TRƯỜNG ĐẠI HỌC GIAO THÔNG VẬN TẢI TP. HỒ CHÍ MINH

KHOA KINH TẾ VẬN TẢI

NGÀNH: KINH TẾ VẬN TẢI

CHUYÊN NGÀNH: KINH TẾ VẬN TẢI BIỂN

LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CẢNG CHUYỂN TẢI SOTRANS ICD CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG KHO VẬN MIỀN NAM NĂM 2016

Giảng viên hướng dẫn: Ths. NGUYỄN HẢI VÂN

Sinh viên thực hiện: ĐỖ CAO THỊNH

MSSV: 1334010083 Lớp: KT13T

TRƯỜNG ĐẠI HỌC GTVT TP.HCM
THƯ VIỆN
KL 20002615-20

TP. Hồ Chí Minh, tháng 10 năm 2017

Khoa: .....

Bộ môn: .....

PHIẾU GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

(Phiếu này được dán ở trang đầu tiên của quyển báo cáo LVTN)

1. **Họ và tên sinh viên/ nhóm sinh viên được giao đề tài** (sĩ số trong nhóm……):
   (1) Đỗ Cao Thịnh ..... MSSV: 1334010083 .... Lớp: KT13T.....
   (2) ..... MSSV: ..... Lớp: .....
   (3) ..... MSSV: ..... Lớp: .....
   Ngành : .....
   Chuyên ngành : .....
2. **Tên đề tài** : Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh tại cảng chuyển tải Sotrans ICD của công ty cổ phần Cảng Kho Vận Miền Nam năm 2016.....
   .....
3. **Các dữ liệu ban đầu** : .....
   - Báo cáo kết quả SXKD năm 2016
   - Các tài liệu có liên quan
   .....
4. **Các yêu cầu chủ yếu** : Tìm hiểu Cty Cổ phần Cảng Kho vận Miền nam
   - Đánh giá kết quả SX năm 2016
   - Đánh giá kết quả kinh doanh 2016
   .....
5. **Kết quả tối thiểu phải có**:
   1) Đánh giá cân bằng cty 2016
   2) Đánh giá dòng tiền năm 2016
   3) Đánh giá Doanh thu 2016
   4) Đánh giá về Lợi nhuận, tỷ suất Lợi nhuận

Ngày giao đề tài: ……/……../…… Ngày nộp báo cáo: ……/……../……

TP. HCM, ngày ... tháng ... năm ……

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Ths Nguyễn Hải Vân

TRƯỞNG KHOA

(Ký và ghi rõ họ tên)

TRƯỜNG ĐẠI HỌC GIAO THÔNG VẬN TẢI TP. HỒ CHÍ MINH

TRƯỞNG KHOA

TS. Nguyễn Văn Khoảng

TRƯỞNG BỘ MÔN

(Ký và ghi rõ họ tên)

BM-TN-04

Khoa: .....

Bộ môn: .....

BẢN NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN
LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

1. **Họ và tên sinh viên/ nhóm sinh viên được giao đề tài** (sĩ số trong nhóm……):
   (1) Đỗ Bảo Chinh ..... MSSV: 1334010083 Lớp: KT18T
   (2) ..... MSSV: ..... Lớp: .....
   (3) ..... MSSV: ..... Lớp: .....

   Ngành : .....

   Chuyên ngành : .....

2. **Tên đề tài:** Đánh giá kết quả SXKD tại cảng chuyên tải Sotrans ICD của Cty CP cảng Kho vận Miền Nam năm 2016

3. **Tổng quát về LVTN:**

Số trang:	79	Số chương:	3
Số bảng số liệu:	12	Số hình vẽ:	6
Số tài liệu tham khảo:	6	Phần mềm tính toán:	/
Số bản vẽ kèm theo:	/	Hình thức bản vẽ:	/

Hiện vật (sản phẩm) kèm theo: /

4. **Nhận xét:**

   a) Về tinh thần, thái độ làm việc của sinh viên:

   Có nhiều cố gắng trong thời gian làm LVTN. Hoàn thành đúng tiến độ.

   b) Những kết quả đạt được của LVTN:

   Sv đã đánh giá kết quả SXKD của công ty qua các chỉ tiêu sản lượng, chi phí, Doanh thu và lợi nhuận. Có chỉ ra các nguyên nhân thực tế tại DN.

   c) Những hạn chế của LVTN:

5. **Đề nghị:** Được bảo vệ

   Được bảo vệ (hoặc nộp LVTN để chấm) ☒ Không được bảo vệ ☐

TP. HCM, ngày 20 tháng 10 năm 2017

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Th.S Nguyễn Thị Hải Vân

Ghi chú: Đính kèm Phiếu chấm điểm LVTN.

BM-CLV-02

Khoa: Kinh tế vận tải

Bộ môn: Kinh tế

BẢN NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN
LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

1. **Họ và tên sinh viên/ nhóm sinh viên được giao đề tài** (sĩ số trong nhóm……):
   (1) Đỗ Lao Chinh MSSV: 1334010083 Lớp: KT 15T
   (2)..... MSSV: ..... Lớp: .....
   (3)..... MSSV: ..... Lớp: .....
2. **Tên đề tài:** Đánh giá kết quả sản xuất KD tại cảng chuyên tải Sotrans TCD của công ty cổ phần cảng Kho vận miền nam năm 2016
3. **Nhận xét:**
   a) Những kết quả đạt được của LVTN:
   - Số liệu đầy đủ và phù hợp với đề tài nghiên cứu
   - Sinh viên đã phân tích và đánh giá được các hoạt động SX KD chính tại cảng chuyên tải Sotrans năm 2016. Đưa ra được một số giải pháp phù hợp!

   b) Những hạn chế của LVTN:
   - Còn một số lỗi nhỏ về trình bày: thiếu mục lục bảng biểu, sơ đồ, lỗi chính tả
4. **Đề nghị:**
   Được bảo vệ ☒ Bổ sung thêm để bảo vệ ☐ Không được bảo vệ ☐
5. **Các câu hỏi sinh viên cần trả lời trước Hội đồng:**
   (1) .....
   .....
   (2) .....
   .....
   (3) .....
   .....

TP. HCM, ngày 24 tháng 10 năm 2017.

Giảng viên phản biện

(Ký và ghi rõ họ tên)

Th.S Nguyễn Thị Cẩm Hường

Ghi chú: Đính kèm Phiếu chấm điểm LVTN.

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Hiện nay, cùng với sự đổi mới của nền kinh tế thị trường và sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt giữa các thành phần kinh tế đã gây ra những khó khăn và thử thách cho các doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, để có thể khẳng định được mình mỗi doanh nghiệp cần phải nắm vững tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Thực tế đã cho thấy doanh nghiệp nào có cách nhìn nhận mới, có phương thức kinh doanh linh hoạt sẽ tồn tại, phát triển và ngược lại. Do đó việc nắm bắt, thu thập và xử lý thông tin để đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh là rất quan trọng và rất cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp.

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thể hiện năng lực hoạt động trong quá trình sản xuất kinh doanh và năng lực tài chính, đánh dấu sự phát triển của doanh nghiệp qua mỗi kỳ kinh doanh. Do vậy kết quả kinh doanh rất quan trọng với các nhà quản trị trong việc lập kế hoạch cho tương lai và khắc phục tồn tại cũng như thiếu sót của doanh nghiệp.

Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp để thấy được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng tác động của từng nhân tố. Từ đó đề xuất các biện pháp nhằm nâng cao hơn nữa kết quả đạt được.

Trước yêu cầu đó, các doanh nghiệp nói chung và Công ty cổ phần đại lý giao nhận vận tải xếp dỡ Tân Cảng nói riêng cần định kỳ phân tích, đánh giá nhằm tìm ra biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nắm bắt thời cơ, phát triển không ngừng đồng thời góp phần tích cực vào quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Nhận thấy tầm quan trọng của việc phân tích đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Qua một thời gian thực tập tại Công ty, em chọn nghiên cứu đề tài: ***"Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh tại cảng chuyển tải Sotrans ICD của công ty cổ phần Cảng Kho Vận Miền Nam năm 2016"*** để làm luận văn tốt nghiệp.

2. Mục đích nghiên cứu

Đề tài ***"Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh tại cảng chuyển tải Sotrans ICD của công ty cổ phần Cảng Kho Vận Miền Nam năm 2016"*** được lựa chọn nhằm giải quyết các mục tiêu cơ bản sau:

Hệ thống hoá những vấn đề lý luận về phân tích kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

Phân tích và đánh giá các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính để thấy được một số vấn đề căn bản về tình hình tài chính của Sotrans ICD như: sự thay đổi cơ cấu trong sản lượng, doanh thu từng loại hình dịch vụ, tình hình thực hiện giá thành, kết quả lợi nhuận, tình hình thực hiện nghĩa vụ với ngân sách nhà nước...của kỳ nghiên cứu so với kỳ gốc. Trên cơ sở đó, đề xuất ra những biện pháp thích hợp để nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn, tăng doanh thu, quản lý tốt chi phí, tăng lợi nhuận góp phần làm cho tình hình tài chính của công ty được củng cố, hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng phát triển và hiệu quả.

3. Kết cấu của đề tài

Đề tài "***Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh tại cảng chuyển tải Sotrans ICD của công ty cổ phần Cảng Kho Vận Miền Nam năm 2016***" được kết cấu thành 3 chương:

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐÁNH GIÁ HOAT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP & GIỚI THIỆU CẢNG CHUYỂN TẢI SOTRANS ICD CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG KHO VẬN MIỀN NAM NĂM 2016

CHƯƠNG 2: ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA SOTRANS ICD NĂM 2016

CHƯƠNG 3:KẾT LUẬN – KIẾN NGHỊ

TP.HCM, tháng 10 năm 2017

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP & GIỚI THIỆU CẢNG CHUYÊN TẢI SOTRANS ICD CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG KHO VẬN MIỀN NAM NĂM 2016 5
1.1 CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP 5
1.1.1 Khái niệm về kết quả hoạt động SXKD 5
1.1.2 Mục đích 5
1.1.3 Nội dung của đánh giá HĐSXKD 7
1.1.4 Nhiệm vụ của đánh giá HĐSXKD 8
1.1.5 Các phương pháp đánh giá HĐSXKD 9
1.2 GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG KHO VẬN MIỀN NAM NĂM 2016 19
1.2.1 Giới thiệu khái quát về Công ty 19
1.2.1.1Quá trình hình thành và phát triển 20
1.2.1.2 Mô hình bộ máy tổ chức của công ty 23
1.2.2 Cảng thông quan nội địa SOTRANS ICD 27
1.2.2.1 Thực trạng các cảng thông quan nội địa – ICD hiện nay 27
1.2.2.2 Tổng quan về SOTRANS ICD 28
1.2.2.3Năng lực hoạt động và trang thiết bị hoạt động của SOTRANS ICD31
1.2.2.4 Các dịch vụ tại SOTRANS ICD 33
1.2.2.5 Cơ cấu tổ chức nhân sự tại SOTRANS ICD 33
CHƯƠNG 2: ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA SOTRANS ICD NĂM 2016 37
2.1 Đánh giá kết quả SXKD của Công ty năm 2016 37
2.1.1 Đánh giá chung kết quả SXKD của Công ty năm 2016 37
2.1.2. Đánh giá tình hình thực hiện sản lượng của Công ty năm 2016 42
2.1.3 Đánh giá tình hình thực hiện chi phí của Công ty năm 2016 47

2.1.4 Đánh giá tình hình thực hiện doanh thu của Công ty năm 2016 58
2.1.5 Đánh giá tình hình thực hiện lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận 68
2.1.6. Đánh giá tình hình thực hiện nộp ngân sách với Nhà nước 72
2.2. Một số giải pháp nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty 75
CHƯƠNG 3:KẾT LUẬN – KIẾN NGHỊ 76
3.1. Kết luận 76
3.2. Kiến nghị 77

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP & GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG KHO VẬN MIỀN NAM NĂM 2016

1.1 CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1.1 Khái niệm về kết quả hoạt động SXKD

Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng về các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong một kì kế toán nhất định, hay kết quả kinh doanh là biểu hiện bằng tiền phần chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí của các hoạt động kinh tế đã được thực hiện. Kết quả kinh doanh được biểu hiện bằng lãi (nếu doanh thu lớn hơn chi phí) hoặc lỗ (nếu doanh thu nhỏ hơn chi phí)

Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

- Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh: số chênh lệch giữa doanh thu thuần và trị giá vốn hàng bán (Gồm cả sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư và dịch vụ, giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp, chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư, như: chi phí khấu hao, chi phí sửa chữa, nâng cấp, chi phí cho thuê hoạt động, chi phí thanh lý, nhượng bán bất động sản đầu tư), chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Kết quả hoạt động tài chính: số chênh lệch giữa thu nhập của hoạt động tài chính và chi phí hoạt động tài chính.
- Kết quả hoạt động khác: số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và các khoản chi phí khác và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

1.1.2 Mục đích

Mọi hoạt động kinh tế của doanh nghiệp đều nằm trong thể tác động liên hoàn với nhau. Bởi vậy, chỉ có thể phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp mới đánh giá đầy đủ và sâu sắc mọi hoạt động kinh tế trong trạng thái thực của chúng. Trên cơ sở đó, nêu lên một cách tổng hợp về trình độ hoàn thành các mục tiêu- biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật tài chính của doanh nghiệp.

Mỗi doanh nghiệp đều có rất nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của mình như các nhà đầu tư, nhà cho vay, nhà cung cấp. v.v. .Mỗi đối tượng này quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên những góc độ khác nhau. Song nhìn chung, họ đều quan tâm đến khả năng tạo ra dòng tiền mặt, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và mức lợi nhuận tối đa. Bởi vậy phân tích đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp phải đạt được các mục tiêu sau:

- Phân tích đánh giá tình hình tài chính phải cung cấp đầy đủ những thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác để họ có thể ra các quyết định về đầu tư, tín dụng và các quyết định tương tự. Thông tin phải dễ hiểu đối với những người có một trình độ tương đối về kinh doanh và về các hoạt động kinh tế mà muốn nghiên cứu các thông tin này.

- Phân tích đánh giá tình hình tài chính cũng nhằm cung cấp thông tin quan trọng nhất cho chủ doanh nghiệp, các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của những khoản thu bằng tiền từ cổ tức hoặc tiền lãi. Vì các dòng tiền của các nhà đầu tư liên quan với các dòng tiền của doanh nghiệp nên quá trình phân tích phải cung cấp thông tin để giúp họ đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của các dòng tiền thu thuần dự kiến của doanh nghiệp.

- Phân tích đánh giá tình hình tài chính cũng phải cung cấp tin về các nguồn lực kinh tế, vốn chủ sở hữu, các khoản nợ, kết quả của các quá trình, các tình

huống làm biến đổi các nguồn vốn và các khoản nợ của doanh nghiệp. Đồng thời qua đó cho biết thêm nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với các nguồn lực này và các tác động của những nghiệp vụ kinh tế, giúp cho chủ doanh nghiệp dự đoán chính xác quá trình phát triển doanh nghiệp trong tương lai.

Bạn có thể thấy phân tích đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp là quá trình kiểm tra, đối chiếu số liệu, so sánh số liệu về tài chính thực có của doanh nghiệp với quá khứ để định hướng trong tương lai. Từ đó, có thể đánh giá đầy đủ mặt mạnh, mặt yếu trong công tác quản lý doanh nghiệp và tìm ra các biện pháp sát thực để tăng cường các hoạt động kinh tế và còn là căn cứ quan trọng phục vụ cho việc dự đoán, dự báo xu thế phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.3 Nội dung của đánh giá HĐSXKD

Đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp dựa theo các chỉ tiêu sau đây:

- Doanh thu thuần (doanh thu bán hàng) là chỉ tiêu đánh giá quan trọng của hoạt động sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng tới lợi nhuận của công ty. Doanh thu bán hàng phản ánh giá trị thu được của việc tiêu thụ hàng hóa.

Doanh thu thuần = Khối lượng hàng hóa tiêu thụ * Giá bán

- Các chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí cần có của một công ty để duy trì hoạt động của công ty cũng như để thu về lợi nhuận cho công ty. Để phản ánh khả năng sử dụng chi phí của doanh nghiệp có hiệu quả hay không và hợp lý chưa với doanh thu được ta cần đánh giá 2 chỉ tiêu sau:

  Hiệu suất sử dụng chi phí = (Doanh thu / tổng chi phí)*100 (%)

  Hiệu suất sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp= tổng doanh thu trong kỳ/tổng chi phí quản lý doanh nghiệp

- Đối với một doanh nghiệp mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận. Lợi nhuận là một chỉ tiêu tài chính tổng hợp phản ánh hiệu quả của toàn bộ quá trình đầu tư, sản xuất, tiêu thụ và những giải pháp kỹ thuật, quản lý kinh tế tới doanh nghiệp. Vì vậy, lợi nhuận là chỉ tiêu tài chính mà bất kỳ đối tượng nào muốn đặt quan hệ với doanh nghiệp cũng đều quan tâm. Để phân tích lợi nhuận của công ty ta dựa vào 3 chỉ tiêu sau:

    - Phân tích khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu: đây là tiêu chuẩn phổ biến nhất dùng để đánh giá tình hình hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Tỷ lệ lợi nhuận trước thuế so với vốn chủ sở hữu = (lợi nhuận trước thuế/vốn chủ sở hữu) *100 (%)

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu thuần: chỉ tiêu này thể hiện mối quan hệ giữa doanh thu và lợi nhuận. Đây là hai yếu tố liên quan rất mật thiết, doanh thu chỉ ra vai trò, vị trí của doanh nghiệp trên thương trường và lợi nhuận thể hiện chất lượng, hiệu quả cuối cùng của doanh nghiệp. Như vậy, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu là chỉ tiêu thể hiện vai trò và hiệu quả của doanh nghiệp. Tỷ suất này được tính như sau:

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu= (tổng lợi nhuận trước thuế/doanh thu thuần) *100 (%)

- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản: chỉ tiêu này thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp. Tỷ suất này được tính như sau:

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản= (tổng lợi nhuận trước thuế/tổng tài sản)*100 (%)

1.1.4 Nhiệm vụ của đánh giá HĐSXKD

Kiểm tra thực trạng, đánh giá tổng quát và định hướng nội dung phân tích.

Đánh giá kết quả thực hiện được so với tình hình thực hiện kỳ trước, các công ty tiêu biểu của ngành hoặc chỉ tiêu bình quân nội ngành và các thông số thị trường.

Phân tích những nhân tố nội tại và khách quan đã ảnh hưởng đến thực hiện kế hoạch.

Phân tích hiệu quả các phương án kinh doanh hiện tại và các dự án đầu tư dài hạn.

Xây dựng kế hoạch dựa trên kết quả đã phân tích.Phân tích dự báo, phân tích chính sách và phân tích rủi ro trên các mặt hoạt động công ty.

