

HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BUƯ CHÍNH VIỄN THÔNG



Nguyễn Ngọc Mai

LUẬN VĂN THẠC SỸ
QUẢN TRỊ KINH DOANH

HÀ NỘI - 2020

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: QUẢN TRỊ KINH DOANH

MÃ SỐ: 8.34.01.01

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGƯỜI HƯỚNG DẪN: TS. TRẦN ĐỨC LAI

HÀ NỘI - 2020

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan bản luận văn là công trình nghiên cứu khoa học, độc lập của em.

Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và có nguồn gốc rõ ràng.

TÁC GIẢ LUẬN VĂN

(ký ghi rõ họ tên)

Nguyễn Ngọc Mai

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
DANH MỤC CÁC KÝ TỰ VIẾT TẮT	vi
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU.....	vii
DANH MỤC SƠ ĐỒ, ĐỒ THỊ.....	viii
I. MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài.....	1
2. Tổng quan vấn đề nghiên cứu	1
3. Mục đích nghiên cứu.....	2
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	3
4.1. Đối tượng nghiên cứu.....	2
4.2. Phạm vi nghiên cứu.....	2
5. Phương pháp nghiên cứu.....	3
5.1. Phương pháp nghiên cứu định lượng.....	3
5.2. Phương pháp phân tích số liệu	3
II. NỘI DUNG.....	4
CHƯƠNG 1 : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP	4
1.1 Khái niệm và nội dung cơ bản của lợi nhuận	4
<i>1.1.1 Khái niệm lợi nhuận.....</i>	<i>4</i>
<i>1.1.2 Kết cấu lợi nhuận.....</i>	<i>5</i>
<i>1.1.3. Ý nghĩa lợi nhuận.</i>	<i>5</i>

1.2. Phương pháp xác định lợi nhuận.....	7
<i>1.2.1. Xác định lợi nhuận theo phương pháp trực tiếp.....</i>	<i>7</i>
<i>1.2.2. Phương pháp xác định lợi nhuận qua các bước trung gian.....</i>	<i>11</i>
<i>1.2.3. Phương pháp sản lượng hòa vốn.....</i>	<i>12</i>
<i>1.2.4. Các chỉ tiêu đánh giá lợi nhuận</i>	<i>13</i>
1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp	14
<i>1.3.1. Yếu tố khách quan.....</i>	<i>14</i>
<i>1.3.2. Yếu tố chủ quan</i>	<i>18</i>
CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG LỢI NHUẬN TẠI TRUNG TÂM KINH DOANH VNPT – BẮC NINH.....	21
2.1. Giới thiệu chung về Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh	22
<i>2.1.1. Khái quát chung về Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh.....</i>	<i>22</i>
<i>2.1.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức và chức năng nhiệm vụ của từng phòng</i>	<i>24</i>
<i>2.1.2.1. Cơ cấu bộ máy tổ chức</i>	<i>21</i>
<i>2.1.2.2. Chức năng nhiệm vụ của từng phần</i>	<i>22</i>
<i>2.1.3. Đặc điểm thị trường và đối thủ cạnh tranh</i>	<i>26</i>
<i>2.1.4. Khái quát tình hình tài chính của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh..</i>	<i>27</i>
<i>2.1.5. Đặc thù của dịch vụ viễn thông</i>	<i>39</i>
2.2. Thực trạng lợi nhuận của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh	40
<i>2.2.1. Tình hình thực hiện lợi nhuận của Trung Tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh</i>	<i>40</i>
<i>2.2.2. Các chỉ tiêu tài chính của Trung Tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh.....</i>	<i>47</i>
<i>2.2.3. Tình hình thực tế doanh thu</i>	<i>49</i>

<i>2.2.4. Tình hình quản lý chi phí.....</i>	<i>55</i>
2.3. Những thuận lợi và hạn chế trong việc phân đầu tăng lợi nhuận của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh.....	64
<i>2.3.1. Những thuận lợi.....</i>	<i>64</i>
<i>2.3.2. Những hạn chế.....</i>	<i>65</i>
CHƯƠNG 3 : ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TẠI TRUNG TÂM KINH DOANH VNPT – BẮC NINH.....	67
3.1. Phương hướng phát triển và nhiệm vụ của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh	68
<i>3.1.1. Thị trường viễn thông Việt Nam hiện nay.....</i>	<i>68</i>
<i>3.1.2. Phương hướng phát triển của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh</i>	<i>70</i>
3.2. Một số giải pháp tăng lợi nhuận của Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh	71
<i>3.2.1. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.....</i>	<i>72</i>
<i>3.2.2. Phân đầu tiết kiệm chi phí.....</i>	<i>74</i>
<i>3.2.3. Đầu tư đào tạo và nâng cao trình độ cho cán bộ nhân viên</i>	<i>77</i>
<i>3.2.4. Tăng cường quảng bá giới thiệu về TTKD VNPT Bắc Ninh để nâng cao uy tín cũng như thương hiệu.....</i>	<i>78</i>
<i>3.2.5. Tăng cường kinh doanh các dịch vụ mới</i>	<i>78</i>
<i>3.2.6. củng cố mối quan hệ với khách hàng truyền thống và tăng cường mối quan hệ với khách hàng tiềm năng.....</i>	<i>79</i>
<i>3.2.7. Hoàn thiện công tác lập kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm.</i>	<i>79</i>
<i>3.2.8. Các giải pháp khác</i>	<i>80</i>
3.3. Kiến nghị	81

<i>3.3.1. Kiến nghị với Tập đoàn bưu chính viễn thông VNPT</i>	<i>81</i>
<i>3.3.2. Kiến nghị với Tổng trung tâm dịch vụ viễn thông</i>	<i>81</i>
<i>3.3.3. Kiến nghị với UBND tỉnh Bắc Ninh.....</i>	<i>82</i>
III. KẾT LUẬN	84
IV. DANH MỤC THAM KHẢO	85

DANH MỤC CÁC KÝ TỰ VIẾT TẮT

Viết tắt	Diễn giải
Bộ TT&TT	Bộ thông tin và truyền thông
CNTT	Công nghệ thông tin
CPBH	Chi phí bán hàng
CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
DN	Doanh nghiệp
DTT	Doanh thu thuần
GVHB	Giá vốn hàng bán
KTTT	Kinh tế thị trường
LNST	Lợi nhuận sau thuế
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TNHH	Tránh nhiễm hữu hạn
TSCĐ	Tài sản cố định
TSDH	Tài sản dài hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TT	Trung tâm
TTKD	Trung tâm kinh doanh
UBND	Ủy ban nhân dân
VCSH	Vốn chủ sở hữu
VT	Viễn thông

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Thứ tự	Diễn giải	Trang
Bảng 2.1.	Cơ cấu tài sản của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh	27
Bảng 2.2.	Cơ cấu nguồn vốn của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh	31
Bảng 2.3.	Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh	35
Bảng 2.4.	Tình hình thực hiện kế hoạch của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh	38
Bảng 2.5.	Tình hình lợi nhuận của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh	41
Bảng 2.6.	Một số chỉ tiêu tài chính đánh giá lợi nhuận của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh	47
Bảng 2.7.	Tình hình thực hiện doanh thu của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh	50
Bảng 2.8	Tình hình thực hiện chi phí của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh	58

DANH MỤC SƠ ĐỒ, ĐỒ THỊ

Số hiệu sơ đồ, đồ thị	Nội dung	Trang
Hình 2.1.	Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Trung tâm VNPT Bắc Ninh	25
Hình 2.2.	Đồ thị tỷ trọng GVHB/DTT	59
Hình 2.3.	Đồ thị tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu thuần	60
Hình 2.4.	Đồ thị tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần	61

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

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

- Đề tài “*Giải pháp nâng cao lợi nhuận tại Trung tâm 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 Trung tâm cổ phần Tràng An, cùng các kiến nghị nhằm nâng cao lợi nhuận tại trung tâm.

Các đề tài trên phân tích, đánh giá tình hình lợi nhuận, hoạt động kinh doanh của các trung tâm 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 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

Một tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, gọi là doanh nghiệp được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh

Hiện nay có các loại hình doanh nghiệp cơ bản sau:

Doanh nghiệp nhà nước: là doanh nghiệp có vốn đầu tư 100% từ nhà nước, hoạt động phát triển kinh tế nhằm thực hiện các mục tiêu của xã hội do nhà nước quản lý.

Doanh nghiệp tư nhân: là doanh nghiệp thuộc quyền sở hữu của 1 cá nhân do cá nhân đó đứng ra tổ chức thành lập doanh nghiệp, quản lý và trị trách nhiệm về pháp lý.

Doanh nghiệp chung vốn hay công ty: là loại hình công ty do nhiều thành viên góp chung vốn để kinh doanh, cùng chia sẻ lợi nhuận cũng như cùng chịu lỗ.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là quá trình kết hợp các yếu tố đầu vào (như nhà xưởng, nguyên vật liệu, sức lao động...) để tạo ra yếu tố đầu ra là hàng hóa và tiêu thụ hàng hóa đó. Sau mỗi chu kỳ sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp thu được một khoản tiền nhất định từ việc tiêu thụ sản phẩm (doanh thu). Sau khi bù đắp các chi phí bỏ ra khi tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, phần còn lại chính là lợi nhuận. [2]

Lợi nhuận là một chỉ tiêu chất lượng quan trọng để đánh giá về hiệu quả của các hoạt động trong doanh nghiệp. Khái niệm về doanh nghiệp cũng đã nhấn mạnh doanh nghiệp phải là một tổ chức kinh tế chứ không phải là một tổ

chức chính trị hay tổ chức xã hội. Doanh nghiệp phải lấy hoạt động sản xuất kinh doanh làm chủ yếu và theo đuổi mục tiêu lợi nhuận. Trong điều kiện các doanh nghiệp hạch toán kinh doanh theo cơ chế thị trường và sự cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, muốn tồn tại và phát triển thì đòi hỏi tất yếu đối với doanh nghiệp là thu được lợi nhuận.

Vì vậy, lợi nhuận được hiểu chính là phần giá trị sản phẩm của lao động thặng dư vượt quá phần giá trị sản phẩm của lao động tất yếu mà doanh nghiệp bỏ ra, từ góc độ của doanh nghiệp thì lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động kinh doanh, là số tiền chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để có được doanh thu đó.

Khi ta xem xét khái niệm lợi nhuận cần chú ý một số vấn đề sau:

Doanh thu và chi phí phải đồng nhất, doanh thu hoạt động nào thì tương ứng là chi phí của hoạt động đó.

Các chỉ tiêu doanh thu, chi phí, lợi nhuận phải được biểu hiện bằng tiền, phải được tính cho một thời kỳ nhất định, không xét tại một thời điểm.

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh, là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp để đánh giá hiệu quả kinh tế của các hoạt động của doanh nghiệp.

1.1.2 Kết cấu lợi nhuận

Cách phân chia các hoạt động của doanh nghiệp thành : Hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính và hoạt động bất thường thì kết cấu lợi nhuận của doanh nghiệp cũng được phân thành 3 loại tương ứng.

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh là lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh hàng hoá dịch vụ còn gọi là kinh doanh chính của doanh nghiệp.

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính là lợi nhuận thu được từ các hoạt động đầu tư tài chính hoặc kinh doanh về vốn đưa lại. Các hoạt động tài chính trong doanh nghiệp thường là hoạt động liên doanh, liên kết, đầu tư mua bán chứng khoán, thu lãi tiền gửi. . .

Lợi nhuận từ hoạt động bất thường là lợi nhuận từ các hoạt động mà doanh nghiệp không dự tính trước hoặc những hoạt động không mang tính chất thường xuyên như : Thanh lý tài sản, thu từ vi phạm hợp đồng, thu tiền phạt huỷ bỏ hợp đồng. . .

Hiện nay trong nền kinh tế thị trường hoạt động tài chính là một hoạt động thường xuyên cũng là một hoạt động đầu tư mang lại lợi nhuận . Do đó hoạt động tài chính là hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Vậy việc xem xét kết cấu lợi nhuận có ý nghĩa quan trọng trong việc cho ta thấy được các hoạt động tạo lợi nhuận, từ đó, đánh giá kết quả của từng hoạt động, tìm ra các mặt tích cực cũng như tồn đọng trong từng hoạt động để ra các quyết định thích hợp nhằm lựa chọn đúng hướng đầu tư vốn của doanh nghiệp mang lại nhiều hiệu quả hơn.[4]

1.1.3. Ý nghĩa lợi nhuận

Với điều kiện hạch toán kinh doanh theo cơ chế thị trường, doanh nghiệp có tồn tại và phát triển hay không phụ thuộc vào việc doanh nghiệp có tạo ra được lợi nhuận hay không. Qua đó cho thấy lợi nhuận đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

**** Đối với doanh nghiệp***

Lợi nhuận vừa là mục tiêu, vừa là động lực, vừa là điều kiện tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Hoạt động của doanh nghiệp trong nền KTTT là nhằm đạt tới mục tiêu lợi nhuận trong khuôn khổ của pháp luật.

Thật vậy, vì lợi nhuận cao nên các doanh nghiệp luôn luôn tìm cách đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, cải tiến kỹ thuật, đổi mới công nghệ, chế tạo sản phẩm mới, quản lý chặt chẽ chi phí, hạ giá thành để đưa ra thị trường ngày càng nhiều sản phẩm chất lượng cao, giá cả hợp lý, thu hút khách hàng, chiếm lĩnh thị phần và giành lợi thế trong cạnh tranh với đối thủ khác, chống tụt hậu và vươn lên trình độ cao của ngành, của khu vực và thế giới.

Lợi nhuận đối với doanh nghiệp không chỉ là nguồn tích lũy để tái sản xuất mở rộng có tính chất quyết định đối với phát triển doanh nghiệp, mà còn là

nguồn để khuyến khích lợi ích vật chất đối với người lao động, cải thiện đời sống người lao động, thúc đẩy họ ra sức sáng tạo, nâng cao tay nghề để có năng suất lao động cao, sản phẩm được hoàn thiện, gắn chặt nỗ lực của họ với kết quả sau cùng của họ.

Lợi nhuận còn là nguồn để doanh nghiệp tham gia các hoạt động xã hội như làm từ thiện, nuôi các bà mẹ anh hùng, các người có công với cách mạng và thực hiện tài trợ cho các phong trào nhằm nâng cao uy tín của doanh nghiệp.
[10]

** Đối với kinh tế xã hội*

Lợi nhuận của doanh nghiệp không chỉ là một bộ phận của thu nhập thuần túy của doanh nghiệp mà đồng thời là nguồn thu quan trọng của Ngân sách Nhà nước và là nguồn tích lũy quan trọng nhất để thực hiện tái sản xuất mở rộng xã hội và đáp ứng các nhu cầu phát triển của xã hội. Lợi nhuận có mối quan hệ chặt chẽ và mật thiết với các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật như chỉ tiêu về đầu tư, sử dụng các yếu tố đầu vào, chi phí và giá thành sản xuất, các chỉ tiêu đầu ra và các chính sách tài chính nhà nước.

Vậy ta hiểu, phấn đấu tăng lợi nhuận là một đòi hỏi tất yếu của doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh, là mục tiêu của các doanh nghiệp.

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*

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh là khoản tiền chênh lệch giữa doanh thu bán hàng và giá thành toàn bộ của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp đã tiêu thụ. Đây là bộ phận cơ bản nhất và chiếm tỉ trọng chủ yếu trong tổng lợi nhuận của doanh nghiệp, quyết định đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

$$\text{Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh} = \text{Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Giá thành toàn bộ sản phẩm tiêu thụ}$$

$$\text{Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ} = \text{Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu}$$

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Là toàn bộ số tiền thu được hoặc sẽ thu được từ các giao dịch và các nghiệp vụ phát sinh doanh thu như: bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm các khoản phụ thu và phụ phí thu thêm bên ngoài giá bán (nếu có). Nhân tố này ảnh hưởng thuận chiều đến tổng lợi nhuận trước thuế, do vậy doanh nghiệp cần tìm mọi biện pháp để tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. [2]

Các khoản giảm trừ bao gồm: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, giá trị hàng bán bị trả lại, thuế gián thu.

Chiết khấu thương mại: Là khoản mà doanh nghiệp giảm trừ cho người mua theo một tỷ lệ nhất định so với giá niêm yết do việc người mua mua hàng với khối lượng lớn.

Giảm giá hàng bán: Là khoản mà doanh nghiệp giảm trừ cho người mua theo một tỷ lệ nhất định theo giá ghi trên hoá đơn do doanh nghiệp không đảm bảo các điều kiện về hàng hoá như ghi trên hợp đồng.

Giá trị hàng bán bị trả lại: Là giá trị tiền hàng đã nhận của khách hàng nay phải trả lại do việc cung cấp hàng hóa, sản phẩm không đúng hợp đồng hoặc người mua không chịu nhận hàng.

Các loại thuế gián thu đối với sản phẩm tiêu thụ: thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất-nhập khẩu, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp

*** Giá thành**

$$\begin{array}{ccccccc} & & \textbf{Giá} & & \textbf{Chi} & & \\ & & \textbf{vốn hàng} & & \textbf{phí bán} & & \textbf{Chi phí quản} \\ \textbf{toàn bộ sản} & & & & & & \\ \textbf{phẩm hàng hóa} & = & & + & & + & \\ \textbf{tiêu thụ} & & \textbf{bán} & & \textbf{hàng} & & \textbf{lý doanh nghiệp} \end{array}$$

Giá vốn hàng bán: Là toàn bộ chi phí để tạo ra một sản phẩm. Nó liên quan đến quá trình bán hàng bao gồm giá vốn hàng xuất kho, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp. Sự hình thành giá vốn hàng bán được phân biệt ở các giai đoạn khác nhau trong quá trình sản xuất.

Chi phí bán hàng: Là những chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa dịch vụ như tiền lương, các khoản phụ cấp cho nhân viên bán hàng, tiếp thị, bao bì đóng gói, vận chuyển, bảo quản, khấu hao TSCĐ, chi phí vật liệu tiêu dùng, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí khác như bảo hành, quảng cáo.

Chi phí quản lý doanh nghiệp: gồm các chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và các chi phí chung khác có liên quan đến hoạt động của toàn doanh nghiệp như: tiền lương và các khoản phụ cấp trả cho hội đồng quản trị, Ban giám đốc và các phòng ban, dự phòng các khoản phải thu khó đòi, dự phòng giảm giá hàng tồn kho, chi phí tiếp khách, chi phí nghiên cứu

*** Lợi nhuận từ hoạt động tài chính**

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính là khoản tiền chênh lệch giữa doanh thu từ hoạt động tài chính và chi phí bỏ ra để tiến hành hoạt động tài chính đó như liên doanh, đầu tư chứng khoán...

$$\begin{array}{ccccccc} & & \textbf{Doanh} & & \textbf{Chi phí} & & \textbf{Thuế gián} \\ & & \textbf{thu hoạt động} & & \textbf{hoạt động} & & \\ \textbf{lợi nhuận} & & & & & & \\ \textbf{từ hoạt động tài} & = & & - & & - & \\ \textbf{chính} & & \textbf{tài chính} & & \textbf{tài chính} & & \textbf{thu (nếu có)} \end{array}$$

Doanh thu từ hoạt động tài chính: là những khoản thu từ việc đầu tư tài chính và kinh doanh từ vốn bao gồm: khoản tiền lãi tiền gửi, lãi cho vay, lãi do bán ngoại tệ, thu nhập về hoạt động mua bán chứng khoán,...

Chi phí hoạt động tài chính: Là các khoản chi phí liên quan đến các hoạt động về vốn, các hoạt động đầu tư tài chính và các nghiệp vụ mang tính chất tài chính của doanh nghiệp, bao gồm: chi phí lãi vay, chi phí liên quan đến đầu tư chứng khoán, chi phí hoạt động liên doanh,... [10]

** Lợi nhuận khác*

Lợi nhuận từ hoạt động khác là khoản chênh lệch giữa doanh thu và chi phí của các hoạt động khác và thuế phải nộp theo quy định (trừ thuế thu nhập doanh nghiệp).

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

Thu nhập khác: Là thu nhập được tạo ra từ các hoạt động không thường xuyên ngoài các hoạt động không tạo ra doanh thu của doanh nghiệp (như tiền thu do nhượng bán, thanh lý tài sản cố định, thu từ tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng kinh tế...)

Chi phí khác: Là các khoản chi phí phát sinh từ các hoạt động khác ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh (như chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ, các khoản tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế...)

Vì vậy, lợi nhuận trong kỳ 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:

$$\text{Lợi nhuận sau thuế} = \text{Lợi nhuận trước thuế} \times \left[1 - \frac{\text{Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp}}{100} \right]$$

Lợi nhuận là một chỉ tiêu tổng hợp phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Lợi nhuận tác động đến tất cả mọi hoạt động, có ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Có lợi nhuận mới đảm bảo được khả năng thanh toán của doanh nghiệp, doanh nghiệp mới có nguồn tích lũy để tái đầu tư mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh, cải thiện đời sống người lao động...và là nhân tố quan trọng để làm tăng giá trị doanh nghiệp. [4]

Nếu như doanh thu không đủ bù đắp tổng chi phí bỏ ra thì khi đó doanh nghiệp hoạt động không có hiệu quả, không thu được lợi nhuận, và nếu tình trạng thua lỗ kéo dài doanh nghiệp sẽ sớm lâm vào tình trạng phá sản. Do đó lợi nhuận giữ vai trò quyết định đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

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:

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

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:

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

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:

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

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

Hiện nay doanh nghiệp tồn tại và hoạt động trong môi trường kinh tế- xã hội chịu sự ảnh hưởng của nhiều nhân tố từ môi trường kinh doanh đem lại. Người ta chia ra làm hai nhóm nhân tố: Nhóm nhân tố khách quan và nhóm nhân tố chủ quan. Nhân tố khách quan là nhân tố nằm ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp, nhân tố chủ quan là nhân tố thuộc về yếu tố bên trong doanh nghiệp. Những nhân tố

này có thể tạo điều kiện cho doanh nghiệp phát triển nhưng nó cũng có thể là những trở ngại mà các doanh nghiệp cần vượt qua để đi đến mục đích cuối cùng và thu lợi nhuận.

