

LỜI CAM KẾT

- Tên đề tài: *“Phân tích mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu từ đó đề ra biện pháp tối đa hóa lợi nhuận cho công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng”*

- Sinh viên thực hiện : Đoàn Thị Thu Hiền

Lớp QT1001N Trường ĐH Dân Lập Hải Phòng

- Giáo viên hướng dẫn: Th.S Phan Thế Công

- Lời cam kết:

Tôi xin cam đoan đề tài: *“Phân tích mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu từ đó đề ra biện pháp tối đa hóa lợi nhuận cho công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng”* là công trình do chính tôi nghiên cứu và soạn thảo. Tôi không sao chép từ bất kỳ một bài viết nào đã được công bố mà không trích dẫn nguồn gốc. Nếu có bất kỳ sự vi phạm nào tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm.

Hải Phòng, ngày tháng năm

2010

Người cam kết

LỜI CẢM ƠN

Trong thời gian nghiên cứu làm đề tài, em đã nhận được sự giúp đỡ tận tình của Thầy giáo Th.s Phan Thế Công cùng các cán bộ quản lý công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng tại Hải Phòng để em có thể hoàn thành chuyên đề tốt nghiệp của mình.

Trước hết, em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới Thầy giáo Th.s Phan Thế Công cùng các thầy cô trong bộ môn Quản Trị Kinh Doanh đã hướng dẫn và tạo điều kiện cho em hoàn thành chuyên đề tốt nghiệp.

Em cũng xin được gửi lời cảm ơn đến các cán bộ quản lý công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng tại Hải Phòng đã tận tình chỉ bảo em trong thời gian em thực tập tại công ty và nghiên cứu đề tài.

Cuối cùng em xin cảm ơn các thầy cô Ban giám hiệu trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã tạo điều kiện thuận lợi cho em trong suốt quá trình học tập tại trường và quá trình thực hiện đề tài.

Do thời gian và nhận thức còn hạn chế nên chuyên đề còn nhiều thiếu sót, em rất mong được sự chỉ bảo và đóng góp của các thầy cô.

MỤC LỤC

LỜI CAM KẾT.....	1
LỜI CẢM ƠN.....	2
DANH MỤC BẢNG BIỂU, ĐỒ THỊ.....	Error! Bookmark not defined.
LỜI MỞ ĐẦU.....	8
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	8
2. Các công trình nghiên cứu liên quan.....	8
3. Xác lập và tuyên bố đề tài.....	9
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài.....	10
5. Mục đích nghiên cứu.....	10
7. Phương pháp nghiên cứu.....	11
8. Kết cấu của đề tài.....	12
Chương 1.....	13
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN.....	13
1.1. Lý luận chung về chi phí.....	13
<i>1.1.1. Khái niệm và vai trò của chi phí.....</i>	<i>13</i>
<i>1.1.2. Phân loại chi phí.....</i>	<i>13</i>
<i>1.1.3. Các chỉ tiêu phân tích chi phí trong doanh nghiệp.....</i>	<i>15</i>
<i>1.1.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới chi phí.....</i>	<i>19</i>
<i>1.1.5. Nguyên tắc tối thiểu hóa chi phí.....</i>	<i>20</i>
1.2. Lý thuyết về doanh thu.....	21
<i>1.2.1. Khái niệm về doanh thu.....</i>	<i>22</i>
<i>1.2.2. Một số giải pháp tăng doanh thu:.....</i>	<i>24</i>
1.3. Lý thuyết về lợi nhuận.....	24
<i>1.3.1. Khái niệm về lợi nhuận và tối đa hóa lợi nhuận.....</i>	<i>24</i>
<i>1.3.2. Vai trò và ý nghĩa của lợi nhuận trong doanh nghiệp.....</i>	<i>25</i>
<i>1.3.3. Điều kiện tối đa hóa lợi nhuận.....</i>	<i>26</i>
<i>1.3.4. Các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp.....</i>	<i>28</i>

CHƯƠNG 2.....	29
ĐÁNH GIÁ MỐI QUAN HỆ GIỮA CHI PHÍ VÀ DOANH THU CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN GIAO NHẬN VẬN TẢI QUANG HUNG TẠI CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	29
2.1. Tổng quan về công ty TNHH giao nhận vận tải Quang Hưng.....	30
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty.....	30
2.1.2. Chức năng nhiệm vụ và quyền hạn của công ty.....	30
2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy công ty Quang Hưng.....	31
2.1.4. Lĩnh vực kinh doanh của công ty Quang Hưng.....	33
2.2. Một số phương pháp phân tích và đánh giá chi phí và doanh thu đối với mặt hàng của công ty TNHH Quang Hưng.....	34
2.3.1. Tình hình sử dụng và quản lý chi phí của Công ty TNHH giao nhận vận tải Quang Hưng giai đoạn 2006-2009.....	35
2.3.2. Thực trạng về doanh thu của công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng tại chi nhánh Hải Phòng.....	39
2.3.3. Tình hình thực trạng về lợi nhuận của công ty TNHH giao nhận vận tải Quang Hưng tại chi nhánh Hải Phòng giai đoạn 2008-2009.....	42
2.3.4. Mối quan hệ giữa doanh thu và chi phí kinh doanh sản phẩm dịch vụ vận tải của công ty TNHH giao nhận vận tải Quang Hưng tại chi nhánh Hải Phòng.....	44
CHƯƠNG 3.....	53
PHƯƠNG HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỂ TỐI ĐA HÓA LỢI NHUẬN CHO CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN VẬN TẢI QUANG HUNG CHI NHÁNH TẠI HẢI PHÒNG.....	53
3.1. Phương hướng và mục tiêu phát triển của doanh nghiệp đến năm 2015.....	53
3.1.1. Phương hướng phát triển của doanh nghiệp.....	53
3.1.2. Mục tiêu phát triển của doanh nghiệp.....	54
3.2. Các giải pháp nhằm tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp giao nhận vận tải Quang Hưng tại chi nhánh Hải phòng.....	54
3.2.1. Giải pháp giảm chi phí kinh doanh.....	54
3.2.1.3. Giảm chi phí kinh doanh nhờ giảm giá cước vận tải.....	57
3.2.2. Một số giải pháp nhằm tăng doanh thu:.....	59
3.2.2.1. Tăng doanh thu nhờ tăng thị phần của doanh nghiệp.....	59
3.2.3. Các giải pháp khác.....	60

3.3. Một số kiến nghị với Nhà nước và Hiệp hội.....	60
3.3.1. Kiến nghị về phía nhà nước.....	60
3.3.2. Một số kiến nghị với các Hiệp hội.....	61
KẾT LUẬN.....	63
PHỤ LỤC 1.....	66

DANH MỤC BẢNG BIỂU, ĐỒ THỊ

Chương I

Hình 1.1 Các đường tổng chi phí, chi phí cố định, chi phí biến đổi.....	15
Hình 1.2 Các đường tổng chi phí trung bình, chi phí cố định trung bình, chi phí biến đổi trung bình	17
Hình 1.3 Đường chi phí cận biên	20
Hình 1.4 Môi quan hệ giữa đường chi phí dài hạn (LAC) và các đường chi phí ngắn hạn (SAC).	22
Hình 1.5 Đường đồng phí.	22
Hình 1.6 Tỷ lệ thay thế kỹ thuật cận biên.	23
Hình 1.7 Đường đồng lượng.	23
Hình 1.8 Đồ thị về lựa chọn các đầu vào tối ưu để tối thiểu hoá chi phí sản xuất tại một mức sản lượng Q_0 nhất định.	26

Chương II

Bảng 2.1: Tình hình thực hiện chi phí kinh doanh dịch vụ vận tải của công ty giai đoạn 2006-2009 (đơn vị số tiền: triệu đồng).....	36
Bảng 2.2: Số liệu về tổng chi phí, chi phí cố định, chi phí biến đổi.....	31
2.1. Biểu đồ tình hình sử dụng chi phí trong doanh nghiệp.....	37
Bảng 2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2006- 2009.....	34
2.2. Biểu đồ thể hiện tình hình Doanh thu trong doanh nghiệp.....	39
Bảng 2. 4. Tình hình lợi nhuận của công ty năm 2008- 2009.....	36
Bảng 2.5. các chỉ tiêu sinh lời của công ty.....	40
Bảng 2.6. Doanh thu, tổng chi phí giai đoạn 2006- 2009.....	43

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Có thể nói đối với bất kì một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nào, lợi nhuận cũng luôn là mục tiêu kinh tế cao nhất, là động lực thúc đẩy doanh nghiệp thực hiện hoạt động kinh tế. Vậy làm thế nào để thu được lợi nhuận tối đa? Đó là một bài toán khó mà không phải nhà quản lý nào cũng giải được. Dưới góc độ kinh tế, chúng ta có thể tiếp cận phương thức tối đa hoá lợi nhuận từ hai khía cạnh đó là chi phí và doanh thu. Tuy nhiên, trong xu thế hội nhập chung của nền kinh tế toàn cầu, sự biến động khủng hoảng kinh tế trên thế giới gây ảnh hưởng lớn đến tình hình hoạt động sản xuất – kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước, Công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng cũng không nằm ngoài quỹ đạo đó.

Vì thế mà những biến động của giá xăng dầu thế giới, sự khủng hoảng kinh tế thế giới vừa qua đã làm cho chi phí cước vận tải giảm đột ngột vào giữa năm 2008 và tăng bất thường vào nửa cuối năm 2009. Chính những nguyên nhân này đã gây ảnh hưởng không lớn tới tình hình chi phí và doanh thu của doanh nghiệp. Đó cũng là lý do mà em muốn nghiên cứu đề tài ***“Phân tích mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu từ đó đưa ra một số biện pháp làm tối đa hóa lợi nhuận cho CN công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng”***.

2. Các công trình nghiên cứu liên quan

Đã có một số đề tài nghiên cứu về mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu của một số tác giả, được phác thảo dưới đây.

Chuyên đề về “Mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu của công ty cổ phần sản xuất dịch vụ xuất nhập khẩu Từ Liêm” của tác giả Lê Thị Hà (2007) đã đi sâu vào nghiên cứu hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần xuất nhập khẩu Từ Liêm với các mặt hàng tổng hợp trong mối quan hệ chi phí-doanh thu. Trong đó, tác giả chưa hề đề cập tới vấn đề cụ thể là mối quan hệ chi phí-doanh thu và biện pháp nhằm tối đa hóa lợi nhuận của mặt hàng dịch vụ vận tải mà tôi đang nghiên cứu.

“Đánh giá mối quan hệ giữa doanh thu và chi phí và một số giải pháp tăng doanh thu tại thị trường Nam Định của Công ty cổ phần bia Ong Xuân Thủy”, Nguyễn Thị Lượ (2008) đã giải quyết tốt vấn đề nghiên cứu. Tuy nhiên, mặt hàng bia và mặt hàng dịch vụ vận tải có rất nhiều điểm khác nhau vì vậy trong chuyên đề tài tôi đi nghiên cứu về mặt hàng dịch vụ vận tải trong mối quan hệ chi phí-doanh thu nhưng trên một thị trường khác hẳn.

Theo Nguyễn Thị Vân, Đỗ Thị Hương (2009) có hai nghiên cứu về chi phí - lợi nhuận, hai tác giả này đã trình bày khá rõ ràng và chi tiết về chi phí - lợi nhuận cả về lý luận và thực tiễn. Việc xử lý số liệu được thực hiện trên phần mềm Eviews nên kết quả đem lại có tính thực tiễn cao. Tuy nhiên, các tác giả có hạn chế trong việc đưa ra các giải pháp nhằm tối đa hoá lợi nhuận. Nhất là đối với Tổng công ty Công nghiệp tàu thủy Bạch Đằng, nơi có nhiều công ty con thì các giải pháp đưa ra cần phải cụ thể, đối với từng địa bàn, từng công ty con.

Phân tích vấn đề liên quan đến chi phí - lợi nhuận, tác giả Bùi Thị Minh (2007) đã trình bày một cách sâu sắc vấn đề trên phương diện lý luận. Sau đó, tác giả phân tích thực trạng tình hình thực hiện chi phí - lợi nhuận ở Công ty cổ phần dệt công nghiệp Hà Nội, từ đó đề ra các giải pháp nhằm tối đa hoá lợi nhuận cho Công ty. Tuy nhiên, tác giả mới chỉ dừng ở phương diện lý thuyết. Về mặt thực tiễn thì còn sơ sài, thiếu tính định lượng. Số liệu thu thập được chỉ được xử lý đơn giản chứ không được xử lý qua các phần mềm để đưa ra kết quả cũng như các dự báo một cách chính xác. Vì vậy, các dự báo, nhận định đưa ra chưa thực sự sát thực.

Khi nghiên cứu về chi phí-lợi nhuận, một chuyên đề khác của tác giả Hoàng Vũ (2007) đã đưa ra và giải quyết các khía cạnh của chi phí - lợi nhuận. Song, tác giả vẫn còn những thiếu sót về mặt lý luận, việc thu thập và xử lý số liệu còn thủ công, không xử lý bằng phần mềm kinh tế học như Eviews, SPSS,... Do vậy, các giải pháp tác giả đưa ra đối với Công ty cổ phần Vietauto chưa thực sự sát với thực tiễn.

3. Xác lập và tuyên bố đề tài

Qua quá trình thực tập và tìm hiểu CN công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng, các chi phí kinh doanh của doanh nghiệp được thực hiện chưa hiệu quả. Mặc dù kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cao nhưng lợi nhuận đạt

được chưa tối đa. Do đó trong bài chuyên đề này tác giả sẽ đi giải quyết vấn đề sau:

- Thực trạng việc thực hiện chi phí và lợi nhuận tại doanh nghiệp trong 4 năm gần đây như thế nào?
- Mối quan hệ chi phí và doanh thu của doanh nghiệp được biểu hiện như thế nào?
- Từ việc phân tích trên đưa ra những giải pháp để tối đa hóa lợi nhuận cho doanh nghiệp?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

a) Đối tượng nghiên cứu

Công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng là một doanh nghiệp kinh doanh rất nhiều mặt hàng nhưng chủ yếu là trong lĩnh vực đại lý vận tải. Do hạn chế về mặt thời gian và giới hạn của một chuyên đề tốt nghiệp nên đề tài chỉ tập chung nghiên cứu chi phí, doanh thu và mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu về mặt hàng dịch vụ vận tải của Công ty, từ đó đưa ra giải pháp tối đa hóa lợi nhuận về mặt hàng này trong thời gian tới.

b) Phạm vi nghiên cứu

Do thị trường của công ty Vận Tải Quang Hưng đặt chi nhánh tại Hải Phòng nên việc nghiên cứu của tôi chỉ tập trung chủ yếu vào nên đề tài chỉ đi sâu phân tích mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu về mặt hàng dịch vụ vận tải của Công ty tại chi nhánh Hải Phòng, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm tối đa hóa lợi nhuận của công ty.

5. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở phân tích chi phí và doanh thu của việc kinh doanh mặt dịch vụ giao nhận vận tải của công ty, ta đi đánh giá mối quan hệ giữa chúng. Đồng thời đưa ra một số giải pháp nhằm tối đa hóa lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh mặt hàng dịch vụ vận tải của công ty trong giai đoạn 2010-2012.

Về mặt lý thuyết: Đề tài tập trung nghiên cứu về các vấn đề lý luận có liên quan đến chi phí và doanh thu như khái niệm chi phí, tối thiểu hoá chi phí, khái niệm doanh thu, tối đa hoá doanh thu, lợi nhuận, tối đa hóa lợi nhuận các nhân tố ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu...

Về thực tế: Đề tài phân tích thực trạng quá trình thực hiện chi phí và doanh thu của CN công ty TNHH dịch vụ giao nhận vận tải Quang Hưng:

- Thực trạng thực hiện chi phí kinh doanh mặt hàng dịch vụ vận tải.
- Thực trạng thực hiện doanh thu kinh doanh mặt hàng dịch vụ vận tải.
- Các nhân tố ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu của công ty.
- Số liệu về chi phí và doanh thu, lợi nhuận của công ty.

