

Luận văn tốt nghiệp
=====**Lời mở đầu**

Lợi nhuận là một chỉ tiêu chất lượng tổng quát có ý nghĩa vụ cụng quan trọng trong việc đánh giá chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp. Nâng cao lợi nhuận là mục tiêu kinh tế hàng đầu của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Bởi trong điều kiện hạch toán kinh doanh theo cơ chế thị trường, lợi nhuận là yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của một doanh nghiệp. Lợi nhuận tác động đến tất cả mọi mặt của doanh nghiệp như đảm bảo tồn hõnh tài chính vững chắc, tạo điều kiện nâng cao đời sống cho cán bộ công nhân viên, tăng tích lũy đầu tư vào sản xuất kinh doanh, nâng cao uy tín và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Thời gian qua nền kinh tế việt nam đang chuyển hướng sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý của nhà nước theo định hướng xó hội chủ nghĩa. Cỏc doanh nghiệp chuyển hướng sang hạch toán kinh doanh tự chủ trong sản xuất kinh doanh, không cũn đợc sự bao cấp của nhà nước như trước nữa. do đó, các nhà quản lý kinh doanh phải luôn quan tâm đến kết quả cuối cùng của đơn vị, họ đều ý thức đợc tầm quan trọng của việc nâng cao lợi nhuận đối với sự tồn tại và phát triển của mõnh.

Đặc biệt trong nền kinh tế thị trường hiện nay, vấn đề hiệu quả sản xuất kinh doanh trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Hiệu quả sản xuất kinh doanh biểu hiện tập trung nhất đó là mức lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt đợc , mức tăng doanh lợi của doanh nghiệp trở thành động lực thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển và tăng trưởng kinh tế.

Xuất phỏt từ vai trũ to lớn của lợi nhuận, sau quỏ trõnh học tập và nghiên cứu tại HỌC VIỆN TÀI CHÍNH cụng với thời gian thực tập tại cụng ty vật tư và dịch vụ kỹ thuật hà nội, qua nghiên cứu tồn hõnh hoạt động kinh doanh của công ty trong hai năm gần đây, kết hợp với những kiến thức học tập tại trường, em đó đi sâu nghiên cứu đề tài :

“Lợi nhuận và các giải pháp góp phần tăng lợi nhuận tại Công ty cổ phần

Luận văn tốt nghiệp***phổ triển cộng nghệ nụng thụn”.***

Nội dung của luận văn bao gồm ba phần :

Chương I Lý luận chung về lợi nhuận trong doanh nghiệp

chương II Thực trạng về kết quả sản xuất kinh doanh của cộng ty cổ

phần phổ triển cộng nghệ nụng thụn

chương III Các giải pháp góp phần nâng cao lợi nhuận tại công ty cổ

phần phát triển công nghệ nông thôn

Do thời gian thực tập cú hạn và kiến thức cũn nhiều hạn chế nòn những vấn đề trõnh bày trong bài luõn văn này không thể tránh khỏi những sai sót. Em rất mong nhận được sự quan tâm, góp ý của cõc thầy cụ giỏo trong trường và các cô chú phũng tài chõnh kế toỏn của Cộng ty cổ phần phổ triển cộng nghệ nụng thụn RTD để bài viết của em hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giỏo, các cô chú phũng tài chõnh kế toỏn, đặc biệt em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến tiến sĩ Bùi Văn Vần đó nhiệt tõnh hướng dẫn, giúp đỡ tạo điều kiện cho em hoàn thành bài luận văn tốt nghiệp của mõnh.

Hà nội, ngày 25 tháng 4 năm 2005

Sinh viờn:

Nguyễn Thị Nga

Luận văn tốt nghiệp

CHƯƠNG I LÝ LUẬN CHUNG VỀ LỢI NHUẬN TRONG DOANH NGHIỆP

1.1 Lợi nhuận và các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận

1.1.1 Lợi nhuận của doanh nghiệp

1.1.2 1.1.1.1. Khái niệm

Một nền sản xuất chỉ có thể tồn tại và phát triển khi có tích lũy. Mà xét về mặt bản chất, tích lũy là sử dụng một phần của cải xã hội tạo ra để tái đầu tư vào các yếu tố sản xuất nhằm tăng quy mô và năng lực của nền kinh tế. Muốn tích lũy thì phải có lợi nhuận.

Thực tế một thời chặng ta đó khụng coi trọng lợi nhuận thậm chí coi nó là sản phẩm của chủ nghĩa tư bản xấu xa. Lợi nhuận của doanh nghiệp luôn là một đề tài nghiên cứu, tranh luận của nhiều trường phái kinh tế và nhiều nhà kinh tế. Vì vậy, tồn tại nhiều quan điểm khác nhau về lợi nhuận:

Chủ nghĩa trọng thương cho rằng: “Lợi nhuận được tạo ra trong lĩnh vực lưu thông, lợi nhuận thương nghiệp là kết quả của sự trao đổi khụng ngang giá, là sự lừa gạt”.

Chủ nghĩa trọng nụng cho rằng: “Ngồn gốc của sự giàu có của xã hội lại là thu nhập trong sản xuất nụng nghiệp”.

Kinh tế chính trị học tư sản cổ điển Anh mà đại diện là Adam Smith cho rằng: “Lợi nhuận trong phần lớn trường hợp chỉ là mún tiền thưởng cho việc mạo hiểm và cho lao động khi đầu tư tư bản”. Vì vậy, ụng ta khụng nhận thấy được sự khác nhau giữa lợi nhuận và giá trị thặng dư nờn ụng đó đưa ra quan điểm: “Lợi nhuận là hõnh thời khác của giá trị thặng dư”.

Kế thừa có chọn lọc các nhân tố khoa học của kinh tế chính trị tư sản cổ điển kết hợp với những phương pháp biện chứng duy vật, C.Mác đó xây dựng thành cụng lý luận về hàng hoá, sức lao động, đây là cơ sở để xây dựng học thuyết giá trị thặng dư và ụng đó kết luận rằng: “Giá trị thặng dư được quan điểm là con đẻ của toàn bộ tư bản ụng ra mang hõnh thời biến tướng là lợi nhuận”. Như vậy

bản chất của lợi nhuận là hõnh thời biểu hiện của giỏ trị thặng dư, là kết quả lao động khụng được trả cụng do nhả tư bản chiếm lấy. Tư bản thương nghiệp thuần

Luận văn tốt nghiệp

tuý mặc dù khụng tạo ra giỏ trị và giỏ trị thặng dư nhưng vẫn thu được lợi nhuận, sở dĩ tư bản thương nghiệp vẫn thu được lợi nhuận là vì được tư bản cụng nghiệp nhường cho một phần giỏ trị thặng dư được tạo ra trong quá trình sản xuất để tư bản thương nghiệp thực hiện giỏ trị hàng hoá cho tư bản cụng nghiệp.

Kinh tế học hiện đại dựa trên các quan điểm của các trường phái và sự

phân tích thực tế thì kết luận rằng nguồn gốc của lợi nhuận trong doanh nghiệp là: “Thu nhập mặc nhiên từ các nguồn lực mà doanh nghiệp đó đầu tư cho kinh doanh, phần thưởng cho sự mạo hiểm sáng tạo, đổi mới cho doanh nghiệp và thu nhập độc quyền”.

Nhưng từ khi chúng ta chuyển đổi nền kinh tế từ kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang nền kinh tế thị trường, lợi nhuận được coi là một tiêu chí quan trọng mà mỗi doanh nghiệp đều phải hướng tới trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Khi tiến hành bất cứ một hoạt động kinh doanh nào chúng ta đều phải hướng tới lợi nhuận của doanh nghiệp mà mình có thể thu được từ hoạt động đó.

Ngày 12/ 06/1999 Luật doanh nghiệp đã được Nước cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua và có hiệu lực từ ngày 01/ 01/2000, Điều 3 của Luật doanh nghiệp ghi nhận: “*Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh*”. Cũng theo Luật doanh nghiệp, “Kinh doanh là việc thực hiện một, một số hoặc tất cả các cung đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lời”. Như vậy, doanh nghiệp là một tổ chức kinh tế độc lập, có tư cách pháp nhân, được thành lập nhằm mục đích chủ yếu là thực hiện một hoặc một số khâu của quá trình đầu tư từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ với mục tiêu chủ yếu là sinh lời. Cần coi mà một thời mà chúng ta coi trọng, lợi nhuận đó được pháp luật ngày nay thừa nhận là mục tiêu chủ yếu và là động cơ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vậy lợi nhuận là gì? Lợi nhuận là kết

Luận văn tốt nghiệp

=====

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

Từ góc độ của doanh nghiệp, có thể thấy rằng: *Lợi nhuận của doanh nghiệp là khoản tiền chênh lệch giữa doanh thu và chi phí từ các hoạt động của doanh nghiệp đưa lại.* Từ khái niệm trên, xác định lợi nhuận cho một thời kỳ nhất định, người ta căn cứ vào hai yếu tố:

Thứ nhất: Thu nhập phát sinh trong một thời kỳ nhất định.

Thứ hai : Chi phí phát sinh nhằm đem lại thu nhập trong thời kỳ đó hay nói cách khác chỉ những chi phí bổ cho các hoạt động, các nghiệp vụ kinh doanh đó thực hiện được trong kỳ.

Cộng thức chung để xác định lợi nhuận như sau:

Lợi nhuận = Doanh thu - Chi phí

Doanh thu là toàn bộ những khoản tiền thu được do các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đem lại. doanh thu của doanh nghiệp bao gồm: doanh thu về tiêu thụ sản phẩm, doanh thu từ hoạt động tài chính và doanh thu từ các hoạt động bất thường.

Chi phí là những khoản chi mà doanh nghiệp phải bỏ ra để có được doanh thu đó. Những khoản chi phí đó bao gồm:

- Chi phí vật liệu đó tiêu hao trong quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm như chi phí nguyên vật liệu, khấu hao máy móc thiết bị.
- Chi phí để trả lương cho người lao động nhằm bù đắp chi phí lao động sống cần thiết mà họ bỏ ra trong quá trình sản xuất.
- Các khoản để làm nghĩa vụ với Nhà nước, đó là thuế và các khoản phải nộp khác cho nhà nước như thuế tài nguyên, thuế tiêu thụ đặc biệt... các khoản này Nhà nước sẽ sử dụng vào mục đích phát triển kinh tế xã hội như xây dựng cơ sở hạ tầng, bệnh viện, trường học...

Lợi nhuận của doanh nghiệp là phần doanh thu còn lại sau khi bù đắp các chi phí nói trên.

Luận văn tốt nghiệp

=====

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp cần đặc biệt quan tâm các chi phí bỏ ra. Để hoạt động có hiệu quả, doanh nghiệp cần có biện pháp tăng doanh thu hợp lý bên cạnh đó phải khống chế phần đầu giảm chi phí, xác định đúng đắn các loại chi phí hợp lý, hợp lệ và loại bỏ các chi phí không hợp lệ trên cơ sở đó giúp doanh nghiệp xác định được giá bán hợp lý và có lãi.

1.1.1.2. Kết cấu lợi nhuận trong doanh nghiệp

Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường rất đa dạng và phong phú nhưng bao gồm ba hoạt động chính như sau:

Thứ nhất - Hoạt động sản xuất kinh doanh: Đây là hoạt động sản xuất tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ của các ngành sản xuất kinh doanh chính và sản xuất kinh doanh phụ.

Thứ hai - Hoạt động tài chính: Đây là hoạt động đầu tư về vốn và đầu tư về tài chính ngắn hạn, dài hạn với mục đích kiếm lời như đầu tư chứng khoán, cho thuê tài sản, mua bán ngoại tệ...

Thứ ba - Hoạt động bất thường: Đây là hoạt động diễn ra không thường xuyên, không dự tính trước hoặc có dự tính trước nhưng ít khả năng thực hiện như giải quyết vấn đề xử lý tài sản thừa, thiếu chưa rõ nguyên nhân...

Xuất phát từ các hoạt động chính, lợi nhuận của doanh nghiệp thường được cấu thành bởi ba bộ phận sau:

1.1.2.1. Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh: là khoản chênh lệch giữa doanh thu của hoạt động sản xuất kinh doanh và chi phí của hoạt động đó bao gồm toàn bộ sản phẩm, hàng hoá dịch vụ đó thực hiện và thuế phải nộp theo quy định (trừ thuế thu nhập doanh nghiệp).

Doanh thu thuần: là toàn bộ số tiền bán thành phẩm, hàng hoá, cung ứng dịch vụ trên thị trường sau khi trừ đi các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại (nếu có chứng từ hợp lệ). Ngoài ra, trong doanh thu còn bao gồm các khoản trợ giá, phụ thu theo quy định của Nhà nước, giá trị sản phẩm, hàng hoá đem biếu tặng hoặc tiêu dùng nội bộ.

Luận văn tốt nghiệp

=====

Cổ chi phí của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ bao gồm:

* *Giỏ vốn hàng bán: phản ánh trị giỏ vốn của thành phẩm, hàng hoá, lao vụ dịch vụ xuất bán trong kỳ (với doanh nghiệp thương mại, nú chính là trị giỏ mua + chi phí mua của hàng hoá bán ra).*

* *Chi phí bán hàng: là toàn bộ cổ chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, lao vụ dịch vụ. Đó là cổ chi phí như: chi phí bao gói sản phẩm, bảo quản hàng hoá, chi phí vận chuyển, tiếp thị, quảng cáo...*

* *Chi phí quản lý doanh nghiệp: là những khoản chi phí cho việc quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và phục vụ chung khác liên quan đến toàn hoạt động của doanh nghiệp.*

Ta có thể khởi quát lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp theo cụng thức:

Lợi nhuận từ hoạt động Doanh thu thuần

sản xuất kinh doanh = - Trị giỏ vốn hàng bán - Chi phí bán hàng - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Trong đó:

Doanh thu thuần = Tổng doanh thu bán hàng - Cổ khoản giảm giỏ hàng bán - Trị giỏ hàng bán bị trả lại - Thuế giổn thu

1.1.1.2.2. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính: Là số chênh lệch giữa thu nhập hoạt động tài chính và chi phí hoạt động tài chính của doanh nghiệp trong thời kỳ xác định.