Lập báo cáo kết quả phân tích, thuyết minh và đề xuất kế toán quản trị

1.1.5 Phương pháp đánh giá HĐSXKD

- **Phương pháp so sánh**

So sánh là một phương pháp được sử dụng rất rộng rãi trong PTKD. Sử dụng hương pháp so sánh trong phân tích là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hoá có cùng một nội dung,. một tính chất tương tự để xác định xu hướng và mức độ biến động của các chỉ tiêu đó. Nó cho phép chúng ta tổng hợp được những nét chung, tách ra được những nét riêng của các hiện tượng kinh tế đưa ra so sánh, trên cơ sở đó đánh giá được các mặt phát triển hay các mặt kém phát triển, hiệu quả hay kém hiệu quả để tìm các giải pháp nhằm quản lý tối ưu trong mỗi trường hợp cụ thể. Vì vậy, để tiến hành so sánh cần phải thực hiện những vấn đề cơ bản sau đây:

a) Lựa chọn tiêu chuẩn để so sánh

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu được lựa chọn để làm căn cứ so sánh, được gọi là kỳ gốc so sánh. Tuỳ theo mục đích nghiên cứu mà lựa chọn kỳ gốc so sánh cho thích hợp. Các gốc so sánh có thể là:

- Tài liệu của năm trước (kỳ trước hay kế hoạch) nhằm đánh giá xu hướng phát triển của các chỉ tiêu.

- Các mục tiêu đã dự kiến (kế hoạch, dự đoán, định mức) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự đoán và định mức.

- Các chỉ tiêu trung bình của ngành, của khu vực kinh doanh; nhu cầu hoặc đơn đặt hàng của khách hàng... nhằm khẳng định vị trí của các doanh nghiệp và khả năng đáp ứng nhu cầu.

Các chỉ tiêu của kỳ được chọn để so sánh với kỳ gốc được gọi là chỉ tiêu kỳ thực hiện và là kết quả kinh doanh đã đạt được.

b) Điều kiện so sánh

Để thực hiện phương pháp này có ý nghĩa thì điều kiện kiên quyết là các chỉ tiêu được sử dụng trong so sánh phải đồng nhất. Trong thực tế, chúng ta cần quan tâm cả về thời gian và không gian của các chỉ tiêu và điều kiện có thể so sánh được giữa các chỉ tiêu kinh tế Về thời gian: là các chỉ tiêu được tính trong cùng một khoảng thời gian hạch toán và phải thống nhất trên 3 mặt sau:

- Phải phản ánh cùng nội dung kinh tế.

- Các chỉ tiêu phải cùng sử dụng một phương pháp tính toán.

- Phải cùng một đơn vị đo lường.

Khi so sánh về mặt không gian: yêu cầu các chỉ tiêu đưa ra phân tích cần phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự như nhau.

c) Kỹ thuật so sánh

Để đáp ứng các mục tiêu nghiên cứu, người ta thường sử dụng các kỹ thuật so sánh sau:

- So sánh bằng số tuyệt đối:

+ Số tuyệt đối: là số biểu hiện qui mô, khối lượng của một chỉ tiêu kinh tế nào đó ta thường gọi là trị số của chỉ tiêu kinh tế. Nó là cơ sở để tính toán các loại số liệu khác.

+ So sánh bằng số tuyệt đối: là so sánh giữa trị số của chỉ tiêu kinh tế kỳ phân tích so với kỳ gốc. Kết quả so sánh biểu hiện biến động khối lượng, quy mô của các hiện tượng kinh tế.

- So sánh mức biến động tương đối điều chỉnh theo hướng quy mô chung: là kết quả so sánh của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích với trị số kỳ gốc đã được điều chỉnh theo hệ số của chỉ tiêu phân tích có liên quan theo hướng quyết định quy mô chung.

Công thức:

Mức biến động tương đối	Chỉ tiêu kỳ phân tích	Chỉ tiêu kỳ gốc	Hệ số điều chỉnh

- So sánh bằng số tương đối: Có nhiều loại số tương đối, tùy theo yêu cầu của phân tích mà sử dụng cho phù hợp:

+ Số tương đối hoàn thành kế hoạch tính theo tỉ lệ:

- Số tương đối hoàn thành kế hoạch tính theo tỉ lệ là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Nó phản ánh tỉ lệ hoàn thành kế hoạch của chỉ tiêu kinh tế.

$$\text{Số tương đối hoàn thành kế hoạch} = \frac{\text{Chỉ tiêu kỳ phân tích}}{\text{Chỉ tiêu kỳ gốc}}$$

So sánh số tương đối hoàn thành kế hoạch là so sánh kết quả vừa tính được với 100%.

+ Số tương đối kết cấu:

So sánh số tương đối kết cấu thể hiện chênh lệch về tỉ trọng của từng bộ phận chiếm trong tổng số giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu phân tích. Nó phản ánh biến động bên trong của chỉ tiêu

+ Số bình quân động thái:

Biểu hiện sự biến động về tỷ lệ của chỉ tiêu kinh tế qua một khoảng thời gian nào đó. Nó được tính bằng cách so sánh chỉ tiêu kỳ phân tích với chỉ tiêu kỳ gốc. Chỉ tiêu kỳ gốc có thể cố định hoặc liên hoàn, tùy theo mục đích phân tích. Nếu kỳ gốc cố định sẽ phản ánh sự phát triển của chỉ tiêu kinh tế trong khoảng thời gian dài. nếu kỳ gốc liên hoàn phản ánh sự phát triển của chỉ tiêu kinh tế qua 2 thời kỳ kế tiếp nhau.

➢ **Phương pháp loại trừ**

Trong phân tích kinh doanh, để có cơ sở đánh giá, nhận xét đúng thì vấn đề quan trọng và rất được quan tâm nghiên cứu là các nguyên nhân và nhân tố ảnh hưởng và lượng hoá được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh. Phương pháp thường được sử dụng để lượng hoá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố là phương pháp loại trừ.

Loại trừ là phương pháp nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh, bằng cách khi xác định sự ảnh hưởng của từng nhân tố này thì loại trừ ảnh hưởng của nhân tố khác. Chẳng hạn, khi phân tích chỉ tiêu tổng doanh thu tiêu thụ sản phẩm có thể quy về sự ảnh hưởng của hai nhân tố:

- Lượng hàng hoá bán ra được tính bằng đơn vị tự nhiên (cái, chiếc...) hoặc đơn vị trọng lượng (tấn, tạ, kg...).

- Giá bán ra của một đơn vị SP hàng hoá tiêu thụ được tính bằng đơn vị tiền. Cả hai nhân tố trên cùng đồng thời ảnh hưởng đến tổng doanh thu, nhưng để xác định mức

độ ảnh hưởng của một nhân tố này phải loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác. Muốn vậy có thể thực hiện bằng hai cách sau đây:

+ Cách thứ nhất: Có thể dựa vào phép thay thế sự ảnh hưởng lần lượt từng nhân tố và được gọi là phương pháp "Thay thế liên hoàn".

+ Cách thứ hai: Có thể đưa trực tiếp vào mức biến động của từng nhân tố và được gọi là phương pháp "Số chênh lệch".

a) Phương pháp thay thế liên hoàn

Với phương pháp "thay thế liên hoàn", chúng ta có thể xác định được ảnh hưởng của các nhân tố thông qua việc thay thế lần lượt và liên tiếp các nhân tố để xác định trị số của chỉ tiêu khi nhân tố đó thay đổi. Khi thực hiện phương pháp này cần quán triệt các nguyên tắc sau:

- Thiết lập mối quan hệ toán học của các nhân tố ảnh hưởng với chỉ tiêu phân tích theo một trình tự nhất định, từ nhân tố số lượng đến nhân tố chất lượng; trong trường hợp có nhiều nhân tố số lượng hay chất lượng thì nhân tố chủ yếu xếp trước đến nhân tố thứ yếu.

- Lần lượt thay thế, nhân tố lượng được thay thế trước rồi đến nhân tố chất; nhân tố được thay thế thì lấy giá trị thực tế, nhân tố chưa được thay thế thì giữ nguyên kỳ gốc; nhân tố đã được thay thế thì lấy giá trị thực tế, cứ mỗi lần thay thế tính ra giá trị của lần thay thế đó; lấy kết quả tính được trừ đi kết quả lần thay thế trước nó ta xác định được mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó (kết quả lần thay thế trước của lần thay thế đầu tiên là so với kỳ gốc).

- Tổng đại số mức ảnh hưởng của các nhân tố phải bằng đối tượng phân tích (là số chênh lệch giữa kỳ phân tích và kỳ gốc).

Mô hình:

Chỉ tiêu A phụ thuộc vào 3 nhân tố a, b, c có mối liên hệ, thể hiện bằng công thức:

$$A = a.b.c$$

Trong đó: Trị số kỳ gốc của các nhân tố là a_0, b_0, c_0

Trị số kỳ nghiên cứu của các nhân tố là a_1, b_1, c_1

$A_0 = a_0.b_0.c_0$ $A_a = a_1.\ b_0.c_0$

$A_1 = a_1.b_1.c_1$ $A_b = a_1.\ b_1.c_0$

$A_c = a_1.\ b_1.c_1$

Ảnh hưởng tuyệt đối của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích được tính như sau:

$$\Delta A = A_1 - A_0 = a_1.b_1.c_1 - a_0.\ b_0.c_0$$

$$\Delta A_a = A_a - A_0 = a_1.\ b_0.c_0 - a_0.b_0.c_0$$

$$\Delta A_b = A_b - A_a = a_1.\ b_1.c_0 - a_1.\ b_0.c_0$$

$$\Delta A_c = A_c - A_b = a_1.\ b_1.c_1 - a_1.\ b_1.c_0$$

Ảnh hưởng tương đối của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích được tính như sau:

$$\delta A = \frac{\Delta A}{Ao} x100\%$$

$$\delta A_a = \frac{\Delta A_a}{A_0} \times 100\% = \frac{a_1.b_0.c_0 - a_0.b_0.c_0}{a_0.b_0.c_0} \times 100\%$$

$$\delta A_b = \frac{\Delta A_b}{A_0} \times 100\ \% = \frac{a_1.b_1.c_0 - a_1.b_0.c_0}{a_0.b_0.c_0} \times 100\ \%$$

$$\delta A_c = \frac{\Delta X_c}{A_0} \times 100\ \% = \frac{a_1.b_1.c_1 - a_1.b_1.c_0}{a_0.b_0.c_0} \times 100\ \%$$

b) Phương pháp số chênh lệch

Phương pháp số chênh lệch là trường hợp đặt biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, nó tôn trọng đầy đủ các bước tiến hành như phương pháp thay thế liên hoàn. Nó khác ở chỗ sử dụng chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của từng nhân tố để xác định ảnh hưởng của nhân tố đó đến chỉ tiêu phân tích:

+ Ảnh hưởng của nhân tố a: = (a1-a0) .b0.c0

+ Ảnh hưởng của nhân tố b: = a1.(b1 -b0) .c0

+ Ảnh hưởng của nhân tố c: = a1.b1.(c1-c0)

➢ **Phương pháp liên hệ**

Mọi kết quả kinh doanh đều có mối liên hệ với nhau, giữa các mặt, các bộ phận... Để lượng hoá các mối liên hệ đó, ngoài các phương pháp đã nêu, trong phân tích kinh doanh còn sử dụng phổ biến các phương pháp liên hệ như: liên hệ cân đối, liên hệ tuyến tính và phi tuyến tính...vv.

a) Phương pháp liên hệ cân đối

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của DN hình thành nhiều mối liên hệ cân đối. Cân đối là sự cân bằng về lượng giữa hai mặt, giữa các yếu tố của quá trình KD. Ví dụ như giữa TS và nguồn vốn KD, giữa các nguồn thu và chi, giữa nhu cầu sử dụng vốn và khả năng thanh toán, giữa nguồn huy động và sử dụng vật tư trong SXKD.

Phương pháp liên hệ cân đối được sử dụng nhiều trong công tác lập và xây dựng kế hoạch và ngay cả trong công tác hạch toán để nghiên cứu các mối liên hệ về lượng của các yếu tố và quá trình kinh doanh.

b) Phương pháp liên hệ trực tuyến

Là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích, chẳng hạn doanh thu có quan hệ cùng chiều với lượng hàng bán ra và giá bán ra, lợi nhuận có quan hệ cùng chiều với giá thành, với tiền thuế... Trong mối liên hệ trực tiếp này, theo mức phụ thuộc giữa các chỉ tiêu có thể phân thành hai loại quan hệ chủ yếu:

+ Liên hệ trực tiếp: Giữa các chỉ tiêu như giữa lợi nhuận với giá thành...Trong những trường hợp này, các mối liên hệ không qua một chỉ tiêu liên quan nào: Giá bán tăng (hoặc giá thành giảm) sẽ làm lợi nhuận tăng...

+ Liên hệ gián tiếp: Là quan hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức độ phụ thuộc giữa chúng được xác định bằng một hệ số riêng. Trong trường hợp cần thống kê số liệu nhiều lần để đảm bảo tính chính xác của mối liên hệ thì hệ số này được xác định theo công thức chung của hệ số tương quan.

c) Phương pháp liên hệ phi tuyến tính

Là mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức liên hệ không được xác định theo tỷ lệ và chiều hướng liên hệ luôn luôn biến đổi: Liên hệ giữa năng suất, sản lượng cây lâu năm (cao su, cà phê) với số năm khai thác, giữa lượng phân bón với năng suất cây trồng, giữa lượng vốn sử dụng với tỷ suất sinh lời của vốn...

Trong những trường hợp này, mối liên hệ giữa chỉ tiêu phân tích (hàm số) với các nhân tố (biến số) thường có dạng hàm luỹ thừa. Để quy về hàm tuyến tính, người ta dùng các thuật toán khác nhau như phép loga, bảng tương quan và phương trình chuẩn tắc... Cũng có thể dùng vi phân hàm số của giải tích toán học để xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến mức biến động của chỉ tiêu phân tích. Tuy nhiên những mối liên hệ phức tạp này chỉ sử dụng trong phân tích chuyên đề hoặc trong phân tích đồng bộ phục vụ cho yêu cầu của quản lý.

➢ **Phương pháp chi tiết**

Phương pháp chi tiết được thực hiện theo những hướng sau:

a) Chi tiết theo các bộ phận cấu thành chỉ tiêu

Chi tiết chỉ tiêu theo các bộ phận cấu thành cùng với sự biểu hiện về lượng của các bộ phận đó sẽ giúp ích rất nhiều trong việc đánh giá chính xác kết quả đạt được. Do đó phương pháp chi tiết theo bộ phận cấu thành được sử dụng rộng rãi trong phân tích mọi mặt về kết quả sản xuất kinh doanh.

Ví dụ:

Giá trị sản xuất công nghiệp cần được chi tiết thành các bộ phận: Giá trị thành phẩm làm bằng nguyên vật liệu của DN, giá trị thành phẩm làm bằng nguyên vật liệu của người đặt hàng, giá trị của dụng cụ tự chế, giá trị của sản phẩm dở dang...

Trong xây dựng, trước hết cần chi tiết thành giá trị xây và lắp đặt cấu kiện, sau đó trong phần xây cần phải chi tiết đến các phần đổ bê tông, xây tường, móng...v.v.

Trong phân tích giá thành thường được phân thành các bộ phận như: Chi phí nguyên vật liệu chính, nguyên vật liệu phụ, động lực, chi phí tiền lương, khấu hao máy móc thiết bị, chi phí quản lý phân xưởng...

Các bộ phận lại chi tiết bao gồm nhiều yếu tố cụ thể khác nhau, ví dụ như chi phí sản xuất chung trong chỉ tiêu giá thành lại bao gồm: lương chính, phụ, của nhân viên quản lý phân xưởng, hao mòn TSCĐ chung cho phân xưởng, chi phí phục vụ và quản lý phân xưởng...

b) Chi tiết theo thời gian

Kết quả kinh doanh bao giờ cũng là kết quả của một quá trình. Do nhiều nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan khác nhau, tiến độ thực hiện quá trình đó trong từng đơn vị thời gian xác định thường không đều nhau, ví dụ: Giá trị sản lượng sản phẩm trong sản xuất kinh doanh thường phải thực hiện theo từng tháng, từng quý trong năm và thông thường không giống nhau. Tương tự trong thương mại, doanh số mua vào, bán ra từng thời gian trong năm cũng không đều nhau.

Việc chi tiết theo thời gian giúp đánh giá được nhịp điệu, tốc độ phát triển của hoạt động sản xuất kinh doanh qua các thời kỳ khác nhau, từ đó tìm nguyên nhân và giải pháp có hiệu lực để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Mặt khác, phân tích chi tiết theo thời gian cũng giúp ta nghiên cứu nhịp điệu của các chỉ tiêu có liên quan với nhau như: Lượng hàng hoá mua vào, dự trữ với lượng hàng bán ra; lượng vốn được cấp (huy động) với công việc xây lắp hoàn thành; lượng nguyên vật liệu cấp phát với khối lượng sản phẩm sản xuất... Từ đó phát hiện những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ thực hiện các chỉ tiêu trong quá trình sản xuất kinh doanh.

c) Chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh

Kết quả sản xuất kinh doanh của DN được thực hiện bởi các bộ phận, phân xưởng, đội, tổ sản xuất...hay của các cửa hàng trang trại, xí nghiệp trực thuộc DN.Thông qua các chỉ tiêu khoán khác nhau như: Khoán doanh thu, khoán chi phí, khoán gọn...cho các bộ phận mà đánh giá mức khoán đã hợp lý hay chưa và về việc thực hiện định mức khoán của các bộ phận như thế nào. Cũng thông qua đó mà phát hiện các bộ phận tiên tiến, lạc hậu trong việc thực hiện các chỉ tiêu, khai thác khả năng tiềm tàng trong việc sử dụng các yếu tố sản xuất kinh doanh. Phân tích chi tiết theo địa điểm giúp ta đánh giá kết quả thực hiện hoạch toán kinh tế nội bộ.

- **Phương pháp phân tổ**

Là phương pháp phân chia tổng thể hiện tượng kinh thế thành các tổ, các bộ phận theo một tiêu thức nhất định. Việc phân tổ sẽ giúp cho ta hiểu rõ kết cấu bên trong của hiện tượng kinh tế, hiểu rõ mối liên hệ giữa nhiều sự kiện, hiện tượng kinh tế. Khi sử dụng phương pháp này phải kết hợp với phương pháp "số bình quân" mới có thể đánh giá đúng đán bản chất của hiện tượng .

Số bình quân là số phản ánh chung nhất các hiện tượng kinh tế, bỏ qua sự phát triển không đồng đều giữa các bộ phận cấu thành nên hiện tượng kinh tế.

Số bình quân có thể hiển thị dưới dạng số tuyệt đối (năng suất lao động bình quân, tồn kho bình quân), cũng có thể biểu thị dưới dạng số tương đối (tỷ suất lợi nhuận, tỷ suất chi phí bình quân…). Sử dụng số bình quân cho phép nhận định tổng quát về hoạt động kinh tế của doanh nghiệp, xây dựng các định mức kinh tế kỹ thuật.

➢ **Phương pháp lập bảng**

Là phương pháp tổng hợp các tượng kinh tế trong một bảng. Trên bảng phải thể hiện được đầy đủ các thông tin cần thiết như (stt, chỉ tiêu, ký hiệu, đơn vị tính, số lượng và tỷ trọng của kỳ nghiên cứu và kỳ gốc, chênh lệch, tỷ lệ đạt,mức độ ảnh hưởng…).

Qua bảng có thể khái quát tình hình tăng giảm của các nhân tố, biết được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới chỉ tiêu cần phân tích.

1.2 GIỚI THIỆU CẢNG CHUYỂN TẢI SOTRANS ICD CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG KHO VẬN MIỀN NAM NĂM 2016

1.2.1. Công ty cổ phần kho vận Miền Nam

1.2.1.1 Khái quát về công ty

Công ty được thành lập chính thức vào ngày 14/10/2006, có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 030064536.