1.3.1. Yếu tố khách quan

Sẽ tập hợp các yếu tố ảnh hưởng tới lợi nhuận của doanh nghiệp mà bản thân doanh nghiệp không lường trước được. Bao gồm:

***Quan hệ cung cầu hàng hóa và dịch vụ trên thị trường**

Để tham gia hoạt động tìm kiếm lợi nhuận theo nguồn cơ chế thị trường nên doanh nghiệp chịu ảnh hưởng trực tiếp của nhân tố quan hệ cung - cầu hàng hoá dịch vụ. Sự biến động này có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự ứng xử thích hợp để thu được lợi nhuận. Nhu cầu về hàng hoá và dịch vụ lớn trên thị trường sẽ cho phép các doanh nghiệp mở rộng hoạt động kinh doanh để đảm bảo cung lớn, từ đó có thể tận dụng được hết công suất máy móc thiết bị, tiết kiệm chi phí, tăng lượng hàng tiêu thụ để tăng doanh thu, từ đó tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Cung thấp hơn cầu doanh nghiệp sẽ có khả năng định giá bán hàng hoá và dịch vụ cao hơn mức bình thường, tăng lợi nhuận đơn vị và gia tăng lợi nhuận tổng thể. Ngược lại cung cao hơn cầu thì giá cả hàng hoá và dịch vụ sẽ thấp điều này ảnh hưởng đến lợi nhuận của từng sản phẩm hàng hoá hay tổng số lợi nhuận thu được.

***Chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước**

Doanh nghiệp là một tế bào của hệ thống kinh tế quốc dân, hoạt động của nó ngoài việc bị chi phối bởi các quy luật của thị trường nó còn bị chi phối bởi những chính sách kinh tế của nhà nước (chính sách tài khoá, chính sách tiền tệ, chính sách tỷ giá hối đoái ...).

Dựa trên cơ sở pháp luật về kinh tế và các chính sách kinh tế, nhà nước tạo ra môi trường và hành lang cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh và hướng các hoạt động của doanh nghiệp phục vụ cho chiến lược phát triển kinh tế - xã hội trong mỗi thời kỳ. Sự thay đổi trong chính sách kinh tế của Chính phủ có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và tới lợi nhuận của

doanh nghiệp nói riêng. Bằng các chính sách, luật lệ và các công cụ tài chính khác Nhà nước định hướng, khuyến khích hay hạn chế hoạt động của các doanh nghiệp. Khi mức thuế thay đổi sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp, hoặc khi chính sách tiền tệ thay đổi có thể là mức lãi giảm đi hay tăng lên có ảnh hưởng trực tiếp đến việc vay vốn của doanh nghiệp.

***Lãi suất**

Vốn là điều kiện không thể thiếu được đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Vốn quyết định quy mô, hiệu quả kinh doanh, chỗ đứng vị thế của DN trên thương trường. Nhưng thông thường ngoài nguồn vốn tự có, doanh nghiệp đều phải đi vay thêm vốn. Khi đi vay, doanh nghiệp sẽ phải trả cho người cho vay một khoản tiền gọi là lãi vay, đây là một khoản chi phí của doanh nghiệp. Lãi vay được tính trên cơ sở tiền vay và lãi suất. Nếu lãi suất nhỏ thì lãi tiền vay sẽ thấp, làm giảm chi phí và gia tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Hơn nữa, nếu lãi suất nhỏ, doanh nghiệp sẽ có thể có nhiều cơ hội mở rộng sản xuất từ tiền vốn vay, góp phần làm tăng lợi nhuận.

***Sự cạnh tranh trên thị trường**

Các đối thủ cạnh tranh với những sản phẩm chất lượng cao hoặc những sản phẩm thay thế cho những sản phẩm của doanh nghiệp là yếu tố không thể bỏ qua. Cạnh tranh là một yếu tố khách quan mà tất cả các doanh nghiệp đều phải đối mặt, đặc biệt trong nền kinh tế thị trường như hiện nay thì cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn. Cạnh tranh xảy ra giữa các đơn vị cùng sản xuất kinh doanh một sản phẩm hàng hoá, hay những sản phẩm có thể thay thế lẫn nhau làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Càng nhiều đối thủ cạnh tranh thì thị trường càng bị chia nhỏ và nếu doanh nghiệp không có chiến lược đúng đắn thì thị phần của doanh nghiệp càng có nguy cơ thu hẹp, gây giảm sản lượng tiêu thụ từ đó làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Tuy nhiên, cạnh tranh nhiều khi tạo ra những yếu tố tích cực giúp doanh nghiệp có động lực phát triển. Vì vậy, mỗi một doanh nghiệp khi bắt tay vào thực hiện một vấn đề gì cần nghiên cứu kỹ thị trường kèm theo các yếu

tổ cạnh tranh vốn có của nó để tránh tình trạng bị “ cá lớn nuốt cá bé”, chủ động tìm hiểu thông tin về đối thủ cạnh tranh để có những kế hoạch hợp lý.

***Tình hình kinh tế, chính trị, xã hội**

Một quốc gia mà tình hình kinh tế, chính trị, xã hội ổn định không có khủng bố, chiến tranh...thì sẽ tạo ra một môi trường tốt kích thích doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Ngược lại, sẽ tạo ra những bất lợi ảnh hưởng không nhỏ đến mọi kế hoạch trong kinh doanh của DN. Và nó sẽ làm cho lợi nhuận có xu hướng giảm.

***Nhân tố khoa học công nghệ**

Đây là nhân tố ảnh hưởng mạnh mẽ đến quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ngày nay, khoa học công nghệ ngày càng phát triển cho ra đời ngày càng nhiều các máy móc thiết bị hiện đại. Đây là một cơ hội những cũng là một thách thức không nhỏ đối với doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có điều kiện đổi mới máy móc thiết bị, áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật và sản xuất thì đó là phương thức tốt nhất nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm từ đó nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Ngược lại, nếu doanh nghiệp không bắt kịp được thì có thể làm cho sản phẩm của doanh nghiệp trở nên lạc hậu, chất lượng không như ý, khó lòng đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng và lợi nhuận giảm là điều không thể tránh khỏi. Tuy nhiên, có thể bắt kịp các công nghệ hiện đại hay không còn phụ thuộc vào sự nhạy bén, nắm bắt cơ hội và khả năng tài chính của trung tâm.

***Nhân tố giá bán**

Theo lý thuyết, giá bán sản phẩm được các định bởi quan hệ cung cầu trên thị trường và mang tính khách quan. Tuy nhiên, trên thực tế thì nhân tố này không hoàn toàn như vậy, nó còn phụ thuộc vào chính sách định giá của doanh nghiệp. Trường hợp các nhân tố khác không đổi thì việc giá bán thay đổi sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận đơn vị và từ đó ảnh hưởng đến tổng lợi nhuận của doanh nghiệp. Để đảm bảo được lợi nhuận, doanh nghiệp cần có chính sách giá cho phù hợp, vừa đảm bảo

bù đắp được chi phí và có lãi, vừa đảm bảo phù hợp với khả năng của người tiêu dùng. [10]

1.3.2. Yếu tố chủ quan

Được hiểu là các yếu tố bên trong, liên quan chặt chẽ tới doanh nghiệp. Bao gồm:

****Nhân tố con người***

Yếu tố con người luôn đóng vai trò trung tâm và có ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc biệt trong nền kinh tế thị trường hiện nay, khi các doanh nghiệp phải cạnh tranh nhau một cách gay gắt thì con người lại càng khẳng định được mình là yếu tố quyết định tạo ra lợi nhuận. Trình độ quản lý và trình độ chuyên môn cũng như sự nhanh nhạy của người lãnh đạo trong cơ chế thị trường ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp mà số lượng cán bộ công nhân viên có trình độ đại học, trình độ chuyên môn, kỹ thuật cao sẽ giúp nâng cao năng suất lao động, có thêm nhiều sáng kiến cải tiến đem lại lợi nhuận. Bên cạnh đó tinh thần trách nhiệm cũng như ý thức trong công việc của người lao động cũng rất quan trọng, quyết định đến sự thành bại của mỗi doanh nghiệp. Doanh nghiệp nào hội tụ đủ những con người như vậy thì doanh nghiệp đó chắc chắn sẽ thành công với lợi nhuận thu về là cao nhất.

****Nhân tố số lượng và chất lượng sản phẩm tiêu thụ***

Tổng lợi nhuận bằng lợi nhuận đơn vị nhân với tổng sản lượng tiêu thụ cho nên về nguyên tắc, khi sản lượng tiêu thụ tăng thì lợi nhuận sẽ tăng và ngược lại. Thực tế, số lượng sản phẩm tiêu thụ vừa là nhân tố chủ quan, vừa là nhân tố khách quan. Số lượng sản phẩm tiêu thụ được một phần cũng phụ thuộc vào cung cầu thị trường. Tuy nhiên, ở đây chúng ta nhìn nhận ở góc độ chủ quan về năng lực sản xuất của doanh nghiệp. Sản phẩm sản xuất ra càng nhiều thì khả năng tăng về số lượng sản phẩm tiêu thụ càng lớn, từ đó khả năng tăng về lợi nhuận lại càng cao.

Nhân tố chất lượng cũng tác động tới lợi nhuận của doanh nghiệp bởi đó là vũ khí cạnh tranh hữu hiệu và mang tính chiến lược lâu dài. Một sản phẩm chất lượng tốt, giá trị sử dụng cao, đáp ứng được thị hiếu và có giá bán hợp lý sẽ được người tiêu dùng chấp nhận, nó quyết định khối lượng hàng hóa tiêu thụ, đó chính là con đường gia tăng lợi nhuận bền vững, tăng uy tín của doanh nghiệp. Tất nhiên, chất lượng sản phẩm còn phụ thuộc vào nhiều nhân tố khác như: trình độ tổ chức, quản lý sản xuất và lao động, kỹ thuật công nghệ được áp dụng... Nâng cao chất lượng vừa là mục tiêu, là yêu cầu và phụ thuộc rất nhiều vào những tính toán chủ quan của doanh nghiệp.

****Nhân tố kết cấu mặt hàng tiêu thụ***

Kết cấu mặt hàng tiêu thụ là tỷ trọng tính theo doanh thu từng loại sản phẩm chiếm trong tổng doanh thu của sản phẩm tiêu thụ. Kết cấu mặt hàng thay đổi có thể làm thay đổi doanh thu tiêu thụ và thay đổi lợi nhuận. Mỗi loại sản phẩm đều có tác dụng nhất định trong việc thỏa mãn nhu cầu người tiêu dùng. Trong nền kinh tế thị trường, nhu cầu người tiêu dùng ngày càng cao, ngày càng phong phú, do đó để tồn tại và phát triển thì doanh nghiệp phải đưa ra một kết cấu mặt hàng tiêu thụ phù hợp nhất để đáp ứng tối đa nhất nhu cầu ngày càng đa dạng khách hàng, từ đó làm tăng khối lượng tiêu thụ và tăng doanh thu. Từng loại sản phẩm lại có giá bán khác nhau, lợi nhuận đơn vị khác nhau. Nếu tăng tỷ trọng bán ra những mặt hàng lợi nhuận đơn vị cao thì tổng lợi nhuận sẽ tăng lên. Nhưng dù thay đổi kết cấu mặt hàng tiêu thụ thế nào đi nữa thì cũng phải đảm bảo kế hoạch sản xuất những mặt hàng mà doanh nghiệp đã ký hợp đồng.

****Nhân tố về trình độ tổ chức quá trình sản xuất sản phẩm và quản lý tài chính***

Tổ chức quá trình sản xuất sản phẩm hàng hoá và dịch vụ là quá trình thực hiện sự kết hợp chặt chẽ các yếu tố đầu vào như lao động, vật tư, kỹ thuật ... để chế tạo ra sản phẩm hàng hoá và dịch vụ. Quá trình này tiến hành tốt hay xấu ảnh hưởng trực tiếp đến việc tạo ra số lượng sản phẩm hàng hoá dịch vụ,

chất lượng sản phẩm hàng hoá dịch vụ, chi phí sử dụng các yếu tố để sản xuất ra sản phẩm hàng hoá dịch vụ đó. Nếu quản lý không tốt sẽ gây lãng phí làm tăng chi phí, thậm chí giảm chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng lớn đến sản lượng sản xuất và tiêu thụ, làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Vấn đề về quản lý tài chính cũng rất quan trọng. Vốn đầu tư nếu được huy động kịp thời sẽ nắm bắt được cơ hội kinh doanh, chủ động đầu tư mở rộng sản xuất, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận. Việc quản lý vốn ở các khâu một cách hợp lý, từ khâu dự trữ vật tư, tồn kho sản phẩm tới quản lý các khoản phải thu, phải trả, nợ ngân hàng... sẽ tránh tình trạng ứ đọng, lãng phí vốn. Thực hiện tốt những vấn đề trên sẽ nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp, góp phần ổn định tình hình sản xuất kinh doanh, nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp.

**** Nhân tố trình độ tổ chức tiêu thụ sản phẩm hàng hoá và dịch vụ***

Sau khi doanh nghiệp đã sản xuất được sản phẩm hàng hoá và dịch vụ theo quyết định tối ưu về sản xuất thì khâu tiếp theo sẽ là phải tổ chức bán nhanh, bán hết, bán với giá cao những hàng hoá và dịch vụ đó để thu được tiền về cho quá trình tái sản xuất mở rộng tiếp theo.

Lợi nhuận của quá trình hoạt động kinh doanh chỉ có thể thu được sau khi thực hiện tốt công tác tiêu thụ sản phẩm hàng hoá và dịch vụ. Do đó tổ chức tiêu thụ khối lượng lớn hàng hoá và dịch vụ tiết kiệm chi phí tiêu thụ sẽ cho ta khả năng lợi nhuận. Để thực hiện tốt công tác này doanh nghiệp phải nâng cao chất lượng các mặt hàng hoạt động về tổ chức mạng lưới kênh tiêu thụ sản phẩm, công tác quảng cáo marketing, các phương thức bán và dịch vụ sau bán hàng. [10]

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 để 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

Qua hơn 1 năm thực hiện tái cơ cấu Tập đoàn Viễn thông Việt Nam (VNPT), ngày 11/8/2015, Tổng trung tâm Dịch vụ Viễn thông VNPT Vinaphone chính thức ra mắt. Đây là một trong 3 đơn vị thành viên chính của VNPT, bên cạnh VNPT Net và VNPT Media, hình thành mô hình 3 lớp dịch vụ, hạ tầng và kinh doanh.

Từ đó, ngày 8-10-2015 Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh (VNPT VinaPhone Bắc Ninh) đã được thành lập trực thuộc Tổng Trung tâm dịch vụ viễn thông (VNPT VinaPhone), là đơn vị đầu mối kinh doanh dịch vụ viễn thông và công nghệ thông tin (CNTT) duy nhất của Tổng Trung tâm trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh. Một mô hình mới, một sức sống mới, VNPT VinaPhone Bắc Ninh nhanh chóng hòa nhập vào thị trường viễn thông CNTT sôi động bằng sức mạnh, sự cạnh tranh khác biệt so với trước đây, hướng tới mục tiêu luôn đổi mới đưa hình ảnh VNPT sáng tạo, trẻ trung, năng động, nhân văn tới khách hàng.

Với hệ thống hạ tầng rộng khắp, công nghệ hiện đại, dịch vụ đa dạng, giá cả hợp lý TTKD VNPT Bắc Ninh đã được tỉnh lựa chọn triển khai các dự án viễn thông – CNTT quan trọng của địa phương như: mạng Wifi thành phố Bắc Ninh, mạng truyền số liệu chuyên dùng từ các sở ban ngành, UBND xã, huyện, thị xã, thành phố đến 126 xã/phường/thị trấn trên địa bàn toàn tỉnh. Qua thực tế đã khẳng định được uy tín của mình.

Tên trung tâm: **TRUNG TÂM KINH DOANH VNPT BẮC NINH**

Ngày cấp phép kinh doanh: 08/10/2015

Địa chỉ: **Số 62 đường Ngô Gia Tự, Phường Vũ Ninh, Thành phố Bắc Ninh, Bắc Ninh**

Điện thoại: **02223828888**

Fax: 02223854499

Mã số thuế: **0106869738-024**

Ngày hoạt động: **10/10/2015**

Slogan: **VNPT – Cuộc sống đích thực**

Logo:

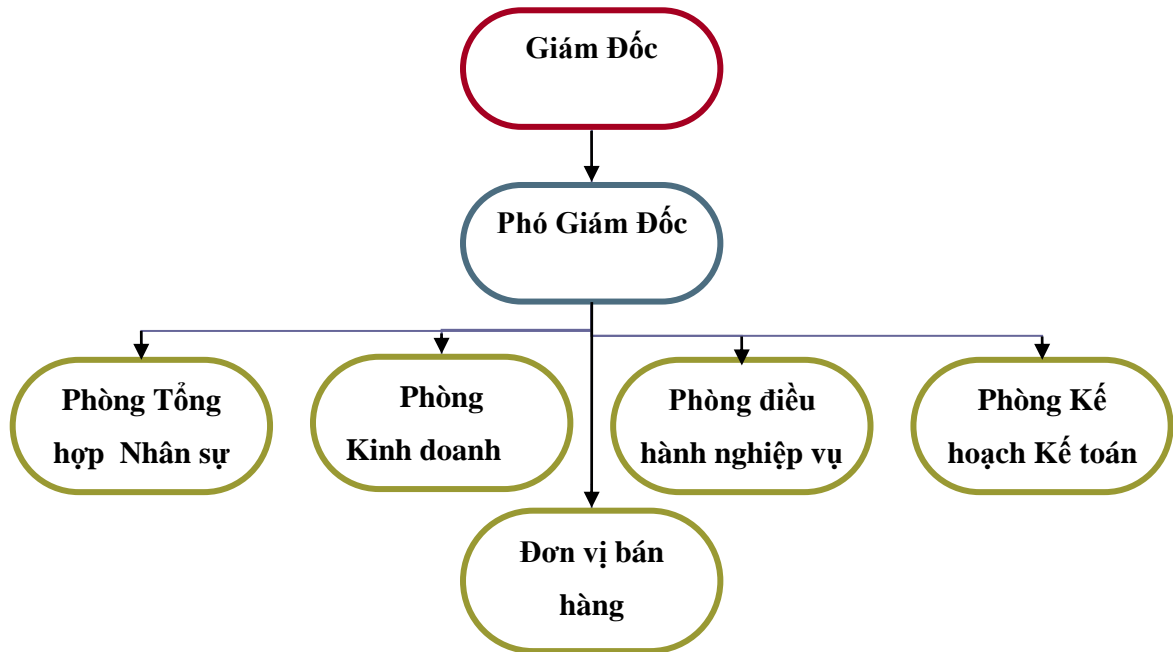


Logo VNPT mô phỏng chuyển động của vệ tinh xoay quanh địa cầu, vẽ nên hình chữ V là chữ cái đầu tiên trong tên viết tắt VNPT. Sự uyển chuyển của hình khối kết hợp ngôn ngữ âm dương thể hiện sự vận động không ngừng của thông tin, sự bền vững cùng sự hội nhập thế giới với khoa học và công nghệ hiện đại.

Ngành nghề kinh doanh chính: kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ viễn thông-CNTT, truyền thông, truyền hình; dịch vụ nội dung, giá trị gia tăng; kinh doanh dịch vụ tư vấn, khảo sát, thiết kế, cho thuê công trình, thiết bị viễn thông, CNTT, truyền thông; kinh doanh, xuất khẩu, nhập khẩu và phân phối bán buôn, bán lẻ các vật tư, trang thiết bị thuộc các lĩnh vực điện, điện tử, viễn thông, CNTT; đại lý bán vé máy bay và các phương tiện vận tải khác.

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:

————→ Chỉ đạo trực tiếp

2.1.2.2. Chức năng nhiệm vụ của từng phòng

Giám đốc: Giám đốc là người điều hành và có quyền quyết định cao nhất tất cả những vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Trung tâm. Giám đốc chịu trách nhiệm trước, Tổng trung tâm dịch vụ Viễn Thông VNPT Vinaphone, về việc tổ chức sản xuất kinh doanh, thực hiện các biện pháp để đạt được các mục tiêu phát triển do Tập đoàn bưu chính viễn thông Việt Nam đề ra.

Phó giám đốc: Phó giám đốc là người giúp giám đốc trong việc điều hành sản xuất kinh doanh của Trung tâm, chịu trách nhiệm trước Giám Đốc, trước pháp luật về những công việc được phân công.

Phòng tổng hợp - nhân sự: Có chức năng tham mưu giúp Giám đốc trung tâm thực hiện các nhiệm vụ cụ thể sau: Tổ chức nhân sự sản xuất; quy hoạch, đào tạo, đề bạt, miễn nhiệm và nhân xét công nhân viên hàng năm theo đúng tiêu chuẩn và

quy chế TT; thực hiện công tác tuyển dụng, quản lý và sử dụng lao động; thực hiện công tác kiểm tra, thanh tra việc thực hiện nội dung kỹ thuật lao động của công nhân viên các khối cơ quan Trung tâm.