Từ đó thấy được những vấn đề bất cập còn tồn tại, và đưa ra các giải pháp nhằm tối thiểu hoá chi phí và tăng doanh thu của công ty trong thời gian tới.

6. Nguồn số liệu nghiên cứu

- Nguồn số liệu chủ yếu được lấy từ phòng tài chính - Kế toán, các ấn phẩm của công ty, phòng hậu cần của công tại chi nhánh Hải Phòng
- Số liệu thứ cấp được lấy từ tạp chí, sách báo, Hiệp hội ngành vận tải

7. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp nghiên cứu dữ liệu thứ cấp, là phương pháp nghiên cứu trên cơ sở nguồn dữ liệu sẵn có được thu thập qua sách báo, trên các website, trên các phương tiện truyền thông, các số liệu từ phòng kinh tế - kế hoạch, phòng tài chính- kế toán của công ty,... tiến hành tổng hợp số liệu và phân tích đánh giá tổng hợp phục vụ cho vấn đề cần nghiên cứu.
- Phương pháp đối chiếu so sánh, là phương pháp dùng để so sánh đối chiếu các số liệu của công ty qua các năm, tình hình biến động của các nhân tố bên ngoài tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty như giá cả thị trường, thu nhập dân cư... để đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh hệ thống bán lẻ của công ty.

- Phương pháp đồ thị, là việc biểu diễn các số liệu thu thập được dưới dạng biểu đồ, đồ thị để thấy rõ sự khác biệt cũng như sự thay đổi của số liệu đó qua các năm.
- Phương pháp dự báo bằng mô hình hồi quy tương quan.

8. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần lời cảm ơn, lời cam kết, lời mở đầu, kết luận, và tài liệu tham khảo, đề tài bao gồm 3 chương sau:

- *Chương 1:* Cơ sở lý luận về chi phí, doanh thu và lợi nhuận
- *Chương 2:* Đánh giá mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu đối với sản phẩm dịch vụ vận tải của CN công ty TNHH DV GN VT Quang Hưng
- *Chương 3:* Một số biện pháp nhằm tối đa hóa lợi nhuận của CN công ty TNHH dịch vụ giao nhận vận tải Quang Hưng

Chương 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHI PHÍ, DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN

1.1. Lý luận chung về chi phí

1.1.1. Khái niệm và vai trò của chi phí

“Chi phí là biểu hiện bằng tiền của việc sử dụng các yếu tố của quá trình kinh doanh mà qua đó doanh nghiệp tạo ra được sản phẩm và thực hiện sản phẩm trên thị trường” (Phạm Công Đoàn, Nguyễn Cảnh Lịch, 2004, tr.206).

Trong nền sản xuất hàng hóa có sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế và vận động theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, các doanh nghiệp luôn phải đối mặt với cạnh tranh. Muốn thắng trong cạnh tranh, một vấn đề quan trọng mà bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng đều phải quan tâm là giảm chi phí sản xuất vì giảm một đồng chi phí có nghĩa là tăng một đồng lợi nhuận (trong điều kiện các yếu tố khác không đổi).

Chi phí doanh nghiệp là đòn bẩy, là động lực kinh tế quan trọng đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào. Chi phí là điều kiện cần của sản xuất bất cứ nơi nào diễn ra hoạt động sản xuất thì ở nơi đó sẽ phát sinh chi phí.

Đối với các nhà quản trị doanh nghiệp, trong quá trình ra quyết định họ phải đánh giá chi phí của các phương án khác nhau để lựa chọn phương án mang lại hiệu quả sử dụng chi phí cao nhất. Như vậy chi phí không chỉ ảnh hưởng tới sản lượng, giá bán mà còn tác động đến việc ra quyết định của doanh nghiệp.

1.1.2. Phân loại chi phí

Tùy theo mục đích nghiên cứu chúng ta có thể phân loại chi phí của doanh nghiệp thành rất nhiều loại khác nhau theo các tiêu thức khác nhau. Dưới đây là một số loại chi phí cơ bản phục vụ cho quá trình quản lý chi phí doanh nghiệp.

1.1.2.1. Theo tính chất biến đổi của chi phí so với mức tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp

❖ Chi phí cố định (TFC)

Theo Jones (2004) chi phí cố định là những chi phí mua vốn cần thiết trước khi bắt đầu sản xuất. Các chi phí này không thay đổi theo sản lượng và nói chung có thể bao gồm bất kỳ chi phí nào mà phải được đáp ứng trước khi bắt đầu sản xuất. Đây là loại chi phí mà doanh nghiệp phải trả cho dù sản lượng ít hay nhiều thậm chí là không hoạt động. Khi sản lượng tăng thì chi phí tính cho một đơn vị sản phẩm giảm và ngược lại.

❖ Chi phí biến đổi (TVC)

Chi phí biến đổi là những chi phí thay đổi theo sản lượng nó bao gồm các khoản chi tiền công, tiền lương cho lao động và chi phí nguyên vật liệu để sản xuất sản lượng đầu ra. Nói chung, chúng bao gồm tất cả chi phí mà thay đổi theo sản lượng. Chi phí và sản lượng có mối quan hệ tỷ lệ thuận tức là khi sản lượng tăng thì tổng chi phí biến đổi cũng tăng và ngược lại (Jones, 2004, tr.145).

1.1.2.2. Theo tiêu thức tiếp cận chi phí

❖ Chi phí kế toán

Chi phí kế toán là những chi phí bằng tiền mà doanh nghiệp đã thực sự bỏ ra để sản xuất các hàng hóa dịch vụ trong một thời kỳ được thể hiện trong sổ sách không tính đến các chi phí cơ hội của các yếu tố đầu vào đã sử dụng trong quá trình sản xuất (Vũ Kim Dũng, 2006, tr.139).

❖ Chi phí kinh tế

Chi phí kinh tế là toàn bộ các khoản doanh nghiệp phải bỏ ra để sử dụng các yếu tố đầu vào bao gồm cả chi phí hiện (được chi trả) và chi phí ẩn (không chi trả) (Vũ Kim Dũng, 2006, tr.139).

Chi phí hiện là các khoản chi phí được phản ánh trong sổ sách kế toán còn chi phí ẩn ở đây chính là phần chênh lệch giữa chi phí kế toán với chi phí của

phương án sản xuất kinh doanh khi các nguồn lực được sử dụng một cách tối ưu nhất. Do đó thông thường chi phí kinh tế thường lớn hơn chi phí kế toán.

1.1.3. Các chỉ tiêu phân tích chi phí trong doanh nghiệp

1.1.3.1. Các chi phí trong ngắn hạn

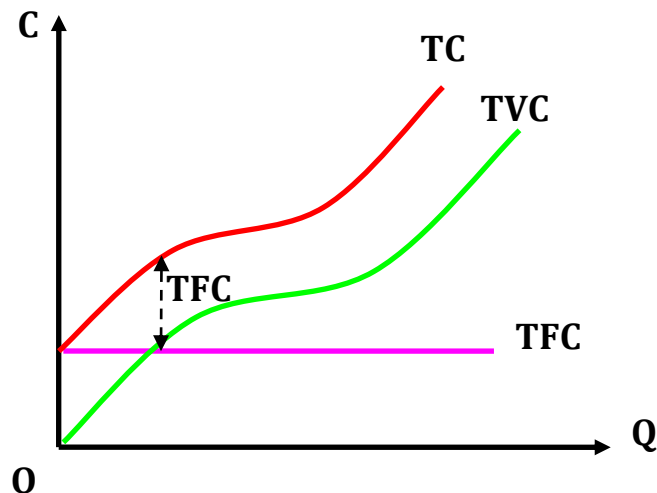
Chi phí ngắn hạn tức là những chi phí của thời kỳ mà trong đó số lượng (và chất lượng) của một vài đầu vào không thay đổi. Ví dụ như quy mô nhà máy, diện tích sản xuất... (Vũ Kim Dũng, 2006, tr.140).

❖ Tổng chi phí (TC)

Theo Pindyck và Rubinfeld (1995) tổng chi phí là tổng của các loại chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để sản xuất kinh doanh hàng hóa và dịch vụ trong một thời kỳ nhất định. Tổng chi phí bằng tổng của chi phí cố định và chi phí biến đổi.

$$\text{Công thức} \quad TC = TFC + TVC$$

Trong hình 2.1, tổng chi phí cố định được hiển thị như một đường nằm ngang bởi vì nó không thay đổi theo sản lượng, trong khi các đường tổng chi phí và chi phí biến đổi là những đường cong có xu hướng đi lên khi sản lượng tăng. Đường tổng chi phí luôn nằm trên và cách đường chi phí biến đổi một khoảng cách không đổi đúng bằng mức chi phí cố định. Hình dạng của chúng sẽ phụ thuộc vào mối quan hệ giữa đầu vào sử dụng, chi phí phát sinh và sản lượng.



Hình 1.1 Đường tổng chi phí, tổng chi phí cố định và chi phí biến đổi

❖ Các chỉ tiêu chi phí trung bình

- Chi phí cố định bình quân (AFC)

Chi phí cố định bình quân trong ngắn hạn là mức chi phí cố định bình quân tính trên mỗi đơn vị sản lượng đầu ra (Webster, 2003, tr.260).

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

Do tổng chi phí cố định không đổi nên chi phí cố định bình quân phụ thuộc vào sản lượng. Khi sản lượng tăng lên thì AFC giảm xuống và ngược lại. Vì vậy đường AFC có độ dốc âm.

- Chi phí biến đổi bình quân (AVC)

Là mức chi phí biến đổi tính bình quân cho một đơn vị sản lượng (Webster, 2003, tr.260).

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

- Tổng chi phí bình quân ngắn hạn (AC)

Chi phí bình quân ngắn hạn là tổng chi phí sản xuất tính trên mỗi đơn vị sản phẩm (Webster, 2003, tr.260).

$$AC = \frac{TC}{Q} \text{ Hoặc } AC = AFC + AVC$$

Đường AC cũng có dạng hình chữ U cũng tuân theo quy luật lợi ích cận biên giảm dần.

- **Chi phí cận biên (MC)**

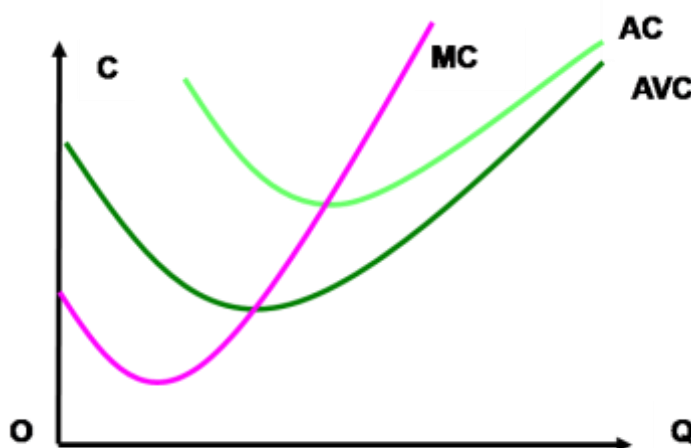
Chi phí cận biên là mức chi phí tăng thêm do sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm (Jones, 2004, tr.148).

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta VC}{\Delta Q} \text{ hoặc } MC_{(Q)} = TC'_{(Q)}$$

ΔTC : Sự thay đổi của tổng chi phí

ΔQ : Sự thay đổi sản lượng

ΔVC : Sự thay đổi chi phí biến đổi



Hình 1.2 Đường chi phí bình quân, chi phí biến đổi bình quân và chi phí cận biên

Vì chi phí cố định không thay đổi theo sản lượng, đường cong chi phí cận biên là thẳng đứng trong tổng chi phí biến đổi, đó là kết quả của việc sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm. Đường chi phí cận biên ban đầu dốc xuống và sau đó đi lên, đi qua điểm cực tiểu của đường chi phí trung bình và đường chi phí biến đổi trung bình. Đường chi phí cận biên cũng có dạng hình chữ U.

1.1.3.2. Các chi phí trong dài hạn

❖ Tổng chi phí dài hạn (LTC)

Tổng chi phí dài hạn bao gồm toàn bộ những phí tổn mà doanh nghiệp phải bỏ ra để tiến hành sản xuất kinh doanh các hàng hóa hay dịch vụ trong điều kiện các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất đều có thể điều chỉnh (Pindyck, Rubinfeld, 1995, tr.213).

❖ Chi phí trung bình dài hạn (LAC)

Chi phí trung bình dài hạn là mức chi phí tính bình quân cho một đơn vị sản phẩm khi hãng có khả năng thay đổi các yếu tố đầu vào (Pindyck, Rubinfeld, 1995, tr.213).

$$LAC = \frac{LTC}{Q}$$

❖ Chi phí cận biên dài hạn (LMC)

Chi phí cận biên dài hạn là mức chi phí tăng thêm do sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm khi cả 2 yếu tố đầu vào đều thay đổi (Pindyck, Rubinfeld, 1995, tr.213).

$$LMC = \frac{\Delta LTC}{\Delta Q} = LTC'_{(Q)}$$

Giống như trong ngắn hạn, đường LMC cũng có dạng hình chữ U tuân theo quy luật hiệu suất cận biên giảm dần và đi qua điểm cực tiểu của đường LAC.

1.1.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới chi phí

❖ **Giá cả các yếu tố đầu vào**

Bất kỳ một doanh nghiệp nào khi tham gia vào thị trường đều chịu sự điều tiết của quy luật cung cầu, giá cả, cạnh tranh. Với cơ chế này thì giá cả thị trường sẽ do cung cầu trên thị trường quyết định và doanh nghiệp chịu ảnh hưởng mạnh mẽ bởi giá cả các yếu tố đầu vào.

Giá cả các yếu tố đầu vào có quan hệ tỷ lệ thuận với tổng chi phí vì:

$$TC = w.L + r.K$$

Trong đó w là giá thuê lao động, r là giá thuê vốn, L là số lao động, K là lượng vốn

❖ **Khối lượng hàng hóa được sản xuất ra (Q)**

Vì khối lượng hàng hóa được sản xuất ra có quan hệ tỷ lệ thuận với tổng chi phí biến đổi nên nó cũng tỷ lệ thuận với tổng chi phí của doanh nghiệp. Khối lượng hàng hóa sản xuất ra tăng thì tổng chi phí sẽ tăng và ngược lại. Do đó khối lượng hàng hóa sản xuất ra chính là nhân tố chủ quan nói lên quy mô sản xuất của doanh nghiệp.

❖ **Trình độ quản lý**

Nếu một nhà quản lý có năng lực sẽ biết ứng dụng được những tiến bộ khoa học kỹ thuật vào trong các hoạt động, biết quản lý và phân bổ các nguồn lực của doanh nghiệp một cách hiệu quả, biết cách đưa ra các chiến lược kinh doanh chính xác và kịp thời thì sẽ làm giảm được các chi phí của doanh nghiệp.

❖ **Trình độ ứng dụng khoa học kỹ thuật vào trong sản xuất**

Sự phát triển của khoa học kỹ thuật đã tạo nên một cuộc cách mạng trong việc nâng cao năng suất và chất lượng lao động. Ứng dụng khoa học kỹ thuật tiên tiến một cách phù hợp với quy mô và trình độ của doanh nghiệp vào sản

xuất sẽ giúp doanh nghiệp có mức sản lượng cao hơn với cùng một lượng đầu vào như cũ. Từ đó làm giảm giá thành và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

❖ *Các nhân tố khác*

Ngoài các nhân tố trên chi phí của doanh nghiệp còn chịu ảnh hưởng của rất nhiều nhân tố khác: môi trường kinh tế vĩ mô, hệ thống cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội...