Tên doanh nghiệp: Công Ty Cổ Phần Kho Vận Miền Nam

Tên giao dịch: South Logistics Joint Stock Company

Tên viết tắt: SOTRANS

Vốn điều lệ: 83,518,570,000 VND

Trụ sở chính: 1B Hoàng Diệu, quận 4, Tp Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Điện thoại: (84.8)38253009

Fax: (84.8)3826 6593

Email: info@sotrans.com.vn

Website: www.sotrans.com.vn

Logo doanh nghiệp:



Tầm nhìn: không ngừng phát triển để trở thành nhà cung cấp hàng đầu về chuỗi dịch vụ logistics tại Việt Nam.

Sứ mạng:

- Cung cấp các giải pháp logistics tối ưu theo yêu cầu riêng biệt của khách hàng. Đảm bảo chất lượng dịch vụ quốc tế.
- Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp cao, xây dựng môi trường làm việc tốt để mỗi thành viên phát huy hết năng lực.
- Chia sẻ với cộng đồng về trách nhiệm xã hội và bảo vệ môi trường.

Triết lý kinh doanh:

- COOPERATION: Hợp tác chặt chẽ và cùng chia sẻ lợi ích.
- CREATIVE: Sáng tạo với sự khác biệt trong dịch vụ nhằm cung cấp những giải pháp đặc thù tốt nhất cho từng khách hàng.
- COMMUNICATION: Thường xuyên liên lạc nhằm thoả mãn kịp thời các nhu cầu của khách hàng.
- CLOSELY: Xây dựng môi trường làm việc thân thiện, gắn kết để cùng phát triển.

Triết lý kinh doanh của SOTRANS được xây dựng trên 4 nền tảng chính: hợp tác, sáng tạo, tương tác và thân thiện. Chúng tôi tự hào có thể mang đến những giá trị gia tăng trong chuỗi hoạt động logistics và qua đó tạo cơ hội phát triển mạnh mẽ cùng khách hàng.

1.2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần kho vận Miền Nam – SOTRANS được thành lập từ năm 1975 với hệ thống kho và vận chuyển chủ lực của ngành thương mại. Đến năm 2007, SOTRANS chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước sang công ty cổ phần và đã hoạt động mạnh trong lĩnh vực kho bãi đa chức năng, kinh doanh xăng dầu, giao nhận vận tải quốc tế.

Quá trình hình thành và phát triển của SOTRANS trải qua 4 giai đoạn:

Giai đoạn thành lập (1975 – 1987):

Ngày 14 tháng 10 năm 1975, công ty Kho Vận Cấp 1 – tiền thân của Công ty CP Kho Vận Miền Nam (SOTRANS) ngày nay – đã được thành lập trên cơ sở tiếp quản Kho Tồn Trữ Thủ Đức và Nha chuyển vận/ Nha bảo trì thuộc cơ quan tiếp vận trung ương của chính quyền Sài Gòn.

Nhiệm vụ chính của công ty tại thời điểm này là các hoạt động kho bãi, vận chuyển nội địa các mặt hàng nhu yếu phẩm trên tuyến đường Nam – Bắc, tham gia vào quá trình tái thiết đất nước sau thời gian chiến tranh, cũng như làm các nghĩa vụ quốc tế đối với các nước bạn Lào và Campuchia.

Trong thời kỳ này, Công ty là đơn vị đầu ngành trong lĩnh vực kho bãi và vận chuyển nội thương, với hàng trăm xe tải, hàng ngàn tấn phương tiện vận tải ven biển và vận tải đường sông. Trong nhiều năm liền, Công ty đã liên tục hoàn thành vượt mức kế hoạch nhà nước về kho bãi, giao nhận, vận chuyển Nam Bắc và các nghĩa vụ quốc tế.

Giai đoạn hội nhập (1988 – 1991):

Nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung và cơ chế quan liêu bao cấp đã tạo ra không ít khó khăn cho công ty trong thời điểm này. Hàng hóa thiếu về số lượng và chất lượng, kho hàng để trống trong thời gian dài, thị trường vận tải trong nước cả đường bộ lẫn đường thủy đều sa sút. Công ty phải thanh lý hết các phương tiện vận tải: tàu bè, xà lan, đoàn xe tải … và tìm kiếm những giải pháp kinh doanh phù hợp hơn.

Năm 1990, Công ty thành lập Xí Nghiệp Kinh Doanh Thương Mại, hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh dầu nhờn thương hiệu SOLUBE. Đây được xem là một hướng đi mới của Công ty sau khi thời kỳ kinh tế kế hoạch hóa tập trung bao cấp đã kết thúc.

Năm 1991 – bắt kịp những thay đổi của thị trường, Xí Nghiệp Vận Tải Giao Nhận Kiểm Kiện, sau đó là Liên doanh Shing Việt lần lượt ra đời.

Giai đoạn phát triển (1992 - 2007):

Năm 1992 – SOTRANS INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS (tiền thân của SOTRANS LOGISTICS ngày nay) bắt đầu đi vào hoạt động, đánh dấu một bước tiến quan trọng trong lịch sử Công ty. SOTRANS giờ đây đã có hệ thống đại lý trên toàn thế giới.

Năm 1994 – Xí Nghiệp May 117 được thành lập, hoạt động trong lĩnh vực gia công may mặc xuất khẩu. Cũng trong giai đoạn này, Công ty Kho vận Miền Nam trở thành thành viên của các tổ chức như Phòng thương mại Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Hiệp hội Giao nhận Kho vận Việt nam (VIFFAS), Hiệp hội Vận tải Giao nhận quốc tế (FIATA).

Năm 2001, hệ thống quản lý chất lượng của SOTRANS đã được DNV – một trong những tổ chức quản lý chất lượng có uy tín nhất thế giới cấp chứng chỉ ISO 9001 phiên bản 2000.

Cho đến năm 2005, SOTRANS đã chính thức là thành viên của VCCI, VIFFAS, FIATA và IATA.

Với chính sách tập trung đầu tư phát triển nguồn nhân lực để đáp ứng những đòi hỏi ngày càng khắt khe của thị trường, hiện nay tại SOTRANS đã có những Tiến sĩ, Thạc sĩ, hàng trăm Cử nhân và hàng chục người vẫn đang tiếp tục theo học các chương trình Cao học.

SOTRANS cũng tham gia mạnh mẽ vào hoạt động cộng đồng: tham gia quỹ vì người nghèo, quỹ khuyến học, các công tác từ thiện, chương trình "đền ơn đáp nghĩa" phụng dưỡng Bà mẹ Việt Nam anh hùng... Công ty đã được Nhà nước tặng 5 Huân chương Lao động cho tập thể, 4 Huân chương Lao động cho cá nhân, nhiều cờ thi đua, bằng khen của Bộ Thương mại và các ngành các cấp khác. Nhân dịp kỷ niệm 30 năm thành lập SOTRANS (14/10/1975 – 14/10/2005) Công ty vinh dự đón nhận Huân chương Lao động hạng 1 của Chủ tịch nước trao tặng.

Giai đoạn cổ phần hóa (2007 - nay):

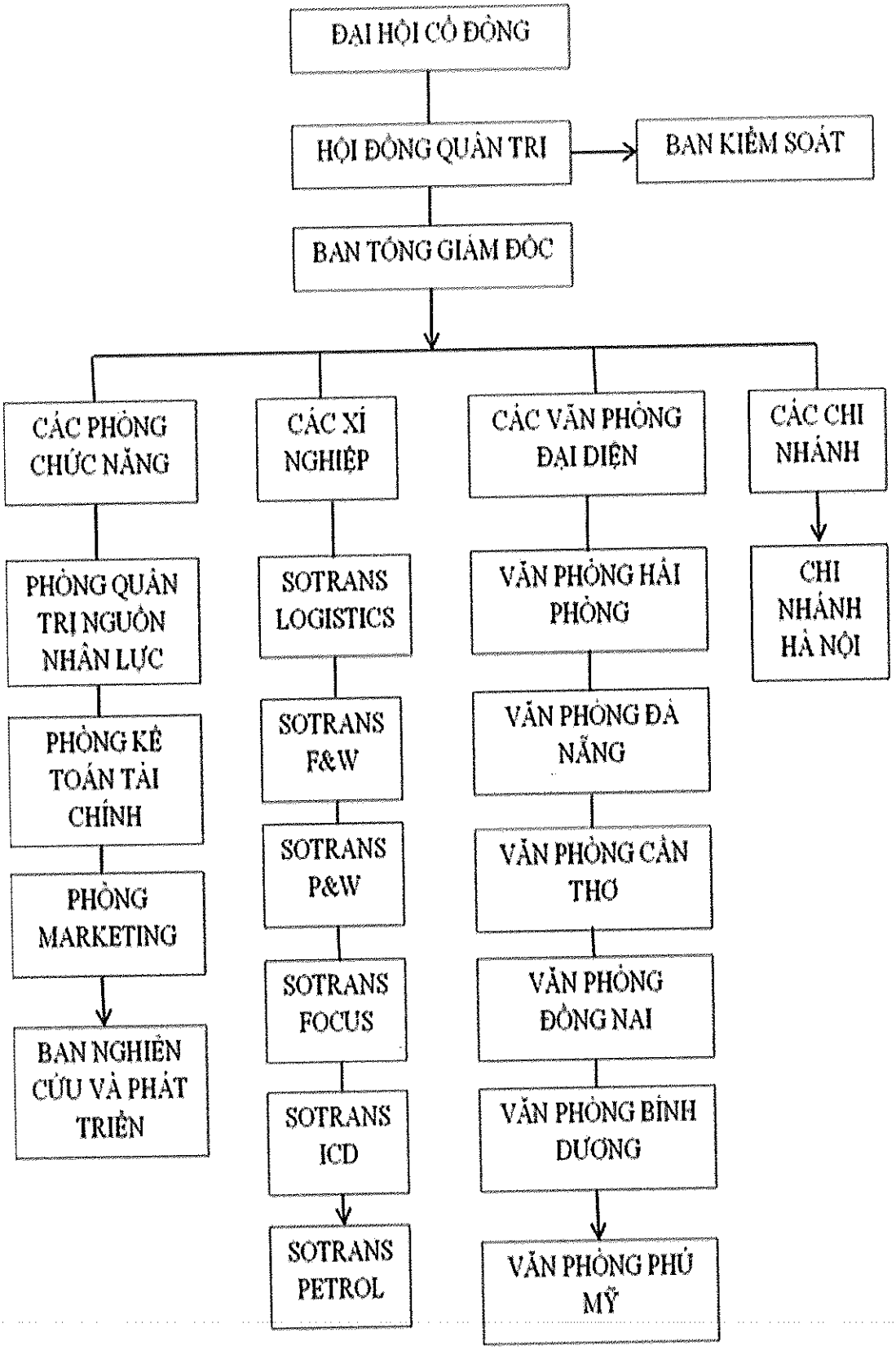
Năm 2007, SOTRANS chuyển đổi thành Công ty Cổ phần với tên mới là CÔNG TY CỔ PHẦN KHO VẬN MIỀN NAM và đoạt giải thưởng Sao vàng đất Việt năm 2009. Vào năm 2010, thành lập Xí nghiệp GNVT Quốc Tế Tiêu Điểm

(SOTRANS Focus), Cảng Kho vận (SOTRANS ICD) và Xí nghiệp Vật Tư Xăng Dầu (SOTRANS Petrol). Nhân kỉ niệm 35 năm thành lập, SOTRANS vinh dự đón nhận Huân Chương Lao Động Hạng Nhất và đoạt giải thưởng Thương mại Dịch Vụ.

Hiện nay Công ty CP Kho Vận Miền Nam SOTRANS có đội ngũ trên 380 CB CNV, hoạt động trong các lĩnh vực: kinh doanh kho bãi, kinh doanh xăng dầu, dịch vụ giao nhận vận tải trong nước và quốc tế, cảng thông quan nội địa. Công ty có mạng lưới hoạt động cả nước, hệ thống đại lý giao nhận toàn cầu, cơ sở vật chất đủ đáp ứng nhu cầu khách hàng với hàng trăm ngàn m^2 kho bãi cảng, các thiết bị bốc dỡ vận chuyển container và hàng hóa hiện đại. SOTRANS đã trở thành thương hiệu mạnh trong nước và quốc tế với tốc độ tăng trưởng hàng năm từ 20 đến 30%.

1.2.1.3. Mô hình bộ máy tổ chức của công ty

Sơ đồ 1.1: Sơ đồ bộ máy tổ chức của công ty


ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
BAN KIỂM SOÁT
BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
CÁC PHÒNG CHỨC NĂNG
CÁC XÍ NGHIỆP
CÁC VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN
CÁC CHI NHÁNH
PHÒNG QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC
PHÒNG KẾ TOÁN TÀI CHÍNH
PHÒNG MARKETING
BAN NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN
SOTRANS LOGISTICS
SOTRANS F&W
SOTRANS P&W
SOTRANS FOCUS
SOTRANS ICD
SOTRANS PETROL
VĂN PHÒNG HẢI PHÒNG
VĂN PHÒNG ĐÀ NẴNG
VĂN PHÒNG CẦN THƠ
VĂN PHÒNG ĐỒNG NAI
VĂN PHÒNG BÌNH DƯƠNG
VĂN PHÒNG PHÚ MỸ
CHI NHÁNH HÀ NỘI

Nghiệp vụ, chức năng của các phòng ban:

❖ Đại hội đồng cổ đông:

Bao gồm các thành viên (cổ đông) có quyền biểu quyết. Là cơ quan có thẩm quyền quyết định cao nhất của công ty cổ phần, quyết định những vấn đề liên quan đến sự tồn tại và hoạt động của công ty.

Đại hội đồng cổ đông có quyền thảo luận và thông qua các báo cáo tài chính kiểm toán hằng năm, báo cáo các ban kiểm soát, báo cáo của hội đồng quản trị cũng như kế hoạch phát triển ngắn hạn và dài hạn của công ty … và một cố vấn đề khác theo quy định của pháp luật.

Đại hội đồng cổ đông thực hiện công việc theo chế độ tập thể, thực hiện chức năng nhiệm vụ của mình thông qua kì họp đại hội đồng cổ đông vậy nên phải họp ít nhất mỗi năm một lần.

❖ Hội đồng quản trị.

Là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty mà quyết định, thực hiện quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của đại hội cổ đông.

Hội đồng quản trị có không ít hơn 3 thành viên và không quá 11 thành viên. Có nhiệm kì là 5 năm.

Quyền và nghĩa vụ của hội đồng quản trị được quy định cụ thể tại khoản 2, điều 108, luật doanh nghiệp Việt Nam.

❖ Ban tổng giám đốc.

Tổng giám dốc là chức vụ điều hành cao nhất, phụ trách điều hành công ty và là người đại diện cho công ty về mặt pháp luật. Ban giám đốc bao gồm một tổng giám đốc, một số phó giám đốc và một kế toán trưởng do hội đồng quản trị bổ nhiệm.

Tổng giám đốc và phó giám đốc có thể đồng thời là thành viên của hội đồng quản trị và được hội đồng quản trị bổ nhiệm hoặc bãi nhiệm bằng một nghị quyết được thông qua một cách hợp thức.

❖ Ban kiểm soát.

Số lượng thành viên của ban kiểm soát phải từ 3 đến 5 thành viên.

Trong ban kiểm soát phải có ít nhất một thành viên có chuyên môn về kế toán tài chính. Thành viên này không phải là nhân viên trong bộ phận kế toán, tài chính của công ty và không phải là thành viên hay nhân viên của công ty kiểm toán độc lập đang thực hiện việc kiểm toán các báo cáo tài chính của công ty.

Ban kiểm soát phải chỉ định một thành viên là cổ đông của công ty làm trưởng ban, trưởng ban kiểm soát là người có chuyên môn về kế toán tài chính.

❖ Phòng chức năng

Phòng quản trị nguồn nhân lực: là nơi chịu trách nhiệm về việc quản lý nguồn nhân lực của công ty, là tất cả các hoạt động, chính sách, và các quyết định quản lý liên quan và có ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa doanh nghiệp và các cán bộ công nhân viên. Đòi hỏi phải có tầm nhìn chiến lược và luôn gắn với chiến lược hoạt động của công ty.

Phòng kế toán tài chính: là đơn vị có chức năng tham mưu cho giám đốc quản lý các lĩnh vực công tác tài chính, công tác kế toán tài vụ, công tác kiểm toán nội bộ, quản lý tài sản, công tác thanh quyết toán hợp đồng kinh tế, kiểm soát các chi phí hoạt động của công ty …

Phòng marketing: là cầu nối giữa bên trong và bên ngoài, giữa sản phẩm và khách hàng … là nơi nghiên cứu tiếp thị và thông tin, lập hồ sơ thị trường và dự báo doanh thu của công ty …

Ban nghiên cứu và phát triển: là đơn vị có vai trò nghiên cứu và sáng tạo ra sản phẩm mới cho doanh nghiệp và thúc đẩy sự sáng tạo từ mọi khía cạnh của doanh nghiệp nhằm xây dựng sự đổi mới, mang lại bước ngoặt mới cho doanh nghiệp.

❖ Các xí nghiệp.

Hiện nay công ty có 6 xí nghiệp chính: SOTRANS LOGISTICS (là đại lý giao thông vận tải quốc tế), SOTRANS F&W (chịu trách nhiệm về dịch vụ kho vận giao nhận), SOTRANS P&W (là xí nghiệp dịch vụ kho bãi cảng), SOTRANS FOCUS (dịch vụ giao nhận vận tải quốc tế tiêu điểm), SOTRANS ICD (cảng kho vận), SOTRANS PETROL (xí nghiệp vật tư xăng dầu).

❖ Các văng phòng đại diện.

Các văn phòng đại diện được đặt tại Đà Nẵng, Hải Phòng, Cần Thơ, Đồng Nai, Bình Dương, Phú Mỹ và có chi nhánh tại Hà Nội.

1.2.2. Cảng thông quan nội địa SOTRANS ICD

1.2.2.1. Thực trạng các cảng thông quan nội địa – ICD ở Việt Nam hiện nay.

Theo bộ giao thông vận tải, trong những năm qua, Việt Nam đã đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật cảng biển, song hiệu quả lại chưa cao khiến sức cạnh tranh của nền kinh tế còn thấp.



Hình 1.1. Cảng kho vận – SOTRANS ICD

Hiện nay ở Việt Nam, các ICD chỉ mới được hình thành tại các vùng kinh tế trọng điểm (KTTĐ) Miền Nam và vùng KTTĐ Miền Bắc. Ở vùng KTTĐ Miền Trung chưa có các cảng cạn ICD, nguyên nhân chủ yếu là do khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu bằng container qua vùng KTTĐ Miền Trung quá ít, chỉ chiếm khoảng 3% khối lượng hàng hóa container trong cả nước.

Mặc dù cảng cạn nằm vị trí quan trọng, thế nhưng bấy lâu nay lại chưa được quan tâm và đầu tư hợp lý.

Từ đầu năm 2014, các tập đoàn kinh tế nước ngoài đã đầu tư 100% vốn vào các lĩnh vực dịch vụ ngành nghề logistics. Vào cuối năm, khi các hiệp định thương mại tự do (FTA) với các nước Châu Âu được thông qua thì hàng hóa xuất nhập khẩu của nước ta tăng cao. Tuy nhiên, trong khi các cảng biển rục rịch với các dự án nâng cấp xây thêm, hệ thống đường bộ mở được rộng các tuyến trọng điểm, sân bay

chuyên dụng cũng được đưa vào dự án xây thêm … để đón đầu sự phát triển mạnh mẽ của kinh tế thế giới … thì các ICD vẫn ì ạch không có gì biến đổi. Bên cạnh đó, sự phân bố các ICD vẫn chưa đồng điều. Hiện nay ở Việt Nam, các ICD chỉ mới được hình thành tại các vùng kinh tế trọng điểm (KTTĐ) Miền Nam và vùng KTTĐ Miền Bắc. Ở vùng KTTĐ Miền Trung chưa có các cảng cạn ICD, nguyên nhân chủ yếu là do khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu bằng container qua vùng KTTĐ Miền Trung quá ít, chỉ chiếm khoảng 3% khối lượng hàng hóa container trong cả nước.

