

**BỘ GIAO THÔNG VẬN TẢI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC GIAO THÔNG VẬN TẢI TP. HỒ CHÍ MINH
KHOA KINH TẾ VẬN TẢI BIỂN**

-----O O-----

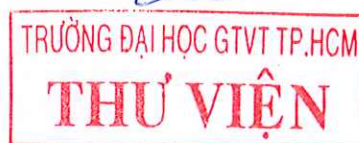


LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

Đề Tài :

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SẢN LƯỢNG
CỦA TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG SÔNG MIỀN
NAM NĂM 2009
(SOWATCO)**

263



KTTC 97-10

**GVHD : NGUYỄN THỊ HOÀNG LAN
SVTH : VŨ TRƯỜNG TÔN HIỂN
LỚP : KT 07 – B2**

TP.Hồ Chí Minh, tháng 7 năm 2010

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ GIAO THÔNG VẬN TẢI

ĐẠI HỌC GIAO THÔNG VẬN TẢI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH



Khoa : KINH TẾ VẬN TẢI

Bộ môn : KINH TẾ - TÀI CHÍNH

NHIỆM VỤ THIẾT KẾ TỐT NGHIỆP

Họ và tên sinh viên : VŨ TRƯỞNG TÔN HIỂN

Lớp : KT07.B2 Khoa :

Tên đề tài : PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SẢN LƯỢNG CỦA TỔNG

..... CÔNG TY ĐƯỜNG SÔNG MIỀN NAM NĂM 2009

.....

Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ thiết kế tốt nghiệp
(về lý luận, thực tiễn, tiến trình cần tính toán và các bản vẽ).

- Cơ sở lý luận
- Giới thiệu tổng quan về công ty.
- Phân tích tình hình sản lượng của Tổng công ty đường sông HN 2009
 - + Đánh giá chung tình hình sản lượng.
 - + phân tích tình hình sản lượng thông qua
 - + phân tích tình hình sản lượng xếp dỡ
 - + phân tích tình hình sản lượng vận chuyển & luân chuyển.
- Đánh giá khó khăn & thuận lợi của cty.
- Một số giải pháp nhằm nâng cao sản lượng.
- Kết luận.
- 01 bản thuyết minh + (20 ÷ 25) slides trình chiếu powerpoint.

Các số liệu cần để thiết kế : Số liệu liên quan đến đề tài

CÁC CÁN BỘ HƯỚNG DẪN THIẾT KẾ TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất : *Ths. Nguyễn Thị Hoàng Lan*

Nội dung hướng dẫn : *Toán bộ đề tài.*

Người hướng dẫn thứ hai :

Nội dung hướng dẫn :

Địa điểm thực tập tốt nghiệp :

Nhiệm vụ thiết kế tốt nghiệp được giao ngày tháng năm
Và đã hoàn thành xong trước ngày tháng năm

Đã nhận nhiệm vụ TKTN
(Sinh viên)

Cán bộ hướng dẫn TKTN

Ths. Nguyễn Thị Hoàng Lan

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 08 tháng 07 năm 2010



HIỆU TRƯỞNG

PHÓ HIỆU TRƯỞNG
TS. Nguyễn Văn Chư

PHẦN NHẬN XÉT TÓM TẮT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ, sự cố gắng trong quá trình làm thiết kế tốt nghiệp của sinh viên:

- SV chịu khó, tích cực trong quá trình làm luận văn.
- Hoàn thành đúng tiến độ được giao.

2. Đánh giá về chất lượng của công trình TKTN (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ TKTN trên các mặt : lý luận, thực tiễn, tính toán giá trị sử dụng, chất lượng bản vẽ, ...)

- BS' luận văn logic, hợp lý, thực hiện đầy đủ nội dung nhiệm vụ thiết kế.
- SV biết vận dụng lý luận trong phân tích thực tế.
- BS' luận văn thực tế, có độ tin cậy cao.

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn : Được bảo vệ !

Ngày 15 tháng 07 năm 2010

Cán bộ hướng dẫn chính
(họ tên và chữ ký)



Nguyễn Thị Hoàng Lan

NHẬN XÉT VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA CÁN BỘ CHĂM PHẢN BIỆN CÔNG TRÌNH THIẾT KẾ TỐT NGHIỆP

1. Đánh giá chất lượng công trình thiết kế tốt nghiệp về các mặt : thu thập số liệu và phân tích số liệu ban đầu, cơ sở lý luận chọn phương án tối ưu, cách tính toán, chất lượng thuyết minh và bản vẽ, giá trị lý luận và thực tiễn của công trình.

- Đề tài đã hoàn thành đúng nội dung yêu cầu.
- Sĩ luận /kết' đầy đủ, phong phú.
- Phần kết và đánh giá' khá sát thực.

Những mặt hạn chế của đề tài :

- 1- Bộ' các chương chưa hợp lý (Không nên xây dựng một chương kết luận và kết' nghị - Chỉ 3, không nên đề' phần nội dung gần' theo Tổng' Công ty đúng đúng NIN và chương 1 là chương 6 sĩ sĩ luận).
- 2 - Tên đề tài chưa thể' hiện đầy đủ, đúng theo các ety.
- 3 - Phần nội dung gần' theo ety theo' cả sĩ sĩ luận ety.

2. Cho điểm của cán bộ chăm phản biện :

Đu' điểm 100% bài về

Ngày 16 tháng 7 năm 2007

Học vị, chức vụ, họ tên, chữ ký
của cán bộ chăm đề án



TS. Lê Phước Hòa

MỤC LỤC

	Trang
LỜI MỞ ĐẦU	
❖ Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài.....	1
❖ Mục đích nghiên cứu	2
❖ Đối tượng nghiên cứu của đề tài	2
❖ Phạm vi nghiên cứu của đề tài	2
 CHƯƠNG 1 : CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG	
1.1.1 Giới thiệu vấn đề	4
1.1.2 Cơ sở lý luận phân tích tình hình sản lượng.....	4
1.1.3 Ý nghĩa phân tích tình hình sản lượng	4
1.1.4 Nhiệm vụ phân tích tình hình sản lượng	5
1.1.5 Nội dung phân tích.....	6
1.1.6 Các phương pháp phân tích	7
1.2 Giới thiệu về Tổng Công ty CP Đường Sông Miền Nam	19
1.2.1 Lịch sử hình thành và phát triển	19
1.2.1.1 Tổng quan về công ty	19
1.2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển	20
1.2.2 Chức năng và các loại hình dịch vụ chính	23
1.2.2.1 Chức năng của công ty	23
1.2.2.2 Các loại hình dịch vụ chính.....	23
1.2.3 Cơ cấu tổ chức	25
1.2.3.1 Sơ đồ tổ chức	25
1.2.3.2 Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban.....	26
1.2.3.4 Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2009.....	31
1.2.3.5 Định hướng phát triển chung của tổng công ty.....	32

CHƯƠNG 2 : PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SẢN LƯỢNG NĂM 2009 CỦA TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG SÔNG MIỀN NAM

2.1 Phân tích chung về tình hình sản lượng năm 2009	34
2.1.1 Sản lượng thông qua	35
2.1.2 Sản lượng bốc xếp	36
2.1.3 Sản lượng vận chuyển.....	36
2.1.4 Sản lượng luân chuyển	36
2.2 Phân tích tình hình sản lượng Thông qua	
2.2.1 Sản lượng theo chiều hàng	36
2.2.2 Sản lượng theo mặt hàng	39
2.2.3 Sản lượng theo thời gian	40
2.3 Phân tích tình hình sản lượng Bốc xếp	
2.3.1 Sản lượng theo địa điểm.....	44
2.3.2 Sản lượng theo mặt hàng	46
2.3.3 Sản lượng theo thời gian	49
2.4 Phân tích tình hình sản lượng Vận chuyển	
2.4.1 Sản lượng theo loại hàng.....	53
2.4.2 Sản lượng theo mặt hàng	58
2.4.3 Sản lượng theo thời gian	61
2.4.4 Sản lượng theo tuyến.....	68
2.5 Phân tích tình hình sản lượng Luân chuyển	69

CHƯƠNG 3 :KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

3.1 Đánh giá	72
3.1.1 Thuận lợi	72
3.1.2 Khó khăn	73
3.2 Kết luận.....	74
3.3 Giải pháp.....	76
3.3.1 Giải pháp về giá	76
3.3.2 Giải pháp về chính sách linh hoạt cho khách hàng...	76
3.3.3 Giải pháp về công nhân	76
3.3.4 Giải pháp về hoạt động marketing & sales.....	77
3.3.5 Giải pháp về chất lượng dịch vụ	77
3.4 Kiến nghị.....	78

LỜI MỞ ĐẦU

❖ Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài

Trong giai đoạn Công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước, mục tiêu đến năm 2020 Việt Nam trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại, phát triển, bền vững. Trước yêu cầu đặt ra đó các doanh nghiệp cần phải mở rộng đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, trang thiết bị kỹ thuật hiện đại, nâng cao hiệu quả kinh doanh, khai thác để đảm bảo năng suất lao động, đáp ứng tốc độ phát triển kinh tế của cả nước. Trước những khó khăn biến động lớn trong năm 2009 về lạm phát, thiếu ổn định kinh tế trong môi trường kinh doanh, các doanh nghiệp nhà nước khi đó phải đối diện với nền kinh tế thị trường dựa trên các quy luật cạnh tranh gay gắt. Một số những doanh nghiệp bộc lộ những mặt yếu kém của mình nhưng cũng có một số các doanh nghiệp đã từng bước khẳng định mình trên con đường phát triển hội nhập.

Sau một thời gian thực hiện nền kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, Tổng Công Ty CP Đường Sông Miền Nam (tên viết tắt: SOWATCO) cũng như các doanh nghiệp khác đang từng bước hòa nhập vào sự đổi mới chung của xã hội theo hướng công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước. Với đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ, kinh nghiệm, nhiệt tình cùng lòng hăng say yêu nghề cũng như cơ sở vật chất kỹ thuật tân tiến và ngày càng được hoàn thiện hơn đã góp phần tạo tiền đề để Tổng công ty ngày càng tiến xa hơn.

Cùng với sự phát triển của cả nước nói chung và thành phố Hồ Chí Minh nói riêng thì Tổng công ty CP Đường Sông Miền Nam cũng đã góp một phần nhỏ bé của mình vào sự phát triển chung đó. Để đạt được kết quả cao trong sản xuất kinh doanh và đứng vững trên thị trường ngày càng nhiều sự cạnh tranh khốc liệt thì Tổng công ty CP Đường Sông Miền Nam cần phải phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của mình, từ đó đưa ra những biện pháp thích hợp, tạo điều kiện thuận lợi để phát huy những thành quả đã đạt được.

Để hoạt động có hiệu quả và cạnh tranh lành mạnh trên thương trường, Công ty phải đặt ra những phương hướng, mục tiêu trong đầu tư, tìm ra những

biện pháp tổ chức kỹ thuật, khai thác những tiềm năng. Muốn vậy, vấn đề này được ưu tiên trên chỉ tiêu sản lượng của Công ty, đó là một công việc hàng đầu và rất cần thiết.

Nhận thấy vai trò quan trọng trong việc đề ra các giải pháp chiến lược kinh doanh để góp phần đưa sản lượng của Tổng công ty CP Đường Sông Miền Nam ngày càng tăng cao hơn nữa, sau quá trình thực tập tại công ty, em đã đi sâu và mạnh dạn chọn đề tài: “ **Phân tích tình hình sản lượng của Tổng công ty Cổ Phần Đường Sông Miền Nam năm 2009**” để làm đề tài luận văn tốt nghiệp cho mình.

❖ **Mục đích nghiên cứu**

Đề tài phân tích tình hình thực hiện sản lượng của Tổng công ty là nhằm tìm ra những ưu điểm để duy trì, phát huy, tạo tiền đề cho những thành công kế tiếp trong tương lai cũng như phát hiện những khiếm khuyết chưa phù hợp, chưa đáp ứng được trong quy trình khai thác. Chính những điều này đã có những ảnh hưởng không nhỏ tới tình hình sản lượng của công ty. Vì thế, mục tiêu đặt ra cho việc thực hiện đề tài là phải đưa ra được những đánh giá, kiến nghị, giải pháp, biện pháp để nâng cao hơn nữa hiệu quả và hoàn thiện công tác quản lý cũng như tình hình sản lượng, đồng thời đưa ra những dự đoán trong tương lai nhằm hạn chế đến mức thấp nhất những rủi ro trong quá trình khai thác. Phần nào góp sức mình vào sự phát triển chung của Tổng Công Ty CP Đường Sông Miền Nam.

❖ **Đối tượng nghiên cứu của đề tài**

Phân tích tình hình sản lượng năm 2009 của Tổng công ty cổ phần Đường Sông Miền Nam là phân tích thật chi tiết tình hình sản lượng so với cùng kỳ năm 2008, sau đó tìm ra những nguyên nhân khách quan, chủ quan gây ra sự biến động về sản lượng. Từ đó đưa ra những kiến nghị cụ thể với ban lãnh đạo của công ty về một số biện pháp nhằm nâng cao sản lượng.

❖ **Phạm vi nghiên cứu**

Đề tài này được nghiên cứu thực hiện trong một phạm vi hẹp về không gian và thời gian. Chủ yếu phân tích tình hình sản lượng của Tổng công ty trong

năm 2009. Với mục tiêu là nhằm tìm hiểu những chỉ tiêu ảnh hưởng, nguyên nhân chủ quan, khách quan được đúc kết từ thực tế khai thác, những ưu điểm cần phát huy và những nhược điểm cần phải loại bỏ để dần đưa Sowatco phát triển mạnh hơn nữa.

❖ Kết cấu của đề tài

Kết cấu của đề tài bao gồm những nội dung chính sau:

- ✚ Chương 1 cơ sở lý luận chung về phân tích sản lượng
- ✚ Chương 2 phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu sản lượng năm 2009
- ✚ Chương 3 Kết luận và kiến nghị .

CHƯƠNG 1 : CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG

1.1 Giới thiệu vấn đề

Đề tài phân tích tình hình sản lượng là loại đề tài truyền thống của các sinh viên trường đại học giao thông vận tải thành phố Hồ Chí Minh. Các môn học chuyên ngành kinh tế vận tải biển đã giúp cho sinh viên nhiều kiến thức sâu rộng, bổ ích trong ngành vận tải biển nói chung và ngành khai thác nói riêng.

1.1.2 Cơ sở lý luận phân tích tình hình thực hiện sản lượng

Trên cơ sở các số liệu, tài liệu từ hệ thống thông tin kinh tế của doanh nghiệp. Nghiên cứu các hiện tượng và kết quả kinh tế được thể hiện bằng các chỉ tiêu kinh tế với sự tác động của các nhân tố. Từ đó tìm ra những phương hướng, biện pháp để cải tiến công tác khai thác những khả năng tiềm tàng, đưa hiệu quả sản lượng của doanh nghiệp lên mức cao hơn.

Sản lượng là chỉ tiêu cơ bản nhất hình thành nên toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Hiểu trên khía cạnh nào đó, sản lượng như một biểu hiện về lượng tạo nên lợi nhuận – phần chất của hoạt động sản xuất kinh doanh tại mỗi đơn vị. Muốn đạt được những yêu cầu này, doanh nghiệp phải tiến hành phân tích tình hình sản lượng thông qua các chỉ tiêu sau :

- Theo chiều hàng
- Theo mặt hàng
- Theo loại hàng
- Theo thời gian
- Theo tuyến
- Theo khu vực
- Các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình sản lượng.

1.1.3 Ý nghĩa phân tích tình hình thực hiện sản lượng

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh mục tiêu cuối cùng là hiệu quả và mong muốn hiệu quả ngày càng tăng, để đạt được điều đó cần phải có những nhận thức từng thời điểm sát với thực tế diễn biến của sản xuất kinh doanh. Từ nhận thức đi đến quyết định phù hợp nhằm điều chỉnh kế hoạch sản xuất kinh

doanh đạt hiệu quả trong quá trình đó. Nhận thức-quyết định-phương án là bộ ba biện chứng của lãnh đạo và quản lý khoa học, trong đó nhận thức giữ vai trò quan trọng trong việc xác định mục tiêu và là nhiệm vụ trong tương lai. Để đánh giá đúng hoạt động sản xuất kinh doanh người ta sử dụng công cụ quan trọng đó là phân tích hoạt động kinh tế: nghiên cứu mối quan hệ cấu thành, quan hệ nhân quả, tìm hiệu quy luật phát triển của các hiện tượng và kết quả kinh tế, từ đó có những quyết định đúng đắn cho hoạt động sản xuất.

Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu sản lượng của đơn vị là một việc hết sức cần thiết được thể hiện trên cơ sở khoa học những nhận định, phán đoán, kết luận trong quá trình thực hiện và thống kê kết quả thực hiện.

Chỉ thông qua phân tích tình hình thực hiện sản lượng mới giám sát và kiểm tra liên tục được hoạt động sản xuất và để xác định đúng đắn hơn, khoa học hơn các yếu điểm cũng như các tiềm lực chưa khai thác hết quá trình sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp.

1.1.4 Nhiệm vụ phân tích tình hình sản lượng

Thu thập các thông tin số liệu, các chỉ tiêu phản ánh kết quả sản xuất kinh doanh, từ các phòng ban nghiệp vụ của doanh nghiệp.

Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch lần lượt qua từng chỉ tiêu bằng những kết quả cụ thể phản ánh trong sản xuất kinh doanh. Các nguyên nhân đã và đang ảnh hưởng tích cực và tiêu cực đến tình hình hoàn thành kế hoạch của từng chỉ tiêu, kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Tìm hiểu rõ để có thể nắm bắt được tình hình, nguyên nhân và bản chất của vấn đề nhằm có thể đưa ra những giải pháp để hoàn thiện và giải quyết vấn đề.

Cung cấp tài liệu phân tích kết quả hoạt động, dự báo tình hình kinh doanh sắp tới, kiến nghị theo trách nhiệm chuyên môn và quản lý doanh nghiệp cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Giúp cho nhà quản trị doanh nghiệp có đầy đủ thông tin mới nhất về doanh nghiệp, tạo điều kiện cho những quyết định liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.;

1.1.5 Mục đích phân tích hoạt động kinh doanh

Việc phân tích chỉ tiêu sản lượng của doanh nghiệp vận tải nhằm các mục đích sau:

Tìm ra những nguyên nhân chủ quan và khách quan tác động đến tình hình thực hiện chỉ tiêu sản lượng. Chẳng hạn như sự thay đổi mặt hàng, khả năng tận dụng năng suất của thiết bị, . . .

Phân tích mức độ thực hiện chỉ tiêu sản lượng của doanh nghiệp thể hiện bằng mức độ thực hiện kế hoạch sản lượng hoặc mức tăng trưởng về chỉ tiêu sản lượng thực hiện.

Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu sản lượng theo các mặt và ở mỗi mặt cần chỉ rõ những ưu, khuyết điểm, những nguyên nhân chủ quan, khách quan đã tác động đến tình hình thực hiện này.

Nghiên cứu về năng lực của doanh nghiệp, khả năng phát triển từ đó tìm ra những mặt yếu kém mà năng lực chưa phát huy tới.

Đề xuất những biện pháp về tổ chức, kỹ thuật để khai thác những tiềm năng của doanh nghiệp, nâng cao chất lượng phục vụ, tăng sản lượng, tìm ra con đường sản xuất phát triển của doanh nghiệp trong tương lai cả về cơ cấu và quy mô sản xuất của doanh nghiệp.

1.1.6 Nội dung phân tích

Như ta đã biết đối với công ty vận tải biển sản lượng là kết quả sản xuất của các doanh nghiệp, mỗi ngành kinh tế có một quá trình sản xuất riêng biểu hiện ở kết quả về số lượng và chất lượng của sản phẩm, đối với bất kể ngành nào nó cũng có quá trình sản xuất đó là sự kết hợp giữa sức lao động, công cụ lao động tác động lên đối tượng lao động tạo ra sản phẩm. Ngành vận tải cũng là một ngành sản xuất độc lập, nhưng sản phẩm của ngành vận tải rất đặc biệt sản phẩm tạo ra là sự dịch chuyển hàng hóa và hành khách trong không gian. Sản phẩm vận tải cũng có hai thuộc tính của hàng hóa đó là giá trị và giá trị sản xuất, giá trị sử dụng đã tồn tại trong hàng hóa là đối tượng lao động của vận tải, còn giá trị

hàng hóa được vận chuyển đã tăng thêm bằng phần giá trị của sản phẩm vận tải cộng thêm vào.

Sản phẩm của vận tải có đơn vị đo riêng, đó là tấn hàng hóa được dịch chuyển được thông qua công ty, số tấn x km hàng hóa được luân chuyển, số tấn hàng hóa được xếp dỡ. Cũng như mọi doanh nghiệp khác, sản lượng của doanh nghiệp vận tải là một chỉ tiêu biểu hiện kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cụ thể là lượng hàng hóa thông qua công ty đối với hàng hóa. Sản lượng của doanh nghiệp vận tải là chỉ tiêu cơ sở để tính toán các chỉ tiêu khác của quá trình sản xuất kinh doanh.

1.1.7 Các phương pháp phân tích

Để đạt được mục đích của phân tích, có thể sử dụng các phương pháp phân tích khác nhau, mỗi phương pháp đều có thế mạnh và hạn chế của nó, đòi hỏi phải có trình độ vận dụng thành thạo mới đạt được mục đích đề ra.

***/ Phương pháp chi tiết:**

- ***Chi tiết theo thời gian:*** Ta biết rằng kết quả hoạt động kinh doanh là kết quả của một quá trình. Ở mỗi thời kỳ khác nhau thì có những nguyên nhân khác nhau và cùng một nguyên nhân nhưng nó tác động đến hiện tượng kinh tế với những mức độ khác nhau. Vì thế tiến độ thực hiện quá trình đó trong từng thời kỳ là khác nhau, chi tiết theo thời gian sẽ giúp ta tìm được nguyên nhân ở mỗi thời kỳ, xác định thời kỳ mà hiện tượng kinh tế xảy ra tốt nhất, xấu nhất. Xác định được tiến độ phát triển, nhịp độ phát triển của từng hiện tượng kinh tế. Tùy theo đặc tính của quá trình, nội dung của chỉ tiêu và mục đích đánh giá mà ta chọn là các tháng, các quý, 6 tháng, 9 tháng hoặc năm làm thời gian chi tiết.

- ***Chi tiết theo địa điểm:*** Kết quả hoạt động của đơn vị ta nghiên cứu là tổng hợp kết quả hoạt động của các đơn vị thành phần tạo nên. Ví dụ sản lượng vận chuyển của đội tàu Công ty vận tải biển là tổng sản lượng vận chuyển của các tàu vận chuyển hàng hoá.

Khi chi tiết kết quả hoạt động của một đơn vị sản xuất theo các đơn vị thành phần sẽ cho phép ta đánh giá đúng kết quả của từng đơn vị. Mặt khác kết

quả hoạt động của mỗi đơn vị cho những nguyên nhân tác động không giống nhau. Như sản lượng vận chuyển của đội tàu công ty vận tải biển hợp thành qua chi tiết theo từng tuyến đường vận chuyển, từng loại hàng, từng tàu...

- Chi tiết theo từng bộ phận cấu thành chỉ tiêu: Ta biết rằng, các chỉ tiêu kinh tế phát sinh, biến động không phải một cách ngẫu nhiên, tách rời các chỉ tiêu mà chúng có liên hệ phụ thuộc lẫn nhau theo những quy luật nhất định. Chi tiết chỉ tiêu bộ phận cấu thành cho ta biết rõ kết quả của chỉ tiêu nghiên cứu được tạo ra do tác động riêng và chịu tác động của những nguyên nhân riêng. Cần phải chi tiết theo từng bộ phận để nghiên cứu sâu, ở mỗi bộ phận ta coi đó là một nhân tố. Các chỉ tiêu cá biệt ảnh hưởng đến chỉ tiêu tổng thể đang nghiên cứu. Ví như khi nghiên cứu chi phí sản xuất ta dùng chỉ tiêu giá thành và ta chi tiết chỉ tiêu giá thành theo cá khoản mục chi phí theo các yếu tố chi phí.... Nghiên cứu kết quả hoạt động khai thác đội tàu là nghiên cứu sản lượng vận chuyển và chỉ tiêu này có thể được chi tiết theo từng mặt hàng vận chuyển, chi tiết khai thác theo từng tuyến đường vận chuyển và theo sử dụng phương tiện

Tóm lại phương pháp theo chi tiết có 3 hình thức, các hình thức này bổ sung cho nhau. Trong phân tích đánh giá muốn đạt yêu cầu toàn diện và triệt để ta cần sử dụng đồng thời cả 3 hình thức và chỉ tiêu nghiên cứu càng chi tiết, liên tục thì sự phân tích đánh giá càng sát và đầy đủ.