Cụng thức xác định:

Lợi nhuận hoạt động tài chính = Doanh thu hoạt động tài chính - Chi phí hoạt động tài chính - Thuế giổn thu (nếu có)

Thu nhập hoạt động tài chính: Là khoản thu do doanh nghiệp tiến hành cổ hoạt động đầu tư tài chính hoặc kinh doanh vốn đem lại bao gồm hoạt động góp vốn liên doanh liên kết, đầu tư chứng khoán, thu nhập từ việc cho thuê tài sản, thu lợi tiền gửi...

Luận văn tốt nghiệp

=====

Chi phí hoạt động tài chính: Là các khoản chi phí cho các hoạt động đầu tư tài chính và các chi phí liên quan đến hoạt động về vốn gồm chi phí về liên doanh khựng tống vào giá trị vốn góp, lỗ liên doanh, lỗ do bán chứng khoán, chi phí đầu tư tài chính, chi phí liên quan đến vay vốn, chi phí liên quan đến việc mua bán ngoại tệ, chi phí khấu hao tài sản cố định, thuê tài chính...

1.1.1.2.3. Lợi nhuận từ hoạt động bất thường

Lợi nhuận từ hoạt động bất thường: Là số chênh lệch giữa thu nhập bất thường và chi phí hoạt động bất thường.

Cụm thức xác định:

$$\text{Lợi nhuận bất thường} = \text{Doanh thu từ hoạt động bất thường} - \text{Chi phí hoạt động bất thường}$$

Doanh thu hoạt động bất thường: Là những khoản thu mà doanh nghiệp khựng dự tống trước và khựng xảy ra một cách thường xuyên:

Thu về thanh lý tài sản cố định, nhượng bán tài sản cố định.

Thu tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng.

Thu tiền bảo hiểm được bồi thường.

Thu được các khoản nợ phải thu đó xoả sổ tống vào chi phí kỳ trước.

Khoản nợ phải trả nay mất chủ được ghi tăng thu nhập.

Thu các khoản thuế được giảm, được hoàn lại.

Các khoản thu khác.

Chi phí hoạt động bất thường: Là những khoản chi phí hoạt động do nguyên nhân khách quan xảy ra như tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng, các khoản ghi nhầm sổ sách kế toán...

Sau khi đó xác định lợi nhuận của các hoạt động, tổng hợp lại ta được lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp như sau:

$$\text{Lợi nhuận trước thuế TNDN} = \text{Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh} + \text{Lợi nhuận hoạt động tài chính} + \text{Lợi nhuận hoạt động bất thường}$$

Lợi nhuận sau thuế TNDN được xác định như sau:

$$\text{Lợi nhuận sau thuế TNDN} = \text{Lợi nhuận trước thuế TNDN} - \text{Thuế TNDN}$$

Luận văn tốt nghiệp

Tuy nhiên, tỷ trọng của mỗi bộ phận lợi nhuận trong tổng lợi nhuận cú sự khỏc nhau giữa cỏc doanh nghiệp do cỏc lĩnh vực kinh doanh khỏc nhau cũng như mụi trường kinh doanh khỏc nhau. Điều này đợc thể hiện như sau:

* Cú sự khỏc nhau giữa cơ cấu lợi nhuận của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thụng thường với doanh nghiệp kinh doanh trờn lĩnh vực tài chính tón dụng: với doanh nghiệp thụng thường, hoạt động sản xuất kinh doanh tỏch biệt với hoạt động tài chính. Do đó, cơ cấu lợi nhuận của doanh nghiệp thụng thường gồm ba bộ phận: Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận hoạt động tài chính và lợi nhuận hoạt động bất thường. Trong ba bộ phận trờn thờ lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn nhất. Trong khi đó, khỏc với cỏc doanh nghiệp thụng thường, cơ cấu lợi nhuận của doanh nghiệp hoạt động trờn lĩnh vực tài chính thờ bao gồm hai bộ phận là lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận từ hoạt động bất thường. ở cỏc doanh nghiệp này, lợi nhuận từ hoạt động tài chính chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng lợi nhuận do họ thực hiện chức năng kinh doanh hàng hoỏ đặc biệt là kinh doanh tiền tệ nờn hoạt động tài chính cũng là hoạt động sản xuất kinh doanh.

* Trong cỏc mụi trường kinh doanh khỏc nhau cỏc doanh nghiệp cựng loại cú sự khỏc biệt về tỷ trọng cỏc bộ phận lợi nhuận trong tổng lợi nhuận của mỗnh, chẳng hạn trong doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thụng thường cơ cấu bao gồm ba bộ phận. Khi nờn kinh tế thị trường phỏt triển đến trờnh độ cao, hoạt động tài chính, hoạt động thị trường chứng khoỏn diễn ra sụi nổi, hiệu quả thờ tất nờn hoạt động tài chính của doanh nghiệp cũng đợc phỏt triển. Lỳc này lợi nhuận từ hoạt động tài chính cũng chiếm một tỷ trọng đáng kể khụng kộm gỡ lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngược lại, khi nờn kinh tế thị trường cũn ở trờnh độ thấp, hoạt động tài chính, chứng khoỏn chưa phỏt triển nờn hoạt động tài chính của doanh nghiệp sẽ rất hạn chế.

Vỡ vậy, lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ lụn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng lợi nhuận doanh nghiệp, nú đóng vai trũ quyết định đến mọi hoạt động của doanh nghiệp.

Luận văn tốt nghiệp

Tóm lại, thông qua phân tích cơ cấu lợi nhuận giúp doanh nghiệp xác định được phần lợi nhuận nào chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng lợi nhuận của doanh nghiệp, từ đó tập trung tìm ra nguyên nhân để xây dựng các biện pháp nhằm nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Trong điều kiện các doanh nghiệp ở Việt Nam hiện nay, hoạt động tài chính vẫn rất hạn chế, hoạt động bất thường xảy ra không thường xuyên và cũng không quan trọng như bản chất của nó do vậy hoạt động sản xuất kinh doanh là hoạt động chính tạo ra hầu hết lợi nhuận cho doanh nghiệp. Chính vì vậy, mục đích của đề tài này là tập trung nghiên cứu và tìm ra các giải pháp nâng cao lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.1.3. Các chỉ tiêu phản ánh lợi nhuận trong doanh nghiệp

Lợi nhuận được xác định ở trên, cho chúng ta biết tổng quan về kết quả hoạt động kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp hay đây là một chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc sử dụng chỉ tiêu này để đánh giá chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì nó vẫn một số hạn chế là:

- * Lợi nhuận là một chỉ tiêu tổng hợp, là kết quả tài chính cuối cùng, lợi nhuận hàm chứa trong nó ảnh hưởng của cả nhân tố khách quan và chủ quan đó có sự bù trừ lẫn nhau. Chính sự bù trừ lẫn nhau giữa các nhân tố này đó che lấp kết quả cuối cùng, không thể phản ánh đúng hết và không thấy được sự tác động của từng yếu tố đến lợi nhuận thu được của doanh nghiệp cũng như sự nỗ lực chủ quan của doanh nghiệp.

- * Sẽ là rất khó khăn nếu đem so sánh lợi nhuận tuyệt đối của doanh nghiệp này với doanh nghiệp khác trong khi bản thân các doanh nghiệp không giống nhau về điều kiện sản xuất kinh doanh, điều kiện vận chuyển, thị trường tiêu thụ, không giống nhau cả về quy mô sản xuất lẫn trình độ trang bị kỹ thuật của ngành sản xuất...

Luận văn tốt nghiệp

Vỡ những lý do nều tròn, để đởnh giỏ chỏnh xỏc kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng như xem xỏt một cỏch toỏn diện hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp từ những gúc độ khỏc nhau, chủ doanh nghiệp khi đầu tư vốn vào kinh doanh hoặc lựa chọn dự ỏn đầu tư cú hiệu quả, họ thường quan tỏm tới cỏc tỷ suất lợi nhuận hay cũn gọi là doanh lợi và những biến động của nú trong quỏ trởnh kinh doanh của doanh nghiệp.

Tỷ suất lợi nhuận là một chỉ tiờu tương đối phản ỏnh mối quan hệ so sỏnh giữa lợi nhuận thu được trong kỳ với cỏc yếu tố cú liờn quan đến việc tạo ra lợi nhuận.

Cú nhiều cỏch xỏc định tỷ suất lợi nhuận, song chỳng đều cú chung mục đích là đưa cỏc doanh nghiệp cú những điều kiện sản xuất khụng giống nhau về cựng một mặt bằng so sỏnh. Bờn cạnh đó chỉ tiờu tỷ suất lợi nhuận cũn cho phỏp ta so sỏnh hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh giữa cỏc thời kỳ khỏc nhau trong cựng một doanh nghiệp. Dưới đây là một số chỉ tiờu doanh lợi thường được sử dụng:

1.1.1.3.1. Tỷ suất lợi nhuận vốn (doanh lợi vốn)

Tỷ suất lợi nhuận vốn là quan hệ tỷ lệ giữa số lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế đạt được với số vốn bờnh quỏn sử dụng trong kỳ (gồm vốn cố định và vốn lưu động) hoặc vốn chủ sở hữu.

Cụng thức xỏc định:
$$Tsv = \frac{P}{Vbq} \cdot 100\%$$

Trong đó: Tsv : Tỷ suất lợi nhuận vốn.

P : Lợi nhuận trước (hoặc sau) thuế đạt được trong kỳ.

Vbq : Tổng số vốn sản xuất được sử dụng bờnh quỏn trong kỳ.

Tỷ suất lợi nhuận vốn chỉ ra rằng: *Cứ 100 đồng vốn bờnh quỏn trong kỳ tham gia vào quỏ trởnh sản xuất thờ gúp phần tạo ra bao nhiều đồng lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế.* Đây là chỉ tiờu quan trọng nhất phản ỏnh hiệu quả sử dụng tổng số vốn đầu tư vào doanh nghiệp, nú liờn quan tới hiệu quả hoạt động

Luận văn tốt nghiệp

quản lý kinh doanh trong kỳ. Vốn đầu tư của doanh nghiệp được chia thành: Vốn cố định, vốn lưu động và vốn chủ sở hữu do đó khi xác định doanh lợi vốn người ta cũng xác định riêng cho từng loại vốn tròn.

*** Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định} = \frac{Loinhuan}{Voncodinh} .100\%$$

Trong đó : Vốn cố định được xác định bằng nguyên giá tài sản cố định trừ đi số tiền khấu hao lũy kế đó thu hồi.

Chỉ tiêu này cho biết: Hiệu quả sử dụng của một đồng vốn cố định, đặc biệt là vốn sử dụng máy móc, thiết bị và phương tiện kỹ thuật. Do đó khuyến doanh nghiệp sử dụng máy móc, thiết bị cùng nghệ cụ hiệu quả.

*** Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động} = \text{Lợi nhuận ròng} / \text{Vốn lưu động} . 100\%$$

Trong đó : Vốn lưu động gồm vốn dự trữ sản xuất, vốn sản phẩm dở dang, bán thành phẩm tự chế, vốn thành phẩm.

Chỉ tiêu này cho ta thấy: Hiệu quả sử dụng của một đồng vốn lưu động, đặc biệt là vốn nguyên vật liệu. Điều đó khuyến khích doanh nghiệp tiết kiệm vốn lưu động và sử dụng một cách đầy đủ, hợp lý.

*** Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu} = \text{Lợi nhuận sau thuế} / \text{Vốn chủ sở hữu bình quân} . 100\%.$$

Chỉ tiêu này phản ánh : Một đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, qua đó thấy được hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp và phục vụ cho việc phân tích tài chính doanh nghiệp.

1.1.1.3.2. Tỷ suất lợi nhuận gộp thành (doanh lợi gộp thành)

Tỷ suất lợi nhuận gộp thành là quan hệ tỷ lệ giữa lợi nhuận thuần từ sản phẩm trong kỳ với gộp thành toàn bộ sản phẩm hàng hoá thuần từ trong kỳ.

Luận văn tốt nghiệp

=====

Cộng thức xác định: $Tsg = P / Zt . 100\%$

Trong đó: Tsg : Tỷ suất lợi nhuận giỏ thành.

P : Lợi nhuận tìu thụ trong kỳ.

Zt : Giỏ thành toàn bộ sản phẩm, hàng hoá tìu thụ trong kỳ.

Tỷ suất lợi nhuận giỏ thành chỉ ra rằng: *Cứ bỏ ra 100 đồng chi phí cho việc sản xuất tìu thụ sản phẩm trong kỳ sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận hay nói một cách khác đây là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh hiệu quả của những chi phí bỏ ra cho việc sản xuất kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp.* Từ đó giúp doanh nghiệp định hướng sản xuất loại mặt hàng có mức doanh lợi cao, đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả tối đa.

Chỉ tiêu này có thể tính chung cho toàn bộ sản phẩm tìu thụ hay từng loại sản phẩm tìu thụ.

1.1.1.3.3. Tỷ suất lợi nhuận doanh thu bỏ hàng (doanh lợi doanh thu tìu thụ sản phẩm)

Tỷ suất lợi nhuận doanh thu bỏ hàng là quan hệ tỷ lệ giữa lợi nhuận tìu thụ sản phẩm với doanh thu bỏ hàng trong kỳ.