1.1.5. Nguyên tắc tối thiểu hóa chi phí

Để hiểu rõ hơn về nguyên tắc này trước hết cần làm rõ một số khái niệm sau:

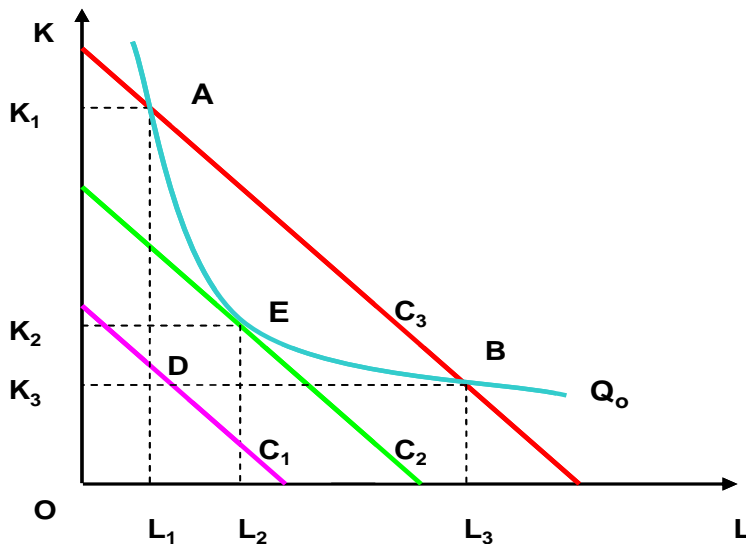
Đường đồng phí là tập hợp tất cả các điểm biểu thị những sự kết hợp khác nhau giữa các đầu vào của một doanh nghiệp để tạo đầu ra với mức chi phí nhất định (Pindyck, Rubinfeld, 1995, tr.213).

Tổng chi phí hay chi tiêu của doanh nghiệp có thể được biểu diễn bằng:

$$C = wL + rK$$

Đường đồng lượng là tập hợp tất cả các điểm biểu thị sự kết hợp khác nhau giữa các yếu tố đầu vào (vốn và lao động) để sản xuất ra cùng một mức sản lượng đầu ra (Pindyck, Rubinfeld, 1995, tr.213).

Doanh nghiệp muốn sản xuất một mức đầu ra là Q_0 . Doanh nghiệp có thể có thể làm việc đó như thế nào để chi phí sản xuất tối ưu?



Hình 1.3 Lựa chọn chi phí sản xuất tối thiểu cho một mức sản lượng nhất định

Nguyên tắc:

Tập hợp đầu vào đó phải nằm trên đường đồng lượng Q_0 và tập hợp đó nằm trên đường đồng phí gần gốc tọa độ nhất có thể.

Điểm tiêu dùng tối ưu để tối đa hóa sản lượng là điểm mà tại đó đường đồng phí tiếp xúc với đường đồng lượng.

Theo hình 1.3 ta thấy tại E, độ dốc của hai đường đồng phí và đồng lượng bằng nhau

Độ dốc đường đồng phí = độ dốc đường đồng lượng

$$-\frac{MP_L}{MP_K} = -\frac{w}{r} \Rightarrow \frac{MP_L}{w} = \frac{MP_K}{r}$$

Vì vậy điều kiện cần và đủ để doanh nghiệp lựa chọn các đầu vào tối ưu

nhằm tối thiểu hoá chi phí là:

$$\begin{cases} \frac{MP_L}{w} = \frac{MP_K}{r} \\ Q_0 = f(L, K) \end{cases}$$

1.2. Lý thuyết về doanh thu

1.2.1. Khái niệm về doanh thu

Doanh thu (TR) là tổng số tiền mà doanh nghiệp thu được sau khi bán hàng hoá hoặc dịch vụ trên thị trường.

Công thức tính: $TR = P \times Q$

♦ Tổng doanh thu:

- Tổng doanh thu là toàn bộ số tiền mà doanh nghiệp nhận được khi bán một lượng sản phẩm nhất định.
- Công thức: $TR = P \times Q$

Trong đó: - TR là doanh thu

- P là giá bán của một đơn vị sản phẩm.

- Q là lượng sản phẩm được bán.

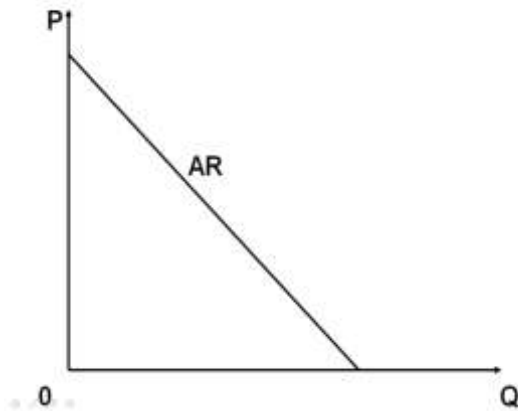
♦ Doanh thu trung bình:

- Doanh thu trung bình là doanh thu tính trên một đơn vị hàng hoá bán ra.
- Công thức: $AR = \frac{TR}{Q}$

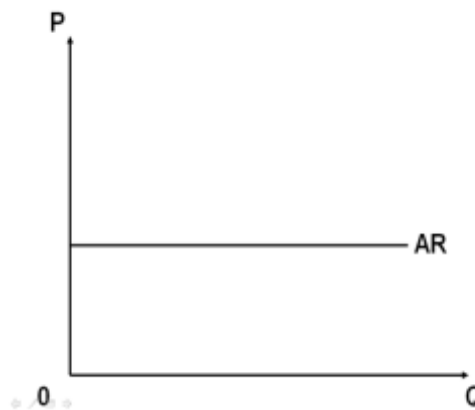
Trong đó: AR là doanh thu trung bình.

TR là doanh thu thuần.

Q là sản lượng hàng hoá.



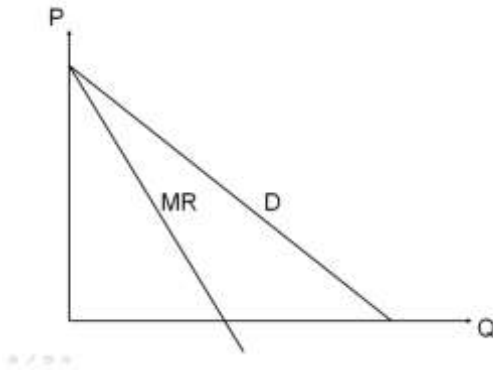
Hình 1.4: Doanh thu trung bình của hãng độc quyền



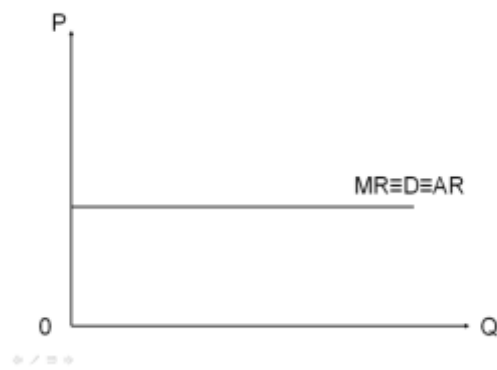
Hình 1.5: Doanh thu trung bình của hãng cạnh tranh hoàn hảo

◆ Doanh thu cận biên:

- Doanh thu cận biên là doanh thu tăng thêm trong tổng doanh thu khi tiêu thụ thêm 1 đơn vị sản phẩm.
- Công thức : $MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$



Hình 1.6 Đường doanh thu cận biên của hãng của hãng độc quyền CTHH



Hình 1.7 Đường doanh thu cận biên trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo

Trong thị trường độc quyền, mức doanh thu tăng thêm từ việc bán thêm 1 sản phẩm sẽ giảm dần khi sản lượng tăng. Điều này dẫn tới đường doanh thu cận biên dốc xuống.

Trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo, số lượng hàng hoá bán ra của doanh nghiệp không ảnh hưởng tới giá của thị trường, do vậy doanh thu biên bằng giá bán và đường doanh thu biên chính là đường doanh thu bình quân và nằm ngang.:

1.2.2. Một số giải pháp tăng doanh thu:

Doanh thu: $TR = P \times Q$

Từ công thức trên cho thấy doanh thu phụ thuộc vào giá cả và khối lượng sản phẩm. Vậy để tăng doanh thu có các giải pháp sau:

- Tăng giá bán để tăng doanh thu.
- Tăng sản lượng tiêu thụ để tăng doanh thu (bằng các giải pháp kích cầu).

1.3. Lý thuyết về lợi nhuận

1.3.1. Khái niệm về lợi nhuận và tối đa hóa lợi nhuận

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

Từ đây ta thấy rằng lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng, nó 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 số tiền chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để đạt được doanh thu đó.

Nội dung của lợi nhuận bao gồm:

* *Lợi nhuận hoạt động kinh doanh, dịch vụ và hoạt động tài chính:* Là số lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh, dịch vụ và thu được từ hoạt động tài chính thường xuyên của doanh nghiệp

* *Lợi nhuận từ hoạt động khác:* Là số lợi nhuận doanh nghiệp có thể thu được từ hoạt động không thường xuyên, không lường trước được như lợi nhuận từ việc thanh lý các tài sản cố định, thu tiền phát sinh do khách hàng vi phạm hợp đồng ...

1.3.2. Vai trò và ý nghĩa của lợi nhuận trong doanh nghiệp

Lợi nhuận doanh nghiệp có ý nghĩa rất lớn đối với toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp, vì nó có tác động đến tất cả mọi hoạt động của doanh nghiệp, có ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Việc phấn đấu thực hiện được chỉ tiêu lợi nhuận là điều quan trọng đảm bảo cho tình hình tài chính doanh nghiệp được ổn định vững chắc.

Đối với bản thân doanh nghiệp

Lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp nói lên kết quả của toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh dịch vụ. Nếu doanh nghiệp phấn đấu cải tiến quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh dịch vụ làm giảm chi phí và hạ giá thành sẽ làm cho lợi nhuận tăng lên.

Lợi nhuận còn là nguồn tích lũy cơ bản để tái sản xuất mở rộng, là nguồn vốn rất quan trọng để đầu tư phát triển của một doanh nghiệp. Doanh nghiệp hoạt động có lợi nhuận sẽ có điều kiện nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần, đảm bảo quyền lợi cho người lao động, có điều kiện xây

dụng quỹ như quỹ dự phòng tài chính, quỹ đầu tư phát triển, quỹ khen thưởng, phúc lợi ... điều này khuyến khích người lao động tích cực làm việc, nâng cao ý thức trách nhiệm, phát huy tính sáng tạo trong lao động và gắn bó với doanh nghiệp. Nhờ vậy năng suất lao động sẽ được nâng cao góp phần đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh làm tăng lợi nhuận doanh nghiệp.

Đối với xã hội

Doanh nghiệp là tế bào của nền kinh tế, lợi nhuận là động lực, là đòn bẩy kinh tế của xã hội. Nếu doanh nghiệp hoạt động kinh doanh đảm bảo tài chính ổn định và luôn tăng trưởng, có lợi nhuận cao thì tiềm lực tài chính quốc gia sẽ ổn định và phát triển. Vì lợi nhuận là nguồn tham gia đóng góp theo luật định vào ngân sách nhà nước dưới hình thức thuế thu nhập doanh nghiệp. Nhờ vậy mà nhà nước có nguồn vốn để xây dựng cơ sở hạ tầng, tạo dựng môi trường kinh doanh tốt hơn cho doanh nghiệp và góp phần hoàn thành những chỉ tiêu kinh tế – xã hội của đất nước.

Mọi doanh nghiệp sản xuất kinh doanh đều cố gắng tối đa hoá doanh thu của mình vì mục tiêu lợi nhuận. Lợi nhuận là mục tiêu kinh tế cao nhất, là điều kiện tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Để cung cấp hàng hoá và dịch vụ cho thị trường, các nhà sản xuất kinh doanh phải bỏ tiền vốn trong quá trình sản xuất và kinh doanh. Họ mong muốn chi phí cho các đầu vào ít nhất và bán hàng hoá với giá cao nhất, để sau khi trừ đi các chi phí còn số dư dôi lớn nhất, để không chỉ sản xuất giản đơn mà còn tái sản xuất mở rộng, không ngừng tích lũy phát triển sản xuất, củng cố và tăng cường vị trí của mình trên thị trường.

1.3.3. Điều kiện tối đa hóa lợi nhuận

Để xác định mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận, người ta thường so sánh giữa MR và MC trong đó doanh thu cận biên (MR) là mức thay đổi của tổng doanh thu (TR) do tiêu thụ thêm một đơn vị sản phẩm (Q).

$$TR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} = TR_{(Q)}$$

Thông qua mối quan hệ giữa MR và MC có thể thấy được hành vi tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp theo nguyên tắc sau:

Nếu $MR > MC$ khi doanh nghiệp tăng Q sẽ làm tăng lợi nhuận.

Nếu $MR < MC$ việc giảm Q sẽ làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Do đó $MR = MC$ là mức sản lượng tối ưu (Q^*) để doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận (π_{max}). Thật vậy ta có lợi nhuận được xác định theo công thức: $\pi(Q) = TR(Q) - TC(Q)$

Trong đó: $\pi(Q)$: Lợi nhuận

Q : Sản lượng bán ra

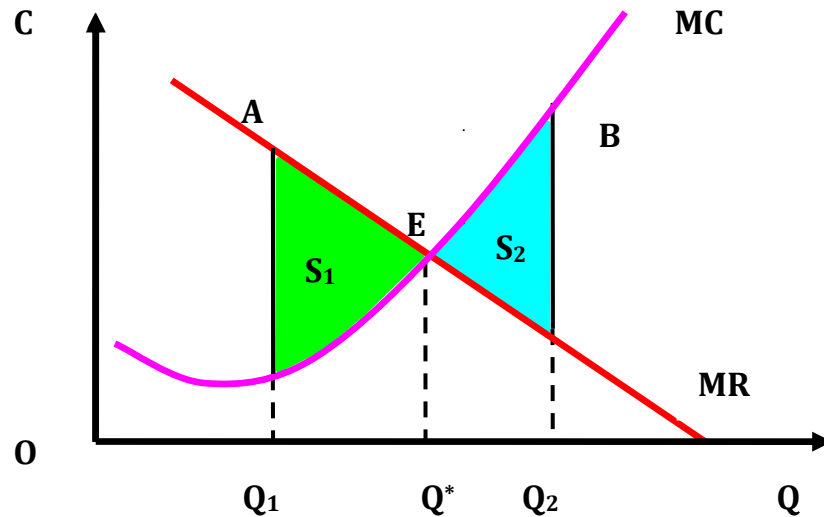
$TC(Q)$: Tổng chi phí

$TR(Q)$: Tổng doanh thu

Để tối đa hóa lợi nhuận, cần phải thoả mãn điều kiện sau:

$$\frac{d\pi}{dQ} = \frac{dTR}{dQ} - \frac{dTC}{dQ} = 0$$

$$\Leftrightarrow \frac{dTR}{dQ} = \frac{dTC}{dQ} \Leftrightarrow MR = MC$$



Hình 1.8: Đồ thị biểu diễn mối quan hệ giữa chi phí cận biên và doanh thu cận biên

Nếu doanh nghiệp lựa chọn mức sản lượng Q_1 có $MR > MC$ thì doanh nghiệp

bỏ sót số lợi nhuận S_1 của các sản phẩm từ $Q_1 \rightarrow Q^*$ mang lại. Do đó Q_1 không phải là mức sản lượng tối ưu của doanh nghiệp. Để tối đa hóa lợi nhuận doanh nghiệp cần tăng sản lượng từ Q_1 lên Q^* .

Nếu doanh nghiệp lựa chọn mức sản lượng Q_2 có $MR < MC$ thì doanh nghiệp sẽ bị lỗ một khoản là S_2 của các sản phẩm từ $Q^* \rightarrow Q_2$. Do đó Q_2 cũng không phải là mức sản lượng tối ưu. Để tối đa hóa lợi nhuận doanh nghiệp cần giảm sản lượng từ Q_2 xuống Q^* .

Như vậy chỉ có Q^* là mức sản lượng mà doanh nghiệp lựa chọn để tối đa hóa lợi nhuận mà tại đó $MR = MC$.