***/ Phương pháp so sánh:**

So sánh là phương pháp phân tích thường được sử dụng nhiều nhất. Kết quả so sánh sẽ cho ta biết được xu hướng phát triển của hiện tượng kinh tế, mức độ, tỷ trọng trong tổng thể. Để đánh giá được hiện tượng kinh tế ta cần có sự so sánh giữa các trị số của các chỉ tiêu kinh tế đó ở những thời gian, địa điểm khác nhau. So sánh trị số thực hiện trong kỳ nghiên cứu (năm, quý, tháng) so với thời kỳ trước đó (năm trước, quý trước, tháng trước) để thấy được sự biến động của chỉ tiêu thời gian. So sánh cùng kỳ năm trước để thấy nhịp độ thực hiện chỉ tiêu trong khoảng thời gian một năm. So sánh trị số thực hiện chỉ tiêu giữa các tháng, quý với năm để thấy được tiến độ thực hiện các chỉ tiêu.

So sánh giữa trị số thực hiện với trị số kế hoạch với trị số định mức

So sánh giữa thực tế với nhu cầu, thực tế với khả năng.

Khi tiến hành so sánh cần chú ý đảm bảo điều kiện “ có thể so sánh được” các điều kiện đó là chỉ tiêu đưa ra so sánh phải thống nhất về nội dung, phương pháp tính, phạm vi tính, đơn vị tính và điều kiện về tổ chức, kỹ thuật phải tương tự.

Phương pháp so sánh, dùng để xác định trị số biến động tuyệt đối, trị số biến động tương đối và xu hướng biến động của chỉ tiêu. Trị số biến động tuyệt đối được tính bằng cách: lấy trị số kỳ nghiên cứu trừ đi trị số kỳ gốc. Trị số biến động tương đối được tính bằng cách: lấy trị số kỳ nghiên cứu trừ đi trị số kỳ gốc, nhân với hệ số của một chỉ tiêu liên quan theo hướng quyết định quy mô của chỉ tiêu.

Tổng quát :

Ta có : Trị số kỳ gốc là A_0 , trị số kỳ nghiên cứu là A_1

Hệ số của chỉ tiêu liên quan là K

Vậy trị số biến động tuyệt đối là :

$$A = A_1 - A_0$$

Trị số biến động tương đối là :

$$A' = A - A_0 K$$

- So sánh giữa chỉ tiêu thực tế với chỉ tiêu kế hoạch trong hoạt động sản xuất kinh doanh:

Các doanh nghiệp thường đặt ra một số chỉ tiêu mang tính chất kế hoạch. Đó là mục tiêu phấn đấu của doanh nghiệp trong thời kỳ nhất định. Do vậy bước đầu tiên khi phân tích ta tiến hành so sánh số thực hiện với số kế hoạch để thấy được mức độ hoàn thành kế hoạch của các chỉ tiêu.

- So sánh giữa chỉ tiêu thực tế của năm phân tích với năm trước :

Trong toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp không phải tất cả các chỉ tiêu đều được lập kế hoạch mà có những chỉ tiêu thiếu những căn cứ khoa học và thiếu những số liệu để lập nhưng trong thực tế nó vẫn phát

sinh. Như vậy trong trường hợp này người ta cần phải so sánh với số thực tế của kỳ trước đó để thấy được chất lượng công tác và xu thế vận động của vấn đề phân tích, hoặc có những chỉ tiêu thực tế khi đã được so sánh với số kế hoạch như vẫn phải so sánh với số thực tế của kỳ trước để thấy rõ trạng thái và mối quan hệ qua lại của hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm xây dựng xu thế phát triển và nhịp độ vận động của nó, chỉ có thông qua kết quả so sánh như vậy thì kết luận của chúng ta mới chính xác và loại trừ được những yếu tố ngẫu nhiên.

- So sánh các chỉ tiêu công tác giữa các đơn vị trong nội bộ doanh nghiệp hoặc giữa các doanh nghiệp khác nhau có cùng loại hình sản xuất. Việc so sánh này nhằm xác định những điển hình tiên tiến hoặc những đơn vị trì trệ lạc hậu từ đó có những quyết định quản lý kịp thời và để phổ biến những kinh nghiệm sản xuất tiên tiến, nhằm cải thiện hơn nữa phương pháp quản lý.

- Các điều kiện có thể so sánh được của các chỉ tiêu kinh tế như sau :
 - Phải thống nhất về nội dung phản ánh
 - Phải thống nhất về phương pháp tính toán
 - Số liệu thu nhập được của các chỉ tiêu kinh tế phải có cùng một

khoảng thời gian tương ứng.

Các chỉ tiêu kinh tế phải có cùng một đại lượng biểu hiện (đơn vị đo lường)

- Kỹ thuật so sánh :
 - + So sánh tuyệt đối
 - Số tương đối nhiệm vụ kế hoạch
 - Số tương đối hoàn thành kế hoạch
 - Số tương đối hoàn thành kế hoạch tính theo hệ số tính chuyển
 - Số tương đối kết cấu (quan hệ tỉ trọng)
 - Số tương đối động thái
 - Số tương đối hiệu suất (hiệu suất sử dụng vốn)
 - + So sánh số bình quân :

Là số biểu hiện chung về mặt lượng của các đơn vị đo lường bằng cách xác định chênh lệch trị số của các đơn vị đo, nhằm phản ánh khái quát đặc điểm điển hình của một tổ, một bộ phận hay một tổng thể các hiện tượng có cùng tính chất.

Số bình quân có nhiều loại :

- Số bình quân cộng
- Số bình quân điều hòa
- Số bình quân trung bình
- Số bình quân gia quyền

Khi áp dụng số bình quân cần phải tính các hiện tượng và sự vật cùng chất với nhau.

Phương pháp được áp dụng để :

+ So sánh giữa số kế hoạch và số thực hiện. Phương pháp phân tích này giúp đánh giá tình hình thực hiện và mức độ hoàn thành kế hoạch của các chỉ tiêu kinh tế. Qua đó có thể rút ra một số nhận xét sơ bộ để làm cơ sở cho việc nghiên cứu sâu về sau. Trong khi so sánh cần đánh giá chất lượng của chỉ tiêu kế hoạch, chỉ khi nào chỉ tiêu kế hoạch được coi là cơ sở khoa học sát với năng lực thực tế của doanh nghiệp thì việc phân tích mới đúng và có kết quả chính xác, ngược lại kế hoạch thiếu tính khoa học, xa rời thực tế của doanh nghiệp thì kết quả sẽ thiếu chính xác hoặc sai lầm.

+ So sánh các chỉ tiêu hoặc nhiều kỳ liên tiếp :

Đây là phương tiện cho thấy xu thế phát triển của hiện tượng kinh tế, nhịp độ vận động của chỉ tiêu kinh tế. Qua đó thấy được thực tế hiệu quả hoạt động kinh tế của doanh nghiệp là tăng trưởng, đứng yên hay tụt giảm.

+ So sánh giữa các xí nghiệp và tổ sản xuất

Các chỉ tiêu so sánh được phải thống nhất về các yếu tố nội dung kinh tế, phương pháp tính toán, phạm vi tính, đơn vị tính, không gian, thời gian tính và các điều kiện về tổ chức kỹ thuật quy mô tương tự.

***/ Phương pháp thay thế liên hoàn**

Một trong những mục đích của việc phân tích hoạt động kinh tế là xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Thay thế liên hoàn là một trong những phương pháp giúp ta thực hiện được mục đích đó. Nó được dùng khi các nhân tố có mối quan hệ tích, thương số hoặc kết hợp cả tích, thương và tổng, hiệu số. Nguyên tắc của phương pháp này là khi tính toán mức độ ảnh hưởng của một nhân tố nào đó đến chỉ tiêu phân tích thì chỉ xét sự biến động của nhân tố đó, còn các nhân tố khác coi như không thay đổi.

Nội dung của phương pháp thay thế liên hoàn là:

- Với nhân tố thứ nhất :
 - + Tính chỉ tiêu với giá trị của các nhân tố ở kỳ gốc.
 - + Thay nhân tố thứ nhất bằng trị số kỳ nghiên cứu, tính chỉ tiêu với nhân tố thứ nhất mang trị số kỳ nghiên cứu, các nhân tố còn lại mang trị số kỳ gốc, kết quả tính được gọi là kết quả thay thế lần 1.
 - + Lấy kết quả thay thế lần 1 trừ đi giá trị chỉ tiêu chưa thay thế. Hệ số chính là mức độ ảnh hưởng tuyệt đối của nhân tố thứ nhất đến chỉ tiêu nghiên cứu.
 - + Lấy mức độ ảnh hưởng tuyệt đối chia cho giá trị của chỉ tiêu chưa thay thế rồi nhân với 100, kết quả tính được là mức độ ảnh hưởng tương đối của nhân tố đến chỉ tiêu nghiên cứu.
 - Với nhân tố thứ 2 :
 - + Tính giá trị của chỉ tiêu với nhân tố thứ 2 và nhân tố thứ nhất mang trị số kỳ nghiên cứu, các nhân tố còn lại mang trị số kỳ gốc, kết quả tính được gọi là kết quả lần thay thế thứ 2.
 - + Lấy kết quả thay thế lần thứ 2 trừ đi kết quả thay thế lần thứ nhất. Hiệu số là mức độ ảnh hưởng tuyệt đối của nhân tố thứ 2 đến chỉ tiêu nghiên cứu.
 - + Lấy mức độ ảnh hưởng tuyệt đối của nhân tố thứ 2 chia cho giá trị của chỉ tiêu khi chưa thay thế, sau đó nhân với 100. kết quả tính được là mức độ ảnh hưởng tương đối của nhân tố thứ 2 đến chỉ tiêu phân tích.
- Lần lượt thay thế đến nhân tố cuối cùng, kết quả lần thay thế cuối cùng chính là giá trị của chỉ tiêu nghiên cứu ở kỳ nghiên cứu và tính mức độ ảnh hưởng

của nhân tố đến chỉ tiêu nghiên cứu. Mỗi lần thay thế một nhân tố nào đó thì kết quả lần thay thế đó được tính với trị số kỳ nghiên cứu của nhân tố thay thế và các nhân tố đã thay thế. Các nhân tố còn lại (chưa thay thế) mang trị số kỳ gốc. Ảnh hưởng tuyệt đối của nhân tố thay thế đến chỉ tiêu nghiên cứu bằng kết quả lần thay thế đó trừ đi kết quả lần thay thế trước đó, còn mức độ ảnh hưởng tương đối của nhân tố nào đó đến chỉ tiêu nghiên cứu bằng ảnh hưởng tuyệt đối nhân với 100 chia cho giá trị chỉ tiêu kỳ gốc. Mức độ ảnh hưởng tương đối mang đơn vị tính là %.

Cuối cùng tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố. Có bao nhiêu nhân tố thì có bấy nhiêu lần thay thế và cộng mức độ ảnh hưởng của các nhân tố chính bằng chênh lệch của trị số chỉ tiêu giữa 2 kỳ, đó cũng chính là đối tượng cụ thể của phân tích.

Tổng quát :

Giả sử chỉ tiêu A phụ thuộc 3 nhân tố a, b, c mỗi liên hệ đó được thể hiện bằng công thức :

$$A = \frac{axb}{c}$$

Trị số kỳ gốc của nhân tố là a_0, b_0, c_0

Trị số kỳ nghiên cứu của các nhân tố là a_1, b_1, c_1 giữa 2 kỳ chỉ tiêu biến động một lượng tuyệt đối là :

$$\Delta A = A_1 - A_0 = \frac{a_1xb_1}{c_1} - \frac{a_0xb_0}{c_0}$$

Và chỉ tính bằng chỉ tiêu tương đối :

$$\delta A = \frac{\Delta A}{A_0} \times 100 (\%)$$

Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu A :

- Do nhân tố thứ nhất :

- Kết quả thay thế lần thứ nhất :

$$A_a = \frac{a_1xb_0}{c_0}$$

- Mức độ ảnh hưởng tuyệt đối

$$\Delta A_a = \frac{a_1 x b_0}{c_0} - \frac{a_0 x b_0}{c_0}$$

- Mức độ ảnh hưởng tương đối

$$\delta A_a = \frac{\Delta A_a}{A_0} \times 100 (\%)$$

- Do nhân tố thứ hai :

$$A_0 = \frac{a_1 x b_1}{c_0}$$

- Mức độ ảnh hưởng tuyệt đối :

$$\Delta A_b = \frac{a_1 x b_1}{c_0} - \frac{a_1 x b_0}{c_0}$$

- Mức độ ảnh hưởng tương đối :

$$\delta A_b = \frac{\Delta A_b}{A_0} \times 100 (\%)$$

- Do nhân tố thứ ba :

- Kết quả thay thế lần thứ ba

$$A_c = \frac{a_1 x b_1}{c_1} = A_1$$

- Mức độ ảnh hưởng tuyệt đối :

$$\Delta A_c = \frac{a_1 x b_1}{c_1} - \frac{a_1 x b_1}{c_0}$$

- Mức độ ảnh hưởng tương đối :

$$\delta A_c = \frac{\Delta A_c}{A_0} \times 100 (\%)$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

$$\Delta A_a + \Delta A_b + \Delta A_c = \frac{a_1 x b_0}{c_0} - \frac{a_0 x b_0}{c_0} + \frac{a_1 x b_1}{c_0} - \frac{a_1 x b_0}{c_0} + \frac{a_1 x b_1}{c_1} - \frac{a_1 x b_1}{c_0} = \frac{a_1 x b_1}{c_1} - \frac{a_0 x b_0}{c_0}$$

$$\frac{a_0 x b_0}{c_0} = \Delta A$$

$$\delta A_a + \delta A_b + \delta A_c = \frac{\Delta A_a}{A_0} \times 100 + \frac{\Delta A_b}{A_0} \times 100 + \frac{\Delta A_c}{A_0} \times 100 = \frac{(\Delta A_a + \Delta A_b + \Delta A_c)}{A_0} \times 100 =$$

$$\frac{\Delta A}{A_0} \times 100 = \delta A (\%)$$

***/ Phương pháp số chênh lệch:**

Được dùng để tính mức độ ảnh hưởng của nhân tố đến chỉ tiêu nghiên cứu. Thực chất phương pháp này chỉ là sự biến đổi của phương pháp thay thế liên hoàn. Khi tính mức độ ảnh hưởng của phương pháp thay thế liên hoàn ta thấy có những thừa số chung trong phép trừ giữa hai lần thay thế. Nếu rút ra các thừa số chung, ta còn lại một thừa số là hiệu của trị số kỳ nghiên cứu và kỳ gốc của các nhân tố đang xét. Đó chính là thể hiện các phương pháp số chênh lệch.

Trong phân tích ta có thể sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn hoặc phương pháp số chênh lệch, kết quả như nhau. Tuy nhiên tùy trường hợp cụ thể mà ta chọn phương pháp nào đơn giản hơn.

Tổng quát : Theo phương pháp thay thế liên hoàn ta có thể đặt thừa số chung cho phép tính trừ.

- Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố thứ 1:

+ Ảnh hưởng tuyệt đối:

$$\Delta A_0 = \frac{a_1 x b_1}{c_0} - \frac{a_1 x b_0}{c_0} = \frac{b_0}{c_0} (a_1 - a_0)$$

- Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố thứ 2:

$$\Delta A_b = \frac{a_1 x b_1}{c_1} - \frac{a_1 x b_0}{c_0} = a_1 x b_1 \left(\frac{1}{c_1} + \frac{1}{c_0} \right)$$

- Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố thứ 3:

$$\Delta A_c = \frac{a_1 x b_1}{c_1} - \frac{a_1 x b_0}{c_0} = \frac{a_1}{c_0} (b_1 - b_0)$$

***/ Phương pháp cân đối:**

Phương pháp này được sử dụng để tính mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu nghiên cứu, khi chỉ tiêu có quan hệ đến tổng đại số với các nhân tố, ảnh hưởng của các nhân tố là hoàn toàn độc lập với nhau. Việc tính toán mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đơn giản hơn phương pháp thay thế liên hoàn. Cụ thể mức độ ảnh hưởng tuyệt đối mỗi nhân tố đến các chỉ tiêu nghiên cứu chính bằng

chênh lệch giữa trị số kỳ nghiên cứu và trị số gốc của nhân tố đó. Phương pháp cân đối là sơ sở của sự cân bằng về lượng giữa các mặt, các bộ phận.

Tổng quát: Giả sử chỉ tiêu A có qua hệ với các nhân tố ảnh hưởng theo công thức:

$$A = a + b - c$$

Trị số các nhân tố kỳ gốc là a_0, b_0, c_0

Trị số các nhân tố kỳ nghiên cứu là a_1, b_1, c_1

Chênh lệch giá trị chỉ tiêu giữa 2 kỳ là:

$$\Delta A = A_1 - A_0 = (a_1 + b_1 - c_1) - (a_0 + b_0 - c_0)$$

- Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố thứ 1:

+ Ảnh hưởng tuyệt đối:

$$\Delta A_a = a_1 - a_0$$

+ Ảnh hưởng tương đối:

$$\delta A_a = \frac{\Delta A_a}{A_0} \times 100 (\%)$$

- Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố thứ 2:

+ Ảnh hưởng tuyệt đối:

$$\Delta A_b = b_1 - b_0$$

+ Ảnh hưởng tương đối:

$$\delta A_b = \frac{\Delta A_b}{A_0} \times 100 (\%)$$

- Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố thứ 3:

+ Ảnh hưởng tuyệt đối:

$$\Delta A_c = c_1 - c_0$$

+ Ảnh hưởng tương đối:

$$\delta A_c = \frac{\Delta A_c}{A_0} \times 100 (\%)$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

+ Ảnh hưởng tuyệt đối:

$$\Delta A_a + \Delta A_b + \Delta A_c = a_1 - a_0 + b_1 - b_0 + c_1 - c_0 = (a_1 + b_1 - c_1) - (a_0 + b_0 - c_0) = \Delta A$$

+ Ảnh hưởng tương đối:

$$\delta A_a + \delta A_b - \delta A_c = \delta A$$

Như vậy ta thấy phương pháp cân đối có cơ sở là sự cân bằng về lượng giữa các bộ phận. Ví dụ trong doanh nghiệp vận chuyển, ta có tổng sản lượng của doanh nghiệp cân bằng với tổng sản lượng của các mặt hàng vận chuyển, sản lượng các tuyến, các tàu, các thời gian trong kỳ,...

$$\Sigma Ql = Q_1l_1 + Q_2l_2 + \dots + Q_nl_n$$

Trong đó:

ΣQl : Tổng sản lượng của doanh nghiệp

Q_1l_1 ($I = 1, \dots, n$) là sản lượng của mặt hàng(tuyến, tàu, quý) thứ 1

Một trường hợp khác, đó là sự cân bằng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh. Ví dụ ở bảng tổng kết có sự cân bằng.

Tổng số vốn = tổng số nguồn vốn

$$A_{c\acute{o}} + B_{c\acute{o}} + C_{c\acute{o}} = A_{n\grave{o}} + B_{n\grave{o}} + C_{n\grave{o}}$$

Trong đó:

$A_{c\acute{o}}$: Giá trị tài sản cố định. Phần A tài sản có

$B_{c\acute{o}}$: Giá trị tài sản lưu động. Phần B tài sản có

$C_{c\acute{o}}$: Giá trị tài sản trong thanh toán. Phần C tài sản có

$A_{n\grave{o}}$: Nguồn vốn. Phần A tài sản nợ

$B_{n\grave{o}}$: Nguồn vốn tín dụng. Phần B tài sản nợ

$C_{n\grave{o}}$: Nguồn vốn thanh toán. Phần C tài sản nợ

Do sự cân bằng này, khi phân tích tình hình tài chính. Người ta chủ yếu dùng phương pháp cân đối để nghiên cứu.

***/ Phương pháp chỉ số:**

Chỉ số là chỉ tiêu tương đối biểu hiện quan hệ so sánh giữa 2 mức độ của hiện tượng nghiên cứu. Khi xây dựng chỉ số chung trước hết ta phải chuyển các phần tử khác nhau và phức tạp thành một dạng đồng nhất và khi dùng chỉ số để nghiên cứu biến động của một nhân tố nào đó của hiện tượng phức tạp thì phải cố

định các nhân tố khác. Ngoài ra một ứng dụng quan trọng của chỉ số trong phân tích là dùng chỉ số để phân tích chỉ tiêu bình quân. Chỉ tiêu bình quân chịu ảnh hưởng biến động của 2 nhân tố là bản thân chỉ tiêu nghiên cứu biến động và sự thay đổi kết cấu của tổng thể (phương pháp này thường ứng dụng khi phân tích các chỉ tiêu bình quân như: lương bình quân, cước phí bình quân, giá thành đơn vị bình quân, năng suất lao động bình quân...)

Từ phương trình khinh tế xác định mối quan hệ giữa chỉ tiêu và các nhân tố có hệ thống chỉ số.

Ví dụ: Chỉ tiêu tổng doanh thu của doanh nghiệp vận chuyển với các nhân tố sản lượng, giá cước có quan hệ như sau:

$$\Sigma DT = \Sigma Ql \times \bar{D}$$

Ta có chỉ tiêu doanh thu bằng Chỉ tiêu sản lượng nhân với chỉ số cước phí.

$$I_{dt} = I_{ql} I_d$$

$$\frac{\Sigma DT_1}{\Sigma DT_0} = \frac{\Sigma Q_1 l_1 \bar{D}_0}{\Sigma Q_0 l_0 \bar{D}_0} \times \frac{\Sigma Q_1 l_1 \bar{D}_1}{Q_1 l_1 \bar{D}_0}$$

Trong hệ thống chỉ số, mỗi chỉ số nhân tố nói lên biến động của nhân tố và ảnh hưởng của nhân tố này đối với chỉ tiêu nghiên cứu. Còn chỉ số toàn bộ nói lên biến động của chỉ tiêu nghiên cứu. Như trên I_{dt} là chỉ số toàn bộ, còn lại I_{ql} và I_d là các chỉ số nhân tố.

Biến động của chỉ tiêu là:

$$\Sigma DT_1 - \Sigma DT_0 = (\Sigma Q_1 l_1 \bar{D}_0 - \Sigma Q_0 l_0 \bar{D}_0) + (\Sigma Q_1 l_1 \bar{D}_1 - \Sigma Q_1 l_1 \bar{D}_0)$$

Việc phân tích chỉ số toàn bộ thành chỉ số nhân tố có hai cách:

- Phương pháp liên hoàn: là nêu lên ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu nghiên cứu trong quá trình các nhân tố biến động và tác động lẫn nhau. Mỗi nhân tố có quyền số khác nhau vì vai trò của nó khác nhau. Thông thường, nhân tố có chất lượng có quyền số ở kỳ nghiên cứu và nhân tố số lượng có quyền số ở kỳ gốc. Nếu có nhiều nhân tố ta sắp xếp theo nguyên tắc của phương pháp thay thế liên hoàn và quyền số cũng lần lượt chuyển dần từ kỳ gốc sang kỳ nghiên cứu. (Phần trên là ví dụ về phương pháp liên hoàn)

- Phương pháp biến động riêng biệt: Phương pháp này nói lên biến động của chỉ tiêu nghiên cứu do ảnh hưởng riêng biệt của từng nhân tố cấu thành và ảnh hưởng do cùng biến động, cùng tác động lẫn nhau giữa các nhân tố. Trong phương pháp này, khi tính biến động riêng biệt từng nhân tố, quyền số được lấy ở kỳ gốc. Theo ví dụ trên, bằng phương pháp biến động riêng biệt ta có:

$$\frac{\Sigma DT_1}{\Sigma DT_0} = \frac{\Sigma Q_1 l_1 \bar{D}_1}{\Sigma Q_0 l_0 \bar{D}_0} = \frac{\Sigma Q_1 l_1 \bar{D}_0}{\Sigma Q_0 l_0 \bar{D}_0} \times \frac{\Sigma Q_0 l_0 \bar{D}_1}{\Sigma Q_0 l_0 \bar{D}_0} \times K$$

Trong đó: K gọi là chỉ số liên hệ, nói lên ảnh hưởng bổ sung do kết quả cùng biến động và cùng tác động của các nhân tố.

$$K = \frac{\Sigma Q_1 l_1 \bar{D}_1 \times \Sigma Q_0 l_0 \bar{D}_0}{\Sigma Q_0 l_0 \bar{D}_1 \times \Sigma Q_1 l_1 \bar{D}_0}$$

Một ứng dụng quan trọng của chỉ số trong phân tích là dùng chỉ số để phân tích chỉ tiêu bình quân. Chỉ tiêu bình quân chịu ảnh hưởng biến động của 2 nhân tố là bản thân chỉ tiêu nghiên cứu biến động và sự thay đổi kết cấu của tổng thể, như tiền lương thay đổi giữa 2 kỳ là do sự thay đổi mức lương của mỗi người và do sự thay đổi kết cấu lao động với những mức lương khác nhau.

