 USD/Tấn.

Ngoài ra, lượng xuất khẩu một số loại cao su khác cũng tăng như: SVR 10 tăng 19,62%; SVR L tăng 18,41%, SVR5 tăng 23,48%…

b) **Về thị trường:**

Malaysia

Năm 2007 xuất khẩu cao su của cả nước sang thị trường Malaysia đạt trên 34 nghìn tấn, trị giá 66,5 triệu USD, tăng 236,6% về lượng và tăng 254,07% về trị giá so với năm 2006. Cao su SVR CV60 là một trong những chủng loại cao su xuất khẩu chính sang thị trường Malaysia trong năm 2006 thì ngược lại trong năm 2007, cao su SVR CV60 lại là chủng loại đạt tốc độ tăng trưởng thấp nhất, chỉ tăng 9,7% so với năm 2006. Ngoài ra, xuất khẩu các chủng loại cao su khác sang thị trường Malaysia đều tăng mạnh như SVR3L tăng 232,72% về lượng và tăng 243,2% về trị giá; cao su SVR10 tăng 169,35% về lượng và tăng 164,07% về trị giá.

Giá cao su xuất khẩu bình quân sang thị trường Malaysia trong năm 2007 tăng thêm 2% (tăng 38 USD/Tấn) so với giá xuất khẩu bình quân năm 2006. Trong đó, giá xuất khẩu bình quân loại cao su SVR10 tăng 3,15%; SVR 5 tăng 20,52% và Latex tăng 17,84%. Trong khi đó giá xuất khẩu cao su SVR3L lại giảm 2% (-41 USD/Tấn).

Trung quốc

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Xuất khẩu cao su sang thị trường Trung Quốc giảm 11,54% về lượng và giảm 4,07% về trị giá so với năm 2006, nhưng vẫn là thị trường xuất khẩu cao su lớn nhất của nước ta trong năm 2007, đạt 415,7 ngàn tấn với trị giá 816,7 triệu USD.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Lượng cao su xuất khẩu sang một số thị trường khác trong năm 2007 cũng giảm như: xuất khẩu sang Đức giảm 4,05%, Nga giảm 11,54%, Bỉ giảm 7,98%, Italia giảm 19,42%… so với năm 2006.

Trong năm 2007, giá xuất khẩu cao su sang hầu hết các thị trường đều tăng. Trong đó, giá xuất khẩu bình quân sang Tây Ban Nha tăng mạnh nhất, tăng 14%, tiếp đến là Hàn Quốc tăng 13,62%, Trung Quốc tăng 8,44%, Nhật Bản tăng 7,6%, Malaysia tăng 5,2% so với giá xuất khẩu năm 2006.

4.1.2. Diễn biến những tháng đầu năm 2008

a) Về chủng loại xuất khẩu

Cao su khối SVR 3L là chủng loại cao su được xuất khẩu nhiều nhất trong tháng. Tuy nhiên, so với cùng kỳ năm 2007 lượng xuất khẩu SVR 3L trong tháng 1/08 giảm 8,61%. Giá xuất khẩu bình quân loại cao su này trong tháng 1/08 là 2.430 USD/Tấn, tăng 35,27% so với tháng 1/07 và tăng tới 151 USD/Tấn so với tháng trước.

Lượng mủ cao su Latex xuất khẩu đạt trên 7 nghìn tấn cũng giảm tới 28,55% so với cùng kỳ năm ngoái. Giá xuất khẩu bình quân cao su loại này sang hầu hết các thị trường đều tăng so với tháng 1/07. thị trường Trung Quốc: 1.548 USD/Tấn, tăng 37%; Brazzil: 1.522 USD/Tấn, tăng 46%; Mỹ: 1.498 USD/Tấn, tăng 47%; Hàn Quốc: 1.480 USD/Tấn, tăng 44,4%...

Xuất khẩu cao su SVR 10 và SVR 5 trong tháng 01/2008 lại tăng so với 01/2007. Cụ thể:

+ **SVR 10** tăng 29,72% về lượng và tăng 72,31% về kim ngạch, đạt trên 12 nghìn tấn với kim ngạch trên 27 triệu USD. Giá xuất khẩu bình quân tăng 33,05% so với cùng kỳ năm trước.

+ **SVR 5** tăng tới 120,65% về lượng và tăng 184,61% về kim ngạch, loại cao su này được xuất sang thị trường Đức và Trung Quốc với giá bình quân 2.300 và 2.335 USD/tấn.

b) Thị trường xuất khẩu

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Trung Quốc: vẫn tiếp tục là thị trường xuất khẩu cao su lớn nhất của nước ta trong tháng 1/08, chiếm tới 60,71% tổng lượng cao su xuất khẩu của cả nước, đạt 31,3 nghìn tấn với kim ngạch đạt trên 73,5 triệu USD. Tuy nhiên, so với tháng 12/2007 thì

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

giảm tới 27,92% về lượng và giảm 23,81% về kim ngạch, đồng thời so với cùng kỳ năm ngoái cũng giảm 23,22% về lượng nhưng lại tăng 6,2% về kim ngạch.

Canada: xuất khẩu cao su tháng 1/2008 đạt mức tăng trưởng mạnh, tăng tới 426,25% về lượng và 646,08% về kim ngạch so với tháng 1/2007, đồng thời cũng tăng 90,50% về lượng và tăng 89,16% về kim ngạch so với tháng 12/2007.

Theo số liệu thống kê trong tháng 2/2008 cả nước xuất khẩu được khoảng 60 nghìn tấn cao su các loại, đạt kim ngạch 140 triệu USD, tăng 144,87% về lượng và tăng 237,7% về trị giá so với tháng trước, còn so với tháng 2/2007 tăng 81,84% về lượng và tăng 137,4% về trị giá.

Nhận xét:

Trong năm 2007, lượng xuất khẩu của một số sản phẩm cao su có giảm sút so với năm 2006 như: SVR 3L, SVR CV60, Latex, SVR 10, còn lượng xuất khẩu của các loại cao su khác đều tăng. Giá xuất khẩu bình quân ở các thị trường cũng tăng so với năm 2006. Thị trường tiêu thụ phần lớn của nước ta là Trung Quốc.

Trong những tháng đầu năm 2008, xuất khẩu cao su của nước ta giảm về lượng và tăng về giá trị (so với cùng kỳ năm ngoái) do giá xuất khẩu một số loại cao su thay đổi theo hướng ngày càng tăng. Thị trường chủ yếu vẫn là Trung Quốc chiếm từ 60 - 65% tổng sản lượng xuất khẩu của nước ta.

Sự phát triển của ngành công nghiệp ô tô, sản xuất lốp xe hiện nay của các nước phát triển đã đẩy nhu cầu tiêu thụ cao su lên mức cao. Ngoài nguyên liệu cao su thiên nhiên, cao su tổng hợp sản xuất từ dầu thô cũng được sử dụng làm nguyên liệu sản xuất xăm lốp nhưng trong những năm gần đây giá dầu thô tăng cao, khiến các nhà sản xuất các sản phẩm từ cao su trên thế giới phải sử dụng hầu hết nguyên liệu cao su thiên nhiên. Thực trạng này đã khiến cầu vượt cung, nguồn cung khan hiếm nhưng đó lại là cơ hội để các nước xuất khẩu cao su thiên nhiên lớn như Việt Nam đẩy mạnh sản xuất cao su trong nước để xuất khẩu. Chính vì vậy, Hiệp Hội Cao Su Việt Nam cũng như Tập Đoàn Công Nghiệp Cao Su Việt Nam đã đưa ra những chiến lược để phát triển. mở rộng diện tích cao su nhằm gia tăng tổng sản lượng trong những năm tới.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

4.2. Thực trạng tiêu thụ cao su của công ty

4.2.1. Kim ngạch xuất khẩu

Bảng 4.1: Kim Ngạch Xuất Khẩu Qua 2 Năm 2006-2007

Đơn vị tính: nghìn USD

Khoản mục	Năm 2006	Tỷ lệ (%)	Năm 2007	Tỷ lệ (%)	Thay Đổi 07 So 06 (%)
Tổng KNXK	**98.921,6**	**100,00**	**97.629,6**	**100,00**	**-1,31**
XK Trực tiếp	84.120,3	85,04	80.397,3	82,35	-4,43
XK Ủy thác	14.801,4	14,96	17.230,4	17,45	16,41

Nguồn: Phòng Kế Hoạch-Vật Tư

Qua bảng số liệu trên ta thấy kim ngạch xuất khẩu giảm nhẹ qua 2 năm. Năm 2006 đạt 98.921,6 nghìn USD. Năm 2007 đạt 97.629,6 nghìn USD, giảm 1,31% so với năm 2006.

Năm 2006: Kim ngạch xuất khẩu trực tiếp đạt 84.120,3 nghìn USD chiếm 85,04%; xuất khẩu ủy thác đạt 14.801,4 nghìn USD chiếm 14,96%. Năm 2007: xuất khẩu trực tiếp đạt 80.397,3 nghìn USD chiếm 82,35%, giảm 4,43% so với năm 2006; xuất khẩu ủy thác đạt 17.230,4 nghìn USD chiếm 17,45%, tăng 16,41% so với năm 2006.

Như vậy, khối lượng sản phẩm xuất khẩu ủy thác của công ty năm 2007 cao hơn so với năm 2006 đã làm giảm tổng giá trị xuất khẩu vì doanh thu từ hoạt động ủy thác thấp hơn từ xuất khẩu trực tiếp.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

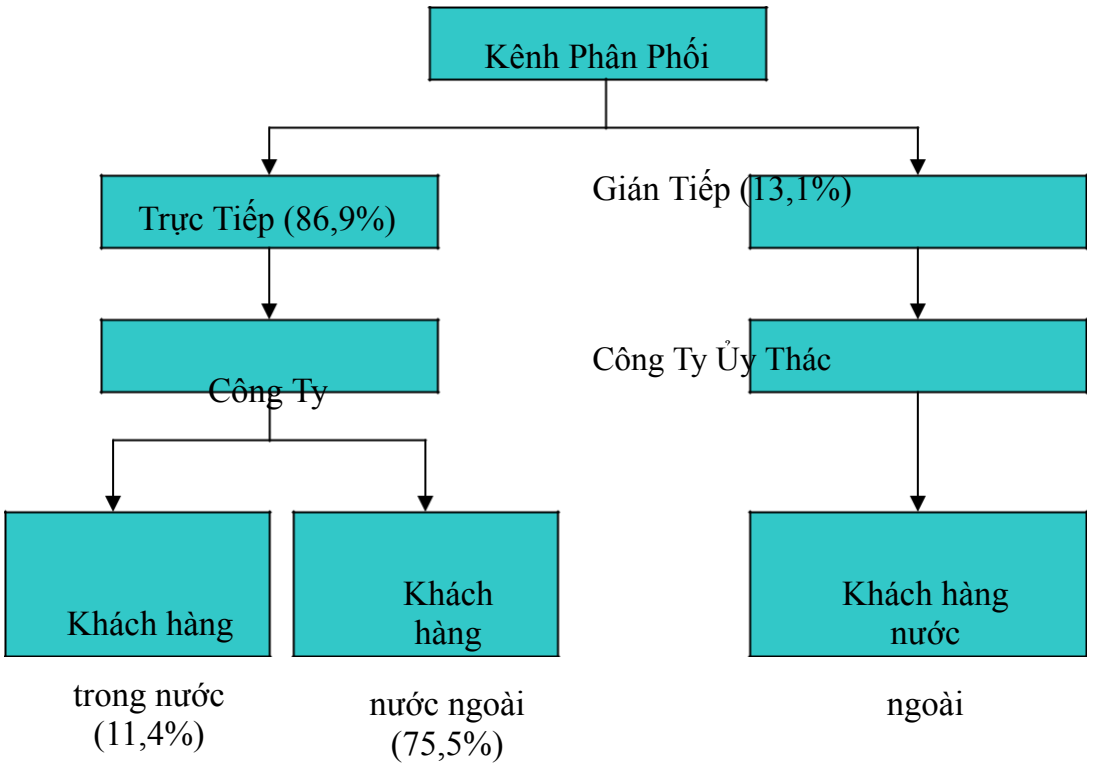
Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

4.2.2. Kết quả tiêu thụ

a) Kênh tiêu thụ

Hình 4.1: Kênh Tiêu Thụ Sản Phẩm Của Công Ty



Nguồn: Phòng Kế Toán Tài Vụ

Kênh tiêu thụ của công ty gồm kênh trực tiếp và gián tiếp.

Kênh trực tiếp: công ty xuất khẩu trực tiếp cho khách hàng nước ngoài khoảng 75,5% sản lượng tiêu thụ, cung cấp cho khách hàng trong nước (các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm từ cao su) khoảng 11.4% sản lượng tiêu thụ.

Kênh gián tiếp: ủy thác xuất khẩu qua tổng công ty cao su Việt Nam và các công ty trong ngành khoảng 13,1% sản lượng tiêu thụ.

Với kênh phân phối khá gọn nhẹ, công ty có thể giảm được các khoản chi phí trung gian như vận chuyển, bốc dở hàng hóa và các thủ tục hành chính.

Tuy nhiên, nếu công ty có thể giảm tỷ trọng xuất khẩu ủy thác và tăng tỷ trọng xuất khẩu trực tiếp thì sẽ tốt hơn, lợi nhuận đạt được sẽ cao hơn, thương hiệu Cao Su Dầu Tiếng (DRC) sẽ ngày càng phát triển và được nhiều bạn hàng quốc tế biết đến.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

b) Sản lượng tiêu thụ

Bảng 4.2: Sản Lượng Tiêu Thụ Qua 2 Năm 2006 – 2007

Đơn vị tính: Tấn

Hình Thức Tiêu Thụ	Năm 2006	Năm 2007	Thay đổi	Tỷ lệ (%)
Tổng	**58.957,76**	**56.147,96**	**-2.809,8**	**-4,77**
Xuất khẩu	52.366,33	48.782,88	-3.583,45	-6,84
+ Trực tiếp	44.656,03	40.039,61	-4.616,42	-10,34
+ Ủy thác	7.710,30	8.743,27	1.032,97	13,40
Nội địa	6.591,43	7.082,00	773,65	11,74

Nguồn: Phòng Kế Toàn Tài Vụ

Từ bảng số liệu 4.2 cho thấy: tổng sản lượng cao su tiêu thụ của công ty trong năm 2007 giảm so với năm 2006, từ 58.957,76 tấn xuống còn 56.147,96 tấn tương đương giảm 4,77% so với năm 2006.