Cộng thức xác định: $Tst = P / T . 100\%$

Trong đó: Tst : Tỷ suất lợi nhuận doanh thu bỏ hàng.

P : Lợi nhuận tìu thụ sản phẩm trong kỳ.

T : Doanh thu tìu thụ trong kỳ.

Tỷ suất lợi nhuận doanh thu bỏ hàng chỉ ra rằng: *Cứ trong 100 đồng doanh thu tìu thụ trong kỳ thì đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.*

Thực tế trong cùng tổ chức quản lý, chỉ tiêu này cũng để đánh giá chất lượng từng hoạt động cùng tổ chức khác nhau. Nếu tỷ suất này thấp hơn tỷ suất chung của toàn ngành chứng tỏ doanh nghiệp bỏ hàng với giá thấp hoặc giỏ thành sản phẩm của doanh nghiệp cao hơn các ngành khác.

Luận văn tốt nghiệp

Tóm lại, thặng qua cốc chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận tròn đây ta có thể đánh giá một cách tương đối đầy đủ, chính xác tổng hợp hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đồng thời so sánh được chất lượng của cốc hoạt động giữa cốc doanh nghiệp với nhau một cách hoàn chỉnh.

Có thể coi doanh nghiệp là một hệ thống mà việc vận hành của nó đòi hỏi phải tiến hành hàng loạt cốc giải pháp kinh tế - kỹ thuật và tổ chức. Do đó, để đánh giá một cách toàn diện hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp là một việc không hề đơn giản. Chính vì vậy, sẽ là thiếu sót nếu không kết hợp cả hai chỉ tiêu lợi nhuận tuyệt đối với cốc chỉ tiêu lợi nhuận tương đối, trong phân tích kinh tế chúng sẽ bổ trợ cho nhau và là dụng cụ đắc lực giúp cốc nhà quản lý có được quyết định đúng đắn nhất.

Trong những năm gần đây, nền kinh tế thị trường ở nước ta có những bước phát triển mạnh mẽ, cạnh tranh giữa cốc doanh nghiệp ngày càng gay gắt. Để tồn tại và phát triển mạnh mẽ trong cơ chế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải đặt vấn đề lợi nhuận lên vị trí hàng đầu. Do đó, việc phấn đấu tăng lợi nhuận của cốc doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường hiện nay là hết sức cần thiết.

1.1.1.4. Sự cần thiết phấn đấu tăng lợi nhuận của doanh nghiệp trong điều kiện kinh doanh hiện nay

1.1.1.4.1. Xuất phát từ vai trò của lợi nhuận đối với quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Lợi nhuận là chỉ tiêu tổng quát có ý nghĩa dụng cụ quan trọng đối với cốc doanh nghiệp và Nhà nước, nó là chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp. Nếu kinh doanh có lợi chứng tỏ doanh nghiệp tổ chức sản xuất kinh doanh một cách hợp lý, chất lượng sản phẩm tốt, giá cả hợp lý, đầu tư đúng hướng vào thị trường mục tiêu. Điều đó tạo điều kiện củng cố được uy tín, huy động được nhiều vốn đầu tư kinh doanh để phát triển sản xuất. Mặt khác, nó tạo điều kiện tăng thu nhập cho công nhân viên, doanh

Luận văn tốt nghiệp

=====

ngành có điều kiện để tôi sản xuất mở rộng và thực hiện nghĩa vụ đóng góp cho
 nền kinh tế Nhà nước nhằm thúc đẩy quá trình tăng trưởng ổn định và bền vững
 của nền kinh tế quốc dân. Ngược lại, nếu kinh doanh thua lỗ sẽ làm giảm thu nhập
 của người lao động, doanh nghiệp khủng hoảng trở nên sản xuất, do đó ảnh hưởng
 của nó đến nền kinh tế quốc dân là điều khó tránh khỏi. Thặng dư kết quả kinh
 doanh, Nhà nước nắm được hiệu quả sản xuất kinh doanh ở các đơn vị từ đó có
 chính sách kinh tế hợp lý để điều chỉnh cơ chế quản lý, bổ sung các chính sách xã
 hội có liên quan đồng thời Nhà nước cũng xem xét các nguồn thu, tính khấu hao
 tài sản cố định, thu các loại thuế... Do vậy, lợi nhuận có một vai trò quan trọng
 không thể phủ nhận đối với sự tồn tại, phát triển của doanh nghiệp nói riêng và sự
 phát triển của toàn bộ nền kinh tế quốc dân nói chung cũng như đối với người lao
 động và bên thứ ba. Cụ thể như sau:

Đối với doanh nghiệp

Thứ nhất: Lợi nhuận là chỉ tiêu tổng quát phản ánh kết quả hoạt động kinh
 doanh của doanh nghiệp. Bởi vậy, dựa vào đó doanh nghiệp có thể biết được hoạt
 động kinh doanh của mình có hiệu quả hay không, để có được sự cung cấp hàng
 hoá và dịch vụ phục vụ nhu cầu thị trường các doanh nghiệp phải bỏ ra một khoản
 chi phí nhất định, chi phí đó có thể là tiền thuê đất đai, thuê lao động, tiền
 vốn...trong quá trình kinh doanh để sản xuất và tiêu thụ hàng hoá đó. Ngoài việc
 phải bỏ được chi phí bỏ ra họ mong muốn có phần dãi ra để mở rộng sản xuất,
 trả lời tiền vay.

Thứ hai: Lợi nhuận là mục tiêu, là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp nâng
 cao năng suất, là một trong những đòn bẩy kinh tế quan trọng tác động đến việc
 hoàn thiện các mặt hoạt động của doanh nghiệp. Đó là nguồn thu để cải thiện điều
 kiện sản xuất, nâng cao đời sống vật chất tinh thần cho người lao động, góp phần
 khơi dậy tiềm năng của người lao động với sự phát triển vững chắc của doanh
 nghiệp trong tương lai. Lợi nhuận cũng là nguồn để doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ
 của mình đối với Nhà nước, thông qua đó góp phần vào sự phát triển kinh tế quốc
 dân. Nền kinh tế như một cơ thể sống, các doanh nghiệp chính là những tế

Luận văn tốt nghiệp

=====

bào, cơ thể - nền kinh tế - muốn phở triển lành mạnh, vững chắc thờ mỗi tế bào của nú - cóc doanh nghiệp - phải lớn mạnh, phải làm ăn cú lói. Bằng việc trích lập một khoản lợi nhuận vào ngỏn sách Nhà nước dưới hỏnh thức thuế, cóc doanh nghiệp cú thể đóng gúp một phần đáng kể cho sự phở triển của nền kinh tế quốc đỏn.

Thứ ba: Lợi nhuận là nguồn tài chỏnh quan trọng để doanh nghiệp mở rộng quy mụ sản xuất kinh doanh, đổi mới mỗy mức thiết bị, cụng nghệ sản xuất nhằm tiết kiệm chi phớ nguyên nhỏn vật liệu, tạo ra những sản phẩm chất lượng cao, giỏ thành hạ. từ đó gỏp doanh nghiệp cú điều kiện tạo dựng và nõng cao uy tớn trỏn thị trường, thu hýt vốn đầu tư, bổ sung vốn kinh doanh, tăng thỏm vốn chủ hỏ hữu và trả cóc khoản nợ, tạo sự vững chắc về tài chỏnh cho doanh nghiệp. Khụng những thế lợi nhuận cũn là nguồn tài chỏnh để doanh nghiệp bự đắp cóc khoản chi phớ khụng được tỏnh vào chi phớ sản xuất kinh doanh như cóc khoản lỗ năm tr-ước, những khoản chi phớ vượt định mức...

Thứ tư: Lợi nhuận cao cho thấy được triển vọng phở triển của doanh nghiệp đó trong tương lai đó là doanh nghiệp sẽ rất thuận lợi trong cóc mối quan hệ kinh tế như cú thể huy động thỏm vốn dễ dàng, mua chịu hàng hoỏ với khối l-ượng lớn... Doanh nghiệp cũn cú điều kiện trích lập cóc quỹ(quỹ đầu tư phở triển, quỹ dự phũng tài chỏnh, quỹ khen thưởng phỳc lợi...) để phục vụ cho việc tỏi sản xuất giản đơn, tỏi sản xuất mở rộng, phục vụ cho cụng tác phỳc lợi.

Thứ năm: Lợi nhuận cũn là thước đo trỏnh độ tổ chức quản lý kinh doanh của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp đạt được lợi nhuận cao khi tăng được doanh thu và đảm bảo tốc độ tăng của doanh thu lớn hơn tốc độ tăng của chi phớ. Tức là doanh nghiệp sẽ tăng được lợi nhuận khi cụng tác quản lý kinh doanh cú hiệu quả. điều này được thể hiện trỏn tất cả cóc khâu từ sản xuất đến tiờu thụ sản phẩm. Khi lợi nhuận giảm sýt, nếu loại trừ nhỏn tổ khỏch quan, cú thể đánh giỏ rằng doanh nghiệp chưa thực hiện tốt cụng tác quản lý kinh doanh.

Như vậy, lợi nhuận khụng chỉ là vấn đề sống cũn đối với bản thỏn mỗi doanh nghiệp mà cũn là là uy tớn của doanh nghiệp đối với Nhà nước và cóc đối

Luận văn tốt nghiệp

tốc, là trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cộng đồng, đồng thời là nguồn tạo nên sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường, doanh nghiệp khuyến khích những cú thể tối sản xuất giản đơn mà cũng có thể tối sản xuất mở rộng. Ngoài ra doanh nghiệp có thể làm tròn nghĩa vụ với Nhà nước và công đồng, có điều kiện quan tâm nhiều hơn đến đời sống vật chất cũng như tinh thần của người lao động. Do đó, đối với mỗi doanh nghiệp nâng cao lợi nhuận luôn là vấn đề nan giải.

Đối với xã hội

Doanh nghiệp là đơn vị kinh tế cơ bản quyết định đến sự thành bại của thị trường do vậy lợi nhuận phản ánh hiệu quả của nền kinh tế. lợi nhuận là nguồn thu quan trọng của ngân sách Nhà nước, lợi nhuận của doanh nghiệp một phần sẽ được chuyển vào ngân sách Nhà nước thông qua công suất thuế và nghĩa vụ đóng góp của mỗi doanh nghiệp với Nhà nước. nếu doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả, lợi nhuận cao thì ngân sách nhà nước sẽ có khoản thu lớn từ thuế thu nhập doanh nghiệp. Và ngược lại, nếu doanh nghiệp kinh doanh kém hiệu quả, lợi nhuận giảm thì khoản thu này sẽ giảm xuống. Với khoản đóng góp ngày càng lớn từ thuế thu nhập doanh nghiệp vào ngân sách Nhà nước sẽ giúp phần nào giảm bớt nhu cầu chi tiêu của nền kinh tế quốc dân, củng cố và tăng cường lực lượng quốc phòng, cải thiện và nâng cao đời sống vật chất và văn hóa, tinh thần cho cộng đồng. Nền kinh tế phát triển sẽ tạo điều kiện thuận lợi về môi trường kinh doanh, tài chính, đầu tư...cho doanh nghiệp. Từ đó doanh nghiệp đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh có lợi và thúc đẩy tốc độ trở lại thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Lợi nhuận khuyến khích những cú vai trò quan trọng đối với bản thân doanh nghiệp mà cũng có ý nghĩa với toàn xã hội.

Lợi nhuận cũng có vai trò quan trọng với sự tăng trưởng và phát triển kinh tế của nền kinh tế, việc tăng lợi nhuận sẽ tạo điều kiện cho nền kinh tế phát triển mạnh mẽ. Bởi nền kinh tế phát triển nhanh hay chậm phụ thuộc rất lớn vào tích lũy, quy mô của tích lũy quyết định quy mô tăng trưởng. Doanh nghiệp muốn tăng trưởng nhanh thì phải làm ăn đạt lợi nhuận cao. Có được lợi nhuận doanh

Luận văn tốt nghiệp

=====

ngành sẽ tăng được quy mô tách lũy, một khi đó cú tách lũy đủ lớn thì doanh nghiệp có thể tối sản xuất mở rộng, đây là tiền đề thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Ngược lại, nền kinh tế tăng trưởng sẽ tốc đông trở lại doanh nghiệp, tạo môi trường thuận lợi và động lực cho doanh nghiệp phát triển.

Trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay dễ thích nghi với giai đoạn mới của nền kinh tế, Nhà nước ban hành chính sách mới nhằm từng bước cải thiện môi trường kinh doanh, buộc các doanh nghiệp thực hiện hạch toán theo cơ chế thị trường lấy thu bù chi và cuối cùng phải có lãi. Qua thực tiễn cho thấy đó có nhiều doanh nghiệp Nhà nước rất năng động, linh hoạt thích nghi với môi trường kinh doanh, các nhà doanh nghiệp luôn quan tâm đến việc tìm kiếm lợi nhuận, lấy lợi nhuận làm mục tiêu phấn đấu. Kết quả là các doanh nghiệp này có phát triển vững mạnh và có sức cạnh tranh trên thị trường. Tuy nhiên cũng không ít doanh nghiệp vẫn rất lúng túng chậm thích nghi với cơ chế thị trường, vẫn vẫn mang phong cách kinh doanh cũ, tìm lý do lại trung chờ Nhà nước dẫn tới kết quả làm ăn kém hiệu quả, lợi nhuận thu được thấp, thậm chí thua lỗ kéo dài dẫn tới phải ngừng sản xuất kinh doanh, giải thể doanh nghiệp tốc động tiêu cực cho xã hội.... Bởi vậy trong điều kiện cơ chế thị trường việc nâng cao lợi nhuận không chỉ là mục tiêu hàng đầu mà vẫn là điều kiện để quyết định sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp Nhà nước.