Áp dụng chỉ số mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu nghiên cứu, khi chỉ tiêu nghiên cứu là chỉ tiêu bình quân.

1.2 GIỚI THIỆU VỀ TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG SÔNG MIỀN NAM (SOWATCO)

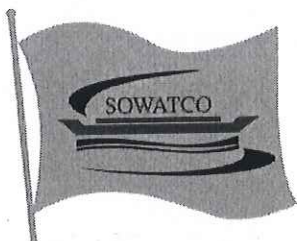
1.2.1 Lịch Sử Hình Thành Và Phát Triển Của Tổng Công Ty cổ phần Đường Sông Miền Nam:

1.2.1.1 Tổng quan về Tổng công ty:

Tổng Công ty Đường sông miền Nam hoạt động từ 1976, là doanh nghiệp nhà nước trực thuộc BỘ GIAO THÔNG VẬN TẢI, là Tổng công ty ngành vận tải đường sông của Việt Nam. Hoạt động kinh doanh đa ngành nghề về vận tải, cơ khí, xuất nhập khẩu, kinh doanh các dịch vụ khác..., trong đó chuyên ngành chính là vận tải thủy và bốc xếp.

Gần 30 năm hoạt động Tổng công ty đã khẳng định được vị trí và uy tín của mình đối với thị trường trong và ngoài nước, được nhà nước tặng thưởng nhiều huy chương cao quý.

- Tên Công ty: **TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG SÔNG MIỀN NAM.**
- Tên tiếng Anh: **SOUTHERN WATERBORNE TRANSPORT CORPORATION.**
- Tên viết tắt: **SOWATCO.**
- Địa chỉ: 298 Huỳnh Tấn Phát, P. Tân Thuận Tây, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Điện thoại: 84.08. 38.729.748 – 38.720.812 – 38.720.813.
- Fax: 84.08. 38.726.386.
- Logo



- Website www.sowatco.com.vn
- E-mail sowatcogd@hcm.vnn.vn
- *Các giải thưởng và danh hiệu đã đạt được kể từ khi thành lập*
- Giải Thưởng Sao Vàng Đất Việt 2006, chứng nhận thương hiệu SOWATCO của Tổng Công ty Đường sông miền Nam.
- Giải Thưởng Sao Vàng Đất Việt lần 2 vào năm 2008.
- Huân chương độc lập hạng ba năm 2003.
- Huân chương lao động hạng ba năm 1983.
- Huân chương lao động hạng nhì 1991.
- Huân chương lao động hạng nhất 1996.
- Cờ thi đua xuất sắc của Thủ tướng Chính phủ 2002, 2003, 2004.
- Cúp vàng vì sự nghiệp phát triển cộng đồng 2004.

1.2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển

Tháng 8/1975, Tổng cục Giao thông vận tải quyết định thành lập Cục Đường sông miền Nam (là tiền thân của Tổng Công ty Đường sông miền Nam) trên cơ sở tiếp quản Nha Thủy vận của chế độ Việt Nam Cộng hoà để thực hiện chức năng làm công tác quản lý Nhà nước và quản lý một số đơn vị trực thuộc. Từ đó đến nay, SOWATCO đã phát triển qua 3 giai đoạn chính như sau:

▪ *Giai đoạn 1975 đến tháng 8/1996:*

Ngày 09/08/1975 tại Quyết định số 32-QĐ/TC, Tổng Cục Giao thông vận tải thành lập Cục Đường sông miền Nam. Sau đó, Tổng Công ty Đường sông miền Nam đã phát triển qua các tên gọi khác nhau như Phân Cục Đường sông (ngày 06/8/1976), Xí nghiệp Liên hợp Vận tải sông Cửu Long (ngày 30/01/1979), Liên hiệp các Xí nghiệp Vận tải Đường sông số 2 (ngày 15/12/1984), Tổng Công ty Vận tải đường thủy II (ngày 28/02/1992) và Công ty Vận Tải đường thủy II (ngày 14/09/1993).

▪ *Giai đoạn 1996 đến tháng 6/2003:*

Thực hiện Quyết định 90/TTg ngày 07/03/1994 của Thủ tướng Chính phủ về việc thành lập một số doanh nghiệp Nhà nước có đủ vốn, năng lực, tài sản và phương tiện, đủ điều kiện để trở thành các Công ty mạnh, Bộ Giao thông vận tải đã có Quyết định số 2124/QĐ-TCCB-LĐ ngày 13/8/1996 về việc thành lập Tổng Công ty Đường sông miền Nam hoạt động theo mô hình Tổng Công ty 90 với quy mô gồm Cơ quan Tổng Công ty, 5 Công ty thành viên hạch toán độc lập và 5 đơn vị hạch toán kinh tế phụ thuộc.

▪ *Giai đoạn từ tháng 6/2003 đến nay:*

Ngày 26/05/2003 tại Quyết định số 94/2003/QĐ-TTg, Tổng Công ty Đường sông miền Nam được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt đề án thí điểm chuyển Tổng Công ty sang tổ chức và hoạt động theo mô hình Công ty mẹ – Công ty con, theo đó tại thời điểm thành lập Tổng Công ty gồm Công ty mẹ, 5 Công ty con (là các công ty cổ phần) và 3 Công ty liên doanh với nước ngoài.

Ngày 26/6/2003 Bộ Giao thông vận tải đã có Quyết định số 1863/QĐ-BGTVT thành lập Công ty mẹ Tổng Công ty Đường sông miền Nam

(SOWATCO). Đến nay Tổng Công ty gồm Công ty mẹ, 6 Công ty con (là các công ty cổ phần), 3 Công ty liên doanh với nước ngoài và 2 Công ty liên kết.

▪ *Công ty con*

1) Công ty Cổ phần Xây lắp Công trình

Địa điểm: 202 Lê Lai, Phường Bến Thành, Quận 1, TP. HCM.

Điện thoại: 08.38358262 – 39255226 - 38396317 Fax: 08.39396492.

2) Công ty Cổ phần Dịch vụ Xây dựng và Cơ khí Đường thủy miền Nam

Địa điểm: 59 Phạm Ngọc Thạch, Phường 6, Quận 3, TP. HCM.

Điện thoại: 08.38291647 - 38224872 Fax: 08.38203615.

3) Công ty Cổ phần Cơ khí Công trình 2

Địa điểm: 135 Trần Trọng Cung, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7. TP. HCM.

Điện thoại: 08.38731571

Fax: 08.38731574.

4) Công ty Cổ phần Dịch vụ Tổng hợp Đường thủy miền Nam

Địa điểm: căn nhà số D1 – 10 (số 1461) lô H3 - Khu phố Mỹ Toàn I, Khu đô thị mới Nam Thành phố, Phường Tân Phong, Quận 7, TP. HCM.

Điện thoại: 08.34120433 – 34120434 – 39402760

5) Công ty Cổ phần Đóng mới và Sửa chữa Phương tiện thủy Cần Thơ

Địa điểm: 77B Trần Phú, Phường Cái Kế, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ.

Điện thoại: 0710.3820129 - 3812944 Fax: 0710.3765236.

6) Công ty Cổ phần Xuất khẩu Lao động & Dịch vụ Vận tải Thủy miền Nam

Địa điểm: 220 Đường 48, Phường 5, Quận 4, TP. HCM.

Điện thoại: 08.38266077 Fax: 08.38266078.

▪ *Công ty liên kết*

1) Công ty Cổ phần Xây dựng Công trình & Thương mại 747

Địa điểm: 161/1 Trường Chinh, Phường Lê Lợi, Thành phố Vinh, Tỉnh Nghệ An.

Điện thoại: 038.3568477 - 3568668

Fax: 038.3591041.

2) Công ty Cổ phần Cảng Sài Gòn Hiệp Phước

Địa điểm: số 3 Nguyễn Tất Thành, Quận 4, TP. HCM.

Điện thoại: 08.39432458

Fax: 08.39432457.

1.2.2 Chức Năng Và Các Loại Hình Dịch Vụ Chính Của Tổng Công Ty Cổ Phần Đường Sông Miền Nam

1.2.2.1 Chức năng của Tổng công ty

- Tổ chức kinh doanh trực tiếp (Mua bán linker, dầu nhờn, nón bảo hiểm,...)
- Xúc tiến đầu tư thương mại, làm đầu mối trong việc tổ chức thực hiện các dự án lớn.
- Xây dựng định hướng phát triển chung cho Tổng Công Ty.
- Nhận vốn do nhà nước giao, có trách nhiệm bảo toàn và phát huy vốn, thực hiện nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước theo luật định và hệ số sinh lời trên vốn được giao.
- Đầu tư vào các công ty con.
- Cử người trực tiếp quản lý phần vốn của Tổng Cty tại các công ty con.
- Đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ điều hành, nhân viên nghiệp vụ để đáp ứng yêu cầu về nhân sự tại Tổng Công Ty và giới thiệu cho các công ty con.

1.2.2.2 Các loại hình dịch vụ chính của Tổng công ty

▪ Dịch vụ vận tải, dịch vụ cảng:

- Vận tải hàng hoá, hành khách bằng đường biển, đường thuỷ nội địa, đường bộ trong nước và quốc tế. Vận tải hàng hoá bằng container, hàng siêu trường, siêu trọng. Đại lý vận tải. Bốc xếp hành lý, hàng hóa đường bộ, đường thuỷ;
- Hoạt động kho bãi (kể cả kinh doanh bãi ICD - cảng cạn). Dịch vụ hỗ trợ vận chuyển đường thuỷ, đường bộ. Dịch vụ làm thủ tục hải quan. Các hoạt động hỗ trợ vận chuyển;

- Kinh doanh dịch vụ hàng hải: đại lý tàu biển, đại lý vận tải đường biển, môi giới hàng hải, cung ứng tàu biển, kiểm đếm hàng hoá, lai dắt tàu biển, sửa chữa tàu biển tại cảng, vệ sinh tàu biển.

▪ *Hoạt động thương mại:*

- Mua bán nhiên liệu động cơ: đại lý kinh doanh xăng dầu, kinh doanh dầu nhờn (Hiện nay SOWATCO đang là nhà phân phối chính thức của dầu nhờn ENEOS của Nippon Oil và dầu nhờn Honda tại thị trường Việt Nam), kinh doanh nước giải nhiệt động cơ.

- Mua bán đồ uống không cồn: nước hoa quả, nước tinh khiết, nước khoáng.

- Kinh doanh nón (mũ) bảo hiểm nhãn hiệu Honda. Mua bán Clinker.

▪ *Hoạt động cơ khí:*

Đóng mới và sửa chữa phương tiện thuỷ.

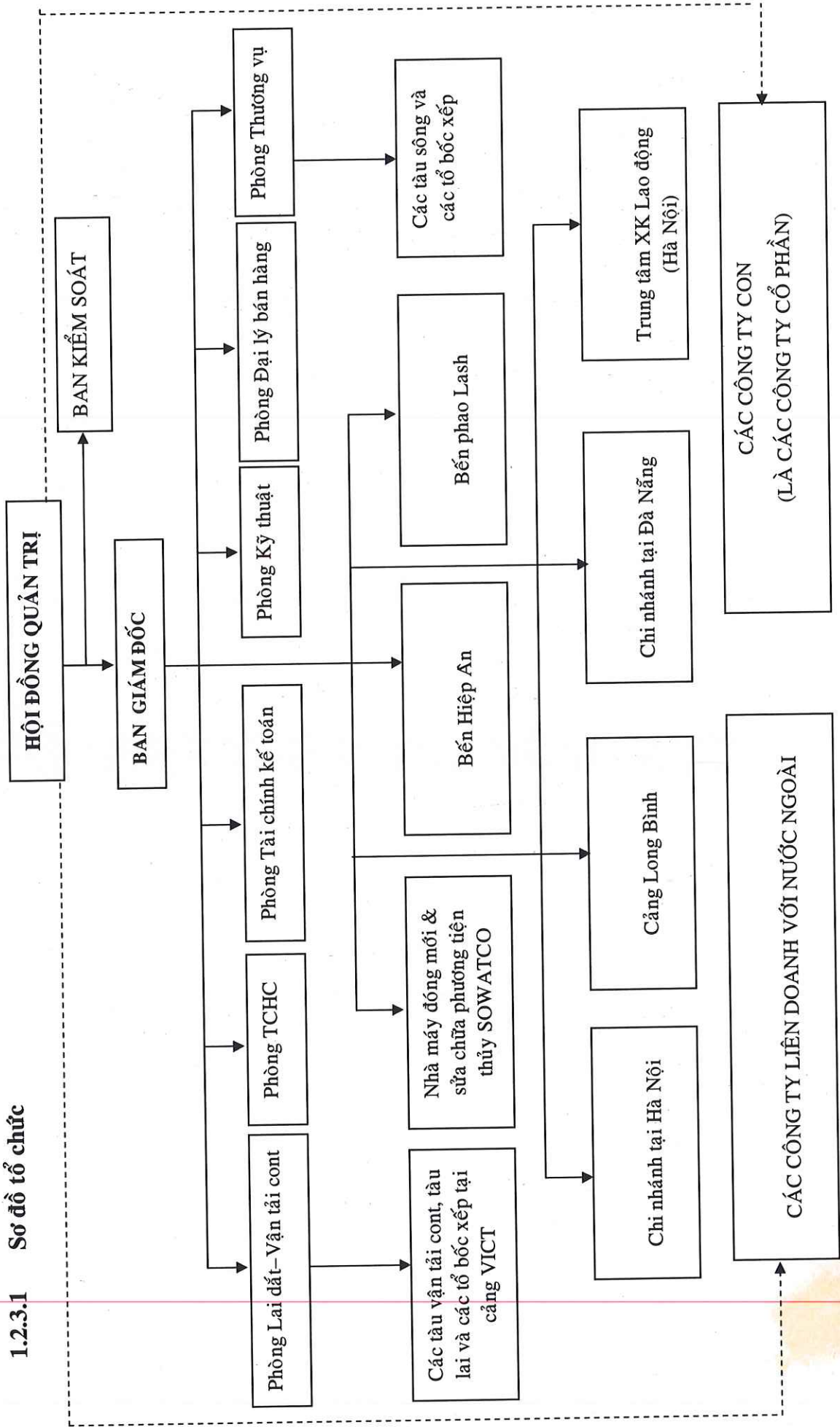
▪ *Một số hoạt động khác:*

Xuất khẩu lao động, mua bán vật liệu xây dựng ...

- Ngày 4/7/2008 quyết định số 854/QĐ-TTg của thủ tướng chính phủ về việc duyệt phương án cổ phần hoá Tổng Công Ty Đường Sông Miền Nam
- Căn cứ giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103013615 do sở kế hoạch đầu tư Tp .HCM cấp ngày 09/6/2009 . **TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG SÔNG MIỀN NAM**. Tên viết tắt: **SOWATCO** chính thức hoạt động.
- Vốn điều lệ : Tổng công ty là 671.000.000 đồng , được chia thành 67.100.000 cổ phần
- Vốn cổ phần do cổ đông nhà nước mà đại diện là Bộ Giao Thông Vận Tải nắm giữ : 446.754.000.000 đồng , tương đương 44.675.400 cổ phần chiếm 66.58 % vốn điều lệ
- Vốn cổ phần do cổ đông khác nắm giữ : 224.246.000.000 đồng , tương đương 22.424.600 cổ phần chiếm 33.42 % vốn điều lệ

1.2.3 Cơ Cấu Tổ Chức, Chức Năng Nhiệm Vụ Của Các Phòng, Ban Tổng Công Ty Đường Sông Miền Nam

1.2.3.1 Sơ đồ tổ chức



Để thực hiện tốt các chức năng kinh doanh, quy mô rộng khắp các tỉnh phía nam, Tổng Công ty tiến hành quản lý theo cơ cấu lãnh đạo phòng ban như sau:

- Hội Đồng Quản Trị
- Ban Kiểm soát
- Tổng Giám đốc
- Phòng Tổ Chức – Hành Chính
- Phòng Tài Chính Kế Toán
- Phòng Thương Vụ
- Phòng Lai Dắt & Vận Chuyển Container
- Phòng Đại Lý Bán Hàng
- Phòng Kỹ Thuật.

Theo sơ đồ cơ cấu tổ chức thuộc loại tổ chức theo mô hình trực tuyến – chức năng bao gồm : Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm Soát, Ban Tổng Giám Đốc, các phòng ban.

Đường trực tuyến : Biểu hiện mối quan hệ trực tuyến theo dõi giám sát nhiệm vụ chính thức của cơ cấu tổ chức theo quản lý.

1.2.3.2 Chức năng nhiệm vụ của các phòng, ban Tổng công ty

- *Hội đồng quản trị*: Gồm có 05 thành viên

Hội đồng quản trị làm việc theo nguyên tắc tập thể lãnh đạo, cá nhân phụ trách. Tất cả các thành viên Hội đồng quản trị chịu trách nhiệm về việc của mình và cùng chịu trách nhiệm thủ trưởng. Đơn vị ra quyết định thành lập pháp luật về nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị đối với sự phát triển của Tổng công ty theo nhiệm vụ của Nhà nước giao.

- *Ban Kiểm soát*: Gồm có 03 thành viên

Ban Kiểm soát có nhiệm vụ thực hiện chức năng kiểm tra đối với việc thực hiện chế độ, chính sách pháp luật của nhà nước; các điều lệ, quy chế, các nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị trong nội bộ Tổng công ty.

- *Ban Giám đốc*: Gồm có 02 thành viên

Tổng Giám đốc: Là người đứng đầu Tổng Công ty, chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh, chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị, trước người bổ nhiệm mình và trước pháp luật về điều hành hoạt động của Tổng công ty.

Phó Tổng Giám đốc: Giúp Tổng Giám đốc lãnh đạo công việc chung Tổng công ty và chịu trách nhiệm về phần công tác được phân công. Đồng thời, thay mặt Tổng Giám đốc điều hành và giải quyết công việc của Tổng công ty khi Tổng Giám đốc vắng mặt.

▪ *Phòng Tài chính – Kế toán:*

- Tham mưu cho lãnh đạo Tổng công ty trong lĩnh vực quản lý các hoạt động tài chính - kế toán, trong đánh giá sử dụng tài sản, tiền vốn theo đúng chế độ quản lý tài chính của Nhà nước.

- Trên cơ sở các kế hoạch tài chính và kế hoạch sản xuất kinh doanh của các đơn vị thành viên xây dựng kế hoạch tài chính của toàn Tổng công ty. Tổ chức theo dõi và đôn đốc các đơn vị thực hiện kế hoạch tài chính được giao. Tổ chức quản lý kế toán (bao gồm đề xuất tổ chức bộ máy kế toán và hướng dẫn hạch toán kế toán). Kiểm tra việc hạch toán kế toán đúng theo chế độ kế toán Nhà nước ban hành đối với kế toán các đơn vị thành viên nhất là các đơn vị hạch toán phụ thuộc.

- Định kỳ tập hợp phản ánh cung cấp các thông tin cho cho lãnh đạo Tổng công ty về tình hình biến động của các nguồn vốn, vốn, hiệu quả sử dụng tài sản vật tư, tiền vốn của các đơn vị thành viên cũng như toàn Tổng công ty.

- Huy động các nguồn vốn phục vụ kịp thời cho sản xuất kinh doanh đúng theo các quy định của Nhà nước.

- Kiểm tra hoạt động kế toán tài chính của các đơn vị trong Tổng công ty (tự kiểm tra hoặc phối hợp tham gia với các cơ quan hữu quan kiểm tra).

- Phối hợp các phòng ban chức năng trong Tổng công ty nhằm phục vụ tốt công tác sản xuất kinh doanh cũng như công tác chỉ đạo quản lý của lãnh đạo Tổng công ty với toàn ngành.

▪ *Phòng Tổ chức – Hành chính:*

Công tác tổ chức cán bộ, lao động tiền lương:

- Tham mưu cho lãnh đạo Tổng công ty về tổ chức bộ máy và bố trí cán bộ cho phù hợp với yêu cầu phát triển của Tổng công ty.

- Xây dựng quy hoạch cán bộ, chuẩn bị các thủ tục bổ nhiệm, bãi miễn, đề bạt cán bộ và nâng bậc, chuyển ngạch lương.

- Quản lý hồ sơ cán bộ, giải quyết thủ tục về chế độ tuyển dụng, thôi việc, chuẩn bị các hợp đồng lao động. Xây dựng kế hoạch đào tạo và bồi dưỡng nghiệp vụ. Trên cơ sở kế hoạch lao động cùng với Phòng Tài chính kế toán xây dựng tổng quỹ tiền lương trong toàn Tổng công ty.

- Chuẩn bị các thủ tục giải quyết chế độ cho người lao động như hưu trí, thôi việc, BHXH, BHYT và các chế độ khác có liên quan đến người lao động.

- Hướng dẫn nghiệp vụ về tổ chức cán bộ, lao động tiền lương cho các đơn vị trực thuộc.

- Nghiên cứu xây dựng, sửa đổi, bổ sung các Điều lệ, quy chế về công tác tổ chức hoạt động của Tổng công ty.

Công tác Thanh tra:

- Xây dựng kế hoạch thanh tra, kiểm tra hàng năm các đơn vị trong toàn Tổng công ty.

- Tham gia các cuộc thanh tra theo chức trách và quyền hạn của mình.

- Giải quyết đơn thư theo pháp lệnh khiếu tố.

- Tiếp các đoàn Thanh tra (nếu có) và phối hợp với các phòng liên quan chuẩn bị các tài liệu cần thiết để đáp ứng yêu cầu của đoàn kiểm tra.

Công tác thi đua:

- Xây dựng kế hoạch, nội dung công tác thi đua, tập hợp hồ sơ đề nghị khen thưởng, trình Hội đồng thi đua xét duyệt.

Công tác hành chính:

- Thảo các văn bản phục vụ các cuộc họp, văn bản giải quyết các quan hệ trong và ngoài ngành theo yêu cầu của Ban Giám đốc.

- Giao tiếp với khách và giải quyết các yêu cầu của khách trong phạm vi trách nhiệm.

- Dự trù mua sắm, cấp phát văn phòng phẩm, phương tiện làm việc, quản lý sửa chữa nhà cửa, ô tô, tài sản cơ quan. ~~Lập đầy đủ các thủ tục, giấy tờ tài sản thuộc Tổng công ty quản lý, sử dụng đúng quy định của Nhà nước.~~

- Tổ chức chỉ đạo, kiểm tra công tác bảo vệ an toàn cơ quan, xí nghiệp.

- Tổ chức chỉ đạo, kiểm tra công tác phòng chống cháy nổ, phòng chống bão lụt.

- Tổ chức chỉ đạo, kiểm tra công tác quân sự và tự vệ cơ quan, xí nghiệp.

▪ *Phòng Kỹ thuật*

- Quản lý tình trạng kỹ thuật, tình trạng hoạt động của các phương tiện vận tải thủy, vận tải bộ, thiết bị bốc xếp, các Phao Đường thủy của Công ty mẹ Tổng Công ty Đường sông miền Nam.

- Quản lý đầu tư xây dựng cơ bản đối với các công trình, cơ sở hạ tầng của Công ty mẹ Tổng Công ty Đường sông miền Nam.

- Quản lý công tác khoa học – công nghệ – môi trường của Công ty mẹ Tổng Công ty Đường sông miền Nam.

▪ *Phòng Đại lý bán hàng:*

Đại lý phân phối Dầu nhờn Honda, Eneos, Nón bảo hiểm, nước khoáng Suối xanh.

▪ *Phòng Thương vụ:*

- Quản lý, khai thác các tàu kéo và sà lan vận tải hàng khô.

- Quản lý, điều hành đội bốc xếp giao nhận tại các bến phao, bến cảng.

- Mua bán clinker trong và ngoài nước.

- Khai thác Đại lý tàu biển, Đại lý vận tải trong và ngoài nước, dịch vụ đóng container Bắc Nam.

- Khai thác Cảng Long Bình theo sự phân công, chỉ đạo của Tổng Giám đốc.

- Theo dõi việc Bảo hiểm, pháp chế, giải quyết các sự cố tai nạn về vận tải và con người cho các công việc của Tổng công ty theo chỉ đạo cụ thể của Tổng Giám đốc.

▪ *Phòng Lai dắt và Vận chuyển container:*

Quản lý và khai thác có hiệu quả các tài sản sau :

- Các sà lan tự hành.

- Các tàu kéo, lai dắt sà lan vận chuyển container.

- Các phương tiện, thiết bị của nhà thầu SOWATCO tại Cảng VICT.

Khai thác và phát triển các dịch vụ hàng hải tại Cảng VICT : Lai dắt tàu biển, cung ứng nước ngọt, buộc – cởi dây tàu biển.