Ở khu vực Miền Nam, có thể thấy rõ nét nhất là ở thành phố Hồ Chí Minh, đoạn km 09 Xa Lộ Hà Nội, phường Trường Thọ, Thủ Đức được nhiều người gọi là "chợ cảng cạn". Vì nơi đây tập trung 5 đến 6 cảng cạn như ICD Sotrans, ICD Phước Long, ICD Phúc Long, ICD Transimex – Sài Gòn, ICD Tanamexco … Đây là những ICD đảm nhận trung chuyển gần như toàn bộ lượng hàng hóa ra cảng Cái Mép – Thị Vải.

Một thực tế khác là lượng hàng hóa gia tăng đột biến đã kiến các ICD nằm trong tình trạng quá tải, các bãi chứa không còn đủ để chứa hàng nên không thể đáp ứng được nhu cầu thực tế. Trong khi đó, các ICD Miền Bắc lại chỉ kết hợp với đường bộ mà chưa có kết nối với đường biển, đường sông. Chính vì vậy mà phạm vi hoạt động của các ICD còn rất hạn chế và dẫn đến tình trạng quá tải. tương lai nếu không có biện pháp xử lý kịp thời, thì tình trạng ùn tắc, nghẽn hàng sẽ diễn ra càng ngày càng mạnh, ảnh hưởng nghiêm trọng đến giao thông vận tải, tình hình kinh tế trong nước cũng như hàng hóa xuất nhập khẩu ra nước ngoài.

1.2.2.2. Tổng quan về SOTRANS ICD

Cảng thông quan nội địa SOTRANS ICD chính thức đi vào hoạt động vào năm 2010 với vị trí cảng thuận lợi, dây chuyền công nghệ cao, dịch vụ trọn gói, đảm bảo đáp ứng hoàn chỉnh các nhu cầu vận chuyển của các chủ tàu, các cảng, các công ty xuất nhập khẩu, các công ty thương mại và dịch vụ …

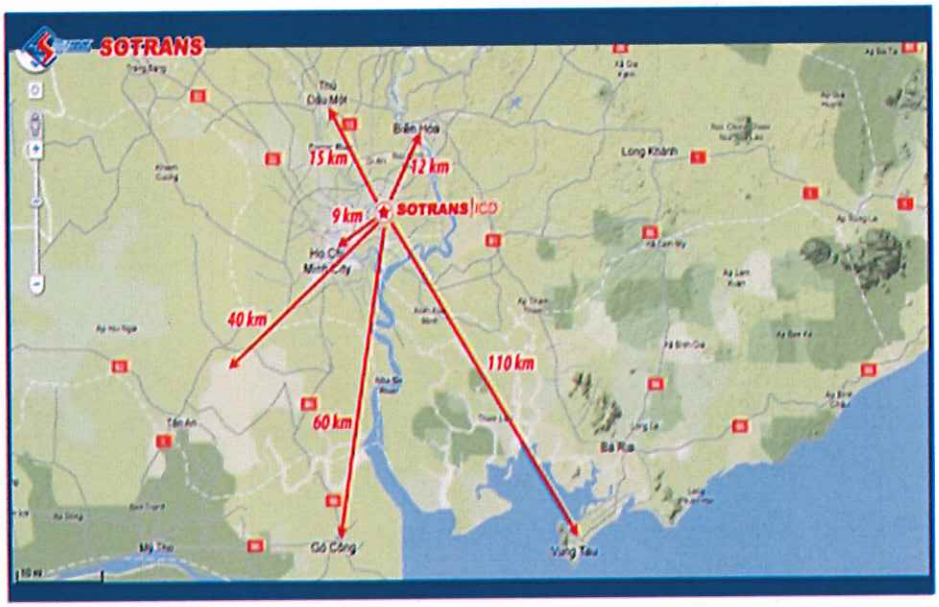
- Tổng số đầu tư nâng cấp năm 2010: 6,3 triệu USD (115,043 tỷ đồng).
- Diện tích: 10 ha.
- Thời gian kiểm khai: 04/2010
- Địa điểm: 09 Xa Lộ Hà Nội, phường Trường Thọ, quận Thủ Đức, Tp Hồ Chí Minh.

➢ **Vị trí thuận lợi của SOTRANS ICD**

SOTRANS ICD ngay khi lên kế hoạch xây dựng đã khẳng định được vị trí chiến lược của mình, và cho đến nay thì ICD càng cho ta thấy được tầm quan trọng của việc lựa chọn vị trí xây dựng đúng đắn cũng là một vấn đề vô cùng quan trọng giúp phát triển tối đa khả năng khai thác của ICD.

❖ Là điểm tiếp nối với các trung tâm kinh tế lớn:

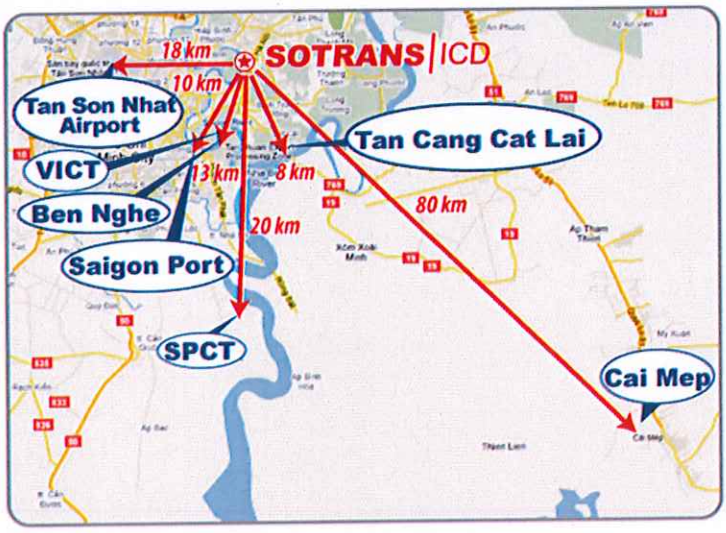
- Cách trung tâm thành phố: 9 km.
- Cách thành phố Vũng Tàu: 110 km.
- Cách tỉnh Bình Dương: 15 km.
- Cách thành phố Biên Hòa 12 km.
- Cách Long An: 40 km.
-



Hình 1.2. Vị trí địa lý của SOTRANS ICD nối với các trung tâm kinh tế lớn

❖ Có vị trí thuận lợi cho ngành logistics, liên thông với các cảng và sân bay giúp quy trình logistics vận hành có hiệu quả hơn:

- Cách cảng Sài Gòn: 10 km
- Cách cảng SPCT: 20 km
- Cách cảng VICT: 10 km
- Cách cảng Bến Nghé: 13 km
- Cách tân cảng Cát Lái: 8 km
- Cách hệ thống cảng Cái Mép: 80 km
- Cách sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất: 18 km



Hình 1.3. Sơ đồ vị trí SOTRANS ICD liên thông với các cảng và sân bay trong khu vực.

❖ Giao thông đường bộ và đường thuỷ vô cùng thuận lợi:

- SOTRANS ICD nằm ngay trên mặt tiền Quốc Lộ 1, Xa Lộ Hà Nội giao nhau với đường xuyên Á tại ngã ba Đại Hàn với cự li khoảng 5 km.
- Bờ sông có chiều dài là 80m, cầu cảng dài 412m thông suốt sông Sài Gòn dẫn ra sông Xoài Rạp, sông Lòng Tàu, sông Cái Mép – Thị Vải.
- Đường bộ đi các cảng thì rất thuận tiện.
- Đường thủy đi các cảng: tính theo xà lan thì xa nhất là cảng Cái Mép (mất 8 giờ để đến nơi) và gần nhất là cảng Sài Gòn và VICT (chỉ mất khoảng thời gian là 2 giờ đồng hồ). Khá nhanh và thuận tiện cho việc vận chuyển, làm giảm thiểu tồn đọng hàng và chi phí cũng như tiết kiệm được thời gian.



Hình 1.4. Vị trí SOTRANS ICD thuận lợi cho việc vận chuyển bằng đường thủy.

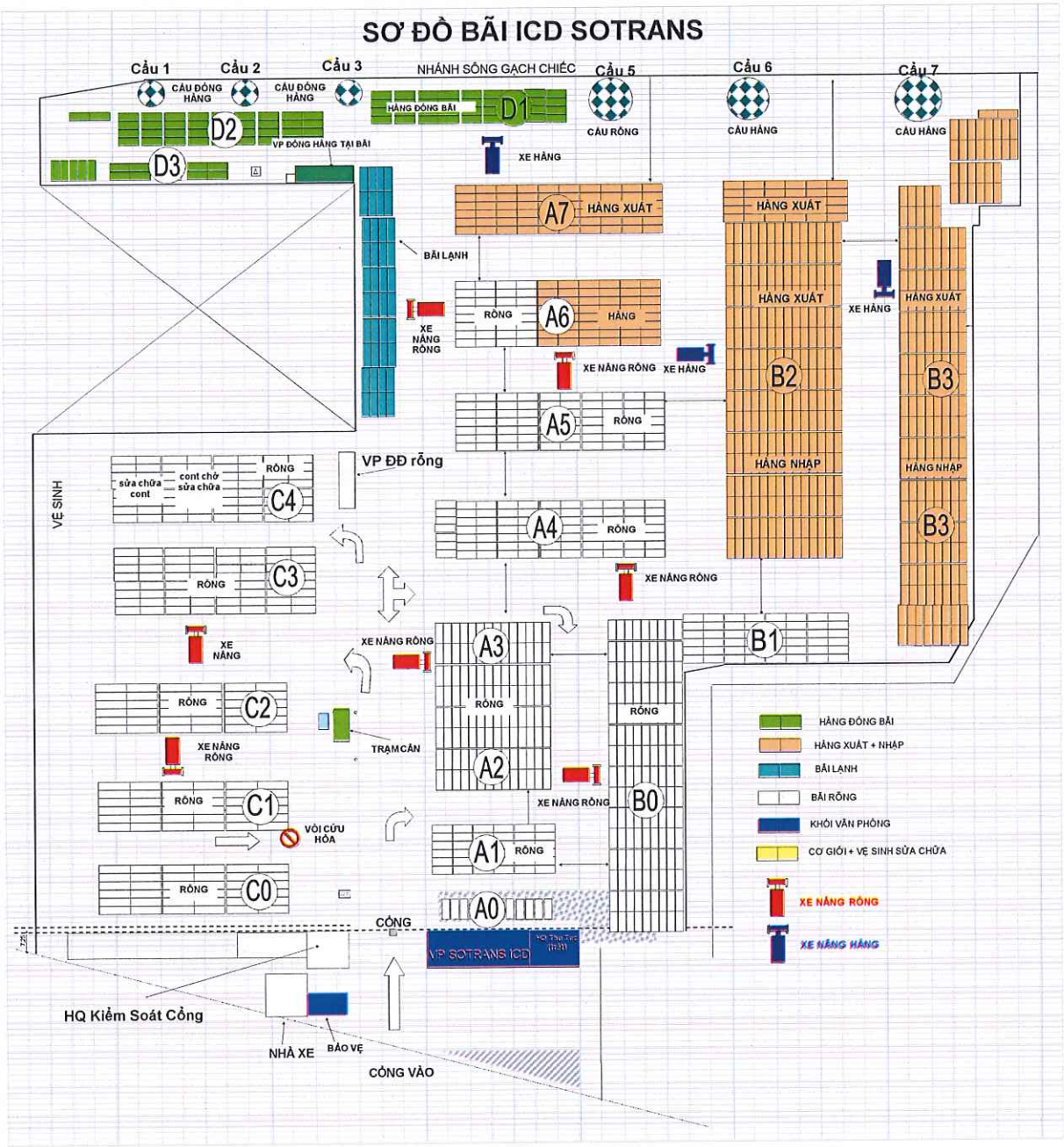
❖ Là trung tâm logistics của thành phố: có cự li gần nên rất thuận tiện cho việc chuyên chở hàng hóa từ cảng đến ICD và từ ICD đến các khu công nghiệp.

1.2.2.3. Năng lực hoạt động và trang thiết bị của SOTRANS ICD

SOTRANS ICD có thể khai thác hơn 360.000 teus/năm với hệ thống trang thiết bị hiện đại, bố trí các khu vực linh hoạt và hợp lý giúp giải phóng hàng hóa nhanh cho doanh nghiệp.

Khả năng xếp dỡ container là 7/10ha (70.000 m^2)

Hệ thống container kho lạnh: có khả năng cung cấp liên tục 500 teus phù hợp với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng thủy sản đông lạnh, rau củ quả trong khu vực. Với 100 cái ổ cắm container lạnh, ICD đảm bảo cấp điện cho container lạnh và duy trì nhiệt độ cần thiết giúp khách hàng yên tâm về chất lượng sản phẩm.



Hình 1.5. Sơ đồ bãi container của SOTRANS ICD

Khu vực bãi được phân chia thành những vị trí phù hợp, cùng với các thiết bị chuyên dụng tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng khi đóng rút hàng, bao gồm cẩu bờ (3 cái), cẩu xích (3 cái) xe chụp (5xe), xe nâng container rỗng (05xe), đầu kéo container rỗng- bao gồm cả rơ và moóc (10 xe) và trạm cân 100 tấn. Nhờ vậy, các chi phí thực hiện tại cảng hoặc tại nhà máy đều được giảm xuống đáng kể. khu vực cấp container rỗng và các xe stacker (xe nâng xếp) chuyên dụng cùng với sự điều

hành của đội nhân viên nhiều năm kinh nghiệm luôn đảm bảo cấp container một cách nhanh chóng và an toàn.

Bên cạnh đó, SOTRANS ICD không những chiếm ưu thế mạnh mẽ về vị trí địa lý, chuyên môn và trang thiết bị được đầu tư hiện đại … mà còn có trụ sở của cảng hải quan Sài Gòn khu vực 4 thuận tiện cho quá trình khai báo và là thủ tục hải quan khi giao nhận hàng hóa. Hệ thống khai hải quan của ICD kết hợp với khai quan điện tử và kinh nghiệm đại lý hải quan giúp quá trình khai báo được thực hiện nhanh chóng và đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng.

1.2.2.4. Các dịch vụ tại SOTRANS ICD

- Thông quan nội địa
- Nâng hạ container rỗng và có hàng
- Đóng hàng
- Giao thẳng
- Rút hàng kiểm hóa
- Vận chuyển – bốc xếp (hàng nội địa, hàng siêu trường, siêu trọng)
- Dịch vụ container lạnh
- Làm bao bì, đóng gói chân không và kí mã hiệu hàng hóa
- Bảo trì, sửa chữa, vệ sinh container
- Kho CFS, kho quan ngoại, dịch vụ hải quan
- Cân

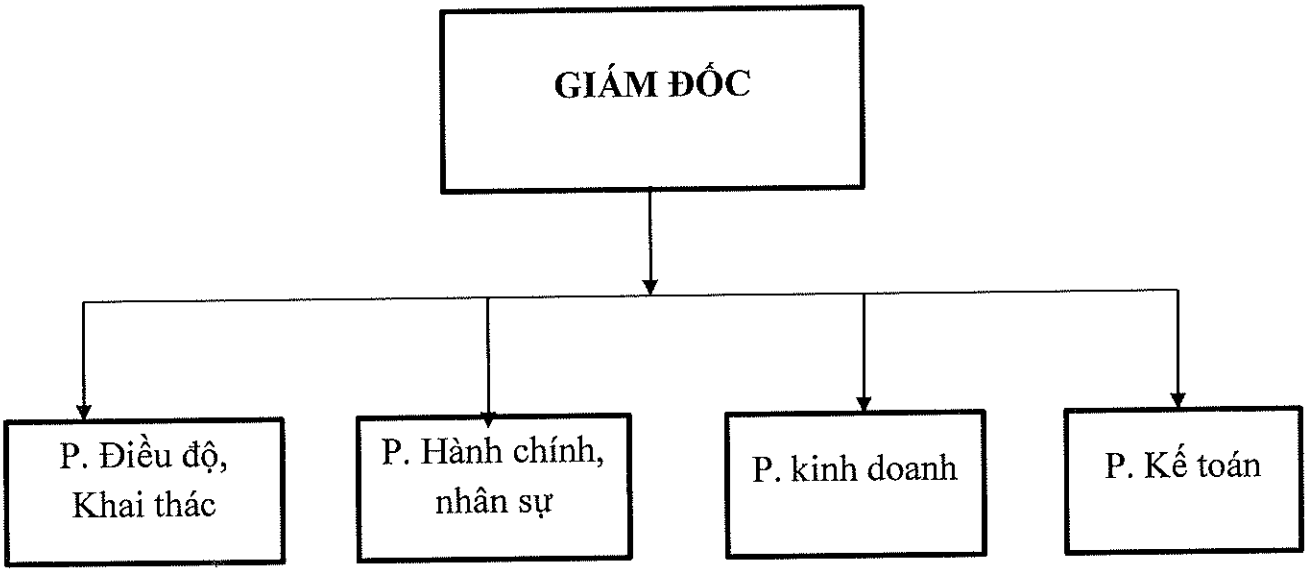
Không những linh động đáp ứng mọi dịch vụ của ICD mà SOTRANS ICD còn làm rất tốt các công việc như:

- Tiếp nhận và giải quyết các khiếu nại của khách hàng 24/24.
- Thời gian lưu container linh hoạt với chi phí phù hợp.
- Linh động thời gian lưu bãi cho hãng tàu.
- Có chính sách ưu đãi riêng cho doanh nghiệp và hãng tàu.
- Đóng, rút hàng nhanh chóng và an toàn.

1.2.2.5. Cơ cấu tổ chức nhân sự tại SOTRANS ICD

Sơ đồ 1.2: Sơ đồ tổ chức nhân sự của công ty SOTRANS ICD.

Tổ chức cơ cấu nhân sự của SOTRANS ICD bao gồm 1 ban giám đốc và 4 phòng ban chức năng được biểu diễn qua sơ đồ sau:



❖ Qua sơ đồ cơ cấu tổ chức ta thấy SOTRANS ICD đã áp dụng mô hình tổ chức trực tuyến với ưu điểm lớn nhất là tận dụng được khả năng chuyên môn của từng bộ phận và tăng cường lãnh đạo của ban giám đốc. Tính thực tiễn thể hiện rõ ở quy mô nhỏ gọn, phù hợp với yêu cầu thực tế của một công ty mới hoạt động, ưu điểm lớn nhất là tiết kiệm chi phí quản lý và việc kiểm tra giám sát được thực hiện dễ dàng.

❖ Bộ máy của SOTRANS ICD đã đáp ứng được yêu cầu phát triển trong điều kiện hội nhập kinh tế, trách nhiệm của mỗi cá nhân được phân biệt một cách rõ ràng, công việc không bị chồng chéo lẫn nhau.

