

**ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ & QUẢN TRỊ KINH DOANH**

LÊ TÂM

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU
NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH
TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU B12**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ
Chuyên ngành: Quản lý kinh tế

THÁI NGUYÊN – 2013

**ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ & QUẢN TRỊ KINH DOANH**

LÊ TÂM

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU
NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH
TẠI CÔNG TY XĂNG DẦU B12**

Chuyên ngành: Quản lý kinh tế

Mã số: 60.34.01

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. Nguyễn Duy Dũng

THÁI NGUYÊN – 2013

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Tôi xin cam đoan rằng mọi sự giúp đỡ cho việc thực hiện Luận văn này đã được cảm ơn và các thông tin trích dẫn trong Luận văn đã được chỉ rõ nguồn gốc.

Thái Nguyên, ngày 9 tháng 5 năm 2013

Tác giả luận văn

Lê Tâm

LỜI CẢM ƠN

Trong suốt quá trình học tập và thực hiện đề tài Luận văn, tôi đã nhận được sự giúp đỡ, những ý kiến đóng góp, chỉ bảo quý báu của nhiều tập thể, cá nhân trong và ngoài nhà trường.

Trước hết tôi xin cảm ơn Ban giám hiệu, Ban chủ nhiệm Khoa và các thầy cô giáo Khoa Sau đại học - Trường Đại học Kinh tế và Quản trị kinh doanh Thái Nguyên đã tạo điều kiện cho tôi được học tập và nghiên cứu các nội dung trong chương trình đào tạo Thạc sỹ Quản lý kinh tế.

Tôi xin trân trọng cảm ơn sự hướng dẫn chu đáo, tận tình của Thầy giáo PGS.TS. Nguyễn Duy Dũng, là người trực tiếp hướng dẫn khoa học cho tôi trong suốt quá trình nghiên cứu và viết luận văn.

Xin trân trọng cảm ơn các đồng chí lãnh đạo, các đồng nghiệp tại Công ty xăng dầu B12, các doanh nghiệp đơn vị trực thuộc Công ty xăng dầu B12 đã cung cấp thông tin, tài liệu và hợp tác với tôi trong quá trình thực hiện Luận văn.

Ngoài ra, tôi cũng nhận được sự giúp đỡ nhiệt tình, sự động viên và tạo mọi điều kiện về vật chất và tinh thần của gia đình, bạn bè, người thân. Với tấm lòng chân thành, tôi xin cảm ơn mọi sự giúp đỡ quý báu đó!

Do thời gian nghiên cứu có hạn, Luận văn của tôi chắc hẳn không thể tránh khỏi những sơ suất, thiếu sót. Tôi rất mong nhận được sự đóng góp của các thầy cô giáo cùng toàn thể bạn đọc.

Xin trân trọng cảm ơn!

Thái Nguyên, ngày 9 tháng 5 năm 2013

Tác giả Luận văn

Lê Tâm

MỤC LỤC

Lời cam đoan.....	i
Lời cảm ơn	ii
Mục lục.....	iii
Danh mục chữ viết tắt	vii
Danh mục các bảng	viii
Danh mục các, sơ đồ, biểu đồ	ix
MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	3
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	3
3.1. Đối tượng nghiên cứu.....	3
3.2. Phạm vi nghiên cứu.....	4
4. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của luận văn	4
5. Bố cục của luận văn	4
Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN	5
1.1. Cơ sở lý luận	5
1.1.1. Các khái niệm.....	5
1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh	7
1.1.3. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	8
1.1.4. Một số tiêu chí cơ bản đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	9
1.1.4.1. Về mặt thời gian.....	10
1.1.4.2. Về mặt không gian	10
1.1.4.3. Về mặt định tính.....	11
1.1.4.4. Về mặt định lượng.....	13
1.1.5. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	14
1.1.5.1. Nhóm các nhân tố thuộc môi trường bên ngoài.....	14
Số hóa bởi Trung tâm Học liệu	http://www.lrc-tnu.edu.vn/

1.1.5.2. Các nhân tố thuộc môi trường bên trong	17
1.1.6. Một số đặc điểm của các doanh nghiệp xăng dầu hiện nay	19
1.2. Cơ sở thực tiễn	21
1.2.1. Tổng quan về hoạt động kinh doanh xăng dầu tại Việt Nam giai đoạn 2010 - 2012.....	21
1.2.2. Kinh nghiệm thực tiễn trong kinh doanh xăng dầu của một số Công ty trong ngành.....	24
1.2.2.1. Công ty xăng dầu khu vực I.....	24
1.2.2.2. Công ty xăng dầu khu vực III	25
1.2.3. Bài học kinh nghiệm cho Công ty xăng dầu B12	26
Chương 2: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	28
2.1. Câu hỏi đặt ra mà đề tài cần giải quyết.....	28
2.2. Phương pháp nghiên cứu.....	28
2.2.1. Phương pháp thu thập thông tin	29
2.2.2. Phương pháp tổng hợp thông tin.....	33
2.2.3. Phương pháp phân tích thông tin	33
2.3. Hệ thống chỉ tiêu phân tích	38
2.3.1. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.....	38
2.3.2. Chỉ tiêu về khả năng quản trị tài sản.....	39
2.3.3. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời	39
2.3.4. Nhóm chỉ tiêu xét về mặt hiệu quả kinh tế - xã hội.....	41
Chương 3: KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY XĂNG DẦU B12	42
3.1. Đặc điểm địa bàn nghiên cứu.....	42
3.1.1. Địa bàn hoạt động của Công ty xăng dầu B12.....	42
3.1.2. Khái quát về Công ty xăng dầu B12.	42

