

HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN CƯA GỖ - VẬN CHUYỂN THỦY NỘI ĐỊA TOÀN THẮNG

Business performance at Toan Thang Inland Waterway Sawing - Transportation Co., Ltd

Phan Hoàng Khang¹

¹Học viên cao học Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An, Long An, Việt Nam
hoang.khangphan290998@gmail.com

Tóm tắt — Trong bối cảnh kinh tế như hiện nay, mục tiêu hàng đầu của các doanh nghiệp là sự tồn tại và phát triển nên cần phải nhanh chóng đổi mới. Việc phân tích và đánh giá là cần thiết đối với Công ty trách nhiệm hữu hạn Cưa gỗ - Vận chuyển thủy nội địa Toàn Thắng, nhằm đánh giá đúng đắn việc quản lý kinh doanh một cách hợp lý để sinh lời trong quá trình hoạt động. Tác giả nghiên cứu đề tài “Hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Cưa gỗ - Vận chuyển thủy nội địa Toàn Thắng tại Long An” nhằm đề xuất các giải pháp hiệu quả để khắc phục những hạn chế, phát huy các mặt mạnh và khai thác những năng lực tiềm tàng, giúp nâng cao hiệu quả hoạt động.

Abstract — In the current economic context, the top goal of enterprises is to survive and develop, so they need to innovate quickly. Analysis and evaluation are necessary for Toan Thang Wood Sawing - Inland Waterway Transport Company Limited, in order to properly evaluate the reasonable business management to generate profits during operation. The author researched the topic: "Business performance of Toan Thang Wood Sawing - Inland Waterway Transport Company Limited in Long An" to propose effective solutions to overcome limitations, promote strengths and exploit potential capabilities, helping to improve operational efficiency.

Từ khóa — Hiệu quả kinh doanh (Business performance), Giải pháp kinh doanh (Business solution).

1. Sự cần thiết của đề tài

Sau nhiều năm đổi mới nền kinh tế, nước ta đang chuyển mình mạnh mẽ, vận động theo cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước. Một nền kinh tế mở như hiện nay cho phép các doanh nghiệp tự chủ trong hoạt động kinh doanh, là cơ hội cho các doanh nghiệp phát triển và vươn xa hơn. Muốn quản lý tốt quá trình kinh doanh trong điều kiện nền sản xuất xã hội ngày càng phát triển, đòi hỏi con người cần nhận biết nhanh, đầy đủ thông tin về hoạt động kinh tế xã hội, kỹ thuật, hoạt động tài chính, từ đó ra các quyết định đúng đắn trong sản xuất kinh doanh. Để tồn tại và phát triển trong môi trường cạnh tranh gay gắt, các doanh nghiệp phải thường xuyên phân tích hoạt động kinh doanh, đánh giá hiệu quả sử dụng các nguồn lực, những thành tựu đạt được, cũng như những mặt còn yếu kém, từ đó đưa ra các giải pháp để khắc phục hạn chế, nâng cao hiệu quả tài chính.

Trong bối cảnh kinh tế như hiện nay, mục tiêu hàng đầu của các doanh nghiệp là sự

tồn tại và phát triển, nên cần phải nhanh chóng đổi mới, trong đó đổi mới về quản lý tài chính được các doanh nghiệp đặc biệt quan tâm, vì có ảnh hưởng trực tiếp đến sự sống còn. Mọi hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp tốt hay xấu đều phản ánh rõ qua các chỉ tiêu tài chính.

Vì vậy, phân tích và đánh giá hiệu quả tài chính cần thiết đối với Công ty trách nhiệm hữu hạn Cưa gỗ - Vận chuyển thủy nội địa Toàn Thắng.

2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp

2.1. Khái niệm doanh nghiệp

Hiện nay trên phương diện lý thuyết có nhiều định nghĩa về doanh nghiệp tùy theo cách tiếp cận, xét theo quan điểm luật pháp:

Doanh nghiệp là tổ chức có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được thành lập hoặc đăng ký thành lập theo quy định của pháp luật nhằm mục đích kinh doanh (Luật doanh nghiệp, 2020). Theo đó, doanh nghiệp

Việt Nam được thành lập hoặc đăng ký thành lập theo quy định của pháp luật và có trụ sở chính tại Việt Nam.