Phòng kế hoạch – kế toán: Tổ chức hạch toán kinh tế và hoạt động sản xuất kinh doanh của Trung tâm theo pháp lệnh kế toán thống kê của Nhà nước. Tổng hợp kết quả kinh doanh, lập báo cáo kế toán, phân tích hoạt động sản xuất. Ghi chép phản ánh chính xác, kịp thời và có hệ thống các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và sự diễn biến của các nguồn vốn, giải quyết các nguồn vốn phục vụ cho huy động vật tư, nguyên liệu, hàng hoá trong sản xuất kinh doanh của Trung tâm. Theo dõi công nợ của Trung tâm, phản ánh kế hoạch thu chi tiền mặt. Thực hiện báo cáo quyết toán quý, năm và hạch toán lỗ lãi. Kiểm soát nội bộ là bộ phận chức năng tham mưu cho ban điều hành, hoạt động của phòng nhằm dự báo, phát hiện, ngăn ngừa và chống rủi ro gắn liền với tất cả các hoạt động của Trung tâm. Hạch toán kế toán, quản lý hoạt động tài chính của Trung tâm, dựa trên số liệu kế toán để đề ra kế hoạch kinh doanh Trung tâm đồng thời theo dõi tính toán số liệu thực hiện kế hoạch của Trung tâm và báo cáo cho ban lãnh đạo Trung tâm, hỗ trợ các phòng bán hàng khi có vướng mắc trong lĩnh vực tài chính kế toán.

Phòng điều hành- nghiệp vụ: Là bộ phận chức năng trợ giúp Giám đốc trong các lĩnh vực cụ thể sau; nghiệm thu sản phẩm, kiểm tra chất lượng kỹ thuật; tham mưu cho Giám đốc Trung tâm trong công tác quản lý kỹ thuật và tổ chức nghiên cứu khoa học kỹ thuật phục vụ cho sản xuất kinh doanh của trung tâm; xây dựng các phần mềm công nghệ thông tin để phục công tác quản lý, tính toán đưa ra các số liệu phải thu khách hàng, hỗ trợ các phòng bán hàng khi có thắc mắc về hệ thống phần mềm.

Phòng kinh doanh: Tiến hành các hoạt động xác định đối thủ cạnh tranh, xu hướng phát triển của thị trường công nghệ. Đưa ra các cơ chế chính sách kinh doanh. Tổ chức hoạt động xúc tiến bán hàng, chăm sóc khách hàng cũ, tìm thêm khách hàng mới, xác định giá bán, đàm phán ký hợp đồng theo sự ủy quyền của giám đốc. Tìm hiểu thông tin phản hồi từ khách hàng trong việc thực hiện hợp

đồng. Chăm sóc các điểm bán, kênh bán hàng ủy quyền cho Trung tâm, hỗ trợ các phòng bán hàng khi có thắc mắc về chính sách kinh doanh.

Đơn vị bán hàng: Là đơn vị có chức năng thực hiện trực tiếp công tác bán hàng, trong đó giám đốc phòng bán hàng là người có nhiệm vụ đơn đốc, quản lý các nhân viên thị trường, đồng thời chịu trách nhiệm trước ban lãnh đạo Trung tâm về việc thực hiện các cơ chế, chính sách kinh doanh do Lãnh đạo Trung tâm đề ra.

* Công tác tổ chức bộ máy quản trị tài chính kế toán của trung tâm

Mọi công tác kế toán đều được thực hiện ở phòng kế hoạch -kế toán. Phòng kế hoạch- kế toán bao gồm:

Trưởng phòng kế hoạch- kế toán

Phó phòng kế hoạch- kế toán kiêm kế toán tổng hợp

Kế toán doanh thu.

Kế toán công nợ.

Kế toán vật tư

Kế toán xây dựng cơ bản

Kế toán thanh toán

Chuyên viên kế hoạch

2.1.3. Đặc điểm thị trường và đối thủ cạnh tranh

Ở Việt Nam hiện nay, cả nước có 3 nhà mạng đang hoạt động trong lĩnh vực viễn thông ở các mảng khác nhau đang cạnh tranh với VNPT. Trong đó, ở mảng di động có hai đối thủ cạnh tranh là Viettel và Mobifone, cạnh tranh Internet có Viettel và FPT, ở mảng truyền hình trả tiền, bán lẻ hay đa phương tiện thì có Viettel, FPT, Mobifone. Bắc Ninh là tỉnh có diện tích tự nhiên không lớn, công tác quy hoạch, cơ sở hạ tầng vẫn ở giai đoạn đầu tư, chưa đáp ứng kịp thời yêu cầu phát triển vững chắc của nền kinh tế xã hội, cơ cấu kinh tế chuyển dịch chưa đồng bộ. Tỷ lệ dân số khu vực đô thị còn thấp. Tỷ trọng sản xuất nông nghiệp còn cao. Sản xuất chưa có tích lũy, trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh mức độ cạnh tranh diễn ra ngày càng quyết liệt và gay gắt, giá cước viễn thông liên tục giảm tác động mạnh đến hoạt động sản xuất kinh doanh, đến thị phần của TTKD VNPT Bắc Ninh.

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

Tình hình tài sản của doanh nghiệp từ năm 2017 - 2019 thể hiện qua bảng sau :

Bảng 2.1 Cơ cấu tài sản của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh

Chỉ tiêu	31/12/2017		31/12/2018		31/12/2019		Chênh lệch 18/17		Chênh lệch 19/18	
	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
A - Tài sản ngắn hạn	30,679,404,828	87.66	34,955,124,309	85.75	32,467,239,537	86.58	4,275,719,481	13.94	-2,487,884,772	-7.12
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	174,372,064	0.50	183,293,763	0.45	538,668,087	1.44	8,921,699	5.12	355,374,324	193.88
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	29,566,861,591	84.48	33,995,567,699	83.39	31,335,349,001	83.56	4,428,706,108	14.98	-2,660,218,698	-7.83
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	29,563,441,232	84.47	33,932,932,808	83.24	31,616,844,223	84.31	4,369,491,576	14.78	-2,316,088,585	-6.83
2. Trả trước cho người bán	51,525,269	0.15	0	0.00	0	0.00	-51,525,269	0.00	0	0.00
6. Phải thu ngắn hạn khác	629,139,866	1.80	484,230,356	1.19	144,264,280	0.38	-144,909,510	-23.03	-339,966,076	-70.21
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-677,244,776	-1.94	-421,595,465	-1.03	-425,759,502	-1.14	255,649,311	-37.75	-4,164,037	0.99
IV. Hàng tồn kho	718,065,175	2.05	711,801,913	1.75	465,432,827	1.24	-6,263,262	-0.87	-246,369,086	-34.61
1. Hàng tồn kho	907,349,946	2.59	711,801,913	1.75	465,432,827	1.24	-195,548,033	-21.55	-246,369,086	-34.61
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-189,284,771	-0.54	0	0.00	0	0.00	189,284,771	-100.00	0	0.00
V. Tài sản ngắn hạn khác	220,105,998	0.63	64,460,934	0.16	127,789,622	0.34	-155,645,064	-70.71	63,328,688	98.24
Chi phí trả trước ngắn hạn	201,363,488	0.58	64,460,934	0.16	127,789,622	0.34	-136,902,554	-67.99	63,328,688	98.24
Thuế, các khoản khác phải thu Nhà nước	18,742,510	0.05	0	0.00	0	0.00	-18,742,510	-100.00	0	0.00
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	4,319,062,429	12.34	5,811,076,055	14.25	5,034,367,337	13.42	1,492,013,626	34.54	-776,708,718	-13.37
II. Tài sản cố định	3,681,509,201	10.52	5,272,587,525	12.93	4,561,578,992	12.16	1,591,078,324	43.22	-711,008,533	-13.49
1. Tài sản cố định hữu hình	3,681,509,201	10.52	5,272,587,525	12.93	4,561,578,992	12.16	1,591,078,324	43.22	-711,008,533	-13.49
- Nguyên giá	8,842,754,333	25.27	11,568,943,177	28.38	11,879,400,684	31.68	2,726,188,844	30.83	310,457,507	2.68
- Giá trị hao mòn lũy kế	-5,161,245,132	-14.75	-6,296,355,652	-15.45	-7,317,821,692	-19.51	-1,135,110,520	21.99	-1,021,466,040	16.22
VI. Tài sản dài hạn khác	637,553,228	1.82	538,488,530	1.32	472,788,345	1.26	-99,064,698	-15.54	-65,700,185	-12.20
1. Chi phí trả trước dài hạn	637,553,228	1.82	538,488,530	1.32	472,788,345	1.26	-99,064,698	-15.54	-65,700,185	-12.20
Tổng cộng tài sản	34,998,467,257	100.00	40,766,200,364	100.00	37,501,606,874	100.00	5,767,733,107	16.48	-3,264,593,490	-8.01

(Nguồn Báo cáo tài chính Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh) [1]

Từ năm 2017 -2019, Tổng tài sản của TTKD VNPT Bắc Ninh đang quản lý và sử dụng tăng từ trên 34 tỷ VNĐ lên trên 40 tỷ VNĐ, tương ứng với tỷ lệ tăng là 16,48% (5.767.783.107 VNĐ). Các chỉ tiêu Tài sản ngắn hạn và Tài sản dài hạn đều tăng, cụ thể: Tài sản ngắn hạn tăng 13,94% so với năm 2017, Tài sản dài hạn tăng 34,54% tương ứng với 1.492.013.626 VNĐ. Điều này cho thấy hiện tại doanh nghiệp vẫn đang ở trong điều kiện vốn lưu động cân bằng.

Trong giai đoạn này Tài sản ngắn hạn tăng là do: Tiền mặt tăng 5,12% ứng với 8.928.699 VNĐ, Tiền mặt tăng do trong năm doanh nghiệp đã thu hồi được một vài khoản nợ khó đòi giúp cho doanh nghiệp không gặp khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ gần, đảm bảo khả năng tự chủ về tài chính. Nhưng đồng thời doanh nghiệp cũng cần xác định nhu cầu cần thiết để tránh ứ đọng vốn bằng tiền gây lãng phí. Phải thu ngắn hạn khách hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tài sản ngắn hạn, luôn chiếm trên 83%, năm 2018 chỉ tiêu này tăng 14,98% so với năm 2017 ứng với 4.428.706.108 VNĐ do trong năm, để đẩy mạnh doanh thu bán hàng, doanh nghiệp đã nói lỏng chính sách bán chịu, doanh nghiệp chấp nhận ghi nợ khách hàng để đạt doanh thu mục tiêu năm. Nhìn vào năm 2018, chúng ta thấy được dự phòng các khoản phải thu ngắn hạn khó đòi có xu hướng giảm so với năm 2016 đã chứng tỏ công tác quản trị nợ phải thu năm 2018 đã tốt hơn, sát sao hơn. Hàng tồn kho năm 2017 giảm, dự phòng giảm giá hàng tồn kho năm 2018 = 0 thể hiện TTKD VNPT Bắc Ninh đã quản trị được hàng tồn kho tốt và đang có tiềm lực kinh doanh. Với chính sách nói lỏng trong bán hàng và ghi nợ, doanh nghiệp cũng giải quyết được một phần lượng hàng tồn kho của doanh nghiệp cụ thể làm lượng Hàng tồn kho giảm 0.87% ứng với 6.263.262 VNĐ, Tài sản ngắn hạn khác giảm 70.70% ứng với 155.645.064 VNĐ.

Tài sản dài hạn có xu hướng tăng cả về số lượng và tỷ trọng (tại thời điểm cuối năm 2017 là 4.319.062.429 VNĐ chiếm tỷ trọng 12,34%, tại thời điểm cuối năm 2018 là 5.811.076.055 VNĐ chiếm tỷ trọng 14,25%). TSDH tăng 1.492.013.636 ứng với 34.54% chủ yếu là do TTKD VNPT Bắc Ninh đẩy mạnh

chiến dịch quảng bá sản phẩm thông qua đầu tư làm biển hiệu quảng cáo thu hút khách hàng.

Tuy nhiên các chỉ tiêu tăng có mức tăng lớn hơn các chỉ tiêu giảm làm cho TSNH năm 2018 tăng so với năm 2017.

Sang giai đoạn 2018 - 2019, Tổng tài sản của TTKD VNPT Bắc Ninh đang quản lý và sử dụng giảm 8.01% ứng với 3.264.593.490VNĐ, cụ thể Tài sản ngắn hạn giảm 7.12% (2.487.884.772VNĐ), Tài sản dài hạn giảm 13.37% ứng với 776.708.718 VNĐ.

Xem xét cụ thể sâu hơn ta thấy:

Trong giai đoạn 2018 - 2019, TSNH giảm chủ yếu là do sự giảm xuống của các khoản phải thu ngắn hạn khách hàng, Nhìn chung năm 2018 là một năm khó khăn với doanh nghiệp nói riêng và ngành viễn thông nói chung. Để đáp ứng chính sách siết chặt trong khâu bán hàng như chuyển mạng giữ số, an toàn bảo mật trong khâu bán thẻ điện thoại để tránh tiếp tay cho các đối tượng dung thẻ với mục đích trao đổi tiền phạm pháp, vì lý do đó, doanh nghiệp đã thích nghi và có những biện pháp khắc phục, giải thích cho khách hàng hiểu quyền lợi của mình. Nhưng cũng không tránh được việc sụt giảm một số lượng khách hàng quen thuộc, làm giảm khoản phải thu khách hàng. TSDH cũng có xu hướng giảm cả về tỷ trọng cũng như số lượng (tại thời điểm cuối năm 2018 là 5.811.076.055 VNĐ chiếm tỷ trọng 14,25%, tại thời điểm cuối năm 2019 là 5.034.367.337 VNĐ chiếm tỷ trọng 13,42%) tài sản dài hạn giảm chủ yếu là do nguồn tài sản cố định giảm. xem xét kỹ hơn, điều này không phải do doanh nghiệp giảm nhiều tài sản cố định mà đó là do chi phí xây dựng cơ bản dở dang giảm, điều này có nguyên nhân là do trong năm vừa qua, doanh nghiệp vừa hoàn thành các dự án dở dang .

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

Tình hình biến động nguồn vốn của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh giai đoạn 2017 - 2019 được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.2: Cơ cấu nguồn vốn của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh

Chỉ tiêu	31/12/2017		31/12/2018		31/12/2019		Chênh lệch 17/16		Chênh lệch 18/17	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
C – Nợ phải trả	31,316,958,056	89.48	35,493,612,839	87.07	32,940,027,882	87.84	4,176,654,783	13.34	-2,553,584,957	-7.19
I. Nợ ngắn hạn	25,883,577,906	73.96	29,989,086,902	73.56	28,510,076,977	76.02	4,105,508,996	15.86	-1,479,009,925	-4.93
1. Phải trả người bán ngắn hạn	645,312,158	1.84	618,455,230	1.52	1,717,955,642	4.58	-26,856,928	-4.16	1,099,500,412	177.78
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	3,839,854,095	10.97	421,929,965	1.03	1,093,605,656	2.92	-3,417,924,130	-89.01	671,675,691	159.19
4. Phải trả người lao động	4,152,568,262	11.87	3,710,521,341	9.10	2,329,339,033	6.21	-442,046,921	-10.65	-1,381,182,308	-37.22
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	0	0.00	0	0.00	70,990,000	0.19	0	0.00	70,990,000	0.00
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	7,586,349,254	21.68	18,924,465,591	46.42	128,147,087	0.34	11,338,116,337	149.45	-18,796,318,504	-99.32
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	9,272,338,726	26.49	5,969,829,492	14.64	22,573,225,143	60.19	-3,302,509,234	-35.62	16,603,395,651	278.12
9. Phải trả ngắn hạn khác	379,700,333	1.08	216,075,189	0.53	151,471,231	0.40	-163,625,144	-43.09	-64,603,958	-29.90
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	7,455,078	0.02	127,810,094	0.31	445,343,185	1.19	120,355,016	1614.40	317,533,091	248.44
II. Nợ dài hạn	5,433,380,150	15.52	5,504,525,937	13.50	4,429,950,905	11.81	71,145,787	1.31	-1,074,575,032	-19.52
6. Phải trả dài hạn khác	5,433,380,150	15.52	5,504,525,937	13.50	4,429,950,905	11.81	71,145,787	1.31	-1,074,575,032	-19.52
D - VỐN CHỦ SỞ HỮU	3,681,509,201	10.52	5,272,587,525	12.93	4,561,578,992	12.16	1,591,078,324	43.22	-711,008,533	-13.49
Tổng cộng nguồn vốn	34,998,467,257	100.00	40,766,200,364	100.00	37,501,606,874	100.00	5,767,733,107	16.48	-3,264,593,490	-8.01

(Nguồn Báo cáo tài chính Trung tâm kinh doanh VNPT – Bắc Ninh) [1]

Qua bảng số liệu phân tích ở Bảng 2.2 - Cơ cấu nguồn vốn của TTKD VNPT Bắc Ninh, ta có thể nhận xét khái quát như sau:

Nguồn vốn kinh doanh của trung tâm được hình thành từ hai nguồn chủ yếu là vốn chủ sở hữu và vốn vay. Đối với doanh nghiệp Nhà Nước như TTKD VNPT Bắc Ninh thì vốn chủ sở hữu là do ngân sách nhà nước cấp, và nguồn vốn chủ sở hữu đó có thể bổ sung thêm khi trung tâm làm ăn có lãi. Ta thấy vốn chủ sở hữu năm 2018 tăng so với năm 2017 là 43,22%, vốn chủ sở hữu năm 2019 giảm so với năm 2018 là 13,49% điều đó có nghĩa là TTKD VNPT Bắc Ninh đã chú trọng tăng vốn chủ sở hữu cho phù hợp với tình hình tài chính mỗi năm. Tỷ lệ vốn vay lại chiếm phần lớn trong tổng nguồn vốn kinh doanh, cụ thể là năm 2017 vốn vay chiếm 89,48%; năm 2018 chiếm 87,07%, năm 2018 chiếm 87,84% trong tổng nguồn vốn kinh doanh. Với lượng vốn vay chiếm tỷ trọng lớn đã hạn chế tính tự chủ tài chính của TTKD VNPT Bắc Ninh và luôn đặt trung tâm trước áp lực phải trả nợ nhất là nợ ngắn hạn lớn và đang tăng lên.

Nợ phải trả trong ba năm luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp, luôn chiếm tỷ trọng trên 87%. Trong ba năm 2017 đến 2019 nguồn nợ phải trả của doanh nghiệp có những thay đổi đáng kể, cụ thể: cuối năm 2017 tăng trên 4 tỷ VNĐ, ứng với tỷ lệ tăng 13,34% so với cuối năm 2018. Đến năm 2019, nguồn nợ phải trả giảm đi 2,5 tỷ đồng tương ứng với giảm 7,19%.

Trong đó: Nợ ngắn hạn tăng từ gần 26 tỷ VNĐ năm 2017 lên gần 30 tỷ VNĐ năm 2018 tương ứng với tăng 15,86%. Nợ dài hạn tăng từ 5.433.380.150 VNĐ năm 2017 lên 5.504.525.937 VNĐ năm 2018 tương ứng tăng 71.145.787 (1.31%). Nguồn vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn tăng từ trên 3 tỷ VNĐ cuối năm 2017 lên trên 5 tỷ VNĐ vào cuối năm 2018, tăng 1.591.078.324 VNĐ ứng với tỷ lệ 43,22%.

Nợ phải trả ngắn hạn cuối năm 2019 giảm 4.93% so với năm 2018, nợ phải trả dài hạn cuối năm 2019 giảm 19.52% so với năm 2018. Vốn chủ sở hữu năm 2019 giảm 711.008.533 so với năm 2018 tương ứng với tỷ lệ là 13.49%

Nợ phải trả ngắn hạn thay đổi chủ yếu là do chỉ tiêu phải trả nội bộ ngắn hạn và chỉ tiêu doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn. Chỉ tiêu phải trả nội bộ ngắn hạn phụ thuộc vào tỷ lệ ăn chia nội bộ do Tập đoàn VNPT quy định, còn chỉ tiêu doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn chính là phần tiền dịch vụ khách hàng trả trước, nó phụ thuộc vào chính sách, chiến lược kinh doanh của TTKD VNPT Bắc Ninh ban hành. Thể hiện ở việc, nếu như năm 2018 là năm TTKD VNPT Bắc Ninh tập trung phát triển mạnh thuê bao mới để mở rộng thị phần thì năm 2019 là năm TTKD VNPT Bắc Ninh chú trọng vào việc giữ khách hàng cũ và đồng thời vẫn tiếp tục phát triển khách hàng mới. Năm 2019 chỉ tiêu doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn của TTKD VNPT Bắc Ninh tăng 16.603.395.651 VNĐ tương ứng với 278,12% so với cuối năm 2018.

Nợ phải trả dài hạn do chỉ tiêu phải trả dài hạn khác chi phối, chỉ tiêu này chính là khoản đặt cọc do TTKD VNPT Bắc Ninh thu được của khách hàng để đảm bảo cho công tác quản trị nợ phải thu khách hàng.

Do đó, TTKD VNPT Bắc Ninh cần quản trị các khoản nợ phải trả hết sức sát sao, chi tiết cho từng đối tượng tránh hiện tượng nhầm lẫn, thiếu sót gây mất niềm tin và uy tín.