Sản lượng xuất khẩu trực tiếp giảm tương đối mạnh, sản lượng xuất khẩu ủy thác thì lại có sự gia tăng nhưng phần tăng ít hơn phần giảm của xuất khẩu trực tiếp. Cụ thể là:

+ Năm 2007, sản lượng xuất khẩu trực tiếp đạt 40.039,61 tấn, giảm 4.616,42 tấn tương đương 10,34% so với năm 2006. Sản lượng xuất khẩu ủy thác đạt 8.743,27 tấn, tăng 1.032,97 tấn tương đương 13,40% so với năm 2006.

Như vậy, tổng sản lượng xuất khẩu năm 2007 đạt 48.782,88 tấn, giảm 3.583,45 tấn tương đương 6,84% so với năm 2006.

Tình hình tiêu thụ nội địa của công ty trong hai năm vừa qua phát triển hơn. Năm 2006, sản lượng tiêu thụ nội địa đạt 6.591,43 tấn. Năm 2007 đạt 7.082 tấn, tăng 773,65 tấn tương đương 11,74% so với năm 2006.

Sản lượng mủ khai thác của công ty trong năm 2007 chỉ đạt 49.142,11 tấn, chế biến được tổng cộng là 49.903,89 tấn mủ thành phẩm (bao gồm cả hàng tồn kho). Trong khi năm 2006, sản lượng mủ khai thác đạt 53.409,28 tấn, chế biến được

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

55.755,5 tấn mủ thành phẩm (bao gồm cả hàng tồn kho).. Chính vì vậy lượng sản phẩm cung cấp cho thị trường trong năm 2007 thấp hơn so với năm 2006.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Bảng 4.3: Sản Lượng Tiêu Thụ Theo Chủng Loại Sản Phẩm Qua 2 Năm 2006 – 2007

Đơn vị tính: Tấn

Chủng loại	Năm 2006	Tỷ trọng (%)	Năm 2007	Tỷ trọng (%)	Chênh Lệch	%
SVR CV40	181,4	0,3	121,0	0,2	-60,5	-33,3
SVR CV50	6.202,3	10,5	5.149,0	9,2	-1.053,3	-17,0
SVR CV60	9.841,2	16,7	8.025,4	14,3	-1.815,9	-18,5
SVR L	3.773,6	6,4	3.464,4	6,2	-309,3	-8,2
SVR 3L	11.668,4	19,8	10.640,9	19,0	-1.027,5	-8,8
SVR 5	2.468,7	4,2	2.680,4	4,8	211,7	8,6
SVR 20	6.298,3	10,7	8.209,7	14,6	1.911,4	30,4
SVR GP	384,0	0,7	0,0	0,0	-384,0	-100,0
SVR 50	21,6	0,0	0,0	0,0	-21,6	-100,0
SVR NL	52,6	0,1	93,1	0,2	40,5	77,0
SKIMBLOCK	812,9	1,4	708,6	1,3	-104,3	-12,8
Latex HA	8.744,3	14,8	6.765,5	12,0	-1.978,8	-22,6
Latex LA	2.638,5	4,5	3.254,9	5,8	616,4	23,4
SVR 10CV	2.419,2	4,1	2.681,3	4,8	262,1	10,8
SVR 10	3.451,6	5,9	4.354,6	7,8	903,0	26,2
Tổng cộng	**58.958,7**	**100,0**	**56.148,6**	**100,0**	**-2.810,1**	

Nguồn: Phòng Kế Toán Tài Vụ

Loại cao su SVR 3L là sản phẩm tiêu thụ mạnh nhất của ngành cao su cả nước nói chung và công ty cao su Dầu Tiếng nói riêng. Loại cao su này có giá bán tương đối cao ở thị trường nước ngoài (34,309 triệu đồng/tấn), vì vậy SVR 3L được sản xuất chủ yếu theo tiêu chuẩn của khách hàng nước ngoài để xuất khẩu. Tuy nhiên, do lượng sản phẩm sản xuất của công ty trong năm 2007 giảm (do thiếu hụt nguyên liệu mủ tươi) nên tổng sản lượng tiêu thụ cũng giảm so với năm 2006. Trong đó thì các mặt hàng tiêu thụ chủ lực trong năm 2006 như: SVR 3L, SVR CV60, Latex HA, SVR CV50,… đã giảm tương đối mạnh trong năm 2007. Cụ thể:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

+ Tiêu thụ cao su SVR 3L năm 2007 đạt 10.640,9 tấn, giảm 1.027,5 tấn tương đương 8,8% so với năm 2006. Giảm 0,8% về tỷ trọng tiêu thụ so với năm 2006.

+ Tiêu thụ cao su SVR CV60 đạt 8.025,4 tấn, SVR CV50 đạt 5.149,0 tấn, và Latex HA đạt 6.765,5 tấn. So với tiêu thụ trong năm 2006 thì: cao su SVR CV60 giảm 1.815,9 tấn tương đương 18,5% và giảm 2,4% về tỷ trọng tiêu thụ; cao su SVR CV50 giảm 1.053,3 tấn tương đương 17% và giảm 1,3% về tỷ trọng tiêu thụ; Latex HA giảm 1.978,8 tấn tương đương 22,6% và giảm 2,8% về tỷ trọng tiêu thụ.

Riêng với loại cao su chiếm tỷ trọng tiêu thụ tương đối cao trong năm 2006 là SVR 20 (đạt 6.298,3 tấn, chiếm 10,7% tổng lượng tiêu thụ) lại tăng 1.911,4 tấn tương đương 30,4% trong năm 2007. Tăng 3,9% về tỷ trọng tiêu thụ.

Trong năm 2007 công ty không sản xuất loại cao su SVR GP và SVR 50 nên không có sản phẩm để tiêu thụ.

Sản lượng tiêu thụ của các loại cao su khác cũng có sự biến động so với năm 2006. Trong đó đặc biệt chú ý đến loại cao su SVR NL (ngoại lệ). Đây là sản phẩm không thuộc chủng loại nào cả vì chưa đạt tiêu chuẩn do bị lỗi trong quá trình chế biến. Loại này chỉ tiêu thụ ở thị trường trong nước. Tiêu thụ của sản phẩm này trong năm 2007 là 93,1 tấn, tăng 40,5 tấn tương đương 77% so với năm 2006. Điều này cho thấy năm 2007 có nhiều sản phẩm chưa đạt tiêu chuẩn hơn. Đây là một dấu hiệu xấu cần được khắc phục trong khâu chế biến của các nhà máy.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Bảng 4.4: Sản Lượng Xuất Khẩu Trong 2 Năm 2006 – 2007

Đơn Vị Tính: Tấn

Chủng loại	Năm 2006	Tỷ trọng (%)	Năm 2007	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	(%)
SVR CV40	181,4	0,4	121,0	0,3	-60,5	-33,3
SVR CV50	6.001,2	11,5	5.092,3	10,4	-908,9	-15,1
SVR CV60	9.230,4	17,6	7.845,5	16,1	-1.384,9	-15,0
SVR L	3.752,6	7,2	3.441,4	7,1	-311,3	-8,3
SVR 3L	9.732,6	18,6	9.386,9	19,2	-345,7	-3,6
SVR 5	1.774,1	3,4	2.153,9	4,4	379,9	21,4
SVR 10	3.451,6	6,6	4.354,6	8,9	903,0	26,2
SVR CV10	2.149,2	4,6	2.681,3	5,5	262,08	10,8
SVR 20	5.067,7	9,7	4.475,5	9,2	-592,2	-11,7
SVR GP	383,0	0,7	0,0	0,0	-383,04	-100,0
Latex HA	8.009,5	15,3	6.492,9	13,3	-1.516,55	-18,9
Latex LA	2.363,0	4,5	2.237,6	5,6	374,58	15,9
Tổng	**52.336,3**	**100,0**	**48.782,9**	**100,0**	**-3.583,45**	

Nguồn: Phòng Kế Toán Tài Vụ

Các sản phẩm xuất khẩu chủ lực (bao gồm xuất khẩu trực tiếp và ủy thác) của công ty bao gồm: SVR 3L, SVR CV60, Latex HA, SVR CV50, SVR 20. Sản lượng xuất khẩu của các sản phẩm này đều giảm qua 2 năm.

Năm 2007, lượng xuất khẩu cao su SVR 3L đạt 9.386,9 tấn, cao su SVR CV60 đạt 7.845,5 tấn, cao su Latex HA đạt 6.492,9 tấn, cao su SVR CV50 đạt 5.092,3 tấn và cao su SVR 20 đạt 4.475,5 tấn. So với sản lượng xuất khẩu năm 2006 thì: SVR 3L giảm 345,7 tấn tương đương 3,6% nhưng tăng 0,6% về tỷ trọng; SVR CV60 giảm 1.384,9 tấn tương đương 15% và giảm 1,5% về tỷ trọng; Latex HA giảm 1.516,55 tấn tương đương 18% và giảm 2% về tỷ trọng; SVR CV50 giảm 908,9 tấn tương đương 15,1% và giảm 1,1% về tỷ trọng; SVR 20 giảm 592,2 tấn tương đương 17,1% và giảm 0,5% về tỷ trọng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

c) Doanh thu tiêu thụ

Bảng 4.5: Doanh Thu Tiêu Thụ Của Công Ty Trong 2 Năm 2006 – 2007

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Hình Thức Tiêu Thụ	Năm 2006	Năm 2007	Thay đổi	Tỷ lệ (%)
Xuất khẩu	1.578,96	1.575,22	-3,73	-0,24
+ Trực tiếp	1.342,71	1.297,31	-45,41	-3,38
+ Ủy thác	236,24	277,92	41,68	17,64
Nội địa	187,08	225,74	38,66	20,66
Tổng	**1.766,04**	**1.800,96**	**34,93**	**1,98**

Nguồn: Phòng Kế Toán Tài Vụ

Qua phân tích tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty trong 2 năm vừa qua, kết hợp với bảng số liệu trên đây cho thấy rằng tuy sản lượng tiêu thụ của công ty năm 2007 giảm 2.809,8 tấn nhưng doanh thu từ tiêu thụ sản phẩm tăng 34,93 tỷ đồng so với năm 2006. Nghĩa là giảm 4,77% về lượng nhưng tăng 1,98% về trị giá so với năm 2006.

Xuất khẩu trực tiếp năm 2007 giảm 10,34% về lượng nhưng chỉ giảm 3,38% về giá trị so với năm 2007. Xuất khẩu ủy thác năm 2007 tăng 13,4% về lượng nhưng tăng đến 17% về giá trị. Gía cao su tiêu thụ nội địa cũng tăng. Năm 2007, tiêu thụ nội địa tăng 11,4% về lượng nhưng tăng đến 20,66% về giá trị so với năm 2006. Đó chính là nhờ giá cao su tăng lên.

Giá dầu thô trên thế giới tăng cùng với nhu cầu tiêu thụ cao su thiên nhiên ngày càng cao của các nước sản xuất xăm lốp ô tô đã khiến cho giá cao su thiên nhiên tăng liên tục trong những năm vừa. Điều này đã giúp cho lợi nhuận của công ty không bị giảm trong khi chi phí của các yếu tố sản xuất cũng đang ngày càng tăng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Bảng 4.6: Giá Cao Su Bình Quân Của Công Ty Qua 2 Năm

Đơn vị tính: Triệu đồng/Tấn

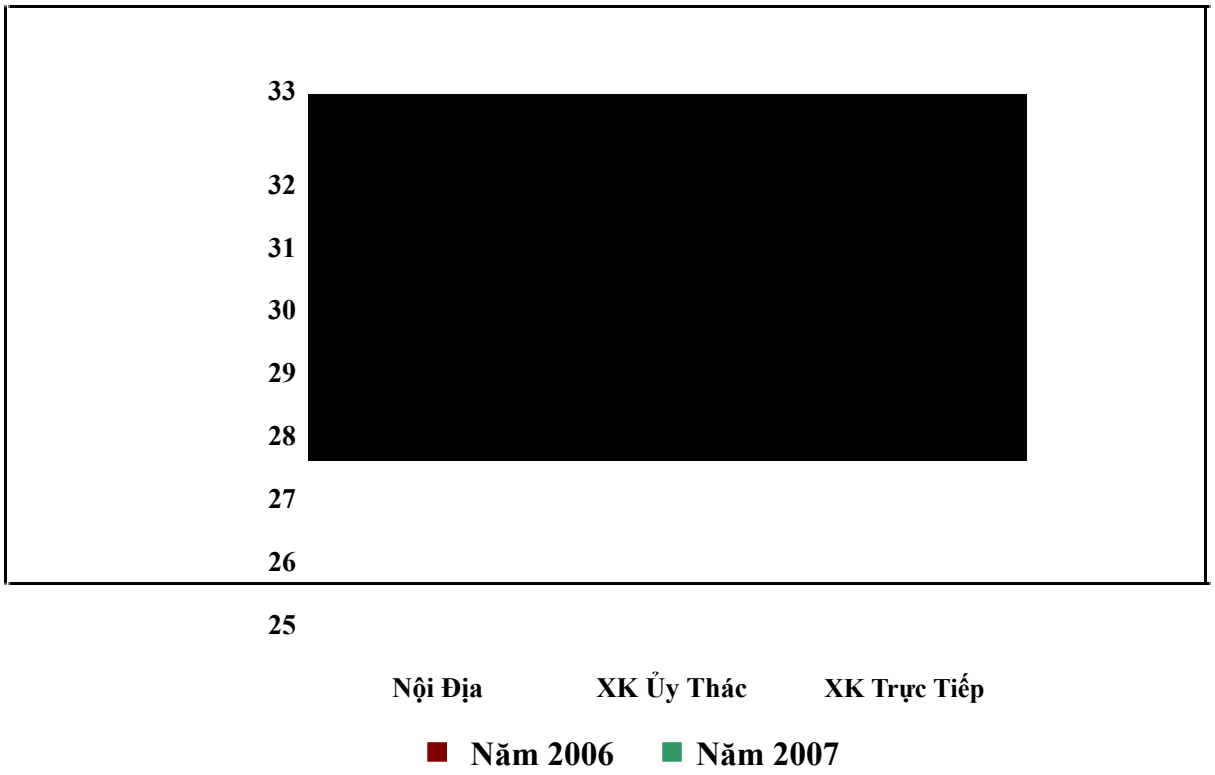
Hình Thức Tiêu Thụ	Năm 2006	Năm 2007	Chênh Lệch	(%)
Xuất Khẩu TT	29,911	32,446	2,534	8,47
Ủy Thác	29,392	31,357	1,965	6,69
Nội Địa	27,866	29,972	2,106	7,56

Nguồn: Phòng Kế Toán Tài Vụ

Như vậy, giá bán của công ty ở 2 thị trường trong và ngoài nước đều gia tăng. Năm 2007: giá xuất khẩu trực tiếp tăng 2,534 triệu đồng/tấn tương đương 8,47%, giá xuất khẩu ủy thác tăng 1,965 triệu đồng/tấn tương đương 6,69%, giá tiêu thụ nội địa tăng 2,106 triệu đồng/tấn tương đương 7,56% so với năm 2006.