1.2.3.4 Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009

Năm 2009 vẫn là một năm khó khăn đối với ngành giao thông vận tải nói chung và với Tổng Công Ty Đường CP Sông Miền Nam nói riêng ở hầu hết các lĩnh vực.

- Tình hình cạnh tranh trên thị trường ngày càng quyết liệt trên mọi loại hình.
 - Biến động về giá cả nguyên- nhiên- vật liệu liên tục tăng dẫn đến giá thành tăng nhưng cước tăng không đồng bộ.
 - Phương tiện và thiết bị đầu tư bổ sung rất nhiều nhưng vẫn còn thiếu hụt so với nhu cầu ngày càng phát triển hiện nay.
 - Tổ chức triển khai thực hiện công tác cổ phần hóa công ty mẹ tổng công ty rất quyết liệt nhưng vẫn đảm bảo hoạt động kinh doanh liên tục, ổn định và phát triển.
- Trong bối cảnh tốc độ trượt giá rất cao đó và có nhiều biến động khách quan khác, toàn tổng công ty đã thể hiện bản lĩnh và khả năng của mình, hết sức phấn đấu vượt qua nhiều khó khăn thử thách và hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh. Cụ thể được thể hiện:

**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2009 CỦA TỔNG
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG SÔNG MIỀN NAM
(SOWATCO)**

Đơn vị tính: VNĐ

	CHỈ TIÊU	Năm 2008	năm 2009	So sánh (%)	Chênh lệch
1	Tổng doanh thu	455,646,713,985	397,671,500,354	87.28	-57,975,213,631
2	Các khoản giảm trừ				
3	Doanh thu thuần	455,646,713,985	397,671,500,354	87.28	-57,975,213,631
4	Giá vốn hàng bán	446,527,957,638	390,326,827,381	87.41	-56,201,130,257
5	Lợi nhuận gộp	9,118,756,347	7,344,672,973	-	-1,774,083,374
6	Doanh thu hoạt động tài chính	37,426,661,917	53,405,464,877	142.69	15,978,802,960
7	Chi phí hoạt động tài chính	18,298,634,793	14,398,698,178	78.69	-3,899,936,615
	Trong đó: Chi phí lãi vay				
8	Chi phí bán hàng				
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	14,028,931,042	22,161,028,080	157.97	8,132,097,038
10	Lợi nhuận thuần	14,217,852,429	24,190,411,592	170.14	9,972,559,163
11	Thu nhập khác	211,990,752	703,842,624	332.02	491,851,872
12	Chi phí khác	169,653,998	309,163,920	182.23	139,509,922
13	Lợi nhuận khác	42,336,754	394,678,704	-	352,341,950
14	Lợi nhuận trước thuế	14,260,189,183	24,585,090,296	172.40	10,324,901,113
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp	3,565,047,295	6,146,272,574	172.40	2,581,225,279
16	Lợi nhuận sau thuế	10,695,141,888	18,438,817,722	172.40	7,743,675,834

(Nguồn : Phòng Kế toán – SOWATCO)

Từ những con số trên bảng cho thấy, chỉ tiêu doanh thu năm 2009 thu được 397.671.500.354đ, đạt 87,27% kế hoạch năm và giảm 57.975.213.631đ về tuyệt đối so với cùng kỳ năm 2008, tuy nhiên về chỉ tiêu lợi nhuận là 24.585.090.296 đ đạt 172,4% kế hoạch giao năm 2009 và tăng 10,324.901.113đ về tuyệt đối so với cùng kỳ năm 2008. Với số liệu trên ta nhận thấy tuy về doanh thu có giảm so với cùng kỳ năm trước do ảnh hưởng của những yếu tố lạm phát và giá cả tăng cao, nguyên vật liệu biến động liên tục, chính sách tiền tệ - ngân hàng bị siết chặt, doanh nghiệp luôn

đứng trước những rủi ro tiềm ẩn dẫn đến tình hình doanh thu giảm. Tuy nhiên, với sự chỉ đạo linh hoạt và thiết thực của Lãnh đạo, sự nỗ lực và đoàn kết một lòng của tập thể cán bộ công nhân viên Tổng Công ty CP Đường sông miền Nam đã từng bước vượt qua khó khăn điều này thể hiện qua chỉ tiêu về lợi nhuận vượt kế hoạch 72,4% so với cùng kỳ.

1.2.3.5 Định hướng phát triển đội chung của toàn Tổng công ty

Năm 2009 là năm có ý nghĩa rất quan trọng trong việc Tổng công ty đường sông Miền Nam chuyển đổi mô hình hoạt động từ doanh nghiệp nhà nước sang doanh nghiệp cổ phần để đáp ứng cho quá trình hội nhập WTO của Việt Nam nói chung và của tổng công ty nói riêng.

Nhận thức điều này và để đạt được mục tiêu phát triển bền vững, tổng công ty chúng ta sẽ tiếp tục triển khai và thực hiện giai đoạn 1 của khẩu hiệu “ kỷ cương – chất lượng – hợp tác – an toàn và hiệu quả ” gắn liền với hai khẩu hiệu hành động “ kỷ luật nghiêm minh – uy tín tuyệt đối – sản phẩm chất lượng ” “ trung thực – dũng cảm – đoàn kết – năng động – sáng tạo ”.

Để có thể hoạt động có hiệu quả với mô hình mới trong năm 2009 và những bước đi vững chắc, Tổng công ty chúng ta sẽ triển khai thực hiện giai đoạn hai của mục tiêu bền vững như đã đề ra chính là việc chuyển đổi mô hình hoạt động từ “Doanh nghiệp truyền thống” sang “Doanh nghiệp tri thức” nhằm đáp ứng nhu cầu hội nhập và phát triển. Dự kiến kế hoạch sẽ phát triển với các nội dung chính như:

- * Một là nghiên cứu và tập trung trí tuệ của toàn tổng công ty xây dựng một chiến lược kinh doanh dài hạn và kế hoạch thực hiện với từng ngành nghề cụ thể để có những bước đi vững chắc trong nền kinh tế như hiện nay.

- * Hai là tiếp tục phấn đấu thành một nhà cung cấp dịch vụ hàng đầu của khu vực phía Nam, đặc biệt là TP. Hồ Chí Minh trong lĩnh vực dịch vụ vận tải đường thủy nội địa, dịch vụ bốc xếp hàng khai thác công ty, dịch vụ hàng hải khác nhằm nâng cao hơn nữa uy tín thương hiệu SOWATCO trên thị trường bằng chất lượng sản phẩm và chất lượng dịch vụ.

- * Ba là khẩn trương xây dựng SOWATCO thành một doanh nghiệp tri thức với những con người tri thức nhằm đáp ứng hội nhập. Cụ thể:

+ Tập trung kiểm soát chi phí và có những biện pháp thích hợp trong việc quản lý tài chính để giảm thiểu và quản lý được rủi ro, hạ giá thành sản xuất, nâng cao khả năng cạnh tranh cho doanh nghiệp.

+ Siết chặt hơn nữa việc thực hiện nội quy kỷ luật lao động nhằm xây dựng nét văn hóa doanh nghiệp SOWATCO, phong cách làm việc chuyên nghiệp – năng động và hiệu quả.

+ Phối hợp với các trường viện để tiếp tục đào tạo kỹ năng quản lý, kỹ năng nghiệp vụ, kỹ năng tay nghề cho cán bộ và công nhân.

+ Huy động năng lực và trí tuệ của toàn thể cán bộ công nhân viên tổng công ty có các sáng kiến đóng góp hoặc các biện pháp thiết thực nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Với những định hướng và sự phát triển nỗ lực không ngừng về phát triển năng lực quản lý cũng như khai thác. Một mục tiêu quan trọng chính nữa của Sowatco là từ nay đến năm 2010 sẽ sớm trở thành Tổng công ty có phần mang tầm trong khu vực, đa sở hữu đa ngành, trong đó vận chuyển đường sông, khai thác sản lượng bốc xếp, vận tải, quản lý và khai thác cảng Long Bình và du lịch hàng hải là chính, giữ vai trò quan trọng trong ngành giao thông vận tải Việt nam nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển của đất nước.

CHƯƠNG 2 : PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SẢN LƯỢNG

CỦA TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG SÔNG MIỀN NAM

NĂM 2009.

2 Phân tích tình hình thực hiện sản lượng năm 2009

Năm 2009 là một khoảng thời gian biến động mạnh về mọi mặt như giá xăng dầu, cước bốc xếp, vận chuyển, khủng hoảng kinh tế,... và chính những điều đó đã gây ảnh hưởng lớn tới tình hình thực hiện sản lượng năm 2009 của Tổng công ty CP Đường sông Miền Nam nhìn chung đã được thể hiện qua bảng tổng hợp về sản lượng như sau:

Bảng 2.1 : Tình hình thực hiện sản lượng năm 2009.

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	So sánh (%)	Chênh lệch (T)
SẢN LƯỢNG THÔNG QUA	T	1,727,012	2,098,233	121.49	371,221
-Hàng xuất	T	723,141	1,088,304	150.50	365,163
- Hàng nhập	T	1,003,871	1,009,929	100.60	6,058
SẢN LƯỢNG BỐC XẾP	T	3,519,815	4,306,785	122.36	786,970
- Ngoài phao	T	1,779,256	2,299,325	129.23	520,069
- Trong bến 38 TTT	T	79,856		0.00	-79,856
Cảng Long Bình	T	1,660,703	2,007,460	120.88	346,757
SẢN LƯỢNG V/C	T	4,420,330	2,739,449	61.97	-1,680,881
-Trong nước	T	4,409,887	2,705,967	61.36	-1,703,920
-Ngoài nước	T	10,443	33,482	320.62	23,039
SẢN LƯỢNG L/C	T.km	90,852,948	62,915,085	69.25	-27,937,863
-Trong nước	T.km	86,780,178	49,620,285	57.18	-37,159,893
-Ngoài nước	T.km	4,072,770	13,294,800	326.43	9,222,030
TỔNG CỘNG	T	9,667,157	9,144,467	94.59	-522,690

Nguồn: "Phòng Khai thác, SOWATCO"

Qua bảng phân tích nhìn chung ta thấy rằng công ty đã thực hiện tốt các chỉ tiêu về sản lượng năm 2009 so với cùng kỳ năm 2008. Để thấy rõ những nguyên nhân

ảnh hưởng đến kết quả của tình hình thực hiện sản lượng ta lần lượt phân tích từng chỉ tiêu :

2.1.1 Sản lượng thông qua:

Tình hình thực hiện sản lượng thông qua của công ty năm 2009 tăng, lượng tăng là 371,221 T đạt tỉ lệ 121.49 %. Sản lượng thông qua của công ty tăng chủ yếu do sản lượng hàng xuất, với lượng tuyệt đối là 365,163(T) và tỷ lệ đạt là 150,5% so với năm 2008. Như ta thấy mức tăng của hàng xuất một phần lớn là do tình hình xuất khẩu trong nước tăng mạnh, khối lượng hàng hóa được mùa cao như hàng lương thực với giá bán ra tăng cao điều này đã làm tăng nhu cầu xuất khẩu hàng hóa dẫn đến sản lượng thông qua về hàng xuất tăng với cùng kỳ năm 2008, điều này là một khả quan lớn cho doanh nghiệp trong thời kỳ khó khăn của năm 2009. Trong khi đó sản lượng thông qua của lượng hàng nhập cũng tăng nhẹ 6.058(T) và tỷ lệ đạt chỉ có 100,6%, nguyên nhân tăng là do nhu cầu trong nước nhập các nguyên phụ liệu để gia công sau đó tái xuất hàng hoá, và một phần là tác động của lạm phát, ảnh hưởng của tình hình thế giới và khu vực.

2.1.2 Sản lượng bốc xếp :

Từ bảng phân tích ta nhận thấy sản lượng bốc xếp năm 2009 tăng so với năm 2008 là 786,970 (T), với tỷ lệ đạt là 122,36%. Sản lượng bốc xếp sang mạn tàu ngoài phao năm 2009 thì so với cùng kỳ năm 2008 tăng 520,070 (T) và chiếm 129,23 %. Và cảng long bình tăng giá trị tuyệt đối là 346,757 (T) chiếm 120.88 % tỷ trọng .Riêng bể 38 TTT giảm vì bến này đang được nhà nước thu hồi .

2.1.3 Sản lượng vận chuyển:

Như đã thấy những tháng đầu năm 2009 là những tháng rất khó khăn và ảnh hưởng sâu sắc tới tình hình thực hiện sản lượng vận chuyển của doanh nghiệp. Thị trường biến đổi mạnh, giá xăng dầu tăng cao, cạnh tranh gay gắt của các doanh nghiệp cùng ngành nghề và hơn hết đó là tình hình lạm phát không kiểm soát được đã làm cho vận chuyển giảm đáng kể với lượng tuyệt đối giảm là 1,680,881 (T) và tỷ lệ đạt so với kỳ kế hoạch là 61,97 %. Chính điều này đã làm cho tình hình thực hiện sản lượng giảm một cách đáng kể so với cùng kỳ năm 2008 và ảnh hưởng tới kết quả

sản xuất của doanh nghiệp. Qua đây cho thấy doanh nghiệp cần phải tìm ra những hướng giải quyết khi thị trường ngày càng bất ổn để duy trì và nâng cao mức tổng sản lượng thông qua của mình.

2.1.3 Sản lượng luân chuyển:

Tình hình luân chuyển trong khối vận tải của Tổng công ty trong năm 2009 gặp nhiều biến động mạnh. Về số lượng tuyệt đối thì so với cùng kỳ năm 2008 giảm tuyệt đối là 27,937,863(T.Km), tỷ lệ đạt so với kỳ kế hoạch là 69,25 %. So sánh những chỉ số năm 2009 thì ta nhận thấy sản lượng luân chuyển trong nước và ngoài nước là giảm so với cùng kỳ nhưng sản lượng luân chuyển trong nước lại giảm mạnh 1 cách đáng kể. Đó là điều không tốt cho tình hình vận tải tại tổng công ty.

2.2 Phân tích tình hình sản lượng thông qua

2.2.1 Phân tích tình hình sản lượng thông qua theo Chiều hàng :

2.2.1.1 Mục đích

Phân tích được tình hình thực hiện chỉ tiêu sản lượng theo chiều hàng của doanh nghiệp, xem mức độ biến động của hai chiều nhập xuất làm ảnh hưởng tới sản lượng của các doanh nghiệp.

- Phân tích mức độ ảnh hưởng của hai chiều tăng hay giảm so với năm trước, tìm ra những nguyên nhân chủ quan, khách quan tác động đến tình hình thực hiện chỉ tiêu sản lượng theo chiều hàng.

- Phân tích được tình hình thực hiện chỉ tiêu sản lượng theo các mặt hàng và ở mỗi mặt cần chỉ ra những ưu khuyết điểm, những nguyên nhân đã tác động đến tình hình này.

- Nghiên cứu năng lực của doanh nghiệp, xác định mức độ lợi dụng khả năng phát hiện những tiềm năng chưa được khai thác.

- Đề xuất những biện pháp về tổ chức, kỹ thuật để khai thác những tiềm năng của doanh nghiệp, làm tăng sản lượng nâng cao chất lượng phục vụ, thay đổi cơ cấu sản xuất...Từ đó xác định con đường phát triển của doanh nghiệp trong tương lai về cả quy mô lẫn cơ cấu sản xuất.

2.2.1.2 Ý nghĩa

Việc phân tích chỉ tiêu sản lượng theo chiều hàng là rất cần thiết và quan trọng, qua phân tích trên sẽ giúp cho nhà quản lý doanh nghiệp thấy được sự biến động của chiều hàng là ảnh hưởng tốt hay xấu đến sản lượng thông qua Cty. Từ đó tạo ra những tiền đề quan trọng giúp cho doanh nghiệp có những định hướng đúng đắn để thực hiện các chỉ tiêu khác, mặt khác giúp cho doanh nghiệp thấy được mối liên hệ chặt chẽ và sự tác động qua lại giữa các chỉ tiêu kinh tế khác.

Phân tích tình hình sản lượng theo chiều hàng còn tạo điều kiện cho người quản lý doanh nghiệp thấy được tình hình thực tế cũng như những tiềm năng của doanh nghiệp, từ đó đưa ra những quyết định đúng đắn cho sự phát triển của doanh nghiệp.

Bảng 2.2 Tình hình sản lượng Thông qua theo Chiều Hàng

TT	CHIỀU HÀNG	Năm 2008		Năm 2009		So sánh (%)	Chênh lệch (TTQ)	MĐAH
		Sản lượng (TTQ)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (TTQ)	Tỷ trọng (%)			
1	Xuất	723,141	41.87	1,088,304	51.87	150.50	365,163	21.14
2	Nhập	1,003,871	58.13	1,009,929	48.13	100.60	6,058	0.35
	S SLtq	1,727,012	100	2,098,233	100	121.49	371,221	

Nguồn: "Phòng Khai thác, SOWATCO"

Qua bảng phân tích trên ta nhận thấy sản lượng năm 2009 tại Tổng Cty Đường sông miền Nam tăng hơn so với năm 2008 là 371,221(T), trong đó chiều nhập có xu hướng tăng nhẹ là 6,058(T) và chiều xuất thì tăng lên với mức tăng là 365,163(T), qua đó ta thấy hàng hóa thông qua Công ty xuất siêu lớn hơn nhập siêu, sở dĩ chiều xuất lớn hơn chiều nhập một phần do công cuộc cơ giới hóa hiện đại hóa của nước ta, sản phẩm làm ra tăng cao đáp ứng được chất lượng cũng như nhu cầu nhập khẩu của thế giới.

- Theo chiều xuất

Qua bảng tổng hợp ở trên ta thấy sản lượng hàng xuất năm 2009 tăng hơn so với cùng kỳ năm 2008 về giá trị tuyệt đối là 365,163 (T), tỷ lệ đạt là 150,5% sự tăng này do nhiều nguyên nhân, thứ nhất là so với năm 2008 Cảng Long Bình đã hoạt động, song sản lượng còn thấp vì nó đang trên đà xây dựng các thiết bị làm hàng chưa được đầy đủ, trong năm 2009 Cảng Long Bình đã đi vào hoạt động mạnh hơn và sản lượng hàng hóa qua Cảng tăng dần cầu tàu đã hoàn chỉnh và các thiết bị hiện đại đã được trang bị để có thể đáp ứng nhu cầu giải phóng hàng trong thời gian ngắn nhất. Ngoài ra phải nói đến trong năm 2009 nhiều công ty đã ký kết được các hợp đồng xuất khẩu lương thực lớn như Tổng công ty lương thực Miền bắc, Miền Nam,... đã làm tăng cao lượng hàng xuất khẩu của Việt Nam từ đó sản lượng xếp dỡ hàng xuất của Công ty cũng tăng cao.

- Theo chiều nhập :

Xét về sản lượng hàng nhập năm 2009 tăng nhẹ so với cùng kỳ năm 2008 nguyên nhân chủ yếu cũng như các nguyên nhân đã phân tích ở chiều xuất năm 2009 Cảng Long Bình đã hoạt động mạnh hơn, lượng hàng nhập của các hãng tàu tăng theo xuống. Nhìn vào bảng ta thấy năm 2009 sản lượng hàng nhập tại công ty là 1,009,929(T), so với cùng kỳ là 1,727,871 (T).

Tóm lại :

Trong năm 2009 sản lượng thông qua Tổng Cty tăng lên theo chiều xuất và chiều nhập, điều đó cho thấy hiện nay Việt Nam đang trong thời kỳ hội nhập quốc tế cùng với điều kiện tự nhiên, điều kiện kinh tế nước ta đang phát triển và tiếp thu trình độ khoa học hiện đại tiên tiến trên thế giới đã làm cho sản phẩm tạo ra ngày càng đáp ứng đủ yêu cầu chất lượng của thị trường thế giới chính điều này đã thúc đẩy lượng hàng xuất khẩu của nước nhà, tăng cao sản lượng hàng xuất của Tổng công ty. Trong thời gian tới nhu cầu về hàng xuất sẽ tăng nên Tổng Cty cần phải cố gắng đầu tư trang thiết bị để thu hút khách hàng làm tăng sản lượng và doanh thu cho Tổng Cty, nhìn chung trong năm 2009 Tổng Cty đã đạt được năng suất về sản lượng có thể nói là chiếm thị phần lớn nhất trong thị trường vận chuyển nội địa.

2.2.2 Phân tích tình hình sản lượng thông qua theo Mặt hàng :

2.2.2.1 Mục đích

- Tìm ra những nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình thực hiện sản lượng theo mặt hàng.

- Chỉ ra các nguyên nhân tích cực và tiêu cực ảnh hưởng đến sự tăng, giảm tổng sản lượng thông qua.

- Giúp cho công tác kế hoạch hoá sản lượng của kỳ sau tốt hơn.

2.2.2.2 Ý nghĩa

- Sản lượng mà doanh nghiệp đạt được trong kỳ là kết quả của một quá trình, kết quả này là cơ sở để xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh trong các kỳ sau được tốt hơn.

Tình hình sản lượng thông qua theo mặt hàng

Bảng 2.3 Tình hình sản lượng thông qua theo mặt hàng

TT	MẶT HÀNG	Năm 2008		Năm 2009		So sánh (%)	Chênh lệch (T)	MĐAH
		Sản lượng (TTQ)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (TTQ)	Tỷ trọng (%)			
1	Gạo	1,175,647	68.07	1,470,263	70.07	125.06	294,616	17.06
2	Clinker	337,932	19.57	573,473	27.33	169.70	235,541	13.64
3	Thạch cao	14,925	0.86	0	0.00	0.00	-14,925	-0.86
4	Sắt thép	198,508	11.49	54,497	2.60	27.45	-144,011	-8.34
SQTtq		1,727,012	100	2,098,233	100	121.49	371,221	

Nguồn : phòng Thương Vụ – Lai Dất”

• Mặt hàng Gạo:

Trong năm 2009 mặt hàng này có biến động tăng mạnh so với các mặt hàng khác. Cụ thể trong kỳ đạt tỷ trọng đạt là 125,06% so với tổng sản lượng năm 2008, tăng tương đối là 25,06%, chênh lệch tuyệt đối tăng 294,616 (T). Chính lượng tăng

này đã có tác động làm mức độ ảnh hưởng tăng tới tổng khối lượng hàng hóa thông qua công ty trong năm 2009 là 17,06%. Điều này cho thấy về công tác xếp dỡ mặt hàng này luôn ở mức ổn định và tăng cao. Đây một phần cũng là do các chính sách của nhà nước áp dụng trong việc xuất khẩu gạo của Việt Nam ra thế giới. Cũng vì điều này Tổng công ty đã cố gắng nắm bắt cơ hội tăng mức sản lượng xếp dỡ của mình.

• **Mặt hàng Clinker :**

Clinker là mặt hàng tương đối ổn định của tổng cty, so với kỳ kế hoạch thì kỳ thực hiện đạt được 169,7 %, chênh lệch tuyệt đối tăng là 235,541 (T), và có mức độ ảnh hưởng tăng là 13,64% so với cùng kỳ năm 2008. Sản lượng mặt hàng này chủ yếu phụ thuộc vào khối lượng hàng nhập khẩu vì vậy do biến động về mặt thị trường dẫn tới lượng hàng hóa tăng.

• **Mặt hàng thạch cao :**

Trong tất cả các mặt hàng thông qua của Tổng công ty thì thạch cao trong kỳ thực hiện giảm mạnh nhất, đó là một biểu hiện không tốt ảnh hưởng tới sản lượng thông qua của công ty 1 cách tương đối lớn, điều này được tìm hiểu qua số liệu từ phòng Thương vụ đó là trong năm 2009 thì việc xếp dỡ thạch cao thì không thực hiện

• **Mặt hàng sắt thép :**

Nếu so sánh trong năm 2009 với cùng kỳ năm 2008 thì tỷ lệ đạt của mặt hàng này là 27,45% chênh lệch tuyệt đối giảm là 144,011 (T), và có mức độ ảnh hưởng giảm là 8,34%. Cùng với thạch cao thì đây cũng là mặt hàng mà sản lượng xếp dỡ đã giảm so với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên nguyên nhân tăng của loại mặt hàng này đó là tổng công ty vận chuyển hàng này bằng các phương tiện Lash dùng tàu kéo di chuyển đã không còn được sử dụng do quá cũ không đủ điều kiện kỹ thuật khai thác và một nguyên nhân quan trọng nữa là sự cạnh tranh của các đơn vị tư nhân khác.

2.2.3 Phân tích tình hình sản lượng thông qua theo thời gian :

2.2.3.1 Mục đích

- Phân tích được nhịp độ sản xuất kinh doanh của đơn vị theo thời gian trong kỳ để xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh cho kỳ sau.