Theo quan điểm của Perroux (1964), doanh nghiệp là một đơn vị tổ chức sản xuất mà tại đó người ta kết hợp các yếu tố sản xuất có sự quan tâm giá cả của các yếu tố khác nhau do các nhân viên của công ty thực hiện nhằm bán ra trên thị trường những sản phẩm hàng hóa hay dịch vụ để nhận được khoản tiền chênh lệch giữa giá bán sản phẩm với giá thành của sản phẩm ấy.

Tóm lại, xét theo quan điểm khác nhau, định nghĩa về doanh nghiệp có sự khác nhau, nhưng cũng có những điểm chung:

(1) Doanh nghiệp là một tổ chức;

(2) Có đầy đủ các điều kiện theo quy định của pháp luật để thực hiện hoạt động kinh doanh (nguồn vốn, tài sản, địa điểm kinh doanh).

(3) Mục đích kinh doanh.

2.2. Đặc điểm doanh nghiệp kinh doanh ngành cửa gỗ

Các doanh nghiệp ngành cửa gỗ trên thế giới có đặc điểm chung:

Ngành công nghiệp cửa gỗ là một ngành sản xuất truyền thống và phát triển lâu đời, có nhiều doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này đòi hỏi đầu tư vốn lớn cho máy móc, thiết bị nên phải có nguồn tài chính đủ lớn, nguồn nhân lực chuyên môn cao để đảm bảo hoạt động hiệu quả.

Các doanh nghiệp ngành cửa gỗ có quy mô sản xuất ở nhiều mức độ nhỏ, trung bình và lớn, có khả năng sản xuất hàng loạt, chế biến từ vài chục tấn đến hàng nghìn tấn gỗ mỗi năm. Tại Việt Nam, các doanh nghiệp ngành cửa gỗ thường có quy mô vừa và nhỏ, với số lượng công nhân viên thấp.

Quy trình gồm tìm kiếm và thu thập nguồn gỗ, chế biến, đóng gói và vận chuyển đến khách hàng. Về sản phẩm sản xuất: Tùy thuộc vào đặc tính của nguyên liệu đầu vào, doanh nghiệp có thể sản xuất các sản phẩm khác nhau, từ sản phẩm cửa gỗ thông thường đến các sản phẩm cao cấp như ván ép, gỗ ghép, gỗ xẻ, gỗ chế biến, ván dán, cửa gỗ, sản

gỗ, nội thất, đồ dùng gia đình, đồ nội thất, đồ dùng trong xây dựng. Các doanh nghiệp ngành cửa gỗ có quy mô lớn, khối lượng sản xuất nhiều để đáp ứng nhu cầu khách hàng, đặc biệt là các công trình xây dựng lớn, các doanh nghiệp này thường đặt trọng tâm vào việc cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm. Về tiêu thụ sản phẩm, có doanh nghiệp tập trung tiêu thụ tại thị trường nội địa, hoặc kết hợp xuất khẩu (Mỹ, Trung Quốc, Nhật Bản, EU, Hàn Quốc). Vì vậy, các doanh nghiệp trong ngành phải có mối quan hệ tốt với các đối tác kinh doanh để bán sản phẩm và tìm kiếm các thị trường mới, thị trường xuất khẩu. Thị trường tiêu thụ của ngành cửa gỗ rất đa dạng, từ ngành xây dựng đến sản xuất nội thất và các sản phẩm gia dụng khác. Do đó, các doanh nghiệp trong ngành phải đáp ứng được nhu cầu của các khách hàng trong các lĩnh vực khác nhau.

Trong ngành cửa gỗ thường sử dụng các máy móc, thiết bị chuyên dụng (cưa băng và cưa lưỡi dao...) để cưa và chế biến gỗ thành các sản phẩm khác nhau. Để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của khách hàng, các doanh nghiệp ngành cửa gỗ xu hướng ngày càng sử dụng các công nghệ sản xuất hiện đại, hoặc phải được nâng cấp và cập nhật liên tục để nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm.