Đối với người lao động

lao động là một trong ba yếu tố không thể thiếu được của quá trình sản xuất kinh doanh. để tiến hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả thì doanh nghiệp phải quan tâm thỏa đáng đến lao động, cả về vật chất lẫn tinh thần. nếu doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả, lợi nhuận cao thì sẽ có điều kiện trích lập các quỹ như quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi, quỹ dự phụng trợ cấp mất việc làm... là cơ sở để từng bước nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho công nhân viên trong doanh nghiệp.

Lợi nhuận vẫn là đòn bẩy kích thích người lao động đẩy mạnh sản xuất,

Luận văn tốt nghiệp

=====

năng cao năng suất lao động và hăng say sáng tạo trong công việc. Từ đó giúp phần năng cao thu nhập cho người lao động trong doanh nghiệp, tăng tích lũy để mở rộng sản xuất kinh doanh.

Đối với bên thứ ba

bên thứ ba là những người có quan hệ với doanh nghiệp như công nhân cung cấp, ngân hàng, công nhân đầu tư.... nếu doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả, có lợi nhuận và tăng được lợi nhuận thì doanh nghiệp dễ dàng vay mượn vốn từ công nhân ngân hàng, thu hút vốn của công nhân đầu tư, tạo lập tín dụng thương mại với công nhân cung cấp.

1.1.1.4.2. Xuất phát từ cơ chế thị trường

Trước đây, nền kinh tế nước ta là nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung quan liêu bao cấp. Công doanh nghiệp sản xuất theo chỉ tiêu kế hoạch Nhà nước giao, sản phẩm sản xuất ra do Nhà nước bao tiêu toàn bộ, mọi nhu cầu về vốn kinh doanh, về vật tư, tài sản... đều do Nhà nước cấp. nếu doanh nghiệp làm ăn có lãi thì Nhà nước thu, nếu lỗ thì nhà nước chịu. chính vì vậy mà vấn đề lãi, lỗ trong kinh doanh không được doanh nghiệp quan tâm hàng đầu. Doanh nghiệp chỉ quan tâm đến việc làm sao hoàn thành được công chỉ tiêu mà Nhà nước đã giao phó. chính vì tâm lý đó đó làm cho công doanh nghiệp suy yếu về tính độc lập tự chủ, tính linh hoạt sáng tạo trong sản xuất kinh doanh và ngày càng bị động, phụ thuộc hoàn toàn vào Nhà nước.

Chuyển sang nền kinh tế thị trường, cơ chế quản lý đã có những thay đổi tích cực. Nhà nước từng bước giao quyền tự chủ về sản xuất kinh doanh, tự chủ về tài chính cho công doanh nghiệp, doanh nghiệp không còn phụ thuộc hoàn toàn vào Nhà nước như trước nữa. thực hiện hạch toán kinh doanh là yêu cầu bắt buộc trong nền kinh tế thị trường, công doanh nghiệp phải tự hạch toán theo phương thức “lãi ăn lỗ chịu”.

Xuất phát từ yêu cầu tự hạch toán kinh doanh, công doanh nghiệp không còn

Luận văn tốt nghiệp

đường nào khác là phải đổi mới, phải vươn lên tự khẳng định mình. để làm được điều đó, doanh nghiệp phải tự bảo toàn và phát triển vốn kinh doanh. Muốn vậy các doanh nghiệp phải kinh doanh có lãi, nếu không có lợi nhuận thì doanh nghiệp không thể đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, không có điều kiện đổi mới công nghệ, ứng dụng những tiến bộ khoa học công nghệ hiện đại vào sản xuất. Như vậy, doanh nghiệp sẽ khó đứng vững trên thị trường nhất là trong điều kiện cạnh tranh quyết liệt như hiện nay và trong tương lai.

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp chịu sự chi phối bởi các quy luật khắc nghiệt của thị trường như quy luật cạnh tranh, quy luật cung cầu, quy luật giá trị... tới hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. điều đó đòi hỏi mọi quyết định kinh doanh của doanh nghiệp đều phải gắn liền với thị trường, xuất phát từ nhu cầu thị trường, doanh nghiệp phải không ngừng nghiên cứu và nắm bắt nhu cầu thị trường. Doanh nghiệp chỉ có thể đạt được lợi nhuận cao nếu sản xuất và cung ứng những mặt hàng phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng, giá cả phù hợp với thu nhập của họ và có chính sách tiêu thụ hợp lý.

Như vậy, lợi nhuận không những là mục tiêu cuối cùng mà còn là động lực trực tiếp đối với các doanh nghiệp. Trong khi lựa chọn các phương án kinh doanh, doanh nghiệp luôn lấy lợi nhuận làm mục tiêu hàng đầu, đồng thời làm thước đo hiệu quả và định hướng cho mọi hành vi của doanh nghiệp. Vì thế, việc phấn đấu tăng lợi nhuận trong các doanh nghiệp là vấn đề vô cùng cấp thiết trong giai đoạn hiện nay.

Tóm lại, lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nói riêng và toàn bộ nền kinh tế nói chung. Phấn đấu tăng lợi nhuận là mục tiêu cơ bản và lâu dài của mọi doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp chịu sự ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố khác nhau.

1.1.2. Các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến lợi nhuận doanh nghiệp

Luận văn tốt nghiệp

Lợi nhuận của doanh nghiệp bao gồm ba bộ phận là lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận từ hoạt động bất thường. Trong đó lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh là bộ phận chủ yếu, thường chiếm tỷ trọng lớn và là trọng tâm quản lý của doanh nghiệp. Do đó, muốn tăng được lợi nhuận, doanh nghiệp cần phải nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận, tập trung đi sâu vào nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh được xác định theo công thức:

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh = Doanh thu thuần - Giá thành toàn bộ sản phẩm tiêu thụ trong kỳ

Như vậy, lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc chủ yếu vào hai nhân tố là doanh thu tiêu thụ sản phẩm và giá thành toàn bộ của sản phẩm tiêu thụ. Tuy nhiên doanh thu tiêu thụ sản phẩm và giá thành toàn bộ của hàng hoá tiêu thụ lại phụ thuộc vào nhiều nhân tố khác nhau.

1.1.2.1. nhóm nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu tiêu thụ sản phẩm.

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm hàng hoá, dịch vụ của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng của các nhân tố như khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ, chất lượng sản phẩm tiêu thụ, kết cấu mặt hàng, giá bán sản phẩm, thị trường tiêu thụ và phương thức tiêu thụ, thanh toán tiền hàng.

Nhân tố khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ

Khối lượng sản phẩm sản xuất có ảnh hưởng trực tiếp đến khối lượng sản phẩm tiêu thụ. Sản phẩm sản xuất ra càng nhiều thì khả năng tiêu thụ càng lớn, khả năng tiêu thụ lớn thì doanh thu tiêu thụ càng cao. Song nếu sản phẩm sản xuất ra mà vượt nhu cầu thị trường thì dẫn tới cung vượt cầu, sản phẩm khủng tiêu thụ hết, hàng hoá bị ứ đọng, gây hậu quả xấu cho sản xuất kinh doanh điều này ảnh hưởng tới lợi nhuận của doanh nghiệp. Ngược lại, nếu khối lượng sản phẩm sản xuất ra nhỏ hơn nhu cầu thị trường thì doanh thu sẽ giảm và gây ảnh

Luận văn tốt nghiệp

=====

hưởng trực tiếp tới lợi nhuận của doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp cần nắm rừ nhu cầu thị trường, khả năng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm để xác định khối lượng sản xuất cho phù hợp. Đây được coi là nhân tố mang tính chủ quan thuộc về doanh nghiệp, nó phản ánh những cố gắng của doanh nghiệp trong cùng tốc độ tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhân tố chất lượng sản phẩm hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ

Chất lượng sản phẩm thường thể hiện ở phẩm cấp, kiểu dáng mẫu mốt, màu sắc, khả năng thoả mãn thị hiếu người tiêu dùng... chất lượng sản phẩm hàng hoá, dịch vụ có ảnh hưởng đến giá cả hàng hoá, dịch vụ, do đó ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu tiêu thụ sản phẩm. nếu sản phẩm có chất lượng cao giá bán sẽ cao hơn và ngược lại, chất lượng thấp giá sẽ hạ. chất lượng sản phẩm cao là một trong những điều kiện quyết định mức độ tồn nhiệm đối với người tiêu dùng, nó là một trong ba yếu tố cơ bản tạo ra lợi thế trong cạnh tranh, là điều kiện cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Mặt khác, nâng cao chất lượng sản phẩm cũng tạo điều kiện để sản phẩm, dịch vụ tiêu thụ dễ dàng hơn và nhanh chóng thu được tiền hàng. ngược lại, những sản phẩm chất lượng thấp, không đúng quy cách sẽ rất khó tiêu thụ hoặc tiêu thụ được nhưng giá rẻ, từ đó làm giảm doanh thu tiêu thụ dẫn tới giảm lợi nhuận. đây là nhân tố chủ quan thuộc về doanh nghiệp, thể hiện trình độ tay nghề của người lao động và khả năng ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật, các kinh nghiệm quản lý vào sản xuất kinh doanh .

Nhân tố kết cấu mặt hàng tiêu thụ

trong nền kinh tế thị trường nhu cầu, thị hiếu của người tiêu dùng ngày càng đa dạng và phong phú. Mỗi doanh nghiệp đều có thể tiến hành sản xuất kinh doanh và tiêu thụ nhiều mặt hàng với kết cấu khác nhau. Kết cấu mặt hàng là tỷ trọng về giá trị của mặt hàng đó so với tổng giá trị các mặt hàng của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Trong thực tế, nếu tăng tỷ trọng mặt hàng có mức sinh lời cao, giảm tỷ trọng bỏ ra những mặt hàng có mức sinh lời thấp dự mức lợi

Luận văn tốt nghiệp

=====

nhuận cỡ biệt của từng mặt hàng khụng thay đổi thờ tổng lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ tăng lớn và ngược lại, tăng tỷ trọng mặt hàng cú mức sinh lời thấp, giảm tỷ trọng những mặt hàng cú mức sinh lời cao sẽ làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp bị giảm đi.

Như vậy, thay đổi kết cấu mặt hàng tiều thụ sẽ làm cho doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp thay đổi. tuy nhiên, trong điều kiện cạnh tranh ngày càng khốc liệt việc giữ “chữ tín” với khách hàng là đặc biệt quan trọng, quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Vỡ vậy, một mặt doanh nghiệp cú thể thay đổi kết cấu mặt hàng để tăng doanh thu nhưng phải luận đảm bảo thực hiện đầy đủ những đơn đặt hàng theo yêu cầu của khách hàng, hạn chế chạy theo lợi nhuận trước mắt mà ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp .

Nhõn tố giỏ bỏn sản phẩm hàng hoỏ, dịch vụ

Giỏ cả là nhõn tố cú ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu bỏn hàng. trong điều kiện cóc yếu tố khốc khụng thay đổi, giỏ bỏn sản phẩm hàng hoỏ dịch vụ tăng lớn thờ doanh thu bỏn hàng sẽ tăng lớn và ngược lại, giỏ giảm sẽ làm doanh thu giảm đi. tuy nhiên, thụng thường khi tăng giỏ bỏn sản phẩm thờ khối lượng tiều thụ lại cú xu hướng giảm xuống và ngược lại, khi giảm giỏ thờ khối lượng tiều thụ lại cú xu hướng tăng lớn. vỡ vậy, trong nhiều trường hợp tăng giỏ khụng phải là biện phỏp thỏch hợp để tăng doanh thu, nếu việc tăng giỏ bỏn khụng hợp lý sẽ làm cho việc tiều thụ sản phẩm gặp khú khăn, gõy nờn tõnh trạng ứ đọng hàng hoỏ và sẽ làm cho doanh thu giảm xuống. Như vậy, giỏ bỏn tăng hay giảm một phần quan trọng là do quan hệ cung cầu trờn thị trường quyết định. Do vậy, để đảm bảo được doanh thu và lợi nhuận, doanh nghiệp cần phải cú một chỏnh sỏch giỏ bỏn hợp lý.

Nhõn tố thị trường tiều thụ và chỏnh sỏch bỏn hàng hợp lý

thị trường tiều thụ cú ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu tiều thụ sản phẩm của doanh nghiệp. nếu sản phẩm của doanh nghiệp phự hợp với nhu cầu thị trường

Luận văn tốt nghiệp

và được thị trường chấp nhận thì việc tìu thụ sẽ dễ dàng hơn, nếu thị trường tìu thụ rộng lớn khụng chỉ bú hẹp trong nước mà cũn mở rộng ra thị trường quốc tế thì doanh nghiệp sẽ dễ dàng tăng khối lượng tìu thụ để tăng doanh thu.

Mặt khác, việc vận dụng các phương thức thanh toán khác nhau luận ảnh hưởng đến cụng tốc tìu thụ. Do vậy, muốn nâng cao doanh thu bản hàng, một mặt phải biết vận dụng các phương thức thanh toán hợp lý, cú chính sách tón dụng thương mại phù hợp, mặt khác phải thực hiện đầy đủ các nguyên tắc kiểm nhập xuất giao hàng hóa. đặc biệt là trong thanh toán quốc tế, để đảm bảo thu hồi tiền hàng một cách đầy đủ và an toàn, doanh nghiệp phải tuân thủ một cách đầy đủ các điều kiện về tiền tệ, về địa điểm, về thời gian và phương thức thanh toán.