- Đề xuất những biện pháp về tổ chức kỹ thuật để khai thác những tiềm năng của doanh nghiệp, nhằm làm tăng sản lượng nâng cao chất lượng phục vụ, thay đổi cơ cấu sản xuất...từ đó xác định con đường phát triển của doanh nghiệp trong tương lai cả về quy mô lẫn cơ cấu tổ chức.

- Đưa ra những phương hướng khắc phục trong thời gian tới nhằm khai thác tốt hơn so với cùng kỳ năm trước.

2.2.3.2 Ý nghĩa

Nhịp độ sản xuất của các doanh nghiệp theo gian thường có những biến động do nhiều nguyên nhân chủ quan, khách quan khác nhau. Những biến động này ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh trong kỳ có thể theo chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực, Vì vậy việc phân tích chỉ tiêu sản lượng theo thời gian nhằm nhận định được những nguyên nhân gây ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh theo từng khoảng thời gian trong kỳ, Từ đó đưa ra những phương hướng khắc phục nhằm khai thác tốt những tiềm năng sẵn có của doanh nghiệp.

Nếu không phân tích hoặc phân tích không đạt yêu cầu thì không thấy được tình trạng thực tế của doanh nghiệp, nên không thể có những quyết định có căn cứ khoa học như vậy khó có thể đạt được hiệu quả kinh tế cao trong tương lai của doanh nghiệp.

Yếu tố thời gian ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động của Tổng công ty vì vậy thông qua bảng tổng kết sản lượng năm 2009 theo từng tháng của công ty ta nhận thấy kết quả sản lượng mỗi tháng trong năm có sự biến động rõ rệt so với cùng thời kỳ năm 2008. Để hiểu rõ nguyên nhân gây biến động sản lượng theo từng tháng lần lượt phân tích như sau:

Bảng 2.4 Tình hình sản lượng thông qua theo thời gian

THỜI GIAN	Năm 2008		Năm 2009		So sánh (%)	Chênh lệch (T)	MDAH
	Sản lượng (T)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (T)	Tỷ trọng (%)			
Quý I	412,533	23.89	524,171	24.98	127.06	111,638	6.46
Tháng 1	78,999	4.57	105,061	5.01	132.99	26,062	1.51
Tháng 2	109,088	6.32	219,118	10.44	200.86	110,030	6.37
Tháng 3	224,446	13.00	199,992	9.53	89.10	-24,455	-1.42
Quý II	569,295	32.96	622,592	29.67	109.36	53,297	3.09
Tháng 4	222,747	12.90	209,745	10.00	94.16	-13,002	-0.75
Tháng 5	212,864	12.33	197,243	9.40	92.66	-15,621	-0.90
Tháng 6	133,684	7.74	215,604	10.28	161.28	81,920	4.74
Quý III	439,787	25.47	535,705	25.53	121.81	95,918	5.55
Tháng 7	132,883	7.69	182,401	8.69	137.26	49,518	2.87
Tháng 8	166,709	9.65	194,092	9.25	116.43	27,383	1.59
Tháng 9	140,195	8.12	159,212	7.59	113.56	19,017	1.10
Quý IV	305,397	17.68	415,766	19.82	136.14	110,369	6.39
Tháng 10	109,088	6.32	157,821	7.52	144.67	48,733	2.82
Tháng 11	80,148	4.64	73,808	3.52	92.09	-6,340	-0.37
Tháng 12	116,160	6.73	184,137	8.78	158.52	67,977	3.94
ΣSL vc	1,727,012	100	2,098,233	100	121.49	371,221	

“ Nguồn : phòng Thương Vụ – Lai Dắt ”

Nhìn chung sản lượng thông qua theo thời gian của tổng Cty đang ở mức tăng so với cùng kỳ năm 2008 là 371,221 (T) tính theo mức tuyệt đối, tuy nhiên trong biến động tăng đó cũng có một số tháng mà sản lượng vẫn giảm. Để hiểu rõ nguyên nhân gây ảnh hưởng đến biến động sản lượng thông qua công ty theo thời gian ta lần lượt phân tích theo từng quý, từng tháng để tìm ra nguyên nhân:

- **Tháng 1** : Sản lượng thông qua Tổng Cty ở tháng 1 năm 2009 là 105,061(T) chiếm tỷ trọng là 5,01%, còn sản lượng của kỳ kế hoạch là 78,99(T) chiếm 4,57% tổng sản lượng qua Tổng Cty trong quý I. Vậy kỳ thực hiện tăng hơn so với kỳ kế hoạch là 26,062 (T) tỷ lệ đạt là 132,99 % với mức độ ảnh hưởng tăng là 1,51%, do tháng 1 lượng hàng hóa xếp dỡ thông qua cty vẫn còn nên mức sản lượng đạt được là gần như bằng nhau so với kỳ kế hoạch. Những biến động của thị trường cũng chưa

ảnh hưởng rõ rệt trong tháng này, chính điều đó đã giúp công ty duy trì được mức sản lượng thông đạt được.

- **Tháng 2** : Ở tháng 2 này thì nhìn chung hàng hóa thông qua bắt đầu tăng, mức độ tăng cao nhất trong quý, và sự ảnh hưởng có nó tới tổng sản lượng trong kỳ thực hiện là nhiều nhất. Sản lượng trong tháng này đạt 219,118(T), tăng 110,030 (T) so với cùng kỳ năm 2008.

- **Tháng 3** : Sản lượng thông qua trong tháng đạt 199,992(T) chiếm tỷ trọng 9,53% tổng sản lượng trong quý, giảm tuyệt đối so với cùng kỳ năm 2008 là 24,455(T). Đây là tháng mà sản lượng hàng hóa nhập khẩu giảm mạnh so với cùng kỳ năm trước. Vì lượng hàng Clinker chuyển từ phía Bắc vào, nên lượng hàng nhập khẩu qua công ty giảm mạnh

- **Tháng 4** : Mức sản lượng thông qua Tổng công ty trong tháng 4 đã đạt 209,745(T) chiếm tỷ trọng 10,0% tổng sản lượng trong quý, giảm tuyệt đối so với cùng kỳ năm 2008 là 13,002 (T). so với cùng kỳ năm trước,

- **Tháng 5** : Sản lượng thông qua của công ty hầu như chỉ nằm ở mảng bốc xếp hàng hóa. Sự biến động thất thường của thị trường dẫn tới tình trạng xuất nhập khẩu hàng hóa có theo mùa vụ sẽ dẫn đến tình trạng sản lượng đạt được chưa cao. Từ tháng 4 là tháng có biến động giảm trong mức sản lượng đạt được thì ngoài ra khi bước vào tháng 5 sẽ bị giảm, điều đó đã được thể hiện qua tình hình sản lượng đạt được trong tháng 5 là 197,243 (T), chiếm tỷ trọng 9,4%. Nếu so sánh giữa 2 kỳ thực hiện và kế hoạch thì ta vẫn thấy ở 5 tháng 2009 mức sản lượng đạt được thấp hơn so với 5 tháng 2008 là 15,621(T). Cũng như tháng 3 và tháng 4 Vì lượng hàng Clinker chuyển từ phía Bắc vào theo chỉ thị của chính phủ, nên lượng hàng nhập khẩu qua công ty giảm mạnh

- **Tháng 6** : Đây là tháng có sản lượng tăng nhất so với các tháng trong quý II, trong tháng này sản lượng thông qua là 215,604(T). So với cùng kỳ năm trước tăng 81,920(T), tỷ lệ đạt là 161,28% chiếm tỷ trọng 10,28% tổng sản lượng thông qua trong kỳ kế hoạch, nguyên nhân tháng này tăng hơn so với tháng 5 vì do đây là tháng mà các doanh nghiệp tổng kết và hoàn thành kế hoạch 6 tháng đầu năm vì vậy lượng hàng hóa xuất nhập khẩu tăng.

- **Tháng 7** : Đây là tháng có sản lượng tăng cao nhất so với các tháng trong quý III , trong tháng này sản lượng thông qua là 182,401(T). So với cùng kỳ năm trước tăng 49,518(T), tỷ lệ đạt là 137,26% chiếm tỷ trọng 8,69% tổng sản lượng thông qua trong kỳ kế hoạch, nguyên nhân tháng này tăng vì lượng hàng tổng công ty xuất khẩu chủ yếu là mặt hàng gạo do nhu cầu thế giới tăng .

- **Tháng 8** : Cũng như tháng 7 Sản lượng thông qua trong tháng 8 tăng mức sản lượng đạt được là 194,092(T) chiếm tỷ trọng 9,25% tổng sản lượng trong quý, tăng tuyệt đối so với cùng kỳ năm 2008 là 27,383(T). Đây là tháng mà sản lượng hàng hóa xuất khẩu tăng mạnh so với cùng kỳ năm trước.

- **Tháng 9**: Vẫn duy trì nhịp độ, tăng mức sản lượng thông qua thì Tổng công ty trong tháng 9 đã đạt 159,212(T) chiếm tỷ trọng 7,59% tổng sản lượng trong quý, tăng tuyệt đối so với cùng kỳ năm 2008 là 19,017(T).

- **Tháng 10** : Duy trì được nhịp độ tăng mức sản lượng thông qua trong tháng đạt 157,821(T) chiếm tỷ trọng 7,52% tổng sản lượng trong quý, tăng tuyệt đối so với cùng kỳ năm 2008 là 48,733(T). Đây là tháng mà sản lượng hàng hóa xuất khẩu tăng trong quý so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân đang vào mùa vụ xuất hàng và nhập chuẩn bị cho dịp tết nguyên đán

- **Tháng 11** : Sản lượng thông qua trong tháng đạt 73,808(T) chiếm tỷ trọng 3,52% tổng sản lượng trong quý, giảm tuyệt đối so với cùng kỳ năm 2008 là 63,340(T). Nguyên nhân các phương tiện đến định kỳ lên đà sửa chữa

- **Tháng 12**: Mức sản lượng thông qua thì Tổng công ty trong tháng 12 đã đạt 184,137(T) chiếm tỷ trọng 8,78% tổng sản lượng trong quý, tăng tuyệt đối so với cùng kỳ năm 2008 là 67,977(T).

2.3 Phân Tích tình hình sản lượng Bốc xếp

2.3.1 Phân tích tình hình sản lượng Bốc xếp theo địa điểm :

2.3.1.1 Mục đích

- Đánh giá mức độ thực hiện sản lượng theo địa điểm, vị trí để có thể hiểu rõ nhu cầu của khách hàng cũng như mức độ đáp ứng của tổng công ty.

- Đề xuất những biện pháp về tổ chức kỹ thuật để khai thác những tiềm năng của doanh nghiệp, nhằm làm tăng sản lượng nâng cao chất lượng phục vụ, thay đổi cơ cấu sản xuất...từ đó xác định con đường phát triển của doanh nghiệp trong tương lai cả về quy mô lẫn cơ cấu tổ chức.

- Đưa ra những phương hướng khắc phục trong thời gian tới nhằm khai thác tốt hơn so với cùng kỳ năm trước.

2.3.1.2 Ý Nghĩa

Việc phân tích chỉ tiêu theo vị trí là rất cần thiết và quan trọng, kết quả của việc phân tích giúp ta đánh giá được các chỉ tiêu khác, nếu việc phân tích đạt yêu cầu, đầy đủ khách quan, thì giúp người quản lý doanh nghiệp thấy được tính đúng đắn cho sự phát triển của loại hình bốc xếp tại vị trí nào phù hợp với tình trạng hiện nay của Tổng công ty

Bảng 2.5 Tình hình sản lượng theo Vị trí (địa điểm)

ĐỊA ĐIỂM	Năm 2008		Năm 2009		So sánh (%)	Chênh lệch (T)	MDAH
	Sản lượng (TBX)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (TBX)	Tỷ trọng (%)			
- Phao ngoài	1,003,824	28.52	1,197,301	27.80	119.27	193,477	5.50
- Phao Cty	775,432	22.03	1,102,025	25.59	142.12	326,593	9.28
- Bến 38 TTT	79,856	2.27	0	0.00	0.00	-79,856	-2.27
Cảng long bình	1,660,703	47.18	2,007,460	46.61	120.88	346,757	9.85
ΣQTBX	3,519,815	100	4,306,786	100	122.36	786,971	

“ Nguồn : phòng Thương Vụ ”

Bốc xếp hàng hóa cũng là một loại hình quan trọng và chủ chốt của Tổng công ty. Trong năm 2009 công ty đã thực hiện được 4,306,785 Tấn bốc xếp, tỷ lệ đạt là 122,36% so với cùng kỳ năm 2008. Điều này đã làm tăng doanh thu của công ty.

Tại Tổng công ty có 4 vị trí xếp dỡ hàng hóa đó là ngoài phao tại sông Sài Gòn và trong bến 38 A – B Tôn Thất Thuyết, cảng long bình

- *Ngoài phao:* Do lượng hàng xếp dỡ trong năm 2009 tăng cao nên ngoài Tổng công ty có 3 phao Đường Thủy 1,2,3 bên trong sông Sài Gòn và 1 phao Đường Thủy 9 tại Soài Rạp nhưng do lượng hàng xếp dỡ trong năm 2009 tăng cao nên ngoài 4 phao trên còn thuê các phao ngoài như BP, BN,... để xếp dỡ hàng hóa. Sản lượng bốc xếp tại phao công ty đạt 1,197.301 (T) tỷ trọng chiếm 27,8 % so với tổng khối lượng tấn bốc xếp trong năm 2008 và tỷ lệ đạt 119,27 %, tăng 193,977 T so với cùng kỳ năm 2008. Và mức độ ảnh hưởng của nó là 5,5 % tới tổng khối lượng hàng hóa bốc xếp, đó là một điều đáng mừng về loại hình dịch vụ này.

- Phao công ty thì sản lượng đạt được cũng tăng hơn so với kỳ kế hoạch là 1,102,025 (T), tỷ lệ đạt được là 142,12 % tạo nên mức độ ảnh hưởng là 9,28%.

- *Trong bến 38 TTT:* Tại Tổng công ty chỉ có cảng 38A và 38 B Tôn Thất Thuyết và chủ yếu là dùng để đóng hàng vào conts. Trong năm 2009 không thực hiện là do khu vực 38 A, B Tôn Thất Thuyết là khu vực nằm trong diện giải tỏa của Quận 4, và là đất thuê lại của nhà nước nên trong năm Công ty đang tiến hành hoàn trả lại mặt bằng vì vậy khối lượng hàng hóa là không có.

- Cảng Long Bình : Được đầu tư thêm thiết bị nên mức sản lượng năm 2009 là 2,007,460 (T) tăng so với năm 2008 số tuyệt đối là 346,7570 (T) chiếm tỷ trọng 120,88 %

2.3.2 Phân tích tình hình sản lượng Bốc xếp theo Mặt hàng:

2.3.2.1 Mục đích

- Phân tích chi tiết sản lượng theo mặt hàng để có nhận thức đúng đắn, chính xác về tình hình thực hiện sản lượng theo mặt hàng, tỷ trọng của các mặt hàng, mức độ biến động, chiều hướng biến động, mức độ ảnh hưởng của các mặt hàng đến tổng sản lượng thông qua của công ty.

- ~~Tìm ra những nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình thực hiện sản lượng theo mặt hàng.~~

- Chỉ ra các nguyên nhân tích cực và tiêu cực ảnh hưởng đến sự tăng, giảm tổng sản lượng thông qua.

- Giúp cho công tác kế hoạch hoá sản lượng của kỳ sau tốt hơn.

2.3.2.2 Ý nghĩa

-Đối tượng phục vụ chủ yếu của công ty là hàng hóa. Người ta phân loại hàng hóa theo nhiều cách khác nhau, dựa vào đặc tính tự nhiên của hàng hóa người ta phân loại theo mặt hàng. Sản lượng thực hiện được trong kỳ của công ty là tổng sản lượng các mặt hàng. Mỗi mặt hàng có yêu cầu xếp dỡ, bảo quản và giao nhận khác nhau, cước phí và chi phí cũng khác nhau. Sự biến động của mỗi mặt hàng và nguyên nhân gây ra biến động cũng khác nhau.

-Sản lượng mà doanh nghiệp đạt được trong kỳ là kết quả của một quá trình, kết quả này là cơ sở để xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh trong các kỳ sau được tốt hơn.

Nội dung phân tích

Có rất nhiều mặt hàng thông qua công ty, nhưng tùy theo lượng hàng được ký kết và phương tiện vận chuyển đáp ứng được nhu cầu phục vụ khách hàng mà qua đó sản lượng từng mặt hàng được tăng lên hay giảm đi. Từ thống kê của phòng Thương Vụ và phòng Lai Dắt ta có được bảng số liệu sau:

Bảng 2.6 Tình hình sản lượng bốc xếp theo Mặt Hàng

TT	MẶT HÀNG	Năm 2008		Năm 2009		So sánh (%)	Chênh lệch (T)	MĐAH
		Sản lượng (Tbx)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (Tbx)	Tỷ trọng (%)			
1	GẠO	2,233,729	63.46	2,793,500	64.86	125.06	559,770	15.90
2	CLINKER	642,071	18.24	1,089,599	25.30	169.70	447,528	12.71
3	THẠCH CAO	28,358	0.81	0	0.00	0.00	-28,358	-0.81
4	SẮT THÉP	377,165	10.72	103,544	2.40	27.45	-273,621	-7.77
5	HÀNG KHÁC	238,492	6.78	320,142	7.43	134.24	81,650	2.32
SQTbx		3,519,815	100	4,306,785	100	122.36	786,970	

"Nguồn : phòng Thương Vụ – Lai Dắt"

Qua bảng phân tích tình hình sản lượng bốc xếp theo mặt hàng của công ty trong năm 2009 ta nhận thấy :

Nhìn chung tất cả các mặt hàng trong kỳ thực hiện đều tăng. Các mặt hàng như gạo, clinker , cùng một số hàng khác đều là những mặt hàng có tính truyền thống đối với công ty. Riêng thạch cao, sắt thép giảm. Tóm lại sự tăng hay giảm của mặt hàng nào cũng ảnh hưởng đến Tổng sản lượng hàng thông qua công ty. Để thấy rõ nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả sản lượng ta lần lượt tìm hiểu sự biến động của các mặt hàng trong 6 tháng đầu năm 2009 :

• **Mặt hàng Gạo:**

Gạo là một mặt hàng xếp dỡ không chỉ mang tính truyền thống của Công ty mà thực tế còn là trong những loại mặt hàng xuất khẩu mạnh của VIỆT NAM. Trong năm 2009 mặt hàng này có biến động tăng. Cụ thể trong kỳ đạt tỷ lệ đạt là 125,06% so với cùng kỳ năm 2008, tăng tuyệt đối tăng 559,770 (T). Chính lượng tăng này đã có tác động làm mức độ ảnh hưởng tăng tới tổng khối lượng hàng hóa thông qua công ty trong năm 2009 là 15,9%. Điều này cho thấy về công tác xếp dỡ mặt hàng này luôn ở mức ổn định và tăng cao. Đây một phần cũng là do các chính sách của nhà nước áp dụng trong việc xuất khẩu gạo của Việt Nam ra thế giới. Cũng vì điều này Tổng công ty đã cố gắng nắm bắt cơ hội tăng mức sản lượng xếp dỡ của mình .

• **Mặt hàng Clinker :**

Qua bảng phân tích ta thấy mặt hàng Clinker trong kỳ thực hiện đạt tỷ lệ 169,7 % chênh lệch tuyệt đối tăng là 447,528 (T), và có mức độ ảnh hưởng tăng là 12,71% so với cùng kỳ năm 2008. Sản lượng mặt hàng này chủ yếu phụ thuộc vào khối lượng hàng nhập vì hầu như mặt hàng này tại phía nam Việt Nam nhập khẩu là chính vì vậy năm 2009 khối lượng mặt hàng này tương đối ổn định và có biến động tăng nhẹ.

• **Mặt hàng Thạch cao :**

Mặt hàng Thạch cao trong kỳ thực hiện biến động giảm mặt so với cùng kỳ năm trước. Tuy mức độ ảnh hưởng không cao nhưng đây cũng thực sự là một điều không tốt của công ty trong việc giữ vững sự ổn định của mặt hàng này. Điều này được tìm hiểu qua số liệu từ phòng Thương vụ đó là trong năm 2009 thì việc xếp dỡ Thạch cao không thực hiện

• **Mặt hàng sắt thép :**

Trong năm 2009 tỷ lệ đạt của mặt hàng này là 27,45% chênh lệch tuyệt đối giảm là 273,621 (T), so với cùng kỳ năm 2008, và có mức độ ảnh hưởng giảm là 0,06%. Cùng với thạch cao, clinker thì đây cũng là mặt hàng mà sản lượng xếp dỡ đã giảm so với cùng kỳ năm trước, công ty nên chú trọng phát huy, cải tiến phương án xếp dỡ để ngày càng nâng cao chất lượng phục vụ cũng như năng lực xếp dỡ để tạo mức sản lượng cao hơn.

• **Mặt hàng khác :**

Trong năm 2009 tỷ lệ đạt của mặt hàng này là 134,24% chênh lệch tuyệt đối tăng là 81,650 (T), và có mức độ ảnh hưởng tăng tới tổng khối lượng hàng hóa thông qua công ty trong đầu năm 2009 là 2,32%. Đây là những mặt hàng có số lượng ít và không ổn định.

2.3.3 Phân tích tình hình sản lượng bốc xếp theo Thời gian:

2.3.3.1 Mục đích

- Phân tích mức độ thực hiện sản lượng theo thời gian được thể hiện bằng mức độ thực hiện kế hoạch sản lượng hoặc mức độ tăng trưởng về chỉ tiêu sản lượng thực hiện.

- Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu sản lượng theo các mặt và ở mỗi mặt cần chỉ ra những ưu khuyết điểm, những nguyên nhân chủ quan, khách quan chủ yếu tác động đến tình hình này.

- Đánh giá được nhịp độ sản xuất kinh doanh của đơn vị theo thời gian trong kỳ để xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh cho kỳ sau.

2.3.3.2 Ý nghĩa

- Nhịp độ sản xuất của các doanh nghiệp theo gian thường có những biến động do nhiều nguyên nhân chủ quan, khách quan khác nhau. Những biến động này ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh trong kỳ có thể theo chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực, Vì vậy việc phân tích chỉ tiêu sản lượng theo thời gian nhằm nhận định được những nguyên nhân gây ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh theo từng khoảng thời gian trong kỳ, Từ đó đưa ra những phương hướng khắc phục nhằm khai thác tốt những tiềm năng sẵn có của doanh nghiệp.

- Phân tích sản lượng theo thời gian còn giúp cho doanh nghiệp tìm ra những nguyên nhân cơ bản ảnh hưởng tốt hay xấu tới kết quả sản xuất kinh doanh thấy được mối liên hệ chặt chẽ của sự tác động qua lại giữa các chỉ tiêu kinh tế với nhau tạo nên kết quả hoạt động sản xuất cho doanh nghiệp trong thời gian tới.

Bảng 2.7 Tình hình sản lượng theo Thời gian

THỜI GIAN	Năm 2008		Năm 2009		So sánh (%)	Chênh lệch (T)	MĐAH
	Sản lượng (T)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (T)	Tỷ trọng (%)			
Quý I	994,340	28.25	1,076,309	24.99	108.24	81,969	2.33
Tháng 1	212,361	6.03	289,107	6.71	136.14	76,746	2.18
Tháng 2	342,592	9.73	403,164	9.36	117.68	60,572	1.72
Tháng 3	439,388	12.48	384,038	8.92	87.40	-55,350	-1.57
Quý II	931,206	26.46	1,174,730	27.28	126.15	243,523	6.92
Tháng 4	222,747	6.33	393,791	9.14	176.79	171,044	4.86
Tháng 5	390,680	11.10	381,289	8.85	97.60	-9,391	-0.27
Tháng 6	317,780	9.03	399,650	9.28	125.76	81,870	2.33
Quý III	795,418	22.60	1,087,843	25.26	136.76	292,424	8.31
Tháng 7	132,883	3.78	366,447	8.51	275.77	233,564	6.64
Tháng 8	344,525	9.79	378,138	8.78	109.76	33,613	0.95
Tháng 9	318,011	9.03	343,258	7.97	107.94	25,247	0.72
Quý IV	798,850	22.70	967,904	22.47	121.16	169,054	4.80
Tháng 10	324,030	9.21	341,867	7.94	105.50	17,837	0.51
Tháng 11	130,696	3.71	257,854	5.99	197.29	127,158	3.61
Tháng 12	344,125	9.78	368,183	8.55	106.99	24,058	0.68
ΣSL vc	3,519,815	100	4,306,785	100	122.36	786,970	

" Nguồn : phòng Thương Vụ – Lai Dất "

Qua bảng phân tích trên ta nhận thấy tổng sản lượng bốc xếp theo thời gian của kỳ thực hiện 2009 tăng 786,970 (T), tỷ lệ đạt là 122,36 %, nhìn chung ta thấy kết quả sản lượng mỗi quý, mỗi tháng trong kỳ thực hiện đều có sự biến động tăng rõ rệt với cùng kỳ năm 2008, mà cụ thể là sản lượng bốc xếp tăng mạnh nhất là quý II và III. Để hiểu rõ nguyên nhân gây ảnh hưởng đến biến động sản lượng bốc xếp công ty theo thời gian ta lần lượt phân tích theo từng quý, từng tháng để tìm ra nguyên nhân:

***/ Quý I**

Với tình hình biến động của thị trường cũng như lượng hàng xuất nhập khẩu bất ổn định thì trong quý I năm 2009 là 1,076,309 (T) đạt 108,24% so với cùng kỳ năm 2008.