Doanh nghiệp cửa gỗ sử dụng nguyên liệu chính là gỗ, trong các rừng hoặc trang trại trồng gỗ. Ngành này yêu cầu các doanh nghiệp có quyền sử dụng đất để trồng cây lấy gỗ hoặc giấy phép khai thác gỗ hợp pháp để có nguồn cung cấp nguyên liệu gỗ ổn định và đáng tin cậy, đảm bảo chất lượng sản phẩm và sản xuất liên tục.

Việc phát triển quy mô của doanh nghiệp phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu, đặc biệt là các loại gỗ quý hiếm. Các doanh nghiệp trong ngành phải tìm nguồn cung cấp nguyên liệu ổn định với giá cả phù hợp thường hoạt động trong các khu vực có tài nguyên rừng phong phú và có chi phí vận chuyển thấp. Đây là một thách thức lớn khi các doanh nghiệp cửa gỗ đang phải đối mặt với áp lực từ xã hội và Chính phủ về việc bảo vệ môi trường và sử dụng nguồn tài nguyên một cách bền vững.

Doanh nghiệp ngành cửa gỗ có tính cạnh tranh cao, vì số lượng doanh nghiệp hoạt động trong ngành rất đông, bên cạnh sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong nước và còn các doanh nghiệp nhập khẩu. Do đó, các doanh nghiệp phải tìm cách để nâng cao năng lực cạnh tranh, bằng cách cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí, quản lý hiệu quả và phát triển sản phẩm đa dạng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đồng thời cần có khả năng tiếp cận thị trường và xây dựng mối quan hệ hợp tác với các đối tác kinh doanh trong và ngoài nước.

Với tính cạnh tranh cao, các doanh nghiệp ngành cửa gỗ thường tập trung vào việc quản lý chất lượng sản phẩm để đảm bảo khách hàng nhận được sản phẩm chất lượng và đáp ứng nhu cầu của họ, tạo niềm tin của khách hàng và giúp doanh nghiệp giữ vững thị trường. Để tăng tính cạnh tranh, các doanh nghiệp cửa gỗ quan tâm tìm cách giảm chi phí sản xuất bằng cách sử dụng các công nghệ sản xuất hiệu quả và tối ưu hóa quy trình sản xuất.

Theo luật, thông thường các doanh nghiệp cửa gỗ phải có giấy phép hoạt động được cấp bởi cơ quan quản lý Nhà nước như giấy phép khai thác gỗ, giấy phép đăng ký kinh doanh. Quy định về việc sử dụng các phương tiện và thiết bị cửa gỗ, bảo vệ lao động và an toàn lao động bao gồm việc cung cấp các thiết bị bảo hộ, đào tạo nghề. Những người làm trong ngành cửa gỗ cũng phải có trình độ nghề nghiệp và được đào tạo về kỹ thuật cửa gỗ để đảm bảo an toàn trong công việc và chất lượng sản phẩm. Các quy định khác về bảo vệ môi trường, như giảm thiểu ô nhiễm, bảo vệ đa dạng sinh học và tái tạo rừng. Quy định về kích thước và loại cây cửa gỗ được phép khai thác...)

Công việc trong ngành cửa gỗ bao gồm cửa cây, xử lý gỗ, chế biến, đóng gói, vận chuyển và bảo quản gỗ, cũng như quản lý các thiết bị và máy móc, đòi hỏi một số kỹ năng chuyên môn và thể lực, các lao động trong ngành cần phải có kinh nghiệm và kỹ năng.

Công nhân cửa gỗ là những người làm việc trực tiếp trên dây chuyền sản xuất, thực hiện các công đoạn cắt, chia và cửa gỗ thành

các kích thước và hình dạng khác nhau. Công nhân cửa gỗ cần có kỹ năng sử dụng các dụng cụ cắt gỗ và đo lường để đảm bảo sự chính xác trong quá trình sản xuất. Đối với công nhân vận chuyển là những người thực hiện các công việc vận chuyển gỗ từ các khu rừng đến nhà máy cửa gỗ hoặc từ nhà máy đến các khách hàng. Công việc này đòi hỏi kỹ năng lái xe và kiểm soát tốt về an toàn khi vận chuyển gỗ. Đối với công nhân cắt và xẻ gỗ để tạo ra các sản phẩm gỗ có hình dạng và kích thước đúng theo yêu cầu của khách hàng. Công việc này đòi hỏi sự chính xác và khả năng đọc và hiểu các bản vẽ kỹ thuật.

