

HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG



Nguyễn Ngọc Mai

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TẠI TRUNG
TÂM KINH DOANH VNPT BẮC NINH**

Chuyên ngành:
Mã số:

QUẢN TRỊ KINH DOANH
8.34.01.01

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ

HÀ NỘI 2021

Luận văn được hoàn thành tại:
HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG

Người hướng dẫn khoa học: TS. TRẦN ĐỨC LAI

Phản biện 1: TS. TRẦN THỊ THẬP

Phản biện 2: TS. NGUYỄN THỊ TUYẾT THANH

**Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận văn thạc sĩ tại
Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông**

Vào lúc: 10 giờ 40 ngày 09 tháng 01 năm 2021

Có thể tìm hiểu luận văn tại:
Thư viện của Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông

I. MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Nước ta trong những năm vừa qua kinh tế đã có những bước đi nhảy vọt, tăng trưởng cao và đang trong đà hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới. Nền tảng cơ bản chủ chốt để đẩy nền kinh tế nước ta phát triển chính là sự năng động của các doanh nghiệp cộng thêm chính sách thông thoáng, đúng đắn của Nhà Nước. Chính nhờ sự hoạt động năng động của các doanh nghiệp đã đem lại lợi nhuận, tạo tiền đề cho sự phát triển và thể hiện vị thế của đất nước ta trên trường quốc tế.

Lợi nhuận là mục tiêu kinh tế quan trọng nhất đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh, quyết định đến sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp.. Lợi nhuận và các giải pháp làm tăng lợi nhuận đã và đang trở thành một vấn đề được quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp.

Tỉnh Bắc Ninh là một vùng thuộc đồng bằng sông Hồng, nằm trong tam giác kinh tế trọng điểm Hà Nội- Hải Phòng- Quảng Ninh và là cửa ngõ phía Đông Bắc của thủ đô Hà Nội. Bắc Ninh là một tỉnh rất thuận lợi về giao thông đường bộ và đường không. Nhờ vị trí thuận lợi cùng cơ chế quản lý kinh tế hợp lý, Bắc Ninh là nơi tập trung của rất nhiều doanh nghiệp sản xuất cũng như doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ. Đứng trước sức ép cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp trong cùng địa bàn, đặc biệt là doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ trong đó có Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh, các giải pháp nâng cao lợi nhuận để tối ưu hiệu quả kinh doanh tại doanh nghiệp là điều hết sức cần thiết. Xuất phát từ tính cấp thiết đó, đề tài **“Giải pháp nâng cao lợi nhuận tại Trung tâm kinh doanh VNPT - Bắc Ninh”** được chọn làm đề tài nghiên cứu cho luận văn này.

2. Tổng quan vấn đề nghiên cứu

Nâng cao lợi nhuận là mục tiêu quan trọng sống còn của mọi doanh nghiệp , chính vì thế đến nay có khá nhiều các đề tài nghiên cứu liên quan đến giải pháp nâng cao lợi nhuận tại doanh nghiệp. Các đề tài nghiên cứu được thể hiện dưới dạng các bài viết, báo cáo tại hội nghị các chuyên đề, luận văn thạc sỹ, tiến sỹ ... Một số nghiên cứu gần đây liên quan đến lĩnh vực nâng cao lợi nhuận có thể kể đến như sau:

- Luận văn Thạc sỹ: *“Nghiên cứu tình hình lợi nhuận của tổng công ty hàng không Việt Nam”* của tác giả Phan Việt Hùng, ĐH Hà Nội (2015), phân tích các nhân tố cụ thể ảnh hưởng

đến lợi nhuận của công ty, phản ánh tình hình quản lý doanh thu, phân phối lợi nhuận của Công ty hàng không Việt Nam. Tác giả cũng đã nêu một số giải pháp mà Tổng công ty hàng không Việt Nam cần thực hiện để nâng cao lợi nhuận.

- Đề tài “*Giải pháp tăng lợi nhuận tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Minh Đức*” của Nguyễn Thị Thảo (2014), phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty, phản ánh tình hình quản lý doanh thu, chi phí, đồng thời nêu một số giải pháp mà công ty cần thực hiện để nâng cao lợi nhuận.