Khái quát kết quả hoạt động kinh doanh của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh qua bảng 2.3 như sau:

Bảng 2.3. Kết quả kinh doanh của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh

Chỉ tiêu	2016	2017	2018	Chênh lệch 2017/2016		Chênh lệch 2018/2017	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	629,260,754,651	680,673,441,920	647,122,303,294	51,412,687,269	8.17%	-33,551,138,626	-4.93%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	0	0.00%	0	0.00%
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	629,260,754,651	680,673,441,920	647,122,303,294	51,412,687,269	8.17%	-33,551,138,626	-4.93%
4. Giá vốn hàng bán	455,586,650,957	511,823,425,881	489,313,142,114	56,236,774,924	12.34%	-22,510,283,767	-4.40%
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	173,674,103,694	168,850,016,039	157,809,161,180	-4,824,087,655	-2.78%	-11,040,854,859	-6.54%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	28,388,901	16,002,685	13,226,570	-12,386,216	-43.63%	-2,776,115	-17.35%
7. Chi phí tài chính	0	88,132,000	0	88,132,000	0.00%	-88,132,000	-
- Trong đó: Chi phí lãi vay	0	0	0	0	0.00%	0	100.00%
8. Chi phí bán hàng	46,455,419,540	47,147,936,689	53,113,387,370	692,517,149	1.49%	5,965,450,681	12.65%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	20,537,849,280	22,179,539,755	24,639,976,441	1,641,690,475	7.99%	2,460,436,686	11.09%
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	106,709,223,775	99,450,410,280	80,069,023,939	-7,258,813,495	-6.80%	-19,381,386,341	-19.49%
11. Thu nhập khác	83,045,473	0	18,397,611	-83,045,473	-	18,397,611	100.00%
12. Chi phí khác	83,045,473	104,800,471	81,819	21,754,998	26.20%	-104,718,652	-99.92%
13. Lợi nhuận khác	0	-104,800,471	18,315,792	-104,800,471	0.00%	123,116,263	-
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	106,709,223,775	99,345,609,809	80,087,339,731	-7,363,613,966	-6.90%	-19,258,270,078	117.48%
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	0	0	0	0	0.00%	0	-19.39%
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	0	0	0	0	0.00%	0	0.00%
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	106,709,223,775	99,345,609,809	80,087,339,731	-7,363,613,966	-6.90%	-19,258,270,078	-19.39%

(Nguồn: Báo cáo tài chính của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh) [1]

Qua bảng phân tích số liệu 2.3. Kết quả kinh doanh của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh cho thấy hoạt động của trung tâm trong giai đoạn từ năm 2017 đến năm 2019. Cụ thể:

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng trong giai đoạn 2017 - 2019, cụ thể năm 2018 tăng so với năm 2017 tăng 8,17 % (từ trên 629 tỷ VNĐ lên trên 680 tỷ VNĐ). TTKD VNPT Bắc Ninh đã đẩy mạnh công tác xây mạng lưới kinh doanh, kênh bán hàng rộng khắp trong toàn tỉnh, chất lượng, mẫu mã hàng hoá, dịch vụ luôn được thay đổi và nâng cao đáp ứng được thị hiếu của người tiêu dùng nên giá trị hàng bán bị trả lại không có. Đây cũng là một yếu tố làm tăng doanh thu thuần của doanh nghiệp.

Giá vốn hàng bán năm 2018 là 511.823.425.881 VNĐ tăng thêm 56.236.774.924 VNĐ so với năm 2017 ứng với tăng tỷ lệ 12,34 %, tăng nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu. Chỉ tiêu giá vốn hàng bán tăng nhanh hơn tỷ lệ tăng doanh thu là do sản lượng tiêu thụ tăng, mặt khác việc nâng cấp và sản xuất sản phẩm mạng di động 4G đã làm cho giá vốn sản phẩm tăng; với việc để không bị lỗi thời so với các đối thủ trên thị trường, doanh nghiệp đã chịu tổn thất khi chấp nhận nâng giá vốn sản phẩm nên dù đáp ứng được nhu cầu của thị trường khách hàng nhưng với giá vốn sản phẩm cao, lợi nhuận của doanh nghiệp giảm. Cùng với đó chỉ tiêu Chi phí bán hàng cuối năm 2018 tăng 1,49 % so với năm 2017, cụ thể tăng từ 46.455.419.450 VNĐ năm 2017 lên 47.147.936.689 VNĐ năm 2018, chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2018 tăng 7,99% so với năm 2017, cụ thể tăng từ 20.537.849.280 VNĐ lên 22.179.539.755 VNĐ. Nguồn chi phí hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn so với lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp luôn ở mức xấp xỉ 40%, vì vậy hai chỉ tiêu này là một trong những yếu tố chính trực tiếp làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Do đó cho dù doanh thu thuần tăng cao nhưng giá vốn hàng bán lớn, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng làm cho tổng lợi nhuận trước thuế giảm từ 106.709.223.775 VNĐ năm 2017 xuống 99.345.609.809 VNĐ năm 2018, giảm 7.363.613.966 VNĐ tương ứng giảm 6,90%.

Doanh thu thuần năm 2019 đạt 647.122.441.920 VNĐ giảm 33.551.138.626 VNĐ tương ứng giảm với tỷ lệ 4,93% so với năm 2018 là 680.673.441.920 VNĐ. Nguyên nhân là do vào năm 2018, Bộ thông tin và truyền thông ra thông tư 35/2017/TT-BTTTT ngày 23/11/2017 quy định về việc chuyển mạng viễn thông di động mặt đất giữ nguyên số có hiệu lực từ ngày 08/01/2018, vì vậy để giữ khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới, doanh nghiệp tập trung vào kinh doanh các gói dịch vụ băng rộng dài hạn và các gói cước di động ưu đãi, giá rẻ từ đó doanh thu của doanh nghiệp đã bị sụt giảm.

Giá vốn hàng bán cuối năm 2019 là 489.313.142.114 VNĐ giảm 22.510.283.767 VNĐ so với cuối năm 2018 tương ứng giảm với tỷ lệ 4,40%. Giá vốn hàng bán giảm tương ứng với tỷ lệ giảm doanh thu là do sản lượng tiêu thụ giảm, cho thấy các dịch vụ sản phẩm doanh nghiệp đưa ra thị trường đang chưa đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

Chi phí bán hàng cuối năm 2019 là 53.113.387.370 VNĐ tăng 5.965.450.681 VNĐ tương ứng tăng với tỷ lệ 12,65% so với năm 2018, chi phí quản lý doanh nghiệp cuối năm 2019 là 24.639.976.441 VNĐ tăng 2.460.436.686 VNĐ tương ứng tăng với tỷ lệ 11,09% so với năm 2018. Xem xét sâu hơn ta thấy: Trong giai đoạn 2017– 2019, TTKD VNPT Bắc Ninh thực hiện đa dạng hóa sản phẩm theo nhu cầu thị trường, vì vậy tốn thêm các khoản chi phí quảng cáo, giới thiệu sản phẩm cho người tiêu dùng. Bên cạnh đó, trong giai đoạn này, doanh nghiệp cũng điều chỉnh mức chi phí ăn ca của cán bộ công nhân viên từ 680.000 VNĐ/người lên thành 730.000 VNĐ/người theo thông tư TT26/2018 TT-BLĐTBXH dẫn đến chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng.

Tốc độ giảm doanh thu thuần xấp xỉ bằng tốc độ giảm giá vốn hàng bán trong khi hai chỉ tiêu chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng dẫn đến tổng lợi nhuận trước thuế cuối năm 2019 giảm so với cuối năm 2018 là 19,39%.

Đánh giá chung: Muốn tăng được lợi nhuận thì trung tâm phải tìm mọi cách làm tăng doanh thu, nghiên cứu phát triển sản phẩm, dịch vụ đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng, cùng với đó giảm thiểu được chi phí giá vốn hàng bán. Đề ra các

phương pháp thiết thực để giảm thiểu các khoản chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp.

Tuy vậy trong điều kiện kinh tế thị trường khó khăn như hiện nay, cạnh tranh ngày càng khốc liệt, TTKD VNPT Bắc Ninh đang chủ trương chú trọng vào chất lượng sản phẩm và mở rộng thị trường để hy vọng mang lại hiệu quả vào những năm tới nên chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng tăng là điều dễ hiểu.

* Khái quát tình hình thực hiện kế hoạch của VNPT Bắc Ninh năm 2019 Trong năm 2019 VNPT Bắc Ninh đã rất nỗ lực để hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh của năm như sau:

Bảng 2.4. Thực hiện kế hoạch của Trung tâm Kinh doanh VNPT - Bắc Ninh

(Đvt: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	Thực hiện	So sánh KH/TH 2018	
	năm 2019	năm 2019	năm 2018	Chênh lệch	Tỉ lệ (%)
Dịch vụ CNTT	18.250	16.270	17.902	-1.980	-10,85
Điện thoại cố định	35.347	30.063	36.580	-5.284	-14,95
Điện thoại di động trả sau	90.546	62.509	72.182	-28.037	-30,96
Điện thoại di động trả trước	203.123	135.478	179.725	-67.645	-33,3
Thẻ, Eload	199.371	130.993	177.200	-68.378	-34,3
Hòa mạng thuê baodi động trả trước	3.752	4.485	2.525	733	19,53
Dịch vụ băng rộng	198.384	168.924	170.724	-29.460	-14,85
Dịch vụ truyền số liệu	20.900	19.851	18.209	-1.049	-5,02
Hàng hóa kinh doanh thương mại	3.732	3.091	3.428	-641	-17,17
Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (không bao gồm doanh thu phối hợp)	755.155	571.663	678.476	-183.492	-24,3
Tổng chi phí	577.865	567.067	581.344	-10.798	-1,87

(Nguồn báo cáo tài chính Trung Tâm Kinh Doanh VNPT – Bắc Ninh) [1]

Qua bảng phân tích số liệu 2.4: Tình hình thực hiện kế hoạch năm 2018 của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh, ta thấy:

Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018 giảm hơn so với cùng kỳ năm trước, các chỉ tiêu về doanh thu đều không đạt so kế hoạch đề ra cụ thể như sau:

Doanh thu dịch vụ CNTT đạt 89.15%

Doanh thu điện thoại cố định đạt 85.05%

Doanh thu điện thoại di động trả sau đạt 69,04%

Doanh thu kinh doanh thẻ đạt 65.5%

Doanh thu hòa mạng di động trả trước vượt 19.53%

Doanh thu dịch vụ băng rộng đạt 85.15%

Doanh thu dịch vụ truyền số liệu đạt 94.98%

Doanh thu kinh doanh hàng hóa thương mại đạt 82.83%

Năm 2018, TTKD VNPT Bắc Ninh đã chủ động tích kiệm chi phí thể hiện qua việc giao kế hoạch chi phí nhỏ hơn số đã thực hiện năm 2017. Do năm 2018 với nhiều biến động về chính sách tác động xấu đến tình hình kinh doanh làm cho việc thực hiện doanh thu không đạt được kế hoạch đã đề ra từ đó chi phí cũng giảm so với năm 2017. Tuy nhiên so với kế hoạch đề ra tổng doanh thu dịch vụ bán hàng và cung cấp dịch vụ (không bao gồm doanh thu phối hợp với các trung tâm vệ tinh của VNPT) chỉ đạt 75.7% trong khi chi phí đạt 98.13% so với kế hoạch đề ra cho thấy TTKD VNPT Bắc Ninh cần quản lý chi phí, tích kiệm chi phí một cách lớn hơn nữa từ đó mới góp phần tăng lợi nhuận của TTKD VNPT Bắc Ninh.

2.1.5. Đặc thù của dịch vụ viễn thông

Dịch vụ viễn thông là dịch vụ gửi, truyền, nhận và xử lý thông tin giữa hai hoặc một nhóm người sử dụng dịch vụ viễn thông. Bao gồm dịch vụ cơ bản và dịch vụ giá trị gia tăng như dịch vụ viễn thông công nghệ thông tin, điện thoại cố định, điện thoại di động trả sau, di động trả trước, Fiber, Mytv và bán các loại thiết bị viễn thông. Những dịch vụ này được phát triển dưới nhiều hình thức khác nhau tùy theo mục tiêu của doanh nghiệp. Đặc trưng cơ bản của nhóm dịch vụ này là quản lý theo thuê bao/người sử dụng và tính doanh thu theo cước thuê bao.

Viễn thông là một hạ tầng cơ sở quan trọng của nền kinh tế, là công cụ đắc lực cho việc quản lý, điều hành đất nước, bảo vệ an ninh quốc gia, góp phần nâng

cao đời sống văn hóa xã hội của nhân dân và đồng thời là ngành kinh doanh dịch vụ có lãi.

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

Lợi nhuận của trung tâm được hình thành từ 3 nguồn, đó là lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận từ hoạt động khác. Ta có bảng sau:

Bảng 2.5. Lợi nhuận Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh

Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		Chênh lệch 18/17		Chênh lệch 19/18	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh	106,680,834,874	99.973	99,522,539,595	100.18	80,055,797,369	99.96	-7,158,295,279	-6.7	-19,466,742,226	-19.56
2. Lợi nhuận tài chính	28,388,901	0.027	-72,129,315	-0.073	13,226,570	0.017	-100,518,216	-354.1	85,355,885	-118.3
3. Lợi nhuận khác	0		-104,800,471	-0.105	18,315,792	0.023	-104,800,471		123,116,263	
4. Tổng lợi nhuận trước thuế	106,709,223,775	100	99,345,609,809	100	80,087,339,731	100	-7,363,613,966	-6.9	-19,258,270,078	-19.4

(Nguồn: Báo cáo tài chính của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh) [1]

Qua bảng phân tích số liệu 2.5, ta thấy tình hình lợi nhuận của TTKD VNPT Bắc Ninh có chiều hướng giảm dần qua từng năm, cụ thể như sau: Từ năm 2017 đến năm 2019, tổng lợi nhuận trước thuế giảm 7.363.613.966 VNĐ tương ứng giảm với tỷ lệ 6,9%. Đến năm 2019, lợi nhuận của Trung tâm tiếp tục giảm 19.258.270.078 VNĐ tương ứng giảm với tỷ lệ 19,4%.

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh

Tỷ trọng lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng lợi nhuận trước thuế trong đó năm 2017 là 99,973%, năm 2018 là 100,18%, năm 2019 là 99,96%. Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng cao vì doanh thu từ hoạt động này cao (qua bảng 2.3 ta đã thấy rõ), nó là hoạt động chủ yếu của trung tâm.

Doanh thu thuần là yếu tố quan trọng để tăng lợi nhuận, nhưng doanh thu thuần năm 2019 giảm 33.551.138.626VNĐ tương ứng với 4,93% so với năm 2018, điều này là do năm 2019 đối với mảng băng rộng các đối thủ cạnh tranh trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh như FPT, Viettel không ngừng ra các gói cước ưu đãi để thu hút khách hàng đứng trước thách thức đó, VNPT Bắc Ninh tập trung kinh doanh các gói dịch vụ băng rộng dài hạn ưu đãi để giữ chân khách hàng cũ đồng thời tạo ra khả năng cạnh tranh với các nhà mạng còn lại trong việc thu hút khách hàng mới, đây cũng là nguyên nhân làm cho doanh thu của TTKD VNPT Bắc Ninh 2018 đã bị sụt giảm. Ví dụ: đối với gói Internet Fiber20 nếu khách hàng lắp đặt mới và trả tiền dịch vụ hàng tháng bình thường thì khách hàng sẽ phải thanh toán 550.000VNĐ phí lắp đặt và 209.000VNĐ phí sử dụng hàng tháng. Tuy nhiên nếu khách hàng trả trước 6 tháng, khách hàng sẽ được miễn phí lắp đặt, và ưu đãi 15% cước sử dụng, tương tự nếu thanh toán trước 12 tháng khách hàng sẽ được ưu đãi 20% cước sử dụng.

Ngay bên cạnh đó, năm 2018, Bộ Thông tin và truyền thông ra Thông tư 35/2017/TT-BTTTT ngày 23/11/2017 Quy định về việc chuyển mạng viễn thông di động mặt đất giữ nguyên số đã làm gia tăng mức độ chạy đua của các nhà mạng trong việc giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới, đứng trước thách

thức đó, TTKD VNPT Bắc Ninh đã triển khai các gói cước di động trả trước, trả sau tích hợp sẵn Internet tốc độ cao phục vụ khách hàng, khách hàng chỉ cần trả tiền mua gói di độngnpt có thể sử dụng luôn Internet tốc độ cao mà không mất thêm chi phí, trong khi bình thường muốn sử dụng Internet tốc độ cao khách hàng phải trả 70.000VNĐ / lần đăng ký và có thời hạn sử dụng trong 30 ngày kể từ ngày đăng ký, đây là yếu tố tác động trực tiếp làm giảm doanh thu của TTKD VNPT Bắc Ninh từ đó dẫn đến làm giảm lợi nhuận của TTKD VNPT Bắc Ninh

Bên cạnh đó , Bộ Thông tin & Truyền thông còn ban hành Thông tư số 47/2017/TT-BTTTT của về “Quy định hạn mức khuyến mãi đối với dịch vụ thông tin di động mặt đất, từ ngày 1/3/2019, các nhà mạng chỉ được phép khuyến mãi tối đa 20% giá trị các thẻ nạp đối với thuê bao trả trước, giảm hơn so với mức khuyến mãi tối đa 50% đang được áp dụng như thời điểm trước đó. Cộng thêm, sau vụ đường dây đánh bạc hàng nghìn tỷ qua mạng bị phanh phui, lộ ra kẽ hở của việc sử dụng thẻ cào viễn thông để thanh toán cho các hoạt động trái pháp luật . Các doanh nghiệp đã phải tạm dừng thanh toán bằng thẻ cào cho các dịch vụ nội dung số từ tháng 4/2019 dẫn đến doanh thu thẻ sụt giảm trầm trọng trong năm 2018, cụ thể doanh thu thẻ cuối năm 2018 là: 177.200.283.314VNĐ nhưng đến cuối năm 2019 doanh thu thẻ của TTKD VNPT Bắc Ninh là: 130.993.087.226 VNĐ. Đây là nhân tố ảnh hưởng rất lớn làm giảm tổng lợi nhuận trước thuế của TTKD VNPT Bắc Ninh năm 2019.

Giá vốn hàng bán là một trong những yếu tố liên quan trực tiếp đến tổng doanh thu do đó liên quan trực tiếp đến lợi nhuận. Trong điều kiện các yếu tố khác không đổi nếu trung tâm tiết kiệm được chi phí sản xuất sẽ làm cho giá vốn hàng bán giảm, giá vốn giảm sẽ làm cho lợi nhuận tăng lên và ngược lại.. Ta thấy năm 2018 tốc độ tăng doanh thu thấp hơn tốc độ tăng giá vốn hàng bán, mà nguyên nhân gây ra sự gia tăng nhanh chóng về giá vốn hàng bán là do chi phí nguyên vật liệu chiếm một tỷ trọng quá cao, còn các chi phí khác như chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí nhân công, chi phí khác chỉ chiếm một tỷ trọng nhất định trong giá vốn hàng bán, đây là yếu tố làm tổng lợi nhuận trước thuế năm 2018 giảm. Giá vốn hàng

bán năm 2018 tăng so với năm 2016 là 56.236.774.924 VNĐ, tương ứng với tỷ lệ 12,34%, năm 2019 giảm 4.40% tương ứng với 22.510.283.767 VNĐ. Năm 2018 giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng 75,19% so với doanh thu thuần và năm 2019 giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng 75,6% trong doanh thu thuần, nghĩa là khi có 100 đồng doanh thu thuần thu về thì năm 2018 Trung tâm bỏ ra 75,19 đồng vốn và năm 2019 Trung tâm phải bỏ ra 75,6 đồng vốn, như vậy chỉ tiêu này quá cao, điều này ảnh hưởng xấu đến doanh thu và sẽ ảnh hưởng xấu đến lợi nhuận của Trung tâm, dẫn đến tổng lợi nhuận trước thuế năm 2018 giảm 6,9% so với cuối năm 2017 và năm 2019 giảm 19,4% so với cuối năm 2018. Nguyên nhân của chỉ tiêu giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn như trên là do việc quản lý vốn của trung tâm chưa có hiệu quả, đối với các sản phẩm dịch vụ viễn thông chưa xây dựng tốt được các định mức tiêu hao nguyên vật liệu dẫn đến giá vốn của các sản phẩm dịch vụ viễn thông đó quá cao so với doanh thu thu được, đồng thời giá cả của nguyên vật liệu thường không ổn định và có xu hướng tăng nên cũng làm cho giá vốn của hàng hóa, dịch vụ tăng. Do đó, quản lý chi phí là yếu tố quan trọng làm gia tăng tổng lợi nhuận vì cho dù doanh thu có tăng cao bao nhiêu nhưng nếu không khống chế được chi phí thì lợi nhuận thu được sẽ không cao thậm chí có thể lỗ.

Chi phí bán hàng, so với doanh thu thuần thì năm 2018 chỉ tiêu này chiếm tỷ trọng 6,92%, năm 2019 chỉ tiêu này chiếm 8,21%, nghĩa là khi thu được 100 đồng doanh thu thuần thì năm 2018 trung tâm phải bỏ ra 6,92 đồng chi phí và năm 2019 phải bỏ ra 8,21 đồng chi phí. Như vậy chi phí này cũng chiếm khá nhiều do dịch vụ mua ngoài tăng, chi hoa hồng phát triển dịch vụ cho cộng tác viên tăng. Ngoài ra, ngày 15 tháng 10 năm 2016, TTKD VNPT Bắc Ninh cũng điều chỉnh mức chi ăn ca của cán bộ công nhân viên từ 680.000VNĐ/1 người lên 730.000VNĐ/1 người theo thông tư TT26/2016 TT-BLĐTBXH dẫn đến chi phí bán hàng tăng.

Chính vì hai chỉ tiêu giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng quá cao như vậy sẽ dẫn đến lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của năm 2018 giảm 7.158.295.279 VNĐ so với năm 2017 với tỷ lệ tương ứng là 6,7%. Năm 2019 giảm 19,466,742,226 VNĐ so với năm 2018 với tỷ lệ tương ứng là 19,56%.

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính

Lợi nhuận hoạt động tài chính là khoản chênh lệch giữa doanh thu từ hoạt động tài chính với chi phí hoạt động tài chính.

Nhìn vào bảng 2.3 ta thấy chi phí cho hoạt động tài chính của TTKD VNPT Bắc Ninh hầu như là không có chỉ duy nhất xuất hiện vào năm 2018 là 88.132.000VNĐ. Đây là khoản chiết khấu thanh toán cho khách hàng.