2.3. Đặc điểm của doanh nghiệp kinh doanh vận chuyển thủy nội địa

Doanh nghiệp kinh doanh vận chuyển thủy nội địa hoạt động trong lĩnh vực vận tải hàng hóa và/hoặc khách từ một điểm đến một điểm khác (từ các địa phương trong nước đến các cảng biển, khu công nghiệp, khu kinh tế, các đô thị và các địa điểm khác) trên các con sông, kênh đào hoặc vùng nước nội địa.

Tàu, thuyền, bè, xe chèo hàng trên thủy và các thiết bị hỗ trợ khác để thực hiện hoạt động kinh doanh, để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Về lao động, để đảm bảo cho việc vận chuyển hàng hóa và dịch vụ được diễn ra hiệu quả và an toàn, doanh nghiệp cần có đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, có kinh nghiệm trong việc vận chuyển hàng hoặc người, đồng thời phải nắm bắt được các quy định pháp luật liên quan đến lĩnh vực này.

Cần phải đảm bảo việc quản lý chặt chẽ các lịch trình vận chuyển để đảm bảo tiến độ giao nhận hàng hóa, sản phẩm hoặc người cho khách hàng. Nhà quản lý doanh nghiệp phải có khả năng quản lý và vận hành các phương tiện vận chuyển thủy, bao gồm cả việc bảo dưỡng, sửa chữa và nâng cấp các thiết bị, có khả năng quản lý chi phí và rủi ro, nhạy bén với biến động thị trường và cập nhật các chính sách kinh tế của nhà nước, công nghệ mới để tăng tính cạnh tranh và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh, đáp ứng được các tiêu chuẩn an toàn, môi trường và chất lượng trong vận tải hàng hóa và khách hàng đường thủy.

Doanh nghiệp này hoạt động trong phạm vi nội địa, chuyên vận chuyển hàng hóa từ địa điểm này đến địa điểm khác trong cùng quốc gia.

Doanh nghiệp kinh doanh vận chuyển thủy nội địa, xu hướng cần phải có cơ sở hạ tầng (tàu, thuyền...) vận chuyển hiện đại, bao gồm các phương tiện vận chuyển, kho bãi và trang thiết bị vận chuyển khác. Phải có kế hoạch quản lý và bảo trì định kỳ các phương tiện vận chuyển để đảm bảo an toàn.

Doanh nghiệp kinh doanh vận chuyển thủy nội địa là trung gian giữa sản xuất và tiêu dùng, là hoạt động sản xuất phức tạp bao gồm nhiều bộ phận hợp thành, điều kiện để những doanh nghiệp này hoạt động kinh doanh phải hoạt động ở vùng có các con sông lớn để tàu, thuyền có khả năng qua lại cả ngày lẫn đêm, vận chuyển được nhiều loại hàng hoá nặng, hàng công kênh... mà một số ngành vận tải không thể đảm nhận được.

Vốn đầu tư cho ngành vận tải thủy ít hơn so với một số ngành vận tải khác. Chủ yếu

đầu tư vào việc mua sắm phương tiện, còn một phần đầu tư vào việc xây dựng bến bãi, phao tiêu, báo hiệu, xây dựng kè... tốn kém ít hơn so với ngành khác.

Chi phí tiêu thụ nhiên liệu tính bình quân cho 1 km cũng thấp, chỉ bằng 1/16 so với ngành vận tải đường sắt, 1/6 so với ngành vận tải ô tô và bằng 1/20 so với ngành vận tải hàng không, nhưng cao hơn ngành vận tải đường ống. Chi phí nguyên vật liệu để đóng 1 tấn phương tiện là thấp nhất.