- **Tháng 1** : Sản lượng thông qua Tổng Cty ở tháng 1 năm 2009 là 289,107(T) chiếm tỷ trọng là 6,71%, còn sản lượng của kỳ kế hoạch là 212,361(T) chiếm 6,03% tổng sản lượng qua Tổng Cty trong quý I. Vậy kỳ thực hiện tăng hơn so với kỳ kế hoạch là 76,746(T) tỷ lệ đạt là 136,14% với mức độ ảnh hưởng là 2,18%, nguyên nhân làm cho sản lượng tăng nhẹ là do ở tháng 1 điều kiện khí hậu tự nhiên tương đối không tốt, ảnh hưởng của áp thấp nhiệt đới bất thường nên làm cho công việc lưu thông xếp dỡ hàng hóa chậm lại.

- **Tháng 2** : Tháng 2 cũng tương đối như tháng một, do thời tiết cũng như lượng hàng hóa xuất khẩu chưa vào đúng thời vụ dẫn đến tình hình bốc xếp dỡ hơi đình trệ từ đó dẫn tới khối lượng hàng hóa xếp dỡ tăng nhẹ so với kỳ kế hoạch là 60,572(T), tỷ lệ đạt là 117,68% dẫn tới mức độ ảnh hưởng của nó là 2,18 %. Điều này ảnh hưởng tương đối tới tình hình sản lượng bốc xếp dỡ hàng hóa của tổng công ty.

- **Tháng 3** : Đây là tháng có sản lượng bốc xếp giảm mạnh nhất trong quý 1. Tình hình chung là trong tháng 3 này là có sự đình trệ xuất khẩu hàng hóa để đảm bảo an ninh lương thực, chính điều này đã ảnh hưởng không nhỏ tới khối lượng hàng xếp dỡ. Vì vậy sản lượng bốc xếp trong tháng đạt 384,038(T) chiếm tỷ trọng 8,92% tổng sản lượng trong năm, giảm tuyệt đối so với cùng kỳ năm 2008 là 55,350(T).

Tình hình thực hiện sản lượng ở Quý I đã thể hiện sự cố gắng của Tổng Cty trong công tác xếp xếp dỡ hàng hóa và việc bố trí phương tiện vận chuyển một cách hợp lý đáp ứng được mức sản lượng tăng cao.

***/ Quý II**

Nhìn chung tình hình sản lượng kỳ thực hiện được trong quý II là quý có sản lượng tăng, với số tăng tuyệt đối là 243,523 (T), tỷ lệ đạt là 126,15 % và mức độ ảnh hưởng tăng là 6,92%. Nguyên nhân dẫn đến tình hình này là do :

- **Tháng 4** : Sản lượng thông qua trong tháng 4 là 393,791(T) đây là tháng có sản lượng cao so với các tháng trong 4 quý của năm 2009 và so với cùng kỳ năm trước tăng 171,044(T) chiếm 176,79% so với cùng kỳ năm trước, nguyên nhân làm tăng sản lượng so với các tháng trong quý 2 là do ở tháng này các ngành nông hải sản vào mùa thu hoạch vì vậy lượng hàng được xuất khẩu ra nước ngoài cao hơn, ngoài ra 1 yếu tố nữa là tình hình thời tiết tốt và sự sắp xếp các lực lượng phục vụ cho công tác xếp dỡ hàng hóa đã ổn định. Chính điều này đã thúc đẩy tăng khối lượng hàng hóa xếp dỡ của cty.

- **Tháng 5** : Tình hình sản lượng trong tháng này giảm, sản lượng tháng này là 381,289(T), giảm 9,391(T) so với cùng kỳ năm 2008, tỷ lệ đạt là 97,6%, Chiếm tỷ trọng là 8,85% Tổng sản lượng bốc xếp trong năm 2009, nguyên nhân giảm vì bắt đầu vào mùa mưa nên sản lượng có giảm nhẹ.

- **Tháng 6** : Đây là tháng có sản lượng tăng trong quý, mức sản lượng bốc xếp đạt được ở tháng này là 399,650(T). So với cùng kỳ năm trước tăng 81,870(T), chiếm tỷ trọng 9,28% tổng sản lượng bốc xếp trong kỳ kế hoạch, nguyên nhân tháng này tăng vì do đây là tháng mà các doanh nghiệp tổng kết và hoàn thành kế hoạch 6 tháng đầu năm vì vậy lượng hàng hóa xuất nhập khẩu tăng nhẹ.

***/ Quý III**

Nhìn chung tình hình sản lượng kỳ thực hiện được trong quý II là quý có sản lượng tăng, với số tăng tuyệt đối là 292,424 (T), tỷ lệ đạt là 136,76 % và mức độ ảnh hưởng tăng là 8,31%. Nguyên nhân tăng là do chính phủ cho phép các doanh nghiệp xuất khẩu gạo trở lại ,và để tìm hiểu ta phân tích từng tháng như sau:

- **Tháng 7** : Đây là tháng có sản lượng tăng mức sản lượng bốc xếp đạt được ở tháng này là 366,447(T). So với cùng kỳ năm trước tăng 233,564(T), tỷ lệ đạt là 275,77 % chiếm tỷ trọng 8,51% tổng sản lượng bốc xếp trong kỳ kế hoạch.

- **Tháng 8** : Đây là tháng có sản lượng tăng cao nhất trong quý, mức sản lượng bốc xếp đạt được ở tháng này là 378,133(T). So với cùng kỳ năm trước tăng 33,613(T), tỷ lệ đạt là 109,76 chiếm tỷ trọng 8,78% tổng sản lượng bốc xếp trong kỳ kế hoạch.

- **Tháng 9** : Đây là tháng có sản lượng tăng cao trong quý, mức sản lượng bốc xếp đạt được ở tháng này là 343,258(T). So với cùng kỳ năm trước tăng 25,247(T), tỷ lệ đạt là 107,94 chiếm tỷ trọng 7,97% tổng sản lượng bốc xếp trong kỳ kế hoạch.

***/ Quý IV**

Nhìn chung tình hình sản lượng kỳ thực hiện được trong quý II là quý có sản lượng tăng, với số tăng tuyệt đối là 169,054 (T), tỷ lệ đạt là 121,16 % và mức độ ảnh hưởng tăng là 4,8%. Nguyên nhân tăng là do chính phủ cho phép các doanh nghiệp xuất khẩu gạo trở lại và các doanh nghiệp nhập các nguyên phụ liệu để sản xuất cuối năm, và để tìm hiểu ta phân tích từng tháng như sau:

- **Tháng 10** : Đây là tháng có sản lượng tăng, mức sản lượng bốc xếp đạt được ở tháng này là 341,867(T). So với cùng kỳ năm trước tăng 17,837(T), tỷ lệ đạt là 105.5 % chiếm tỷ trọng 7,94% tổng sản lượng bốc xếp trong kỳ kế hoạch.

- **Tháng 11** : Đây là tháng có sản lượng tăng nhất trong quý so với cùng kỳ năm 2008, mức sản lượng bốc xếp đạt được ở tháng này là 257,854(T). So với cùng kỳ năm trước tăng 127,158(T), tỷ lệ đạt là 197,29 % chiếm tỷ trọng 5,99% tổng sản lượng bốc xếp trong kỳ kế hoạch.

- **Tháng 12** : Đây là tháng có sản lượng tăng cao nhất trong quý, mức sản lượng bốc xếp đạt được ở tháng này là 368,183(T). So với cùng kỳ năm trước tăng 24,058(T), tỷ lệ đạt là 106,99 % chiếm tỷ trọng 8,55% tổng sản lượng bốc xếp trong kỳ kế hoạch.

2.4 Phân tích tình hình sản lượng vận chuyển

2.4.1 Phân tích tình hình sản lượng vận chuyển theo Loại hàng

2.4.1.1 Mục đích

Đánh giá tình hình thực hiện sản lượng theo loại hàng của Công ty, tăng hay giảm so với năm trước, xu hướng biến động của từng hàng ra sao.

Tìm ra được nguyên nhân chủ quan, khách quan tác động đến tình hình thực hiện sản lượng theo loại hàng, chẳng hạn như sự thay đổi mặt hàng, khả năng tận dụng năng suất của thiết bị xếp dỡ, cầu bến ...

Chỉ ra các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình thực hiện sản lượng từng loại hàng.

Đề xuất các biện pháp tăng sản lượng từng loại.

2.4.1.2 Ý nghĩa

Qua việc phân tích hàng hoá theo từng loại hàng ta có thể nhìn thấy được loại hàng nào là chủ lực trong giai đoạn này, từ đó đánh giá được tình hình hoạt động trong sản xuất kinh doanh nói chung của công ty, qua đó ta thấy được lượng hàng hoá thông qua công ty tăng hay giảm, lượng xuất nhập khẩu tại công ty trong giai đoạn hiện nay .

Nội dung phân tích

Hàng hóa thông qua công ty rất phong phú và đa dạng với nhiều loại hàng khác nhau, tuy nhiên người ta chỉ xếp chúng thành 4 loại hàng chính đó là : hàng rời, hàng container, hàng sắt thép, và những loại hàng khác. Căn cứ vào tài liệu thống kê của phòng khai thác ta lập bảng phân tích sau :

Bảng 2.8 Tình hình sản lượng vận chuyển theo Loại Hàng

TT	LOẠI HÀNG	Năm 2008		Năm 2009		So sánh (%)	Chênh lệch (T)	MDA H
		Sản lượng (T)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (T)	Tỷ trọng (%)			
1	Hàng container	2,383,990	53.93	942,402	34.40	39.53	-1,441,588	-32.61
2	Hàng rời	1,397,953	31.63	1,695,569	61.89	121.29	297,616	6.73
3	Sắt thép	347,316	7.86	54,497	1.99	15.69	-292,819	-6.62
4	Hàng khác	291,071	6.58	46,981	1.71	16.14	-244,090	-5.52
SSL vc		4,420,330	100	2,739,449	100	61.97	-1,680,881	

Nguồn: " Phòng Thương vụ – Phòng Lai dất"

Qua bảng phân tích tình hình thực hiện sản lượng theo loại hàng, ta nhận thấy tổng sản lượng của công ty trong kỳ thực hiện 2009 giảm 1,680,881 Tấn và chỉ đạt 61,97%. Nhìn chung tất cả các loại hàng trong kỳ thực hiện đều có biến động giảm so với cùng năm 2008.

Các loại hàng như container, hàng rời, hàng sắt thép, cùng một số hàng khác đều là những loại hàng có tính truyền thống đối với công ty, trên thị trường xuất nhập khẩu đều là những loại hàng mà nhu cầu xã hội tương đối cao như bách hóa, sắt thép, máy móc thiết bị... phải nhập khẩu để phục vụ nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, loại hàng bao xuất khẩu chủ yếu của công ty là gạo và hàng nông thủy sản.

Tóm lại sự tăng hay giảm của loại hàng nào cũng ảnh hưởng đến Tổng sản lượng hàng thông qua công ty. Để thấy rõ nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả sản lượng ta lần lượt phân tích các chỉ tiêu:

- Hàng Container :

Qua bảng phân tích ta thấy rằng năm 2009 thì loại hàng container có sản lượng giảm hơn một nửa so với cùng kỳ 2008 tuy nhiên loại hàng này vẫn luôn là loại hàng chủ lực của công ty, tỷ trọng chiếm 34,4% trong tổng số các loại hàng thông qua công ty. Đây là một biểu hiện tốt, nó thể hiện được năng lực cũng như sự cố gắng của công ty trong việc xếp dỡ hàng hóa. Nguyên nhân của tình hình trên là do :

Như đã phân tích ở trên ta nhận thấy đây là loại hàng container có tỷ trọng lớn chiếm 34,4 % trong tổng khối lượng hàng thông qua của công ty.

Đây cũng là một loại hàng xếp dỡ truyền thống của Công ty. Trong kỳ loại hàng này có nhiều biến động mạnh. Qua bảng phân tích ta thấy được loại hàng này trong năm 2009 đạt tỷ lệ 39,53% so với cùng kỳ năm 2008, chênh lệch tuyệt đối giảm là 1,441,588 (T). Lượng giảm này có mức độ ảnh hưởng làm giảm 32,61% tổng sản lượng hàng hóa thông qua công ty. Một phần nguyên nhân của việc giảm sản lượng loại hàng này cũng là do thị trường năm 2009 bất ổn định gây nên biến động trong sản lượng của các doanh nghiệp nói chung và Tổng công ty nói riêng.

Tuy nhiên với khả năng xếp dỡ và công tác phục vụ tốt thì vận chuyển hàng container của công ty là tương đối tốt đảm bảo được nhu cầu của khách hàng. Vì vậy công ty cũng cần đầu tư trang thiết bị để xếp dỡ mặt hàng này. Để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, vì khả năng nhu cầu của mặt hàng này vẫn rất lớn.

- Hàng Rời (hàng bao):

Hàng rời là loại hàng bao gồm các loại hàng : gạo, bột mỳ, đường, muối, quặng, phân bón hóa học, xi măng, cám ,cà phê... và các loại hàng nông sản như cà phê, tiêu, điều...vật liệu làm bao thường là vải, giấy, đay.

Đây là một loại hàng xếp dỡ truyền thống của Công ty mà thực tế còn là trong những loại mặt hàng xuất khẩu mạnh của VIỆT NAM. Trong kỳ loại hàng này có nhiều biến động mạnh. Qua bảng phân tích ta thấy được loại hàng trong năm 2009 đạt tỷ lệ 121,29% so với cùng kỳ năm 2008, chênh lệch tuyệt đối tăng là 297.616 (T), tỷ trọng trong kỳ thực hiện chiếm 61,89% tổng sản lượng hàng thông qua công ty và có mức độ ảnh hưởng làm tăng 6,73% tổng sản lượng hàng hóa thông qua công ty trong năm 2009.

Sở dĩ trong năm 2009 lượng hàng này tăng chủ yếu là do nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan của công ty. Loại hàng này thông qua công ty theo 2 chiều : xuất và nhập, Từ trước tới nay công ty vẫn là một trong những công ty giữ vị trí quan trọng về khả năng tiếp nhận hàng bao, trong khu vực phía nam. Loại hàng này cũng có phần phụ thuộc vào thời vụ, nên khối lượng hàng tập trung theo mùa vụ với khối lượng lớn.

Nguyên nhân nổi bật nhất đến lượng hàng này tăng chính là nhu cầu lương thực của thế giới loại hàng này tăng trong khu vực và trên thế giới. Hơn nữa trong những năm gần đây ở khu vực Thành Phố đã có sự cạnh tranh quyết liệt của các đơn vị chuyên về xếp dỡ vận chuyển loại hàng này, như công ty Bến Nghé, Phú Mỹ, cảng Tân Thuận ... nên có sự tăng nhẹ

Hàng bao chủ yếu là gạo, năm 2009 sản lượng của mặt hàng này tăng do năm này có sự biến động long thực của thế giới do mất mùa thiên tai xảy ra . Tăng nhẹ do quy trình xếp dỡ đơn giản, không cần các trang thiết bị, công cụ, dụng cụ có tính kỹ thuật cao, vì vậy các chủ hàng có xu hướng vận chuyển loại hàng này nhiều hơn công ty nên chú trọng trong việc tìm kiếm lại nguồn hàng này.

Để sản lượng của loại hàng này luôn ổn định và nâng cao thì công ty phải tìm ra những giải pháp nhằm nâng cao sản lượng của công ty như: giảm tối đa sự tổn thất của hàng hoá, xây dựng các chính sách có lợi cho khách hàng và cho công ty để ngày càng thu hút được nhiều khách hàng hơn.

- Hàng Sắt thép:

Loại hàng này thông qua công ty chủ yếu là hàng sắt thép và phôi để phục vụ cho ngành xây dựng.

Sản lượng thực hiện trong kỳ của loại hàng này là 54,497 tấn, loại hàng này chiếm tỉ lệ nhỏ trong tổng số sản lượng của toàn công ty, chiếm 1,99%. tuy nhiên so với cùng kỳ năm 2008 thì trong năm 2009 sản lượng của loại hàng này giảm 292,819 tấn và tỷ lệ đạt là 15,69 %, mức độ ảnh hưởng giảm của nó đến sản lượng của toàn công ty là 6,62%, mức độ ảnh hưởng giảm này làm thay đổi cơ cấu loại hàng thông qua của công ty.

Trước đây loại hàng sắt thép là loại hàng thường xuyên qua công ty nó chiếm tỷ trọng không cao nhưng loại hàng này không thể thiếu trong cơ cấu hàng qua công ty. Xét về kinh tế đây là loại hàng đem lại lợi nhuận cho công ty nhưng với xu thế phát triển của loại hình vận tải thì hàng kiện có xu thế giảm dần trong tương lai. Ngoài ra do nhu cầu về loại hàng này trong năm không cao cũng như giá cả vật liệu xây dựng biến động mạnh gay áp lực cho nhà đầu tư nên vì thế loại hàng này đang ở thế biến động giảm trong giai đoạn đầu năm.

- Hàng khác:

Những loại hàng không thuộc vào một trong những loại hàng trên, có tỷ trọng tương đối ổn định, thường xuyên qua công ty. Hàng hóa qua công ty còn rất nhiều chủng loại khác, song do không thường xuyên, tỷ trọng nhỏ nên ta không thể xét chi tiết từng loại hàng cụ thể và mức độ ảnh hưởng của các loại hàng này đến sản lượng của công ty cũng không đáng kể nên người ta xếp chúng vào một loại và gọi chung là hàng khác.

Trong năm 2009 sản lượng của loại hàng này là 46,981 tấn, chiếm tỉ lệ rất ít trong tổng sản lượng của toàn công ty, tỷ trọng chiếm 1,71 %, tuy nhiên so với cùng kỳ năm 2008 thì năm 2009 sản lượng của loại hàng này giảm 244,090 tấn tỷ lệ đạt là 16,14%, mức độ ảnh hưởng giảm của nó đến sản lượng của toàn công ty là 5,52%, mức độ ảnh hưởng này tuy không lớn, nhưng nó cũng có tác động làm giảm doanh thu của loại hàng này.

Do không phải là mặt hàng chủ lực của công ty và phần lớn phục vụ đời sống các ngành gia công nên nhu cầu tăng trưởng không ổn định.

TÓM LẠI

Qua phân tích tình hình thực hiện sản lượng theo loại hàng ta nhận thấy sản lượng nhìn chung đều giảm. Tuy nhiên vì là ngành sản xuất đặc biệt nên lượng hàng của công ty phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố khách quan đó là nhu cầu của khách hàng và biến động về giá cả.

Chính vì vậy công ty phát huy tốt những khả năng sẵn có và đã đạt được, mở rộng quan hệ với khách hàng, có chế độ hậu mãi tốt, giữ uy tín, đầu tư trang thiết bị phù hợp hiện đại, sử dụng và tuyển dụng cán bộ công nhân viên lành nghề, tránh gây phiền hà cho khách hàng. Công ty cần có một chiến lược phát triển lâu dài, phù hợp với từng giai đoạn, để giữ vững và ngày càng phát triển trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình trước những cạnh tranh gay gắt trên thị trường phục vụ hàng hóa.

2.4.2 Phân tích tình hình sản lượng vận chuyển theo Mặt hàng :

2.4.2.1 Mục đích

- Phân tích chi tiết sản lượng theo mặt hàng để có nhận thức đúng đắn, chính xác về tình hình thực hiện sản lượng theo mặt hàng, tỷ trọng của các mặt hàng, mức độ biến động, chiều hướng biến động, mức độ ảnh hưởng của các mặt hàng đến tổng sản lượng thông qua của công ty.

- Tìm ra những nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình thực hiện sản lượng theo mặt hàng.

- Chỉ ra các nguyên nhân tích cực và tiêu cực ảnh hưởng đến sự tăng, giảm tổng sản lượng thông qua.

- Giúp cho công tác kế hoạch hoá sản lượng của kỳ sau tốt hơn.

2.4.2.2 Ý nghĩa

- Đối tượng phục vụ chủ yếu của công ty là hàng hóa. Người ta phân loại hàng hóa theo nhiều cách khác nhau, dựa vào đặc tính tự nhiên của hàng hóa người ta phân loại theo mặt hàng. Sản lượng thực hiện được trong kỳ của công ty là tổng sản lượng các mặt hàng. Mỗi mặt hàng có yêu cầu xếp dỡ, bảo quản và giao nhận khác nhau,

cước phí và chi phí cũng khác nhau. Sự biến động của mỗi mặt hàng và nguyên nhân gây ra biến động cũng khác nhau.

- Sản lượng mà doanh nghiệp đạt được trong kỳ là kết quả của một quá trình, kết quả này là cơ sở để xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh trong các kỳ sau được tốt hơn.

Có rất nhiều mặt hàng thông qua công ty, nhưng tùy theo lượng hàng được ký kết và phương tiện vận chuyển đáp ứng được nhu cầu phục vụ khách hàng mà qua đó sản lượng từng mặt hàng được tăng lên hay giảm đi. Từ thống kê của phòng Thương Vụ và phòng Lai Dắt ta có được bảng số liệu sau:

Bảng 2.9 Tình hình sản lượng vận chuyển theo Mặt Hàng

TT	MẶT HÀNG	Năm 2008		Năm 2009		So sánh (%)	Chênh lệch (T)	MĐAH
		Sản lượng (TTQ)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (TTQ)	Tỷ trọng (%)			
1	THAN ĐÁ	1,430,394	32.36	487,105	17.78	34.05	-943,289	-21.34
2	CÁM	953,596	21.57	324,737	11.85	34.05	-628,859	-14.23
3	CLINKER	504,997	11.42	561,032.6	20.48	111.10	56,036	1.27
4	GẠO	1,175,647	26.60	1,339,703	48.90	113.95	164,056	3.71
5	SẮT THÉP	198,508	4.49	17,194.0	0.63	8.66	-181,314	-4.10
6	HÀNG KHÁC	157,188	3.56	9,678.0	0.35	6.16	-147,510	-3.34
SSL vc		4,420,330	100	2,739,449	100	61.97	-1,680,881	

Nguồn : phòng Thương Vụ – Lai Dắt

Qua bảng phân tích tình hình sản lượng vận chuyển theo mặt hàng của công ty trong năm 2009 ta nhận thấy :

Nhìn chung tất cả các mặt hàng trong kỳ thực hiện đều giảm. Các mặt hàng như container, sắt thép, cám, cùng một số hàng khác đều là những mặt hàng có tính

truyền thống đối với công ty. Tóm lại sự tăng hay giảm của mặt hàng nào cũng ảnh hưởng đến Tổng sản lượng hàng thông qua công ty. Để thấy rõ nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả sản lượng ta lần lượt tìm hiểu sự biến động của các mặt hàng trong năm 2009 :

• **Mặt hàng than đá:**

Trong năm 2009 mặt hàng này có biến động giảm mạnh. Cụ thể trong kỳ đạt tỷ lệ đạt là 34,05% so với cùng kỳ năm 2008, chênh lệch tuyệt đối giảm 943,289 (T). Chính lượng giảm này đã có mức độ ảnh hưởng giảm tới tổng khối lượng hàng hóa thông qua công ty trong năm 2009 là 21,34%.

• **Mặt hàng cám:**

Trong năm 2009 mặt hàng này có biến động giảm mạnh. Cụ thể trong kỳ đạt tỷ lệ đạt là 34,05% so với cùng kỳ năm 2008, chênh lệch tuyệt đối giảm 628,859 (T). Chính lượng giảm này đã có mức độ ảnh hưởng giảm tới tổng khối lượng hàng hóa thông qua công ty trong năm 2009 là 14,23%.

• **Mặt hàng Clinker:**

Qua bảng phân tích ta thấy mặt hàng Clinker, trong kỳ thực hiện đạt tỷ lệ 111,1 % chênh lệch tuyệt đối tăng là 56,036 (T), và có mức độ ảnh hưởng tăng là 1,27% so với cùng kỳ năm 2008. Sản lượng mặt hàng này chủ yếu phụ thuộc vào khối lượng hàng nhập vì hầu như mặt hàng này tại Việt Nam nhập khẩu là chính vì vậy trong năm 2009 khối lượng mặt hàng này tương đối ổn định tuy nhiên tình hình nhập khẩu chưa cao.