Đối với doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh thì hoạt động tài chính chỉ là hoạt động kinh doanh phụ, góp phần tăng nguồn vốn kinh doanh cho trung tâm trong điều kiện kinh tế hiện nay. Nhưng ở góc độ chung TTKD VNPT Bắc Ninh cần xem xét để tăng lợi nhuận từ hoạt động tài chính để góp phần tăng lợi nhuận cho trung tâm trong những năm tới.

Doanh thu tài chính của TTKD VNPT Bắc Ninh các khoản lãi tiền gửi vì vậy tỷ trọng doanh thu tài chính trong tổng doanh thu chiếm không đáng kể. Cụ thể: năm 2017 là 28.388.901VNĐ, năm 2018 là 16.002.685 VNĐ, năm 2019 là 13.226.570VNĐ.

Doanh thu tài chính nhỏ, vì vậy năm 2018 xuất hiện khoản chi phí tài chính là 88.132.000VNĐ lớn hơn doanh thu tài chính năm 2018 dẫn đến lợi nhuận tài chính năm 2018 âm, đây cũng là yếu tố tác động làm giảm tổng lợi nhuận trước thuế của năm 2018.

Lợi nhuận khác

Năm 2017, Lợi nhuận khác của TTKD VNPT Bắc Ninh bằng 0 do chỉ tiêu thu nhập khác bằng chỉ tiêu chi phí khác (83.045.473VNĐ), đây là khoản thu nhập, chi phí thanh lý hàng tồn kho kém phẩm chất. nhưng cũng có một số chi phí khác làm ảnh hưởng tới kết quả lợi nhuận khác. Tuy nhiên sang năm 2018, chỉ tiêu lợi nhuận khác của TTKD VNPT Bắc Ninh âm 104.800.471 VNĐ nguyên nhân là do trong năm 2018 TTKD VNPT Bắc Ninh phải nộp phạt hành chính do khai sai thuế dẫn đến thiếu số tiền thuế GTGT phải nộp trong kỳ thuế quý 4/2015, thu nhập khác bằng 0. Chi phí khác tăng, thu nhập khác bằng 0 làm chỉ tiêu lợi nhuận khác của TTKD VNPT Bắc Ninh năm 2018 giảm so với năm 2017 là 104.800.471, từ đó

tác động làm giảm tổng lợi nhuận trước thuế của năm 2018. Năm 2019, lợi nhuận khác là 18.315.792 VNĐ tăng so với năm 2018. Nguyên nhân là thu được khoản tiền thanh lý hàng hóa và tiền thu nộp phạt các đơn vị cơ sở do chi sai cho cộng tác viên phát triển dịch vụ, chi phí thanh lý hàng tồn kho là 81.819VNĐ.

Mặc dù khác khoản thu nhập khác và chi phí khác của VNPT Bắc Ninh chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng doanh thu và tổng chi phí phát sinh của TTKD VNPT Bắc Ninh nhưng đây cũng là những nhân tố tác động đến tổng lợi nhuận trước thuế của VNPT Bắc Ninh. Vì vậy TTKD VNPT Bắc Ninh nên chú ý theo dõi các chỉ tiêu tác động đến lợi nhuận khác để nâng cao tổng lợi nhuận trước thuế của TTKD VNPT Bắc Ninh.

Doanh thu càng cao thì chắc chắn sẽ kéo theo lợi nhuận tăng. Tuy lợi nhuận từ hoạt động SXKD cao nhưng tổng lợi nhuận trước thuế của Trung tâm còn thấp và có xu hướng giảm. Điều đó cho thấy chi phí hoạt động kinh doanh của Trung tâm là quá lớn. Cho dù doanh thu có tăng cao bao nhiêu nhưng nếu không khống chế được chi phí thì lợi nhuận thu được sẽ không cao thậm chí có thể lỗ. Ta thấy tốc độ tăng doanh thu thấp hơn tốc độ tăng giá vốn hàng bán, mà nguyên nhân gây ra sự gia tăng nhanh chóng về giá vốn hàng bán là do chi phí nguyên vật liệu chiếm một tỷ trọng quá cao, còn các chi phí khác như chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí nhân công, chi phí khác chỉ chiếm một tỷ trọng nhất định trong giá vốn hàng bán. Nhân tố chi phí có quan hệ ngược chiều với lợi nhuận, trong điều kiện các nhân tố khác không đổi. Trị số của chỉ tiêu này tăng hoặc giảm sẽ làm cho lợi nhuận tăng hoặc giảm một lượng tương ứng. Vì vậy TTKD VNPT Bắc Ninh bên cạnh tăng trưởng doanh thu thì cần phải chú trọng nhiều hơn nữa khống chế tăng chi phí nhất là chi phí nguyên vật liệu để hoạt động kinh doanh của Trung tâm ngày càng có hiệu quả.

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

Bảng 2.6. Một số chỉ tiêu tài chính của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh

Nội dung	Đơn vị tính	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Doanh thu thuần	VNĐ	629.260.754.651	680.673.441.920	647.122.303.294
Vốn lưu động	VNĐ	4.795.826.922	4.966.037.407	3.957.162.560
Lợi nhuận trước thuế	VNĐ	106.709.223.775	99.345.609.809	80.087.339.731
Tổng tài sản	VNĐ	34.998.467.257	40.766.200.364	37.501.606.874
Vốn chủ sở hữu	VNĐ	3.681.509.201	5.272.587.525	4.561.578.992
Vòng quay vốn lưu động	Vòng	131,21	137,06	163,53
ROS – TSSL trên doanh thu	%	16,95	14,59	13,61
ROA – TSSL trên tài sản	%	304,89	243,69	234,88
ROE – TSSL trên vốn chủ sở hữu	%	2.898,51	1.884,19	1.931,07

(Nguồn Báo cáo tài chính của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh) [1]

Vòng quay vốn lưu động: “Chỉ tiêu này phản ánh vốn lưu động luân chuyển được bao nhiêu lần trong kỳ hay 1 đồng vốn lưu động thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ.”

Vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp tăng đều trong ba năm, lần lượt năm 2016 là 131,21 vòng, năm 2018 là 137,06 vòng và đến năm 2019 chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động doanh nghiệp đạt được là 163,53 vòng. Mặc dù nguồn vốn lưu động của doanh nghiệp có biến động tăng giảm qua các năm nhưng doanh nghiệp vẫn cho thấy khả năng sử dụng hiệu quả nguồn vốn lưu động của mình. Với 1 đồng

vốn lưu động doanh nghiệp tạo ra được 131,21 đồng doanh thu năm 2016 và 137,06 đồng, 163,53 đồng doanh thu năm 2018 và năm 2019.

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu – ROS: “Chỉ tiêu ROS cho biết doanh nghiệp trong 1 đồng doanh thu thuần, doanh nghiệp thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng chi phí càng có hiệu quả và càng chứng tỏ khả năng tiết kiệm chi phí của doanh nghiệp.”

Năm 2017 với 1 đồng doanh thu thuần doanh nghiệp thu được 16,95 đồng lợi nhuận trước thuế. Đến năm 2018, với 1 đồng doanh thu thuần doanh nghiệp chỉ thu được 14,59 đồng lợi nhuận trước thuế, giảm 2,36 đồng. Đến năm 2019 chỉ tiêu này tiếp tục giảm 0,98 đồng, 1 đồng doanh thu thuần doanh nghiệp thu được 13,61 đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này vẫn ở mức cao nhưng đang giảm dần trong cả ba năm là do các khoản chi phí chiếm tỷ trọng quá cao so với doanh thu đạt được, điều này cho thấy doanh nghiệp đang thực hiện các chính sách hoạt động không tiết kiệm chi phí. Do đó, trung tâm cần có những chính sách để quản lý chi phí ngày một hiệu quả hơn nhằm góp phần tăng cao lợi nhuận, bởi đây là nhân tố sẽ giúp trung tâm có thể mở rộng thị trường, tăng cao doanh thu.

Tỷ suất sinh lời trên tài sản – ROA: “Chỉ tiêu ROA cho biết trong kỳ doanh nghiệp cứ bỏ 1 đồng tài sản đầu tư thì sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản tốt, sức sinh lời của tài sản cao, hiệu quả sản xuất kinh doanh càng lớn.”

Năm 2017 doanh nghiệp cứ bỏ 1 đồng tài sản đầu tư sẽ thu được 304,89 đồng lợi nhuận trước thuế. Năm 2018 thì 1 đồng tài sản doanh nghiệp đầu tư sẽ mang lại 243,69 đồng lợi nhuận trước thuế, giảm 61,2 đồng so với năm 2017. Đến năm 2019 thì 1 đồng tài sản đầu tư doanh nghiệp thu được 234,88 đồng lợi nhuận trước thuế, tiếp tục giảm 8,81 đồng so với năm 2018. Chỉ tiêu này vẫn cho thấy tình hình sử dụng nguồn tài sản hiệu quả của doanh nghiệp khi các chỉ tiêu vẫn đang ở mức cao, nhưng chỉ tiêu này đang giảm dần trong cả ba năm cho thấy những dấu hiệu không tốt trong hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp, doanh nghiệp cần

có những biện pháp khắc phục nhanh chóng để làm sức sinh lời của tài sản tăng trở lại, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu – ROE: “Chỉ tiêu ROE phản ánh 1 đồng vốn chủ sở hữu bình quân trong kỳ sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp. Chỉ tiêu càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu càng tốt, sức sinh lời của vốn chủ sở hữu càng cao.”

Năm 2017 cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu bình quân trong kỳ sẽ tạo ra 2.898,51 đồng lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp. Năm 2018 thì 1 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tạo ra 1884,19 đồng lợi nhuận trước thuế giảm 1.014,32 đồng so với năm 2017. Đến năm 2019 với 1 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tạo ra 1.931,07 đồng lợi nhuận trước thuế tăng 46,88 đồng so với năm 2018. Cũng như chỉ tiêu ROA của doanh nghiệp, trong ba năm 2017 – 2019, chỉ tiêu ROE của doanh nghiệp cho thấy doanh nghiệp vẫn đang hoàn thành tốt việc sử dụng tốt nguồn vốn chủ sở hữu bằng việc tạo ra nguồn lợi nhuận trước thuế từ chỉ tiêu này ở mức rất cao. Nhưng năm 2018, chỉ tiêu này đã giảm mạnh với 1.014,32 đồng mất đi. Đến năm 2019, doanh nghiệp đã có những cải thiện sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu, dần tăng tỷ suất sinh lời trên nguồn vốn chủ sở hữu cho doanh nghiệp với 46,88 đồng tăng lên so với năm 2018, tuy vẫn thấp hơn nhiều so với năm 2016 nhưng đây vẫn là một dấu hiệu tích cực trong phương pháp cải thiện hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

2.2.3. Tình hình thực hiện doanh thu

Doanh thu là một trong những nhân tố tác động trực tiếp đến lợi nhuận đạt được của doanh nghiệp. Đối với TTKD VNPT Bắc Ninh, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là doanh thu chiếm tỷ trọng lớn nhất (trên 90%) tổng doanh thu của TTKD VNPT Bắc Ninh. Vì thế để đánh giá sự ảnh hưởng đến lợi nhuận, ta xem xét tình hình thực hiện doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của TTKD VNPT Bắc Ninh.

Bảng 2.7. Thực hiện doanh thu của TTKD VNPT Bắc Ninh

Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		Chênh lệch 18/17		Chênh lệch 19/18	
	Số tiền (VNĐ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (VNĐ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (VNĐ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (VNĐ)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (VNĐ)	Tỷ lệ (%)
Dịch vụ CNTT	19,992,221,634	3.18	17,901,534,927	2.63	16,270,205,795	2.51	-2,090,686,707	-10.46	-1,631,329,132	-9.11
Điện thoại cố định	11,697,625,893	1.86	36,579,648,544	5.37	30,062,626,253	4.65	24,882,022,651	212.71	-6,517,022,291	-17.82
Điện thoại di động trả sau	73,598,191,345	11.70	72,182,357,667	10.60	62,508,571,597	9.66	-1,415,833,678	-1.92	-9,673,786,070	-13.40
Điện thoại di động trả trước	165,554,404,278	26.31	179,725,173,626	26.40	135,478,018,973	20.94	14,170,769,348	8.56	-44,247,154,653	-24.62
Thẻ, Eload	161,673,949,732	25.69	177,200,283,314	26.03	130,993,087,226	20.24	15,526,333,582	9.60	-46,207,196,088	-26.08
Hòa mạng thuê baodi động trả trước	3,880,454,546	0.62	2,524,890,312	0.37	4,484,931,747	0.69	-1,355,564,234	-34.93	1,960,041,435	77.63
Dịch vụ băng rộng	131,540,664,885	20.90	170,724,472,687	25.08	168,923,527,253	26.10	39,183,807,802	29.79	-1,800,945,434	-1.05
Dịch vụ truyền số liệu	14,269,889,260	2.27	18,208,734,904	2.68	19,850,920,433	3.07	3,938,845,644	27.60	1,642,185,529	9.02
Hàng hóa kinh doanh thương mại	10,422,851,871	1.66	3,428,332,603	0.50	3,091,110,444	0.48	-6,994,519,268	-67.11	-337,222,159	-9.84
Doanh thu phối hợp với các trung tâm vệ tinh của VNPT	202,184,905,485	32.13	181,923,186,962	26.73	210,937,322,546	32.60	-20,261,718,523	-10.02	29,014,135,584	15.95
Tổng cộng	629,260,754,651	100	680,673,441,920	100	647,122,303,294	100	51,412,687,269	8.17	-33,551,138,626	-4.93

(Nguồn Báo cáo tài chính của Trung tâm VNPT Bắc Ninh) [1]

Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ bị tác động trực tiếp bởi nhiều doanh thu chi tiết, vì vậy để làm rõ hơn sự biến động của tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ta đi phân tích sự biến động của các doanh thu chi tiết.

Qua bảng 2.7. Tình hình thực hiện doanh thu của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh ta thấy:

Năm 2018 tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 8,17% so với cuối năm 2017 tương ứng tăng 51.412.678.269VNĐ

Sở dĩ có sự thay đổi này là do:

Doanh thu dịch vụ CNTT giảm 10,46% tương ứng giảm 2.090.686.707 VNĐ

Doanh thu điện thoại cố định tăng 24.882.022.651VNĐ tương ứng tăng 212,71%

Doanh thu di động trả sau giảm 1,92%

Doanh thu di động trả trước tăng 8,56%

Doanh thu băng rộng tăng 29,79%

Doanh thu dịch vụ truyền số liệu tăng 27,6%

Doanh thu hàng hóa kinh doanh thương mại giảm 66,43%

Doanh thu phối hợp với các trung tâm vệ tinh của VNPT giảm 10,06%

Xem xét sâu hơn ta thấy được:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng là do: Trong giai đoạn 2017 - 2018, với chính sách nâng cao thị phần mạng băng rộng và mạng điện thoại cố định, bằng nỗ lực kinh doanh không ngừng, kết hợp với lợi thế về hạ tầng với chiến lược cấp quang xuống 100% các xã, phường trong địa bàn mà doanh thu điện thoại cố định tăng hơn 2 lần, mạng dịch vụ băng rộng tăng 29,79% năm 2017. Có thể nói, TTKD VNPT Bắc Ninh đã lợi dụng được lợi thế có sẵn là hạ tầng đã từng đã được đầu tư từ rất nhiều năm trước khi TTKD VNPT Bắc Ninh hình thành để gia tăng số lượng khách hàng, số lượng sản phẩm tiêu thụ. Cho thấy đây là một nhân tố làm gia tăng lợi nhuận cho TTKD VNPT Bắc Ninh.

Bên cạnh đó, Bắc Ninh là trung tâm của vùng văn hóa Kinh Bắc trước kia, cái nôi của dân ca quan họ, đồng thời lưu giữ những giá trị văn hóa lâu đời, những

lễ hội, phong tục truyền thống. Nơi đây được mệnh danh là “ Xứ sở hội hè”, theo thống kê có tới 547 lễ hội truyền thống diễn ra trong năm được trải khắp các vùng miền trong tỉnh thu hút được một lượng lớn khách thập phương trên cả nước. Tận dụng được lợi thế đó, TTKD VNPT Bắc Ninh đẩy mạnh công tác bán hàng lưu động, đặc biệt là bán hàng trong tất cả các dịp lễ hội nhằm quảng bá, giới thiệu hình ảnh TTKD VNPT Vinaphone trên địa bàn, tạo sự gần gũi, thân thiết với khách hàng từ đó làm cho doanh thu trả trước tăng 8,56% trong đó doanh thu bán thẻ tăng 9,6% so với năm 2017.

Sản phẩm tiêu thụ tăng nhưng giá bán của các dịch vụ lại có xu hướng giảm đặc biệt là các dịch vụ CNTT, trung bình giá các dịch vụ công nghệ thông tin giảm 10% đến 20% so với năm 2017 làm cho doanh thu dịch vụ CNTT năm 2018 giảm 10,46% nguyên nhân là để tăng khả năng cạnh tranh đến các nhà mạng đối thủ trong địa bàn tỉnh Bắc Ninh.

Hàng hóa kinh doanh thương mại giảm 66,43% so với năm 2017, đặc biệt giảm mạnh nhất là doanh thu kinh doanh máy di động giảm mạnh từ 5.353.760.453 VNĐ xuống còn 158.372.725 VNĐ nguyên nhân là do trên thị trường xuất hiện các dòng máy điện thoại cảm ứng với mẫu mã đẹp, giá cả cạnh tranh phù hợp với thị yếu người tiêu dùng, trong khi TTKD VNPT Bắc Ninh vẫn tập trung kinh doanh các dòng máy dành cho người già như máy ZTE, Nokia ưu điểm của những dòng máy này là thiết kế đơn giản, bàn phím bố trí dễ dàng khi sử dụng với hệ thống phím bấm to, số in rõ, chìm trong bề mặt lõm giúp dễ dàng khi thao tác. Tuy nhiên khoa học kỹ thuật phát triển, những ưu điểm mà các dòng máy của TTKD VNPT Bắc Ninh đang kinh doanh cũng được các hãng điện thoại tích hợp vào các các dòng máy cảm ứng của họ, với mẫu mã đẹp, giá cả phải chăng đã làm cho lượng máy di động tiêu thụ tại TTKD VNPT Bắc Ninh giảm trầm trọng, từ đó làm giảm tổng doanh thu của TTKD VNPT Bắc Ninh năm 2018.

Doanh thu bán sim giảm từ 2.058.517.203VNĐ năm 2017 xuống còn 1.657.640.339 VNĐ năm 2018, doanh thu di động trả sau giảm 1,92%, doanh thu hòa mạng di động trả trước giảm 34,93% nguyên nhân là do giá bán của các dịch vụ

này còn cao, trong khi các đối thủ liên tục ra mắt các gói cước ưu đãi để nâng cao thị phần trong mảng di động, chính vì vậy đã dẫn đến doanh thu trong mảng di động của TTKD VNPT Bắc Ninh sụt giảm làm tác động đến tổng lợi nhuận của TTKD VNPT Bắc Ninh .

Doanh thu phối hợp với các trung tâm vệ tinh của VNPT là khoản doanh thu tính được dựa trên tỷ lệ ăn chia do tập đoàn ban hành nhân với doanh thu nằm trong danh sách ăn chia.

Đến giai đoạn 2018 - 2019, tổng doanh thu năm 2019 giảm 4,93% so với năm 2018. Có thể nói năm 2019 là một năm đầy thách thức với TTKD VNPT Bắc Ninh hàng loạt các thông tư, sự việc khách quan đã tác động làm sụt giảm doanh thu của TTKD VNPT Bắc Ninh.

Trước tiên là thông tư chuyển mạng giữ nguyên số thuê bao của Bộ thông tin truyền thông. Đây là dịch vụ của nhà mạng cho phép thuê bao đang ở mạng này nếu thấy mạng khác có nhiều dịch vụ hấp dẫn hơn, hoặc chất lượng dịch vụ, vùng phủ sóng tốt hơn có thể chuyển sang sử dụng thuê bao mạng mới mà vẫn giữ nguyên số điện thoại của mình. Chính sách chuyển mạng giữ số đã tạo ra một thị trường viễn thông cạnh tranh mạnh mẽ giữa các DN. Để giữ chân được khách hàng cũ và thu hút được khách hàng cũ TTKD VNPT -Bắc Ninh đã triển khai hàng loạt gói cước di động trả trước, các gói trả trước của dịch vụ di động trả sau với giá ưu đãi ,cạnh tranh. Sản lượng phát triển thuê bao giảm, giá kinh doanh sản phẩm giảm đã làm giảm doanh thu di động trả sau tương ứng với 13,4%. Tuy nhiên doanh thu hòa mạng di động trả trước khởi sắc với tỷ lệ tăng 77,63% so với năm 2018.

Tiếp đến, Bộ thông tin tiếp tục ra chính sách siết chặt khuyến mãi thuê bao di động trả trước tác động đến hơn 100 triệu người dùng di động trên cả nước. Theo đó, từ 01/03/2019, các thuê bao di động trả trước chỉ nhận được tối đa 20% mức khuyến mại, thay vì mức khuyến mãi 50% như trước kia. Cộng thêm vụ việc đường dây đánh bạc nghìn tỷ Rikvip bị phanh phui, lộ ra kẻ hở sử dụng thẻ cào viễn thông để thanh toán các hoạt động trái pháp luật, các nhà mạng đã phải tạm dừng thanh toán bằng thẻ cào cho các dịch vụ nội dung số như gameonline, học trực tuyến...từ

tháng 4/2019. Đây có thể coi là một cú hích lớn đối với tất cả các nhà mạng và TTKD VNPT Bắc Ninh không nằm ngoài số đó, doanh thu sẽ sụt giảm trầm trọng so với năm 2018, từ 177.200.283.314 VNĐ xuống 130.993.087.226 VNĐ tương ứng với tỷ lệ giảm 24,62% trong năm 2019. Đây là yếu tố đã tác động mạnh đến sự sụt giảm tổng lợi nhuận của TTKD VNPT Bắc Ninh năm 2019.