Năng suất lao động của ngành vận tải thủy nội địa cao hơn nhiều so với một số ngành tải khác, cụ thể là: Năng suất lao động của ngành vận tải thủy nội địa > vận tải sắt > vận tải ô tô > vận tải hàng không và chỉ thấp hơn ngành vận tải biển, đây là một trong các nguyên nhân làm cho giá thành vận tải đường thủy nội địa là thấp hơn so với một số ngành vận tải khác.

Tuy nhiên, tốc độ trung bình của ngành vận tải thủy nội địa thấp nhất và số liệu thống kê được thể hiện qua bảng 1 dưới đây:

Bảng 1. Vận tốc trung bình của ngành vận tải

Vận tải sắt	Vận tải ô tô	Vận tải thủy nội địa
25 ÷ 50 km/h	30 ÷ 60 km/h	- Tàu đẩy: 9 ÷ 12 km/h - Tàu khách: 15 ÷ 18 km/h

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp

Từ bảng 1 ta thấy tốc độ trung bình của ngành vận tải thủy nội địa < vận tải sắt < vận tải ô tô.

Do địa hình ở Đồng bằng sông Cửu Long có nhiều con sông nên nó phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên như: Khí hậu, thời tiết, thủy văn, thủy triều... do vậy khả năng sử dụng phương tiện bị hạn chế, tính linh hoạt cơ động kém, đòi hỏi phải có ngành vận tải khác đảm nhận để nối liền các khu vực kinh tế với nhau.

3. Thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh

Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng doanh thu, còn doanh thu hoạt động tài chính chiếm tỷ trọng không đáng kể. Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ biến động không ổn định, năm tăng, năm giảm, nhưng xét tổng thể, xu hướng tăng và tốc độ tăng

bình quân năm 7,78%, phản ánh hoạt động kinh doanh của công ty có hiệu quả.

Doanh thu về hoạt động tài chính phát sinh năm 2018, 2020, 2021, mức độ ít, còn hai năm 2019 và 2022 không phát sinh. Xét tỷ trọng, doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ chiếm 99,85% so với tổng doanh thu, còn doanh thu từ hoạt động tài chính chiếm tỷ trọng không đáng kể, chỉ chiếm 0,15% so với tổng doanh thu (bảng 2).

Tác giả nhận thấy những hạn chế xuất phát chủ yếu từ các nguyên nhân chủ quan bắt nguồn từ việc quản lý chi phí chưa thật sự hiệu quả, chi phí luôn lớn hơn doanh thu. Trong tổng doanh thu, chủ yếu là doanh thu từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, còn doanh thu về hoạt động tài chính không đáng kể, chỉ chiếm 0,15%, không có thu nhập khác.

Bảng 2. Tình hình doanh thu của công ty

ĐVT: Triệu đồng, %

Chỉ tiêu \ Năm	2018	2019	2020	2021	2022	Tỷ trọng	Tăng trưởng bình quân
Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	6.375	3.617	46.967	84.945	9.275	-	7,78
Doanh thu hoạt động tài chính	70	0	72	82	0	-	-
Thu nhập khác	0	0	0	0	0	-	-
Tổng doanh thu	-	3.617	47.039	85.027	9.275	100,00	-
Tỷ lệ doanh thu thuần/Tổng doanh thu	98,91	100	99,84	99,90	100	99,85	-
Tỷ lệ doanh thu hoạt động tài chính/Tổng doanh thu	1,09	-	0,16	0,10	-	0,15	-

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ BCTC của công ty

Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng bình quân năm 7,78% trong giai đoạn nghiên cứu, doanh thu đạt mức cao tập trung vào năm 2020 và năm 2021, gấp gần bảy lần so với 3 năm còn lại, phản ánh hoạt động kinh doanh có nhiều biến động lớn (bảng 2).

4. Mục tiêu kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Cưa gỗ - Vận chuyển thủy nội địa Toàn Thắng

Phát triển vững chắc trên cơ sở thiết lập hệ thống tổ chức, đội ngũ nhân lực chuyên nghiệp, luôn sáng tạo không ngừng; theo đuổi sứ mệnh, và duy trì các giá trị cốt lõi của công ty trong quá trình hoạt động.