• **Mặt hàng Gạo:**

Gạo là một mặt hàng xếp dỡ không chỉ mang tính truyền thống của Công ty mà thực tế còn là trong những loại mặt hàng xuất khẩu mạnh của VIỆT NAM. Trong năm 2009 mặt hàng này có biến động tăng mạnh. Cụ thể trong kỳ đạt tỷ lệ đạt chỉ là 113,95% so với cùng kỳ năm 2008, chênh lệch tuyệt đối tăng 164,056 (T). Chính lượng tăng này đã có tác động làm mức độ ảnh hưởng tăng tới tổng khối lượng hàng hóa thông qua công ty trong năm 2009 là 3,71%. Tuy mức độ ảnh hưởng không cao nhưng đây cũng thực sự là một điều không tốt của công ty trong việc giữ vững sự ổn định của mặt hàng này. Bởi trong một vài năm gần đây mặt hàng này đã bị các công

ty bạn cạnh tranh quyết liệt, ngoài ra do thị trường xuất khẩu Gạo của Việt Nam đang gặp khó khăn trong việc giá cả xuất khẩu để ký kết hợp đồng.

• **Mặt hàng sắt thép :**

Trong năm 2009 tỷ lệ đạt của mặt hàng này là 8,66% chênh lệch tuyệt đối giảm là 181,314 (T), so với cùng kỳ năm 2008, và có mức độ ảnh hưởng giảm là 4,1%. Cùng với Container thì đây cũng là mặt hàng giảm của công ty, công ty nên xem xét lại năng lực xếp dỡ vận chuyển của mình đối với mặt hàng này. Chính vì vậy sự tăng giảm của mặt hàng này trong kỳ thực hiện đều có tác động rất lớn đến doanh thu của công ty.

• **Mặt hàng khác :**

Trong năm 2009 tỷ lệ đạt của mặt hàng này là 6,16% chênh lệch tuyệt đối giảm là 147,510 (T), và có mức độ ảnh hưởng giảm tới tổng khối lượng hàng hóa thông qua công ty trong năm 2009 là 3,34%. Đây là những mặt hàng có số lượng ít và không ổn định.

Tóm lại Sản lượng tăng giảm do nhiều nguyên nhân tác động như :

- Nguồn hàng xuất nhập khẩu trong năm không ổn định.
- Tình hình kinh tế, tốc độ phát triển nhanh hoặc chậm, sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty trong khu vực ảnh hưởng đến tình hình khai thác sản lượng hàng hóa ở công ty.
- Tình trạng trang thiết bị và cơ sở vật chất của công ty đã cũ hoặc lỗi thời.

2.4.3 Phân tích tình hình sản lượng Vận chuyển theo Thời gian :

2.4.3.1 Mục đích

- Phân tích mức độ thực hiện sản lượng theo thời gian được thể hiện bằng mức độ thực hiện kế hoạch sản lượng hoặc mức độ tăng trưởng về chỉ tiêu sản lượng thực hiện.
- Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu sản lượng theo các mặt và ở mỗi mặt cần chỉ ra những ưu khuyết điểm, những nguyên nhân chủ quan, khách quan chủ yếu tác động đến tình hình này.
- Đánh giá được nhịp độ sản xuất kinh doanh của đơn vị theo thời gian trong kỳ để xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh cho kỳ sau.

- Đề xuất những biện pháp về tổ chức kỹ thuật để khai thác những tiềm năng của doanh nghiệp, nhằm làm tăng sản lượng nâng cao chất lượng phục vụ, thay đổi cơ cấu sản xuất...từ đó xác định con đường phát triển của doanh nghiệp trong tương lai cả về quy mô lẫn cơ cấu tổ chức.

- Đưa ra những phương hướng khắc phục trong thời gian tới nhằm khai thác tốt hơn so với cùng kỳ năm trước.

2.4.3.2 Ý nghĩa

- Nhịp độ sản xuất của các doanh nghiệp theo gian thường có những biến động do nhiều nguyên nhân chủ quan, khách quan khác nhau. Những biến động này ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh trong kỳ có thể theo chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực, Vì vậy việc phân tích chỉ tiêu sản lượng theo thời gian nhằm nhận định được những nguyên nhân gây ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh theo từng khoảng thời gian trong kỳ, Từ đó đưa ra những phương hướng khắc phục nhằm khai thác tốt những tiềm năng sẵn có của doanh nghiệp.

- Phân tích sản lượng theo thời gian còn giúp cho doanh nghiệp tìm ra những nguyên nhân cơ bản ảnh hưởng tốt hay xấu tới kết quả sản xuất kinh doanh thấy được mối liên hệ chặt chẽ của sự tác động qua lại giữa các chỉ tiêu kinh tế với nhau tạo nên kết quả hoạt động sản xuất cho doanh nghiệp trong thời gian tới.

Yếu tố thời gian ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động của Tổng công ty vì vậy thông qua bảng tổng kết sản lượng của năm 2009 theo từng tháng của công ty ta nhận thấy kết quả sản lượng mỗi tháng trong năm có sự biến động rõ rệt so với cùng thời kỳ năm 2008. Để hiểu rõ nguyên nhân gây biến động sản lượng theo từng tháng lần lượt phân tích như sau:

Bảng 2.10 Tình hình sản lượng vận chuyển theo Thời gian

THỜI GIAN	Năm 2008		Năm 2009		So sánh (%)	Chênh lệch (T)	MDAH
	Sản lượng (T)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (T)	Tỷ trọng (%)			
Quý I	1,020,547	23.09	684,475	24.99	67.07	-336,072	-7.60
Tháng 1	207,926	4.70	158,496	5.79	76.23	-49,430	-1.12
Tháng 2	419,568	9.49	272,553	9.95	64.96	-147,015	-3.33
Tháng 3	393,054	8.89	253,426	9.25	64.48	-139,627	-3.16
Quý II	1,156,335	26.16	696,009	25.41	60.19	-460,326	-10.41
Tháng 4	297,790	6.74	235,835	8.61	79.20	-61,955	-1.40
Tháng 5	465,723	10.54	247,527	9.04	53.15	-218,196	-4.94
Tháng 6	392,823	8.89	212,647	7.76	54.13	-180,176	-4.08
Quý III	1,219,469	27.59	782,896	28.58	64.20	-436,573	-9.88
Tháng 7	287,404	6.50	263,180	9.61	91.57	-24,224	-0.55
Tháng 8	417,635	9.45	250,677	9.15	60.02	-166,957	-3.78
Tháng 9	514,431	11.64	269,039	9.82	52.30	-245,392	-5.55
Quý IV	1,023,979	23.17	576,070	21.03	56.26	-447,909	-10.13
Tháng 10	399,073	9.03	211,256	7.71	52.94	-187,817	-4.25
Tháng 11	205,739	4.65	127,243	4.64	61.85	-78,496	-1.78
Tháng 12	419,168	9.48	237,572	8.67	56.68	-181,596	-4.11
ΣSL vc	4,420,330	100	2,739,449	100	61.97	1,680,881	

” Nguồn : phòng Thương Vụ – Lai Dắt”

Qua bảng phân tích trên ta nhận thấy tổng sản lượng thông qua của kỳ thực hiện 2009 giảm 1,680,881 (T), tỷ lệ đạt là 61,97%, nhìn chung ta thấy kết quả sản lượng mỗi quý, mỗi tháng trong kỳ thực hiện đều có sự biến động giảm rõ rệt với cùng kỳ năm 2008, mà cụ thể là sản lượng giảm mạnh nhất là quý II. Để hiểu rõ nguyên nhân gây ảnh hưởng đến biến động sản lượng thông qua công ty theo thời gian ta lần lượt phân tích theo từng quý, từng tháng để tìm ra nguyên nhân:

***/ Quý I**

Với tình hình biến động của thị trường cũng như lượng hàng xuất nhập khẩu bất ổn định thì trong quý I năm 2009 giảm 336,072 (T) đạt 67,07% so với cùng kỳ năm 2008.

- **Tháng 1** : Sản lượng thông qua Tổng Cty ở tháng 1 năm 2009 là 158,496(T) chiếm tỷ trọng là 5,79%, còn sản lượng của kỳ kế hoạch là 207,926(T) chiếm 4,7% tổng sản lượng qua Tổng Cty trong quý I. Vậy kỳ thực hiện giảm hơn so với kỳ kế hoạch là 49,430(T) tỷ lệ đạt là 76,23% với mức độ ảnh hưởng giảm là 1,12%, nguyên nhân làm cho sản lượng giảm mạnh là do ở tháng 1 điều kiện khí hậu tự nhiên tương đối không tốt, ảnh hưởng của áp thấp nhiệt đới bất thường nên làm cho công việc lưu thông xếp dỡ hàng hóa chậm lại, đây là tháng mà các doanh nghiệp thường kết thúc những quota xuất nhập khẩu, nên sản lượng chủ yếu phụ thuộc vào tình hình xuất nhập khẩu, mặt khác sản lượng tháng này thường giảm vì đây là tháng gần tết cổ truyền Việt Nam vì vậy công tác xuất nhập khẩu giảm nhẹ ảnh hưởng tới sản lượng thông qua.

- **Tháng 2** : Trong tháng 2 này thường đầu tháng trùng với tết cổ truyền Việt Nam vì vậy các doanh nghiệp nghỉ tết theo phong tục, mặt khác tháng này có số ngày ít nhất trong năm, ngày công lịch chỉ có 28 ngày, ngày nghỉ của tháng lại cao, vì đó là tháng trùng với tết cổ truyền mặc dù Tổng Cty vẫn tổ chức xếp dỡ hàng hóa, xong sản lượng của tháng này vẫn thấp, các doanh nghiệp sau khi đã hoàn thành kế hoạch năm để bước cho một năm mới làm việc hăng say họ có thể tạm ngưng vận chuyển hàng hóa trong những ngày nghỉ lễ tết để tái sản xuất sức lao động, vì vậy sản lượng trong tháng này đạt 272,553(T), giảm 147,015(T) so với cùng kỳ năm 2008.

- **Tháng 3** : Đây là tháng có sản lượng tương đối cao so với tháng 1 đầu năm và là tháng cao trong quý, sản lượng thông qua trong tháng đạt 253,426(T) chiếm tỷ trọng 9,25% tổng sản lượng trong năm, giảm tuyệt đối so với cùng kỳ năm 2008 là 139,623(T). Đây là tháng mà sản lượng hàng hóa nhập khẩu tăng lên vì do nhu cầu của thị trường, các doanh nghiệp trong nước bước vào nhịp độ sản xuất ổn định sau thời gian nghỉ tết cổ truyền. Tuy nhiên khủng hoảng về giá nhiên liệu cũng là một vấn đề rất lớn ảnh hưởng tới tình hình sản lượng của Tổng công ty

Tình hình thực hiện sản lượng ở Quý I đã thể hiện sự cố gắng của Tổng Cty trong công tác xếp xếp dỡ hàng hóa và việc bố trí phương tiện vận chuyển một cách hợp lý đáp ứng được mức sản lượng tăng cao.

***/ Quý II**

Nhìn chung tình hình sản lượng kỳ thực hiện được trong quý II là quý có sản lượng tăng cao thứ 2 trong 4 quý của năm 2009, tuy so sánh về số liệu giữa kỳ kế hoạch và kỳ thực hiện ta đều thấy sản lượng giảm mà cụ thể là trong kỳ thực hiện lượng giảm tuyệt đối là 460,326 (T), và chính lượng giảm này đã có mức độ ảnh hưởng làm giảm 10,41% tới tổng sản lượng thông qua công ty trong kỳ thực hiện. Nguyên nhân dẫn đến tình hình này là do :

- **Tháng 4** : Sản lượng thông qua trong tháng 4 là 235,835(T) đây là tháng có sản lượng cao thứ hai so với các tháng trong quý 2 năm và so với cùng kỳ năm trước giảm 61,955(T) chiếm 8,61% so với cùng kỳ năm trước, nguyên nhân làm tăng sản lượng so với các tháng trong quý 2 là do ở tháng này các ngành nông hải sản vào mùa thu hoạch vì vậy lượng hàng được xuất khẩu ra nước ngoài cao hơn, song song với việc xuất khẩu hàng sang thị trường nước ngoài thì việc nhập khẩu về nước cũng tăng lên vì nhu cầu của thị trường lượng hàn hóa về nguyên vật liệu cần thiết để phục vụ cho các ngành có hàng xuất khẩu, phục vụ cho nhu cầu tiêu thụ hàng hóa trong nước một số mặt hàng không đáp ứng kịp nhu cầu của thị trường trong nước vì vậy nhập khẩu thêm hàng nước ngoài để đáp ứng kịp nhu cầu đó mặt khác với sự đầu tư mở cửa của một số doanh nghiệp được mở rộng nên việc nhập hàng hóa trang thiết bị máy móc là rất cần thiết. Chính vì vậy góp phần làm tăng sản lượng trong tháng.

- **Tháng 5** : Tình hình sản lượng trong tháng này giảm so với các tháng trong quý 2, sản lượng tháng này là 247,527(T), giảm 218,196(T) so với cùng kỳ năm 2008, tỷ lệ đạt là 53,15%, Chiếm tỷ trọng là 9,04% Tổng sản lượng thông qua trong năm 2009, nguyên nhân giảm bất ngờ là do trong tháng 5 này sản lượng sản lượng hàng hóa xuất và nhập khẩu vẫn giảm mạnh, ngoài ra lý do khách quan của việc giảm mạnh sản lượng của tháng 5 so với cùng kỳ năm trước đó là do mất mùa, giá cả hàng xuất khẩu bất ổn định, rơi vào tình trạng khan hiếm hàng hóa một phần nữa là do chính sách ổn định hàng xuất khẩu của Việt Nam, chính điều này đã ảnh hưởng không nhỏ tới sản lượng thông qua của Tổng công ty.

- **Tháng 6** : Đây là tháng có sản lượng thấp nhất so với các tháng trong quý, trong tháng này sản lượng thông qua là 212,647(T). So với cùng kỳ năm trước giảm 180,176(T), tỷ lệ đạt là 54,13% chiếm tỷ trọng 7,76% tổng sản lượng thông qua trong kỳ kế hoạch, nguyên nhân tháng này giảm hơn so với tháng 5 vì do đây là tháng mà các doanh nghiệp tổng kết và hoàn thành kế hoạch 6 tháng đầu năm vì vậy lượng hàng hóa xuất nhập khẩu giảm đi, bên cạnh đó tháng này là tháng chuẩn bị bước vào mùa mưa vì vậy sự biến đổi của thời tiết cũng làm ảnh hưởng tới năng suất lao động. Có thể nói trong quý II này sản lượng khá là dao động song đây là quý mà có sản lượng chiếm tỷ lệ tương đối cao trong 2 quý. Nhìn chung sản lượng hàng hóa của quý II tăng hơn nhiều so với quý I đó là do tổng công ty tự khẳng định mình để sản lượng của tổng công ty luôn tăng cao.

***/ Quý III**

Nhìn chung tình hình sản lượng kỳ thực hiện được trong quý III là quý có sản lượng tăng cao nhất trong 4 quý của năm 2009, tuy so sánh về số liệu giữa kỳ kế hoạch và kỳ thực hiện ta đều thấy sản lượng giảm mà cụ thể là trong kỳ thực hiện lượng giảm tuyệt đối là 436,573 (T), và chính lượng giảm này đã có mức độ ảnh hưởng làm giảm 9,88% tới tổng sản lượng thông qua công ty trong kỳ thực hiện. Nguyên nhân dẫn đến tình hình này là do hợp long cầu PHÚ MỸ nên kinh tế thế giới suy thoái , lạm phát trong nước tăng cao nên :

- **Tháng 7** : Sản lượng thông qua trong tháng 7 là 263,180(T) đây là tháng có sản lượng cao trong quý 3 và so với cùng kỳ năm trước giảm 24,224(T) chiếm 9,61 % tỷ trọng so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân Cầu phú mỹ được hợp long hạn chế các phương tiện ra vào cảng

- **Tháng 8** : Sản lượng thông qua trong tháng 8 là 250,677(T) đây là tháng có sản lượng thấp trong quý 3 và so với cùng kỳ năm trước giảm 166,957(T) chiếm 9,15% tỷ trọng so với cùng kỳ năm trước.

- **Tháng 9** : Sản lượng thông qua trong tháng 9 là 269,039(T) đây là tháng có sản lượng cao nhất trong quý 3 và so với cùng kỳ năm trước giảm 245,392(T) chiếm 9,826 % so với cùng kỳ năm trước.

***/ Quý IV**

Nhìn chung tình hình sản lượng kỳ thực hiện được trong quý IV là quý có sản lượng tăng thứ 3 trong 4 quý của năm 2009, tuy so sánh về số liệu giữa kỳ kế hoạch và kỳ thực hiện ta đều thấy sản lượng giảm mà cụ thể là trong kỳ thực hiện lượng giảm tuyệt đối là 447,909 (T), và chính lượng giảm này đã có mức độ ảnh hưởng làm giảm 10,13% tới tổng sản lượng thông qua công ty trong kỳ thực hiện. Nguyên nhân dẫn đến tình hình này là đỉnh điểm của sự suy thoái kinh tế thế giới, lạm phát, chỉ số giá tiêu dùng trong nước tăng cao nên :

- **Tháng 10** : Sản lượng thông qua trong tháng 10 là 211,256(T) đây là tháng có sản lượng cao trong quý 4 và so với cùng kỳ năm trước giảm 187,817(T) chiếm 7,71 % tỷ trọng so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân tháng này tăng do đang vào vụ các hàng hoá nông sản và các nguyên phụ liệu chuẩn bị cho mùa vụ cuối năm tăng nên lượng hàng xuất nhập khẩu đều tăng.

- **Tháng 11** : Sản lượng thông qua trong tháng 11 là 127,243(T) đây là tháng có sản lượng thấp nhất trong quý 4 và so với cùng kỳ năm trước giảm 78,496(T) chiếm 4,64% tỷ trọng so với cùng kỳ năm trước.

- **Tháng 12** : Sản lượng thông qua trong tháng 12 là 237,572(T) đây là tháng có sản lượng cao nhất trong quý 4 và so với cùng kỳ năm trước giảm 181,596(T) chiếm 8,67 % so với cùng kỳ năm trước.

***/ Tóm lại :**

Nhìn chung sản lượng thông qua theo thời gian của kỳ thực hiện giảm hơn nhiều so với kỳ kế hoạch. Tuy nhiên phải nói rằng trong năm 2009 sự biến động về giá nhiên liệu, bất ổn về thị trường xuất nhập khẩu (đặc biệt là hàng lương thực, thủy hải sản), những chính xác của nhà nước trong việc chống lạm phát cũng như thay đổi thất thường của thời tiết, chính những điều này đã làm ảnh hưởng rất lớn tới sản lượng thông qua của Tổng công ty. Qua 4 quý có sản lượng thấp dẫn tới doanh thu của Tổng công ty cũng thấp cho thấy Tổng công ty cần phải tìm phương hướng mới để hoàn thành kế hoạch sản lượng tốt hơn trong sự biến động của thị trường khó nắm bắt như hiện nay.

2.4.4 Phân tích tình hình sản lượng vận chuyển theo Tuyến :

2.4.4.1 Mục đích – Ý nghĩa:

Đội vận tải thủy, bộ của Công ty hoạt động trên nhiều tuyến như tuyến liên tỉnh, tuyến nội thành hay chuyên tuyến nước ngoài và các tuyến có sản lượng khác nhau chính vì vậy mục đích của đánh giá tình hình sản lượng theo tuyến để tìm ra nguyên nhân gây ra sự biến động về sản lượng không giống nhau. Bằng phương pháp chi tiết ta phân chia tổng sản lượng theo các tuyến. Việc phân tích này nhằm tìm ra mức độ thực hiện chỉ tiêu sản lượng ở mỗi tuyến, sự biến động sản lượng ở mỗi tuyến và các nhân tố ảnh hưởng. Từ đó đề xuất được những biện pháp khai thác triệt để trên mỗi tuyến để có sản lượng cao nhất.

2.4.4.2 Nội dung phân tích:

Căn cứ vào tài liệu thống kê sản lượng vận chuyển của công ty trong năm 2009 ta tiến hành lập bảng phân tích sau :

Bảng 2.11 Tình hình sản lượng vận chuyển theo Tuyến

TUYẾN VẬN CHUYỂN	năm 2008		năm 2009		So sánh (%)	Chênh lệch (T)	MD AH
	Sản lượng (T)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (T)	Tỷ trọng (%)			
VẬN TẢI TRONG NƯỚC	4,409,887	99.76	2,705,967	98.78	61.36	-1,703,920	-38.55
Tuyến liên tỉnh	2,819,236	63.78	1,714,413	62.58	60.81	-1,104,823	-24.99
Tuyến nội thành	1,590,651	35.98	991,554	36.20	62.34	-599,097	-13.55
VẬN TẢI NGOÀI NƯỚC	10,443	0.24	33,482	1.22	320.62	23,039	0.52
Sài Gòn - Campuchia	10,443	0.24	33,482	1.22	320.62	23,039	0.52
SSL vc	4,420,330	100	2,739,449	100	61.97	-1,680,881	

" Nguồn : phòng Thương Vụ- Lai Dất "

Qua bảng phân tích trên ta nhận thấy nhìn chung sản lượng theo tuyến của công ty trong năm 2009 có sự giảm rõ rệt so với cùng kỳ năm 2008. Cụ thể năm 2009

giảm đạt được 2,739,449 tỷ lệ đạt 61,97 % và số tuyệt đối giảm là 1,680,881 (T) với lượng giảm là 61,9% so với kỳ kế hoạch. Nguyên nhân dẫn đến tình hình trên là do :

❖ **Vận tải trong nước :**

Trong năm 2009 sản lượng vận chuyển của công ty chủ yếu là tuyến liên tỉnh đem lại, bởi tuyến này tỷ trọng chiếm 61,36% so với năm 2008. Khối lượng giảm so với kỳ kế hoạch về mặt tuyệt đối là 1,104,832 (T) có mức độ ảnh hưởng tới tổng khối lượng hàng hóa vận chuyển là 24,99%. Đây chủ yếu là tuyến Sài Gòn – Cần Thơ (220km), Sài Gòn – Phnom Penh (400km) và các tuyến khác.

Vận tải ngoài nước :

Đó là tuyến Sài Gòn - Campuchia thì trong năm 2009 có sự biến động tăng so với năm 2008, lượng tăng tuyệt đối là 23,039 (T), có mức độ ảnh hưởng tăng tới tổng khối lượng vận chuyển trong năm 2008 là 0,52%.

2.5 Phân tích tình hình sản lượng luân chuyển

Chỉ tiêu sản lượng hàng hóa luân chuyển được xác định dựa vào quãng đường và khối lượng vận chuyển của từng chuyến tàu trong một thời kỳ tính toán nào đó. Được xác định qua công thức:

$$\Sigma QL = \sum_{i=1}^n q_i.l_i = q_1.l_1 + q_2.l_2 + \dots + q_n.l_n \quad (\text{Tấn/HL})$$

Bảng 2.12 Tình hình sản lượng luân chuyển

CHI TIẾT	năm 2008		năm 2009		So sánh (%)	Chênh lệch (T)	MĐ AH
	Sản lượng (Tkm)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (Tkm)	Tỷ trọng (%)			
A. VẬN TẢI TRONG NƯỚC	86,780,178	95.52	49,620,285	78.87	57.18	-37,159,893	-40.90
Tuyến liên tỉnh	64,714,082	71.23	38,248,111	60.79	59.10	-26,465,971	-29.13
Tuyến nội thành	22,066,096	24.29	11,372,174	18.08	51.54	-10,693,922	-11.77
B. VẬN TẢI NGOÀI NƯỚC	4,072,770	4.48	13,294,800	21.13	326.43	9,222,030	10.15
Sài Gòn - Campuchia	4,072,770	4.48	13,294,800	21.13	326.43	9,222,030	10.15
SSL lc	90,852,948	100	62,915,085	100	69.25	-27,937,863	

Nguồn : phòng Thương Vụ- Lai Dắt”

Nhìn chung từ bảng phân tích tình hình sản lượng luân chuyển trên ta thấy rằng ở vận tải trong nước thì sản lượng giảm một cách rõ rệt với lượng giảm tuyệt đối của năm 2009 là 37,159,893 (Tkm) so với năm 2008. Trong đó tình hình sản lượng luân chuyển đạt được của tuyến liên tỉnh giảm về tuyệt đối là 26,465,971(Tkm) bởi trong kỳ thực hiện chỉ đạt được 38,242,111 (Tkm) chiếm tỷ trọng 60,79% so với kỳ kế hoạch. Nguyên nhân rây ra tình trạng này là trong năm 2008 những tuyến đường vận tải đã được khai thác một cách triệt để cùng với những khối lượng hàng hóa cố định, còn vào năm 2009 thì lượng hàng hóa không những giảm đáng kể mà còn đội ngũ phương tiện của công ty đã trải qua một thời gian dài vận hành, dẫn đến phải đưa vào bảo dưỡng , đại tu,.. cùng với nó là các tuyến đường khai thác tốt của công ty đang có sự cạnh tranh gay gắt của công ty cùng ngành khác. Chính vì vậy mà sản lượng luân chuyển của công ty đã giảm rất nhiều so với kỳ kế hoạch.