Sự gia tăng này thể hiện rõ hơn ở hình sau:

Hình 4.2: Biến Động Giá Cao Su Qua 2 Năm 2006 – 2007



Nguồn: Tính Toán Tổng Hợp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

d) Sản lượng xuất khẩu qua các Châu lục

Bảng 4.7: Sản Lượng Xuất Khẩu Phân Theo Châu Lục

Đơn Vị Tính: Tấn

Thị Trường	Năm 2006	Tỷ Trọng (%)	Năm 2007	Tỷ Trọng (%)	Chênh Lệch	(%)
Châu Á	25.934,5	53,8	26.507,4	58,8	572,9	2,2
Châu Phi	0,0	0,0	20,2	0,01	20,2	100,0
Châu Âu	20.650,9	42,7	17.642,4	39,1	-2.963,5	-14,4
Châu Đại Dương	113,4	0,2	32,9	0,1	80,5	71,0
Châu Mỹ	1.563,6	3,2	888,0	2,0	-675,6	-43,2
Tổng	**48.217,4**	**100,00**	**45.090,8**	**100,00**	**-3.126,5**	**-6,50**

Nguồn: Phòng KD – XNK

Qua bảng số liệu 4.7 cho ta thấy, thị trường tiêu thụ lớn nhất của công ty trong 2 năm vừa qua là Châu Á, chiếm từ 52% đến 58,8% tổng sản lượng xuất khẩu. Trong đó, Nhật Bản là khách hàng tiêu thụ mạnh nhất (8.276,64 tấn), kế đến là Hàn Quốc (7.382,68 tấn), Đài Loan (7.015,64 tấn), Trung Quốc (3.226,66 tấn)…vv.

Châu Âu là thị trường tiêu thụ lớn thứ 2 của công ty, chiếm từ 39% đến 43% tổng sản lượng xuất khẩu. Các nước tiêu thụ mạnh đại diện như: Đức (12.259,21 tấn), Bỉ (1.785,8 tấn), Italia (1.236,27 tấn) và Pháp (1.151,64 tấn).

Đứng thứ 3 là thị trường Châu Mỹ, chiếm 2% đến 4% tổng sản lượng tiêu thụ của công ty. Đại diện chủ yếu là các nước Bắc Mỹ như: Mỹ (639,9 tấn), Canada (624,96 tấn) và Nam Mỹ như: Argentina (100,8 tấn), Brazil (97,12 tấn)…

Khu vực Châu Phi và Châu Đại Dương tiêu thụ rất ít, chiếm chưa đến 1% tổng sản tiêu thụ của công ty.

Trong năm 2007, công ty Cao Su Dầu Tiếng đã tập trung xuất khẩu mạnh vào thị trường Châu Á, chính vì vậy sản lượng xuất khẩu vào thị trường này đã tăng 572,9 tấn tương đương 2,2% so với năm 2006. Trong khi đó do tổng sản lượng xuất khẩu của công ty năm 2007 giảm so với năm 2006 nên buộc công ty phải giảm xuất khẩu sang các thị còn lại.

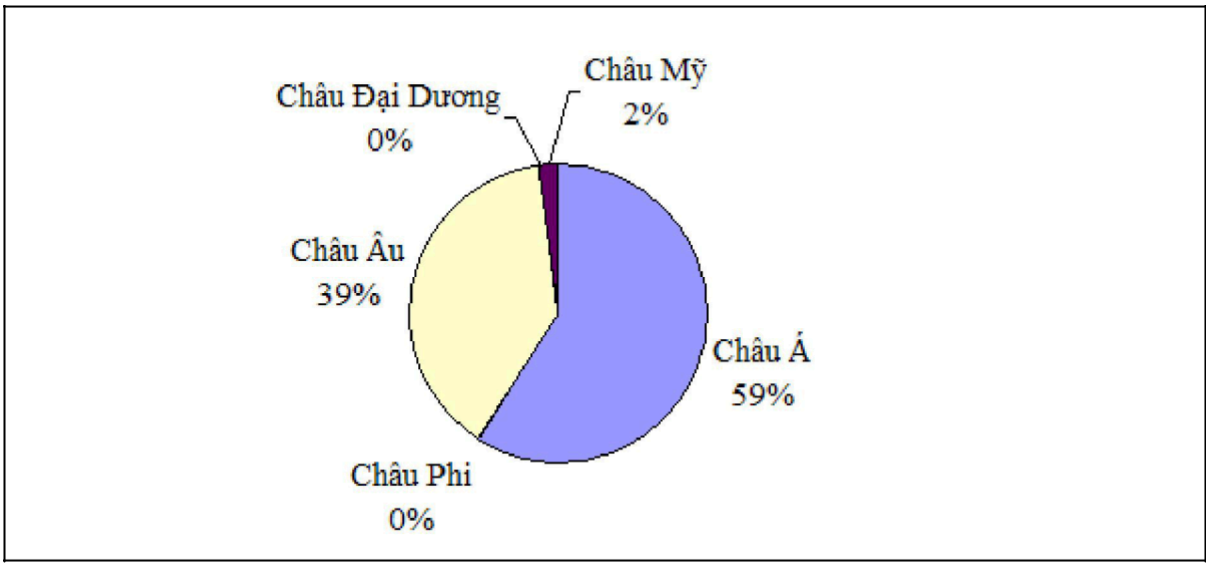
Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Hình 4.3: Cơ Cấu Thị Trường Xuất Khẩu Năm 2007



Nguồn: Tính Toán Tổng Hợp

4.3. Thực trạng sản xuất, khai thác cao su của công ty

4.3.1. Quy mô sản xuất của công ty

Bảng 4.8: Quy Mô Vườn Cây Toàn Công Ty

Đơn Vị Tính: Ha

Khoản mục	Năm 2006	Năm 2007	Chênh Lệch	%
Tổng diện tích	**29.250,29**	**29.186,64**	**-63,65**	**-0,22**
Diện tích khai thác	25.716,58	23.943,23	-1.773,35	-6,90
Diện tích kiến thiết cơ bản	2.303,84	3.533,17	1.229,33	53,36
Diện tích tái canh	1.229,87	1.710,24	480,37	39,06

Nguồn: Phòng Kỹ Thuật Nông Nghiệp

Tổng diện tích mà công ty quản lý tính đến hết năm 2007 là 29.186,64 ha, giảm 63, 65 ha so với năm trước. Trong đầu năm 2007, công ty đã tiến hành bàn giao một số diện tích đất cho chính quyền địa phương, chính vị vậy mà tổng diện tích đất quản lý của công ty bị giảm xuống.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Bảng số liệu cho thấy: diện vườn cây cao su khai thác năm 2007 là 23.943,23 ha, giảm 1.773,35 ha tương ứng 6,9% so với diện tích khai thác năm 2006. Điều này nằm trong chiến lược phát triển vườn cây, gia tăng sản lượng của công ty. Bắt đầu từ năm 2002, công ty đã tiến hành kế hoạch thanh lý dần những vườn cây kém hiệu quả

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

do trước đây khai hoang thủ công và trồng bằng giống cũ có năng suất thấp như PB235, PR 255, RRIM600..., thay vào đó là các giống mới cho năng suất cao hơn. Mặc dù mỗi năm công ty chỉ thanh lý với một diện tích từ 1.000 đến 1.500 ha nhưng cũng đã ảnh hưởng đến sản lượng mủ. Sản lượng có thể giảm từ 3.000 đến 5.000 tấn.

Gia tăng diện tích kiến thiết cơ bản là một việc làm quan trọng trong thời điểm hiện nay của công ty. Trong năm 2007, diện tích KTCB của công ty là 3.533,17 ha có độ tuổi từ 2 đến 6 năm, tăng 1.229,33 ha tương đương 53,36% so với diện tích KTCB năm 2006. Như vậy với thời gian KTCB là 6 – 7 năm thì bắt đầu năm 2008, công ty sẽ đưa vào khai thác một số diện tích nhằm ổn định sản lượng mủ.

Song song với việc thanh lý vườn cây không hiệu quả, công ty đã nhanh chóng tiến hành tái canh, trồng mới để nâng cao diện tích KTCB. Vì vậy diện tích tái canh của công ty năm 2007 đã tăng 480,37 ha tương đương 39,06% so với năm 2006.

4.3.2. Tình hình sử dụng phân bón.

Bảng 4.9: Tình Hình Sử Dụng Phân Bón Của Công Ty Qua 2 Năm

Đơn Vị Tính: Tấn

Loại phân	Năm 2006	Năm 2007	Thay Đổi
Urê	408,0	583,0	175,0
Kali	112,2	161,0	48,8
Lân NC	1.222,0	1.737,0	515,0
Hữu Cơ	15.098,0	13.612,0	-1.486,0
Xác Cá	2.959,9	3.270,0	310,1
Lân VS Hữu Cơ	9.367,0	14.943,0	5.576,0
VS Hữu Cơ Komix	4.805,0	0	-4.805,0
DAP	25,40	27,9	2,5
NPK 15.10.15	7.132,0	6.700,75	-431,3
Phân Chuồng	0,0	40,0	40,0
Tổng	**41.129,5**	**41.074.65**	**-54,9**

Nguồn: Phòng KH – VT

Nhìn chung lượng phân bón mà công ty sử dụng để bón cho vườn cây giảm so với năm 2006, giảm 54,9 tấn. Mức giảm này tương đối nhỏ và nguyên nhân chủ yếu

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

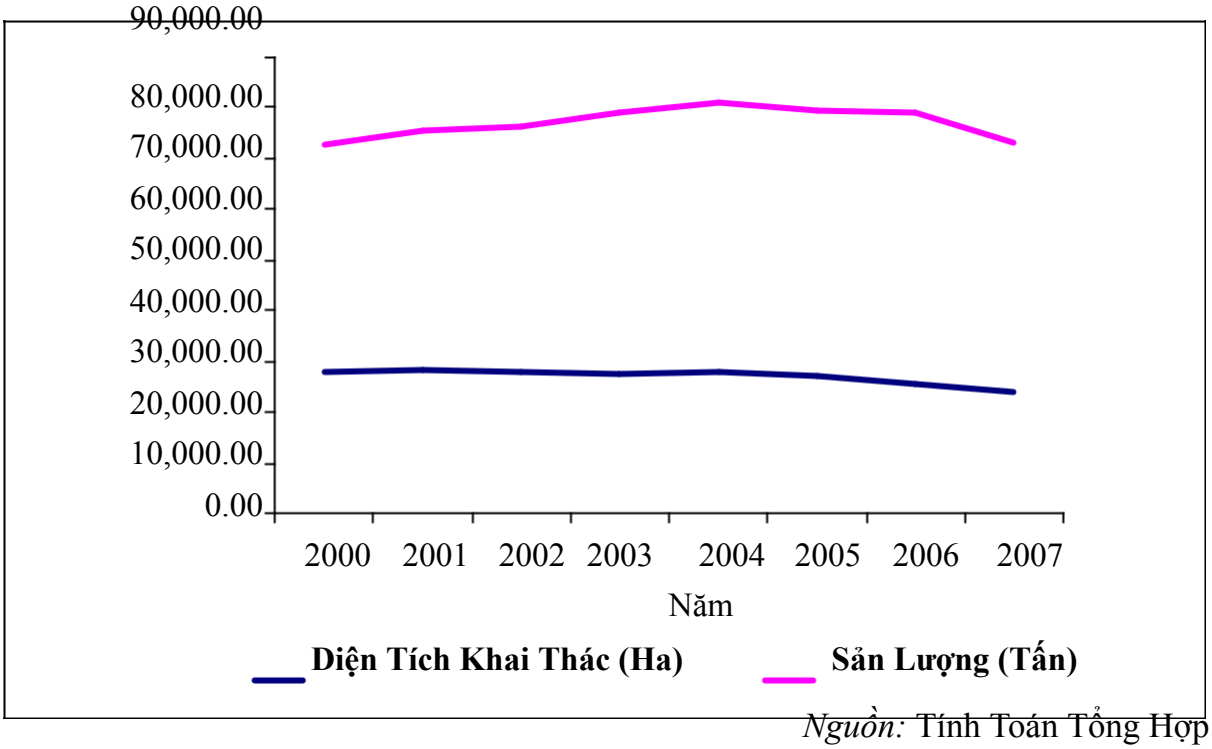
Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

của việc sử dụng ít phân hơn là không phải bón cho vườn cây sắp thanh lý, do đó tiết kiệm được phân bón. Bón phân là một biện pháp thâm canh nhằm gia tăng năng suất vườn cây nếu bón đúng cách và hợp lý. Từ năm 2001, công ty luôn chú trọng đến việc bón phân nâng cao nguồn dinh dưỡng cho cây, chủ yếu sử dụng phân vô cơ để bồi bổ đất chứ không lạm dụng phân hữu cơ. Vì vậy mà sản lượng khai thác mỗi năm cao hơn mặc dù diện tích khai thác giảm.

Hình 4.4: Biến Động Diện Tích Khai Thác Và Sản Lượng Của Công Ty Giai Đoạn 2000 – 2007



Nguồn: Tính Toán Tổng Hợp

4.3.3. Kết quả khai thác

Bảng 4.10: Kết Quả Khai Thác Của Công Ty 2 Năm Vừa Qua

Khoản Mục	ĐVT	Năm 2006	Năm 2007	TH 2007 So 2006
Diện tích khai thác	Ha	25.716,58	23.943,23	93,10
Năng Suất	Tấn/Ha	2,07	2,05	98,83
Sản Lượng	Tấn	53.409,28	49.142,11	92,01

Nguồn: Phòng Kỹ Thuật Nông Nghiệp

Diện tích khai thác giảm kéo theo sản lượng cũng giảm.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Trong năm 2007, sản lượng khai thác là 49.142,11 tấn, chỉ đạt 92,01% so với năm 2006. Nghĩa là giảm 7,99%. Năng suất vườn cây năm 2007 cũng giảm, chỉ đạt 98,33% so với năm 2006. Đây là dấu hiệu cho thấy một số diện tích khai thác đang ở giai đoạn cuối của thời kỳ cho mủ hoặc cũng có thể do trình độ khai thác của người công nhân không được tốt trong năm 2007, dẫn đến năng suất giảm nhẹ.