Để gia tăng khả năng cạnh tranh và phủ thị phần trong mảng băng rộng, VNPT Bắc Ninh đã chủ động kinh doanh các gói cước Internet dài hạn 6 tháng, 12 tháng, với giá ưu đãi lần lượt là 15%, 20% so với giá ban đầu đồng thời miễn phí hòa mạng (chi phí lắp đặt). Đây là yếu tố tác động làm giảm mạnh doanh thu của TTKD VNPT Bắc Ninh. Khi cho ra mắt các gói cước ưu đãi này chỉ tính riêng chi tiêu doanh thu hòa mạng Internet, đối với năm 2018 là: 9.403.077.269 VNĐ ứng với 19.350 thuê bao ứng với mức thu trung bình 1 thuê bao hòa mạng mới chưa thuế là: 485.947 VNĐ nhưng đến năm 2019 chỉ tiêu này chỉ chạm mức là 1.003.811.820 VNĐ cho 12.286 thuê bao ứng với mức thu trung bình trên một thuê bao chưa thuế là 81.703 VNĐ giảm 5.947 lần so với năm 2018. Doanh thu và sản lượng tiêu thụ đều sụt giảm dẫn đến tổng lợi nhuận của TTKD VNPT Bắc Ninh cũng sụt giảm theo.

Có thể thấy năm 2019, mặc dù TTKD VNPT Bắc Ninh đã nỗ lực nâng cao chất lượng sản phẩm để góp phần làm tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ nhưng tình hình kinh doanh của VNPT Bắc Ninh vẫn không khả quan, doanh thu cố định giảm 17,82%, doanh thu CNTT giảm 9,11%, doanh thu hàng hóa kinh doanh thương mại giảm 9,84%. Nguyên nhân là do trong năm 2019, Bộ TT&TT đã yêu cầu các nhà mạng rà soát lại và yêu cầu khách hàng phải bổ sung thông tin cá nhân của thuê bao nếu thiếu. Nếu thuê bao không đăng ký lại sẽ phải dừng liên lạc, thậm chí là cắt hợp đồng. Để thực thi chính sách này rất nhiều thuê bao trả trước phải đi đăng ký lại thông tin khiến các cửa hàng, điểm đăng ký của TTKD VNPT Bắc Ninh bị quá tải. Gần 100% cán bộ công nhân viên của TTKD VNPT Bắc Ninh tham gia hỗ trợ thuê bao bổ sung thông tin. Đây là lần đầu tiên mà TTKD VNPT

Bắc Ninh phải mở các điểm giao dịch đến tận đêm khuya để cho thuê bao đăng ký lại thông tin cá nhân.

Sự việc đã tác động mạnh mẽ đến doanh thu của TTKD VNPT Bắc Ninh, bộ phận nhân viên thị trường trong Trung tâm tập trung toàn lực cho đăng ký bổ sung thông tin thuê bao di động trả trước, do vậy tình hình kinh doanh sụt giảm mạnh.

Trong bối cảnh thị trường viễn thông khó khăn và diễn biến phức tạp, đầy tính cạnh tranh như hiện nay việc tìm biện pháp duy trì và gia tăng doanh thu trong thời gian tới là điều hết sức cấp thiết.

2.2.4. Tình hình quản lý chi phí

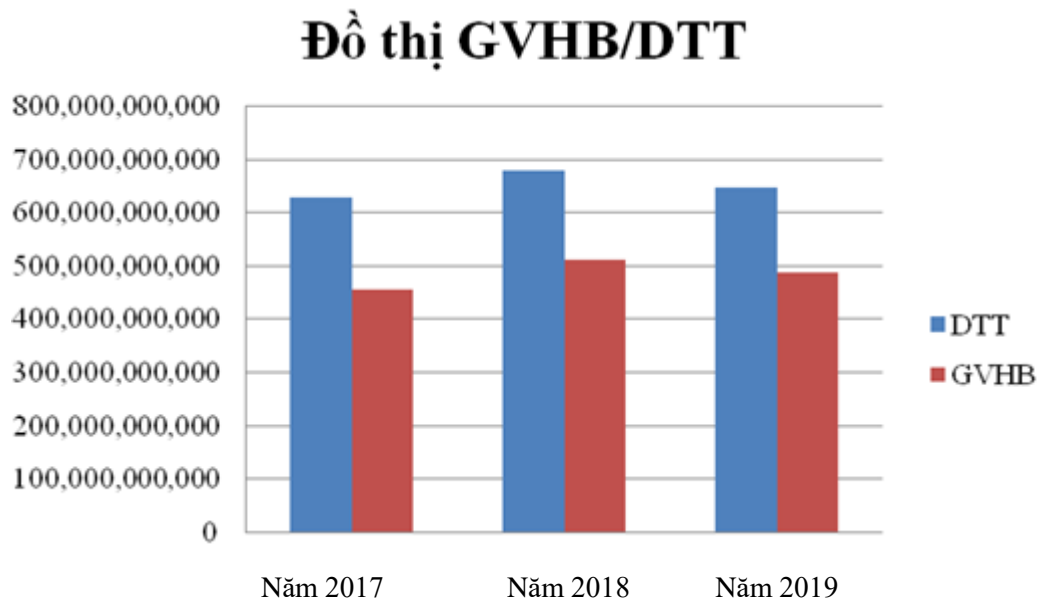
Tăng lợi nhuận luôn là mục tiêu theo đuổi của hầu hết các doanh nghiệp. Để làm được điều này đòi hỏi mỗi doanh nghiệp cần xây dựng cho riêng mình các chiến lược phù hợp với điều kiện về tài chính, nhân lực, công nghệ, marketing... Bên cạnh việc phấn đấu tăng doanh thu, sản lượng tiêu thụ, doanh nghiệp cũng phải kiểm soát tốt các chi phí bởi trong điều kiện các yếu tố khác không thay đổi nếu chi phí tăng sẽ làm giảm lợi nhuận. Chính vì vậy, quản lý chi phí là vấn đề thu hút sự quan tâm và được các doanh nghiệp nói chung và Trung tâm kinh doanh TTKD VNPT Bắc Ninh đặc biệt chú trọng. Ta sẽ đi xem xét cụ thể

Bảng 2.8. Thực hiện chi phí của TTKD VNPT Bắc Ninh

Chỉ tiêu chi phí	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		Chênh lệch 18/17		Chênh lệch 19/18	
	Số tiền (VNĐ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (VNĐ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (VNĐ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (VNĐ)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (VNĐ)	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu thuần	629,260,754,651	/	680,673,441,920	/	647,122,303,294	/	/	/	/	/
2. Giá vốn hàng bán	455,586,650,957	87.18	511,823,425,881	88.04	489,313,142,114	86.29	56,236,774,924	12.34	-22,510,283,767	-4.60
3. Chi phí tài chính	0	0.00	88,132,000	0.02	0	0.00	88,132,000	/	-88,132,000	/
4. Chi phí bán hàng	46,455,419,540	8.89	47,147,936,689	8.11	53,113,387,370	9.37	692,517,149	1.49	5,965,450,681	11.23
5. Chi phí quản lý DN	20,537,849,280	3.93	22,179,539,755	3.82	24,639,976,441	4.35	1,641,690,475	7.99	2,460,436,686	9.99
6. Chi phí khác	0	0.00	104,800,471	0.02	81,819	0.00	104,800,471	/	-104,718,652	-99.92
7. Tổng chi phí	522,579,919,777	100	581,343,834,796	100	567,066,587,744	100	58,763,915,019	11.24	-14,277,247,052	-2.52
Tỷ suất GVHB/DTT	72.40%		75.19%		75.61%		2.79%		0.42%	
Tỷ suất CPBH/DTT	7.38%		6.93%		8.21%		-0.46%		1.28%	
Tỷ suất CPQLDN/DTT	3.26%		3.26%		3.81%		-0.01%		0.55%	

(Nguồn Báo cáo tài chính Trung tâm VNPT Bắc Ninh) [1]

* Giá vốn hàng bán :



Hình 2.2. Đồ thị tỷ trọng GVHB/DTT

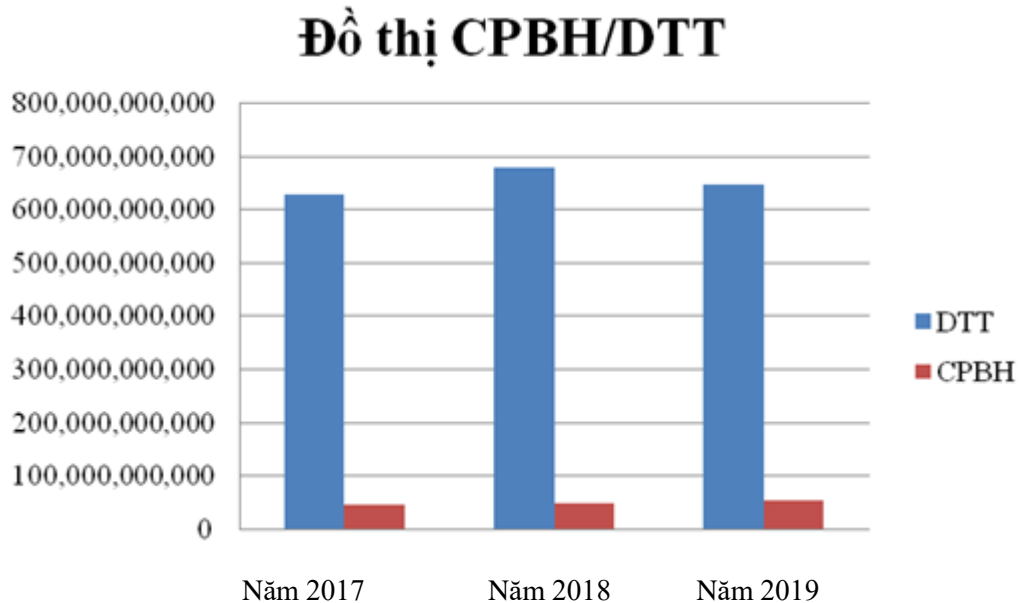
(Nguồn: Báo cáo tài chính Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh)

Nhìn vào đồ thị ta thấy, tỷ trọng giá vốn hàng bán trong doanh thu thay đổi liên tục trong giai đoạn 2017-2019. Giá vốn năm 2018 tăng so với 2017 là 56.236.774.924 VNĐ. Giá vốn năm 2019 giảm so với năm 2018 là 22.510.283.767 VNĐ. Tuy nhiên, giá vốn hàng bán trong 3 năm 2017, 2018, 2019 luôn chiếm hơn 70% doanh thu thuần.

Nguyên nhân là do việc nâng cấp và sản xuất sản phẩm mạng di động 4G đã làm cho giá vốn sản phẩm tăng; với việc để không bị lỗi thời so với các đối thủ trên thị trường, doanh nghiệp đã chịu tổn thất khi chấp nhận nâng giá vốn sản phẩm nên dù đáp ứng được nhu cầu của thị trường khách hàng nhưng với giá vốn sản phẩm cao, làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp giảm, đồng thời việc quản lý vốn của trung tâm chưa có hiệu quả, đối với các sản phẩm dịch vụ viễn thông chưa xây dựng tốt được các định mức tiêu hao nguyên vật liệu dẫn đến giá vốn của các sản phẩm dịch vụ viễn thông đó quá cao so với doanh thu thu được, đồng thời giá cả của

nguyên vật liệu thường không ổn định và có xu hướng tăng nên cũng làm cho giá vốn của hàng hóa, dịch vụ tăng.

Chi phí bán hàng:

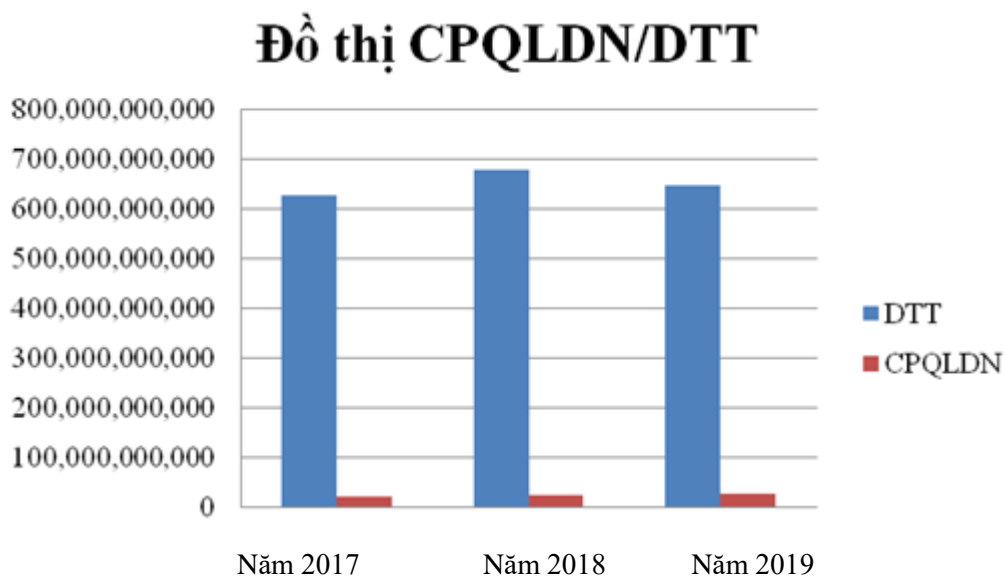


Hình 2.3. Đồ thị tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu thuần

(Nguồn: Báo cáo tài chính Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh)

Tỷ trọng chi phí bán hàng trong doanh thu thuần có xu hướng giảm trong giai đoạn 2017 - 2018 và tăng lên trong giai đoạn 2018 - 2019. Chi phí bán hàng năm 2018 tăng so với năm 2017 là 692.517.149 VNĐ do trong năm 2018 các chỉ tiêu doanh thu đạt kết quả tốt vì thế khoản chi phí tiền lương tăng kéo theo chi phí cho các khoản bảo hiểm, kinh phí công đoàn tăng theo. Chi phí bán hàng năm 2019 tăng 5.965.450.681 VNĐ so với năm 2018, tương ứng với tỷ lệ tăng 11.23% là do TTKD VNPT Bắc Ninh đang thực hiện mang sản phẩm đến gần hơn với khách hàng vì vậy nên tốn thêm chi phí để quảng cáo, giới thiệu sản phẩm.

Chi phí quản lý doanh nghiệp:



Hình 2.4. Đồ thị tỷ trọng chi phí QLDN trên doanh thu thuần

(Nguồn: Báo cáo tài chính Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh)

Tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp trong doanh thu thuần có xu hướng tăng trong giai đoạn năm 2017 - 2019. Chi phí quản lý năm 2018 tăng hơn so với năm 2017 là 1.641.690.475 VNĐ, năm 2019 tăng 2.460.436.686 VNĐ, ứng với tỷ lệ tăng 9,99% so với năm 2018 nguyên nhân là do dịch vụ mua ngoài tăng, chi cho tiền lương tăng.

Đánh giá chung: Trong điều kiện kinh tế thị trường khó khăn như hiện nay, cạnh tranh ngày càng khốc liệt, TTKD VNPT Bắc Ninh đang chủ trương chú trọng vào chất lượng sản phẩm mở rộng thị trường để hy vọng mang lại hiệu quả vào những năm tới nên chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng tăng là điều bình thường. Bên cạnh đó, TTKD VNPT Bắc Ninh cũng đã chủ động thực hiện tích kiệm chi phí, từ đó mang lại lợi nhuận cho Trung tâm. Mặc dù vậy TTKD VNPT Bắc Ninh vẫn còn những hạn chế nhất định cần khắc phục.

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

Xác định khách hàng là yếu tố quan trọng, quyết định đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Trong giai đoạn 2017 - 2019, công tác phát triển dịch vụ, chăm sóc khách hàng được đơn vị đặc biệt chú trọng và quan tâm. Trung tâm kinh doanh đã tăng cường các chính sách về chiết khấu thương mại,

khuyến mại, chăm sóc khách hàng lớn, khách hàng đặc biệt và hàng trung thành trên địa bàn toàn tỉnh. Tổ chức các chương trình giới thiệu trực tiếp, khuyến khích trưng các sản phẩm, dịch vụ mới..., từ đó góp phần đưa thông tin về các chính sách và sản phẩm tới khách hàng được đầy đủ và làm gia tăng số lượng sản phẩm tiêu thụ. Cụ thể:

Đẩy mạnh việc triển khai các chương trình tri ân các khách hàng sử dụng các dịch vụ trả sau của Trung tâm Kinh doanh VNPT Bắc Ninh nhân dịp năm mới; Ban hành các chính sách ưu đãi dịch vụ cho khách hàng là các cơ quan Đảng, Quản lý Nhà nước, Giáo dục, Y tế, Nông dân, Đoàn Thanh niên, Học sinh sinh viên...; Hàng tháng tổ chức thăm hỏi và tặng quà khách hàng nhân kỷ niệm ngày thành lập, ngày truyền thống, ngày sinh nhật khách hàng;

Triển khai hợp tác kinh doanh với các đối tác trong và ngoài tỉnh: Trong năm 2017 - 2019, Trung tâm Kinh doanh VNPT Bắc Ninh đã tiếp tục thực hiện tốt công tác ký thoả thuận hợp tác với các tổ chức, đơn vị, phối hợp với các Trung tâm dọc trong ngành tổ chức các đợt khuyến mãi, chăm sóc khách hàng....Thông qua việc triển khai ký kết các thoả thuận hợp tác để triển khai cung cấp các dịch vụ VT-CNTT, cạnh tranh với các nhà cung cấp khác trên địa bàn, tạo mối quan hệ bền vững để phát triển hạ tầng thông tin, mạng lưới và phát triển các dịch vụ mới;

Tăng cường công tác giám sát, điều hành các hoạt động kinh doanh của các đơn vị cơ sở, nhất là nhiệm vụ chăm sóc hệ thống điểm bán lẻ, đội ngũ cộng tác viên phát triển dịch vụ. Chú trọng công tác đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ và kỹ năng bán hàng cho đội ngũ kinh doanh: Tập huấn kỹ thuật dịch vụ MegaVNN/FiberVNN, Tập huấn nâng cao trình độ bán hàng và Kinh doanh các dịch vụ VT-CNTT của VNPT, tập huấn quản lý và phát triển khách hàng. Thông qua các chương trình đào tạo tập huấn trên đã nâng cao trình độ kiến thức chuyên môn nghiệp vụ của đội ngũ làm công tác kinh doanh tại các đơn vị cơ sở.

Giai đoạn 2017 - 2019, mặc dù bị cạnh tranh quyết liệt nhưng nhờ thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp về nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng phục vụ nên thị phần của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh không những được khẳng định, giữ vai trò là doanh nghiệp cung cấp dịch vụ viễn thông công nghệ thông tin chủ

đạo trên địa bàn mà còn tạo được niềm tin lâu dài cho khách hàng khi sử dụng các dịch vụ của VNPT.

Thực hiện tốt văn bản của nhà nước, của Bộ Tài chính, của ngành về công tác kế toán thống kê, thực hiện tốt luật thực hành tiết kiệm chống lãng phí, chống tham ô, lãng phí và đẩy lùi tiêu cực trong sản xuất kinh doanh. Chế độ thu chi, tiết kiệm chi phí ở mức thấp nhất, quản lý chặt chẽ vật tư theo định mức nên đã giảm được những chi phí bất hợp lý, tiến hành theo dõi đầy đủ doanh thu công nợ, vật tư, tiền vốn, tài sản, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát góp phần lành mạnh hoá công tác tài chính. Thực hiện tốt việc thanh toán cước kết nối với các doanh nghiệp khác theo quy định của Tập Đoàn. Thường xuyên tăng cường kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ các nguồn chi phí, tiết kiệm tối đa nhằm từng bước hạ giá thành sản phẩm, dịch vụ nhưng vẫn đảm bảo đủ điều kiện để sản xuất phát triển.

Tăng cường công tác lãnh đạo đơn vị đáp ứng kịp thời đòi hỏi trong công tác quản lý; thực hiện việc bố trí nhân lực một cách hợp lý phù hợp với khả năng và trình độ, thời gian làm việc được thực hiện nghiêm túc và theo đúng quy định của Bộ luật lao động, việc chi trả tiền lương được thực hiện một cách công bằng, đúng chính sách, thực hiện đầy đủ việc trích nộp bảo hiểm xã hội bảo hiểm y tế cho người lao động. Thực hiện cơ chế khoán tiền lương theo sản lượng và doanh thu cho lực lượng tiếp thị, phối hợp với Viễn thông Bắc Ninh khoán khoán quản địa bàn theo chỉ tiêu giữ khách hàng kết quả là đã hạn chế thấp nhất khách hàng rời mạng. Xây dựng và hoàn thiện hơn chương trình phần mềm tính lương khoán cho tiếp thị .

Tổ chức tốt các phong trào thi đua, khen thưởng, các hội thi, hội thảo, hoạt động xã hội, chăm lo đời sống cán bộ công nhân viên, hoạt động nghiên cứu khoa học, sáng kiến cải tiến kỹ thuật. Từ các phong trào thi đua, hội thảo đã tạo ra không khí thi đua sôi nổi, liên tục, toàn diện trong toàn thể cán bộ công nhân viên, đồng thời tạo ra sự chuyển biến mạnh mẽ trong từng lĩnh vực công tác, qua mỗi đợt thi đua, mỗi cuộc thi, hàng trăm lượt cán bộ công nhân viên có thêm điều kiện học tập, bồi dưỡng nâng cao trình độ mọi mặt, kịp thời rút ra những kinh nghiệm, bài học trong tổ chức, quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh.