- Đề tài “*Giải pháp nâng cao lợi nhuận tại Công ty cổ phần Tràng An*” của Lê Ngọc Ly (2015). Đề tài đã đánh giá được tình hình doanh thu, chi phí, biến động lợi nhuận tại Công ty cổ phần Tràng An, cùng các kiến nghị nhằm nâng cao lợi nhuận tại công ty.

Các đề tài trên phân tích, đánh giá tình hình lợi nhuận, hoạt động kinh doanh của các công ty thuộc các ngành, lĩnh vực hoạt động khác nhau, trên địa bàn các địa phương khác nhau. Theo tác giả được biết cho đến nay chưa có luận văn nào nghiên cứu cụ thể về nâng cao lợi nhuận đối với Trung tâm kinh doanh VNPT tại tỉnh Bắc Ninh. Việc tiến hành nghiên cứu đề tài của tác giả là không hoàn toàn trùng lặp với các công trình đã công bố trước đó.

3. Mục đích nghiên cứu

- Mục tiêu nghiên cứu của tác giả là nhằm tìm ra các giải pháp nâng cao lợi nhuận của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu của luận văn là các nội dung liên quan tới lợi nhuận tại Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh

- Về thời gian: tại Trung tâm Kinh Doanh VNPT – Bắc Ninh.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- Về không gian: Nghiên cứu thực trạng lợi nhuận của Trung tâm kinh doanh VNPT tỉnh Bắc Ninh giai đoạn 2017-2019

5. Phương pháp nghiên cứu

5.1. Phương pháp nghiên cứu định lượng

- Số liệu lấy từ các báo cáo tài chính của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh cụ thể như sau : Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán của trung tâm kinh doanh giai đoạn 2017-2019.

- Nguồn số liệu phục vụ mục đích kiểm chứng những kết luận rút ra từ việc phân tích số liệu, đồng thời khắc phục một số hạn chế do nguồn dữ liệu chưa đầy đủ, góp phần chuẩn hóa những nhận định của tác giả trong phân tích, dùng để tham khảo, đưa ra giải pháp nâng cao lợi nhuận cho Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh.

5.2. Phương pháp phân tích số liệu

- Tổng hợp, so sánh số liệu báo cáo các năm tại Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh giai đoạn 2017-2019.

- Thống kê dữ liệu, kiểm định lại những kết quả rút ra từ việc phân tích dữ liệu thứ cấp so với kết quả thu thập dữ liệu sơ cấp. Phát hiện những vướng mắc, từ đó xác định những tồn tại liên quan đến từng lĩnh vực.

II. NỘI DUNG

CHƯƠNG 1 : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP

1.1 Khái niệm và nội dung cơ bản của lợi nhuận

1.1.1 Khái niệm lợi nhuận

1.1.2 Kết cấu lợi nhuận

1.1.3. Ý nghĩa lợi nhuận

1.2. Phương pháp xác định lợi nhuận

Công thức chung xác định lợi nhuận:

Lợi nhuận = Doanh thu - Chi phí tạo ra doanh thu

Doanh thu được hiểu là biểu hiện bằng tiền của tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được từ các hoạt động kinh doanh của mình trong một khoảng thời gian nhất định.

Chi phí là những khoản chi mà doanh nghiệp phải bỏ ra để có được doanh thu.

1.2.1. Xác định lợi nhuận theo phương pháp trực tiếp

* Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh

$$\begin{aligned}
 &\text{Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh} = \text{Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Giá thành toàn bộ sản phẩm tiêu thụ} \\
 &\text{Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ} = \text{Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu}
 \end{aligned}$$

* Lợi nhuận từ hoạt động tài chính

$$\text{Lợi nhuận từ hoạt động tài chính} = \text{Doanh thu hoạt động tài chính} - \text{Chi phí hoạt động tài chính} - \text{Thuế gián thu (nếu có)}$$

* Lợi nhuận khác

$$\text{Lợi nhuận khác} = \text{Thu nhập khác} - \text{Chi phí khác} - \text{Thuế gián thu (nếu có)}$$

Vì vậy, lợi nhuận trong kì của doanh nghiệp là tổng lợi nhuận từ các hoạt động nói trên:

$$\text{Lợi nhuận trước thuế} = \text{Lợi nhuận hoạt động sxkd} + \text{Lợi nhuận hoạt động tài chính} + \text{Lợi nhuận khác}$$