1.3.4. Các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp

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:

1.3.4.1. 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:

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

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

1.3.4.2. 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:

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

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

1.3.4.3. Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu

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

Công thức xác định:

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

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

CHƯƠNG 2

ĐÁNH GIÁ MỐI QUAN HỆ GIỮA CHI PHÍ VÀ DOANH THU CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN GIAO NHẬN VẬN TẢI QUANG HƯNG TẠI CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

2.1. Tổng quan về công ty TNHH giao nhận vận tải Quang Hưng

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty

Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Giao Nhận Vận Tải Quang Hưng được thành lập từ năm 1995, là một trong những công ty tư nhân đầu tiên trong ngành hàng hải và hàng không. Với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, có nhiều kinh nghiệm hàng hải và hàng không có biết luật pháp quốc tế, và luật pháp Việt Nam, thông thạo nhiều ngoại ngữ. Công ty có thể cung cấp cho khách hàng các dịch vụ có chất lượng cao, an toàn, hiệu quả và đúng tiến độ.

Tên công ty: Công ty TNHH giao nhận vận tải Quang Hưng

Tên giao dịch quốc tế: Sunny Transportation

Địa chỉ: Số 146 đường Khánh Hội, Phường 6, Quận 4, Thành phố Hồ Chí Minh

Tel: (84-8)9402741 ; fax: (84-8) 9402740

Website: www.Sunnytrans.com.vn

2.1.2. Chức năng nhiệm vụ và quyền hạn của công ty

Hoạt động của công ty Sunnytrans bao gồm các lĩnh vực Đại lý tàu biển, khai thác tàu định tuyến, các dịch vụ giao nhận Quốc Tế, giao nhận hàng phụ tùng sửa chữa tàu biển, khai thác hàng dự án, giao nhận hàng không, Logistics v.v... Tuy vậy dịch vụ đại lý tàu biển vẫn chiếm vai trò chủ yếu trong các hoạt động của công ty.

Tất cả các hoạt động kể trên đã tạo cho công ty Sunnytrans có vị thế trong số các công ty hàng đầu của ngành đại lý Hàng Hải tại Việt Nam.

Để đạt được những mục tiêu nói trên, Công ty không ngừng cải tiến và vươn tới quản lý chất lượng toàn diện theo mô hình ISO 9000, đáp ứng thỏa mãn các yêu cầu ngày càng cao hơn của khách hàng. Vì quyền lợi của công ty không thể tách

rời quyền lợi của khách hàng, công ty xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài, bền vững hướng tới mục tiêu chung là hai bên cùng có lợi, cùng phát triển và góp phần vào sự tăng trưởng của xã hội.

Công ty bảo đảm huy động nguồn lực thích hợp để thực hiện những chỉ tiêu cụ thể cho mỗi thời kỳ hoạt động. Tất cả nhân viên của công ty đều được đào tạo kỹ thuật nghiệp vụ, để có đủ năng lực cần thiết thực hiện công việc được giao và phát triển toàn diện nhân cách và tri thức

2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy công ty Quang Hưng

a) Giám đốc

- Chịu trách nhiệm trước Hội Đồng Quản Trị Công ty
- Điều hành công ty, phân công trách nhiệm và quyền hạn cho toàn công ty.
- Xác định chính sách và mục tiêu chất lượng của công ty.
- Định kỳ xem xét công tác Lãnh đạo và kiểm soát hệ thống chất lượng của công ty.
- Cung cấp nguồn lực thích hợp để đảm bảo đáp ứng chính sách và mục tiêu chất lượng của công ty.
- Giám đốc ủy quyền cho phó giám đốc thứ nhất thay thế khi giám đốc vắng mặt.

b) Cố vấn giám đốc.

Cố vấn cho giám đốc về các lĩnh vực chuyên môn do giám đốc yêu cầu

c) Đại diện lãnh đạo

Ngoài các trách nhiệm khác, đại diện Lãnh đạo còn được giám đốc giao nhiệm vụ:

- Thiết lập, tổ chức và duy trì hệ thống quản lý chất lượng.
- Chủ trì các đợt đánh giá chất lượng nội bộ.
- Báo cáo Giám đốc về hoạt động của hệ thống chất lượng kể cả như cần cải tiến
- Thúc đẩy toàn bộ tổ chức nhận thức được yêu cầu của khách hàng
- Chịu trách nhiệm trước Giám đốc trong phạm vi được giao phó và cố quyền:
 - Quyết định thi hành các vấn đề có ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ

- Ngăn chặn hoặc đình chỉ bất kỳ các hoạt động nào vi phạm đến các quy định của hệ thống chất lượng.
- Thay mặt giám đốc liên hệ với các tổ chức bên ngoài về vấn đề chất lượng

d) Phó giám đốc thứ nhất:

Giúp giám đốc về các hoạt động sau đây:

- Điều hành công ty liên doanh Speedmark Logistics.
- Kiểm soát các hoạt động của phòng Forwarding.
- Báo cáo trực tiếp với giám đốc.
- Thay mặt giám đốc khi giám đốc vắng mặt trừ khi có lệnh đặc biệt

e) Phó giám đốc thứ nhì:

- Điều hành công ty liên doanh Barwil – sunnytrans
- Kiểm nhiệm kế toán trưởng của công ty
- Báo cáo trực tiếp với giám đốc
- Thực hiện công việc khác do giám đốc giao phó

f) Phó giám đốc thứ ba

- Giúp giám đốc điều hành các công việc hàng ngày của Sunnytrans
- Thực hiện các công việc khác do giám đốc giao.
- Báo cáo trực tiếp với giám đốc.

g) Ban ISO

- Lập kế hoạch chất lượng và cải tiến chất lượng
- Theo dõi, đo lường sản phẩm và kiểm soát sản phẩm không phù hợp
- Theo dõi các hành động khắc phục phòng ngừa.
- Lập kế hoạch và điều phối các cuộc đánh giá chất lượng nội bộ trình đại diện lãnh đạo duyệt.
- Báo cáo trực tiếp với đại diện lãnh đạo.

h) Phòng Forwarding:

- Điều hành các hoạt động xuất nhập hàng Sea và Air.
- Điều hành các hoạt động xuất hàng Container của đại lý CCNI Line, Logistics và đại lý Wilhelmsen Line.
- Báo cáo trực tiếp với phó giám đốc thứ nhất và phó giám đốc thứ ba

i) Đại lý tàu chuyển:

- Điều hành các hoạt động xuất nhập hàng bằng tàu chuyên.
- Báo cáo trực tiếp với phó giám đốc thứ hai và phó giám đốc thứ ba.

j) Phòng kế toán:

- Lập kế hoạch tài chính và kiểm soát ngân quỹ
- Lập hóa đơn thanh toán và thực hiện thu chi
- Báo cáo tài chính với cơ quan thuế nhà nước
- Giám sát và điều hòa tài chính cho các công ty trong hệ thống.
- Thực hiện chức năng kiểm toán nội bộ để đánh giá các hoạt động của các công ty trong hệ thống
- Báo cáo trực tiếp với giám đốc

k) Phòng hành chính và nhân sự:

- Điều hành các hoạt động về hành chính và các tài sản của công ty
- Quản lý và đào tạo nguồn nhân lực của công ty trong hệ thống.
- Quản lý hệ thống máy tính cho công ty
- Chịu trách nhiệm về Tổ lái xe, tổ bảo vệ và an toàn cho công ty
- Thực hiện các công việc khác do giám đốc giao phó

2.1.4. Lĩnh vực kinh doanh của công ty Quang Hưng

Hoạt động của công ty Sunnytrans bao gồm các lĩnh vực:

- Vận tải:
 - Quản lý, khai thác điều hành tàu biển và tàu sông nội địa và quốc tế
 - Kinh doanh vận chuyển hàng hóa bằng đường biển và đường sông trong và ngoài nước
- Dịch vụ đại lý tàu biển và giao nhận:
 - Đại lý tàu biển làm thủ tục cho tàu ra vào cảng, dịch vụ cung ứng tàu biển, dịch vụ môi giới hàng hải và thuê tàu
 - Giao nhận hàng hóa hàng không và hàng biển trong nước và quốc tế
 - Dịch vụ khai quan và giao hàng trọn gói
- Dịch vụ hậu cần:
 - Cho thuê kho thu gom hàng lẻ CFS tiêu chuẩn quốc tế
 - Bãi trung chuyển container cùng các dịch vụ nâng hạ, vệ sinh & sửa chữa container
 - Dịch vụ kiểm kiện hàng hóa

- Dịch vụ vận tải đường bộ và vận tải container

Tuy vậy DV đại lý tàu biển vẫn chiếm vẫn chiếm vai trò chủ yếu trong hoạt động của công ty . Với mục tiêu trở thành một trong những công ty hàng đầu trong lĩnh vực hàng hải và giao nhận trong nước và quốc tế Công ty luôn không ngừng cải tiến và vươn tới quản lí chất lượng toàn diện theo mô hình ISO 9000:2000

Do thời gian có hạn nên số liệu được phân tích trong đề tài sẽ được lấy tại chi nhánh Hải Phòng

2.2. Một số phương pháp phân tích và đánh giá chi phí và doanh thu đối với mặt hàng của công ty TNHH Quang Hưng

- *Phương pháp nghiên cứu dữ liệu thứ cấp*, là phương pháp nghiên cứu trên cơ sở nguồn dữ liệu sẵn có được thu thập qua sách báo, trên các website, trên các phương tiện truyền thông, các số liệu từ phòng kinh tế - kế hoạch, phòng tài chính- kế toán của công ty..., tiến hành tổng hợp số liệu và phân tích đánh giá tổng hợp phục vụ cho vấn đề cần nghiên cứu.
- *Phương pháp đối chiếu so sánh*, là phương pháp dùng để so sánh đối chiếu các số liệu của công ty qua các năm, tình hình biến động của các nhân tố bên ngoài tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty như giá cả thị trường, thu nhập dân cư... để đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh hệ thống bán lẻ của công ty.
- *Phương pháp đồ thị*, là việc biểu diễn các số liệu thu thập được dưới dạng biểu đồ, đồ thị để thấy rõ sự khác biệt cũng như sự thay đổi của số liệu đó qua các năm.
- *Phương pháp tư duy logic*, là phương pháp suy luận dựa trên cơ sở các nguồn dữ liệu thu thập được để đưa ra các kết luận chính xác về vấn đề nghiên cứu, từ đó có các phương án, đề xuất và giải pháp cụ thể.
- *Phương pháp dự báo bằng mô hình hồi quy tương quan*: Mô hình hồi quy tương quan là mô hình được xây dựng nhằm mô tả mối liên hệ giữa một hiện tượng kinh tế với một hay nhiều hiện tượng khác. Hàm số biểu diễn mối quan hệ gọi là hàm hồi quy tương quan, có thể là hồi quy tương quan đơn hoặc hồi quy tương quan bội. Hàm hồi quy tương quan đơn biểu diễn

mối quan hệ của một hiện tượng kinh tế có liên quan bởi một nhân tố tương quan khác, ví dụ dạng hàm tuyến tính:

$$\hat{Y} = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 X$$

Hàm hồi quy tương quan bội biểu diễn mối quan hệ giữa một hiện tượng kinh tế phụ thuộc vào nhiều nhân tố khác, ví dụ dạng hàm tuyến tính:

$$\hat{Y} = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 X_1 + \dots + \hat{a}_k X_k$$

Trong đó: Y : là biến kết quả

X_1, X_2, \dots, X_k : là các nhân tố tương quan

$\hat{a}, \hat{a}_1, \dots, \hat{a}_k$ là các tham số của mô hình, hay hệ số hồi quy riêng.

Điều kiện của phương pháp:

Trong những trường hợp cần phải xem xét đến mối quan hệ giữa hai hay nhiều biến cùng tác động đến biến cần phân tích để đưa ra quyết định chính xác.

Ưu nhược điểm của phương pháp:

- **Ưu điểm:** Xem xét và đưa được nhiều biến vào mô hình có ảnh hưởng đến biến cần phân tích, nhằm cho ra kết quả chính xác hơn.

- **Nhược điểm:** Trong quá trình đưa biến vào dễ gây hiện tượng tự tương quan ảnh hưởng đến kết quả dự báo, hoặc các biến cần đưa vào mô hình có thể không có số liệu cho các biến này.

2.3.1. Tình hình sử dụng và quản lý chi phí của Công ty TNHH giao nhận vận tải Quang Hưng giai đoạn 2006-2009

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ vận tải, nên tài khoản về chi phí của doanh nghiệp sử dụng rất ít tài khoản. Chi phí quản

lý là toàn bộ những chi phí phát sinh trong khi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm toàn bộ mọi: chi phí thu mua cước vận tải, các chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tiền lương cho cán bộ công nhân viên trong công ty... , chi phí hộ cước VTQT, chi phí hộ cước VTQT – Speedmark, Chi phí THC, chi phí hoạt động tài chính. Nhìn chung chi phí sản xuất kinh doanh của công ty có sự biến động không đồng đều qua các năm. Điều này phản ánh phần nào việc tổ chức sản xuất kinh doanh của công ty có hiệu quả.

Bảng 2.1: Tình hình thực hiện chi phí kinh doanh dịch vụ vận tải của công ty giai đoạn 2006-2009 (đơn vị số tiền: triệu đồng)

Chi tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Chi phí quản lý	1.217,895	0,379	1.325,469	0,366	1.532,178	0,376	1.631,928	0,406
Chi phí hộ cước VTQT	203,205	0,0063	305,874	0,084	214,123	0,053	154,090	0,038
Chi phí hộ cước VTQT – Speed mark	1.083,246	0,337	1.112,358	0,307	1.210,104	0,297	632,931	0,157
Chi phí THC	710,213	0,221	877.664.178	0,242	1.120.278.712	0,275	1.602.032.934	0,398
Chi phí hoạt động tài chính	20,386	0,000	90.435	0,000	26.045	0,000	58.517	0,000
Tổng chi phí	3.214,581	1	3.621,457	1,000	4.076,712	1,000	4.021,042	1,000

SX,K D								
-----------	--	--	--	--	--	--	--	--

Nguồn số liệu được lấy từ phòng kế toán của CN công ty TNHH GNVN Quang Hưng

Để xem xét cụ thể tình hình thực hiện chi phí kinh doanh của công ty trong thời gian qua, ta sẽ phân tích toàn bộ chi phí kinh doanh của công ty trên cơ sở chi phí biến đổi, chi phí cố định cùng lợi nhuận kinh doanh của công ty trong thời gian qua.