❖ Phòng điều độ khai thác là bộ phận quan trọng nhất trong cơ cấu tổ chức của SOTRANS ICD, thực hiện hầu hết các hoạt động kinh doanh của đơn vị như: các hợp đồng xếp dỡ hàng hóa tại cảng, phân tích kiểm tra việc thực hiện các kế hoạch, tổ chức thực hiện các nhiệm vụ sản xuất, xây dựng định mức cho các phương tiện (xe nâng, xe kéo..). Phòng ban gồm các bộ phận nhỏ như sau:

✓ Bộ phận thương vụ
- Tính các loại cước phí bốc xếp hàng hóa xuất khẩu qua cảng, các hóa đơn cước phí cơ giới, kho hàng.
- Quản lý hóa đơn tài chính và giải quyết các tranh chấp hợp đồng, các khiếu nại bồi thường hư hỏng, mất mát hàng hóa.
- Báo cáo chuyên môn cho giám đốc và cơ quan quản lý cấp trên.
- Quản lý và lưu giữ hồ sơ nghiệp vụ.

✓ Bộ phận điều độ hàng nhập, hàng xuất
- Kiểm tra các giấy tờ có liên quan đến hàng xuất nhập khẩu.
- Lưu chứng từ có liên quan.
- Nhập số liệu vào máy kịp thời về tình trạng xuất/nhập container.

- Phát hành phiếu điều động xe nâng.
- Gửi báo cáo và đối chiếu với hãng tàu hàng ngày về lịch tàu.
- Thông báo thời gian hạ container (closing time) cho các bộ phận có liên quan.

✓ Bộ phận khai thác và quản lý container
- Tổ chức thực hiện các công đoạn xếp dỡ nhanh chóng, chính xác, khoa học, thỏa mãn yêu cầu của khách hàng với các phương tiện xếp dỡ chuyên dùng, hiện đại.
- Thực hiện các dịch vụ đóng gói, rút ruột hàng hóa container khi có nhu cầu.
- Theo dõi và báo cáo kết quả hàng ngày theo quy định cho các bộ phận có liên quan trong công ty cũng như cảng yêu cầu.

✓ Bộ phận quản lý kho bãi
- Bảo quản hàng hóa và các phương tiện, dụng cụ, kho hàng, bến bãi.
- Khai thác tối đa diện tích kho bãi thuộc đơn vị mình quản lý.
- Tổng kết, đối chiếu, báo cáo số liệu hàng hóa tại kho, bãi cho các bộ phận có liên quan của công ty.

❖ Phòng hành chính nhân sự
- Tuyển dụng và đào tạo nhân sự.
- Quản lý chính sách lương, đãi ngộ.
- Quản lý đội bảo vệ và trang thiết bị văn phòng.
- Giải quyết các công việc hành chính.

❖ Phòng kinh doanh
- Chăm sóc khách hàng, hãng tàu.
- Tìm kiếm khách hàng, nguồn hàng.

❖ Phòng kế toán
- Báo các kết quả kinh doanh.
- Kiểm soát thu chi.
- Kế hoạch tài chính

➢ Cơ cấu lao động của Sotrans ICD

Dựa trên nguyên tắc tuyển chọn nhân sự theo quy trình chặt chẽ và bố trí lao động hợp lý cho từng nhiệm vụ, phù hợp với từng chuyên môn nghiệp vụ.
ICD Sotrans đã xây dựng một đội ngũ nhân viên chất lượng với tinh thần trách nhiệm và chuyên môn cao.
Tổng số lượng cán bộ công nhân viên của ICD Sotrans tính đến tháng 12 năm 2016 là 101 lao động trong đó lao động nữ là 21 người. Tuổi đời bình quân của lao động là 35 tuổi.

Bảng 1.1 Bảng thống kê lao động tính đến tháng 12/2016 của ICD Sotrans

STT	Nhân viên	Số lượng
1	Giám đốc	01
2	Phòng hành chính	15
	Trưởng phòng	01
	Nhân viên	14
3	Phòng kế toán	06
	Trưởng phòng	01
	Nhân viên	04
4	Phòng kinh doanh	15
	Trưởng phòng	01
	Nhân viên	14
5	Phòng khai thác- điều độ	64
	Trưởng phòng	01
	Phó phòng	02
	Nhân viên	61
	Tổng cộng	101

(Nguồn: Cảng kho vận/ Sotrans ICD)

Với cơ cấu tổ chức một cách khoa học và đầy tính chuyên môn đã giúp cho công việc tại SOTRANS ICD được thực hiện một cách thuận lợi không chỉ trong từng khâu từng bộ phận mà còn mang về nguồn thu dồi dào cho công ty. Bên cạnh đó, công ty đã tuyển dụng được đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn cao làm tốt các công việc giúp lưu thông hàng hóa nhanh chóng cũng như tiết kiệm được thời gian, nhân lực cũng như chi phí về nhiều mặt, đem lại lợi ích đáng kể và nguồn hàng vô tận, thu hút khách hàng ngày càng đông đảo hơn.

CHƯƠNG 2: ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA SOTRANS ICD NĂM 2016

2.1 Đánh giá kết quả SXKD của Sotrans ICD năm 2016

2.1.1 Đánh giá chung kết quả SXKD của Công ty năm 2016

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015 và năm 2016 của Sotrans ICD được thể hiện như bảng dưới đây:

Bảng 1: Bảng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Sotrans ICD năm 2016 ĐVT: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Tỷ lệ đạt %	Chênh lệch
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	120,439,620,360	142,184,464,276	118.05	21,744,843,916
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	120,439,620,360	142,184,464,276	118.05	21,744,843,916
4	Giá vốn hàng bán	85,134,820,984	97,252,886,480	114.23	12,118,065,496
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	35,304,799,376	44,931,577,796	127.27	9,626,778,420
6	Doanh thu hoạt động tài chính	122,324,664	70,555,094	57.68	(51,769,570)
7	Chi phí tài chính -Trong đó: Chi phí lãi vay	-	-	-	-
8	Chi phí bán hàng	24,387,425,976	31,937,083,270	130.96	7,549,657,294
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2,907,380,928	4,003,395,850	137.70	1,096,014,922
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	8,132,317,136	9,061,653,770	111.43	929,336,634
11	Thu nhập khác	-	65,664,126	-	65,664,126
12	Chi phí khác	-	89,008,073	-	89,008,073
13	Lợi nhuận khác	-	- 23,343,947	-	- 23,343,947
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	8,132,317,136	9,038,309,823	111.14	905,992,687
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành	1,626,463,427	1,807,661,965	111.14	181,198,537
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	6,505,853,709	7,230,647,858	111.14	724,794,149

(Nguồn: Phòng kế toán Công ty 2017)

Mặc dù Sotrans ICD mới thành lập năm 2010, hoạt động kinh doanh trong điều kiện còn nhiều khó khăn, eo hẹp về tài chính, thị trường biến động, cạnh tranh gay gắt nhưng Công ty đã năng động sáng tạo trong việc thực hiện đường lối, chính sách đúng đắn nên đã đạt được những thành quả nhất định. Tuy còn nhiều khó khăn nhưng với các biện pháp đồng bộ, quyết liệt và đầy sáng tạo nên bước đầu đã đạt được kết quả khá cao. Kết quả SX-KD của Công ty đã mang lại lợi nhuận cao hơn cùng kỳ 2015 cụ thể :

- ✓ Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2016 đạt 142.184.464.276 đồng, tăng hơn so với năm 2015 là 21,744,843,916 đồng về số tuyệt đối hay tương đương tăng 118,05% về số tương đối.
- ✓ Các khoản giảm trừ doanh thu đều bằng 0 vì vậy mà doanh thu thuần là không đổi chính bằng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.
- ✓ Giá vốn hàng bán năm 2016 đạt 97.252.886.480 đồng, tăng so với năm 2015 là 85.134.820.984 đồng về số tuyệt đối tương đương về số tương đối tăng 114,23%. Điều này phản ánh toàn bộ chi phí để mua hàng và để sản xuất. Giá vốn hàng bán tăng cùng với doanh thu thuần và tăng chậm hơn so với doanh thu thuần thì được đánh giá là tốt, do đó, Công ty cần phải phát huy thế mạnh của mình hơn nữa để có thể giảm tối đa chi phí bỏ ra mà lại thu được lợi nhuận cao nhất.
- ✓ Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ là kết quả của doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ trừ đi giá vốn hàng bán. Như vậy năm 2016 lợi nhuận gộp đạt 44.931.577.796 đồng hay về số tuyệt đối tăng 9,626,778,420đồng tương ứng về số tương đối tăng 127.27 %.

- ✓ Doanh thu hoạt động tài chính: Năm 2016 là 70.555.094 đồng giảm so với năm 2015 là 51,769,570 đồng về số tuyệt đối hay giảm 57.68% về số tương đối.
- ✓ Chi phí bán hàng: Giá trị năm 2016 là 3,937,083,270đồng, tăng hơn năm 2015 là 7,549,657,294 đồng về số tuyệt đối tương ứng về số tương đối tăng 130.96%. Nguyên nhân tăng do doanh nghiệp mới thành lập chưa lâu, chưa có nhiều khách hàng vì vậy các loại chi phí về tiếp thị sản phẩm, dịch vụ cũng như tìm kiếm thêm khách hàng mới còn khá cao.
- ✓ Chi phí quản lý doanh nghiệp : giá trị năm 2016 là 4.003.395.850 đồng tăng so với giá trị năm 2015 là 1,096,014,922 đồng về số tuyệt đối hay tăng 137.70% về số tương đối. Khoản mục này tăng là do trong năm doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng nhiều nên chi phí cho việc cung cấp các dịch vụ cũng tăng theo. Chi phí quản lý doanh nghiệp là chi phí bất biến nên chi phi này cũng tăng lên và đánh giá là không tốt cần tìm biện pháp khắc phục.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2016 đạt 9.061.653.770 đồng, tăng hơn so với năm 2015 là 929,336,634 đồng về số tuyệt đối tương đương về số tương đối tăng 111.43%.

- ✓ Thu nhập khác năm 2016 đạt 65.664.126 tăng hơn về số tuyệt đối so với năm 2015 là 65.664.126 đồng.
- ✓ Chi phí khác: Giá trị năm 2016 là 89.008.073 đồng, về mặt tuyệt đối tăng 89.008.073 đồng so với năm 2015. Do các chi phí khác mà doanh nghiệp bỏ ra trong năm 2016 là quá nhiều. Công ty cần tìm hiểu nguyên nhân và đưa ra biện pháp khắc phục hợp lý nhất trong năm tới.

- ✓ Lợi nhuận khác năm 2016 đạt (23.343.947) đồng, so với năm 2015 về mặt tuyệt đối giảm 23.343.947 đồng. Nguyên nhân do trong năm 2016 thu nhập khác tăng ít hơn so với chi phí khác mà doanh nghiệp bỏ ra để có được số lợi nhuận đó. Vì vậy, Công ty cần đưa ra biện pháp hợp lý hơn để có thể giảm tối thiểu chi phí bỏ ra mà lại mang về được nguồn thu lớn nhất.
- ✓ Lợi nhuận trước thuế = Tổng doanh thu – Tổng chi phí.

  Tổng lợi nhuận trước thuế : giá trị năm 2016 là 9.038.309.823 đồng tăng so với giá trị năm 2015 là 905,992,687đồng về số tuyệt đối hay tăng 111.14% về số tương đối. Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp tăng là do lợi nhuận thuần tăng mạnh, lợi nhuận khác cũng tăng. Như vậy cho thấy hoạt động sản xuất của công ty là tốt doanh nghiệp cần phải giữ vững trong năm tới cũng như tìm thêm nhiều biện pháp hơn nữa để đưa lợi nhuận tăng hơn nữa.
- ✓ Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành với thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là không đổi nhưng do lợi nhuận kế toán trước thuế của 2 năm là khác nhau vì vậy mà chi phí thuế cũng là khác nhau cụ thể như sau: Năm 2016 chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp là 1.782.771.718 đồng giảm so với năm 2015 là 181,198,537 đồng về mặt tuyệt đối hay về mặt tương đối tăng 111.14%.
- ✓ Lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp : giá trị năm 2016 là 7,230,647,858 đồng tăng so với giá trị năm 2015 là 724,794,149 đồng về số tuyệt đối hay tăng 111.14% về số tương đối. Như vậy cho thấy tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty là rất tốt, đang trên đà phát triển đi lên hội nhập với nền kinh tế trong khu vực và trên thế giới.

2.1.2 Đánh giá tình hình thực hiện sản lượng của Sotrans ICD năm 2016

- **Đánh giá hoạt động sản lượng theo chiều xuất nhập cảng**

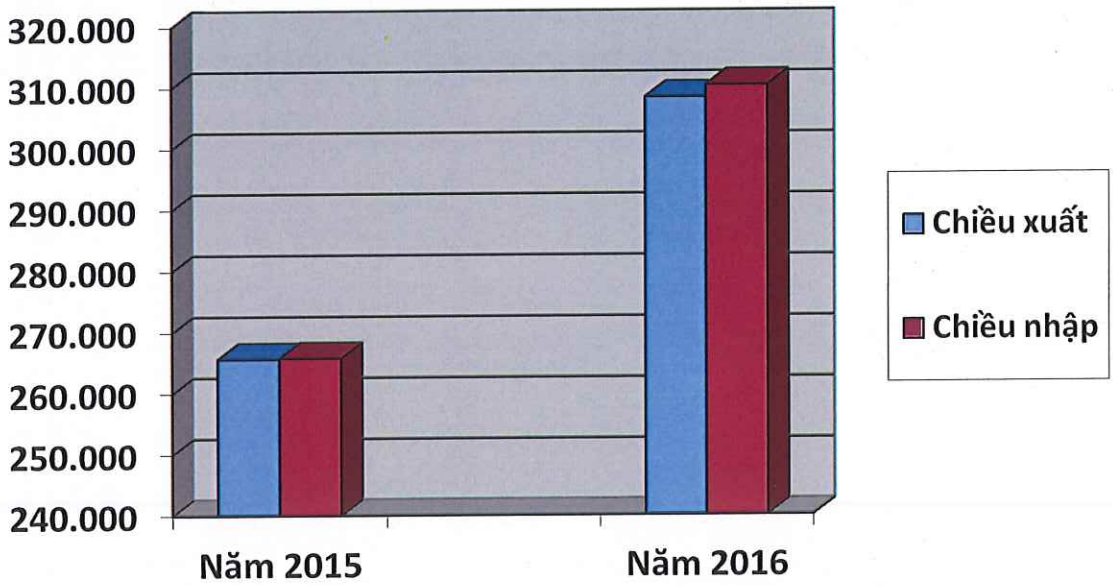
Tình hình thực hiện sản lượng của Sotrans ICD năm 2016 được thể hiện qua bảng báo cáo như sau:

Bảng 2.1: Bảng báo cáo sản lượng theo chiều xuất nhập cảng của Sotrans ICD năm 2016

Đơn vị tính: teus

STT	Chi tiết	Năm 2015		Năm 2016		Tỷ lệ đạt (%)	Chênh lệch(+/-)	MĐAH
		Sản lượng	Tỷ trọng	Sản lượng	Tỷ trọng			
I	Chiều xuất	265,654	49.99	308,342	49.84	116.07	42,688	8.03
1	Cont hàng	89,388	16.82	109,638	17.72	122.65	20,250	3.81
	Cont 20"	17,050	3.21	25,860	4.18	151.67	8,810	1.66
	Cont 40"	72,338	13.61	83,778	13.54	115.81	11,440	2.15
2	Cont rỗng	176,266	33.17	198,704	32.12	112.73	22,438	4.22
	Cont 20"	53,578	10.08	62,360	10.08	116.39	8,782	1.65
	Cont 40"	122,688	23.09	136,344	22.04	111.13	13,656	2.57
II	Chiều nhập	265,783	50.01	310,328	50.16	116.76	44,545	8.38
1	Cont hàng	89,243	16.79	109,560	17.71	122.77	20,317	3.82
	Cont 20"	16,999	3.20	25,822	4.17	151.90	8,823	1.66
	Cont 40"	72,244	13.59	83,738	13.54	115.91	11,494	2.16
2	Cont rỗng	176,540	33.22	200,768	32.45	113.72	24,228	4.56
	Cont 20"	53,446	10.06	62,380	10.08	116.72	8,934	1.68
	Cont 40"	123,094	23.16	138,388	22.37	112.42	15,294	2.88
	Tổng	531,437	100	618,670	100	116.41	87,233	

(Nguồn: Phòng Điều độ Khai thác 2017)



Hình 1: Biểu đồ sản lượng theo chiều xuất nhập cảng

Qua bảng sản lượng này, nhận thấy tổng sản lượng năm 2015 chỉ đạt 531,437 teus, năm 2016 đạt được 618,670 teus tăng 87,233 teus so với năm 2015 tương ứng tăng 16.41%. Cụ thể như sau:

- Theo chiều xuất năm 2016 đạt là 308,342 teus tăng so với năm 2015 là 42,688 về mặt tuyệt đối tức tăng 16.07% về mặt tương đối nguyên nhân do sản lượng cont hàng và cont rỗng chiều xuất tăng đáng kể cụ thể trong đó: Cont có hàng theo chiều xuất năm 2016 đạt là 109,638 teus tăng so với năm 2015 là 20,250 teus về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 22.65% trong đó cont 20" có hàng năm 2016 thực hiện là 25,860 teus tăng hơn so với năm 2015 là 8,782 teus về số tuyệt đối tương ứng tăng 51.67 % về mặt tương đối, Cont 40" có hàng chiều xuất năm 2016 thực hiện 83,778 teus tăng hơn so với năm 2015 là 11,440 teus về số tuyệt đối tương ứng tăng 15.91% về mặt tương đối tác động làm tổng sản lượng tăng, ngoài ra cont rỗng chiều xuất năm 2016 thực hiện là 198,704 teus tăng hơn so với năm 2015 là 22,438 teus tức tăng 12.73% cụ thể: cont

rỗng 20" chiều xuất năm 2016 thực hiện là 200,768 teus tăng hơn so với năm 2015 là 8,823 teus tức tăng 16.39% Cont 40" rỗng chiều xuất năm 2016 thực hiện là 83,778 teus tăng hơn so với năm 2015 là 13,656về mặt tuyệt đối tương ứng tăng về mặt tương đối là 11.13%.

- Theo chiều nhập năm 2016 đạt là 310,328 teus tăng so với năm 2015 là 44,545 về mặt tuyệt đối tức tăng 16.76% về mặt tương đối nguyên nhân do sản lượng cont hàng và cont rỗng chiều nhập tăng tác động làm tăng sản lượng cụ thể trong đó: Cont có hàng theo chiều nhập năm 2016 đạt là 109,560 teus tăng so với năm 2015 là 20,317 teus về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 22.77% trong đó cont 20" có hàng chiều nhập năm 2016 thực hiện là 25,822 teus tăng hơn so với năm 2015 là 8,823 teus về số tuyệt đối tương ứng tăng 51.90% về mặt tương đối, Cont 40" có hàng chiều nhập năm 2016 thực hiện 83,738 teus tăng hơn so với năm 2015 là 11,494 teus về số tuyệt đối tương ứng tăng 15.81 % về mặt tương đối tác động làm tổng sản lượng tăng,ngoài ra cont rỗng chiều nhập năm 2016 thực hiện là 62,360 teus tăng hơn so với năm 2015 là 24,228 teus tức tăng 13.72% cụ thể: Cont 40" rỗng chiều nhập năm 2016 thực hiện là 138,388 teus tăng hơn so với năm 2015 là 15,294 về mặt tuyệt đối tương ứng tăng về mặt tương đối là 12.42%. cont rỗng 20" chiều nhập năm 2016 thực hiện là 62,380 teus tăng hơn so với năm 2015 là 8,934 teus tức tăng 16.72%

Qua phần phân tích trên ta thấy sản lượng năm 2016 đạt được là 116.41% tức tăng 16.41% so với năm 2015 nguyên nhân tăng sản lượng do nền kinh tế đang dần phục hồi cho nên nhu cầu vận chuyển hàng hóa tăng cộng với vị trí giao thông thuận lợi ngay trên Xa lộ Hà Nội, gần Cảng Cát

Lái, phía sau cảng Sotrans ICD có lạch ra sông Sài Gòn, thuận tiện cho cả giao thông đường thủy và đường bộ, thu hút được nhiều chủ hàng, hàng tàu đưa hàng về Sotrans ICD. Đồng thời Tân Cảng Sài Gòn đã di dời bãi depot tại khu vực cầu Sài Gòn nên lượng container chuyển về cảng Sotrans ICD nhiều.