Vì doanh nghiệp còn phải thực hiện nghĩa vụ thuế đối với Nhà nước là nộp thuế, vì vậy để thấy rõ được khoản thu nhập mà doanh nghiệp thực sự thu được chính là lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Lợi nhuận sau thuế} = \text{Lợi nhuận trước thuế} - \text{Thuế thu nhập doanh nghiệp}$$

Trên góc độ tài chính còn có thể xác định:

$$\text{Lợi nhuận sau thuế} = \text{Lợi nhuận trước thuế} \times \left[1 - \text{Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp} \right]$$

1.2.2. Phương pháp xác định lợi nhuận qua các bước trung gian

Ta có thể xác định lợi nhuận trong kỳ của doanh nghiệp bằng cách tiến hành tính lợi nhuận của doanh nghiệp qua từng khâu trung gian.

Theo phương pháp này, để xác định được lợi nhuận của doanh nghiệp trước hết ta phải xác định được chi tiết các hoạt động của doanh nghiệp đó, từ đó lần lượt lấy doanh thu của hoạt động trừ đi chi phí bỏ ra để có doanh thu đó, cuối cùng tổng hợp lợi nhuận của các hoạt động ta sẽ tính được lợi nhuận thu được trong kỳ của doanh nghiệp. Cụ thể:

1. Doanh thu bán hàng
2. Các khoản giảm trừ doanh thu (chiết khấu hàng bán, giảm giá hàng bán, giá trị hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu)
3. Doanh thu thuần về bán hàng
4. Trị giá vốn hàng bán
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ
6. Chi phí bán hàng

7. Chi phí quản lý doanh nghiệp
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh
9. Thu nhập hoạt động tài chính
10. Chi phí hoạt động tài chính
11. Lợi nhuận hoạt động tài chính
12. Thu nhập hoạt động khác
13. Chi phí hoạt động khác
14. Lợi nhuận hoạt động khác
15. Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp
16. Thuế thu nhập doanh nghiệp
17. Lợi nhuận ròng

Với cách tính này sẽ cho phép người quản lý nắm được quá trình hình thành lợi nhuận và tác động của từng khâu hoạt động đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp, đó là lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (lợi nhuận ròng). Mặt khác nó còn giúp ta có thể lập Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua các chỉ tiêu trên, nhờ đó chúng ta dễ dàng phân tích và so sánh được kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp kỳ trước so với kỳ này, đồng thời biết được sự tác động của từng khâu hoạt động tới sự tăng giảm lợi nhuận của doanh nghiệp, từ đó giúp ta tìm ra những giải pháp điều chỉnh thích hợp góp phần nâng cao lợi nhuận, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. [3]

1.2.3. Phương pháp sản lượng hòa vốn

Phân tích điểm hòa vốn:

Khái niệm điểm hòa vốn: Điểm hòa vốn là điểm mà tại đó doanh thu bán hàng bằng với chi phí đã bỏ ra. Tại điểm hòa vốn, doanh nghiệp không lãi cũng không lỗ.

Khi xem xét điểm hòa vốn người ta còn phân biệt điểm hòa vốn kinh tế và điểm hòa vốn tài chính

Điểm hòa vốn kinh tế là biểu thị doanh thu bằng tổng chi phí sản xuất kinh doanh gồm tổng chi phí biến đổi và tổng chi phí cố định kinh doanh (chưa tính lãi vay vốn kinh doanh phải trả). Tại điểm hòa vốn kinh tế, lợi nhuận trước lãi vay và thuế bằng 0.

Điểm hòa vốn tài chính: là điểm mà tại đó biểu thị doanh thu bằng tổng chi phí sản xuất kinh doanh và lãi vay vốn kinh doanh phải trả. Tại điểm hòa vốn này lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp bằng 0.