1.1.2.2. nhóm nhõn tố ảnh hưởng đến chi phí

Thực chất ảnh hưởng của nhõn tố này là ảnh hưởng của giỏ thành sản phẩm tìu thụ và nú tốc động ngược chiều đến lợi nhuận. Giỏ thành sản phẩm cao hay thấp, tăng hay giảm là tùy thuộc vào kết quả của việc quản lý và sử dụng lao động, vật tư, tiền vốn trong quá trình sản xuất của doanh nghiệp. Do đó, nú là tốc động của các nhõn tố chủ quan trong cụng tốc quản lý của doanh nghiệp, nhóm nhõn tố này bao gồm các nhõn tố sau:

Nhõn tố chi phí nguồn vật liệu trực tiếp

Là những khoản chi phí liên quan tới việc sử dụng nguồn liờu, vật liờu phục vụ trực tiếp cho quá trình sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp sản xuất, chi phí nguồn vật liệu thường chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí, Do vậy, nếu tiết kiệm được khoản chi phí này sẽ giúp phần làm giảm giỏ thành và tăng lợi nhuận. Chi phí nguồn vật liệu được xác định như sau:

Chi phí nguồn vật liệu = Định mức tìu hao nguồn vật liệu x Giỏ đơn vị nguồn vật liệu

Định mức tìu hao nguồn vật liệu: Nhõn tố này có quan hệ tỷ lệ thuận với khoản chi vật liệu. Việc thay đổi mức tìu hao có thể do thay đổi mẫu mố, do

Luận văn tốt nghiệp

cung tốc quản lý sử dụng nguyên vật liệu và đặc biệt do quy trình cung nghệ. trong điều kiện hiện nay cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật phát triển hết sức mạnh mẽ, nhiều phát minh mới, nhiều cung nghệ hiện đại mới ra đời, nhiều vật liệu mới ra đời thay thế vật liệu cũ.... nếu doanh nghiệp có khả năng ứng dụng được những thành tựu khoa học cung nghệ tiên tiến vào sản xuất kinh doanh thì sẽ khống ngừng nâng cao được năng suất lao động, tiết kiệm nguyên nhiên vật liệu, giảm chi phí, hạ giá thành, từ đó làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. việc ứng dụng khoa học cung nghệ hiện đại vào sản xuất cũn nâng cao được chất lượng sản phẩm, hạ giá thành, cung tốc tiêu thụ sẽ thuận lợi hơn và doanh thu sẽ tăng lớn. Vỡ vậy, cóc nhà quản lý phải xây dựng kế hoạch sản xuất, đổi mới cung nghệ và kiểm tra thường xuyên nhằm sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu cho sản xuất.

Giỏ đơn vị nguyên vật liệu xuất dựng: Nhõn tố này tỷ lệ thuận với khoản chi phí nguyên vật liệu. Việc thay đổi giỏ nguyên vật liệu xuất dựng lại tùy thuộc vào giỏ mua trên thị trường và cóc chi phí bỏ ra liên quan tới quả trình thu mua vật tư. Do đó, đây là nhõn tố ảnh hưởng vừa khỏch quan vừa chủ quan đến giỏ thành sản phẩm nờn khi xem xét ảnh hưởng của nó phải dựa vào điều kiện cụ thể của từng doanh nghiệp, từng nguồn hàng cụ thể để cú kết luận chính xác về tốc động của giỏ nguyên vật liệu xuất dựng đến khoản chi nguyên vật liệu trong giỏ thành sản phẩm.

Như vậy, cóc nhõn tố định mức tiêu hao nguyên vật liệu, giỏ mua nguyên vật liệu, chi phí thu mua đều ảnh hưởng tới tổng chi phí và tốc động tới lợi nhuận của doanh nghiệp. Đũi hỏi cóc doanh nghiệp khống những tìm cóc biện pháp để giảm thiểu cóc khoản chi phí trên mà cũn phải xác định mức ảnh hưởng của từng nhõn tố đến khoản chi nguyên vật liệu để cú biện pháp thích hợp.

Nhõn tố chi phí nhõn cung trực tiếp

Là chi phí để trả lương và cóc khoản trích theo lương cho cung nhõn sản xuất trực tiếp. Cóc doanh nghiệp Việt Nam hiện nay do cơ sở vật chất trang thiết bị kỹ thuật cũn lạc hậu, năng suất lao động chưa cao, cũn sử dụng nhiều lao động

Luận văn tốt nghiệp

trực tiếp vào sản xuất. Do đó chi phí nhõn cụng trực tiếp cũn chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng chi phí sản xuất. Để giảm chi phí, hạ giỏ thành sản phẩm, nõng cao khả năng cạnh tranh đũi hỏi cõc doanh nghiệp phải tũm biện phỏp để giảm chi phí tiền lương cụng nhõn trực tiếp trờn một đợn vị sản phẩm. Tuy nhiên, việc hạ thấp chi phí tiền lương phải hợp lý bởi vỡ tiền lương là một hỡnh thức trả thự lao cho người lao động.

Cụng với sự phỏt triển của xõ hội đời sống ngày càng được cải thiện đũi hỏi tiền lương cũng phải được tăng cao. Do đó doanh nghiệp phải tăng cường đầu tư đổi mới trang thiết bị cụng nghệ, nõng cao trỡnh độ quản lý, tăng năng suất lao động, cú một chớnh sỏch sử dụng lao động hợp lý, cú nhiều biện phỏp khuyến khỏch như tạo điều kiện để người lao động học tập nõng cao trỡnh độ, quan tũm đến đời sống và điều kiện làm việc của cụng nhõn, khuyến khỏch bằng vật chất và tinh thần cho người lao động thờ sẽ kớch thớch được người lao động làm việc nhiệt tũn, sống tạo, cụng hiến hết mỡnh cho sự phỏt triển của doanh nghiệp

Nhõn tố chi phí sản xuất chung

Là cõc chi phí cho hoạt động của phõn xưởng trực tiếp tạo ra hàng hoỏ dịch vụ, bao gồm cõc chi phí: Chi phí nguyờn vật liệu, cụng cụ dụng cụ, khấu hao tài sản cố định phõn xưởng, chi phí dịch vụ mua ngoàì, chi phí khỏc bằng tiền phỏt sinh ở phạm vi phõn xưởng.... Cõc doanh nghiệp cần cú kế hoạch đào tạo nõng cao trỡnh độ quản lý sản xuất liờn quan đến nhiều khõu như nõng cao trang thiết bị mỷm mức, trỡnh độ kỹ thuật cụng nhõn vờn, tăng hiệu suất làm việc điều đó sẽ gúp phần giảm chi phí cho doanh nghiệp.

Nhõn tố chi phí bõn hàng

Là những khoản chi phí bỏ ra để đảm bảo cho quỏ trỡnh tiờu thụ hàng hoỏ dịch vụ của doanh nghiệp được thực hiện. Đó là những khoản chi phí về tiền lương, cõc khoản phụ cấp phải trả cho nhõn vờn bõn hàng, chi phí đóng gửi vận chuyển bảo quản, khấu hao tài sản cố định Chi phí bõn hàng phụ thuộc vào

Luận văn tốt nghiệp

=====

đặc điểm sản xuất kinh doanh, điều kiện tự nhiên, tõnh hõnh thị trường tiờu thụ nếu biết tiết kiệm chi phớ tiờu thụ sản phẩm sẽ gúp phần làm hạ giỏ thành sản phẩm và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Tuy nhiên phải phấn đấu giảm chi phớ một cõch hợp lý để khụng làm giảm uy tớn của doanh nghiệp.

Nhõn tố chi phớ quản lý doanh nghiệp

Gồm cõc chi phớ quản lý doanh nghiệp, quản lý hành chõnh và cõc chi phớ chung khỏc cú liờn quan đến toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp như tiền lương, cõc khoản phụ cấp phải trả cho ban giỏm đốc và nhõn viờn quản lý ở cõc phũng ban, lói vay vốn kinh doanh, dự phũng phải thu khú đũi, chi phớ tiếp tớn.... Cõc khoản chi phớ này là nhỏ nhất trong tổng giỏ thành nhưng càng tiết kiệm thờ càng giảm giỏ thành và tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

1.2. phương hướng và biện pháp tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp

Lợi nhuận chịu ảnh hưởng của nhiều nhõn tố, nú là kết quả cuối cựng cú liờn quan đến nhiều khõu của quỏ trõnh sản xuất. Do đó, phấn đấu tăng lợi nhuận cho cõc doanh nghiệp là một vấn đề hết sức quan trọng và cần thiết. Chõnh vỡ vậy cõc doanh nghiệp luận luận tởm kiểm những giải phỏp tởi ưu để phỏt huy một cõch tốt nhất lợi thế của doanh nghiệp mõnh. Mỗi doanh nghiệp tuy thuộc vào điều kiện và tõnh hõnh cụ thể của mõnh sẽ cú cõc biện phỏp khỏc nhau nhằm nõng cao lợi nhuận cho cựng ty. Tuy nhiên, dưới gúc độ lý luận chung em xin đề cập tới một số giải phỏp mang tớn chất chung như sau:

1.2.1. Tăng doanh thu tiờu thụ sản phẩm.

Doanh thu chõnh là khoản mà doanh nghiệp nhận được thụng qua hoạt động bõn hàng và đầu tư. Trong điều kiện cõc nhõn tố khỏc khụng đổi, việc tăng doanh thu tiờu thụ sẽ làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Tuy nhiên việc tăng doanh thu lại phụ thuộc vào nhiều nhõn tố. Do vậy, để tăng doanh thu doanh nghiệp cú thể thực hiện một số biện phỏp cơ bản sau:

Luận văn tốt nghiệp

=====

Xây dựng phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả

Đây là vấn đề có ý nghĩa sống còn đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Bởi với bất cứ doanh nghiệp nào có một phương án sản xuất kinh doanh đúng đắn sẽ giúp phần làm giảm sự tiêu tốn về tiền bạc và công sức mà doanh nghiệp vẫn đạt được kết quả tốt, nghĩa là phương án kinh doanh phải có tính khả thi và phải được xây dựng một cách thận trọng, khoa học, chính xác.

Vấn đề đặt ra ở đây là phương án kinh doanh được xây dựng phải khả thi, phù hợp với tình hình thị trường, khai thác hết lợi thế tiềm năng, điểm mạnh của doanh nghiệp để nâng cao hiệu quả việc sử dụng vốn, để đạt được lợi nhuận tối đa cho doanh nghiệp. Muốn vậy doanh nghiệp cần phải làm như sau:

Doanh nghiệp phải xác định được vị trí hiện tại của mình trên thị trường (cơ hội, nguy cơ, điểm mạnh, điểm yếu), mối quan hệ với khách hàng, nhà cung cấp, với đối thủ cạnh tranh và doanh nghiệp phải nghiên cứu thị trường, đây là công việc hết sức phức tạp nó bao gồm công hoạt động từ khâu nghiên cứu thị trường, tổ chức hoạt động sản xuất ra sản phẩm tới khâu tiêu thụ sản phẩm.

Nghiên cứu thị trường, doanh nghiệp phải tổ chức riêng phòng chuyên trách về nghiên cứu thị trường, đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ về nghiên cứu thị trường cho cán bộ công nhân viên đặc biệt là nhân viên chuyên trách về bộ phận marketing.

Đầu tư để nâng cao số lượng và chất lượng sản phẩm tiêu thụ

Nâng cao khối lượng sản phẩm tiêu thụ. Để làm được điều đó, ngoài việc doanh nghiệp phải có những biện pháp quản lý và sử dụng lao động một cách hợp lý, nâng cao trình độ tay nghề của công nhân, bố trí lao động phù hợp với trình độ và kỹ năng của họ, doanh nghiệp cũng phải đầu tư cho sản xuất cả về chiều rộng lẫn chiều sâu như hiện đại hoá máy móc thiết bị, mạnh dạn ứng dụng công nghệ mới vào sản xuất, bên cạnh đó cần làm tốt công tác quảng cáo tiếp thị sản phẩm, công tác tổ chức bán hàng.

Luận văn tốt nghiệp

=====

Ngoài ra, vấn đề nâng cao chất lượng sản phẩm tiều thụ cũng là một mối quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp. Để nâng cao chất lượng sản phẩm doanh nghiệp phải chỳ trọng tới việc thay đổi cung nghệ cho phự hợp với xu thế thị trường, vấn đề đào tạo con người phải được quan tâm đúng mức. Ngày nay do sự phỏt triển mạnh mẽ của khoa học cụng nghệ, việc ứng dụng khoa học cụng nghệ vào trong sản xuất cũng phải được quan tâm để từ đó tạo ra nhiều sản phẩm.

Xõy dựng kết cấu sản phẩm cú lợi nhất

Kết cấu sản phẩm là một nhõn tố ảnh hưởng đến doanh thu theo những chiều hướng khỏc nhau, nú cú thể làm tăng hoặc giảm lợi nhuận tiều thụ. Để đạt được lợi nhuận cao, doanh nghiệp cần đầu tư nghiờn cứu, đa dạng hoỏ chủng loại sản phẩm trong đó phải xỏ định một số mặt hàng chủ lực.

1.2.2. Hạ giỏ thành sản phẩm

Hạ giỏ thành sản phẩm thực chất là việc tiết kiệm cỏc chi phớ về lao động sống và lao động vật hoỏ bỏ ra cho việc sản xuất và tiều thụ sản phẩm. Việc tiết kiệm cỏc khoản chi phớ trực tiếp tạo nờn thực thể sản phẩm phải được thực hiện một cỏch hợp lý để khụng làm ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm, đối với chi phớ bỏn hàng phải tỳy vào đặc điểm của sản phẩm, điều kiện tự nhiờn, xó hội, thị trường tiều thụ.