Do doanh nghiệp đều thực hiện trong lĩnh vực vận tải lại là một chi nhánh của công ty TM về vận tải chính vì vậy việc doanh nghiệp đầu tư vào TSCĐ là rất hạn chế. Chính vì vậy mà CN công ty TNHH vẫn chưa chú trọng trong việc đầu tư vào TSCĐ. Nên trong phần chi phí của doanh nghiệp chỉ bao gồm chi phí trả lương cho cán bộ Quản lý, chi phí biến đổi bao gồm tất cả các chi phí phục vụ cho việc mua cước vận tải đầu vào

Bảng 2.2: Số liệu về tổng chi phí, chi phí cố định, chi phí biến đổi (Đơn vị: Triệu đồng)

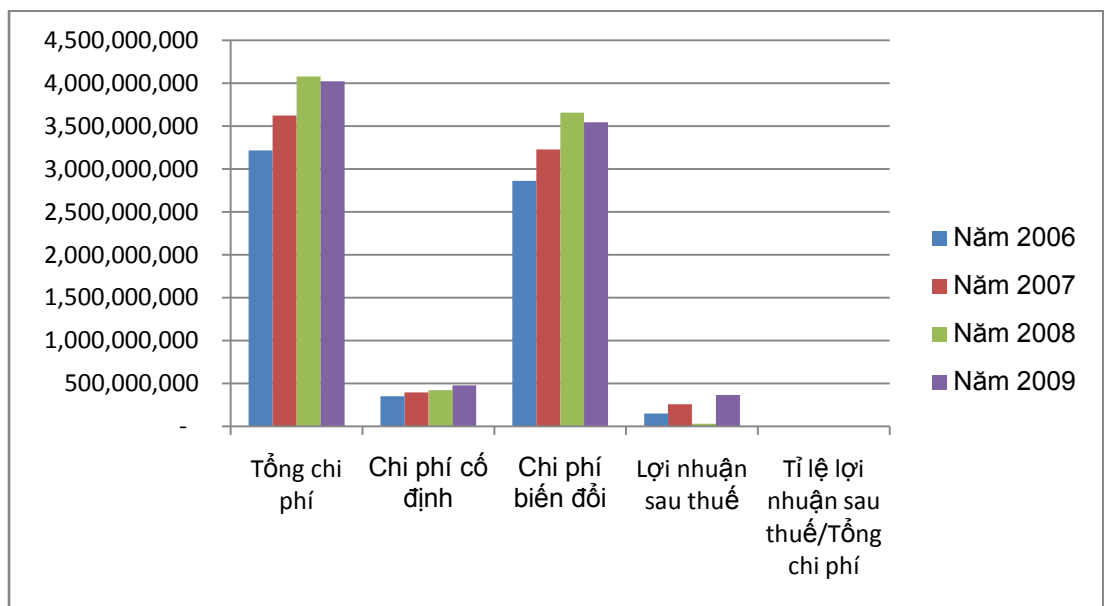
	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Tổng chi phí	3.214,581	3.621,457	4.076,712	4.021,042
Chi phí cố định	352,487	395,158	421,567	476,480
Chi phí biến đổi	2.862,093	3.226,299	3.655,144	3.544,561
Lợi nhuận sau thuế	150,490	257,970	29,295	365,131
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Tổng chi phí	0,0468	0,0712	0,0072	0,0908

Nguồn số liệu được lấy từ phòng kế toán của CN công ty TNHH GNVN Quang Hưng

Chỉ tiêu “Tỉ lệ lợi nhuận/tổng chi phí” trong bảng 2.4 nói lên rằng 1 đồng chi phí công ty bỏ ra sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng. Năm 2006, công ty bỏ ra 1 đồng chi phí thu về được 0,046 đồng lợi nhuận ròng, năm 2007 là

0,0712, năm 2008 là 0,0072 và năm 2009 là 0,0908. Điều đó cho thấy hiệu quả kinh doanh của công ty tăng dần trong năm 2006, 2007 và giảm vào năm 2008 nhưng tới năm 2009 lại tăng trở lại. Nguyên nhân của sự giảm hiệu quả kinh doanh trong năm 2008 sang năm 2009 là do giai đoạn 2008-2009, các doanh nghiệp Việt Nam đều chịu ảnh hưởng của lạm phát khiến chi phí đầu vào tăng cao, quan trọng hơn đó là do cuộc khủng hoảng kinh tế trong giai đoạn từ giữa năm 2008 đến nửa đầu năm 2009 thì giá cước vận tải đột ngột giảm xuống gần 70% so với năm 2007 chính vì vậy làm cho tỷ lệ này giảm đột ngột nhưng tới nửa cuối năm 2009 thì giá cước vận tải một lần nữa lại tăng đột ngột trở lại đó chính là bằng chứng chứng minh sự tăng giảm đột ngột của “tỷ lệ lợi nhuận/tổng chi phí”.

2.1. Biểu đồ tình hình sử dụng chi phí trong doanh nghiệp.



Nguồn số liệu được lấy từ phòng kế toán của CN công ty TNHH GNVT Quang Hưng

- Chi phí cố định giai đoạn 2006-2009:

Chi phí cố định của công ty bao gồm: Chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí trả lãi vay, chi phí lương cho cán bộ quản lý của công ty

Từ bảng 2.4 có thể thấy chi phí cố định năm 2006 là 352,487 triệu đồng; Năm 2007 là 395,158 triệu đồng, tăng 12,1% so với năm 2006 (tương ứng 42,670 triệu đồng); Năm 2008 là 42,567 triệu đồng, tăng 6,6% so với năm 2007 (tương ứng 26,409 triệu đồng); Năm 2009 là 476,480 triệu đồng, tăng 13,2% so với năm 2008 (tương ứng 54,903 triệu đồng).

Nhận thấy rằng chi phí cố định của công ty tăng mạnh trong các năm 2007 (tăng 12,1% so với 2006), năm 2009 (tăng 13,2% so với năm 2008), riêng năm 2008 do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới cũng làm ảnh hưởng ít nhiều tới các chi phí tuy tăng nhưng cũng không mạnh. Năm 2006, 2007, 2009 là các năm mà công ty đang tích cực mở rộng thị trường vì thế mà công ty đầu tư nhiều cho chi phí cố định. Năm 2008, mọi doanh nghiệp trong nước đều chịu ảnh hưởng của lạm phát vì thế mà công ty không đầu tư cho chi phí cố định (chi phí cố định chỉ tăng 6,64%).

- Chi phí biến đổi giai đoạn 2006-2009:

Là một công ty hoạt động trên lĩnh vực vận tải chính vì vậy chi phí của biến đổi của doanh nghiệp cũng mang tính đặc thù theo lĩnh vực kinh doanh của công ty chi phí biến đổi bao gồm: Chi phí quản lý (đối với công ty thì tất cả các chi phí thu mua cước vận tải đều được đưa vào chi phí quản lý), chi phí bán hàng, chi phí dịch vụ mua ngoài,...Bảng 2.4 cho ta thấy chi phí biến đổi tăng lên theo thời gian: Năm 2006, chi phí biến đổi là 2.862,093 triệu đồng; Năm 2007 là 3.226,299 triệu đồng, tăng 12,7% so với năm 2006 (tương ứng 364,205 triệu đồng); Năm 2008 là 3.655,144 triệu đồng, tăng 13,2% so với năm 2007 (tương ứng 428,845 triệu đồng); Năm 2009 là 3.544,561 triệu đồng, giảm 3,02% so với năm 2008 (tương ứng - 110,582 triệu đồng). Chi phí biến đổi tăng là do sản lượng dịch vụ tiêu thụ của công ty tăng kéo theo các chi phí khác tăng lên. Tuy nhiên, năm 2009 giá cước vận tải đột ngột tăng trở lại khi nửa cuối năm 2008 đột ngột giảm xuống chính vì vậy mà chi phí mua giá cước vận tải giảm năm 2009 (do nửa đầu năm 2009 giá cước vận tải vẫn trong trạng thái sụt giảm nhưng tới nửa cuối năm 2009 giá cước bắt đầu tăng trở lại)

2.3.2. Thực trạng về doanh thu của công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng tại chi nhánh Hải Phòng

Doanh thu là chỉ tiêu kinh tế quan trọng và có ý nghĩa đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh thu tăng lên chứng tỏ rằng doanh nghiệp bán được sản phẩm. Tuy nhiên, doanh thu tăng chưa hẳn là doanh nghiệp kinh doanh đạt hiệu quả vì để xét được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp ta phải đặt doanh thu vào mối quan hệ với các chỉ tiêu kinh tế khác. Dưới đây là bảng kết quả kinh doanh mặt hàng dịch vụ vận tải của công ty Quang Hưng.

Bảng 2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2006-2009.

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1. Doanh thu thuần	3.415,235	3.965,417	4.115,773	4.507,884
2. Tổng chi phí	3.214,581	3.621,457	4.076,712	4.021,042
3. Lợi nhuận trước thuế	200,654	343,960	39,061	486,842
4. Tỷ suất lợi nhuận TT/ Doanh thu thuần (%)	0,0588	0,0867	0,0095	0,1080
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp	50,163	85,990	9,765	121,710
6. Lợi nhuận sau thuế	150,490	257,970	29,295	365,131
7. Tỷ suất lợi nhuận ST/ Doanh thu thuần (%)	0,0441	0,0651	0,0071	0,0810

(Nguồn số liệu được lấy từ phòng kế toán của CN công ty TNHH GNVT Quang Hưng)

Từ bảng số liệu có thể thấy doanh thu các năm tăng lên kéo theo lợi nhuận tương ứng cũng tăng lên và tỷ suất lợi nhuận so với doanh thu cũng tăng theo thời gian. Xét tỷ suất lợi nhuận sau thuế so với doanh thu (hay còn gọi là tỉ lệ sinh lời trên doanh thu) ta thấy các tỉ suất có được là 0,0441 (năm 2006), 0,0651 (năm 2007), 0,0071 (năm 2008) và 0,0810 (năm 2009). Cả nhà quản lý và nhà đầu tư đều nghiên cứu kỹ về xu hướng tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu. Nếu tỷ lệ này tăng, chứng tỏ khách hàng chấp nhận mua giá cao, hoặc cấp quản lý kiểm soát chi phí tốt, hoặc cả hai. Trái lại, tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu giảm

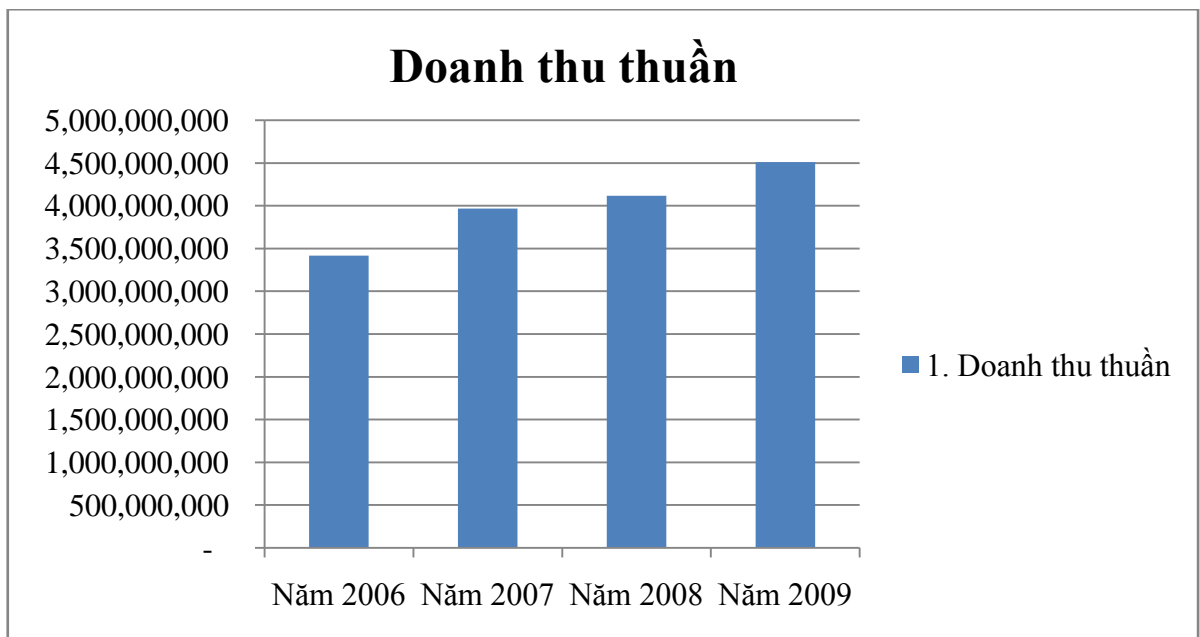
có thể báo hiệu chi phí đang vượt tầm kiểm soát của cấp quản lý, hoặc công ty đó đang phải chiết khấu để bán sản phẩm hay dịch vụ của mình

2.2. Tình hình doanh thu của doanh nghiệp.

Biểu đồ 2.6 thể hiện rất rõ sự tăng doanh thu qua các năm. Doanh thu năm 2006 là 3.415,235 triệu đồng, năm 2007 là 3.965,417 triệu đồng tức là tăng 16,1% so với năm 2006 (tương ứng 550,182 triệu đồng), năm 2008 là 4.115,773 triệu đồng tăng 3,97% so với năm 2007 (tương ứng 150,355 triệu đồng), năm 2009 là 4.507,884 triệu đồng tăng 9,5% so với năm 2008 (tương ứng 392,110 triệu đồng).

Biểu đồ 2.6 thể hiện rất rõ sự tăng doanh thu qua các năm.

(Đơn vị tính:%)



Nguồn số liệu được lấy từ phòng kế toán của CN công ty TNHH GNVN Quang Hưng

Lý giải sự biến động về tốc độ tăng doanh thu năm 2008 so với năm 2007, các cán bộ quản lý cho biết nguyên nhân là sau khi Việt Nam gia nhập WTO, có nhiều công ty vận tải được thành lập ngày càng nhiều tại Việt Nam có sức cạnh tranh mạnh với cung cấp dịch vụ của công ty, thêm vào đó là đợt lạm phát cuối

năm 2007-đầu năm 2008 tác động mạnh tới cầu dịch vụ vận tải của khách hàng làm lượng cầu giảm xuống rõ rệt

2.3.3. Tình hình thực trạng về lợi nhuận của công ty TNHH giao nhận vận tải Quang Hưng tại chi nhánh Hải Phòng giai đoạn 2008-2009

Nhìn vào bảng kết quả hoạt động kinh doanh ta thấy doanh thu năm 2009 tăng lên **392,110** tương ứng với 9,5% so với năm 2008. Nhưng so với giá vốn thì năm 2009 giá vốn hàng hóa của công ty la bằng 0, công ty là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ vận tải nhưng vẫn có các hoạt động trong lĩnh vực như sản xuất, gia công hàng may mặc, giày dép các loại. mặt khác chi phí quản lý kinh doanh trong năm 2009 giảm so với năm 2008 là 39,709 triệu đồng tương ứng giảm là 0,9% điều này chứng tỏ Chi phí Quản lý kinh doanh đã giảm mạnh mặc dù doanh thu của năm 2009 vẫn tăng đáng kể. Điều này đã làm cho lợi nhuận trước thuế của công ty tăng **447,781** triệu đồng tương ứng tăng **1.146,3%**.

(Nguồn số liệu được lấy từ phòng kế toán của CN công ty TNHH GNVN Quang Hưng)

Năm 2009 mặc dù doanh thu tăng không cao so với năm 2008 mức độ tăng về mặt doanh thu chỉ dừng lại ở 9,5% nhưng do Chi phí quản lý kinh doanh giảm mạnh 0,9% điều này đã đẩy Lợi nhuận sau thuế của công ty tăng lên **335,835** triệu đồng tương ứng với **1.146,3%**.

Chỉ tiêu doanh lợi của doanh thu phản ánh một đồng doanh thu sẽ đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận

$$D^{TR} (\%) = \frac{\pi}{TTR}$$

TTR

Trong đó: D^{TR} : Doanh lợi của doanh thu

Π : Lợi nhuận

TTR : Doanh thu thuần

Bảng 2. 4. Tình hình lợi nhuận của công ty năm 2008-2009 (đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009
Lợi nhuận sau thuế	29,295	365,131
Doanh thu thuần	4.115,773	4.507,884
Doanh lợi DT (D^{TR})	0,071	8,1

Nguồn số liệu được lấy từ phòng kế toán của CN công ty TNHH GNVN Quang Hưng

Nhìn vào bảng doanh lợi của hai năm 2008, và 2009 ta thấy doanh lợi tăng nhưng rất cao điều này chính là một tín hiệu rất mừng đối với các nhà quản trị doanh nghiệp. Nhưng các nhà quản trị cũng nên tìm hiểu kỹ tại sao chi phí Quản lý Kinh doanh giảm như vậy để có biện pháp bình ổn làm cho mức tăng lợi nhuận được giữ vững.