Xác định mức sản lượng tối ưu để đạt lợi nhuận như kỳ vọng:

Gọi Q^* là sản lượng tối ưu cần tiêu thụ để đạt được lợi nhuận kỳ vọng

F là tổng chi phí cố định

V là chi phí khả biến đơn vị sản phẩm

P là giá bán đơn vị sản phẩm

$EBIT^*$ là lợi nhuận trước lãi vay và thuế kỳ vọng đạt được

Vì lợi nhuận = doanh thu - chi phí nên ta có:

$$EBIT^* = Q^*(P - V) - F$$

$$\rightarrow Q^* = (EBIT^* + F)/(P - V)$$

Áp dụng phương pháp sản lượng hòa vốn, doanh nghiệp có thể xác định được mức sản lượng tiêu thụ tối ưu mà tại mức sản lượng đó doanh nghiệp đạt được lợi nhuận như kỳ vọng.
[2]

1.2.4. Các chỉ tiêu đánh giá lợi nhuận

Vì vậy để đánh giá chất lượng hoạt động của các doanh nghiệp người ta sử dụng các chỉ tiêu về tỷ suất lợi nhuận tùy theo yêu cầu đánh giá đối với các hoạt động khác nhau. Ta có thể sử dụng một số chỉ tiêu về tỷ suất lợi nhuận sau đây:

Tỷ suất doanh thu thuần

Hệ số này phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và doanh thu thuần trong kỳ của doanh nghiệp.

Công thức xác định:

$$\frac{\text{Tỷ suất lợi nhuận}}{\text{Doanh thu thuần}} = \frac{\text{Lợi nhuận trước hoặc sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này thể hiện 100 đồng doanh thu thuần trong kỳ đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp càng cao.

Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh bình quân

Là mối quan hệ giữa lợi nhuận đạt được với số vốn kinh doanh bình quân trong kỳ (vốn cố định và vốn lưu động)

Công thức xác định:

$$= \frac{\text{Lợi nhuận trước hoặc sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Tỷ suất lợi nhuận/ Vốn kinh
doanh bình quân

Vốn kinh doanh bình quân

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh cứ 100 đồng vốn kinh doanh bình quân dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh càng lớn

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu

Là mối quan hệ giữa lợi nhuận với vốn chủ sở hữu sử dụng trong kỳ

Công thức xác định:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận/ Vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước hoặc sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả 100 đồng vốn chủ sở hữu trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu càng cao. [2]

1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp

1.3.1. Yếu tố khách quan

- *Quan hệ cung cầu hàng hóa và dịch vụ trên thị trường
- *Chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước.
- *Lãi suất
- *Sự cạnh tranh trên thị trường
- *Tình hình kinh tế, chính trị, xã hội
- *Nhân tố khoa học công nghệ
- *Nhân tố giá bán

1.3.2. Yếu tố chủ quan

- *Nhân tố con người
- *Nhân tố số lượng và chất lượng sản phẩm tiêu thụ
- *Nhân tố kết cấu mặt hàng tiêu thụ
- *Nhân tố về trình độ tổ chức quá trình sản xuất sản phẩm và quản lý tài chính
- *Nhân tố trình độ tổ chức tiêu thụ sản phẩm hàng hoá và dịch vụ

Kết luận chương 1 : Trong chương 1 đã làm rõ và đi sâu hơn về khái niệm về doanh thu, chi phí, lợi nhuận, kết cấu lợi nhuận, phương pháp xác định lợi nhuận, các nhân tố ảnh

hưởng đến lợi nhuận đề từ đó làm tiền đề phân tích thực trạng lợi nhuận tại Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh ở chương II.

CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG LỢI NHUẬN TẠI TRUNG TÂM KINH DOANH VNPT – BẮC NINH

2.1. Giới thiệu chung về Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh

2.1.1. Khái quát chung về Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh

2.1.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức và chức năng nhiệm vụ của từng phòng

2.1.2.1. Cơ cấu bộ máy tổ chức



Hình 2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Trung Tâm Kinh Doanh VNPT – Bắc Ninh [12]

Chú giải:

————→ Chi đạo trực tiếp

2.1.2.2. Chức năng nhiệm vụ của từng phòng

2.1.3. Đặc điểm thị trường và đối thủ cạnh tranh

2.1.4. Khái quát tình hình tài chính của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh

* Khái quát tình hình tài sản của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh

* Khái quát tình hình nguồn vốn của Trung tâm VNPT Bắc Ninh

2.2. Thực trạng lợi nhuận của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh

2.2.1. Tình hình thực tế lợi nhuận của Trung Tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh

2.2.2. Chỉ tiêu tài chính của Trung Tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh

2.2.3. Tình hình thực hiện doanh thu

2.2.4. Tình hình quản lý chi phí

2.2.5. Đánh giá chung về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

2.3. Những thuận lợi và hạn chế trong việc phấn đấu tăng lợi nhuận của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh

2.3.1. Những thuận lợi

2.3.2. Những hạn chế và tồn tại

Kết luận chương 2 : Trong chương 2 ta đã phân tích cụ thể tình hình hoạt động, thực trạng lợi nhuận tại Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh để từ đó ta hiểu rõ hơn về những thuận lợi, khó khăn, hạn chế để từ đó đưa ra những phương hướng, giải pháp đúng đắn giúp nâng cao lợi nhuận của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh tại chương 3.

CHƯƠNG 3 : ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TẠI TRUNG TÂM KINH DOANH VNPT – BẮC NINH

3.1. Phương hướng phát triển và nhiệm vụ của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh

3.1.1. Thị trường viễn thông Việt Nam hiện nay

3.1.2. Phương hướng phát triển của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh

3.2. Một số giải pháp tăng lợi nhuận của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh doanh VNPT Bắc Ninh.

3.2.1. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

*** Quản lý chặt chẽ các khoản nợ phải thu**

*** Quản lý tốt các khoản tiền và tương đương tiền.**

3.2.2. Phân đầu tiết kiệm chi phí

3.2.3. Đầu tư đào tạo và nâng cao trình độ cho cán bộ nhân viên

3.2.4. Tăng cường quảng bá giới thiệu về TTKD VNPT Bắc Ninh để nâng cao uy tín cũng như thương hiệu

3.2.5. Tăng cường kinh doanh các dịch vụ mới

3.2.6. củng cố mối quan hệ với khách hàng truyền thống và tăng cường mối quan hệ với khách hàng tiềm năng

3.2.7. Hoàn thiện công tác lập kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm.

3.2.8. Các giải pháp khác

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị với Tập đoàn bưu chính viễn thông VNPT

3.3.2. Kiến nghị với Tổng công ty dịch vụ viễn thông

3.3.3. Kiến nghị với UBND tỉnh Bắc Ninh

Kết luận chương 3: Trên cơ sở phân tích chương 2 và kết hợp lý luận chương 1 thì đưa ra những giải pháp, kiến nghị để tăng lợi nhuận tại Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh.

III. KẾT LUẬN

Xuất phát từ ý nghĩa và vai trò đặc biệt quan trọng của lợi nhuận đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Việc tìm ra các phương hướng, biện pháp gia tăng lợi nhuận đã trở thành một yêu cầu tất yếu và vô cùng cấp bách đối với tất cả các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong điều kiện hiện nay.

Qua thời gian công tác và làm việc tại TTKD VNPT Bắc Ninh, trên cơ sở vận dụng tổng hợp phương pháp nghiên cứu khoa học, đi từ lý thuyết đến thực tiễn đề tài: "Giải pháp nâng cao lợi nhuận tại Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh" đã tập trung giải quyết một số nội dung quan trọng như sau:

Chương I, đã làm rõ khái niệm về doanh thu, chi phí, lợi nhuận, kết cấu lợi nhuận, phương pháp xác định lợi nhuận và các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận từ đó làm tiền đề để phân tích thực trạng lợi nhuận tại Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh trong chương II.

Chương II, phân tích tình hình hoạt động, thực trạng lợi nhuận tại Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh, từ đó thấy được những thuận lợi, khó khăn cũng như những thành công, hạn chế làm cơ sở để đưa ra những định hướng, giải pháp đúng đắn giúp gia tăng lợi nhuận tại Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh trong chương III.

Chương III, trên cơ sở những phân tích ở chương II kết hợp những lý luận về các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận ở chương I cùng với định hướng phát triển của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh trong thời gian tới, đưa ra những giải pháp, kiến nghị nhằm gia tăng lợi nhuận tại Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh.

Với kiến thức, kinh nghiệm chưa nhiều nên luận văn không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Kính mong được sự góp ý kiến của các thầy cô giáo, các bạn học viên và những người quan tâm để luận văn được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn thầy giáo TS Trần Đức Lai đã tận tình chỉ bảo hướng dẫn, cảm ơn Ban lãnh đạo Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh đã giúp em hoàn thành luận văn thạc sĩ kinh tế này.