4.3.4. Quy mô khai thác của các nông trường thuộc công ty.

Bảng 4.11: Quy Mô Khai Thác Của Các Nông Trường

Đơn Vị Tính: Ha

Nông trường	Năm 2006	Năm 2007	Chênh Lệch	(%)
An Lập	1.508,25	1.438,25	-70,00	-4,64
Bến Súc	1.620,72	1.546,74	-73,98	-4,56
Đoàn Văn Tiến	3.230,38	2.747,75	-482,63	-14,94
Long Hòa	3.586,31	3.451,.47	-134,84	-3,75
Long Nguyên	2.209,65	2.093,26	-116,39	-5,26
Long Tân	1.954,54	1.888,23	-66,31	-3,39
Minh Hòa	2.037,64	1.954,04	-83,60	-4,10
Minh Tân	2.098,32	2.023,14	-75,18	-3,58
Phan Văn Tiến	1.747,17	1.606,36	-140,81	-8,06
Thanh An	1.999,51	1.893,31	-106,20	-5,31
Trần Văn Lưu	3.724,09	3.300,68	-423,41	-11.,37
Công Ty	**25.716,58**	**23.943,23**	**-1.773,35**	**-6,89**

Nguồn: Phòng Kỹ Thuật Nông Nghiệp

Qua thống kê cho thấy: nông trường có diện tích khai thác lớn nhất công ty là nông trường Trần Văn Lưu, tiếp đến là Long Hòa, Đoàn Văn Tiến, Minh Tân, Minh Hòa…, Một thực tế ở đây là do tiến hành hoạt động thanh lý để tái canh theo kế hoạch của công ty nên diện tích khai thác của tất cả các nông trường đều giảm. So với năm

2006 thì diện tích khai thác năm 2007 của các nông trường biến động cụ thể như sau: Năm 2007 diện tích khai thác của nông trường Đoàn Văn Tiến là 2.747,75 ha, giảm 482,63 ha tương đương 14,94%; nông trường Trần Văn Lưu là 3.300,68 ha, giảm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

423,41 ha tương đương 11,37%; nông trường Long Hòa là 3.451,.47 ha, giảm 134,84 ha tương đương 3,75%; nông trường Phan Văn Tiến là 1.606,36 ha, giảm 140,81 ha tương đương 8,06%; nông trường Thanh An là 1.893,31 ha, giảm 106,20 ha tương đương 5,31%; nông trường Long Nguyên là 2.093,26 ha, giảm 116,39 ha tương đương 5,26%; nông trường Bến Súc là 1.546,74 ha, giảm 73,98 ha tương đương 4,56%; nông trường An Lập là 1.438,25 ha, giảm 70 ha tương đương 4,64%; nông trường Minh Hòa là 1.954,04 ha, giảm 83,60 ha tương đương 4,10%; nông trường Minh Tân là 2.023,14 ha, giảm 75,18 ha tương đương 3,58%; nông trường Long Tân là 1.888,23 ha, giảm 66,31 ha tương đương 3,39% và cuối cùng là nông trường Long Hòa: 3.451,.47 ha, giảm 34,84 ha tương 3,75% so với năm 2006.

4.3.5. Kết quả khai thác của các nông trường qua 2 năm 2006 – 2007

Bảng 4.12: Sản Lượng Khai Thác Của Các Nông Trường Qua 2 Năm 2006 – 2007

Đơn Vị Tính: Tấn

Nông trường	Năm 2006	Năm 2007	Chênh Lệch	(%)
An Lập	3.090	2.669	-421	-13,62
Bến Súc	3.067	2.781	-286	-9,33
Đoàn Văn Tiến	5.289	4.453	-836	-15,81
Long Hòa	8.551	8.059	-492	-5,75
Long Nguyên	4.785	4.549	-236	-4,93
Long Tân	4.536	4.084	-452	-9,96
Minh Hòa	4.865	4.773	-92	-1,89
Minh Tân	5.443	5.386	-57	-1,05
Phan Văn Tiến	3.161	2.856	-305	-9,65
Thanh An	3.833	3.309	-524	-13,67
Trần Văn Lưu	6.785	6.223	-562	-8,28
Công Ty	**53.405**	**49.142**	**-4.263**	**-7,98**

Nguồn: Phòng Kỹ Thuật Nông Nghiệp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Sản lượng khai thác của toàn công ty giảm rõ rệt, thể hiện ở sự giảm sút ở các nông trường. So với năm 2006, sản lượng của các nông trường biến động cụ thể như sau:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Nông trường Đoàn Văn Tiến có diện tích khai thác giảm lớn nhất nên sản lượng khai thác giảm tương đối cao so với các nông trường khác. Giảm 836 tấn tương đương 15,81%.

Nông trường Trần Văn Lưu giảm 562 tấn, tương đương 8,28%.

Nông trường Thanh An giảm 524 tấn, tương đương 13,67%.

Nông trường Long Hòa giảm 492 tấn, tương đương 5,57%.

Nông trường Long Tân giảm 452 tấn, tương đương 9,96%.

Nông trường An Lập giảm 421 tấn, tương đương 13,62%.

Nông trường Phan Văn Tiến giảm 305 tấn, tương đương 9,65%.

Nông trường Bến Súc giảm 286 tấn, tương đương 9,33%.

Nông trường Long Nguyên giảm 236 tấn, tương đương 4,93%.

Nông trường Minh Hòa giảm 92 tấn, tương đương 1,98%.

Nông trường Minh Tân giảm 57 tấn, tương 1,05%.

Tuy nhiên, thực tế thì tình trạng sản lượng khai thác năm 2007 giảm có phải chỉ bắt nguồn từ việc diện tích khai thác giảm hay còn do tác động của các yếu tố khác như: vườn cây đang ở giai đoạn cuối của thời kỳ cho mủ nhiều, khai thác không đúng quy trình kỹ thuật hoặc thất thoát, trộm cắp mủ trong quá trình khai thác…?. Trong nội dung này, khóa luận sẽ sử dụng năng suất khai thác năm 2006 của các nông trường làm năng suất kế hoạch cho năm 2007. Tính toán mức sản lượng giảm kế hoạch của từng nông trường theo năng suất kế hoạch và mức giảm của diện tích khai thác. Cuối cùng so sánh sản lượng giảm thực tế được trình bày ở bảng trên với mức sản lượng giảm kế hoạch. Nếu mức sản lượng giảm thực tế nhỏ hơn hoặc bằng mức sản lượng giảm kế hoạch thì khóa luận có thể nhận định rằng sản lượng giảm là do diện tích khai thác giảm và tình hình khai thác ở nông trường này tương đối tốt. Ngược lại, khóa luận nhận định rằng ngoài ảnh hưởng bởi diện tích khai thác thì sản lượng giảm còn do các yếu tố khác (như đã kể trên). Điều đó có nghĩa là hoạt động khai thác của nông trường này không tốt, công ty nên xem xét và điều chỉnh lại cho hiệu quả hơn. Các tính toán được thể hiện trong bảng sau đây:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Bảng 4.13: So Sánh Sản Lượng Giảm Thực Tế Với Sản Lượng Giảm Kế Hoạch Của Các Nông Trường

NT	Năng Suất KH (Tấn/ha)	DT Giảm (Ha)	SL Giảm KH (Tấn)	SL Giảm TT (Tấn)	TT So KH (Lần)
AL	2,05	-70,00	-144	-421	2,93
BS	1,89	-73,98	-140	-286	2,05
ĐVT	1,64	-482,63	-792	-836	1,06
LH	2,38	-134,84	-321	-492	1,53
LN	2,17	-116,39	-253	-236	**0,93**
LT	2,32	-66,31	-154	-452	2,94
MH	2,39	-83,60	-200	-92	**0,46**
MT	2,60	-75,18	-195	-57	**0,29**
PVT	1,81	-140,81	-255	-305	1,20
TA	1,92	-106,20	-204	-524	2,57
TVL	1,82	-423,41	-771	-562	**0,73**
Tổng		**1.773,26**	**-3.427**	**-4.263**	

Nguồn: Tính Toán Tổng Hợp

Phân tích bảng số liệu 4.13:

Sản lượng giảm thực tế trong năm 2007 của hầu hết các nông trường cao hơn nhiều so với sản lượng giảm kế hoạch (sản lượng của phần diện tích giảm). Cụ thể như sau:

Nông trường:

An lập: sản lượng giảm thực tế bằng 2,93 lần sản lượng giảm kế hoạch.

Bến Súc: sản lượng giảm thực tế bằng 2,05 lần sản lượng giảm kế hoạch.

Đoàn Văn Tiến: sản lượng giảm thực tế bằng 1,06 lần sản lượng giảm kế hoạch.

Long Hòa: sản lượng giảm thực tế bằng 1,53 lần sản lượng giảm kế hoạch.

Long Nguyên: sản lượng giảm thực tế bằng 0,93 lần sản lượng giảm kế hoạch.

Long Tân: sản lượng giảm thực tế bằng 2,94 lần sản lượng giảm kế hoạch.

Minh Hòa: sản lượng giảm thực tế bằng 0,46 lần sản lượng giảm kế hoạch.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Minh Tân: sản lượng giảm thực tế bằng 0,29 lần sản lượng giảm kế hoạch.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Phan Văn Tiến: sản lượng giảm thực tế bằng 1,20 lần sản lượng giảm kế hoạch.

Thanh An: sản lượng giảm thực tế bằng 2,57 lần sản lượng giảm kế hoạch.

Trần Văn Lưu: sản lượng giảm thực tế bằng 0,73 lần sản lượng giảm kế hoạch.

Kết quả phân tích cho thấy tình hình khai thác của các nông trường: Minh Tân, Minh Hòa, Long Nguyên và Trần Văn Lưu rất ổn định và có tiến triển tốt vì sản lượng giảm thực tế nhỏ hơn sản lượng giảm kế hoạch. Các nông trường đã nâng cao được năng suất khai thác trong năm 2007. Chính vì vậy dù diện tích khai thác của các nông trường này giảm nhưng sản lượng giảm thấp.

Đối với 7 nông trường còn lại, sản lượng giảm thực tế cao hơn nhiều so với sản lượng giảm kế hoạch. Phân tích này cho thấy sản lượng khai thác năm 2007 của 7 nông trường này giảm không chỉ do diện tích khai thác giảm mà còn do các yếu tố khác (như đã kể trên). Hay nói cách khác là tình hình khai thác của 7 nông trường này không được tốt trong 2007 đặc biệt là các nông trường An Lập, Long Tân,Thanh An và Bến Súc. Chính vì vậy công ty cũng như các nông trường này phải xem xét, thay đổi các yếu tố liên quan đến quá trình khai thác nhằm đạt hiệu quả cao hơn.

Năng suất khai thác thực tế năm 2007 của các nông trường đã cho thấy được tính tương đối chính xác của phân tích trên:

Bảng 4.14: Năng Suất Khai Thác Của Các Nông Trường Qua 2 Năm 2006 – 2007

Đơn Vị Tính: Tấn/Ha

Nông Trường	Năm 2006	Năm 2007
An Lập	2,05	1,86
Bến Súc	1,89	1,80
Đoàn Văn Tiến	1,64	1,62
Long Hòa	2,38	2,33
Long Nguyên	2,17	2,17
Long Tân	2,32	2,16
Minh Hòa	2,39	2,44
Minh Tân	2,60	2,66
Phan Văn Tiến	1,81	1,78
Thanh An	1,92	1,75

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Trần Văn Lưu	1,82	1,89

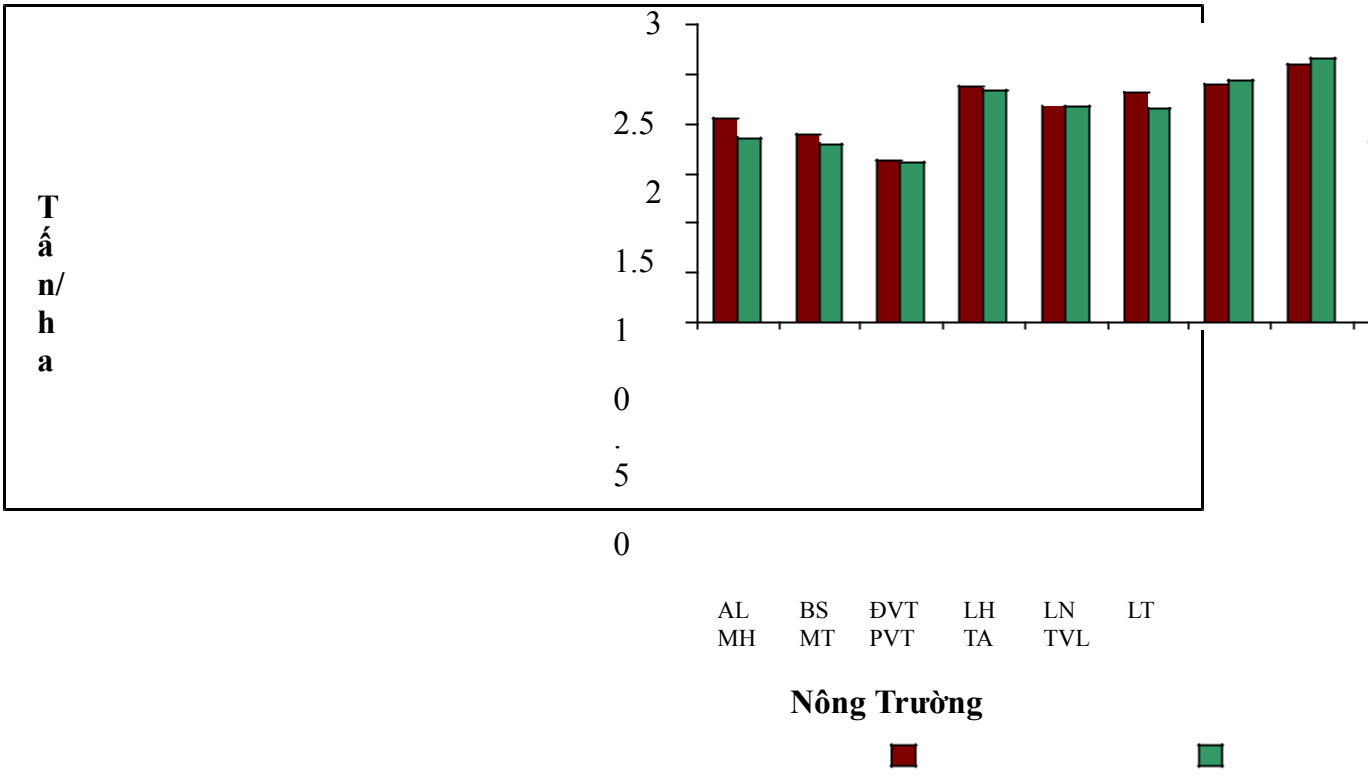
Nguồn: Phòng Kỹ Thuật Nông Nghiệp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Năm 2007, toàn công ty chỉ có 4 nông trường, gồm: Minh Tân, Minh Hòa, Long Nguyên, Trần Văn Lưu có năng suất khai thác bằng và cao hơn so với năng suất năm 2006.