Đây là phương hướng cơ bản, lâu dài để tăng lợi nhuận cho cỏc doanh nghiệp sản xuất kinh doanh. Đặc biệt trong cơ chế thị trường cú sự cạnh tranh về giỏ, nếu giỏ sản phẩm càng thấp thờ doanh nghiệp càng cú lợi thế để hạ giỏ bỏn sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh, làm tăng doanh thu và tăng lợi nhuận. Việc tiết kiệm cỏc chi phớ về lao động sống, lao động vật hoỏ cú ý nghĩa to lớn khụng chỉ đối với doanh nghiệp mà cũn đối với toàn xó hội. Vỡ vậy, nú khụng chỉ tạo điều kiện cho doanh nghiệp tự bự đắp chi phớ sản xuất kinh doanh và cú lói mà cũn giỳp doanh nghiệp sử dụng tiết kiệm vốn để mở rộng quy mụ sản xuất, tăng

Luận văn tốt nghiệp

khối lượng sản phẩm sản xuất ra. Để giảm được chi phí hạ giá thành sản phẩm của doanh nghiệp cần thực hiện các biện pháp sau:

Phấn đấu tăng năng suất lao động

Năng suất lao động phản ánh năng lực sản xuất của người lao động, biểu hiện bằng số sản phẩm làm ra trong một đơn vị thời gian hay thời gian cần thiết để làm ra một đơn vị sản phẩm. Tăng năng suất lao động có nghĩa là tăng số sản phẩm làm ra hay giảm số thời gian cần thiết để làm ra một đơn vị sản phẩm, điều này làm cho chi phí nhón cụng trong một đơn vị sản phẩm giảm đi. hơn nữa việc tăng năng suất lao động cũn kộ theo sự giảm đi hàng loạt các chi phí khác đặc biệt là chi phí cố định để hạ giá thành sản phẩm. Do đó, để tăng năng suất lao động doanh nghiệp cần ỏp dụng tổng hợp nhiều biện pháp sau:

đầu tư đổi mới quy trình cụng nghệ, hiện đại hoá mỷ mức thiết bị

Trong điều kiện hiện nay, sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật đó tạo ra khả năng to lớn để các doanh nghiệp đổi mới quy trình cụng nghệ, cải tiến mỷ mức thiết bị sao cho phự hợp với quy trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Cú như vậy mới tạo ra được tiền đề cho việc sử dụng triệt để công suất máy móc thiết bị. đây là biện pháp trực tiếp tăng năng suất lao động.

tăng cường quản lý, sử dụng cú hiệu quả mỷ mức thiết bị

Việc tăng cường sử dụng mỷ mức thiết bị phải được tiến hành đồng thời theo hai hướng là : tăng số lượng mỷ mức thiết bị trờn đầu lao động và nộg cao hiệu quả sử dụng mỷ. muốn vậy phải tổ chức lại quy trình sản xuất, tăng giờ mỷ chạy, giảm giờ mỷ ngừng hoạt động do hỏng hóc, thiếu nguyên nhón vật liệu, thiếu người vận hành... đồng thời phải thường xuyên kiểm tra, sửa chữa, bảo dưỡng mỷ mức thiết bị, thực hiện đúng các yêu cầu của quy trình vận hành mỷ mức.

sắp xếp, bố trí lao động một cách hợp lý

Việc sắp xếp, bố trí lao động một cách hợp lý nhằm tạo nờn sự đồng bộ thống nhất, tạo ra sự gắn kết hài hoà giữa các khâu, các cụng đoạn của quá trình

Luận văn tốt nghiệp

=====

sản xuất kinh doanh. điều đó giúp cho doanh nghiệp có thể sử dụng thời gian của mình một cách hiệu quả, giúp phân tăng năng suất lao động.

nâng cao trình độ tay nghề và ý thức của người lao động

để tăng năng suất, doanh nghiệp không thể không thực hiện cùng tổ đào tạo và bồi dưỡng cho người lao động để nâng cao trình độ tay nghề. Hơn nữa, doanh nghiệp phải luôn quan tâm chăm lo đời sống của công nhân viên thông qua tiền lương và các chính sách khen thưởng hợp lý nhằm khuyến khích, động viên người lao động hăng say với công việc, gắn bó nhiệm vụ với công việc của mình. đồng thời doanh nghiệp phải có những biện pháp quản lý lao động cho phù hợp với doanh nghiệp mình.

Tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu

Tiết kiệm nguyên vật liệu tiêu hao trong quá trình sản xuất sẽ giúp phần lớn vào việc hạ giá thành sản phẩm sản xuất ra. để tiết kiệm nguyên vật liệu tiêu hao cần phải giảm tỷ lệ hao hụt nguyên vật liệu và mức tiêu hao nguyên vật liệu trong một đơn vị sản phẩm. Muốn vậy, doanh nghiệp cần phải thực hiện tốt các biện pháp sau:

kết hợp kế hoạch sản xuất với công tác cung ứng nguyên vật liệu

Doanh nghiệp phải lập kế hoạch cung ứng nguyên vật liệu sao cho phù hợp với kế hoạch sản xuất, tránh tình trạng sản xuất bị ngừng trệ do thiếu nguyên vật liệu hoặc tình trạng nguyên vật liệu ứ đọng quá lớn. Doanh nghiệp phải chọn nguồn cung cấp gần, thuận tiện cho việc chuyển chở, giá cả phải chăng đặc biệt là phải ổn định nguồn cung cấp những vật tư chính, đây cũng là nhân tố giúp tiết kiệm chi phí và hạ giá thành sản phẩm.

tổ chức quản lý nguyên vật liệu một cách tốt nhất

tổ chức quản lý nguyên vật liệu một cách tốt nhất để sao cho đảm bảo về số lượng, chất lượng nguyên vật liệu. Muốn vậy, doanh nghiệp phải thường xuyên kiểm tra giám sát các loại nguyên vật liệu nhập về, tránh tình trạng nhập phải các loại nguyên vật liệu kém phẩm chất hoặc để xảy ra tình trạng hao hụt nguyên vật

Luận văn tốt nghiệp

liệu quá lớn. Ngoài ra doanh nghiệp cần chú ý đến khâu bảo quản, dự trữ vật tư, thực hiện quản lý và sử dụng nguyên vật liệu tiết kiệm ngay từ khâu mua vào, áp dụng phương pháp quản trị hàng tồn kho dự trữ thích hợp nhằm tối thiểu hoá chi phí.

doanh nghiệp phải xây dựng được định mức tiêu hao nguyên vật liệu cho một đơn vị sản phẩm, xây dựng định mức phế phẩm vật tư hợp lý.

Định mức tiêu hao nguyên vật liệu cho một đơn vị sản phẩm là số nguyên vật liệu cần thiết để tạo ra một đơn vị sản phẩm theo yêu cầu kỹ thuật nhất định. Mức tiêu hao thực tế so với định mức càng nhỏ bao nhiêu thì vật tư được sử dụng càng tiết kiệm bấy nhiêu. Để giảm bớt tiêu hao nguyên vật liệu cho một đơn vị sản phẩm doanh nghiệp cần: áp dụng tiến bộ khoa học công nghệ vào sản xuất, xây dựng được cơ chế liên hệ gắn bó trách nhiệm chặt chẽ giữa các khâu mà nguyên vật đi qua, tránh tình trạng có những khâu nguyên vật liệu không được quản lý chặt chẽ dẫn đến lãng phí, hao hụt lớn, tăng cường kiểm tra cơ định mức tiêu hao nguyên vật liệu, ngăn chặn và xử lý kịp thời các trường hợp gây thất thoát lãng phí vật tư. Các kế hoạch sử dụng nguyên vật liệu thay thế trong những trường hợp cần thiết trên cơ sở đảm bảo chất lượng sản phẩm cũng như giá thành của sản phẩm đó.

Giảm các loại chi phí gián tiếp

Chi phí gián tiếp bao gồm các khoản : Chi phí tiền lương công nhân gián tiếp, tiền thuê văn phòng, chi phí tiếp khách, chi phí nhà ở quản lý, chi phí khác.... các khoản chi phí này không liên quan trực tiếp đến sản xuất sản phẩm. Do vậy, để giảm chi phí gián tiếp cần phải xây dựng được cơ cấu bộ máy quản lý gọn nhẹ, hiệu quả không chồng chéo, phù hợp với đặc điểm riêng của từng doanh nghiệp và đặc điểm chung của từng ngành, từ đó tiết kiệm chi phí quản lý.

Ngoài ra, các khoản chi phí gián tiếp này rất dễ bị lạm dụng trong chi tiêu. do đó, doanh nghiệp cần phải có biện pháp quản lý các khoản chi phí này có hiệu quả. Doanh nghiệp nên xây dựng hạn mức chi phí cho các khoản mục này và chi tiêu

Luận văn tốt nghiệp

=====

theo hạn mức đó định.

1.2.3. Nồng cao hiệu quả sử dụng vốn

đây là điều kiện để doanh nghiệp tồn tại, phát triển và thu lợi nhuận cao trong nền kinh tế thị trường. Nhằm đạt được hiệu quả cao, với chi phí đầu vào thấp nhất các doanh nghiệp phải sử dụng vốn sao cho có hiệu quả cao nhất. để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định, đồng thời tăng nhanh tốc độ tuần hoàn và chu chuyển của vốn lưu động. Ngoài ra trong quá trình hoạt động nếu có vốn nhàn rỗi thì doanh nghiệp nên đầu tư ra ngoài như đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu, các chứng chỉ có giá trị, liên doanh liên kết, gửi ngân hàng... để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và tăng lợi nhuận.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần cân nhắc lựa chọn nguồn tài trợ vốn một cách hợp lý nhằm giảm chi phí sử dụng vốn và đảm bảo an toàn tài chính cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp nên nghiên cứu, cân nhắc sử dụng đòn bẩy tài chính một cách hiệu quả để tăng lợi nhuận vốn chủ sở hữu.

Trên đây chỉ là một số phương hướng cơ bản để nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Tùy theo đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp cần vận dụng tổng hợp một cách uyển chuyển, sáng tạo những biện pháp trên đây để đạt được hiệu quả kinh doanh tốt nhất, đạt được lợi nhuận cao nhất trong điều kiện các nguồn lực có giới hạn.

Tóm lại, lợi nhuận là một chỉ tiêu tổng hợp có vai trò đặc biệt quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. để đánh giá được chất lượng hoạt động của một doanh nghiệp chúng ta phải phân tích một cách toàn diện, sâu sắc toàn bộ các chỉ tiêu về lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận mà chúng ta đó được. việc phân tích không chỉ xem xét lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp cao hay thấp mà phải tiến hành so sánh các chỉ tiêu giữa các năm với nhau để thấy được xu hướng của doanh nghiệp là phát triển hay suy thoái hoặc so sánh các chỉ tiêu của doanh nghiệp với số trung bình của ngành hay các doanh nghiệp có điều kiện sản xuất kinh doanh tương tự nhằm xác định vị trí của doanh nghiệp là tiền tiến hay lạc hậu...

Luận văn tốt nghiệp

=====

Tuy nhiên, mỗi doanh nghiệp tùy vào điều kiện sản xuất kinh doanh, ngành nghề kinh doanh thờ kết quả đạt được cũng khác nhau. Để nghiên cứu một cách cụ thể và chi tiết hơn về vấn đề này, sau đây chúng ta sẽ đi sâu xem xét quá trình thực hiện lợi nhuận ở Công ty cổ phần Phát Triển Công Nghệ Nặng Thuận.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG VỀ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CỘNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN CỘNG NGHỆ NỤNG THỤN

2.1. Khởi quở về tởnh hỡnh tổ chức hoạt động kinh doanh của cộng ty cổ phần phỏt triển cộng nghệ nụng thụn

2.1.1. Khởi quở về quỏ trởnh hỡnh thành và phỏt triển cộng ty

2.1.1.1. Giới thiệu về cộng ty

Tờn giao dịch: Cộng ty cổ phần Phỏt Triển Cộng Nghệ Nụng Thụn.

Tờn tiếng anh: Rural Technology Development.

Tờn viết tắt: RTD.

Trụ sở chính: Đặt tại P104 - C1b - Phường Lũng Hạ - Quận Đống Đa - Thành phố Hà Nội.

Loại hỡnh cộng ty: Cộng ty cổ phần.

Cộng ty được cấp giấy phỏp kinh doanh số: 0103000601 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư thành phố Hà Nội cấp ngày 01/ 11/ 2001.

Vốn điều lệ: 9 tỷ đồng huy động từ cỏc cổ đờng.

Cộng ty được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh Nghiệp được Quốc hội nước Cộng hoà xó hội chủ nghĩa Việt Nam thụng qua ngày 12/ 06/ 2000 tại Kỳ họp thứ 8 Khoỏ X, cú hiệu lực thi hành 01/ 01/ 2001.

Hiện nay cộng ty cú ba chi nhỏnh với hơn 300 đại lý lớn nhỏ trải dài cả ba miền Bắc, Trung, Nam đó là:

* Chi nhỏnh Hà Tỡy : Đặt tại Khu cộng nghiệp sản xuất và chế biến thức ăn gia sỳc Xó An Khỏnh - Huyện Hoài Đức - Tỉnh Hà Tỡy.

* Chi nhỏnh Miền Nam: Đặt tại 11/ 29A Nguyễn Oanh - Quận Gũ Vấp - Thành phố Hồ Chớ Minh.

Luận văn tốt nghiệp

=====

* Chi nhánh Hưng Yờn : Đặt tại Xó Lạc Hồng - Huyện - Tỉnh Hưng Yờn.

Ngành nghề kinh doanh cơ bản: Sản xuất kinh doanh thuốc thỳ y và thức ăn gia sỳc.

Cụng nghệ sản xuất: Thức ăn gia sỳc được sản xuất theo cụng nghệ của Đức, thuốc thỳ y được sản xuất theo cụng nghệ của Trung Quốc.