Bảng 2.5. các chỉ tiêu sinh lời của công ty

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009
1. Tỷ suất lợi nhuận doanh thu (ROF)	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$	0,0071	0,081
2. Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn (ROA)	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn}}$	0,052	0,85
3. Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ (ROE)	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$	2,39	1

(Nguồn số liệu được lấy từ phòng kế toán của CN công ty TNHH GNVN Quang Hưng)

Tỷ suất lợi nhuận doanh thu: Chỉ tiêu tỷ suất sinh lợi trên doanh thu năm 2009 là 0,081 có sự tăng lên so với năm 2008 là 0,0071 . Năm 2009 cứ 100 đồng doanh thu thuần thì có 8,1 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2008 cứ 100đ doanh thu thì có 0,7 đồng lợi nhuận sau thuế chứng tỏ năm 2009 khả năng sinh lời của vốn là cao và hiệu quả kinh doanh lớn hơn năm 2008 rất cao

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn: Năm 2008 là 5,2% ,năm 2009 là 85% .Tỷ suất này tăng mạnh vào năm 2009 .Năm 2009 cứ 100 đồng vốn kinh doanh sử dụng trong kỳ tạo ra 85đ lợi nhuận sau thuế và năm 2008 thì cứ 100đ tổng vốn tạo được 5,2 đ lợi nhuận sau thuế chứng tỏ trong năm 2009 thể hiện sự sắp xếp, phân bổ và quản lý tài sản hợp lý và có hiệu quả hơn năm 2008

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ: Doanh nghiệp là Chi Nhánh nên vốn chủ sở hữu thường không có và vốn chủ thường là các khoản lợi nhuận chưa phân phối.

2.3.4. Mối quan hệ giữa doanh thu và chi phí kinh doanh sản phẩm dịch vụ vận tải của công ty TNHH giao nhận vận tải Quang Hưng tại chi nhánh Hải Phòng

2.3.4.1. Đánh giá mối quan hệ của doanh thu và chi phí theo phương pháp định tính

Qua bảng số liệu và đồ thị có thể thấy rằng chi phí và doanh thu của công ty liên tục tăng qua các năm 2006 và 2007 nhưng đến năm 2008 doanh thu và chi phí đã giảm mạnh từ tỷ lệ Doanh thu/chi phí năm 2007 là 1,0949 thì năm 2008 tỷ lệ này là 1,0095. Năm 2006, doanh thu gấp 1,0642 lần chi phí tức là với mỗi đồng chi phí bỏ ra thì công ty thu về 1,0642 đồng doanh thu.Tỷ lệ này ở các năm 2007 là 1,0949, năm 2008 là 1,0095 và năm 2009 là 1,121.

Bảng 2.6. Doanh thu, tổng chi phí giai đoạn 2006-2009

(Đơn vị: triệu đồng).

Chi phí	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Doanh thu thuần	3.415,235	3.965,417	4.115,773	4.507,884
Tổng chi phí	3.214,581	3.621,457	4.076,712	4.021,042
Tỷ lệ Doanh thu/chi phí	1,0624	1,0949	1,0095	1,121

Nguồn số liệu được lấy từ phòng kế toán của CN công ty TNHH GNVN Quang Hưng

Điều này cũng cho ta thấy rõ năm 2008 tỷ lệ này giảm đột ngột trong năm này nguyên nhân là do khủng hoảng kinh tế thế giới khiến giá cước vận tải giảm đột ngột vào giữa năm 2008 nhưng tới năm 2009 thì tỷ lệ này lại tăng vọt trở lại vào nửa cuối năm 2009.

2.3.4.2. Môi quan hệ của doanh thu và chi phí theo phương pháp kinh tế lượng

* Phương trình doanh thu và chi phí

Để làm rõ hơn mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu của doanh nghiệp trong giai đoạn 2006 – 2009, thiết lập mô hình hồi quy tuyến tính để kiểm định mối quan hệ giữa chi phí và lợi nhuận đó.

Bước 1: Xây dựng phương trình doanh thu có dạng: $Y = a + bX$

Trong đó Y: doanh thu

X: là tổng chi phí a: là hệ số chặn

Dấu dự tính của hệ số : $b = \frac{\Delta Y}{\Delta X}$ mang dấu dương. Khi chi phí tăng 1 đơn vị thì doanh thu cũng tăng b đơn vị.

Bước 2: Thu thập số liệu.

Các số liệu sử dụng để kiểm định phương trình doanh thu được thu thập từ phòng kế toán, phòng kinh doanh và được tổng hợp theo từng quý.

Bước 3: Phân tích kết quả

Từ số liệu thu thập được, tác giả đã tổng hợp và sử dụng phương pháp ước lượng bình quân nhỏ nhất OLS và sử dụng phần mềm SPSS để tiến hành ước lượng các số liệu thu thập được ở trên và được kết quả như sau :

Dependent Variable: DOANH THU

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
CHIPHI	1.105522	0.057112	19.35697	0.0000
C	-31582902	15604200	-2.024	0.07523
R-squared	0.963982	Mean dependent var		
Adjusted R-squared	0.961409	S.D. dependent var		
S.E. of regression	51255328	Akaike info criterion		
Sum squared resid	3.68E+16	Schwarz criterion		
Log likelihood	-305.6720	F-statistic		
Durbin-Watson stat	0.706431	Prob(F-statistic)		

Sau khi đã kiểm định theo mô hình kinh tế lượng ta thấy được kết quả của mối quan hệ giữa doanh thu và chi phí của công ty TNHH Quang Hưng.

Từ đó ta thấy được hàm hồi quy mẫu như sau:

$$Y = -31582902 + 1,105522X$$

Nhìn vào bảng kết quả ước lượng có thể thấy:

Tham số \hat{b} mang dấu dương biểu diễn mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa chi phí và doanh thu. Trên thực tế, khi mở rộng quy mô kinh doanh sẽ làm tăng tổng chi phí, nhưng đồng thời làm tăng doanh thu của doanh nghiệp.

Giá trị ước lượng của hệ số $\hat{b} = 1.105 > 0$ phù hợp với giả định về quan hệ giữa chi phí và doanh thu. Khi chi phí tăng 1 nghìn đồng thì doanh thu của doanh nghiệp tăng bình quân 1.105 nghìn đồng.

Với mức ý nghĩa $\alpha = 5\%$ thì giá trị ước lượng của các hệ số đều có ý nghĩa thống kê do các giá trị P value của chúng đều nhỏ hơn 5%.

Đối với tham số a: P- value = 0,07523 \Rightarrow chỉ có 7.53% khả năng rằng tham số a = 0. Và P_value của tham số a lớn hơn 5% nên tham số a có ý nghĩa thống kê.

Đối với tham số b: P-value = 0,000 \Rightarrow Có 0% khả năng rằng chi phí không ảnh hưởng tới doanh thu của doanh nghiệp

Từ bảng kết quả ước lượng: Giá trị của $R^2 = 0,963982$. Điều này có nghĩa là phương trình vừa ước lượng giải thích được 96,39% sự biến động của doanh thu phụ thuộc vào chi phí và có 3,61% sự biến động của doanh thu là phụ thuộc vào các yếu tố khác ngoài mô hình.

* Phương trình chi phí

- Xây dựng phương trình: $X = c + d \cdot t$

Trong đó: X : Tổng chi phí của từng quý

t: Thời gian

c là hệ số chặn

Dấu dự tính của tham số \hat{d} là dấu dương vì Xí nghiệp ngày càng mở rộng quy mô kinh doanh, chi phí của Xí nghiệp ngày càng tăng theo thời gian.

Dependent Variable: CHIPHI				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
THOIGIAN	19168958	8143142	2.354	0.0452
C	770000000	1.16E+08	6.663789	0.0000
R-squared	0.155117	Mean dependent var		9.33E+08
Adjusted R-squared	0,094768	S.D. dependent var		2.32E+08
S.E. of regression	2.20E+08	Akaike info criterion		41,37686
Sum squared resid	6.80E+17	Schwarz criterion		41,47344
Log likelihood	-329.0149	F-statistic		2,570332
Durbin-Watson stat	0.937264	Prob(F-statistic)		0,131200

Ta có mô hình hồi quy :

$$X = 770000000 + 19168958t$$

Giá trị ước lượng của $\hat{d} = 19168958 > 0$ phù hợp với giả định chi phí biến đổi theo thời gian. Khi thời gian tăng lên 1 quý thì chi phí tăng lên 19168958 đồng.

$P_value(\hat{c})=0,0452$. Chỉ có 4.52% khả năng cho rằng $c = 0$. Có tới 95.48% khả năng rằng tham số c khác 0.

$P_value(\hat{d}) = 0,000$. Có 0% khả năng rằng thời gian không ảnh hưởng tới chi phí của Xí nghiệp.

Nhìn vào bảng trên ta thấy: Giá trị của $R^2 = 0,155$. Điều này có nghĩa là phương trình vừa ước lượng giải thích được 15,5% sự biến động của chi phí phụ thuộc vào thời gian và có 84,5% sự biến động của chi phí phụ thuộc vào các yếu tố khác ngoài mô hình

Sau khi đã kiểm định theo mô hình kinh tế lượng ta thấy được kết quả của mối quan hệ giữa Lợi nhuận, doanh thu và chi phí của công ty TNHH Quang Hưng.

2.3.4.3. Một số kết luận rút ra từ mô hình

* Kết luận rút ra từ phương trình doanh thu.

Kết quả kiểm định mô hình doanh thu trên cho thấy. Hai yếu tố chi phí và doanh thu có mối quan hệ tỷ lệ thuận với nhau. Khi chi phí tăng 1 nghìn đồng thì doanh thu của doanh nghiệp tăng bình quân 1.105 nghìn đồng

Từ phương trình hồi quy $Y = -31582902 + 1,105522X$. Thay tổng chi phí của 4 năm vào phương trình ta tìm ra doanh thu ước lượng của 4 năm mà doanh nghiệp đạt được sau đó thay doanh thu và chi phí vừa tìm được vào công thức tính lợi nhuận ta sẽ thấy được mức lợi nhuận công ty sẽ đạt được $LN = DT - CP$:

Bảng 2.7. Kết quả ước lượng lợi nhuận từ năm 2006-2009

Đơn vị: triệu Đồng

Năm	X	Y	\hat{y}	Z	Z^{\wedge}
2006	3.214,581	3.415,235	3.522,136	200,654	307,555
2007	3.621,457	3.965,417	3.971,938	104,764	350,481
2008	4.076,712	4.115,773	4.475,222	39,060	398,510
2009	4.021,042	4.507,884	4.413,679	486,842	392,637

Từ bảng kết quả ước lượng trên ta thấy rằng doanh và lợi nhuận thực tế mà doanh nghiệp đạt được thấp hơn mức lợi nhuận và doanh thu ước lượng hay nói cách khác lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được chưa tương xứng với chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra.

*** Kết luận rút ra từ phương trình chi phí theo thời gian**

Qua số liệu nghiên cứu về chi phí của doanh nghiệp trong 4 năm gần đây cho thấy: tổng chi phí của doanh nghiệp có xu hướng tăng dần theo thời gian, nhưng mức sản lượng bán cũng tăng theo mức chi phí. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đang dần mở rộng quy mô và có phương hướng phát triển trong những năm tiếp theo.

*** Những thuận lợi của công ty khi thực hiện tối đa hóa lợi nhuận**

Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Giao Nhận Vận Tải Quang Hưng được thành lập từ năm 1995, là một trong những công ty tư nhân đầu tiên trong ngành hàng hải và hàng không. Chính vì vậy qua 15 năm hoạt động công ty dành được chỗ đứng vững chắc trong lòng khách hàng của mình. Biểu hiện đó là việc doanh số bán và cung cấp dịch vụ vận tải không ngừng tăng qua các năm

Trong suốt quá trình kinh doanh, doanh nghiệp đã trải qua rất nhiều khó khăn, thách thức, nhưng doanh nghiệp vẫn vững vàng phát triển và hoạt động kinh doanh hiệu quả. Đồng thời, góp phần tạo công ăn việc làm, đảm bảo đời sống cho người nhân viên trong công ty.

Cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã ảnh hưởng đến nền kinh tế trong nước và đặc biệt là ngành kinh doanh dịch vụ vận tải ở Việt Nam. Tuy nhiên Tổng công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng và doanh nghiệp đã nắm bắt kịp thời biến động nên có những phương án phù hợp trong kinh doanh. Vì vậy, doanh nghiệp vẫn thu được lợi nhuận trong thời kỳ kinh tế khó khăn

Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2009 đã đạt kết quả khá tốt trong điều kiện khó khăn của thị trường. Năm 2010 mặc dù đã có những dấu hiệu hồi phục nhưng vẫn còn không ít những khó khăn. Phát huy những lợi thế cạnh tranh bền vững, công ty đã và đang triển khai những biện pháp quản lý thích ứng với những điều kiện khó khăn đó và tiếp tục các hướng kinh doanh chiến lược nhằm giữ vững vị trí hàng đầu về lĩnh vực vận tải

*** Những hạn chế gặp phải khi thực hiện tối đa hóa lợi nhuận**

Từ đối thủ cạnh tranh

Đây là một trong những khó khăn lớn mà doanh nghiệp gặp phải khi gia thêm đối thủ cạnh tranh vào thị trường. Điều này sẽ làm cho lợi nhuận của công ty bị chia sẻ cho họ

Từ sự suy thoái của nền kinh tế thế giới

Sự suy thoái thế giới vào năm 2008 đã ảnh hưởng lớn tới tình hình giá cước vận tải trong thời gian qua. Và doanh nghiệp cũng không nằm ngoài ảnh hưởng đấy năm 2008 giá cước vận tải lần lượt giảm mạnh từ quý 2 năm 2008 đến quý 3 năm 2008 lợi nhuận của công ty không những không tăng mà còn âm điều này cho thấy chính sự khủng hoảng kinh tế thế giới làm cho lợi nhuận của công ty ảnh hưởng không nhỏ.

Cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt

Trước tình hình cạnh tranh gay gắt làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp buộc phải chia sẻ ở trong nước, mà trong thời gian gần đây thì doanh nghiệp lại phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ nước ngoài. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải có những bước đi vững chắc để có thể cạnh tranh với các đối thủ mạnh.

*** Nguyên nhân của những hạn chế**

Từ đối thủ cạnh tranh

Công ty Quang Hưng là một trong những doanh nghiệp đầu tiên thành lập trong lĩnh vực giao nhận vận tải thế nhưng trong thời gian gần đây công ty ít có triển khai đưa vào thực hiện kế hoạch marketing mới, mới chỉ dừng lại ở việc quảng bá hình ảnh của mình bằng thương hiệu vốn có. Nhưng trong thời điểm cạnh tranh như hiện nay thì quả thực là khó khăn khi các doanh nghiệp bắt đầu tham gia vào thị trường này với số lượng khá lớn lợi nhuận sẽ được chia sẻ cho cách đối thủ trong ngành. Chính vì vậy công ty nên có kế hoạch marketing mới, có được những biện pháp kịp thời để có thể giúp cho vị trí của mình trên thị trường thêm vững chắc và bền vững hơn.

Từ sự suy thoái của nền kinh tế thế giới

Từ cuối năm 2007, thế giới đã có dấu hiệu của sự khủng hoảng với hiện tượng giá nhiên liệu tăng liên tục. Đến giữa 2008, kinh tế thế giới bộc lộ rõ sự khủng hoảng tài chính và suy thoái, bắt đầu từ Mỹ lan ra hầu hết các quốc gia. Gần 2 năm qua, kinh tế thế giới trải qua một thời kỳ khó khăn với nhiều biến động bất thường. Ngành vận tải biển trong và ngoài nước đã gặp rất nhiều khó khăn. tuy tới cuối năm 2009 giá cước vận tải có tăng trở lại nhưng giá cước vẫn chưa ổn định. Năm 2008, nền kinh tế thế giới có nhiều biến động phức tạp, lạm phát tăng cao, tốc độ tăng trưởng kinh tế giảm. Kinh tế Mỹ - nền kinh tế lớn nhất thế giới - cũng suy giảm nghiêm trọng, chỉ tăng 1,5 - 2,7%. Nhiều quốc gia đã và đang phải điều chỉnh mục tiêu tăng trưởng kinh tế. Chính sự suy giảm này đã khiến nhu cầu vận tải bằng đường biển giảm mạnh, tình trạng thừa tàu xuất hiện. Bằng chứng cụ thể nhất là mới đây, Chính phủ Trung Quốc đã cắt giảm

đơn đặt hàng đóng 80 tàu chở hàng. Việc giá dầu không ổn định và vẫn ở mức cao cũng là một trong những khó khăn phải kể đến khi thực hiện tối đa hóa lợi nhuận. Trên thực tế, chi phí nhiên liệu chiếm trên 40% giá thành vận tải biển. Tàu càng to, càng hiện đại, tiêu hao nhiên liệu càng lớn. Giá dầu thô trên thị trường thế giới quý I/2008 đã tăng 40% so với giá bình quân năm 2007. Hiện tại, giá dầu đã giảm chút ít, tuy nhiên theo dự báo, giá dầu thô có thể lên đến 150 USD/thùng. Đáng nói hơn, giá nhiên liệu tăng trong bối cảnh tốc độ tăng trưởng kinh tế suy giảm, nhu cầu về vận tải biển giảm. Đây chính là nguy cơ lớn mà các chủ tàu trên toàn thế giới, không riêng gì các chủ tàu Việt Nam phải đối mặt. (theo GTVT, 2008, Tr1)

Cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt

Khó khăn tiếp theo cũng là một khó khăn lớn của ngành vận tải biển Việt Nam chính là sẽ phải đương đầu với sự cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt hơn. Việt Nam đã cam kết lộ trình mở cửa dịch vụ hàng hải khi gia nhập Tổ chức thương mại thế giới WTO. Cuối năm 2007, chúng ta cũng đã ký tuyên bố chung về lộ trình hội nhập vận tải biển khối ASEAN. Việt Nam cũng đã ký cam kết biến ASEAN trở thành cộng đồng kinh tế ASEAN vào năm 2015. Mặc dù vận tải biển Việt Nam luôn được coi là ngành hội nhập và đối mặt với cạnh tranh quốc tế sớm so với nhiều ngành kinh tế khác, tuy nhiên, khi có sự hiện diện quốc tế về hàng hải tại Việt Nam thì mức độ cạnh tranh sẽ gay gắt hơn, quyết liệt hơn rất nhiều.