Hình 4.5: Năng Suất Khai Thác Của Các Nông Trường Qua 2 Năm



Nguồn: Tính Toán Tổng Hợp

4.3.6. Thực trạng về trình độ kỹ thuật khai thác của công nhân

Bảng 4.15: Kết Quả Xếp Loại Kỹ Thuật Khai Thác

Đơn Vị Tính: %

Năm	H/A	H/B	H/C	H/D	H/E	Tổng
2006	44,60	46,51	7,83	0,90	0,22	100,00
2007	44,30	48,42	6,69	0,60	0,10	100,00
Thay đổi	-0,30	1,91	-1,14	-0,35	-0,12	

Nguồn: Phòng Kỹ Thuật Nông Nghiệp

Hạng A là kỹ thuật khai thác tốt nhất, cạo đúng quy trình, đảm bảo các quy định về dăm (vỏ). Hạng B là kỷ thuật khai thác đạt mức khá. Hạng C là trung bình. Hạng D là yếu, tay nghề thấp. Hạng E là kém. Nhìn chung theo thống kê, tay nghề khai thác đạt

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

loại tốt đã giảm sút 0,3% so với năm 2006, công ty cần phải xem xét. Tuy nhiên, do hầu hết các diện tích khai thác đều lớn tuổi, đã tiến hành cạo úp nên công nhân khai thác thường phạm phải lỗi hao dăm (vỏ). Vì vậy nó ảnh hưởng đến xếp hạng kỹ thuật của công nhân. Bên cạnh đó, tỷ lệ xếp loại kỹ thuật hạng C, D, E đã giảm rõ rệt, cho thấy được sự tiến bộ trong việc nâng cao tay nghề công nhân của công ty so với năm 2006. Kỹ thuật là một trong những yếu tố quan trọng quyết định năng suất của vườn

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

cây, công ty nên kiểm tra kỹ vấn đề kỹ thuật của người công nhân để đạt được hiệu quả cao trong khai thác.

4.3.7. Tình hình sử dụng các loại giống của công ty

Bảng 4.16: Khuyến Cáo Sử Dụng Các Giống Cao Su ở Việt Nam Giai Đoạn 2006 – 2010

Đông Nam Bộ	Tây Nguyên 1 (< 600 m)	Tây Nguyên 2 (600-700 m)	Nam Trung Bộ	Bắc Trung Bộ
RRIV 3	PB260	PB260	PB260	RRIM712
PB255	RRIM600	RRIC121	RRIM600	RRIM600
PB260	RRIV 3	GT1	RRIV 3	GT1
LH 83/85	RRIC121	RRIM600	RRIC100	RRIC100
LH 83/87	PB 312	PB 312	RRIC121	RRIC121
LH 88/72	RRIV 1	RRIC100	RRIM712	PB255
LH 88/236	RRIV 2	LH 82/92	PB255	PB260
LH 90/952	RRIV 4	LH 83/732	PB 312	PB 312
IRCA 130	LH 83/732	-	RRIV 1	RRIV 1
RRIV 2	LH 83/85	-	RRIV 2	RRIV 3
RRIV 5	LH 83/87	-	RRIV 5	LH 82/92
RRIV 1	-	-	-	-

Nguồn: Tập Đoàn Công Nghiệp Cao Su Việt Nam

Nguồn gốc và đặc điểm một số loại giống:

+ Giống GT1

GT1 Là dòng vô tính được tuyển chọn tại Indonesia và được trồng nhiều nơi trên thế giới từ những năm 1960 - 1980. GT1 được trồng qui mô rộng ở Việt Nam từ 1981. Ở Đông Nam Bộ, sinh trưởng và sản lượng của GT1 từ kém đến trung bình. Trong điều kiện bất thuận của cao trình trên 600 m hoặc miền Trung, GT1 sinh trưởng và sản lượng khá. Nâng suất của GT1 khởi đầu thấp, sau đó ổn định từ 1 - 1,4 tấn/ha/năm ở Đông Nam Bộ và 1,1 - 1,2 tấn/ha/năm ở Tây Nguyên cao dưới 600m trong 12 năm khai thác đầu. GT1 tăng trưởng khi cạo trung bình, ít nhiễm bệnh loét sọc mặt cạo, nhiễm trung bình bệnh nấm hồng và rụng lá mùa mưa, tương đối dễ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

nhiễm bệnh lá phấn trắng, đáp ứng tốt với chất kích thích mủ và chịu được cường độ cạo cao, ít khô mủ, kháng gió khá.

GT1 được khuyến cáo qui mô vừa ở Đông Nam Bộ, Tây Nguyên dưới 600m và qui mô lớn cho vùng Tây Nguyên 600 - 700m, miền Trung.

+ Giống LH82/156 (RRIV 2)

Là dòng vô tính do Viện Nghiên cứu Cao su lai tạo năm 1982, kết hợp từ các giống cây của Sri Lanka (RRIC110 và RRIC117), được khảo nghiệm từ 1983, khu vực hoá từ 1994 và sản xuất diện rộng từ 1997. LH82/156 nổi bật về sinh trưởng trong thời gian kiến thiết cơ bản và tăng trưởng khi cạo, vượt hơn PB235 khoảng 15%, sản lượng những năm đầu thấp hơn PB235, sau đó tăng dần, năng suất 5 năm đạt 1,34 tấn/ha/năm (88% PB235), đáp ứng với kích thích mủ khá tốt, nhiễm trung bình bệnh lá phấn trắng, dễ nhiễm bệnh nấm hồng. LH82/156 có thân chính chiếm ưu thế, tạo tiềm năng trữ lượng gỗ hữu dụng cao. Trữ lượng gỗ của LH82/156 vào năm 14 tuổi là 0,57 m3/cây (132% PB235).

LH82/156 được xem là giống cao su gỗ-mủ, được khuyến cáo qui mô lớn ở vùng thuận lợi và qui mô vừa ở vùng ít thuận lợi.

+ Giống LH82/158 (RRIV 3)

Tương tự như LH82/156, dòng vô tính LH82/158 do Viện Nghiên cứu Cao su lai tạo năm 1982 với mẹ RRIC110 và cha RRIC117, được khảo nghiệm từ 1983, khu vực hoá từ 1994 và sản xuất diện rộng từ 1997. LH82/158 sinh trưởng và sản lượng tương đương hoặc vượt hơn PB235, năng suất 5 năm đầu ở Đông Nam Bộ đạt 1,5 tấn/ha/năm (99% PB235), tăng trưởng khi cạo khá, nhiễm nhẹ bệnh nấm hồng và rụng lá mùa mưa, nhiễm trung bình bệnh loét sọc mặt cạo và bệnh phấn trắng.

LH82/158 được khuyến cáo qui mô vừa ở Đông Nam Bộ, Tây Nguyên dưới 600 m và miền Trung.

+ Giống LH82/182 (RRIV 4)

Là dòng vô tính do Viện Nghiên cứu Cao su lai tạo năm 1982 với mẹ RRIC110 và cha PB235, được khảo nghiệm từ 1983, khu vực hoá từ 1994 và sản xuất diện rộng từ 1997.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

LH82/182 sinh trưởng khoẻ trong thời gian kiến thiết cơ bản, vượt PB235 trong nhiều thí nghiệm. Tuy nhiên, tăng trưởng khi cạo kém, sản lượng hơn hẳn PB235 từ 20

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

- 60% và cao nhất trong các giống lai đợt 1982. Năng suất 5 năm đầu ở Đông Nam Bộ đạt 2,16 tấn/ha/năm (142% PB235). LH82/182 nhiễm nhẹ bệnh loét sọc mặt cạo, nhiễm trung bình bệnh rụng lá mùa mưa và nấm hồng, tương đối dễ nhiễm bệnh lá phấn trắng.

LH82/182 được khuyến cáo qui mô lớn ở vùng thuận lợi và qui mô vừa ở vùng ít thuận lợi, không nên trồng ở vùng có gió mạnh.

+ Giống PB235

PB235 Xuất xứ từ Malaysia. Sinh trưởng khỏe, thời gian khai thác sớm, thân chính thẳng và cao nên cho trữ lượng gỗ lớn. Ít nhiễm với nhiều loại sâu bệnh những dễ nhiễm bệnh phấn trắng và chịu gió kém. Trong 12 năm đầu cho năng suất cao, bình quân 1,6 tấn/ha/năm. Đối với vùng đất xấu không chăm bón tốt năng suất sẽ giảm đáng kể. không thích hợp khai thác cường độ cao và thuốc kích thích nhiều vì dễ bị bệnh khô mủ.

+ Giống PB255

Là dòng vô tính được tạo tuyển ở Malaysia, nhập vào Việt Nam năm 1978, được khuyến cáo trồng qui mô vừa từ năm 1991. PB255 sinh trưởng trung bình đến khá trong thời gian kiến thiết cơ bản, năng suất cao, đạt 1,6 - 2,0 tấn/ha/năm ở Đông Nam Bộ và đạt 1,1 - 1,2 tấn/ha/năm ở Tây Nguyên cao dưới 600m trong 10 năm đầu khai thác. Ở Quảng Bình, PB255 sinh trưởng và có sản lượng cao hơn GT1 và PB235, đạt 1,075 tấn/ha/năm trong 4 năm đầu khai thác. PB255 tăng trưởng khi cạo khá, vỏ nguyên sinh khá dày, nhiễm bệnh phấn trắng và rụng lá mùa mưa, dễ nhiễm bệnh loét sọc mặt cạo và nấm hồng, dễ khô mủ, đáp ứng tốt với chất kích thích mủ. Có thể trồng PB255 ở nhiều vùng cao su. Là giống kháng gió khá, PB255 còn được khuyến cáo cho những vùng gió mạnh.

+ Giống PB260

Là dòng vô tính có nguồn gốc ở Malaysia, có khả năng kháng gió khá tại Malaysia nhưng kém ở Côte D'voice, được khuyến cáo trồng diện rộng trên nhiều nước. PB260 được nhập vào Việt Nam năm 1978, được khuyến cáo trồng quy mô vừa từ 1994 và được sản xuất rộng từ 1997. PB260 sinh trưởng trung bình ở Đông Nam Bộ chỉ tương đương

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

với GT1, nhưng năng suất cao hơn, trung bình 5 năm đạt 1,1 - 1,7 tấn/ha/năm. Ở Tây Nguyên cao 600 - 700 m, PB260 sinh trưởng khá và sản lượng vượt

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

hơn GT1, PB235. Giống này tăng trưởng khi cạo trung bình, nhiễm nhẹ bệnh nấm hồng, rụng lá vào mùa mưa, nhiễm nhẹ đến trung bình bệnh phấn trắng và loét sọc mặt cạo, dễ khô mủ, phản ứng mạnh khi cạo phạm, xuất hiện các bướu trên vỏ tái sinh.

PB260 được khuyến cáo các qui mô lớn ở Đông Nam Bộ và Tây Nguyên, qui mô vừa ở miền Trung, nên tránh vùng có gió mạnh.

+ Giống RRIC100

Là dòng vô tính đươc tạo tuyển ở Sri Lanka, được trồng diện rộng ở Sri Lanka. Ở Malaysia, RRIC100 được ghi nhận là giống cao sản, sinh trưởng khoẻ, chống chịu gió tốt, nhiễm nhẹ bệnh phấn trắng. Trong các thí nghiệm tại Đông Nam Bộ, RRIC100 sinh trưởng và sản lượng khá hơn GT1, đạt năng suất 5 năm đầu từ 1,1 - 1,3 tấn/ha/năm. Ở Tây Nguyên, RRIC100 tăng trưởng tốt và sản lượng cao hơn GT1 (119% ở GT1).

RRIC100 được khuyến cáo qui mô vừa ở Tây Nguyên cao 600 - 700 m và miền Trung.

+ Giống RRIC121

Là dòng vô tính được tạo tuyển ở Sri Lanka (PB 28/59 x IAN 873), sinh trưởng khoẻ và cao sản. RRIC121 được nhập vào Việt Nam năm 1977, được sản xuất rộng từ 1997. Giống này sinh trưởng khá trong thời gian kiến thiết cơ bản, sản lượng khởi đầu thấp, sau tăng dần. Ở Đông Nam Bộ, RRIC121 đạt năng suất thấp hơn PB235 (80 - 85% PB235) nhưng cao hơn ở Tây Nguyên. RRIC121 ít nhiễm bệnh loét sọc mặt cao, nhiễm nấm hồng và rụng lá mùa mưa trung bình, dễ nhiễm phấn trắng. Ít khô mủ, kháng gió trung bình, đáp ứng tốt với chất kích thích mủ, tăng trưởng tốt trong khi cạo và có trữ lượng gỗ cao.

RRIC121 được khuyến cáo qui mô vừa ở Đông Nam Bộ, Tây Nguyên dưới 600 m và miền Trung, tránh vùng phấn trắng nặng ở Tây Nguyên 600 - 700 m.

+ Giống RRIM600

Là dòng vô tính được tạo tuyển ở Malaysia, được khuyến cáo qui mô rộng tại Malaysia, Thái Lan, nhập vào Việt Nam trước 1975. RRIM600 sinh trưởng trung bình

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

và tăng trưởng khá khi cạo mủ. Năng suất RRIM600 thường cao hơn GT1, đạt 1,4 - 1,6 tấn/ha/năm ở Đông Nam Bộ và 1,1 - 1,4 tấn/ha/năm ở Tây Nguyên dưới 600 m trong 10 năm khai thác đầu tiên. Trên Tây Nguyên cao 600 - 700 m, RRIM600 đạt

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

năng suất 1 tấn/ha/năm, khá hơn GT1 và PB235 (114% GT1). Ở Quảng Trị, RRIM600 đạt năng suất tương đương PB235 trong 4 năm đầu: 1,42 tấn/ha/năm (151 % GT1). RRIM600 nhiễm phấn trắng nhẹ, mẫn cảm với bệnh nấm hồng, rụng lá mùa mưa, loét sọc mặt cạo, khô mủ trung bình, đáp ứng kích thích khá.