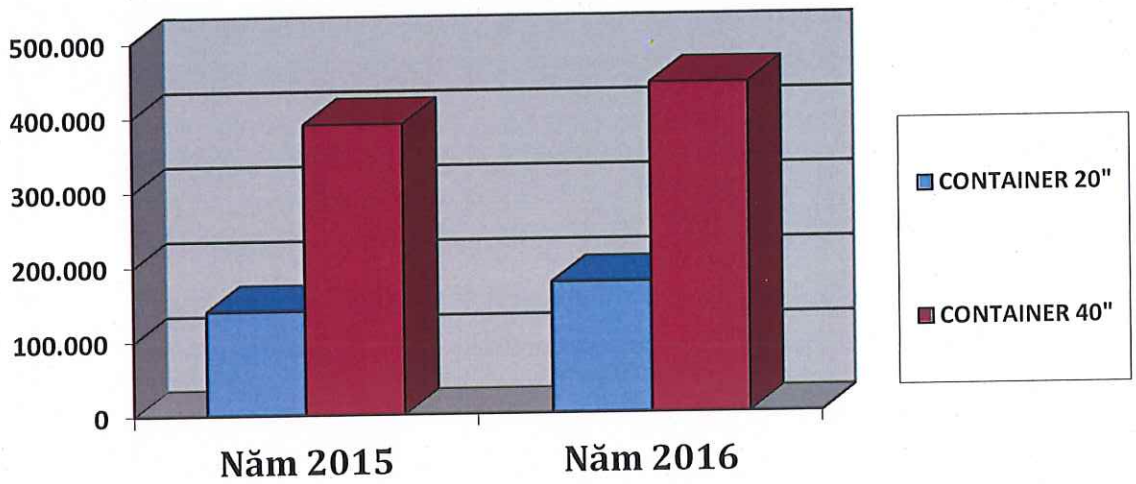
- **Đánh giá hoạt động sản lượng theo loại container**

Bảng 2.3: Bảng báo cáo sản lượng theo loại container của Sotrans ICD năm 2016:

Đơn vị tính: Teus

STT	Loại Container	Năm 2015		Năm2016		Tỷ lệ đạt(%)	Chênh lệch	MĐAH
		Sản lượng	Tỷ trọng	Sản lượng	Tỷ trọng			
I	Container 20"	141,073	26.55	176,422	28.52	125.06	35,349	6.65
1	Nhập	70,445	13.26	88,202	14.26	125.21	17,757	3.34
2	Xuất	70,628	13.29	88,220	14.26	124.91	17,592	3.31
II	Container 40"	390,364	73.45	442,248	71.48	113.29	51,884	9.76
1	Nhập	195,338	36.76	222,126	35.90	113.71	26,788	5.04
2	Xuất	195,026	36.70	220,122	35.58	112.87	25,096	4.72
	Tổng	531,437	100	618,670	100	116.41	87,233	

(Nguồn: Phòng Điều độ Khai thác 2017)



Hình 2: Biểu đồ sản lượng theo loại container

Qua phân tích trên ta nhận thấy tổng sản lượng xếp dỡ theo loại container của Công ty trong năm 2016 có sự tăng trưởng tốt, với tỷ lệ đạt so với năm 2015 là 116.41% với lượng tăng tuyệt đối là 87,233 teus Nguyên nhân:

- Container 20': Năm 2016 sản lượng đạt 176,422 teus tăng hơn so với năm 2015 về số tuyệt đối là 35,349 teus tương đương về số tương đối tăng 25.06% tác động làm tổng sản lượng container khai thác năm 2016 tăng cụ thể trong đó: Container 20 nhập năm 2016 đạt 88,202 teus tăng so voi năm 2015 là17,757 teus tức tăng 25.21%.Container 20 xuất năm 2016 đạt 88,220 teus tăng so với năm 2015 là 17,592 teus tức tăng 24.91%.
- Container 40': So với năm 2015 thì sản lượng năm 2016 tăng, cụ thể sản lượng năm 2016 đạt 442,248 teus , về số tuyệt đối tăng 51,884 teus hay về số tương đối tăng 13.29% tác động làm tổng sản lượng container khai thác năm 2016 tăng cụ thể trong đó: Container 40 nhập năm 2016 đạt 222,126 teus tăng so với năm 2015 là 26,788 teus tức tăng 13.71%.Container 40 xuất năm 2016

đạt 220,122 teus tăng so với năm 2015 là 25,096 teus tức tăng 12.87%.

Nhìn chung, tổng sản lượng container nếu tính theo loại container của năm 2016 đạt tăng hơn so với năm 2015. Điều này cho thấy khách hàng, hãng tàu tin tưởng Công ty đưa lượng hàng về cảng nhiều, Công ty kinh doanh có hiệu quả. Điều này chứng tỏ được năng lực xếp dỡ của Công ty trong năm 2016 là khá tốt và đảm bảo được nhu cầu tăng cao của khách hàng.

Tóm lại: Sản lượng của Công ty tăng trong năm 2016 do vị trí giao thông thuận lợi ngay trên Xa lộ Hà Nội, gần Cảng Cát Lái, phía sau cảng Sotrans ICD có lạch ra sông Sài Gòn, thuận tiện cho cả giao thông đường thủy và đường bộ, thu hút được nhiều chủ hàng, hàng tàu đưa hàng về Sotrans ICD. Mặt khác, lượng hàng hoá nhập xuất cũng tăng mạnh trong năm 2016 do có nhiều dự án, công trình đã, đang và sẽ khởi công xây dựng, nhu cầu về xây dựng để đáp ứng cơ sở hạ tầng, cơ sở hợp tác đầu tư trong thời kỳ hội nhập như hiện nay. Sản lượng container ra vào Sotrans ICD đều tăng đáng kể qua từng năm, điều này cho thấy Sotrans ICD ngày càng có uy tín trên thị trường logistics, được khách hàng tín nhiệm và đặt niềm tin. Sotrans ICD đã phát huy hết năng lực khai thác hiện có để đạt được sản lượng đáng kể như vậy.

2.1.3 Đánh giá tình hình thực hiện chi phí của Sotrans ICD năm 2016

Chi phí của Công ty được thể hiện rõ trong báo cáo tài chính của Công ty. Đây là những báo cáo được lập dựa vào phương pháp kế toán tổng hợp số liệu từ sổ sách kế toán theo các chỉ tiêu tài chính phát sinh tại những thời điểm hay thời kỳ nhất định. Các báo cáo tài chính phản ánh một cách hệ thống tình hình tài sản của đơn vị tại những thời điểm, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình sử dụng vốn trong những thời kỳ

nhất định. Đồng thời, giải trình giúp cho các đối tượng sử dụng thông tin tài chính nhận biết được thực trạng tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh của đơn vị đề ra các quyết định phù hợp.

Tình hình thực hiện chi phí của Sotrans ICD năm 2016 được minh họa như bảng sau:

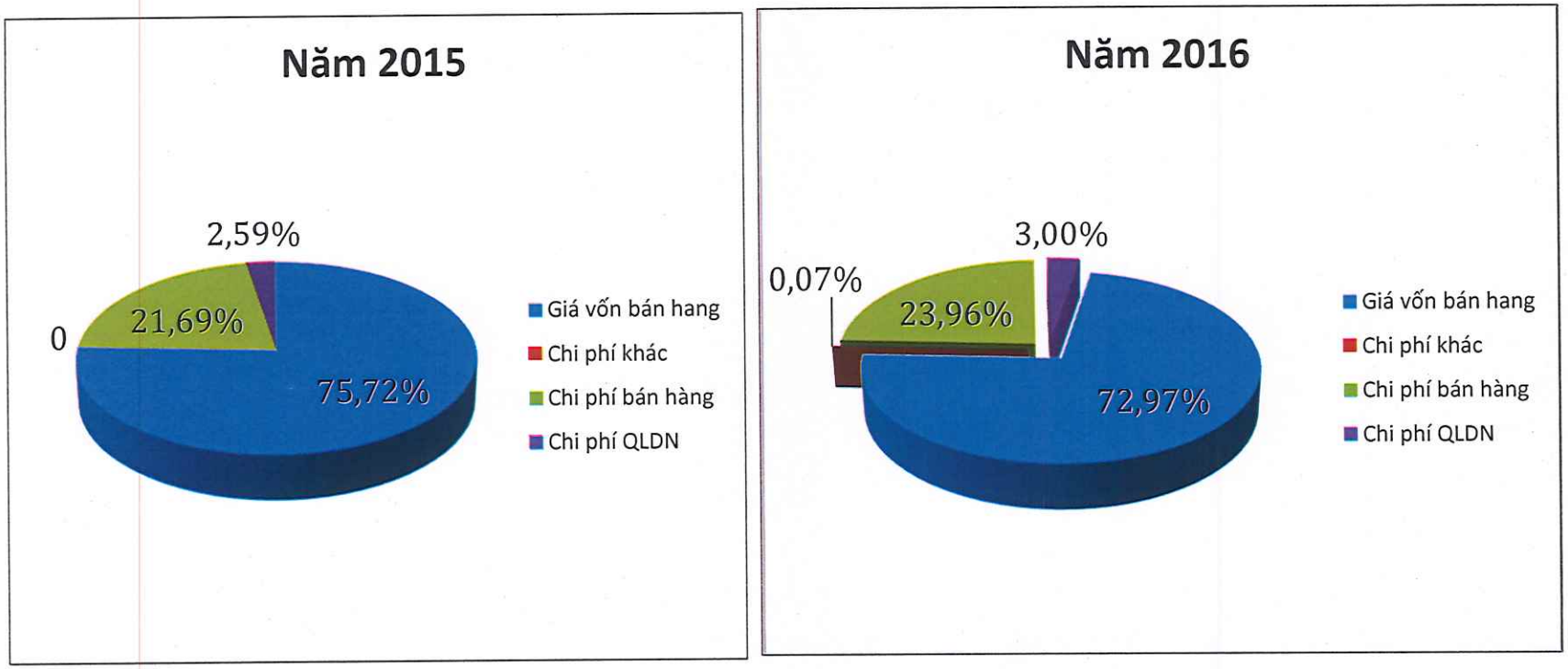
Bảng 3.1: Bảng tình hình thực hiện chi phí của Sotrans ICD năm 2016

Đơn vị tính: đồng

(idt=1.1805)

STT	Chi tiết	Năm 2015		Năm 2016		Tỷ lệ đạt (%)	Bội chi tiết kiệm		MĐ AH %
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)		Tuyệt đối	Tương đối (idt=1.1805)	
1	Giá vốn hàng bán	85,134,820,984	75.72	97,252,886,460	72.97	114.23	12,118,065,476	-3,248,769,712	10.78
2	Chi phí khác	-	-	89,008,073	0.07	100.00	89,008,073	89,008,073	0.08
3	Chi phí bán hàng	24,387,425,976	21.69	31,937,083,270	23.96	130.96	7,549,657,294	3,147,726,905	6.72
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2,907,380,928	2.59	4,003,395,850	3.00	137.70	1,096,014,922	571,232,664	0.97
	Tổng	112,429,627,888	100	133,282,373,653	100	118.55	20,852,745,765	559,197,931	

(Nguồn: Phòng Kế toán2017)



Hình 3: Biểu đồ cơ cấu chi phí của Sotrans ICD năm 2015& 2016

Qua bảng chi phí này, nhận thấy tổng chi phí năm 2016 là 133,282,373,653 đồng so với năm 2015 tăng 20,852,745,765 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 559,197,931 về mặt tương đối nguyên nhân làm tăng tổng chi phí cụ thể như sau:

- Chi phí Giá vốn hàng bán năm 2016 là 97,252,886,460đồng, tăng về tuyệt đối so năm 2015là 12,118,065,476 đồng, tương đương tăng 14,23%, mức độ ảnh hưởng 10.78%. Đây là yếu tố chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí năm 2016 (72.97%) và có mức độ ảnh hưởng cao nhất đến tổng chi phí. Trong năm công ty đã quản trị tốt chi phí này, mặc dù có tăng nhưng tốc độ tăng thấp hơn tốc độ tăng doanh thu nên về tương đối đã tiết kiệm 3,248,769,712 đồng, góp phần nâng cao được hiệu quả kinh doanh cho công ty, cần phát huy.

- Chí phí khác của năm 2016 là 89,008,073 đồng tăng so với năm 2015 về mặt tuyệt đối là 89,008,073đồng về mặt tương đối là 100 % ảnh hưởng đến làm tăng tổng chi phí của năm 2016 nguyên nhân do phải chi trả bồi thường cho khách hàng do phát sinh trong quá trình cung cấp dịch vụ.
- Chí phí bán hàng của năm 2016 là 31,937,083,270 đồng tăng so với năm 2015 về mặt tuyệt đối là 7,549,657,294 đồng tương đương tăng 30.96%, mức độ ảnh hưởng là 6.72%. Chi phí này cũng có tốc độ tăng cao hơn tốc độ tăng của doanh thu làm bội chi số tiền 3,147,726,905 đồng, nguyên nhân do công ty hoạt động phát triển mạnh, công ty tuyển thêm nhiều nhân viên mới, bên cạnh đó chi phí vận chuyển chi phí nhiên liệu phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016 là 4.003.395.850 đồng tăng so với năm 2015 là 1,096,014,922 tương đương tăng 37.70%, mức độ ảnh

hưởng là 0.97%. Chi phí này có tốc độ tăng cao hơn tốc độ tăng của doanh thu làm bội chi số tiền 571,232,664 đồng, nguyên nhân sẽ được phân tích kỹ hơn ở phần sau.

2.1.3.1 Phân tích chi tiết kết quả thực hiện chi phí sản xuất kinh doanh của Sotrans ICD năm 2016

- **Chi phí giá vốn bán hàng**

Bảng 3.2 phân tích kết quả giá vốn hàng bán năm 2016

Đơn vị tính: Đồng

(idt=1.1805)

STT	Chi tiết	Năm 2015		Năm 2016		Tỷ lệ đạt (%)	Bội chi tiết kiệm		MĐ AH %
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)		Tuyệt đối	Tương đối	
1	Chi phí vật tư,vật liệu nguyên liệu nhiên liệu phụ tùng	2,708,174,064	3.18	2,334,069,275	2.40	86.19	-374,104,789	-862,930,208	-0.44
2	Chi phí nhân công trực tiếp	7,474,516,036	8.78	12,438,644,178	12.79	166.41	4,964,128,142	3,614,977,998	5.83
2.1	Chi phí lương	5,680,632,187	6.67	9,453,369,575	9.72	166.41	3,772,737,388	2,747,383,278	4.43
2.2	Chi phí BHXH,BHYT,BHTN	1,793,883,849	2.11	2,985,274,603	3.07	166.41	1,191,390,754	867,594,719	1.40
3	Chi phí dịch vụ mua ngoài	67,871,751,952	79.72	76,166,296,275	78.32	112.22	8,294,544,323	-3,956,306,905	9.74
4	Chi phí khác	7,080,378,932	8.32	6,313,876,732	6.49	89.17	-766,502,200	-2,044,510,597	-0.90
*	Tổng	85,134,820,984	100	97,252,886,460	100	114.23	12,118,065,476	-3,248,769,712	

(Nguồn: Phòng Kế toán 2017)

- Nhận Xét: Qua bảng phân tích trên ta thấy giá vốn hàng bán năm 2016 là 97,252,886,460 đồng tăng hơn so với năm 2015 về mặt tuyệt đối là 12,118,065,476 đồng tương ứng tăng 14.23% về mặt tương đối tiết kiệm 3,248,769,712 đồng .Nguyên nhân làm tăng giá vốn hàng bán cụ thể như sau:
- .Chi phí vật tư,vật liệu nguyên liệu nhiên liệu phụ tùng năm 2016 là 2,334,069,275 đồng giảm so với năm 2015 vê mặt tuyệt đối là 374,104,789 đồng tương ứng giảm 862,930,208 đồng về mặt tương đối. Nguyên nhân do công ty sử dụng dịch vụ mua ngoài nhiều đồng thời do giá xăng dầu năm 2016 giảm so với năm 2015 tác động làm chi phí vật tư,vật liệu nguyên liệu nhiên liệu phụ tùng giảm.
- Chi phí nhân công trực tiếp năm 2016 là 12,438,644,178 đồng tăng so với năm 2015 về mặt tuyệt đối là 4,964,128,142 đồng tương ứng tăng 3,614,977,998 đồng cụ thể trong đó chi phi lương năm 2016 là 9,453,369,575đồng tăng so với năm 2015 là 3,772,737,388 đồng, chi phí BHXH, BHYT,BHTN năm 2016 là 2,985,274,603 đồng tăng so với năm 2015 là 1,191,390,754 đồng nguyên nhân do công ty mở rộng thêm kho bãi nên tuyển dụng thêm nhân viên đồng thời một số lao động đến thời kỳ hạn nâng bậc nâng lương dẫn đến làm tăng chi phí nhân công.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài năm 2016 là 76,166,296,275 đồng tăng so với năm 2015 về mặt tuyệt đối là 8,294,544,323 đồng tương ứng mặt tương đối tăng 12,22% . mặc dù chi phí này tăng cao chiếm tỷ trọng 78.32% trong giá vốn bán hàng nhưng xét về bội chi tiết kiệm thì chi phí này tiết kiệm được 3,956,306,905 đồng nguyên nhân do công ty thương lượng giảm giá mua các dịch vụ của các công ty bán dịch vụ.
- Chi phí khác năm 2016 là 6,313,876,732 đồng giảm so với năm 2015 về mặt tuyệt đối là 766,502,200 đồng tương ứng giảm 2,044,510,597 đồng về

mặt tương đối nguyên nhân do công ty đã kiểm soát tốt những chi phí nộp phạt, chi phí phát sinh khác . Đây là một tín dấu hiệu tốt cần phải phát huy.