Mục tiêu doanh thu dự tính tăng trưởng bình quân 20% hàng năm. Lợi nhuận sau thuế dự tính không còn âm nữa, tạo ra mức lợi nhuận sau thuế dự tính đạt trên 5 tỷ đồng vào năm 2023; 2024. Lao động tại công ty ổn định trong khoảng 250 lao động/năm.

Ổn định quỹ lương, chi lương đúng theo quy định.

Đảm bảo an toàn lao động trong suốt quá trình sản xuất kinh doanh, đời sống cho người lao động ổn định với mức thu nhập bình quân không thấp hơn 5.000.000 đồng/người.

Đóng bảo hiểm đầy đủ cho cán bộ công nhân viên trong công ty, trang thiết bị bảo hộ lao động sẽ được đầu tư tốt hơn nữa giúp cho người lao động yên tâm làm việc.

Nâng cao trình độ cho cán bộ, người lao động trong công ty bằng cách cử đi học hoặc tổ chức lớp học, tập huấn tại chỗ. Cải thiện việc thực hiện khai thuế và đóng thuế đầy đủ vào ngân sách nhà nước theo quy định của pháp luật hiện hành.

5. Các giải pháp đề xuất

Dựa vào việc phân tích và đánh giá thực trạng, tác giả nêu giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trong thời gian tới:

(1) Giảm chi phí với mục đích có thể bán được hàng hoá và cung cấp dịch vụ với giá thấp hơn trước hoặc thu được nhiều lợi nhuận hơn, không để cho tình trạng lợi nhuận âm.

(2) Quản trị tốt hàng tồn kho với mục đích hạn chế các rủi ro của hàng tồn kho như: hàng hỏng hóc, ứ đọng, hàng để quá lâu hết hạn sử dụng đồng thời giúp công ty giảm được các chi phí phát sinh không cần thiết.

(3) Tăng tài sản sinh lời và thực hiện đúng cam kết trong thanh toán nợ phải trả người bán.

Trong thời điểm khó khăn trước mắt, để đạt được mục tiêu đã đề ra đòi hỏi doanh nghiệp phải tăng cường nội lực, phát huy những tiềm năng đã có, nắm bắt cơ hội và nhận thức rõ những hạn chế, khó khăn để chủ động vượt qua. Quan trọng nhất cần phải có sự đoàn kết thống nhất của toàn thể cán bộ, công nhân viên. Với những giải pháp hữu hiệu tác giả tin rằng công ty sẽ phát triển vững mạnh trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bùi Thị Thuỷ (2017). *Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty cổ phần Cảng Hải Phòng - Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ*. Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Hải Phòng.
- [2] Công ty trách nhiệm hữu hạn Cưa gỗ - Vận chuyển thủy nội địa Toàn Thắng (2023). *Báo cáo tài chính giai đoạn 2018-2022*.
- [3] Chính Phủ (2021). *Nghị định số 102/2020/NĐ-CP ngày 01 tháng 09 năm 2020 quy định hệ thống bảo đảm giao hợp pháp Việt Nam*.
- [4] Chính Phủ (2021). *Nghị định số 08/2021/NĐ-CP ngày 28 tháng 01 năm 2021 Quy định về quản lý hoạt động đường thủy nội địa*.
- [5] Nguyễn Thị Tuyết (2016). *Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Thương mại và Sản xuất Vật liệu xây dựng công nghệ cao HCM*. Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Hàng hải Việt Nam.
- [6] Nguyễn Thị Trúc Phương (2013). *Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty trách nhiệm hữu hạn vật liệu xây dựng Trường Thịnh*. Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
- [7] Mattias, B. & Van de Looijster, T. (2014), *Influence of operational excellence on the business model*. Master thesis Commercial Sciences, University of Ghent.
- [8] Perroux, F. (1964). *L'Economie du XXème Siècle*. Presses Universitaires de France.
- [9] Quốc hội (2020). *Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14*.

Ngày nhận bài: 06/6/2024

Ngày phản biện: 29/8/2024

Ngày duyệt đăng: 25/9/2024