CHƯƠNG 3

PHƯƠNG HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỂ TỐI ĐA HÓA LỢI NHUẬN CHO CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN VẬN TẢI QUANG HƯNG CHI NHÁNH TẠI HẢI PHÒNG

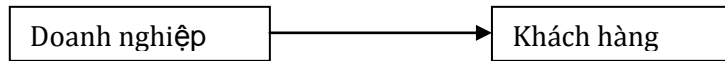
3.1. Phương hướng và mục tiêu phát triển của doanh nghiệp đến năm 2015

3.1.1. Phương hướng phát triển của doanh nghiệp

Trong suốt quá trình sản xuất kinh doanh mỗi sản phẩm ra đời chính là kết tinh của mọi nỗ lực cố gắng của các thành viên trong doanh nghiệp. Chất lượng sản phẩm thể hiện uy tín của công ty trên thị trường, mà đặc biệt với công ty chuyên kinh doanh dịch vụ vận tải như Quang Hưng thì chất lượng sản phẩm dịch vụ được coi là yếu tố sống còn của doanh nghiệp. Với mong muốn SUNNYTRANS sẽ trở thành một trong những công ty hàng đầu trong lĩnh vực vận tải, giao nhận hàng hóa, lãnh đạo công ty tự cam kết:

- Áp dụng mô hình quản lý chất lượng ISO 9001:2000.
- Đặt ra những mục tiêu rõ ràng và quản lý công việc một cách khoa học để giảm thiểu chi phí không hợp lí.
- Luôn luôn lắng nghe ý kiến để đáp ứng các kì vọng của khách hàng đối với công ty .
- Bảo đảm huy động các nguồn lực thích hợp để thực hiện tốt các DV đã thỏa thuận với khách hàng.
- Đánh giá và lựa chọn các nhà cung ứng và có chính sách hợp lý nhằm bảo đảm khả năng phục vụ tốt nhất.
- Xem xét định kỳ để đánh giá tính hiệu quả và sự phù hợp của hệ thống nhằm không ngừng cải tiến chất lượng .
- Công ty mở rộng thị trường của mình, sang các tỉnh, thành phố khác như, Quảng Ninh...
- Công ty TNHH Quang Hưng chuyên kinh doanh dịch vụ vận tải vì thế chất lượng dịch vụ luôn là yếu tố hàng đầu . Tư tưởng chủ đạo của

công ty là vì khách hàng thỏa mãn nhu cầu khách hàng , tạo uy tín trong lòng khách hàng để đảm bảo khả năng kinh doanh và mở rộng thị trường của công ty. Công ty sử dụng chủ yếu là kênh phân phối trực tiếp:



Công ty sử dụng kênh phân phối này có ưu điểm là tiếp xúc được với khách hàng, nắm bắt được các thông tin phản hồi từ phía khách hàng một cách nhanh chóng.

3.1.2. Mục tiêu phát triển của doanh nghiệp

Trên cơ sở những đánh giá về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn 2006-2009 doanh nghiệp đã nắm bắt được nhu cầu thị trường, sự biến động của nền kinh tế ảnh hưởng tới doanh nghiệp và đồng thời đất nước Việt Nam đang trong giai đoạn phục hồi nền kinh tế trong năm 2010, doanh nghiệp đã đặt ra những mục tiêu chủ yếu trong 5 năm tới (2010-2015) là:

- Mở rộng quy mô kinh doanh: Trong 5 năm tới doanh nghiệp sẽ phấn đấu
- Phát huy, giữ vững và mở rộng thị phần, đổi chất lượng phục vụ nhằm thu hút khách hàng, tăng sản lượng bán để giảm trực tiếp chi phí cho một đơn hàng dịch vụ xuất bán.
- Đảm bảo nguồn cung dịch vụ vận tải ổn định cho thị trường.
- Xây dựng đội ngũ cán bộ công nhân viên chuyên nghiệp, năng động, nhiệt tình nhằm tăng hiệu quả kinh doanh và phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

3.2. Các giải pháp nhằm tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp giao nhận vận tải Quang Hưng tại chi nhánh Hải phòng

3.2.1. Giải pháp giảm chi phí kinh doanh

3.2.1.1. Giải pháp giảm thiểu chi phí cố định

Trong thời gian tới, CN công ty Giao nhận vận tải Quang Hưng nên xem xét việc cân đối và cắt giảm một số chỉ tiêu chi phí cố định không hợp lý để góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí và làm tăng lợi nhuận của công ty.

- *Đối với chỉ tiêu chi phí quản lý doanh nghiệp.*

Để có thể giảm thiểu và tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp một cách tối ưu nhất, công ty có thể áp dụng một số giải pháp sau:

- Lập kế hoạch sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp: Công ty cần lập kế hoạch sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp cụ thể cho từng thời kỳ và chi tiết cho từng khoản mục cấu thành nên chi phí quản lý doanh nghiệp dựa trên thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh của các kỳ trước và các mục tiêu cần đặt ra trong kỳ kế hoạch để kiểm soát tình hình thực hiện chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Tăng hiệu quả làm việc của nhân viên bộ phận quản lý: Để làm được điều này thì ngay từ khâu tuyển nhân viên công ty cần phải lựa chọn những người đáp ứng được nhu cầu công việc. Bên cạnh đó, công ty cũng cần đơn giản hóa các thủ tục hành chính và áp dụng khoa học công nghệ vào hoạt động quản lý, đặc biệt là ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động quản lý để nâng cao hiệu quả hoạt động của bộ máy quản lý.
- Công ty cần lập kế hoạch sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp cụ thể cho từng thời kỳ và chi tiết cho từng khoản mục dựa trên các hoạt động thực tế phát sinh của công ty trong những thời kỳ, năm trước đó. Đặt ra các mục tiêu cần phải đạt được trong kỳ kế hoạch để tránh tình trạng chi phí quản lý doanh nghiệp tăng quá nhanh.
- Việc sử dụng đồ dùng, máy móc, trang thiết bị văn phòng cần có hạn mức và sử dụng một cách hợp lý, tránh tình trạng tiêu dùng bừa bãi, phục vụ cho mục đích cá nhân chứ không phải cho công việc chung của công ty gây tổn thất cho công ty. Mặc dù là chi phí này không lớn lắm nhưng nếu không kiểm soát tốt cũng sẽ làm tăng thêm chi phí của công ty và làm giảm lợi nhuận.

- Quản lý chi phí tiền lương: Chi phí tiền lương chiếm tỷ trọng khá cao trong chi phí kinh doanh. Để tiết kiệm khoản chi phí này, công ty không thể giảm tiền lương và càng không thể giảm mức sống của người lao động mà chỉ có thể quản lý và sử dụng tiết kiệm lao động.

- *Đối với chi phí trả lãi vay*

Chi phí trả lãi vay là khoản chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để có quyền sử dụng vốn. Khoản chi phí này tuy không chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí cố định, nhưng trong 4 năm vừa qua chi phí này tăng giảm thất thường. Việc chi trả lãi vay tăng do công ty tăng các khoản vay ngắn hạn và dài hạn và phải trả lãi suất cho ngân hàng. Để giảm khoản chi phí này, công ty cần tạo mối quan hệ tốt đẹp và trở thành đối tác của các ngân hàng, điều này giúp công ty vay vốn dễ dàng hơn, được hưởng lãi suất ưu đãi hơn. Bên cạnh đó, công ty cần huy động vốn từ những nguồn khác nhau ví dụ như huy động vốn thông qua các cổ đông...

3.2.1.2. Giải pháp giảm thiểu chi phí biến đổi

Trong tổng chi phí biến đổi của công ty, chi phí giá vốn hàng bán là khoản chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất nên những sự tăng, giảm của chi phí này sẽ tác động rất lớn tới tổng chi phí biến đổi.

- *Đối với chi phí giá vốn hàng bán*

Để tiết kiệm chi phí giá vốn hàng bán trong điều kiện hiện nay, công ty cần thực hiện các biện pháp sau:

- Về phía nhà cung cấp: Công ty phải tìm kiếm, lựa chọn nhà cung cấp có chất lượng và giá cả phù hợp để ký kết hợp đồng cung ứng hàng hóa. Trong hợp đồng cung cấp công ty cần nêu rõ những điều khoản về chất lượng, giá bán hàng hóa và thời hạn giao hàng. Công ty nên yêu cầu nhà cung cấp thông báo cho công ty về sự biến động của giá bán hàng hóa để công ty có thể tìm ra các

phương án nhằm chủ động trong việc điều tiết mức tăng của giá, tránh sự biến động quá lớn.

- Quản lý lao động gồm nhiều mặt nhiều nội dung, song công ty nên tập trung vào sự hình thành cơ cấu lao động tối ưu, đảm bảo đủ về số lượng và chất lượng lao động. Quy định rõ chức năng, quyền hạn, nhiệm vụ của từng thành viên. Mở các lớp đào tạo nâng cao trình độ lao động. Tạo điều kiện thuận lợi cho người lao động phát huy hết khả năng của mình, tăng năng khả năng làm việc và đạt hiệu quả cao.

3.2.1.3. Giảm chi phí kinh doanh nhờ giảm giá cước vận tải

Đối với một doanh nghiệp thương mại kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ vận tải thật khó có thể cạnh tranh với các doanh nghiệp kinh doanh trực tiếp trong lĩnh vực này. Mặt khác các doanh nghiệp còn phải đối mặt với đối thủ cạnh tranh của mình chính vì vậy giá cả chính là một chiến lược cạnh tranh không thể thiếu.

Vì thế các doanh nghiệp có thể xem xét và thực hiện việc đàm phán giá vận chuyển với các nhà cung cấp của mình nhằm giảm giá bán và nâng cao thị phần cho doanh nghiệp mình. Sau đây là cách mà doanh nghiệp có thể sử dụng để giảm chi phí vận chuyển để có thể làm giảm giá bán cước vận tải:

- Quy định rõ điều kiện giá dịch vụ trong hợp đồng vận chuyển, trong điều kiện tại Việt Nam nên chọn phương pháp giá linh hoạt. Trên thực tế, khi giá xăng dầu tăng, các doanh nghiệp vận tải sẽ tăng giá bán dịch vụ vận chuyển của mình không theo một nguyên tắc nào cả vì giá vận chuyển được chào không tách rời phí xăng dầu. Chính điều này đã làm cho giá dịch vụ vận chuyển không minh bạch và rất dễ bị các hãng vận chuyển lợi dụng tình hình tăng của xăng dầu thì tăng luôn giá bán. Vì thế các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ vận chuyển nên yêu cầu các hãng vận chuyển chào giá dịch vụ vận chuyển tách rời với phụ phí xăng dầu. Giá dịch vụ sẽ được giữ nguyên trong suốt thời hạn hợp đồng và chỉ có phụ phí xăng dầu sẽ được điều chỉnh dựa trên giá thị

trường. Chẳng hạn như thay vì giá dịch vụ vận chuyển từ khu công nghiệp VSIP về Cát Lái là 1.500.000 VND thì các doanh nghiệp nên yêu cầu các hãng vận chuyển chào cơ cấu giá như sau:

Giá dịch vụ vận chuyển 1.300.000 VND / container 40'

Phụ phí xăng dầu: 200,000VND. Phụ phí này sẽ được điều chỉnh hàng tháng dựa trên sự thay đổi giá dầu giao dịch trong tháng đó.

- Quản lý chi phí mua hàng: Chi phí mua hàng chiếm tỷ trọng cao nhất trong giá vốn hàng bán và trong giá thành sản phẩm, do đó tác động đến giá thành sản phẩm, doanh thu và lợi nhuận của công ty. Vì vậy công tác quản lý chi phí này phải hết sức coi trọng. Để giảm thiểu chi phí mua hàng, công ty cần tiến hành các biện pháp sau:

3.2.1.4. Tăng cường hiệu quả quản lý và sử dụng vốn lưu động như:

- Tổ chức tốt việc quản lý các nguồn hàng cũng như quan hệ giữa các phòng ban, bộ phận trong công ty. Sự phối hợp chặt chẽ giúp công ty tránh tình trạng thiếu hụt hay dư thừa hàng hoá, gây khó khăn và làm giảm sút lợi nhuận của công ty.
- Xây dựng lại các định mức chi phí trên nguyên tắc tiết kiệm. Thanh lý những tài sản hỏng, tài sản không còn sử dụng để thu hồi vốn giảm bớt chi phí kinh doanh.
- Đa dạng hóa các phương thức thanh toán hiện đại nhằm loại trừ rủi ro giảm chi phí vận chuyển.
- Hoàn thiện công tác hạch toán chi phí kinh doanh, tổ chức chuyên môn hoá và giao trách nhiệm cho từng cán bộ kế toán chi phí. Thu thập xử lý, ghi chép và phân tích chi tiết các khoản mục chi phí. Kiểm tra chặt chẽ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Thực hiện hiệu quả việc xây dựng các kế hoạch và căn cứ vào tình hình thực tế để xây dựng mới hoặc sửa đổi, bổ sung các định mức chi phí trong các kỳ kinh doanh tiếp theo cho hợp lý.
- Tạo mối liên hệ tốt với các doanh nghiệp cung cấp nguyên liệu để ổn định nguồn nguyên liệu đầu vào, giảm thiểu chi phí tìm kiếm nguyên liệu đầu vào.

3.2.2. Một số giải pháp nhằm tăng doanh thu:

3.2.2.1. Tăng doanh thu nhờ tăng thị phần của doanh nghiệp

- Duy trì thị trường đã có ở Hải Phòng, mở rộng thêm thị trường mới bằng biện pháp định giá thấp, chấp nhận lợi nhuận thấp để tăng sản lượng bán ra góp phần tăng doanh thu bán hàng. Xây dựng phương án kinh doanh hiệu quả, khả thi và phù hợp với tình hình thị trường, khai thác được mọi tiềm năng thế mạnh của doanh nghiệp. Phương án kinh doanh phải được xây dựng xuất phát từ mục tiêu chiến lược phát triển của công ty.