2.1.1.2. Khởi quỏt về quỏ trởnh hỏnh thành và phỏt triển cụng ty

Cụng ty cổ phần Phỏt Triển Cụng Nghệ Nụng Thụn được chỏnh thức thành lập vào thỏng 4 năm 1998 với tiền thỏn là Cụng ty trỏch nhiệm hữu hạn Phỏt Triển Cụng Nghệ Nụng Thụn. Thời gian này cụng ty chủ yếu kinh doanh thương mại cỏc loại nguyờn liệu sản xuất thuốc thỳ y và thuốc thủy sản nhập khẩu. Được sự hỗ trợ của cỏc giỏo sư hàng đầu về ngành chế biến thức ăn gia sỳc và thuốc thỳ y, cụng ty đó từng bước chuyển sang tự nghiờn cứu, sản xuất thức ăn và thuốc thỳ y đặc chủng.

Sau một thời gian hoạt động đến ngày 1 thỏng 11 năm 2001 Cụng ty trỏch nhiệm hữu hạn Phỏt Triển Cụng Nghệ Nụng Thụn chuyển thành Cụng ty cổ phần Phỏt Triển Cụng Nghệ Nụng Thụn. Với cỏc ngành nghề kinh doanh:

ứng dụng cụng nghệ bảo quản và chế biến nụng sản.

Dịch vụ khoa học cụng nghệ phục vụ sản xuất nụng nghiệp.

Đại lý mua, đại lý bỏn, ký gửi hàng hoỏ.

Buụn bỏn nguyờn liệu sản xuất phục vụ nụng nghiệp và nụng thụn.

Mua bỏn trang thiết bị y tế.

Buụn bỏn nguyờn liệu sản xuất thuốc thỳ y và thức ăn gia sỳc.

Sản xuất thức ăn gia sỳc, thức ăn cho thủy sản.

Sản xuất thuốc thỳ y, thức ăn bổ sung cho vật nụi(gia sỳc và vật nụi dưới nước).

Trong đó, cụng ty tập trung vào sản xuất kinh doanh thuốc thỳ y và thức ăn gia sỳc. Thuốc thỳ y của cụng ty rất đa dạng bao gồm cả thuốc bột, thuốc tằm và thuốc khỏng thể, đây là những sản phẩm cú nhiều tỏnh năng ưu việt như tỏc

Luận văn tốt nghiệp

dụng tròn cơ thể vật nuôi, giò thành tương đối rẻ... Vỡ vậy cốc loại thuốc này đã chiếm lĩnh được thị trường trong nước và xuất khẩu một phần sang các nước láng giềng như Lào, Cam Pu Chia. Cũn thức ăn chăn nuôi của cụng ty gồm 7 nhón hiệu là Việt ỳc, ý Mỹ, GROW, PHỳ Nụng, VINA FEED, Sài Gũn và đặc biệt là cụng ty đang tập trung vào phỏt triển sản phẩm **on Việt** đó là sản phẩm cú chất lượng cao.

Vớ năng lực sản xuất hiện cú như lao động cú tay nghề, cốc sản phẩm của cụng ty được sản xuất tròn dõy truyền thiết bị cụng nghệ hiện đại của Cộng hoà liờn bang Đức, Trung Quốc và cả sự cố gắng nỗ lực của toàn bộ cụng nhõn viờn, sự tận tồm sỏng suốt của ban giỏm đốc, vốn lớn... Đứng trước yờu cầu đặt ra là thể hiện tốt cốc chỉ tiờu kinh tế xó hội hàng năm như sản xuất cốc sản phẩm chất lượng cao, đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng tròn cơ sở mở rộng quy mụ sản xuất, đưa cụng ty từng bước hoà nhập vào nền kinh tế thị trường và ngày càng cú vị thế vững vàng tròn thị trường trong ngoài nước. Từ những điểm mạnh và vớ nhiệm vụ đặt ra đặt ra trước mắt cụng ty đó tiến hành liờn kết hợp tỏc, học hỏi những kinh nghiệm quý bỏu trong việc quản lý tài chỏnh, trong sản xuất kinh doanh của cốc đối tỏc và ỏp dụng cốc thành tựu khoa học kỹ thuật mới vào sản xuất, phỏt huy hết tiềm năng vốn cú. Chỏnh vỡ vậy cụng ty là một trong những đơn vị mạnh so vớ cốc đơn vị sản xuất sản phẩm cụng loại và đạt được nhiều thành tỏch đáng kể. Điều này được thể hiện cụ thể:

* Ngay từ những năm đầu đi vào hoạt động: Cụng ty đó sản xuất được một số khỏng thể như khỏng thể Newcastle, E.coli, Gumboro và được cục Thỳ y cấp giấy phỏp cho lưu hành toàn quốc. Khỏng thể này cho hiệu quả cao khi trị bệnh sung phự đầu đặc biệt là phũng trị bệnh phõn trắng lợn con, tỷ lệ khỏỉ bệnh đạt rất cao 90% - 95%. Ngoài ra, Cụng ty RTD đó sản xuất ra một bộ gồm hàng trục sản phẩm cú chất lượng tốt, cú một số sản phẩm được bà con tin dụng:

RTD – Tylogendex	: Đặc trị viờm đường hạ hấp.
RTD – E 300	: Đặc trị ho, hen suyễn.
RTD – Doxyvet	: Đặc trị tiờu chảy.

Luận văn tốt nghiệp

=====

RTD – Depen strep L.A: Đặc trị tụ huyết trùng, viêm phổi.

* Cuối năm 2003, đầu năm 2004 dịch cúm gia cầm xuất hiện, lây lan ra 11 nước và lãnh thổ Châu ỏ, trong đó cú Việt Nam. Dưới sự chỉ đạo của chính phủ, các bộ, ngành địa phương và lực lượng Thỳ y dịch cúm gia cầm ở nước ta đó được kiểm soát nhanh chóng. Về phía cụng ty, cụng ty đó đẩy mạnh được lượng tời thụ gúp phần tăng doanh thu đồng thời hạn chế khả năng lan truyền của dịch bệnh. Vào những ngày cuối tháng 4 năm 2004 dịch cúm gia cầm bùng phỏ trở lại ở một số vụng, cụng ty đó rất cố gắng trong việc sản xuất thuốc để hạn chế dịch bệnh lây lan. Vỡ vậy trong năm này cụng ty cũng đó sản xuất được một số chế phẩm vi sinh như: men USB, USA. Đặc biệt cụng ty sản xuất một bộ gồm 18 sản phẩm cho nhiều loại gia súc, gia cầm như cho bũ sữa, cho lợn tập ăn, cho gà, vịt, ngan ở các lứa tuổi. Cú thể kể ra một số sản phẩm đáng lưu tởm như: Ho, B52, RTD - F111...

Trước nhu cầu đỏi hỏi cấp bách trong xỳc tiến thương mại và thực hiện hiệp định SPS của WTO, ngành Thỳ y chỳng ta đó và đang gồng mớn lờn thực hiện một số chương trỡnh thỳ y tầm cỡ quốc tế. Biết bao sự kiện tạo nờn dấu ấn cho năm 2004 này. Năm 2004 là năm kỷ niệm thành lập 80 năm ngày thành lập Tổ chức Thỳ y thế giới(OIE). Tổ chức này kêu gọi các nước thành viờn trong đó cú Việt Nam, phối hợp phũng chống dịch bệnh động vật đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm cho đất nước mớn và cho toàn cầu.

Để từng bước hội nhập nền kinh tế khu vực, nền kinh tế thế giới, Đảng và Nhà nước Việt Nam đó xõy dựng và đưa ra nhiều quyết sách như: Nghị quyết TW2 khoỏ VIII về khoa học và cụng nghệ, nghị quyết TW6 lần 1 về phỏt triển chẵn nuôi theo hướng hàng hoỏ, nghị quyết 15 khoỏ IX về đẩy nhanh, đẩy mạnh cụng nghiệp hoỏ, hiện đại hoỏ nụng nghiệp nụng thun, nhằm tạo ra những nguồn thực phẩm cú chất lượng, an toàn phục vụ cho tời dựng trong nước và xuất khẩu. Đây là những động lực tạo điều kiện thuận lợi cho việc phỏt triển của các doanh nghiệp núi chung và cụng ty RTD núi riờng.

Luận văn tốt nghiệp

=====

Trong thời gian tới cụng ty RTD tăng cường nghiên cứu và sản xuất thuốc theo hướng dựng cốc chủng vi sinh hữu ích, đây là cốc chế phẩm probiotic - gọi là chế phẩm trợ sinh học. Hướng này hiện nay tròn thế giới đang phỏt triển mạnh. Để cốc hướng nghiên cứu và sản xuất nờu tròn phỏt triển tốt và cú hiệu quả, cụng ty đang hoàn thiện hệ thống sản xuất theo tiờu chuẩn GMP - ASEAN do đõy truyền sản xuất thuốc tìem và dung dịch do Tập đoàn TUV Cộng hoà liờn bang Đức cụng nhận.

2.1.2. Tổ chức hoạt động kinh doanh của cụng ty**2.1.2.1. Tổ chức nhân sự**

Lao động là yếu tố quan trọng của quá trình sản xuất, nú tốc động đến quá trình sản xuất tròn hai mặt số lượng lao động và chất lượng lao động. Cụng ty RTD cú một lực lượng đông đảo là 300 lao động cú tay nghề, cú trình độ cao và cụng ty luận quan tĩm đến việc đào tạo cho số lao động mới vào nghề, tiến hành bồi dưỡng nghiệp vụ chuyển mụn thi nõng bậc cho đội ngũ cõn bộ cụng nhân viờn, tuyển dụng lao động mới cú trình độ. Điều này được thể hiện qua bảng:

Phõn tóch

2.1.2.2. Tổ chức sản xuất kinh doanh

Hiện nay cụng ty cú cốc địa điểm hoạt động:

Cửa hàng tại Trường Chinh - Hà Nội: Đảm nhiệm việc giới thiệu và tìu thụ hàng ở khu vực Hà Nội và những khỏch hàng ở cốc vụng lĩn cận.

Chi nhõnh miền Nam : Đảm nhiệm việc tìu thụ hàng hoỏ tại khu vực miền Nam tĩnh từ Đà Nẵng trở vào đến mũi Cà Mau.

Hệ thống phõn phối của cụng ty tại chi nhõnh Hà Tĩy: Đảm nhiệm việc tìu thụ hàng hoỏ tại cốc tỉnh ở miền Bắc và miền Trung đến Đà Nẵng.

Hệ thống phõn phối của cụng ty tại chi nhõnh Hưng Yờn: Đầu năm 2005 bắt đầu đi vào hoạt động và tiến hành hạch toỏn độc lập.

Quả trình sản xuất từng nhúm sản phẩm của cụng ty được thực hiện theo đõy truyền tại cốc phõn xưởng riờng biệt, cụng ty cú cốc phõn xưởng sau:

Luận văn tốt nghiệp

=====

Phõn xưởng sản xuất thức ăn chăn nuôi.

Phõn xưởng sản xuất thuốc bột.

Phõn xưởng sản xuất thuốc nước.

2.1.2.3. Tổ chức bộ mỗy quản lý.***Tổ chức bộ mỗy quản lý kinh doanh.***

Quản lý là yếu tố quan trọng trong hoạt động kinh doanh. Để quản lý cú hiệu quả thờ đũi hỏi phải tổ chức bộ mỗy quản lý phự hợp cựng đội ngũ quản lý cú trỡnh độ, cú năng lực.

Xuất phỏt từ thực tế, đặc thự sản xuất của ngành, quy mụ, loại hỡnh doanh nghiệp và do nhận thức đúng về tầm quan trọng trong cựng tỏc tổ chức quản lý. Cựng ty đó từng bước cựng cố tổ chức, cơ cấu phũng ban, tuyển chọn nhõn viờn, cõn bộ mới cú năng lực đồng thời đào tạo và nõng cao nghiệp vụ cho cựng nhõn, cõn bộ cũ của cựng ty cho phự hợp với cựng việc và phực vụ cho kế hoạch xõy dựng cựng ty lờu dài.

Để thực hiện cõn nhiệm vụ của mõnh cú hiệu quả cao nhất trong quỏ trỡnh điều hành sản xuất kinh doanh đồng thời tạo ra một cơ cấu năng động sẵn sàng thớch ứng trước biến động của thị trường. Cựng ty đó tổ chức cho mõnh một bộ mỗy kinh doanh tinh giản, gọn nhẹ và đạt hiệu quả kinh tế cao nhất, cựng ty ỏp dụng mụ hỡnh trực tuyến - chức năng trong hệ thống quản lý kết hợp với hoạt động theo nhúm, lấy thị trường làm trung tồm và mục đích của cõn hoạt động sản xuất kinh doanh của cựng ty, cõn hoạt động của cựng ty là để đáp ứng tốt cho cõn yờu cầu của thị trường:

* Đại Hội đồng cổ đõng: Là cơ quan quyết định cao nhất của cựng ty cổ phần.

* Tổng Giám Đốc: Lớnh đạo, quản lý và điều hành chung mọi hoạt động của cựng ty.

* Cõn Phú Tổng Giám Đốc: Giỳp việc cho Tổng Giám Đốc trong cựng tỏc lớnh đạo, quản lý và điều hành theo lĩnh vực cựng tỏc được uỷ quyền.

Luận văn tốt nghiệp

=====

* Trưởng Phũng thuộc cơ cấu giúp việc cho Ban Giỏm Đốc: Chịu trách nhiệm trước Tổng Giỏm Đốc(hoặc Ban Giỏm Đốc) về mọi nhiệm vụ được giao.