3.2. Môi trường kinh doanh của Công ty xăng dầu B12 và nhu cầu xăng dầu của thị trường giai đoạn 2010 - 2012, dự báo đến năm 2020	48
3.2.1. Môi trường kinh doanh xăng dầu và đối thủ cạnh tranh chủ yếu	48
3.2.2. Dự báo môi trường kinh doanh và nhu cầu xăng dầu của thị trường đến năm 2020	52
3.2.2.1. Dự báo môi trường kinh doanh xăng dầu đến năm 2020.....	52
3.2.2.2. Dự báo nhu cầu thị trường đến năm 2020.....	52
3.3. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty xăng dầu B12 giai đoạn 2010 - 2012.....	54
3.4. Thực trạng hiệu quả kinh doanh xăng dầu của Công ty xăng dầu B12 ...	58
3.4.1. Doanh thu	58
3.4.1.1. Phân tích số liệu doanh thu theo từng loại hình kinh doanh.....	58
3.4.1.2. Phân tích số liệu doanh thu theo từng loại hàng hóa	61
3.4.2. Chi phí sản xuất kinh doanh.....	62
3.4.3. Lợi nhuận	65
3.4.4. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả lao động	68
3.4.5. Hiệu quả xã hội	69
3.5. Đánh giá chung hiệu quả kinh doanh của Công ty xăng dầu B12.....	74
3.5.1. Những mặt đã đạt được	74
3.5.2. Những mặt còn hạn chế.....	75
3.5.3. Nguyên nhân của các hạn chế	75
3.6. Bài học kinh nghiệm	76
Chương 4: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY XĂNG DẦU B12.....	78
4.1. Định hướng phát triển chung của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam	78
4.2. Định hướng phát triển của Công ty xăng dầu B12	81
4.2.1. Kế hoạch ngắn hạn	81

4.2.2. Kế hoạch dài hạn, tầm nhìn đến năm 2020.....	82
4.3. Một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty xăng dầu B12	83
4.3.1. Nâng cao hiệu quả quản lý, tiết giảm chi phí.....	84
4.3.2. Đẩy mạnh phát triển hệ thống cửa hàng bán lẻ.....	86
4.3.3. Liên doanh, liên kết.....	89
4.3.4. Phát triển mạng lưới phân phối.....	89
4.3.5. Mở rộng hệ thống kho dự trữ bảo quản	91
4.3.6. Tuyển dụng, đào tạo và sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực.....	92
4.4. Đề xuất - Kiến nghị	94
4.4.1. Kiến nghị đối với Nhà nước.....	94
4.4.2. Kiến nghị với Tập đoàn xăng dầu Việt Nam	94
KẾT LUẬN	96
TÀI LIỆU THAM KHẢO	99
PHỤ LỤC	101

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Tập đoàn	: Tập đoàn xăng dầu Việt Nam.
Công ty	: Công ty xăng dầu B12.
Petrolimex	: Tên giao dịch quốc tế của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam.
Pvoil	: Tổng Công ty dầu Việt Nam
Petec	: Công ty thương mại kỹ thuật và đầu tư
GDP	: Tổng sản phẩm quốc nội
GNP	: Tổng sản phẩm quốc dân
XN	: Xí nghiệp
XD	: Xăng dầu

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 2.1. Tổng hợp đánh giá về chất lượng dịch vụ của khách mua lẻ	71
Bảng 2.2. Tổng hợp đánh giá về chất lượng dịch vụ của khách hàng đại lý và khách bán buôn	73
Bảng 3.1: Sản lượng và doanh thu các loại hình kinh doanh từ năm 2010 - 2012	59
Bảng 3.2: Số liệu doanh thu bán hàng theo từng loại hàng hóa	61
Bảng 3.3: Chi phí kinh doanh của Công ty xăng dầu B12 các năm 2010, 2011, 2012.....	62
Bảng 3.4: Kết quả hoạt động kinh doanh các năm 2010, 2011, 2012	67
Bảng 3.5: Một số chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời.....	68
Bảng 3.6: Năng suất bán lẻ năm 2012 của các đơn vị thuộc Công ty xăng dầu B12	68
Bảng 3.7: Nhóm chỉ tiêu hiệu quả lao động.....	69
Bảng 4.1: Hệ thống các cửa hàng bán lẻ xăng dầu của Công ty xăng dầu B12.....	87