Nghiên cứu, mở rộng và phát triển thị trường để nắm bắt được các đặc trưng của từng loại thị trường, từ đó có những chiến lược cụ thể để nâng cao hiệu quả kinh doanh tại khu vực thị trường đó. Tổ chức tốt công tác tiếp thị, quảng cáo sản phẩm. Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, công ty cần đặc biệt quan tâm hơn đến các dịch vụ. Không ngừng cải tiến và nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Vì vậy, nó có vai trò rất quan trọng đối với việc giữ chân khách hàng, đối với việc tăng doanh thu của công ty. Đây là nhân tố quan trọng tác động đến khối lượng hàng hoá tiêu thụ. Chất lượng dịch vụ tạo nên lợi thế cạnh tranh trong doanh nghiệp và đó cũng là yếu tố quyết định sự lựa chọn của khách hàng đối với sản phẩm. Một khi sản phẩm đã được sự tiến nhiệm, tin tưởng của người tiêu dùng thì chắc chắn doanh số bán ra sẽ tăng đáng kể góp phần tăng doanh thu cho doanh nghiệp.

3.2.2.2. Giải pháp xây dựng chính sách giá cả hợp lý.

- Giá bán tác động đến khối lượng dịch vụ tiêu thụ và do đó tác động mạnh đến doanh thu, lợi nhuận của doanh nghiệp. Đặc biệt, trong điều kiện hiện nay, công ty phải xây dựng cho mình một chính sách giá cả hợp lý để tăng khối lượng dịch vụ bán ra trên thị trường:

- + Đối với khách hàng lâu năm của công ty: công ty nên có những chính sách ưu đãi đặc biệt như giảm giá, chiết khấu, quà tặng trong các dịp lễ, tết để củng cố mối quan hệ tốt hơn với khách hàng.

+ Đối với khách hàng tiềm năng: Tung ra những chương trình khuyến mãi giảm giá hấp dẫn để thu hút khách hàng tiềm năng.

- Thực hiện tốt công tác quản lý chất lượng ở khâu thu mua. Khai thác nguồn hàng có tính ổn định, chất lượng cao đồng thời thực hiện tốt công tác tiêu chuẩn hoá và kiểm tra chất lượng dịch vụ khi mua hàng.

3.2.2.3. Giải pháp đào tạo lực lượng cán bộ nhân viên lành nghề

Đưa ra nhiều biện pháp khuyến khích tinh thần làm việc và trách nhiệm của nhân viên nhằm. Nâng cao chất lượng công tác tổ chức bán hàng nhằm tăng khối lượng dịch vụ tiêu thụ như tổ chức các lớp học tập, bồi dưỡng cho cán bộ và nhân viên bán hàng; tuyển dụng những người có trình độ, khả năng giao tiếp tốt, có kinh nghiệm... đặc biệt là việc không ngừng nâng cao trình độ ngoại ngữ vốn có của nhân viên để phục vụ tốt hơn cho công việc

3.2.3. Các giải pháp khác

- Nâng cao phát triển nguồn nhân lực: Đảm bảo về chất lượng và trình độ của lực lượng lao động.
- Hoàn thiện công tác nghiên cứu thị trường: Để có thể thu thập thông tin và xử lý thông tin chính xác và bảo mật. doanh nghiệp cần đầu tư vào xây dựng hệ thống quản trị như các trang thiết bị, tuyển đội ngũ nhà quản trị mạng thành thạo và có trình độ, đảm bảo an toàn cho thông tin của doanh nghiệp.
- Tăng cường hoạt động hỗ trợ, chăm sóc khách hàng: Cần rà soát lại hệ thống bảng biểu của các tổng đại lý. Xem xét vị trí treo biển, biểu tượng, chữ trên các bảng biển của khách hàng để có biện pháp hỗ trợ nhằm tăng uy tín của doanh nghiệp, quảng bá thương hiệu của ngành tới người tiêu dùng. Đồng thời, nhân viên tiếp thị bán hàng cần phải tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, lắng nghe ý kiến tâm tư nguyện vọng của khách hàng để từ đó có những đề xuất phương án chăm sóc khách hàng.

3.3. Một số kiến nghị với Nhà nước và Hiệp hội

3.3.1. Kiến nghị về phía nhà nước

Từ năm 2006 trở lại đây giá cước vận tải thường xuyên lên xuống thất thường đặc biệt là năm 2008, do cuộc khủng hoảng kinh tế gây nên đã làm cho các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này gặp phải không ít khó khăn và thách thức tuy tới năm 2009 giá cước vận tải đã có phần được cải thiện nhưng vẫn còn rất nhiều những khó khăn cho các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này. Chính vì vậy nhà nước cần có những biện pháp phù hợp để kích thích sự phát triển của tất cả các ngành kinh doanh cũng như có những biện pháp giúp cho ngành Vận Tải biển phát triển hơn nữa.

Nhà nước có biện pháp tổ chức triển khai thực hiện các công trình hạ tầng cầu đường, luồng lạch, các hạ tầng tiện ích điện nước theo kịp với tiến độ thực hiện các dự án cảng đồng thời kiến nghị cải tiến và bổ sung các thủ tục Hải Quan cho phù hợp với thực tế khai thác, đặc biệt là các thủ tục Hải Quan áp dụng cho hàng hóa trung chuyển tại Cảng nước sâu và quy chế tại Cảng mở.

Nhà nước có chủ trương chính sách ưu tiên phát triển cơ sở hạ tầng, tạo điều kiện thuận lợi cho việc vay vốn để có thể thực hiện các dự án kế hoạch đề ra.

Hoàn thiện hệ thống thông tin, đặc biệt là phát triển thương mại điện tử như: hiện đại hóa các trang thiết bị máy móc cho phép tìm kiếm thông tin và xử lý thông tin một cách nhanh chóng hiệu quả nhất. Đồng thời tạo điều kiện nâng cấp hệ thống thông tin trong các doanh nghiệp.

Nhà nước cần cải cách thủ tục hành chính giúp doanh nghiệp chủ động trong việc sử dụng vốn lưu động.

3.3.2. Một số kiến nghị với các Hiệp hội

- Cần phải có một quy hoạch phát triển cảng biển Việt Nam dài hạn cho từng thời kỳ, phù hợp với sự phát triển kinh tế của đất nước và xu thế của khu vực và thế giới.
- Trong giai đoạn hiện nay cần tập trung đầu tư những cảng trọng điểm có ưu thế có thể tiếp nhận được các tàu có trọng tải lớn để đủ sức cạnh tranh

với các cảng trong khu vực và cũng là động lực để phát triển đội tàu của Việt Nam đủ sức cạnh tranh với khu vực và thế giới.

- Cần tập trung ưu tiên đầu tư cả về sức mạnh nguồn lực cũng như sức mạnh tài chính cho một số doanh nghiệp quản lý khai thác cảng trọng điểm để đủ mạnh cho tiến trình hội nhập, đủ sức mạnh cạnh tranh với các cảng trong khu vực và thế giới. Đây cũng là tiền đề để xây dựng phát triển các cảng biển Việt Nam đủ sức mạnh cạnh tranh mà không sợ một số cảng lớn trong khu vực đang chiếm và sẽ chiếm thị phần của chúng ta.

KẾT LUẬN

Lợi nhuận của doanh nghiệp là bộ phận cơ bản quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Trong điều kiện của nền kinh tế thị trường thì vai trò của nó càng trở nên quan trọng. Chỉ có doanh nghiệp nào sản xuất kinh doanh thu được nhiều lợi nhuận thì doanh nghiệp đó mới có đủ sức cạnh tranh trên thị trường. Do đó phấn đấu tăng lợi nhuận không những là mục đích hoạt động sản xuất kinh doanh mà nó còn là đòn bẩy kinh tế, là động lực thúc đẩy mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

Trong đề tài này, dựa vào những kiến thức kinh tế học và các môn kinh tế liên quan khác để phân tích mối quan hệ giữa chi phí và lợi nhuận trong CN công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng, và đưa ra một số giải pháp khắc phục những tồn tại và hạn chế trong việc thực hiện chi phí, doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp trong giai đoạn từ 2006-2009.

Đề tài đã giải quyết được một số vấn đề như sau:

Thứ nhất, đề tài có sử dụng phương pháp phân tích định lượng bằng việc sử dụng mô hình hồi quy kinh tế lượng và làm rõ một số vấn đề về mặt lý luận của chi phí doanh thu, lợi nhuận và mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu để đưa vào phân tích trong doanh nghiệp.

Thứ hai, đánh giá và phân tích tình hình thực hiện chi phí doanh thu trong doanh nghiệp .

Thứ ba, đưa ra một số giải pháp và kiến nghị đối với nhà nước, Hiệp hội giúp doanh nghiệp thuận lợi hơn trong hoạt động kinh doanh, và đưa ra giải pháp nhằm giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường trong những kỳ kinh doanh tiếp theo.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

❖ Tài liệu tham khảo bằng Tiếng Việt

1. David Begg. (2007). *Kinh tế học*. Dịch giả: Nhóm Giảng Viên Khoa Kinh Tế Học Đại Học Kinh Tế Quốc Dân. Nhà xuất bản Thống kê.
2. Phạm Công Đoàn, Nguyễn Cảnh Lịch. (2004). *Giáo trình Kinh tế doanh nghiệp thương mại*. Nhà xuất bản thống kê.
3. Nguyễn Thị Hiền Lương. (2008). *Một số giải pháp nhằm cắt giảm chi phí sản xuất hàng may mặc tại công ty Cổ phần Sản xuất và Thương mại Intimex Hà Nội(luận văn tốt nghiệp)* Đại học Kinh tế quốc dân.
4. Phạm Văn Minh. (2007). *Kinh tế vi mô II*. Nhà xuất bản Lao động xã hội.
5. Bùi Thị Thu Trang. (2009). *Mối quan hệ giữa chi phí và lợi nhuận và một số giải pháp giảm thiểu chi phí sản xuất kinh doanh để tối đa hóa lợi nhuận công ty TNHH Tiến Động. (Luận văn tốt nghiệp)* Đại học Thương Mại.
6. Nguyễn Thị Cẩm Tú. (2008). *Phân tích các yếu tố tác động đến lợi nhuận của công ty cổ phần thiết bị tổng hợp máy văn phòng Sara.(luận văn tốt nghiệp)* Đại học Kinh tế quốc dân.
7. Phạm Hữu Việt. (2009). *Lợi nhuận và các biện pháp nâng cao lợi nhuận của công ty liên doanh Việt Pháp sản xuất thức ăn gia súc Proconco.(luận văn tốt nghiệp)* Đại học Kinh tế quốc dân.
8. Trần Hải Yến. (2009). *Nâng cao lợi nhuận ở công ty TNHH ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin AIT.(luận văn tốt nghiệp)* Đại học Kinh tế quốc dân.
9. Báo cáo về công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng hàng năm
10. Bảng cân đối kế toán (Phòng kinh doanh CN công ty TNHH Giao nhận vận tải Quang Hưng).

❖ Tài liệu tham khảo bằng Tiếng Anh.

1. Jones, T. (2004). *Business Economics and Managerial Decision Making*. Manchester School of Management.
2. Robert S.Pindyck, D. L. (1995). *Microeconomic*. Prentice-Hall International, Inc.
3. Thomas, J. (2003). *Managerial Economics - Theory and Practice*. Lubin School of Business Pace University New York.

PHỤ LỤC 1

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2009

ST T	Chỉ tiêu	Mã	Số năm nay	Số năm trước	Chênh lệch	
					Số tiền	%
(1)	(2)	(3)	(5)	(6)		
1	Doanh thu hàng hóa và cung cấp dịch vụ	01	4.507.884.249	4.115.773.436	392.110.813	0,095
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02				
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ(10=01-02)	10	4.507.884.249	4.115.773.436	392.110.813	0,095
4	Giá vốn hàng bán	11		4.859.293	-4.859.293	-1
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ(20=10-11)	20	4.507.884.249	4.110.914.143	396.970.106	0,096
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21	8.719.165	2.469.203	6.249.962	2,531
7	Chi phí tài chính	22	58.517	4.910.527	-4.852.010	-0,988
	- Trong đó lãi vay	23				
8	Chi phí quản lý kinh doanh	24	4.029.702.684	4.069.411.828	-39.709.144	-0,009
9	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh(30=20+21-22-24)	30	486.842.213	39.060.991	447.781.222	11,463
10	Thu nhập khác	31				
11	Chi phí khác	32				
12	Lợi nhuận khác(40=31-32)	40				

13	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế(50=30+40)	50	486.842.213	39.060.991	447.781.222	11,463
14	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51	121.710.553	9.765.248	111.945.305	11.463
15	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp(60=50-51)	60	365.131.669	29.295.743	335.835.926	11,463

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2009

ST T	CHỈ TIÊU	Số năm nay	Số năm trước	Chênh lệch	
				Số tiền	%
	TÀI SẢN				
A	A – TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)	429.250.378	556.242.657	-126.992.279	-0.228
I	I.Tiền và các khoản tương đương tiền	156.967.796	525.800.020	-368.832.224	-0.701469
II	II.Đầu tư tài chính ngắn hạn(120=121+129)				
1	1.Đầu tư tài chính ngắn hạn				
2	2.Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn(*)				
III	III.Các khoản phải thu ngắn hạn	272.282.582	39.442.637	232.839.945	5.903255
1	1.Phải thu của khách hàng	177.069.839	3.268.137	173.801.702	53.18067
2	2.Phải trả trước cho người bán	2.423.244			
3	3.Các khoản phải thu khác	92.789.499	36.174.500	56.614.999	1.565053
4	4.Dự phòng phải thu khó đòi				
IV	IV.Hàng tồn kho				
1	1.Hàng tồn kho				
2	2.Dự phòng giảm giá hàng tồn kho(*)				
V	V.Tài sản ngắn hạn khác				
1	1.Thuế GTGT được khấu trừ				
2	2.Thuế và các khoản khác phải thu nhà nước				
3	3.Tài sản khác				

B	B – TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240)				
I	I.Tài sản cố định				
1	1.Nguyên giá				
2	2.Giá trị hao mòn lũy kế(*)				
3	3.Chi phí xây dựng cơ bản dở dang				
II	II.Bất động sản đầu tư				
1	1.Nguyên giá				
2	2.Giá trị hao mòn lũy kế(*)				
III	III.Các khoản đầu tư tài chính dài hạn				
1	1.Đầu tư tài chính dài hạn				
2	2.Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn(*)				
IV	IV.Tài sản dài hạn khác				
1	1.Phải thu dài hạn				
2	2.Tài sản dài hạn khác				
3	3.Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi(*)				
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN(250=100+200)	429.250.378	565.242.657	-135.992.279	-0.240591
	NGUỒN VỐN				
A	A- NỢ PHẢI TRẢ(300=310+320)	276.580.644	535.946.914	-259366270	-0.48394
I	I.Nợ ngắn hạn	276.580.644	535.946.914	-259366270	-0.48394
1	1.Vay ngắn hạn				
2	2.Phải trả cho người bán	224.363.469	360.789.392	-136425923	-0.378132
3	3.Người mua trả tiền trước	1.941.425			
4	4.Thuế và các khoản nộp nhà nước	15.742.419	14.812.558	929861	0.062775
5	5.Phải trả người lao động				
6	6.Chi phí phải trả	34.533.331	22.595.182	11938149	0.528349

7	7.Các khoản phải trả ngắn hạn		137.749.782		
8	8.Dự phòng phải trả dài hạn				
II	II.Nợ dài hạn				
1	1.Vay và nợ dài hạn				
2	2.Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm				
3	3.Phải trả, nộp dài hạn khác				
4	4.Dự phòng phải trả dài hạn				
B	B – VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)	152.669.734	29.295.743	123373991	4.211328
I	I.Vốn chủ sở hữu	152.669.734	29.295.743	123373991	4.211328
1	1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu				
2	2.Thặng dư vốn cổ phần				
3	3.Vốn khác của chủ sở hữu				
4	4.Cổ phiếu quỹ(*)				
5	5.Chênh lệch tỷ giá hối đoái				
6	6.Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu				
7	7.Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	152.669.734	29.295.743	123373991	4.211328
II	II.Quỹ khen thưởng phúc lợi				
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN(440=300+400)	429.250.378	565.242.657	-135992279	- 0.240591
	CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG				
1	1.Tài sản thuê ngoài				
2	2.Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công				
3	3.Hàng hóa nhận giữ hộ, nhận ký gửi, ký cược				
4	4.Nợ khó đòi đã xử lý				
5	5.Ngoại tệ các loại				