- **Chi phí quản lý doanh nghiệp (QLDN)**

Bảng 3.3: phân tích chi phí QLDN năm 2016

Đơn vị tính: Đồng

(idt=1.1805)

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Tỷ lệ đạt (%)	Bội chi tiết kiệm		MĐAH %
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)		Tuyệt đối	Tương đối	
1	Chi phí nhân viên	2,211,935,410	76.08	3,148,270,496	78.64	142.33	936,335,086	537,080,745	32.2
1.1	Chi phí lương	1,681,070,912	57.82	2,392,685,577	59.77	142.33	711,614,666	408,181,366	24.48
1.2	Chi phí BHXH,BHYT,BHTN	530,864,498	18.26	755,584,919	18.87	142.33	224,720,421	128,899,379	7.73
2	Chi phí quản lý đồ dùng văn phòng	18,025,762	0.62	49,642,109	1.24	275.40	31,616,347	28,362,697	1.09
3	Chi phí khấu hao tài sản cố định	28,492,333	0.98	35,630,223	0.89	125.05	7,137,890	1,995,024	0.25
4	Chi phí bằng tiền khác	648,927,423	22.32	769,853,022	19.23	118.63	120,925,599	3,794,199	4.16
*	Tổng	2,907,380,928	100	4,003,395,850	100	137.70	1,096,014,922	571,232,664	

(Nguồn: Phòng Kế toán 2017)

Nhận xét: Qua bảng phân tích trên ta thấy tổng chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016 là 4,003,395,850 đồng tăng hơn so với 2015 về mặt tuyệt đối là 1,096,014,922 đồng tương ứng 571232664 đồng về mặt tương đối tức tăng 37% so với năm 2015 .Nguyên nhân làm tăng tổng chi phí quản lý doanh nghiệp qua các nhân tố cụ thể như sau:

- Chi phí nhân viên năm 2016 là 3,148,270,496 đồng tăng hơn so với năm 2015 là 936,335,086 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 537080745 đồng về mặt tương đối tức tăng cụ thể trong đó chi phi lương năm 2016 là 2,392,685,577 đồng tăng so với năm 2015 là 711,614,666 đồng, chi phí BHXH, BHYT,BHTN năm 2016 là 530,864,498 đồng tăng so với năm 2015 là 224,720,421 đồng nguyên nhân làm cho chi phí nhân viên tăng là do công ty tuyển thêm nhân viên do nhu cầu công việc và bổ nhiệm một số trưởng phó phòng để tăng cường công tác quản lý.

- Chi phí quản lý đồ dùng văn phòng năm 2016 là 49,642,109đồng tăng hơn so với năm 2015 là 31,616,347đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 28,362,697về mặt tương đối .Nguyên nhân do nhân viên sử đụng còn lãng phí nên chi phi này trong năm tăng cao tuy nhiên tỷ trọng thấp 1.24% mức độ ảnh hưởng không dang kể 1.09% nhưng công ty cần quản lý chăt chẽ hơn đê giảm bớt chi phí này.

- Chi phí khấu hao tài sản cố định năm 2016 là 49,642,109đồng tăng hơn so với năm 2015 là 7,137,890 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 1,995,024về mặt tương đối mức độ ảnh hưởng không đáng kể 0.25%. Chi phí này tăng chủ yếu do một số thiết bị quản lý của công ty được

trang bị từ những ngày mới thành lập, cũ đến lúc cần thay thế và trang thiết bị máy mới cho nhân viên mới.

- Chi phí bằng tiền khác năm 2016 là 769,853,022đồng tăng hơn so với năm 2015 là 120,925,599đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 3,794,199 về mặt tương đối nguyên nhân làm chi phí này tăng do chi tiếp khách,hội họp nhiều và chi phí đào tạo huấn luyện nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên .

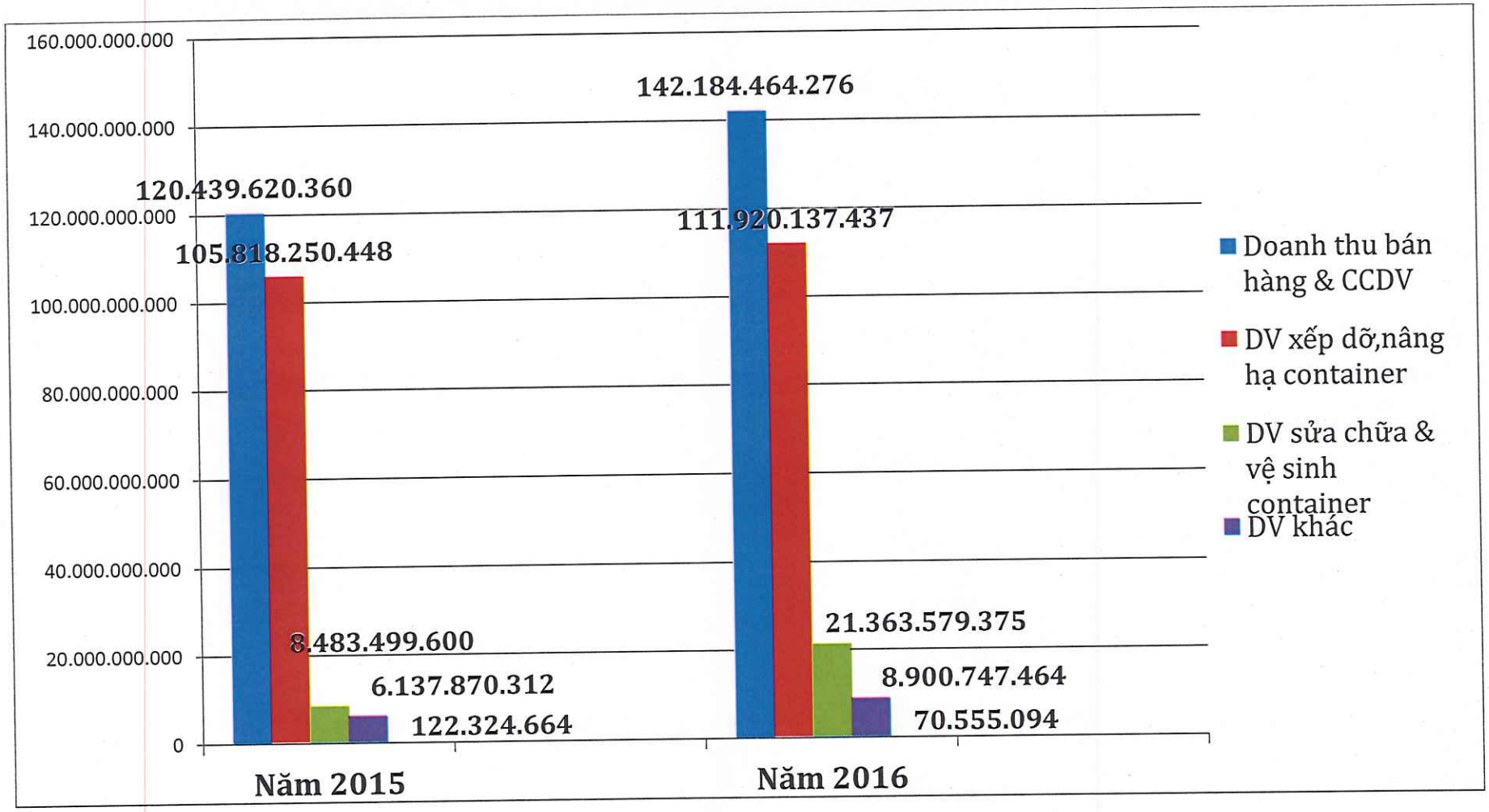
2.1.4 Đánh giá tình hình thực hiện doanh thu của Công ty năm 2016

Tình hình thực hiện doanh thu của Công ty năm 2016 được minh họa như bảng dưới đây:

Bảng 4: Bảng phân tích doanh thu của của Sotrans ICD năm 2016 Đơn vị tính: đồng

STT	Chi tiết	Năm 2015		Năm 2016		Tỷ lệ đạt (%)	Chênh lệch	MĐAH %
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)		(+\ -)	
I	DTT về bán hàng và cung cấp dịch vụ	120,439,620,360	99.90	142,184,464,276	99.95	118.05	21,744,843,916	18.04
1.1	Dịch vụ xếp dỡ, nâng hạ container	105,818,250,448	87.86	111,920,137,437	78.67	107.92	6,101,886,989	7.35
1.2	Dịch vụ sửa chữa và vệ sinh container	8,483,499,600	7.04	21,363,579,375	15.02	251.83	12,880,079,775	10.68
1.3	Dịch vụ khác	6,137,870,312	5.10	8,900,747,464	6.26	57.68	2,762,877,152	- 0.04
II	Doanh thu hoạt động tài chính	122,324,664	0.10	70,555,094	0.05	57.68	- 51,769,570	- 0.04
	Tổng	120,561,945,024	100	142,255,019,370	100	117.99	21,693,074,346	

(Nguồn: Phòng Kế toán 2017)



Hinh 4: Biểu đồ doanh thu của Sotrans ICD năm 2015 & 2016

Qua bảng chi phí trên ta thấy tổng doanh thu năm 2016 đạt là 142.320.683.496 đồng tăng so với tổng doanh thu năm 2015 là 21,758,738,472 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng 17.99 % về mặt tương đối.Nguyên nhân làm tăng tổng doanh thu cụ thể như sau:

- Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2016 đạt 142.184.464.276 đồng tăng so với năm 2015 là 21,744,843,916 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng 18.05% về mặt tương đối,mức độ ảnh hưởng của nhân tố đến tổng doanh thu của năm 2016 là 18.04% nguyên nhân công ty không thay đổi giá bán, doanh thu tăng là do quy mô dịch vụ của công ty được mở rộng, hàng hóa thông qua cảng tăng, tăng sản lượng khai thác. Doanh thu tăng chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2016 gặp nhiều thuận lợi, sản phẩm, dịch vụ của công ty được khách hàng chấp nhận nhiều hơn.
- Dịch vụ xếp dỡ, nâng hạ container năm 2016 là 120.820.884.901 đồng tăng so năm 2015 về mặt tuyệt đối là 8,864,764,141đồng tương ứng 7.92% về mặt tương đối, mức độ ảnh hưởng của nhân tố đến tổng doanh thu của năm 2016 là 7.35% Đây là hoạt động cơ bản tại Sotrans ICD. Doanh thu tăng theo từng năm, nguyên nhân do các hoạt động đều tăng. Điều này chứng tỏ Sotrans ICD ngày càng hoạt động có hiệu quả và đang dần phát huy được lợi thế của mình, từng bước khắc phục những khó khăn, và tận dụng khai thác thế mạnh trong của mình.
- Dịch vụ sửa chữa và vệ sinh container năm 2016 đạt 12,880,079,775 đồng so với năm 2015 tăng 19.242.704.475 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng 251.83% mức độ ảnh hưởng của nhân tố đến tổng doanh thu của năm 2016 là 10.68%.Hầu hết các hãng tàu đều có quá trình chuyên chở dài và đi qua nhiều nước, nhiều cảng nên việc hư hỏng, phát sinh là không thể tránh khỏi. Công ty có cung cấp các dịch vụ vệ sinh, sửa chữa, bảo trì,... tiết kiệm được

nhiều chi phí cho khách hàng, đồng thời đã ký kết được nhiều hợp đồng với các hãng tàu. Bên cạnh đó, đội ngũ nhân lực đều có tay nghề kỹ thuật cao, được đào tạo tốt, quy trình sữa chữa container được chuẩn hóa và thực hiện đầy đủ các công đoạn cần thiết, đảm bảo theo các tiêu chuẩn IICL. Đó là những lí do để Công ty đạt được doanh thu cao từ dịch vụ sửa chữa và vệ sinh container như vậy.

- Dịch vụ khác năm 2016 đạt 8,900,747,464 đồng tăng so với năm 2015 là 2,762,877,152 đồng về mặt tuyệt đối nhưng về mặt tương đối giảm 42.32% nguyên nhân do công ty phá bỏ một số kho để mở rộng bãi.
- Doanh thu hoạt động tài chính năm 2016 đạt 70.555.094 đồng so với năm 2015 giảm 51,769,570 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng giảm 42.32% về mặt tương đối mức độ ảnh hưởng của nhân tố đến tổng doanh thu của năm 2016 tương đối thấp chỉ chiếm 0.04% .Nguyên nhân do lãi suất tiền gửi ngân hàng chuyển từ lãi suất có kỳ hạn sang lãi sấu không kỳ hạn.

Qua phần phân tích đánh giá doanh thu trên chúng ta nhận thấy doanh thu tăng cao qua mỗi năm là do Công ty kinh doanh có uy tín, thu hút được nhiều khách hàng, đồng thời Công ty cũng áp dụng nhiều biện pháp để tăng doanh thu, tăng lợi nhuận và giảm chi phí. Hơn nữa, Công ty cũng mở rộng tối đa các hoạt động của cảng để tăng thêm doanh thu như vệ sinh, sữa chữa container..

Bảng 4.1 Bảng phân tích doanh thu theo chiều hàng:

Đơn vị tính: đồng

STT	Chi tiết	Năm 2015	Tỷ trọng	Năm 2016	Tỷ trọng	Tỷ lệ đạt (%)	Chênh lệch	MĐ AH
		Giá trị		Giá trị			(+/-)	
I	Chiều nhập	60,135,502,446	49.93	71,177,542,817	50.06	118.36	11,042,040,371	9.17
1	Cont hàng	29,109,414,625	24.17	35,802,545,402	25.18	122.99	6,693,130,777	5.56
2	cont rỗng	31,026,087,820	25.76	35,374,997,415	24.88	114.02	4,348,909,594	3.61
II	Chiềuxuất	60,304,117,914	50.07	71,006,921,459	49.94	117.75	10,702,803,545	8.89
1	Cont hàng	21,934,011,467	18.21	27,291,488,005	19.19	124.43	5,357,476,538	4.45
2	cont rỗng	38,370,106,447	31.86	43,715,433,454	30.75	113.93	5,345,327,007	4.44
	Tổng	120,439,620,360	100	142,184,464,276	100	118.05	21,744,843,916	

Nhận xét: Qua bảng phấn tích trên ta thấy tổng doanh thu theo chiều hàng năm 2016 đạt 142,184,464,276 đồng tăng so với năm 2015 về mặt tuyệt đối là 21,744,843,916 đồng tương ứng tăng 18.05% về mặt tương đối. Cụ thể như sau:

- Doanh thu theo chiều nhập năm 2016 đạt 71,177,542,817 đồng tăng so với năm 2015 là 11,042,040,371 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 18.36% nguyên nhân làm tăng doanh thu theo chiều nhập cụ thể cont hàng chiều nhập năm 2016 đạt 35,802,545,402 đồng tăng so với năm 2015 về mặt tuyệt đối tăng 6,693,130,777 đồng tương ứng tăng 22.99% về mặt tương đối .doanh thu cont rỗng chiều nhập năm 2016 đạt là 35,374,997,415 đồng tăng hơn so với năm 2015 là 4,348,909,594 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng về mặt tương đối là 14.02%
- Doanh thu theo chiều xuất năm 2016 đạt 71,006,921,459 đồng tăng so với năm 2015 là 10,702,803,545 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 17.75% .Những nhân tố làm tăng doanh thu chiều xuất cụ thể trong đó doanh thu cont hàng chiều xuất năm 2016 đạt 27,291,488,005 đồng tăng so với năm 2015 về mặt tuyệt đối tăng 5,357,476,538 đồng tương ứng tăng 24.43% về mặt tương đối. Doanh thu cont rỗng chiều xuất năm 2016 đạt là 43,715,433,454 đồng tăng hơn so với năm 2015 là 5,345,327,007 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng về mặt tương đối là 13.93%

Qua phần phân tích trên ta thấy doanh thu theo chiều hàng tăng theo từng năm nguyên nhân làm tăng là do nền kinh đang phục hồi do đó một số doanh nghiệp đang thực hiện mở rộng sản xuất, thiết lập mới nhà máy mở rộng thị trường xuất nhập khẩu dẫn đến sản lượng container xuất nhập tăng như đã phân tích ở phần 2.1.Đây là tín hiệu tốt chứng tỏ Sotrans ICD có chất lượng dịch vụ tốt và uy tín trên thị trường thu hút được nhiều khách hàng . Qua đó chúng ta cần tiếp tục phát huy để tăng sản lượng cũng như doanh thu.

Bảng4.2: Bảng phân tích doanh thu theo loại container:

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Tỷ trọng	Năm 2016	Tỷ trọng	Tỷ lệ đạt (%)	Chênh lệch	MĐAH
		Giá trị		Giá trị			(+/-)	
I	Cont hàng	60,135,502,446	33.23	71,177,542,817	50.06	118.36	11,042,040,371	9.17
1	Cont 20"	29,109,414,625	24.17	35,802,545,402	25.18	122.99	6,693,130,777	5.56
2	Cont 40"	31,026,087,820	25.76	35,374,997,415	24.88	114.02	4,348,909,594	3.61
II	Cont rỗng	60,304,117,914	66.87	71,006,921,459	49.94	117.75	10,702,803,545	8.89
1	Cont 20"	21,934,011,467	18.21	27,291,488,005	19.19	124.43	5,357,476,538	4.45
2	Cont 40"	38,370,106,447	31.86	43,715,433,454	30.75	113.93	5,345,327,007	4.44
	Tổng	120,439,620,360	100	142,184,464,276	100	118.05	21,744,843,916	

- Nhận xét: Qua bảng phấn tích trên ta thấy tổng doanh thu theo loại năm 2016 đạt 142,184,464,276 đồng tăng so với năm 2015 về mặt tuyệt đối là 21,744,843,916 đồng tương ứng tăng 18.05% về mặt tương đối. Cụ thể như sau:
- Doanh thu cont hàng 20" năm 2016 đạt 11,886,621,213 đồng tăng so với năm 2015 về mặt tuyệt đối tăng 4,166,441,548 đồng tương ứng tăng 53.97% về mặt tương đối .
- Doanh thu cont hàng 40" năm 2016 đạt là 38,489,334,480 đồng tăng hơn so với năm 2015 là 5,729,757,742 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng về mặt tương đối là 17.49%
- Doanh thu cont rỗng 20" năm 2016 đạt 28,664,387,998 đồng tăng so với năm 2015 về mặt tuyệt đối tăng 4,407,848,458 đồng tương ứng tăng 18.17% về mặt tương đối .
- Doanh thu cont rỗng 40" năm 2016 đạt là 63,144,120,585 đồng tăng hơn so với năm 2015 là 7,440,796,168 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng về mặt tương đối là 13.36%

Qua phần phân tích trên ta thấy doanh thu theo loại cont tăng theo từng năm nguyên nhân làm tăng là do sản lượng tăng như đã phần tích ở phần 2.1.2 ở trên.Đây là tín hiêu tốt chứng tỏ Sotrans ICD có chất lượng dịch vụ tốt và có uy tín trên thị trường do đó công ty cần tiếp tục phát huy.

Bảng 4.3 Phân tích doanh thu theo khách hàng

Đơn vị tính: đồng

STT	Chi tiết	Năm 2015		Năm 2016		Tỷ lệ đạt (%)	Chênh lệch	MĐAH
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng		(+/-)	
1	APL	17,929,523,401	14.89	23,815,897,766	16.75	132.83	5,886,374,365	4.89
2	EMC	20,427,830,586	16.96	27,683,315,195	19.47	135.52	7,255,484,609	6.02
3	MSC	6,738,044,883	5.59	7,820,145,535	5.50	116.06	1,082,100,652	0.90
4	TSL	8,558,842,664	7.11	10,521,650,356	7.40	122.93	1,962,807,692	1.63
5	WHL	17,843,294,384	14.82	20,901,116,249	14.70	117.14	3,057,821,865	2.54
6	YML	11,985,627,343	9.95	10,891,329,964	7.66	90.87	- 1,094,297,379	- 0.91
7	KH Khác	36,950,875,526	30.68	40,565,227,658	28.53	109.78	3,614,352,131	3.00
	Tổng	120,439,620,360	100	142,184,464,276	100	118.05	21,744,843,916	

Nhận xét: Qua bảng phân tích trên số liệu trên ta thấy doanh thu theo khách hàng năm 2016 đạt là 142,184,464,276 đồng tăng hơn so với năm 2015 về mặt tuyệt đối là 21,744,843,916 đồng tức tăng 18.05% về mặt tương đối.Cụ thể chi tiết như sau:

- Khách hàng APL năm 2016 đạt là 23,815,897,766 đồng tăng hơn so với năm 2015 là 5,886,374,365 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 32.83% về mặt tương đối chiếm tỷ trọng là 16.75%
- Khách hàng EMC năm 2016 đạt là 27,683,315,195 đồng tăng hơn so với năm 2015 là 7,255,484,609 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 35.52% về mặt tương đối chiếm tỷ trọng là 19.45%
- Khách hàng MSC năm 2016 đạt là 7,820,145,535 đồng tăng hơn so với năm 2015 là 1,082,100,652 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 16.06% về mặt tương đối chiếm tỷ trọng là 5.50%
- Khách hàng TSL năm 2016 đạt là 10,521,650,356 đồng tăng hơn so với năm 2015 là 1,962,807,692 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 22.93% về mặt tương đối chiếm tỷ trọng là 7.04%
- Khách hàng WHL năm 2016 đạt là 20,901,116,249 đồng tăng hơn so với năm 2015 là 3,057,821,865 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 17.14% về mặt tương đối chiếm tỷ trọng là 14.70%
- Khách hàng YML năm 2016 đạt là 10,891,329,964 đồng giảm hơn so với năm 2015 là1,094,297,379 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng giảm 9.13% về mặt tương đối chiếm tỷ trọng là 7.66% nguyên nhân giảm do khách hàng YML thay đổi một số chính sách mới tác động làm giam doanh thu.
- Khách hàng khác năm 2016 đạt là 40,565,227,658 đồng tăng hơn so với năm 2015 là 3,614,352,131 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng tăng 9.53% về mặt tương đối chiếm tỷ trọng là 28.53%.