RRIM600 tuy dễ gãy cành do gió mạnh, nhưng mức thiệt hại không lớn và phục hồi nhanh. RRIM600 cũng dễ nhiễm bệnh nấm hồng nhưng loại bệnh này có thể phòng trị được. Do năng suất ổn định, RRIM600 được khuyến cáo trồng qui mô vừa ở vùng thuận lợi (Đông Nam Bộ và Tây Nguyên dưới 600m) và qui mô lớn ở các vùng ít thuận lợi (Tây Nguyên 600 - 700m và miền Trung).

+ Giống RRIM712

Là dòng vô tính tạo tuyển từ Malaysia (RRIM605 x RRIM71), được khuyến cáo cho vùng gió mạnh ở Malaysia từ 1983. RRIM712 nhập vào Việt Nam từ 1978, được sản xuất rộng từ 1997, sinh trưởng trung bình ở Đông Nam Bộ, nhưng khá đến tốt ở Tây Nguyên và miền Trung, sản lượng cao hơn GT1 ở Đông Nam Bộ và hơn PB235 ở Tây Nguyên, tương đương PB235 và hơn GT1 ở miền Trung. RRIM712 tăng trưởng khi cạo kém, nhiễm trung bình bệnh loét sọc mặt cạo, nấm hồng, phấn trắng, rụng lá mùa mưa, ít khô mủ, kháng gió tốt.

RRIM712 được khuyến cáo trồng qui mô vừa cho vùng cao su miền Trung có gió mạnh.

+ Giống VM515

Là dòng vô tính nhập từ Malaysia năm 1978. VM515 sinh trưởng trên trung bình trong thời gian kiến thiết cơ bản, năng suất cao, có thể đạt 1,5 - 1,9 tấn/ha/năm ở Đông Nam Bộ và 1,3 - 1,5 tấn/ha/năm ở Tây Nguyên dưới 600m trong 10 năm cạo đầu tiên. VM515 tăng trưởng khi cạo kém, ít nhiễm bệnh nấm hồng và loét sọc mặt cạo, nhưng dễ nhiễm bệnh rụng lá mùa mưa và phấn trắng, dễ khô mủ, đáp ứng với kích thích từ trung bình đến khá.

VM515 chỉ được khuyến cáo trồng qui mô vừa ở Đông Nam Bộ và Tây Nguyên dưới 600 m, không nên trồng ở vùng bệnh lá nặng hoặc có gió mạnh và không nên mở cạo sớm khi cây chưa đủ tiêu chuẩn về sinh trưởng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Bảng 4.17: Cơ Cấu Giống Cây Hiện Nay Của Công Ty

Loại Giống	Diện Tích Trồng (ha)	Cơ Cấu (%)
GT1	4.184,05	15,35
PB235	12.058,96	44,23
RRIM600	1.785,18	6,55
VM515	3.683,88	13,51
RRIV 1	339,91	1,25
RRIV 2	910,13	3,34
RRIV 3	784,94	2,88
RRIV 4	1.341,03	4,29
PB255	341,32	1,25
PB260	1.123,61	4,12
RRIC121	18,77	0,07
LH	21,82	0,08
Khác	671,57	2,46
Tổng	**27.265,17**	**100,00**

Nguồn: Phòng Kỹ Thuật Nông Nghiệp

Bảng cơ cấu giống cây cho thấy, loại giống PB235 có 12.058,96 ha, chiếm 44,23% tổng diện tích vườn cây. PB235 như đã trình bày ở phần trên, giống này cho năng suất tương đối cao (1,6 tấn/ha) vào những năm đầu kinh doanh, không chịu được cường độ khai thác cao và thuốc kích thích nhiều. Do đó loại giống này rất khó trong việc gia tăng sản lượng bằng cách tăng cường thuốc kích thích hoặc sử dụng các thiết bị bơm chất kích thích. Điều này sẽ ảnh hưởng đến sản lượng trong điều kiện hiện nay và những năm tới của công ty.

Loại giống trồng phổ biến thứ hai ở công ty là GT1, có 4.184,05 ha chiếm 15,35% tổng diện tích vườn cây. Loại giống này cho chỉ cho năng suất ở mức khá (1,4 tấn/ha) nhưng nó có thể chịu đựng tốt trong điều kiện thời tiết xấu, sản lượng vẫn ổn định.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

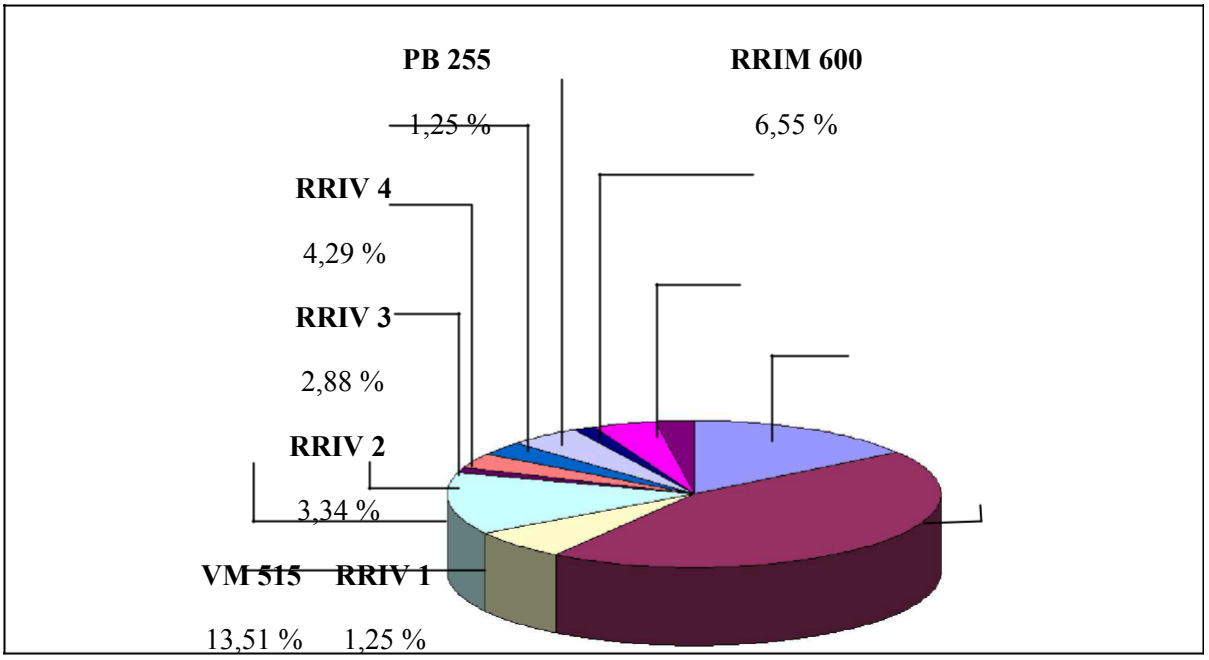
Loại giống phổ biến thứ ba là VM515, có 3.683,88 ha, chiếm 13,51% tổng diện tích vườn cây. VM515 cho sản lượng cao hơn so với PB235, đáp ứng với kích thích tương đối khá.

RRIV 4 là giống cây mới được đưa vào trồng tại công ty nên diện tích còn thấp, chỉ chiếm 4,29%. RRIV 4 được xem là loại giống chủ lực của công ty những năm sau này, cho năng suất rất cao 2,16 tấn/ha. Tuy nhiên nó cũng nhạy cảm với các loại nấm, bệnh, do đó công ty nên tập trung nhiều vào công tác bảo vệ thực vật đối với giống cây này.

Còn lại là một số loại giống khác như RRIV 2, RRIV 3, RRIV 1, PB260, PB255, RRIC121, RRIM600, LH, …chiếm khoảng 0,07 đến 4,12% tổng diện tích vườn cây. Trong đó giống PB260, PB255, RRIV 3 cho năng suất khá cao từ 1,5 đến 2,0 tấn/ha, đáp ứng tốt với chất kích thích.

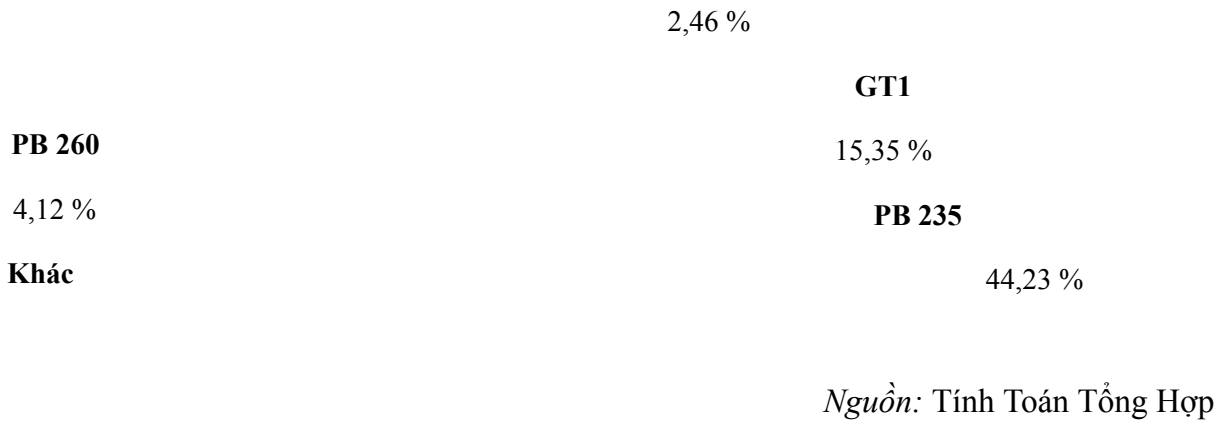
Vào thời điểm hiện nay, diện tích các giống cây trồng phổ biến nhất ở công ty là PB235, GT1, VM515 đã cho khai thác khá lâu, sản lượng sẽ giảm trong những năm tới. Do vậy trong chiến lược ổn định và nâng cao hơn nữa sản lượng vườn cây, công ty nên thanh lý dần một số loại giống như PB235, RRIM600, chuyển sang trồng mới bằng các loại giống có năng suất cao, đáp ứng tương đối tốt với chất kích thích như RRIV 4, PB260…

Hình 4.6: Cơ Cấu Các Giống Cây Của Công Ty



Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com



Nguồn: Tính Toán Tổng Hợp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

4.4. Phân tích một số giải pháp gia tăng sản lượng mủ khai thác mà công ty Cao Su Dầu Tiếng đang áp dụng

4.4.1. Giới thiệu một số giải pháp

Nhu cầu tiêu thụ cao su thiên nhiên ngày càng mạnh đã đẩy giá cả lên cao - là một cơ hội tốt cho ngành cao su nước nói chung và đối với công ty cao su Dầu Tiếng nói riêng. Thế nhưng từ năm 2002 đến nay diện tích khai thác của công ty liên tục giảm và vẫn tiếp tục giảm trong những năm tới do công ty thanh lý một số diện tích cây già, năng suất thấp… dẫn đến sản lượng khai thác giảm xuống. Trước tình hình này, công ty đã nhập và sử dụng một số các thiết bị (gọi là giải pháp) gắn trên thân cây cao su để kích thích cây cho mủ như: G-Lex, RrimFlow và GashTech. Đối tượng áp dụng các thiết bị này là vườn cây đã mở miệng úp (đục) từ năm 2003 – 2008 với chế độ cạo S/2 S/4 d/3 (S/2 : là chế độ cạo kéo từ trên xuống, chiều dài miệng cạo chiếm 1/2 đường tròn của thân cây; S/4 : là chế cạo từ dưới lên (đục), Chiều dài miệng cạo chiếm 1/4 đường tròn của thân cây, d/3: 3 ngày cạo 1 lần).

Với các thiết bị này thì những cây cao su đang khai thác có đủ tiêu chuẩn sẽ được gắn hộp chứa khí cùng ống khí và van trực tiếp lên thân cây, sau đó bơm khí Ethylen vào trong hộp chứa. Vị trí hộp khí được đặt ở phần vỏ phía trên của đường cạo úp (S/4). Khí Ethylen trong hộp sẽ được vỏ cây hấp thụ, kích thích cho mủ nhiều hơn.

a) Giải pháp G-Lex:

Được nhập từ Malaysia, thiết bị này cho sản lượng gia tăng từ 25 đến 28% so với chế độ cạo bình thường sử dụng thuốc kích thích Ethrel 2,5%.

Chế độ cạo sau khi áp dụng: giữ chế độ cạo như cũ (S/2 S/4 d/3) hoặc chuyển sang chế độ úp S/4 .

b) Giải pháp RrimFlow:

Thiết bị RrimFlow nhập từ công ty cung cấp vật tư thiết bị và chuyển giao kỹ thuật RrimFlow – GIM Triple Seven SDN BHD, Malaysia.

Chế độ cạo sau khi áp dụng: có thể giữ chế độ cạo như cũ (S/2 S/4 d/3) hoặc chuyển sang chế độ S/4 (chỉ cạo đục 1/4 đường tròn của thân cây)

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Sử dụng RrimFlow sản lượng sẽ gia tăng trong khoảng từ 20 – 25% so với chế độ cạo bình thường sử dụng thuốc kích thích Ethrel 2,5%.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

c) Giải pháp GashTech:

Thiết bị GashTech được nhập từ công ty cung cấp vật tư thiết bị và chuyển giao kỹ thuật GashTech – ACM Management & Services SDN BHD, Malaysia.

Chế độ cạo sau khi áp dụng: giữ chế độ cạo như cũ (S/2 S/4 d/3) hoặc chuyển sang chế độ úp S/4 .

Thiết bị GashTech sẽ cho sản lượng gia tăng từ 25 – 28% so với chế độ cạo bình thường có sử dụng thuốc kích thích Ethrel 2,5%.

4.4.2. Hiệu quả về mặt kỹ thuật của các giải pháp

Khi sử dụng một trong các giải pháp này sẽ có thể rút ngắn chiều dài miệng cạo từ S/2 S/4 xuống S/4 , từ đó sẽ làm giảm cường độ lao động của người công nhân.