Tuyến liên tỉnh hoạt động một cách ì ạch thì tuyến nội thành năm 2009 giảm đáng kể hoạt động mạnh mẽ nhờ nhu cầu luân chuyển hàng hóa từ cảng này sang cảng khác tăng cao nên dẫn tới mức sản lượng luân chuyển đạt được cũng giảm, điển hình là trong kỳ thực hiện cty đã đạt được sản lượng ở mức tuyệt đối là

11,372,174(Tkm) giảm 10,693,922 (Tkm) so với kỳ kế hoạch dẫn tới mức độ ảnh hưởng tới tổng sản lượng luân chuyển trong nước giảm là 11,77%.

Do biến động của thị trường dẫn tới nhu cầu xuất khẩu tăng cao, nhất là chuyên tuyến Sài Gòn – Campuchia, đó là tuyến mà công ty hoạt động có thâm niên cao nhất. Lượng hàng hóa tăng cao, sản lượng vận chuyển tăng 13,294,800 (Tkm) so với kỳ kế hoạch dẫn đến sản lượng luân chuyển cũng vượt mức là 21,13 % tỷ trọng, và mức tăng tuyệt đối là 9,222,030 (Tkm). Nếu nhìn vào số liệu đã có thì tuyến Sài Gòn – Campuchia là tuyến điển hình của công ty, nhưng công ty cần phải thêm nhiều tuyến vận chuyển nữa để tăng mức sản lượng vận chuyển và luân chuyển.

CHƯƠNG 3 : KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

So với chiều dài phát triển của Tổng Công Ty thì thời gian em tìm hiểu về Tổng Công Ty là rất ngắn, khoảng thời gian đó không đủ để em có thể phân tích hết những thuận lợi và khó khăn mà Tổng Công Ty đang phải đối mặt. Tuy vậy, trong tầm hiểu biết và giới hạn đề tài, em xin mạnh dạn nêu ra 1 số ý kiến chủ quan quan về những thuận lợi và khó khăn cũng như những đề xuất kiến nghị, những mong góp 1 chút công sức nhỏ bé của mình vào sự nghiệp phát triển chung của Tổng Công Ty.

3.1 Đánh giá:

3.1.1 Thuận lợi:

Sự ra đời của Công ty mẹ Tổng Công ty đường sông Miền Nam đã tạo tiền đề cho việc hình thành Tổng Công ty mạnh, hoạt động chủ đạo cho ngành đường thủy nội địa trong khu vực phía Nam và tiểu vùng sông Mê công.

Tổng công ty có đội ngũ cán bộ quản lý có trình độ, có năng lực, đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề và nhiều năm kinh nghiệm.

Tổng Công ty có truyền thống đoàn kết, nề nếp, kỷ luật trong quan hệ trên dưới. Các tổ chức đoàn thể, đảng, công đoàn, đoàn thanh niên ... hoạt động thống nhất trong toàn Tổng công ty kết hợp chặt chẽ với chính quyền để thực hiện tốt nhiệm vụ sản xuất kinh doanh.

Tổng Công ty có ba công ty liên doanh với nước ngoài nên có điều kiện thuận lợi cho việc học tập, trao đổi kinh nghiệm quản lý của các công ty nước ngoài từ đó có thể hội nhập với khu vực và quốc tế trong những năm tới. Tổng Công ty có bộ máy tổ chức gọn nhẹ, phân công trách nhiệm rõ ràng hợp lý

*** Khách quan :**

Là doanh nghiệp nhà nước hoạt động lâu năm, nền tảng vững chắc nên rất có uy tín và có tầm ảnh hưởng cả miền Nam trong công tác vận tải thủy với các tuyến sông dọc đất nước và tuyến đi Campuchia. Với vị trí địa lý thuận lợi, Tổng công ty là đầu mối liên kết hàng hóa, giao thông đường thủy nhiều khu vực.

Nhà nước ban hành nhiều quyết định nhằm qui định rõ ràng, chặt chẽ hơn tạo điều kiện cho giao thông đường thủy nội địa càng phát triển.

Hàng năm, Tổng Công Ty được cung cấp vốn ngân sách, nó không chỉ làm tăng thêm nguồn lực tài chính cho Tổng Công Ty mà còn tăng hiệu quả sử dụng vốn.

*** Chủ quan :**

Trước hết phải kể đến chủ trương, đường lối chính sách phát triển của ban lãnh đạo Tổng Công Ty. Việc mở rộng thị trường kinh doanh, không chỉ hoạt động ở 1 lĩnh vực vận tải thủy mà Tổng Công Ty đã chủ động tìm kiếm các đối tác hoạt động kinh doanh : như dầu nhờn, nước khoáng, xây dựng công trình và các dịch vụ khác. .. là sự linh động trong cơ chế thị trường hiện nay của ban lãnh đạo.

Cơ sở vật chất và trang thiết bị tương đối là sự cố gắng nỗ lực của Tổng Công Ty.

Ngoài đội ngũ công nhân thủ công và cơ giới có năng lực tốt, Tổng Công Ty luôn quan tâm đến việc đào tạo và đào tạo tại chỗ đội ngũ cán bộ như gửi cán bộ đi học các lớp chuyên môn, nghiệp vụ, tham gia các hội thảo học tập kinh nghiệm . . . nhằm tạo nguồn nhân lực dồi dào, phục vụ tốt. Có chế độ khen thưởng và phụ cấp hợp lý để tạo sự gắn bó của cán bộ công nhân viên với Tổng Công Ty. Từ những việc trên, đến nay Tổng Công Ty đã có một đội ngũ công nhân có trình độ cao, có thể cạnh tranh với các công ty khác như công ty Sài Gòn, công ty Khánh Hội . . .

Tổng Công Ty đã tạo được mối quan hệ tốt đối với khách hàng và đối tác từ uy tín và chất lượng của mình. Từ mối quan hệ này khách hàng thường xuyên làm việc với công ty trở thành khách hàng thân thuộc. Còn với đối tác, hợp tác theo nguyên tắc 2 bên cùng có lợi đã tạo thêm nhiều nguồn doanh thu cho Tổng Công Ty. Việc đảm bảo chữ tín với ngân hàng đã giúp cho Tổng Công Ty có thể dễ dàng vay được vốn để thực hiện các hợp đồng lớn cũng như dễ dàng chiết khấu bộ chứng từ khi cần thiết.

3.1.2 Khó khăn:

Bên cạnh những điểm thuận lợi đó, Tổng Công Ty luôn phải đối mặt với rất nhiều khó khăn thử thách.

*** Khách quan :**

Hiện nay, với sự ra đời của nhiều công ty vận tải như nhiều tuyến đường vận tải đã được các công ty khai thác như Mid Tream của Gemadept . . . , thì việc cạnh tranh giữa các công ty càng trở nên ngày càng khốc liệt hơn.

Sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các công ty trong khu vực rất gay gắt, đặc biệt là về giá cả và phần trăm hoa hồng.

*** Chủ quan :**

- Nguồn vốn của Tổng Công Ty còn rất hạn chế mặc dù đã có sự hỗ trợ từ nguồn vốn ngân sách. Mở rộng vốn thường là vốn vay do thế chấp. Điều này phần nào hạn chế khả năng phát triển của Tổng Công Ty và cũng có thể làm cho Tổng Công Ty bỏ qua một số cơ hội.

- Thiếu bộ phận phục vụ, chăm sóc khách hàng và hoạt động marketing yếu. Chính vì vậy các chính sách về marketing hầu như chưa có hoặc nếu có chỉ mang tính hình thức nên ít mang lại những tác dụng thực sự trong kinh doanh.

3.2 Kết luận

Trong nền kinh tế hiện nay một doanh nghiệp muốn đứng vững và phát triển lâu dài là một việc làm hết sức khó khăn, đau đầu nhiều nhà lãnh đạo. Đã đến lúc các doanh nghiệp phải đứng vững trên đôi chân của mình và hoạt động một cách độc lập, bài bản với tri thức cao. Việc xây dựng chiến lược kinh doanh thực sự là một điều cần thiết không thể thiếu được nó định hướng và quyết định sự phát triển của một doanh nghiệp. Một chiến lược kinh doanh để thực hiện tốt là một chiến lược kinh doanh không những có tính khả thi cao mà nó còn phụ thuộc rất nhiều vào người thực hiện nó. Các nhà lãnh đạo, chiến lược cần phải hiểu thật đầy đủ về các quy luật kinh tế, thị trường mà còn cần có sự nhạy bén, linh hoạt trong việc áp dụng và điều chỉnh chiến lược theo tình hình và thời gian. Sự thành công trong chiến lược kinh doanh là sự kết hợp nhuần nhuyễn, hiệu quả nhất các yếu tố tài nguyên, con người trong Tổng Công ty từ trên xuống dưới thực hiện nó.

Ngoài trả lương hợp lý thì chế độ làm việc và nghỉ ngơi cũng là đòn bẩy để kích thích người lao động làm việc tích cực, nâng cao năng suất lao động và trách nhiệm của công việc. Do đó, vấn đề làm việc, nghỉ ngơi và sử dụng lao động hợp lý

là một trong vấn đề nan giải của các doanh nghiệp hiện nay. Cho nên mục đích đặt ra hiện nay cho các doanh nghiệp là phải có một phương pháp làm việc và nghỉ ngơi riêng phù hợp với tình hình hoạt động của mỗi doanh nghiệp.

Mặt khác, xây dựng tốt chế độ làm việc và nghỉ ngơi, sử dụng lao động hợp lý là một trong những biện pháp hạ giá thành của doanh nghiệp, vì giá thành sản phẩm hiện nay là một nhân tố quan trọng quyết định sự sống còn của doanh nghiệp.

Dù bất cứ loại hình doanh nghiệp nào, ở thời điểm nào, chế độ làm việc và nghỉ ngơi luôn được quan tâm của người lao động. Do đó, việc nghiên cứu, phân tích để học tập cũng như đóng góp ý kiến là nghĩa vụ và quyền lợi của mọi người lao động trong toàn xã hội.

Đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn cán bộ quản lý theo từng thời kỳ hoạt động. Nâng cao tay nghề, đào tạo, tuyển dụng thêm lớp trẻ kế thừa nhất là khối trực tiếp.

Có chế độ, chính sách khen thưởng nhằm kích thích tạo động lực lưu giữ thu hút nhân tài về làm việc cho Tổng Công ty.

Có chế độ khuyến khích tìm nguồn hàng cho Tổng Công ty, cải tiến phát huy sáng kiến trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Có các chính sách áp dụng cho từng nhóm khách hàng một cách linh hoạt.

Nâng cao ý thức làm việc và trách nhiệm trong toàn Tổng Công ty, từng cá nhân phải hiểu rõ được nhiệm vụ, quyền lợi của mình trong công việc. Xây dựng nội bộ đoàn kết phối hợp hành động giữa các bộ phận cùng chung sức đưa Tổng Công ty ngày càng phát triển đi lên.

Trong tình hình kinh tế hiện nay, nước ta đang trong giai đoạn phát triển với những chính sách mở rộng đầu tư từ nhiều phía vào các lĩnh vực công nghiệp, nông nghiệp, xây dựng cơ bản, thương mại và dịch vụ là một vấn đề hoà nhập nền kinh tế của nước ta vào thị trường Quốc tế, từ các yêu cầu đó sự gaio lưu của cung – cầu về hàng hoá ngày càng tăng lên. Chính vì vậy mà các Doanh nghiệp Việt Nam nói chung và Tổng Cty nói riêng là những đầu mối quan trọng làm nhiệm vụ vận chuyển hàng hoá nối liền giữa các nước với nhau, đảm bảo tăng kinh tế và xấu nhập khẩu hàng hoá phục vụ cho nền kinh tế quốc dân.

Trong những năm gần đây mặc dù có sự hình thành và phát triển chậm của một số Công ty trong khu vực Tp.HCM đã phần nào thu hút được hành hoá thông qua công ty. Tuy nhiên Tổng Cty Đường sông miền Nam luôn giữ vững là một Tổng Cty có thương hiệu đứng vững trên thị trường.

3.3 Giải pháp:

Qua việc phân tích tình hình biến động sản lượng trong 6 tháng đầu năm 2009 tại Tổng Cty, với những biến động giảm mạnh so với cùng kỳ năm 2008 như hiện nay thì ta cần cân nhắc đưa ra những giải pháp nhằm bình ổn lại mức sản lượng của công ty :

3.3.1 Giải pháp về giá:

Trước tình hình cạnh tranh gay gắt của thị trường hiện nay, đòi hỏi Sowatco phải có những chính sách giá cả hợp lý cho từng đối tượng khách hàng : Khách hàng lâu năm , khách hàng vãng lai,... để đảm bảo tính cạnh tranh về giá, hay nói cách khác Sowatco cần phải định giá bằng hoặc thấp hơn so với đối thủ cạnh tranh khác như là công ty Việt Tâm, Phú Mỹ,.... Sowatco cần giảm giá cước vận chuyển cũng như bốc xếp trong cùng khu vực hay khác khu vực như các phao ngoài ...

Tuy nhiên, để có sự tăng trưởng về lợi nhuận thì việc định giá phải nhất thiết dựa vào chi phí. Vì vậy cần có chính sách giá phân biệt cho từng đối tượng khách hàng như chính sách giá thấp cho những khách hàng sử dụng dịch vụ trọn gói, số lượng nhiều, điều kiện thanh toán nhanh...

3.3.2 Giải pháp về chính sách linh hoạt cho khách hàng:

Các khách hàng có sản lượng lớn cần được ưu tiên về giá và được ưu tiên về việc bố trí các vị trí thích hợp trong việc vận chuyển và xếp dỡ hàng hóa, ngoài ra công tác lai dắt, cởi buộc day phải nhanh chóng thuận tiện và an toàn.

Xây dựng các chính sách chi hoa hồng để khuyến khích tăng sử dụng dịch vụ hoặc giảm giá trực tiếp trên hóa đơn cho các khách hàng là các hãng4 nước ngoài nhằm tăng tính cạnh tranh về giá.

3.3.3 Giải pháp về công nhân :

Tuyển thêm số lượng công nhân có trình độ chuyên môn nghiệp vụ để đáp ứng được nhu cầu công việc. Hiện nay, các tổ công nhân của công ty hưởng lương theo phương pháp khoán sản lượng nên công nhân nhiều thì dẫn đến tiền lương sẽ thấp. Do vậy cần phải cân đối giữa số lượng công nhân và sản lượng hàng hóa sao cho vừa đáp ứng được công việc, vừa đảm bảo được đời sống của công nhân.

Để có thể thực hiện được điều này cần có sự phối hợp giữa lực lượng công nhân giữa các tổ với nhau. Tổ chức đào tạo về chuyên môn nghiệp vụ cho đội ngũ công nhân xếp dỡ để họ có thể xếp dỡ được tất cả các loại hàng hóa khác nhau. Ngoài ra công ty cần phải hợp tác, liên kết với một vài công ty bốc xếp bên ngoài để có thể thuê công nhân trong trường hợp công nhân của công ty không đáp ứng đủ nhu cầu công việc. Có như vậy mới có thể đáp ứng tốt yêu cầu của khách hàng. Giải pháp này hoàn toàn có thể thực hiện được.

3.3.4 Giải pháp về thiết lập hoạt động chăm sóc khách hàng và hoạt động marketing & sales :

Để có thể thực hiện được chiến lược nâng cao chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng thì Sowatco cần phải có sự hỗ trợ của hoạt động Marketing. Do đó yêu cầu đặt ra là cần thiết phải thành lập một bộ phận chuyên trách thực hiện các chiến lược, chính sách marketing một cách đồng bộ để giúp cho dịch vụ lai dắt của Sowatco có chiến lược, chính sách marketing phù hợp, hiệu quả.

Sowatco cần phải thành lập bộ phận Marketing và Customer service chuyên nghiệp theo 3 mảng: marketing phục vụ hãng tàu, marketing phục vụ đại lý hãng tàu, marketing phục vụ chủ hàng trực tiếp là những người sẽ tác động trực tiếp tới các chủ hàng trong việc sử dụng các dịch vụ của công ty.

Nhược điểm của biện pháp này là: để thực hiện đồng bộ giải pháp này cần phải có đội ngũ Customer service và Marketing thật mạnh, chính sách hoa hồng phải xây dựng thật cụ thể rõ ràng và đảm bảo hiệu quả.

3.3.5 Giải pháp về quản lý chất lượng dịch vụ:

- Việc quản lý giám sát chất lượng phục vụ hiện tại của Sowatco mới chỉ dừng ở việc giám sát nghiệp vụ chuyên môn của đội ngũ thuyền viên mà chưa có sự giám sát về

chất lượng giao tiếp và phục vụ khách hàng. Để khắc phục tình trạng này, Sowato cần tổ chức các lớp đào tạo về kỹ năng giao tiếp, phục vụ khách hàng cũng như thường xuyên g i đi đào tạo, nâng tay nghề cho l ực lượng lao động thuyền viên.. Bên cạnh đó, lập Tổ kiểm tra đột xuất đi xuống trực tiếp phương tiện đang khai thác, hiện trường nhằm phát hiện và chấn chỉnh kịp thời.

- Vấn đề quản lý tốt chất lượng dịch v trong m a cao điểm, trong thời gian tàu biển cập và rời t ăng đột biến. L úc này, v ấn đề thông tin là một g iải pháp hữu hiệu, thông tin c ần t ăng cường cung c ấp cho khách hàng trước mùa cao điểm.

- Quy trình quản lý chất lượng phục vụ khách hàng không thể bỏ qua các quy trình x ử lý khiếu nại của khách hàng: Sowatco phải xây d ựng quy chế giải quyết khiếu nại, thành lập bộ phận chuyên trách về giải quyết khiếu nại của khách hàng, nhân s. của phòng này cần có kiến th ức tốt về luật hàng hải, luật kinh tế...

Tóm lại, quản lý chất lượng dịch vụ là một việc làm song hành với phát triển dịch vụ. Việc lập ra quy trình quản lý này là một giải pháp quan trọng nhất để nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.

Ưu điểm lớn nhất của nhóm giải pháp quản lý là không tốn chi phí lớn và hiệu quả tức thì nếu thực thi giải pháp. Đây là một giải pháp bắt buộc phải thực hiện.

3.4 Kiến nghị:

Từ các giải pháp được đề ra như trên em mạn phép đưa ra những kiến nghị như sau:

- Những vấn đề cần phải thực hiện ngay:

- Xây dựng mức giá phù hợp, chính sách ưu đãi hợp lý cho khách hàng lâu năm và khách hàng vắng lai.
- Tổ chức lại các tổ công nhân như tuyển thêm số lượng tổ công nhân 2 có trình độ chuyên môn nghiệp vụ để đáp ứng nhu cầu công việc.
- Liên kết với các công ty xếp dỡ bên ngoài để thực hiện công việc trong trường hợp công ty thiếu công nhân.
- Thành lập tổ bảo dưỡng và sửa chữa các trang thiết bị, phương tiện vận tải để có thể tiến hành sửa chữa kịp thời khi thiết bị hư hỏng.

- Những phương hướng phát triển trong thời gian tới:

- Tiếp tục san lấp 10 ha còn lại để tăng diện tích bãi đưa vào khai thác. Hệ thống kho sẽ tiến hành xây dựng sau khi huy hoạch lại cảng.
- Có kế hoạch nạo vét để đảm bảo độ sâu trước bến để tàu vào cảng được an toàn.

- Tìm kiếm các công ty tư vấn có uy tín và kinh nghiệm trong lĩnh vực khai thác cảng để quy hoạch lại tổng thể cảng Long Bình cho phù hợp với tình hình hiện nay nhằm đáp ứng được việc mở rộng qui mô và phát triển cảng trong tương lai.

- Tái cấu trúc về bộ máy điều hành cảng để đáp ứng nhu cầu công việc và chiến lược phát triển tổng công ty.

- Chuẩn bị nguồn nhân lực có đủ trình độ chuyên môn nghiệp vụ để đáp ứng nhu cầu công việc của cảng trong giai đoạn tới.

- Tiến hành làm thủ tục xin phép thành lập điểm thông quan nội địa ICD.

- Thành lập bộ phận chuyên trách Marketing chuyên nghiệp.

- Cần nghiên cứu có kế hoạch đầu tư chuyên môn hoá – hiện đại hoá dây chuyền sản xuất, quy hoạch các bãi chứa hàng sao cho phù hợp hơn nữa và phù hợp với việc làm hàng xuất nhập khẩu.

- Hạn chế thấp nhất mức an toàn lao động và an toàn giao thông.

- Đổi mới hơn nữa tác phong phục vụ khách hàng để đạt hiệu quả cao hơn nữa. tránh nạn phiền nhiễu khách hàng, có những chính sách ưu đãi với những khách hàng làm ăn lâu dài với Tổng Cty nhằm đạt hiệu quả cao hơn nữa.

- Thái độ phục vụ nhiệt tình vui vẻ là công cụ hữu dụng của mọi nhân viên khi liên hệ với khách hàng, làm cho họ vừa lòng với chất lượng dịch vụ của Tổng Cty.

- Cải tiến các phương pháp sử dụng lao động từ đó tăng năng suất cũng như sự nhiệt tình trong công tác.

- Tổng Cty cần phải xây dựng và củng cố quan hệ gắn bó giữa Tổng Cty với khách hàng nhất là với các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu, đẩy mạnh công tác marketing nhằm mở rộng thị trường, thu hút khách hàng hơn nữa để tăng lợi nhuận. Thông qua marketing ta có thể giải phóng được năng lực dư thừa của Tổng Cty, từng bước hạ giá thành dịch vụ. Từ đó mở rộng thị trường tăng cường quan hệ hợp tác với các đơn vị bạn có tiềm năng để từ đó mở rộng thị vận chuyển cũng như thu hút lượng hàng xếp dỡ.

3.5 Ý nghĩa của đề tài:

Với thời gian thực tập ngắn ngủi 3 tháng tại Tổng công ty để tìm hiểu và đánh giá về tình hình khai thác sản lượng của tổng công ty. Đây là đề tài nhỏ, chỉ mong góp phần vào những điểm, khía cạnh nào đó chưa hợp lý, làm cho hoạt động kinh

doanh của công ty được hoàn thiện hơn. Để tiếp tục phát huy những thế mạnh sẵn có, đồng thời hiệu chỉnh những khiếm khuyết cho hoàn chỉnh hơn vào quá trình phát triển của chi nhánh trong tổng thể nền kinh tế đang phát triển của Sowatco và đất nước.

Đề tài nghiên cứu cho ta thấy được các công tác quản lý và khai thác sản lượng, tình hình giá cước của thị trường ảnh hưởng tới kế hoạch và biện pháp khai thác các chỉ tiêu về mặt sản lượng của Tổng công ty. Thấy được các phương pháp khai thác, cùng với các sản lượng vận chuyển cũng như sản lượng thông qua, sản lượng xếp dỡ. Cuối cùng ta thấy được toàn cảnh kết quả hoạt động kinh doanh của công ty đạt được thể hiện qua lợi nhuận thuần thu được.

Với những kiến thức và kinh nghiệm thực tế có hạn của người viết đề tài, đề tài khó tránh khỏi những thiếu sót. Rất mong nhận được những ý kiến đóng góp hết sức quý báu của quý thầy cô, các chuyên viên trong công ty, các anh chị, các bạn để em có cơ hội học tập, hoàn thiện hơn nữa kiến thức của mình.

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn Ban Giám Hiệu cùng toàn thể quý Thầy Cô Trường Đại Học Giao Thông Vận Tải Tp. HỒ CHÍ MINH đã tham gia giảng dạy lớp KT07 B2 với lòng biết ơn sâu sắc và kính trọng.

Em cũng xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Cô Th.S Nguyễn Thị Hoàng Lan, cô đã tận tình hướng dẫn em hoàn thành luận văn tốt nghiệp này đúng thời hạn quy định.

Xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình của Ông Trương Quốc Hưng TGD cùng các phòng ban trong Tổng Công Ty Đường Sông Miền Nam đã tạo mọi điều kiện thuận lợi cho tôi trong suốt thời gian làm luận văn tốt nghiệp này

Cuối cùng, em xin chúc toàn thể Quý Thầy, Cô cùng các Anh Chị trong Tổng Công ty dồi dào sức khỏe và công tác tốt.

Tp. Hồ Chí Minh , tháng 7 năm 2010