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

2.3.1. Những thuận lợi

Thành công lớn nhất ghi nhận mọi nỗ lực của TTKD VNPT Bắc Ninh là đầu tư, nâng cấp các thiết bị phần mềm và đẩy mạnh công tác bán hàng lưu động đến từng ngõ ngách trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, tuy TTKD VNPT Bắc Ninh đã có sự sụt giảm lợi nhuận sau những năm kinh doanh trước nhưng đây là một kết quả đáng khích lệ đối với tập thể ban lãnh đạo, nhân viên và công nhân của trung tâm trước tình hình kinh doanh cực kỳ khó khăn cụ thể:

Trong năm 2018 xếp hạng chung về tăng trưởng xếp thứ 25/63 tỉnh/Tp, tăng 25 bậc so với năm 2017.

Xếp hạng chung về thi đua gói cước năm 2018 xếp thứ 5/63 tỉnh/ TP về thi đua phát triển gói cước Gia đình, Văn phòng Data; trong phát triển về gói cước có yếu tố mới xếp thứ 2/63 tỉnh/ TP.

TTKD VNPT Bắc Ninh đã đặc biệt quan tâm đến đối tượng doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh đặc biệt là các doanh nghiệp nước ngoài nơi thu hút một số lượng lao động lớn đến từ nhiều tỉnh thành trên cả nước. Trong năm 2018 TTKD VNPT Bắc Ninh đã tổ chức cho nhiều đợt khảo sát, giới thiệu sản phẩm dịch vụ VT-CNTT trong các khu công nghiệp đa ngành trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh ...

TTKD VNPT Bắc Ninh đang có lợi thế về hạ tầng với chiến lược cáp quang xuống 100% các xã vì vậy rất thuận lợi trong việc phát triển các dịch vụ băng rộng, lắp đặt nhanh chóng cho khách hàng từ đó nâng cao được doanh thu dịch vụ băng rộng góp phần gia tăng được tổng lợi nhuận trước thuế của TTKD VNPT Bắc Ninh.

Rút kinh nghiệm từ hệ quả của những năm trước đây TTKD VNPT Bắc Ninh đã không chạy theo về mặt sản lượng mà hướng vào nhu cầu của thị trường và chất lượng sản phẩm do đó chất lượng sản phẩm được cải thiện và doanh số bán hàng cũng gia tăng trong giai đoạn vừa qua.

TTKD VNPT Bắc Ninh đã đẩy mạnh chiến lược quảng bá sản phẩm, mở rộng thị phần trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh, chú trọng nâng cao chất lượng sản phẩm.

Nhờ vào ưu thế về chính sách hoạt động đó mà TTKD VNPT Bắc Ninh đã tạo được uy tín lòng tin đối với khách hàng. Đây là một chiến lược kinh doanh được đánh giá cao của doanh nghiệp, là cách hợp lý để giành thắng lợi trong cạnh tranh.

Việc quản lý sử dụng nguyên vật liệu khá tốt, mức tiêu hao nguyên vật liệu hợp lý, đảm bảo chất lượng các sản phẩm sản xuất ra, việc xảy ra tình trạng thất thoát nguyên vật liệu đã được cải thiện đáng kể.

TTKD VNPT Bắc Ninh đã quản lý và khai thác tốt hiệu suất của máy móc thiết bị.

2.3.2. Những hạn chế và tồn tại

Hiện nay trong bối cảnh nền kinh tế thị trường mở rộng như ngày nay, cạnh tranh ngày càng gay gắt đã làm ảnh hưởng đến toàn bộ các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Qua phân tích trên cho thấy TTKD VNPT Bắc Ninh đã có nhiều cố gắng trong việc phấn đấu tăng lợi nhuận. Nhưng bên cạnh đó, Trung tâm vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần quan tâm:

- * Các khoản nợ phải thu quản lý chưa chặt chẽ

Các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn cho thấy TTKD VNPT Bắc Ninh bị chiếm dụng vốn nhiều, hiệu quả sử dụng vốn thấp.

- * Các khoản tiền và tương đương tiền vẫn còn lỏng lẻo

* Đối với vốn cố định thì tài sản cố định chiếm vai trò rất quan trọng vì vậy phải thường xuyên rà soát phân loại và loại bỏ những tài sản đã hỏng, lạc hậu, hiệu quả sử dụng thấp để kịp thời thanh lý nhượng bán. Phải kế hoạch sửa chữa kiểm tra định kỳ và thường xuyên hơn. Tinh thần trách nhiệm của nhân viên chưa cao trong việc sử dụng và bảo quản tài sản cố định

Nguồn vốn vay ngắn hạn, dài hạn và nguồn vốn chiếm dụng chiếm tỷ trọng lớn, gây áp lực lớn cho Trung tâm về mặt tài chính.

- * Về trình độ chuyên môn của nhân viên vẫn còn hạn chế

Trong cơ cấu bộ máy Trung tâm chưa có phòng nào liên quan đến việc nghiên cứu thị trường (Marketing). Trong cơ cấu như vậy thì việc nghiên cứu thị trường không có bộ phận chuyên trách đảm nhiệm, việc nghiên cứu thị trường chỉ

được thực hiện ở phòng kinh doanh. Sự thiếu vắng phòng marketing gây ra những khó khăn trong việc tổ chức nghiên cứu thị trường đối với TTKD VNPT Bắc Ninh. Trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới mạnh mẽ đồng nghĩa với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt, việc thiếu vắng một đội ngũ chuyên sâu về nghiên cứu thị trường sẽ rất khó cho Trung tâm để đưa ra những chính sách xâm nhập thị trường hợp lý.

* Về việc thực hiện doanh thu: Doanh thu của TTKD VNPT Bắc Ninh mặc dù đã gia tăng trong giai đoạn 2016 - 2018 nhưng vẫn chưa đạt so với kế hoạch đặt ra. Có thể kể đến một số hạn chế của trung tâm trong vấn đề thực hiện doanh thu:

TTKD VNPT Bắc Ninh vẫn chưa có đội nghiên cứu thị trường vì vậy chưa nắm bắt được nhu cầu khách hàng dẫn đến một số dịch vụ đã bị mất thị phần vào tay đối thủ.

* Về tình hình thực hiện chi phí: Tỷ trọng các khoản chi phí trên doanh thu tăng cũng phần nào làm cho lợi nhuận không đạt được như mong muốn. Ngoài các nguyên nhân khách quan như giá nguyên liệu, nhiên liệu trên thị trường thường xuyên biến động, giá lao động cao hơn... thì còn có một số nguyên nhân xuất phát từ bản thân doanh nghiệp như sau:

Việc quản lý chi phí thu mua nguyên vật liệu của trung tâm vẫn còn lỏng lẻo làm chi phí vật tư của doanh nghiệp tăng lên vô ích.

Việc thuê cộng tác viên phát triển thuê bao, cộng tác viên thu cước sử dụng quá nhiều không tận dụng nguồn lao động sẵn có gây lãng phí chi phí

*Về phần quảng bá thương hiệu : Trong giai đoạn vừa qua, việc quảng bá hình ảnh của TTKD VNPT Bắc Ninh vẫn đã được chú trọng nhưng chưa triệt để nên gây ảnh hưởng không nhỏ đến doanh thu.

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

Hiện nay Việt Nam đã sản xuất được 70% các loại thiết bị viễn thông. Với quyết tâm của Chính phủ, năm 2019 - 2020 Việt Nam phải trở thành nước thứ 4 trên thế giới sản xuất được tất cả thiết bị viễn thông và xuất khẩu được. Các nhà mạng Việt Nam phải tin dùng thiết bị Made In Vietnam nếu giá và chất lượng tương đương. Đây là việc có ý nghĩa rất lớn vì hạ tầng của kinh tế số là mạng lưới viễn thông.

Trong khi đó, nội dung số phải chiếm 20-30% doanh thu của các nhà mạng, hiện nay mới chiếm 6-8%, tỷ lệ này quá thấp so với các nước. Do đó, cơ hội tăng trưởng còn 3-4 lần, doanh thu có thể đạt 3-4 tỷ USD. Vấn đề mấu chốt để tăng trưởng ngành công nghiệp nội dung số là chính sách phải tạo sự phát triển cho lĩnh vực này, các doanh nghiệp nước ngoài cung cấp dịch vụ nội dung xuyên biên giới vào Việt Nam và doanh nghiệp Việt Nam có cùng một chính sách quản lý, không bảo hộ ngược. Tỷ lệ ăn chia với nhà mạng phải kích lệ Trung tâm nội dung, hệ thống phân phối, thẻ nạp tiền của nhà mạng phải hỗ trợ thanh toán cho Trung tâm nội dung.

Về công nghiệp 4.0, các công nghệ và công nghiệp 4.0 có thể được áp dụng trong hầu hết các lĩnh vực Kinh tế, Xã hội và Văn hóa của đất nước. Phải có rất nhiều doanh nghiệp công nghệ Việt Nam để thay đổi các lĩnh vực này bằng công nghệ, để đưa công nghệ công nghiệp 4.0 trở thành phổ cập ở Việt Nam

Năm 2020 sẽ tiếp tục là một năm đầy sôi động của thị trường viễn thông. Tác động của những chính sách đã ban hành trong năm 2019, nhất là dịch vụ chuyển mạng giữ nguyên số chắc chắn sẽ tạo nên những chuyển biến lớn về thị phần giữa

các nhà mạng. Theo thống kê không chính thức, đã có hàng nghìn thuê bao tham gia sử dụng dịch vụ này và con số sẽ còn gia tăng gấp nhiều lần. Điều đó khiến các nhà mạng trong đó có TTKD VNPT Bắc Ninh phải chịu áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt nhằm giữ vững thị phần, đòi hỏi phải liên tục nâng cao chất lượng dịch vụ, chú trọng công tác chăm sóc khách hàng, xây dựng các gói cước phù hợp từng đối tượng khách hàng,... Bên cạnh đó, cuộc cách mạng số dù đang mang lại không ít cơ hội phát triển mới, nhưng đồng thời cũng sẽ tạo ra nhiều thách thức. Với sự phát triển ngày càng nhanh và mạnh mẽ của công nghệ, đòi hỏi VNPT Bắc Ninh phải luôn chủ động đẩy mạnh đổi mới sáng tạo, nghiên cứu phát triển để vươn lên đi đầu trong xu thế công nghệ mới, nhờ đó có thể bắt kịp và khai thác hiệu quả các cơ hội to lớn do cuộc cách mạng số mang lại.

Theo kế hoạch, Bộ Thông tin và Truyền thông sẽ hướng dẫn triển khai thử nghiệm công nghệ 5G ngay trong năm nay. Cùng với dịch vụ chuyển mạng giữ số, nếu triển khai 5G có hiệu quả sẽ là công cụ hữu hiệu để nâng cao chất lượng dịch vụ, thu hút sự quan tâm của khách hàng và mở rộng thị phần. Nhưng quá trình làm chủ công nghệ mới, nhất là phải cân đối hiệu quả đầu tư cho 5G trong bối cảnh hạ tầng 4G mới xây dựng và triển khai, chưa thể thu hồi vốn, cũng sẽ là bài toán đầy thách thức. Quan trọng hơn, hiệu quả của 5G phụ thuộc rất nhiều vào hành động từ phía các cơ quan quản lý nhà nước. Thực tế cho thấy, dù 4G đã được triển khai gần hai năm qua, nhưng vẫn chưa đạt được chất lượng và hiệu quả tối ưu do việc cấp phép băng tần vẫn gặp nhiều vướng mắc trong thủ tục đấu thầu. Những khó khăn này cần sớm được tháo gỡ để tài nguyên băng tần được sử dụng một cách hiệu quả hơn, nâng cao chất lượng mạng 4G hiện tại, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho mạng 5G trong thời gian tới.

Nhận thức được năm 2019 vẫn là năm đầy khó khăn đối với TTKD VNPT Bắc Ninh nói riêng và ngành cung cấp sản phẩm dịch vụ viễn thông công nghệ thông tin nói chung do cuộc chiến giành thị phần giữa các nhà mạng ngày càng gay gắt trong bối cảnh thị trường viễn thông đã bão hòa; TTKD VNPT Bắc Ninh đã vạch rõ định hướng và mục tiêu phát triển nhằm cố gắng duy trì và phát huy những thành tựu đã đạt ra.

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

Trong những năm tới năm 2020- 2025, Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh phải phấn đấu không ngừng gia tăng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh dự tính sẽ tăng khoảng 10% tổng doanh thu các loại so với năm 2020.

Một số định hướng phát triển chính:

Về đào tạo, sắp xếp nguồn nhân lực: Tập trung đầu tư thêm vào đội ngũ cán bộ kinh doanh, tiếp thị, trọng tâm là đào tạo ngắn hạn, tăng cường tỷ trọng lao động thực hiện công việc marketing, có kế hoạch để xác định rõ ràng cơ cấu lao động trong từng giai đoạn, định hướng tới cạnh tranh trong tương lai.

Về công nghệ: Định hướng của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh trong nhiều năm qua và vẫn sẽ tiếp tục theo đuổi trong các năm tiếp theo là đi thẳng vào công nghệ hiện đại tiên tiến.

Về cơ cấu dịch vụ: Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh tập trung củng cố và viễn thông cốt lõi, cụ thể: Triển khai tích hợp sản phẩm dịch vụ di động, băng rộng cố định và truyền hình; Phát triển gói Văn phòng trên cơ sở Bundle dịch vụ CNTT với di động và băng rộng; Tập trung phát triển di động lấy Data làm cốt lõi chiếm thị phần, tăng doanh thu; Xây dựng kế hoạch kinh doanh dịch vụ theo quy mô vùng địa lý. Đẩy mạnh hoạt động phát triển, kinh doanh dịch vụ CNTT trong lĩnh vực: Chính phủ điện tử, y tế, giáo dục, tài nguyên môi trường, giao thông... Phát triển gói gia đình: lấy hộ gia đình làm lõi để phát triển dịch vụ xung quanh trên cơ sở phát triển gói Data. Đẩy mạnh triển khai dịch vụ với cơ chế đã ban hành, xây dựng các phương án đột phá theo định hướng để bù đắp doanh thu truyền thống.

Cụ thể:

Ưu tiên nhân lực, chi phí bán hàng, triển khai các dịch vụ công nghệ thông tin mới trọng điểm như: Chính quyền điện tử (VNPT Gate, VNPT ioffice, VNPT Portal); dịch vụ Hóa đơn điện tử, Vpoint, VNPT Check, VNPT POS, VNPT Smart Ads, Karo và các dịch vụ thuộc Smart City.

Ưu tiên các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, tập trung đưa các ứng dụng dịch vụ tài chính cá nhân kết hợp với dịch vụ di động.

Xây dựng các gói cước, sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng trên cơ sở ứng dụng CNTT hệ thống BigData, BI.

Về định hướng kinh doanh: Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh chủ trương phát triển hình thức bán buôn lưu động, bán lại lưu lượng cho các nhà khai thác, chú trọng đến dịch vụ kết nối khai thác. Hoàn thiện, nâng cao hiệu quả hoạt động hệ thống kênh phân phối, tập trung mạnh kênh Online(Freedoo, thanh toán qua Mobile)

Về định hướng phát triển mạng lưới: Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh tiếp tục chính sách mở rộng vùng phủ sóng

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

Đạt được chỉ tiêu ước tính về lợi nhuận và phấn đấu tăng lợi nhuận là mong muốn của tất cả các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Không những thế, quy luật cạnh tranh, đào thải trong cơ chế thị trường này đã biến mong muốn đó thành một nguyên tắc. Nếu kinh doanh thua lỗ kéo theo rất nhiều khó khăn trước hết là cho bản thân doanh nghiệp, sau đó là người lao động và toàn xã hội. Thua lỗ kéo dài sẽ dẫn đến phá sản và trở thành gánh nặng cho xã hội.

Nhận thức được tầm quan trọng và tính cấp thiết đó, Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh đã luôn cố gắng, chủ động sáng tạo, dám nghĩ dám làm, không lùi bước trước những khó khăn thử thách.

Như đã phân tích ở trên, tình hình sản xuất kinh doanh của Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh giai đoạn 2017- 2019 đã có những chuyển biến tích cực tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất trong tình hình kinh tế khó khăn, cạnh tranh ngày càng gay gắt, Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức trong quá trình phát triển.

Qua quá trình công tác, làm việc tại TTKD VNPT Bắc Ninh, được tiếp cận với tình hình thực tế và nắm được thực trạng sản xuất kinh doanh của Trung tâm

kinh doanh VNPT Bắc Ninh trong thời gian tới, kết hợp với những lý luận đã thu được ở nhà trường tác giả xin đề xuất một số ý kiến về phương hướng và biện pháp tài chính nhằm gia tăng lợi nhuận tại Trung tâm kinh doanh VNPT Bắc Ninh.

3.2.1. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

Vốn kinh doanh là một bộ phận tài sản quan trọng của doanh nghiệp. Do vậy, việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh là một trong những nhân tố quyết định hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Với vốn lưu động

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

Từ những phân tích ở chương II cho thấy các khoản nợ phải thu của TTKD VNPT Bắc Ninh chiếm tỷ trọng rất lớn bên cạnh đó còn tồn đọng những khoản phải thu từ những năm trước và khách hàng không có khả năng thanh toán làm cho doanh nghiệp mất 1 số khoản phải thu ngắn hạn. Vì vậy, quản lý chặt chẽ các khoản phải thu là việc làm thường xuyên và cần được quan tâm, TTKD VNPT Bắc Ninh cần tiếp tục đẩy mạnh công tác thu hồi nợ trong thời gian tới để giảm hơn nữa số vốn bị chiếm dụng. TTKD VNPT Bắc Ninh cũng cần áp dụng một số chính sách như: chiết khấu cho những khách hàng có khả năng thanh toán trước thời hạn để khuyến khích họ trả nợ nhanh, từ đó hạn chế được tối đa các khoản nợ. Ngoài ra, một số biện pháp cần thiết mà TTKD VNPT Bắc Ninh cần phải áp dụng trong công tác quản lý nợ phải thu.

Chặt chẽ trong việc ký kết các hợp đồng và gắn trách nhiệm thanh toán qua việc ký kết hợp đồng. Ràng buộc khách hàng với các điều khoản trong hợp đồng, hai điều khoản mà TTKD VNPT Bắc Ninh cần quan tâm là: thời hạn thanh toán và hạn mức chiết khấu thanh toán. Hai yếu tố này được xác định phụ thuộc vào chính sách tín dụng của TTKD VNPT Bắc Ninh ở từng thời kỳ khác nhau. Áp dụng chiết khấu thanh toán sẽ thúc đẩy khách hàng thanh toán nhanh và giảm được các khoản chi phí thu hồi nợ, tuy nhiên việc này cũng khiến số tiền thực thu của TTKD VNPT Bắc Ninh giảm xuống. Đây là một yếu tố hết

sức nhạy cảm mà TTKD VNPT Bắc Ninh cần có sự tính toán, cân nhắc kỹ càng.

TTKD VNPT Bắc Ninh phải mở sổ theo dõi các khoản nợ chi tiết theo từng khách hàng. Đồng thời tiến hành phân loại nợ và có biện pháp quản lý đối với từng loại nợ. Chẳng hạn như đối với khoản nợ trong hạn và sắp đến hạn: TTKD VNPT Bắc Ninh cần phải theo dõi liên tục. Khi đến hạn thanh toán cần thông báo nợ cho khách hàng, chuẩn bị các chứng từ cần thiết để thực hiện các thủ tục thanh toán. Đồng thời nhắc nhở đôn đốc khách hàng thanh toán các khoản nợ đến hạn. Bên cạnh đó TTKD VNPT Bắc Ninh cần áp dụng nhiều hình thức biện pháp tài chính để khuyến khích thanh toán nhằm thu hồi sớm nhất các khoản phải thu như: chiết khấu thanh toán cho khách hàng. . .

Đối với những khoản nợ quá hạn thanh toán, TTKD VNPT Bắc Ninh phải tiến hành phân tích rõ nguyên nhân để xem xét gia hạn nợ hoặc có biện pháp xử lý phù hợp.

Đối với những khoản nợ khó đòi, cần trích lập dự phòng ngay khi cần thiết.

Cùng với việc đôn đốc thu hồi các khoản phải thu, TTKD VNPT Bắc Ninh cũng phải có những phương án thích hợp để quản lý các khoản đặt cọc, tiền dịch vụ khách hàng trả trước như mở sổ theo dõi theo chi tiết khách hàng, bởi đây là hai chỉ tiêu chiếm tỷ trọng lớn trong nợ phải trả ngắn hạn, nếu TTKD VNPT Bắc Ninh không quản lý chặt chẽ thường xuyên sẽ rất rủi ro, gây ra những căng thẳng về mặt tài chính trong mối quan hệ với khách hàng, làm mất dần uy tín của TTKD VNPT Bắc Ninh.

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

Các khoản tiền và tương đương tiền là loại tài sản dễ chuyển đổi thành tài sản khác vì vậy dễ trở thành đối tượng bị chiếm dụng. Vốn bằng tiền cũng là yếu tố trực tiếp quyết định đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Vốn bằng tiền tăng làm nguy cơ thất thoát càng cao nếu không có sự quản lý chặt chẽ. Do đó, cần có biện pháp quản lý vốn bằng tiền:

Xây dựng nguyên tắc chi tiêu phù hợp: Các khoản thu chi phải qua quỹ, phải được sự xét duyệt của cấp trên.

Quản lý chặt chẽ các khoản tạm ứng: đối tượng tạm ứng, mức độ tạm ứng, thời gian tạm ứng...

Mỗi lần thu, chi tiền đều phải có hóa đơn chứng từ rõ ràng. Thủ quỹ nhập xuất tiền mặt, cuối ngày phải kiểm kê, báo cáo lại nếu có thiếu hụt.

Đối với vốn cố định

Tài sản cố định đóng vai trò vô cùng quan trọng trong hoạt động của TTKD VNPT Bắc Ninh. Để phát huy tốt việc sử dụng tài sản cố định cần:

Phân loại, xác định số tài sản cố định làm việc kém hiệu quả, những tài sản đã cũ, lạc hậu để kịp thời có kế hoạch thanh lý, nhượng bán để nhanh chóng thu hồi vốn đầu tư vào tài sản cố định.