Hạn chế tình trạng hao vỏ cạo, kéo dài được thời gian khai thác, đặc biệt là ở những diện tích đã cạo úp S/4 năm thứ 4 – 6. Hiện nay những diện tích đang tiến hành cạo úp đang trong tình trạng hao vỏ miệng cạo úp, do đó sẽ không đủ vỏ khai thác đến giai đoạn thanh lý nếu không thay đổi chế độ cạo.

Do rút ngắn chiều dài miệng cạo nên công nhân sẽ dễ dàng hơn trong thao tác cạo, từ đó đảm bảo được quy trình kỹ thuật.

4.4.3. Phân tích hiệu quả kinh tế của các giải pháp.

Hiệu quả của các giải pháp sẽ được tính toán dựa trên một số thông tin sau:

Năng suất mủ khai thác bình quân hàng năm của công ty là 2,0 tấn/ha. (Theo thống kê của phòng KTNN)

Giá thành một tấn mủ là 21.769.740 đồng. (Theo Phòng KTTV).

Giá bán bình quân một tấn mủ là: 33.000.000 đồng. (Theo Phòng KTNN).

Diện tích cao su khai thác mà công ty đã áp dụng các giải pháp trong năm 2007:

+ G-Lex: 440 ha

+ RrimFlow: 1.695 ha

+ GashTech: 0,95 ha

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

a) Giải Pháp G-Lex

Diện tích cao su công ty đã áp dụng trong năm 2007 là 440 ha, gồm 140.000 cây được gắn thiết bị G-Lex.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Phần chi phí

Khi sử dụng thiết bị này trên cây cao su, công ty không cần sử dụng thuốc kích thích Ethrel 2,5%. Tổng chi phí trong trường hợp này bao gồm: chi phí mua vật tư, thiết bị, khí Ethylen, lắp đặt và bảo quản.

Chi phí vật tư – thiết bị

Tổng chi phí mua vật tư là 864.819.200 đồng. Thiết bị này có tuổi thọ là 2 năm. Chi phí thiết bị vật tư bình quân năm là: 432.409.600 đồng.

Chi phí gắn và bơm khí

Bảng 4.18: Chi Phí Gắn và Bơm Khí

Khoản mục	Số lượng (Công)	Đơn Giá (đồng)	Thành Tiền (đồng)
Gắn ống khí	280	42.199	11.815.720
Cắt, gắn ống, nắp van	700	42.199	29.539.300
Bơm khí	140	42.199	5.907.860
Tổng			**47.262.880**
Bình quân 1 năm			**23.631.440**

Nguồn: Tổng hợp từ nguồn tin Phòng KT NN

Chi phí gắn thiết bị G-Lex và bơm khí Ethylen bình quân một năm là: 23.631.440 đồng/năm.

Chi phí quản lý

Khi áp dụng G-Lex sẽ phải tăng cường thêm công bảo vệ lô để bảo vệ mủ cũng như vật tư, thiết bị G-Lex. Bình quân sẽ phải tăng thêm 1 bảo vệ cho một lô 25 ha, mà diện tích gắn thiết bị G-Lex là 440 ha. Do đó số công bảo vệ tăng thêm là: 440 / 25 = 18 (công). Lương bình quân của một công bảo vệ lô cộng với các khoản trợ cấp khác là 3.490.170 đồng/tháng, làm việc trong 6 tháng, 6 tháng còn lại hưởng lương 2.000.000 đồng/tháng. Như vậy tổng tiền lương cần chi trả thêm là:

18 (công) x 6 (tháng) x (3.490.170 + 2.000.000) = 592.938.360 đồng

=> Tổng chi phí sử dụng G-Lex:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

432.409.600 + 23.631.440 + 592.938.360 = 1.048.979.400 đồng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Phần doanh thu

Với thiết bị này sản lượng ước tăng từ 25 – 28%. Để dễ dàng trong tính toán và so sánh, khóa luận sẽ sử dụng mức tăng trung bình.

Mức tăng sản lượng trung bình đối với G-Lex: $\frac{25\% \ 28\%}{2}$ 26,5% .

Sản lượng khi chưa áp dụng: 440 (ha) x 2,0 (tấn/ha) = 880 tấn

Sản lượng sau khi áp dụng: 880 x (1 + 26,5%) = 1.113,2 tấn

Doanh thu khi bán sản phẩm:

= 1.113,2(tấn) * 33.000.000 (đồng/tấn) = 36.735.600.000 đồng

Phần lợi nhuận

Tổng giá thành kế hoạch

1.113,2 (tấn) * 21.769.740 (đồng/tấn) = 24.234.074.568 đồng

Tổng chi phí sản xuất: Tổng giá thành + Tổng chi phí sử dụng thiết bị

24.234.074.568 + 1.048.979.400 = 25.283.053.968 đồng

Lợi nhuận = Doanh thu – Tổng chi phí sản xuất

36.735.600.000 – 25.283.053.968 = 11.452.546.032 đồng

Bảng tóm tắt kết quả

ĐVT: đồng

Khoản mục	Toàn bộ DT áp dụng	Bình quân/ha
Chi phí sản xuất	25.283.053.968	57.461.486
Doanh thu	36.735.600.000	83.490.000
Lợi nhuận	11.452.546.032	26.028.513

Nguồn: Tinh Toán Tổng Hợp

b) Giải pháp RrimFlow

Diện tích cao su áp dụng RrimFlow trong năm 2007 là 1.695 ha, với khoảng 540.246 cây.

Phần chi phí

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Áp dụng RrimFlow sẽ giảm được chi phí mua thuốc kích thích Ethrel 2,5%. Tổng chi phí trong trường hợp này gồm: chi phí vật tư, khí Ethylen, nạp khí, lắp đặt và bảo quản. Thiết bị này có tuổi thọ 1 năm.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Chi phí vật tư

Bảng 4.19: Chi Phí Vật Tư – Thiết Bị

Vật Tư	ĐVT	Số Lượng	Đơn Giá (USD)	Thành Tiền (USD)
Bộ RrimFlow				
Hộp chứa khí	Hộp	540.246	0,13	702.312
Keo dán trong	Hộp	4.320	19,00	82.080
Keo gia cố ngoài	Hộp	9.720	7,00	68.040
Ống dẫn khí	Cuộn	13.500	1,04	14.026,5
Van (+ nắp) một chiều	Cái	540.246	0,07	35.115,6
Khí Ethylen				
Nạp khí Ethylen	Bình	1.260	23,680	38.361,6
Tổng thành tiền				**307.854,9**
Tiền Việt Nam (Tỷ giá: 16.000đ/USD)				**4.925.678.400**

Nguồn: Tổng Hợp Từ Nguồn Tin Phòng KT NN

Chi phí mua thiết bị RrimFlow để gắn cho 1.695 ha cao su (540.246 cây) là 4.925.678.400 đồng/năm.

Chi phí gắn và bơm khí

Bảng 4.20: Chi Phí Gắn và Bơm Khí

Khoản mục	Số lượng (Công)	Đơn Giá(đồng)	Thành Tiền(đồng)
Gắn hộp	10.804,9	42.199	455.956.819
Cắt, gắn ống, nắp van	3.376,5	42.199	142.486.506
Gia cố hộp	10.804,9	42.199	455.956.819
Bơm khí	14.586,6	42.199	61.554.170
Tổng			**1.669.941.850**

Nguồn: Tổng hợp từ nguồn tin Phòng KT NN

Đối với RrimFlow, chi phí gắn và bơm khí chỉ sử dụng cho một năm: 1.669.941.850 đồng/năm**.**

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Chi phí quản lý

Khi áp dụng RrimFlow sẽ phải tăng cường thêm công bảo vệ lô để bảo vệ mủ cũng như vật tư, thiết bị RrimFlow. Bình quân sẽ phải tăng thêm 1 bảo vệ cho một lô 25 ha, mà diện tích gắn thiết bị RrimFlow là 1.695 ha. Do đó số công bảo vệ tăng thêm là: 1.695 / 25 = 68 công. Lương bình quân của một nhân viên bảo vệ lô cộng với các khoản trợ cấp khác là 3.490.170 đồng/tháng, làm việc trong 6 tháng, 6 tháng còn lại hưởng lương 2.000.000 đồng/tháng. Như vậy tổng tiền lương cần chi trả thêm là:

68 (công) x 6 (tháng) x (3.490.170 + 2.000.000)= 2.239.989.360 đồng.

=> **Tổng chi phí sử dụng thiết bị RrimFlow:**

4.925.678.400 + 1.669.941.850 + 2.239.989.360 = 8.835.609.610 đồng.

Phần doanh thu khi áp dụng RrimFlow:

Mức tăng trung bình: $\frac{20\% \ 25\%}{2}$ 22,5%

Sản lượng khi chưa áp dụng thiết bị RrimFlow:

1.695 (ha) x 2,0 (tấn/ha) = 3.390,02 tấn

Sản lượng sau khi áp dụng:

3.390,02 (tấn) x (1 + 22,5%) = 4.152,78 tấn

Doanh thu bán sản phẩm:

4.152,78 (tấn) * 33.000.000 (đồng/tấn) = 137.041.740.000 đồng

Phần lợi nhuận

Tổng giá thành:

4.152,78 x 21.769.740 = 90.404.940.877 đồng

Chi phí sản xuất: Tổng giá thành + Tổng chi phí sử dụng thiết bị

90.404.940.877 + 8.835.609.610 = 99.240.550.487 đồng

Lợi nhuận = Doanh thu – Chi phí sản xuất

137.041.740.000 – 99.240.550.487 = 37.801.189.513 đồng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Bảng tóm tắt kết quả

ĐVT: đồng

Khoản mục	Toàn bộ DT áp dụng	Bình quân/ha
Chi phí sản xuất	99.240.550.487	58.549.997
Doanh thu	137.041.740.000	80.850.584
Lợi nhuận	37.801.189.513	22.301.586

Nguồn: Tinh Toán Tổng Hợp

c) Giải pháp GashTech

Diện tích cao su áp dụng thiết bị GashTech là 0,95 ha (khoảng 300 cây)

Phần chi phí

Khi áp dụng giải pháp này sẽ giảm được khoản chi phí cho thuốc kích thích Ethrel 2,5%. Do đó, Phần chi phí chỉ bao gồm: chi phí vật tư thiết bị, khí Ethylen, nạp khí, lắp đặt và bảo quản. Thiết bị GashTech sẽ được sử dụng cho 2 năm nên chi phí cho vật tư thiết bị, gắn và bơm khí sẽ được sử dụng cho 2 năm.

Chi phí vật tư

Bảng 4.21: Chi Phí Vật Tư – Thiết Bị

Vật Tư	ĐVT	Số Lượng	Đơn Giá (đ)	Thành Tiền (đ)
Bộ ống khí	Bộ	300	14.400	4.200.000
Bình khí	Bình	0,56	2.172.160	1.226.000
Khí Ethylen	Bình	0,19	572.160	106.107
Tổng cộng				**5.532.107**
Chi phí bình quân 1 năm				**2.766.054**

Nguồn: Tổng hợp từ nguồn tin Phòng KT NN

Chi phí mua thiết bị GashTech bình quân một năm là: 2.766.054 đồng/năm.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Chi chí gắn và bơm khí

Bảng 4.22: Chi Phí Gắn và Bơm Khí

Khoản mục	Số lượng	Đ.mức (Cây/công)	Đơn Giá (đ)	Thành Tiền (đ)
Gắn ống khí	300	500	42.199	25.319
Cắt, gắn ống, nắp van	300	200	42.199	63.299
Bơm khí	300	1.000	42.199	12.660
Tổng cộng				**101.278**
Bình quân một năm				**50.639**

Nguồn: Tổng hợp từ nguồn tin Phòng KT

NN Chi phí gắn và bơm khí Ethylen cho thiết bị GashTech là 50.639 đồng/năm.

Chi phí quản lý

Cũng như chi phí quản lý cho thiết bị RrimFlow và G-Lex, khi áp dụng GashTech sẽ phải tăng cường thêm công bảo vệ lô để bảo vệ sản lượng cũng như vật tư, thiết bị GashTech. Bình quân sẽ phải tăng thêm 1 bảo vệ cho một lô 25 ha, mà diện tích gắn thiết bị GashTech là 0,95 ha. Do đó số công bảo vệ tăng thêm là: 0,95 / 25 = 0,038 công. Lương bình quân của một công bảo vệ lô cộng với các khoản trợ cấp khác là 3.490.170 đồng/tháng, làm việc trong 6 tháng, 6 tháng còn lại hưởng lương 2.000.000 đồng/tháng. Như vậy tổng tiền lương cần chi trả thêm là:

0,038 (công) x 6 (tháng) x (3.490.170 + 2.000.000) = 1.251.759 đồng => **Tổng chi phí sử dụng GashTech:**

2.766.054 + 50.639 + 1.251.759 = 4.068.452 đồng

Doanh thu khi áp dụng GashTech

Mức tăng sản lượng trung bình đối với GashTech: $\frac{25\% \quad 28\%}{2}$ 26,5% .