Nhìn chung các chỉ tiêu doanh thu theo khách hàng năm 2016 của Sotrans ICD so với năm 2015 đa số yếu tố tăng nguyên nhân do công ty có vi trí thuận lợi và chất lượng dịch vụ tốt tạo được nhiều uy tín trên thị trường đồng thời có những chính sách hợp lý tạo sự tin tưởng cho khách hàng. Đây là dấu hiệu tốt cần tiếp tục phát huy.Tuy nhiên chỉ có nhân tố khách hàng YML giảm nhưng mức độ ảnh hưởng của yếu tố này chỉ 0.91% không ảnh hưởng nhiều

2.1.5 Đánh giá tình hình thực hiện lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận

Lợi nhuận kinh doanh của một doanh nghiệp chịu sự ảnh hưởng rất nhiều chủ yếu tố chi phí. Công ty kinh doanh có lãi hay không phụ thuộc vào việc quản lý chi phí có tốt hay không. Đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics nói chung và Sotrans ICD nói riêng thì quản lý chi phí là một khâu vô cùng quan trọng. Bởi vậy khi phân tích lợi nhuận cần phân tích tác động của chi phí đến sự biến động của lợi nhuận.

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng do các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ mang lại bao gồm lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận khác. Lợi nhuận giữ vị trí quan trọng trong hoạt động kinh sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là điều kiện tiên quyết để doanh nghiệp tồn tại và phát triển, là chỉ tiêu cơ bản để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích chung tình hình lợi nhuận là đánh giá sự biến động của toàn Công ty, của từng bộ phận lợi nhuận giữa kỳ này so với kỳ trước, nhằm thấy khái quát tình hình lợi nhuận và những nguyên nhân ban đầu ảnh hưởng đến tình hình trên.

Tổng thu nhập sau thuế = Tổng thu nhập trước thuế - Thuế

Và được hình thành từ 3 khoản lợi nhuận sau: lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh hoạt động tài chính lợi nhuận khác.

Tình hình thực hiện lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận của Sotrans ICD năm 2016 được minh họa như bảng sau:

Bảng 5.1: Bảng tình hình thực hiện lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận của Sotrans ICD năm 2016

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Tỷ lệ đạt (%)	Chênh lệch
			Giá trị	Giá trị		(+/-)
1	Tổng doanh thu	VNĐ	120,561,945,024	142,320,683,496	118.05	21,758,738,472
2	Tổng chi phí	VNĐ	92,685,367,942	133,282,373,673	143.80	40,597,005,731
3	Tổng lợi nhuận trước thuế	VNĐ	8,132,317,136	9,061,653,770	111.43	929,336,634
4	Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	VNĐ	1,626,463,427	1,807,661,965	111.14	181,198,537
5	Tổng lợi nhuận sau thuế	VNĐ	6,505,853,709	7,230,647,858	111.14	724,794,149
6	Vốn chủ sở hữu	VNĐ	21,585,801,842	28,813,769,613	133.48	7,227,967,771
7	Tổng tài sản	VNĐ	38,863,061,280	46,053,296,914	118.50	7,190,235,634
8	ROE (Lãi ròng/VCSHbq)	%	30.14	25.09	83.26	- 5.05
9	ROA (Lãi ròng/Tổng TS)	%	16.74	15.70	93.79	- 1.04
10	ROS (Lãi ròng/Tổng DT)	%	5.40	5.08	94.15	- 0.32

Nhận xét: Qua bảng phân tích trên ta thấy tổng lợi nhuận sau thuế năm 2016 đạt được 7,230,647,858 đồng so với năm 2015 tăng 724,794,149 đồng về mặt tuyệt đối, tương ưng tăng 11.14% về mặt tương đối. Cụ thể như sau:

- Tổng doanh thu năm 2016 đạt được là 142.320.683.496 đồng so với năm 2015 tăng 21,758,738,472đồng về mặt tuyệt đối, tương ứng về mặt tương đối tăng 18.05%. Nguyên nhân làm tăng doanh thu ta đã phân tích chi tiết ở phần 2.1.4
- Tổng chi phí năm 2016 là 133.282.373.673 đồng so với năm 2015 tăng 40,597,005,731 đồng về mặt tuyệt đối, tương ưng về mặt tương đối là 43.80%.Nguyên nhân làm tăng chi phí ta đã phân tích chi tiết ở phần 2.1.3
- Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2016 đạt được là 9,061,653,770 đồng so với năm 2015 tăng 929,336,634 đồng về mặt tuyệt đối, tương ứng tăng 11.43% về mặt tương đối.
- Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành năm 2016 là 1.782.771.718 đồng so với năm 2015 tăng 181,198,537đồng mặt tuyệt đối, tương ứng tăng 11.14 % về mặt tương đối.

Tóm lại trong năm 2016 công ty đã hoàn thành tốt kế hoạch tăng tổng doanh thu, tăng tổng lợi nhuận 11.14% tuy nhiên tổng chi phí cũng tăng cao làm ảnh tổng lợi nhuận do đó công ty cần kiểm soát và quản lý chặt chẽ hơn để giảm chi phí.

Lợi nhuận tuyệt đối chỉ phản ánh kết quả sản xuất kinh doanh của công ty về mặt quy mô. Nó không chỉ chịu ảnh hưởng của chất lượng công tác của công ty mà còn chịu ảnh hưởng của quy mô sản xuất. Để đánh giá đúng đắn chất lượng công tác của công ty ta phải dùng các chỉ tiêu chất lượng. Đó chính là tỷ suất lợi nhuận, có nhiều dạng chỉ tiêu lợi nhuận, nhưng phổ biến là một số chỉ tiêu sau:

➢ **Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) năm 2016 so với năm 2015**

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu cho biết một đồng vốn được chủ sở hữu lầu tư kiếm được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu năm 2016 so với năm 2015 giảm 5.05%. Đồng thời chỉ tiêu trên cũng cho thấy:

+ 100 đồng vốn chủ sở hữu trong năm 2016 kiếm được 25.09đồng lợi nhuận.

+ 100 đồng vốn chủ sở hữu trong năm 2015 kiếm được 30.14 đồng lợi nhuận.

Nguyên nhân tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu giảm là do lợi nhuận sau thuế tăng 13.95% trong khi vốn chủ sở hữu bình quân lại tăng cao 33,48%.

➢ **Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA) năm 2016 so với năm 2015:**

Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản là thước đo bao quát nhất khả năng sinh lợi của một doanh nghiệp, đo lường số lợi nhuận kiếm được trên mỗi đồng tài sản được đầu tư. Chỉ tiêu này cho thấy cứ 100 đồng tài sản được đầu tư sẽ kiếm được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

+ Trong năm 2016 kiếm được 15.70 đồng trên 100 đồng tài sản được đầu tư.

+ Trong năm 2015kiếm được 16.74 đồng trên 100 đồng tài sản được đầu tư.

Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản năm 2016 giảm so với năm 2015 là 1.04% .Nguyên nhân do lợi nhuân sau thuế tăng 13.95% trong khi tổng tài sản cũng tăng cao 18.50%

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) năm 2016 so với năm 2015:

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu phản ánh mức sinh lời của một đồng doanh thu. Chỉ tiêu này cho thấy cứ 100 đồng doanh thu thu vào sẽ đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

+ 100 đồng doanh thu đạt được trong năm 2016 thì có 5.08 đồng lợi nhuận.

+ 100 đồng doanh thu đạt được trong năm 2016 thì có 5.26 đồng lợi nhuận.

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu trong năm 2016 giảm so với năm 2015 là 0.18% Nguyên nhân do tổng doanh thu chỉ tăng 18.05% trong khi đó tổng chi phí lại tăng cao 43.80% làm cho lợi nhuận sau thuế tăng nhẹ 13.95%

2.1.6. Đánh giá tình hình thực hiện nộp ngân sách với Nhà nước

Tình hình thực hiện nộp ngân sách với Nhà nước của Sotrans ICD năm 2016 được trình bày như bảng bên dưới:

Bảng 6: Bảng tình hình thực hiện nộp ngân sách với Nhà nước của Sotrans ICD năm 2016

Đơn vị tính: đồng

STT	Chi tiết	Thực hiện năm 2015	Thực hiện năm 2016	Tỷ lệ đạt (%)	Chênh lệch (+/-)
1	Thuế giá trị gia tăng	12,043,962,036	14,218,446,428	118.05	2,174,484,392
2	Thuế thu nhập doanh nghiệp	1,626,463,427	1,807,661,965	111.14	181,198,537
3	Trích BHXH,BHYT,BHTN	2,324,748,347	3,740,859,522	160.91	1,416,111,175
	Tổng	15,995,173,810	19,766,967,915	123.58	3,771,794,104

(Nguồn: Phòng Kế toán 2017)

Nhận xét: Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phải trả được xác định dựa trên thu nhập chịu thuế của năm hiện tại. Thu nhập chịu thuế của Công ty khác với thu nhập được trình bày trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản mục thu nhập chịu thuế hay chi phí được trừ cho mục đích tính thuế trong các kỳ khác và cũng không bao gồm các khoản mục không phải chịu thuế hay không được trừ cho mục đích tính thuế. Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp bằng 20% lợi nhuận chịu thuế, còn năm 2015 bằng 20% lợi nhuận chịu thuế.

Các báo cáo thuế của Công ty đều chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các qui định về thuế đối với các loại nghiệp vụ khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên báo cáo có thể sẽ bị thay đổi theo quyết định cuối cùng của cơ quan thuế.

Theo bảng tình hình thực hiện các loại thuế trên, thực hiện trong năm 2016 đều nộp các loại thuế tăng hơn so với năm 2015, tổng các loại thuế nộp năm 2016 là 16,026,108,393đồng, tăng 2,355,682,929 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng về mặt tương đối tăng 17.23% so với năm 2015, cụ thể là:

+ Thuế giá trị gia tăng nộp trong năm 2016 là 14,218,446,428đồng, tăng 2,174,484,392 đồng về mặt tuyệt đối tương ứng về mặt tương đối tăng 18.05% so với năm 2015 thực hiện nộp 12,043,962,036 đồng

+ Thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2015 là 1,626,463,427 đồng, năm 2016 nộp 1,807,661,965 đồng, tăng 181,198,537 đồng về về mặt tuyệt đối tương ưng về mặt tương đối là 11.14%.

+ Trích BHXH,BHYT,BHTN năm 2015 là 2,324,748,347 đồng ,năm 2016 là 3,740,859,522 đồng, tăng 1,416,111,175đồng về mặt tuyệt đối tương ưng tăng về mặt tương đối là 60.91%.

Do đó, từ bảng tình hình thực hiện nộp ngân sách với Nhà nước trên, nhận thấy Công ty thực hiện nộp ngân sách với Nhà nước nghiêm túc, chấp hành đúng các qui định của Bộ tài chính, pháp luật hiện hành.

Tóm lại qua bảng đánh giá tình hình thực hiện nghĩa vụ thuế với Nhà nước của Sotrans ICD, có thể khẳng định được công ty chấp hành tốt nghĩa vụ với Nhà nước, tìm hiểu hàng năm công ty đều không có nợ đọng về thuế. Công ty nên tiếp tục phát huy thành tích này cho những năm sau bằng cách nộp thuế đúng hạn, đầy đủ và không ngừng tăng gia tăng số tiền thuế phải nộp bằng cách tạo ra nhiều lợi nhuận cho công ty hơn. Chính điều này cho thấy hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty ngày càng được nâng cao.

Với một doanh nghiệp, sự phát triển dài hạn và tạo dựng lòng tin vào thị trường chính là tiền đề để phát triển lâu dài. Do vậy, việc doanh nghiệp thực hiện đóng thuế đầy đủ sẽ làm tăng uy tín và hình ảnh trên thị trường, là nền tảng cho sự phát triển bền vững.

2.2. Một số giải pháp nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty

- ✓ Luôn bám sát tình hình thực tiễn, cập nhật thông tin, phân tích, dự báo tình hình nền kinh tế của thế giới và trong nước ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty (hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, dịch vụ khai thác cảng biển, lãi suất, tỷ giá) để định hướng, điều chỉnh mục tiêu, nhiệm vụ cụ thể và đề ra các chỉ tiêu kinh tế kịp thời, phù hợp với tình hình.
- ✓ Con người là nhân tố quan trọng, quyết định trong mọi lĩnh vực kinh doanh. Bởi vậy, để có thể nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường, nâng cao chất lượng dịch vụ vận tải, đạt được hiệu quả cao trong kinh doanh, việc phát triển, đào tạo nguồn nhân lực là một việc làm rất cần thiết. Dưới đây là một số giải pháp:

+ Công ty cần phải xây dựng một chiến lược tuyển chọn được những người có trình độ cao, bố trí công việc đúng với chuyên môn, trình độ của họ.

+ Đào tạo, bồi dưỡng để nâng cao trình độ chuyên môn, chính trị, ngoại ngữ, vi tính cho tất cả cán bộ, công nhân viên của công ty bởi vì đó là nhân tố quyết định tăng năng suất lao động và nâng cao tính an toàn trong kinh doanh logistics.

+ Xây dựng chế độ khuyến khích và phát triển đội ngũ lao động có trình độ cao, có đạo đức và tâm huyết với sự phát triển của Công ty.

– Thực hiện các giải pháp nhằm giảm chi phí, đây là yếu tố có ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh cao thể hiện doanh nghiệp đó quản lý tốt yếu tố chi phí. Để nâng cao lợi nhuận, hiệu quả kinh doanh trong thời gian tới công ty cần rà soát toàn bộ các loại chi phí cố định, chi phí phát sinh hàng ngày, hàng tháng, các khoản chi phí nào có thể cắt giảm được, tiết kiệm tối đa chi phí.

CHƯƠNG 3: KẾT LUẬN – KIẾN NGHỊ

3.1. Kết luận

Nhìn chung trong năm 2016, mặc dù tình hình kinh tế hết sức khó khăn và biến động mạnh, sự cạnh tranh giữa các công ty, các cảng thông quan nội địa ngày càng gay gắt nhưng Công ty vẫn cố gắng hoạt động tốt,. Thông qua quá trình thực hiện sản lượng, tình hình sản xuất kinh doanh của Sotrans ICD, ta nhận thấy Sotrans ICD ngày càng phát triển. Công ty đã thực hiện mở rộng kho bãi, phục vụ nhu cầu sản xuất, đáp ứng nhu cầu cao của khách hàng, hãng tàu. Mặt khác, Công ty cũng thực thi chế độ thực hành tiết kiệm, tránh lãng phí, xây dựng kế hoạch thu chi cụ thể, đảm bảo chủ động trong các khoản thu chi, hạch toán kinh doanh có hiệu quả. Bên cạnh đó, đội ngũ cán bộ công nhân viên mẫn cán trong công việc cũng là yếu tố quan trọng góp phần cho Công ty hoạt động đạt kết quả cao.

Sotrans ICD nằm ở vị trí thuận lợi trong việc lưu thông cả đường thủy và đường bộ, cơ sở hạ tầng, giao thông thuận tiện đủ để đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hoá của các công ty đến cảng, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của cảng, làm tăng lượng hàng hoá đến cảng.

Qua nghiên cứu lý luận về phân tích hiệu quả hoạt động và tìm hiểu thực tế công tác phân tích hiệu quả hoạt động tại Sotrans ICD trong tình hình thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, đòi hỏi các doanh nghiệp có phương án kinh doanh phù hợp, khoa học và hiệu quả, đủ khả năng đứng vững và phát triển trên thị trường. Do nhận thức được vai trò và ý nghĩa quyết định của công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh trong việc tồn tại và phát triển công ty, cho nên trong thời gian vừa qua Công ty đã không ngừng tìm tòi phát huy nội lực của mình để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Thực tế cho thấy Sotrans ICD đã đứng vững và phát triển trong điều kiện cạnh tranh hết sức khắc nghiệt này. Điều đó

chứng tỏ Công ty là một trong những doanh nghiệp có độ nhạy bén, linh hoạt cao, hoạt động một cách có hiệu quả trong cơ chế thị trường. Tuy nhiên để đứng vững và phát triển trong tương lai, đòi hỏi Công ty phải không ngừng tìm tòi các biện pháp quan tâm một cách thích đáng trong công tác nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

3.2. Kiến nghị

Về sản lượng: tiếp tục đầu tư thay mới dần các phương tiện, trang thiết bị cũ như xe nâng, mở rộng thêm kho bãi, củng cố nâng cao dịch vụ depot rỗng với mục tiêu sẽ tiếp nhận và quản lý các container rỗng thông qua cảng Cát Lái.

Về chi phí: hạn chế hết mức các chi phí không cần thiết như khoán định mức nhiên liệu, điện nước, giảm thiểu chi phí tiếp khách, hội họp. Tập trung trọng điểm, theo dõi sát sao các loại chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh hàng ngày.

Về doanh thu: phát triển hết khả năng các ngành nghề phụ, nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận, khai hải quan, ... để tăng doanh thu. Liên kết với các cảng khác và các công ty xếp dỡ trong khu vực. Tìm hiểu thông tin thị trường và xu hướng của thế giới và năng lực hiện có của cảng để đưa ra kế hoạch thực hiện cụ thể và thực tế hơn thực hiện trong tương lai.

Bên cạnh đó, Công ty cần chủ động, tích cực lắng nghe, thường xuyên lấy ý kiến của khách hàng để phục vụ tốt hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Nguyễn Tấn Bình (2004), "Đánh giá hoạt động doanh nghiệp" NXB Thống kê.

[2] GS. TS Hoàng Văn Châu (1999), "Vận tải giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu", NXB Khoa học và Kỹ thuật.

[3] TS.Phạm Văn Dược - Đặng Thị Kim Cương (2008) "Đánh giá hoạt động kinh doanh" NXB Tổng hợp Tp. HCM.

[4] TS. Dương Hữu Hạnh (2004), "Vận tải – Giao nhận quốc tế và Bảo hiểm hàng hải", Nhà xuất bản Thống kê.

[5] Ths. Nguyễn Thanh Tùng (2008), "Giáo trình Vận tải Giao nhận Hàng hóa xuất nhập khẩu", Nhà xuất bản Thanh Niên.

[6] PGS. TS. Đoàn Thị Hồng Vân (2006), "Quản trị Logistics", Nhà xuất bản Thống kê.