Thường xuyên sửa chữa, bảo dưỡng tài sản cố định để đảm bảo công suất hoạt động cho tài sản cố định, phục vụ tốt hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Nâng cao ý thức cho cán bộ công nhân viên có trách nhiệm trong việc giữ gìn tài sản.

Sử dụng phương pháp khấu hao hợp lý. Hiện nay, TTKD VNPT Bắc Ninh đang sử dụng phương pháp khấu hao theo phương pháp đường thẳng. TTKD VNPT Bắc Ninh có thể điều chỉnh sang phương pháp khấu hao nhanh để nhanh chóng thu hồi vốn, đổi mới máy móc, hạn chế sự giảm giá trị do hao mòn vô hình, nhất là khi khoa học công nghệ ngày càng phát triển và nhanh chóng cho ra đời nhiều sản phẩm hiện đại hơn như hiện nay.

3.2.2. Phân đầu tiết kiệm chi phí

Lợi nhuận có thể nâng cao thì tiết kiệm chi phí là việc làm vô cùng cần thiết. Việc hạ thấp chi phí kinh doanh luôn là một vấn đề trọng tâm hàng đầu của mỗi doanh nghiệp. Để góp phần hạ thấp chi phí kinh doanh thì việc quản lý chi phí phải được tiến hành kiểm tra thường xuyên hơn, giám sát chặt chẽ tình hình thực hiện kế hoạch chi phí kinh doanh, đặc biệt là đối với khoản mục chi phí chiếm tỷ trọng

lớn. TTKD VNPT Bắc Ninh cũng cần phải phân đầu hạ thấp chi phí dịch vụ mua ngoài, tiền điện, tiền nước, tiền điện thoại, fax, internet...

Hạ thấp chi phí nguyên vật liệu

TTKD VNPT Bắc Ninh cần giám sát chặt chẽ quá trình thu mua, lựa chọn nguồn vật tư, địa điểm giao hàng, phương tiện vận chuyển, cước phí vận chuyển, bốc dỡ. Cần có sự dự đoán những biến động về cung cầu vật tư trên thị trường để đề ra những biện pháp thích ứng. Thông qua việc thanh toán tiền hàng, kiểm tra lại giá mua vật tư đơn vị, giá vận chuyển bốc dỡ.

Có các biện pháp bảo quản nguyên vật liệu một cách hiệu quả, tránh tình trạng giảm chất lượng nguyên vật liệu đầu vào.

Xây dựng và quản lý hệ thống chỉ tiêu định mức nội bộ. TTKD VNPT Bắc Ninh cần có sự thị sát nghiên cứu thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh trong tất cả các hoạt động thu mua, sử dụng và thực hiện các loại chi phí khác để từ đó xây dựng một hệ thống định mức nội bộ có khoa học và hợp lý và phải phù hợp với tình hình hoạt động của công ty. Trên cơ sở đó cho phép TTKD VNPT Bắc Ninh kế hoạch hóa được công tác thu mua, dự trữ vật tư và cung ứng vật tư hợp lý, lập dự toán cho những khoản chi phí này một cách phù hợp. Đồng thời thông qua thực hiện dự toán, thanh toán chi phí, TTKD VNPT Bắc Ninh có thể kiểm tra tình hình thực hiện với kế hoạch để loại trừ những chi phí bất hợp lý, ngăn chặn tình trạng chi phí quá mức cần thiết, kém hiệu quả.

Trong quá trình xuất kho nguyên vật liệu để sử dụng, cần có sự giám sát chặt chẽ, đảm bảo xuất đủ, không thừa, không thiếu, đúng chủng loại.

Bên cạnh đó, TTKD VNPT Bắc Ninh nên đàm phán với các đối tác để có thể ký kết những hợp đồng có điều khoản giá cả thay đổi theo sự biến động giá nguyên vật liệu để tránh sự giảm sút lợi nhuận khi nhận thấy giá nguyên vật liệu có xu hướng tăng. Để có thể đàm phán được về vấn đề này, có thể nhượng bộ và cho đối tác được hưởng thêm một số dịch vụ như, chiết khấu thương mại... (những dịch vụ mà TTKD VNPT Bắc Ninh có thể tự làm được và không mất nhiều thời gian, công sức)

Tổ chức lao động khoa học, sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả chi phí tiền lương.

Trong công tác phân công lao động, TTKD VNPT Bắc Ninh cần sắp xếp theo đúng trình độ chuyên môn tay nghề, cân đối giữa các đơn vị, tổ đội sản xuất để có thể phát huy tối đa năng suất lao động của từng người. Nâng cao chất lượng giờ công, ngày công, phát huy năng lực sở trường của từng người từng lúc. Giáo dục khơi dậy trong ý thức người lao động tinh thần làm việc hăng say vì công việc và vì TTKD VNPT Bắc Ninh làm cho họ gắn bó và cống hiến tài năng cho công ty, tạo điều kiện nâng cao năng suất lao động, hạ thấp giá thành sản phẩm.

Tiền lương phải được thanh toán chi trả hợp lý. Dựa vào thang biểu lương và bảng chấm công để chi trả đúng với sức lao động của người công nhân viên bỏ ra đảm bảo bù đắp hao phí sức lao động, tránh chi bừa bãi, vô căn cứ, vừa không động viên khuyến khích năng suất lao động vừa gây lãng phí tiền. Việc tăng lương cho công nhân viên là cần thiết song phải đảm bảo tốc độ tăng lương nhỏ hơn tốc độ tăng doanh thu. Sử dụng tiền thưởng phải đảm bảo phát huy được vai trò của nó, không nên thưởng tràn lan bình quân đầu người.

Giảm thuê thu cộng tác viên phát triển thuê bao, cộng tác viên thu cước dịch vụ, giao thêm kế hoạch phát triển và thuê cước cho lao động sẵn có để tích kiệm chi phí và tối đa hóa hiệu suất làm việc.

TTKD VNPT Bắc Ninh có thể áp dụng nhiều hình thức thưởng như: thưởng tăng năng suất lao động, sử dụng tiết kiệm vật tư... Bên cạnh đó cũng cần xử phạt nghiêm mọi hành vi lãng phí vật tư tiền vốn, làm hư hỏng máy móc... nhằm nâng cao ý thức trách nhiệm của người lao động.

Đối với chi phí sản xuất chung, chi phí quản lý doanh nghiệp: cần áp dụng các biện pháp phù hợp hơn nữa để tiết kiệm như:

Tiết kiệm các chi phí mua ngoài: các chi phí mua ngoài như điện, nước, điện thoại phải được tiết kiệm một cách tối đa. Tránh tình trạng nhân viên trong TTKD VNPT Bắc Ninh coi đó là “cửa chùa” và sử dụng bừa bãi, lãng phí các thiết bị điện, nghiêm cấm tình trạng sử dụng điện thoại công của TTKD VNPT

Bắc Ninh vào công việc tư, các cán bộ vi phạm cần có các biện pháp xử lý thích hợp như nhắc nhở, khiển trách thậm chí trừ lương.

Các khoản chi phí như hội họp, tiếp khách... phải thực hiện một cách hợp lý, cần kiểm tra các hóa đơn, chứng từ hợp lý, phù hợp mới xuất quỹ.

Tiền lương cho cán bộ quản lý phải được trả theo đúng năng lực và kết quả làm việc.

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

Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh ngày càng phát triển nhờ việc ứng dụng các khoa học kỹ thuật và công nghệ hiện đại. Nhưng để tiếp cận với công nghệ, vận hành tốt các máy móc thiết bị hiện đại để hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao người lao động cần phải được trang bị để có những hiểu biết nhất định. Đặc biệt đối với một doanh nghiệp kinh doanh các sản phẩm công nghệ thông tin và dịch vụ viễn thông như TTKD VNPT Bắc Ninh việc luôn đón đầu công nghệ và tiếp xúc với những công nghệ mới là điều hết sức quen thuộc. Do vậy, việc đào tạo và đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ công nhân viên là một giải pháp có tính chiến lược quyết định tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp về lâu dài.

Trong thời gian tới, TTKD VNPT Bắc Ninh cần thực hiện các biện pháp:

Tăng cường hơn nữa việc đào tạo và đào tạo nâng cán bộ gián tiếp và trực tiếp, đặt ra các chỉ tiêu phấn đấu cụ thể cho cán bộ công nhân viên. Mục tiêu phấn đấu các cán bộ quản lý đều phải có trình độ đại học trở lên.

Tổ chức các lớp nâng cao nghiệp vụ đặc biệt là nghiệp vụ bán hàng cho nhân viên thị trường.

Tuyển dụng cán bộ công nhân viên có trình độ chuyên môn và trình độ tay nghề cao đồng thời tận dụng mọi tiềm năng lao động xã hội đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của TTKD VNPT Bắc Ninh.

Hàng năm, TTKD VNPT Bắc Ninh nên tổ chức các đợt thi sáng kiến, kinh nghiệm sản xuất, để phổ biến kinh nghiệm cho toàn TTKD VNPT Bắc Ninh áp dụng. Đồng thời, TTKD VNPT Bắc Ninh nên có chế độ khen thưởng cho những

sáng kiến, kinh nghiệm hay, đóng góp vào sự thành công chung của toàn TTKD VNPT Bắc Ninh.

Bên cạnh đó, cần phải khuyến khích người lao động chính sách thưởng phạt hợp lý, tạo tinh thần hăng hái, phấn khởi cho người lao động có như vậy, năng suất lao động mới tăng lên và đem lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp.

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

Giai đoạn vừa qua, việc quảng bá hình ảnh của TTKD VNPT Bắc Ninh vẫn đã được chú trọng nhưng chưa triệt để, vì vậy mà chi phí quảng cáo bỏ ra không đem lại hiệu quả như mong muốn. Nếu như làm tốt công tác quảng cáo sẽ làm tăng số lượng khách hàng, tăng thị phần cho doanh nghiệp, từ đó tăng doanh thu và tăng lợi nhuận.

Vì vậy trong thời gian tới, TTKD VNPT Bắc Ninh cần chú trọng hơn nữa đến hoạt động này. Cần dự trù một nguồn kinh phí đáng kể, lên chiến lược quảng cáo với các biện pháp tuyên truyền quảng cáo như quảng cáo qua phương tiện thông tin đại chúng, quảng cáo thông qua tài trợ, qua các buổi hội thảo (hiện nay có rất nhiều phương tiện quảng cáo trong đó quảng cáo qua internet là một cách có chi phí thấp mà hiệu quả tương đối cao do số lượng người sử dụng ngày càng cao, TTKD VNPT Bắc Ninh có thể xem xét và sử dụng phương pháp này),..., cần xây dựng đội ngũ marketing chuyên nghiệp, đào tạo và giao nhiệm vụ một cách rõ ràng. Thêm vào đó, cần thăm dò độ thỏa mãn của khách hàng với các sản phẩm TTKD VNPT Bắc Ninh thực hiện và thị yếu của khách hàng, từ đó tìm ra tìm ra các biện pháp nhằm phục vụ khách hàng một cách tốt nhất.

3.2.5. Tăng cường kinh doanh các dịch vụ mới

Hiện nay, TTKD VNPT Bắc Ninh có rất nhiều các sản phẩm dịch vụ mới như Vmeeting – dịch vụ hội nghị truyền hình, giúp các sở ban ngành có thể tổ chức họp trực tuyến một cách dễ dàng hơn; VNPT – hit là phần mềm quản lý bệnh viện, giúp quản lý hồ sơ bệnh án,.. đơn giản hơn; VNPT – check là dịch vụ truy xuất nguồn gốc hàng hóa, vệ sinh an toàn sản phẩm,... Trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh chưa

có đối thủ kinh doanh, vì thế thay vì chỉ kinh doanh các dịch vụ truyền thống, TTKD VNPT Bắc Ninh nên tuyên truyền quảng bá và tăng cường kinh doanh các dịch vụ mới này để giành thế độc quyền trong kinh doanh.

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

Trong nền kinh tế hiện nay hội nhập sâu rộng với kinh tế thế giới thì cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt, để có thể tồn tại và phát triển thì ngoài những vấn đề trên TTKD VNPT Bắc Ninh cần phải có những chính sách, dịch vụ chăm sóc khách hàng hợp lý như: gọi điện chăm sóc khách hàng, tặng quà tri ân khách hàng nhân dịp lễ, Tết....Củng cố các mối quan hệ với khách hàng quen thuộc sẽ mở ra cơ hội cho TTKD VNPT Bắc Ninh có thể có được nhóm khách hàng tiềm năng từ nhóm khách hàng thân quen này.

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

Mỗi doanh nghiệp, công tác lập kế hoạch có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Nhờ có bảng kế hoạch mà từ nhân viên cho tới các nhà quản lý, họ đều biết phải làm gì. Do đó công việc sẽ được tiến hành một cách trơn tru, thuận lợi, và mục tiêu của doanh nghiệp sẽ dễ dàng đạt được hơn, các nguồn lực được sử dụng hiệu quả và tiết kiệm, mang lại lợi ích nhiều hơn cho doanh nghiệp, góp phần tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

Trong giai đoạn 2017 - 2019 vừa qua, TTKD VNPT Bắc Ninh đã chú trọng đến công tác lập kế hoạch kinh doanh nhưng chưa sâu sát, vì vậy kế hoạch đặt ra chưa chi tiết dẫn đến còn đôi lúc khó khăn trong quá trình thực hiện...Do đó, TTKD VNPT Bắc Ninh cần chú trọng vào việc hoàn thiện công tác lập kế hoạch kinh doanh hàng năm, cụ thể là:

Đặt ra các yêu cầu cụ thể, chi tiết hơn trong công tác lập kế hoạch.

Nghiên cứu dự báo thị trường đầu ra dựa trên những thông tin tin cậy từ nền kinh tế thị trường mang lại.

Dự báo thị trường nguyên liệu đầu vào.

Tăng cường sự phối hợp và trao đổi thông tin giữa các phòng ban và các đối tác kinh doanh lớn.

Nghiên cứu, triển khai ứng dụng công nghệ lập kế hoạch mới.

3.2.8. Các giải pháp khác

Để tăng cường sức cạnh tranh chiếm lĩnh thị trường bằng biện pháp mở rộng mạng lưới kết hợp với chiến lược quảng cáo sản phẩm, quảng bá hình ảnh VNPT Bắc Ninh hợp lý, có hiệu quả.

TTKD VNPT Bắc Ninh cần thanh lý một số trang thiết bị cũ, không còn hiệu quả như máy tính các phòng ban nhất là phòng Kế hoạch – kê toán để việc cập nhật chứng từ, tính toán chi phí được nhanh chóng phục vụ cho việc lên kế hoạch sản xuất... Đầu tư thêm một số trang thiết bị hiện đại giảm chi phí khấu hao tài sản cố định

TTKD VNPT Bắc Ninh cần tạo mối quan hệ vững chắc trong việc liên kết với các phòng ban trong TTKD VNPT Bắc Ninh và các TTKD VNPT Bắc Ninh bên ngoài về vấn đề cung ứng các nguyên liệu đầu vào và các sản phẩm đầu ra của TTKD VNPT Bắc Ninh để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh được diễn ra liên tục, không bị gián đoạn gây tổn kém chi phí.

Không ngừng hoàn thiện nâng cấp hệ thống, đặc biệt TTKD VNPT – Bắc Ninh nên xây dựng hệ thống tự động cắt quyền sử dụng dịch vụ của khách hàng trong trường hợp khách hàng nợ quá thời hạn quy định để tránh gây lãng phí chi phí duy trì hệ thống quản lý và tránh gây thất thoát vốn của Trung tâm.

Xây dựng văn hoá doanh nghiệp, chế độ đãi ngộ, khen thưởng cho đội ngũ công nhân viên hợp lý, kịp thời so với mặt bằng chung của thị trường để tạo môi trường làm việc công bằng, thoải mái và có tính cạnh tranh để họ đóng góp hết sức mình vào hoạt động sản xuất kinh doanh của TTKD VNPT Bắc Ninh mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất Có sự giám sát và chỉ đạo sâu sắc từ phía lãnh đạo TTKD VNPT Bắc Ninh, giúp TTKD VNPT Bắc Ninh lựa chọn đúng hướng đi sao cho có hiệu quả nhất.

Ổn định và nâng cao đời sống công nhân viên, không ngừng cải tiến điều kiện làm việc, nâng cao thu nhập tạo động lực cho người lao động gắn bó lâu dài với TTKD VNPT Bắc Ninh.

3.3. Kiến nghị

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

Hoàn thiện các cơ chế chính sách, tạo môi trường thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động và cạnh tranh lành mạnh.

Tập đoàn cần thực hiện nhiều biện pháp kinh tế vĩ mô hơn nữa nhằm đưa nền kinh tế thoát khỏi giai đoạn khó khăn và tiến tới hội nhập kinh tế quốc tế; giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, thủ tục hành chính rườm rà, cơ chế lỗi thời để cùng chung tay giúp doanh nghiệp trong nước phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh với các doanh nghiệp của các nước láng giềng, các nước thành viên ASEAN, CPTPP.

Tập đoàn cần hoàn thiện hệ thống thông tin kinh tế và dự báo thị trường để doanh nghiệp có những quyết định kịp thời và sáng suốt trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

3.3.2. Kiến nghị với Tổng trung tâm dịch vụ viễn thông

Tập đoàn nên xây dựng chính sách tín dụng thương mại một cách có hiệu quả. Chính sách tín dụng thương mại này một mặt phải kích thích được tiêu thụ hàng hóa, tăng doanh thu đồng thời vẫn đảm bảo cho tập đoàn thu hồi nợ đúng kỳ hạn và tạo nên mối quan hệ mật thiết với các khách hàng mua sản phẩm của tập đoàn.

Tập đoàn nên huy động vốn mở rộng hơn nữa quy mô sản xuất kinh doanh thông qua việc chào bán cổ phiếu ra công chúng. Xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá tài chính một cách công khai, rõ ràng, từ đó tạo ra được lòng tin của công chúng về thương hiệu sản phẩm của tập đoàn, tăng vị thế cạnh tranh của tập đoàn trên thị trường. Từ đó tạo điều kiện cho tập đoàn mở rộng thị trường, tăng doanh thu, góp phần nâng cao lợi nhuận.

Tập đoàn nên xây dựng kế hoạch tài chính ngắn hạn, kế hoạch tài chính này phải sát với hoạt động thực tế của tập đoàn, đảm bảo cho tập đoàn chủ động trong mọi hoạt động, không bị động trong các hoạt động tài chính.

Tập đoàn cần có nhiều hơn nữa các chiến lược marketing quảng bá thương hiệu, sản phẩm đến đông đảo người tiêu dùng và khách hàng. Có các chính sách và nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa mặt hàng để giữ khách hàng truyền thống và thu hút khách hàng mới tiềm năng.

Tập đoàn nên nâng cấp các thiết bị nhà trạm, cột phát sóng để tăng chất lượng dịch vụ mạng viễn thông, từ đó tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp giúp mở rộng thị phần.

3.3.3. Kiến nghị với UBND tỉnh Bắc Ninh

Hoàn thiện các cơ chế chính sách, tạo môi trường thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động và cạnh tranh lành mạnh.

Lãnh đạo Tỉnh tạo điều kiện cho TTKD VNPT Bắc Ninh trong việc mở rộng thị trường thông qua các chương trình xúc tiến thương mại, chương trình vay ưu đãi giúp doanh nghiệp đầu tư đổi mới công nghệ.

Trên đây là những ý kiến đề xuất của tôi đề ra sau một quá trình công tác và làm việc tại TTKD VNPT Bắc Ninh cùng với việc áp dụng những kiến thức đã học nhằm góp phần làm gia tăng lợi nhuận tại TTKD VNPT Bắc Ninh trong thời gian tới. Hy vọng rằng trong tương lai, cùng với sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên, TTKD VNPT Bắc Ninh sẽ thu được nhiều thành công hơn nữa trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, tạo chỗ đứng ngày càng vững chắc trên thị trường, góp phần vào công cuộc xây dựng và phát triển kinh tế xã hội của đất nước.

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.

IV. DANH MỤC THAM KHẢO

- [1] Trung tâm kinh doanh VNPT- Bắc Ninh (2017.2018.2019), bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, thuyết minh báo cáo tài chính, báo cáo thường niên.
- [2] PGS. TS. Nguyễn Trọng Cơ, PGS. TS. Ngô Thế Chi (2008), Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Tài chính , Hà Nội.
- [3] PGS. TS. Nguyễn Trọng Cơ, PGS. TS. Nghiêm Thị Thà (2017), Giáo trình đọc và phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
- [4] TS Đặng Kim Cương, TS Phạm Văn Dược (1999), phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội.
- [5] Nguyễn Thị Thu Huyền (2014), đề tài giải pháp tăng lợi nhuận tại Trung tâm TNHH Sơn Trường.
- [6] Phan Việt Hùng Luận (2015), luận văn thạc sỹ nghiên cứu tình hình lợi nhuận của tổng trung tâm hàng không Việt Nam, ĐH Hà Nội.
- [7] Lê Ngọc Ly (2015), đề tài giải pháp nâng cao lợi nhuận tại Trung tâm cổ phần Tràng An.
- [8] TS. Vũ Văn Ninh, TS. Bùi Văn Vân (2013), đồng chủ biên, Giáo trình tài chính doanh nghiệp, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
- [9] Nguyễn Thị Thảo (2014), đề tài giải pháp tăng lợi nhuận tại Trung tâm trách nhiệm hữu hạn Minh Đức .
- [10] PGS.TS. Trần Ngọc Thơ (2009), Tài chính doanh nghiệp hiện đại, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội.
- [11] Nguyễn Thị Phi Yến (2015), luận văn thạc sỹ đo lường lợi nhuận tại Trung tâm cổ phần An Tâm” của tác giả, ĐH Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
- [12] Website: <http://www.vnptbacninh.com.vn>