Sản lượng ban đầu: 0,95 (ha) x 2,0 (tấn/ha) = 1,9 tấn

Sản lượng khi áp dụng: 1,9 (tấn) x (1 + 26,5%) = 2,4 tấn

Doanh thu bán sản phẩm:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

2,4 (tấn) x 33.000.000 (đồng/tấn) = 79.200.000 đồng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Phần lợi nhuận

Tổng giá thành:

2,4 x 21.769.740 = 52.323.570 đồng

Tổng chi phí sản xuất: Tổng giá thành + Tổng chi phí sử dụng thiết bị

52.323.570 + 4.068.452= 56.392.022 đồng

Lợi nhuận = Doanh thu – Chi phí sản xuất

79.200.000 – 56.392.022 = 22.807.978 đồng

Bảng tóm tắt kết quả

ĐVT: đồng

Khoản mục	Toàn bộ DT áp dụng	Bình quân/ha
Chi phí sản xuất	56.392.022	59.360.023
Doanh thu	79.200.000	83.368.421
Lợi nhuận	22.807.978	24.008.398

Nguồn: Tính Toán Tổng Hợp

4.4.4. So sánh hiệu quả kinh tế giữa các giải pháp

Bảng 4.23: Hiệu Quả Kinh Tế Giữa Các Giải Pháp

Khoản mục	ĐVT	G-Lex	RrimFlow	GashTech
Chi phí	Đồng/ha	57.461.486	58.549.997	59.360.023
Doanh thu	Đồng/ha	83.490.000	80.850.584	83.368.421
Lợi nhuận	Đồng/ha	26.028.513	22.301.586	24.008.398
TS DT/CP	Lần	1,45	1,38	1,41
TS LN/CP	Lần	0,45	0,38	0,41

Nguồn: Tính Toán Tổng Hợp

Trong năm 2007 vừa qua, việc sử dụng 3 giải pháp nhằm gia tăng sản lượng mủ khai thác đã mang lại hiệu quả tương đối tốt, tỷ suất DT/CP > 1.Tuy nhiên, công ty cần lựa chọn một giải pháp tối ưu, vừa làm gia tăng sản lượng ở mức cao, vừa mang lại hiệu quả kinh tế.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

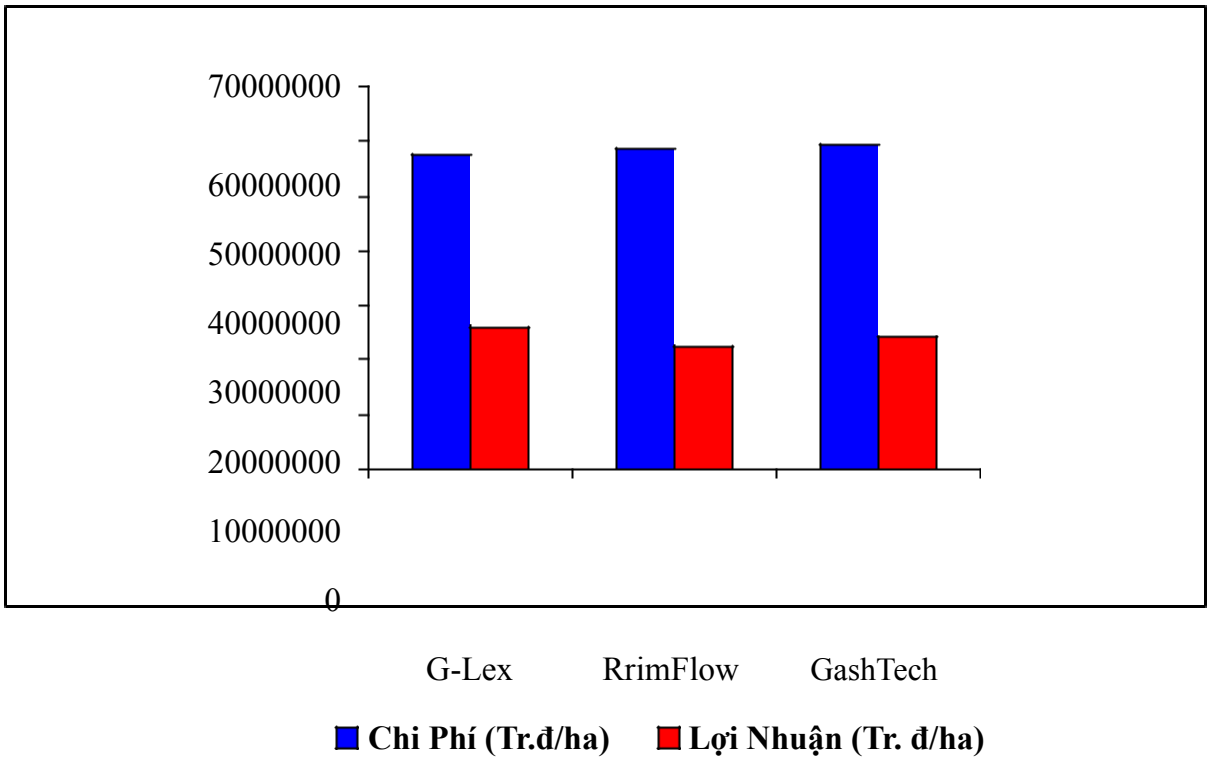
Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Giải pháp G-Lex mang lại hiệu quả cao nhất.Tỷ suất LN/CP = 0,45 cho biết một đồng chi phí đầu tư cho thiết bị G-Lex tạo ra được 0,43 đồng lợi nhuận. Con số này cao hơn so với con số 0,38 và 0,41 của giải pháp RrimFlow và GashTech.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Hình 4.7: Đồ Thị Thể Hiện Chi Phí và Lợi Nhuận Của Các Giải Pháp



Nguồn: Tính Toán Tổng Hợp

Như vậy, kết quả tính toán trên cho thấy trong điều kiện hiện nay công ty chỉ nên tập trung sử dụng giải pháp G-Lex để gia tăng sản lượng mủ khai thác, góp phần ổn định và ngày càng gia tăng khối lượng sản phẩm xuất khẩu đồng thời mang lại quả kinh tế cao nhất.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

CHƯƠNG 5
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

5.1. Kết luận

Từ những phân tích trên đề tài rút ra một số kết luận về tình hình tiêu thụ, khai thác mủ của công ty Cao Su Dầu Tiếng như sau:

Tình hình tiêu thụ:

Tình hình tiêu thụ sản phẩm trong năm 2007 có sự thay đổi cả về khối lượng lẫn trị giá: giảm 4,77% về lượng và tăng 1,98% về trị giá. Nguyên nhân là:

+ Diện tích cao su khai thác của công ty mỗi năm giảm khoảng từ 1.500 đến 2.000 ha khi thực hiện kế hoạch thanh lý diện tích cây già cỗi, năng suất thấp để tái canh trồng mới các giống cây có hiệu quả cao hơn.

+ Giá dầu thô trên thế giới tăng cao cộng với sự khan hiếm nguồn cung cao su thiên nhiên (cung không đáp ứng đủ cầu) đã đẩy giá cao su tăng cao. Giá tiêu thụ bình quân của công ty năm 2007 là 31,258 triệu đồng/tấn, tăng 2,202 triệu đồng/tấn so với năm 2006. Giá cả tăng đã giúp công ty đạt được mức lợi nhuận cao hơn năm ngoái mặc dù sản lượng tiêu thụ giảm sút.

Đối với thị trường tiêu thụ nước ngoài, công ty đã đa dạng hóa được các đối tác khách hàng. Đây là một điểm mạnh của công ty, công ty cần duy trì và phát triển các mối quan hệ này để đưa thương hiệu cao su Dầu Tiếng đến tất cả các bạn hàng trên thế giới.

Thực trạng khai thác:

Điều kiện thời tiết khí hậu trong năm 2007 không gây trở ngại cho việc khai thác mủ tươi của công ty.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Những phân tích từ bảng 4.15 cho thấy rằng trong năm 2007 toàn công ty có 7 nông trường có kết khai thác không tốt đó là: An Lập, Bến Súc, Đoàn Văn Tiến, Long Hòa, Long Tân, Phan Văn Tiến và Thanh An. Như đã phân tích, sản lượng khai thác

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

tại các nông trường này giảm không chỉ do diện tích cao su khai thác giảm mà còn có thể bắt nguồn từ một số các yếu tố sau: trình độ kỹ thuật khai thác không tốt, vườn cây đã già cỗi mà vẫn chưa được thanh lý, chất lượng giống cây, phương thức sử dụng chất kích thích không hợp lý dẫn đến tình trạng khô miệng cạo của cây…

Kết quả kiểm tra kỹ thuật khai thác của công nhân có dấu hiệu không tốt, hạng A (chuẩn tốt nhất) giảm 0,29% so với năm 2006.

Thực trạng về giống:

Vườn cây của công ty trước đây phần lớn được trồng bằng loại giống PP 235 (44,23%) giống GT1 (15,35%) và giống VM 515 (13,51%).

Như vậy với khoảng 45% diện tích vườn cây là PB 235. Trong những năm gần cuối của chu kỳ kinh doanh đặc biệt là từ năm khai thác thứ 12, năng suất khai thác sẽ thấp và ngày càng giảm xuống, ảnh hưởng rất lớn đến kết quả sản xuất kinh doanh của công ty. Với giống cây GT1 dù có ưu điểm là khả năng đề kháng tốt, có thể cho mủ bình thường ở điều kiện bất thuận lợi nhưng năng suất lại không cao (chỉ từ 1 đến 1,4 tấn/ha).

Cho đến năm 2007, vườn cây khai thác của công ty đã có độ tuổi khai thác trung bình khoảng 14 năm. Do đó năng suất khai thác sẽ không cao, thậm chí giảm xuống thấp nếu không có các biện pháp thích hợp.

5.2. Kiến nghị

Trước những điều kiện thuận lợi về giá như hiện nay và dự kiến còn tăng trong những năm tới, công ty phải có những chiến lược sản xuất kinh doanh mới, hiệu quả đồng thời thực hiện tốt kế hoạch thanh lý, trồng mới.

Đề tài đưa ra một số kiến nghị về phía Tập Đoàn Công Nghiệp Cao Su Việt Nam (VRG) và Công Ty Cao Su Dầu Tiếng.

Về phía VRG:

Tập đoàn phải kết hợp chặt chẽ với Viện nghiên cứu Cao Su Miền Nam nhằm nghiên cứu, sản xuất ra các loại giống tốt nhất, vừa cho năng suất cao vừa có khả năng đề kháng sâu, bệnh hại để hỗ trợ cho các công ty cao su. Đặc biệt là các loại giống phù hợp với vùng Đông Nam Bộ.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Hỗ trợ các loại thuốc kích thích phù hợp với từng loại giống

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Về phía Công Ty Cao Su Dầu Tiếng:

Công ty phải thường xuyên kiểm tra tình hình khai thác cũng như chăm sóc vườn cây ở các nông trường để đảm bảo sản lượng khai thác, khai thác đúng quy trình kỹ thuật, công tác quản lý mủ và tài sản trên vườn cây.

Công ty phải tập trung vào kế hoạch tái canh. Đây là một vấn đề quan trọng ảnh hưởng đến sự phát triển của công ty những năm sau này. Không nên thanh lý trên diện rộng.

Sử dụng các giống mới từ khuyến cáo của VRG để tái canh, trồng mới như: RRIV 1,2,3,4, PB 255, PB260 và nên trồng bằng bầu (Stump) để đảm bảo chất lượng và khả năng sinh trưởng của cây giống.

Công ty chỉ nên áp dụng giải pháp Glex để gia tăng sản lượng. Như đã phân tích, giải pháp này vừa đáp ứng được mức sản lượng vừa mang lại lợi nhuận cho công ty cao hơn so với giải pháp RrimFlow và GashTech.

+ Công ty nên áp dụng giải pháp Glex một cách đại trà trên tất cả những diện tích có đủ tiêu chuẩn gắn và phải giữ chế độ cạo bình thường S/2 S/4 hoặc chuyển sang chế độ cạo S/4 để tiết kiệm diện tích mặt cạo, đảm bảo chu kỳ kinh doanh của cây cao su.

+ Nếu sử dụng Glex mà tăng cường chế độ cạo S /2 S/2 hoặc cao hơn nữa sẽ khai thác triệt để khả năng cho mủ của cây chỉ trong thời gian ngắn. Khi đó sản lượng có thể gia tăng lên 200 đến 250% (Thông tin từ Viện Cao Su Việt Nam). Chính vì vậy để tránh tình trạng công ty phải thanh lý hầu hết các diện tích cao su đang khai thác khi kết thúc chu kỳ kinh doanh vào cùng một thời điểm, công ty nên tăng cường chế độ cạo ở một số diện tích nhỏ (có gắn Glex) mà công ty sự định sẽ thanh lý. Như vậy, diện tích đó sẽ được thanh lý sớm trước khi kết thúc chu kỳ kinh doanh mà vẫn được khai thác hết mủ (nhờ sử dụng Glex kết hợp với tăng cường chế độ cạo). Sau đó diện tích này sẽ được tiến hành tái canh trồng mới. Nhờ đó công ty sẽ nhanh chóng gia tăng được diện tích KTCB với các giống mới hiệu quả hơn.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Nguyễn Lan Anh, *Báo Cáo Ngành Hàng Cao Su 2006.*

Nguyễn Lan Anh, *Báo Cáo Ngành Hàng Cao Su 2007.*

Đặng Văn Vinh, 1997. *Cao Su Thiên Nhiên Trên Thế Giới.*

KS. Nguyễn Mạnh Chính, *Trồng – Chăm Sóc & Phòng Trừ Sâu Bệnh Cây Cao Su*.

Nhà Xuất Bản Nông Nghiệp, 71 Trang.

Trần Hữu Ánh, 2006. *Phân Tích Tình Hình Tài Chính tại Công Ty Cao Su Bà Rịa Tỉnh Bà Rìa Vũng Tàu*. Luận văn tốt nghiệp Cử nhân Kinh tế, Đại học Nông Lâm, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Niên Giám Thống Kê Việt Nam. Nhà Xuất Bản Thống Kê Hà Nội, 2003.

Website Hiệp Hội Cao Su Việt Nam, http://www.vra.com.vn

Website Bộ Nông Nghiệp & PTNT: http://www.mard.gov.vn

Website Tổng Cục Thống Kê: http://www.gso.gov.vn

Website Tập Đoàn Công Nghiệp Cao Su Việt Nam:

http://www.vngeruco.com/index.php

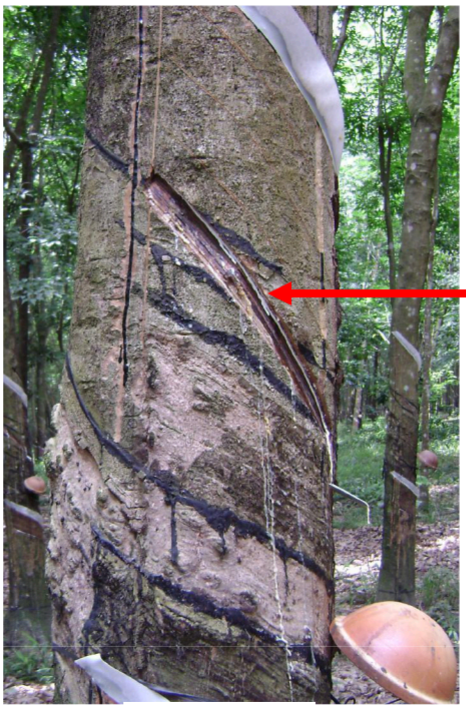
Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

PHỤ LỤC



Chế độ cạo S/4

Phụ lục 1



Chế độ cạo S/2

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com

Dịch vụ viết đề tài trọn gói Zalo/tele : 0909232620 – teamluanvan.com

Phụ lục 2

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại teamluanvan.com