* Căn cứ vào chức năng, nhiệm vụ và trách nhiệm của các thành viên trong Ban Giỏm Đốc, các phũng, đơn vị có trách nhiệm liên hệ cùng tổ chức đúng hệ thống, đúng quy trình, thủ tục. Những trường hợp liên hệ cùng tổ chức sai quy trình, thủ tục và chức năng nhiệm vụ không được giải quyết và bị xử lý theo quy định chung của công ty. Trường hợp đặc biệt do Tổng Giỏm Đốc công ty yêu cầu trực tiếp bằng văn bản hoặc nói trực tiếp thì không nhất thiết phải thông tin cho các bộ quản lý trực tiếp biết.

* Các Phũng Nghiệp Vụ: Là đầu mối tổng hợp thông tin theo mảng nghiệp vụ phụ trách, đảm bảo hệ thông tin quản lý trong toàn công ty, chịu trách nhiệm hướng dẫn, tư vấn và hỗ trợ các đơn vị, bộ phận khác về những mảng nghiệp vụ liên quan.

Bộ máy quản lý của công ty được phân cấp như sau: Ban Giỏm Đốc và các phũng ban chức năng, thực hiện các chức năng quản lý nhất định:

* Đại Hội Đồng Cổ Đông: Bao gồm toàn bộ các cổ đông cùng bầu ra hội đồng quản trị và ban kiểm soát để quản lý, giám sát hoạt động của công ty.

* Hội đồng quản trị: Là cơ quan quyền lực cao nhất được các cổ đông bầu ra thông qua Đại hội đồng cổ đông, có trách nhiệm tập thể trong việc quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong phạm vi pháp luật và điều lệ của công ty quy định.

* Ban kiểm soát: Do các cổ đông bầu ra thông qua Đại hội đồng cổ đông và pháp luật về kiểm tra, có chức năng giám sát hoạt động của Ban Giỏm Đốc, bộ máy tiến hành hoạt động của công ty và chấp hành điều lệ cũng như nghị quyết, quyết định của Đại hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Luận văn tốt nghiệp

=====

* Tổng giám đốc: Điều hành trực tiếp hoạt động kinh doanh của cộng ty dựa vào ý kiến chỉ đạo của Hội đồng quản trị, lãnh đạo và quản lý toàn diện công mặt cộng tác, công hoạt động đối nội, đối ngoại của cộng ty. Chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về thực hiện công quyền và nhiệm vụ được giao.

* Đại diện lãnh đạo về chất lượng: Là đại diện một trong công lãnh đạo giúp Tổng giám đốc chịu trách nhiệm kiểm tra chất lượng sản phẩm của cộng ty, chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về công việc được giao.

* Công phú Tổng giám đốc: Giúp việc cho Tổng giám đốc trong chỉ đạo từng lĩnh vực công tác của cộng ty theo sự phân công, ủy quyền của Tổng giám đốc. Giải quyết công vấn đề cụ thể liên quan đến lĩnh vực phụ trách, bảo công công tác thường kỳ liên Tổng giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về mọi nhiệm vụ được giao.

* Phũng hành chính - nhân sự: Tham mưu giúp việc cho Tổng giám đốc trong công tác đối nội, đối ngoại, quản trị hành chính nhân sự và quản lý đất đai, nhà xưởng... Trưởng phũng chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về mọi nhiệm vụ được giao.

* Phũng tài chính - kế toán: Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong công tác quản lý tài chính kế toán, xây dựng chiến lược hoạt động kinh doanh, huy động và sử dụng cụ hiệu quả công nguồn vốn của cộng ty. Trưởng phũng chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về nhiệm vụ được giao và bảo công kết quả hoạt động kinh doanh, tồn kho tài chính của cộng ty theo quy định của Hội đồng quản trị.

* Phũng kế hoạch - vật tư: Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong công tác khai thác nguồn vật tư, cung ứng và quản lý vật tư, nguyên vật liệu đáp ứng cho công yêu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh...

* Phũng công nghệ: Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong công tác quản lý công nghệ sản xuất và quản lý kỹ thuật, kiểm soát, đổi mới công nghệ sản xuất, nâng cấp hoàn thiện sản phẩm cũ và nghiên cứu chế tạo sản phẩm mới.

Luận văn tốt nghiệp

=====

* Phũng đảm bảo chất lượng: Tham mưu, giúp việc cho Ban giám đốc tổng cộng tổ xây dựng hệ thống chất lượng chung ty, kiểm tra việc triển khai hệ thống chất lượng trong chung ty... Trưởng phũng chịu trách nhiệm trước Phú tổng giám đốc sản xuất và Tổng giám đốc về mọi nhiệm vụ được giao.

* Phũng kiểm tra chất lượng: Tham mưu giúp việc cho Ban giám đốc tổng cộng tổ kiểm tra chất lượng sản phẩm từ khâu đầu vào cho đến khi thử nghiệm sản phẩm Triển khai sản xuất sản phẩm. Trưởng phũng chịu trách nhiệm trước Phú tổng giám đốc sản xuất và Tổng giám đốc về mọi nhiệm vụ được giao.

* Xưởng sản xuất: Triển khai sản xuất sản phẩm theo kế hoạch nhận được từ phũng kế hoạch - vật tư theo các quy định của hệ thống quản lý chất lượng với tiêu chuẩn chất lượng và giá thành phù hợp. Quản đốc chịu trách nhiệm trực tiếp trước Phú tổng giám đốc sản xuất và Tổng giám đốc về mọi nhiệm vụ được giao.

* Phũng kinh doanh: Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong chung tổ quản lý và chỉ đạo hoạt động kinh doanh - tiếp thị chung ty, tổ chức hệ thống marketing, hệ thống bán hàng và hệ thống bán lẻ, các chế độ cho khách hàng, quản lý tồn dụng khách hàng. Trưởng phũng chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về mọi nhiệm vụ được giao.

Tổ chức bộ máy quản lý tài chính - kế toán.

ở các doanh nghiệp nói chung và ở Chung ty cổ phần Phở Triển Cộng Nghệ Nụng Thụn nói riêng, phũng tài chính - kế toán giữ một vai trò hết sức quan trọng. Phũng tài chính - kế toán của chung ty thực hiện chức năng là:

- * Tổ chức bộ máy kế toán trong toàn chung ty.
- * Tổ chức thực hiện chung tổ kế toán, tập hợp, xử lý và cung cấp kịp thời, đầy đủ, chính xác thông tin tài chính - kế toán cho giám đốc.
- * Tham mưu cho giám đốc về quản lý tài chính, quản lý kinh tế trên các lĩnh vực.
- * Hướng dẫn và phổ biến về nghiệp vụ cho các đơn vị thành viên về lĩnh vực tài chính - kế toán.

Luận văn tốt nghiệp

=====

* Xây dựng cơ chế về quản lý tài chính và kinh tế trong toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của cộng ty.

* Tổng hợp, phân tích đánh giá kết quả hoạt động kinh tế trên cơ sở bảo vệ tài chính, tham mưu cho lãnh đạo những biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế của cộng ty.

* Huy động vốn và các nguồn lực tài chính đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh. Đề xuất các phương án đầu tư trong và ngoài nước.

Để thực hiện đầy đủ các chức năng, nhiệm vụ của mình, đồng thời đảm bảo sự lãnh đạo và chỉ đạo tập trung thống nhất cộng ty đã lập ra một bộ máy quản lý tài chính - kế toán gồm 10 người trong đó có 1 kế toán trưởng, 1 thủ quỹ, 2 kế toán tổng hợp và 5 kế toán viên khác:

Kế toán trưởng kiêm trưởng phòng tài chính - kế toán: Điều hành mọi công việc trong phòng và chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về toàn bộ công tác tài chính của cộng ty.

Kế toán trưởng chi nhánh.

Kế toán bán hàng, công nợ phải thu.

Kế toán vốn bằng tiền, công nợ phải trả.

Kế toán thuế.

Kế toán tập hợp chi phí và giá thành sản phẩm.

Kế toán kho vật liệu, thành phẩm.

Kế toán tổng hợp.

Thủ quỹ.

Ngoài ra, trong quá trình hoạt động phòng kế toán tài chính của cộng ty đã xây dựng mục tiêu chất lượng cho phòng mình là:

Toàn bộ nhân viên phòng kế toán tài chính không ngừng rèn luyện nâng cao năng lực, trình độ chuyên môn và tu dưỡng đạo đức, tác phong nhằm xây dựng điển hình của “văn hoá doanh nghiệp RTD”.

Luận văn tốt nghiệp

=====

Hợp tác chặt chẽ với các Phòng, Ban, Bộ phận khác trong cùng ty triển khai thực hiện: Phân đầu đạt chứng nhận GMP - ASEAN cho Nhà máy sản xuất Thuốc Thày y vào năm 2005.

Đáp ứng yêu cầu phục vụ của khách hàng và nội bộ với phương châm: “nhanh, gọn, rõ ràng, chính xác”.

Hoàn thiện việc áp dụng phần mềm kế toán trong cùng tổ chức hạch toán kế toán...

Trong những năm gần đây, nhằm hiện đại hoá cùng tổ chức quản lý tài chính, nâng cao hiệu quả cùng việc, cùng ty đã áp dụng chương trình kế toán máy để đảm bảo việc kiểm tra, đối chiếu cũng như in ấn báo cáo một cách nhanh chóng, giúp phần tiết kiệm chi phí thời gian cũng như nâng cao hiệu quả làm việc độc lập của kế toán viên.

2.1.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của cùng ty.**2.1.3.1. Đặc điểm và quy trình sản xuất sản phẩm.****Đặc điểm sản phẩm.*****Đặc điểm của thuốc thày y.***

Thuốc thày y có tác dụng bảo vệ sức khỏe cho đàn gia súc, gia cầm, động vật nuôi; làm thuốc chữa bệnh cho tất cả các vật nuôi khác nhằm mục tiêu đạt hiệu quả kinh tế cao và cho những sản phẩm sạch làm thực phẩm cho con người và các nguyên liệu phụ phẩm sử dụng vào các mục đích khác nhau. Thuốc thày y cũn có tác dụng ngăn ngừa các bệnh lây từ gia súc, gia cầm sang con người nhằm bảo vệ con người tránh khỏi sự lây nhiễm. Chăn nuôi muốn trở thành ngành sản xuất chính thì vai trò thuốc thày y lại vô cùng quan trọng.

Thuốc thày y là sản phẩm đòi hỏi đặc tính kỹ thuật cao, quy trình bảo quản nghiêm ngặt. Mỗi sản phẩm sản xuất ra phải đúng quy trình kỹ thuật bởi vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến tình trạng, sức khỏe vật nuôi và gián tiếp ảnh hưởng đến sức khỏe con người. Do đó thuốc thày y có một số đặc điểm sau:

Luận văn tốt nghiệp

=====

* Thuốc thùy y là loại sản phẩm mà người tiều dụng mua về để phũng và chữa bệnh cho gia súc, gia cầm; giúp cho vật nuôi tăng trưởng và phỏt triển nhanh nờn nhu cầu thuốc thùy y phụ thuộc vào quy mộ đàn gia súc và tởnh trạng sức khỏe của chỳng tức là quy mộ đàn gia súc lớn và tởnh trạng sức khỏe đàn gia súc kộm thờ cần phải sử dụng nhiều thuốc thùy y và ngược lại quy mộ đàn vật nuôi nhỏ hay tởnh trạng sức khỏe của đàn vật nuôi tốt thờ lượng sử dụng thuốc thùy y giảm.

* Nếu thuốc thùy y mà quỏ hạn định sử dụng hoặc là bảo quản thuốc khụng theo chế độ thờ việc sử dụng thuốc thùy y sẽ khụng cú khả năng phũng và trừ cỏc loại dịch bệnh cho gia súc. Vỡ vậy trong quỏ trỡnh đưa sản phẩm đến tay người tiều dụng cần phải lưu ý đặc điểm này để đảm bảo hiệu quả sử dụng thuốc.

* Một số sản phẩm thuốc thùy y mang tởnh thời vụ do xuất hiện một số bệnh thường gặp ở vật nuôi như bệnh tụ huyết trụng ở trỏu bũ thường xảy ra thành dịch ở cỏc tỉnh miền Nam vào mưa mưa hàng năm và ở miền Trung bệnh thường xảy ra sau cỏc trận lũ lụt, cũn ở cỏc tỉnh miền Bắc thường xảy ra trước mưa đông. Để hạn chế bệnh này cần cú vắc xin tởm phũng hoặc gần đến tết Nguyên Đán để đảm bảo thực phẩm cho ngày tết người ta thường sử dụng thuốc thùy y nhiều hơn thuốc bỏ.

* Thuốc thùy y cú ảnh hưởng giỏn tiếp đến con người nờn phải được sản xuất trong điều kiện cho phỏp và tuyệt đối đảm bảo về chất lượng.

Đặc điểm của thức ăn chăn nuôi.**2.1.3.2. Thị trường tiều thụ và kờnh tiều thụ sản phẩm.*****Thị trường tiều thụ sản phẩm.***

ở cỏc vựng khỏc nhau nhu cầu về sản phẩm của cụng ty cũng khỏc nhau: ở vựng đồng bằng đất đai màu mỡ, trỏng trọt phỏt triển đi đôi với chăn nuôi phỏt triển nờn ở những vựng này cần nhiều đến thuốc thùy y, thức ăn chăn nuôi. Cũn ở vựng đồi nỳi cao trỏnh độ dõn trớ thấp, chăn nuôi chủ yếu theo tập quỏn thủ cụng, khụng theo kỹ thuật nờn nhu cầu về thức ăn chăn nuôi, thuốc thùy y rất ỏt.

Luận văn tốt nghiệp

Mỗi khu vực thị trường chứa đựng trong lũng nú cộc yếu tố khỏc nhau. Thị trường thức ăn chăn nuôi, thuốc thỳ y của cụng ty RTD đợc chia thành 3 vựng chớnh: Miền Bắc, miền Trung và miền Nam nhưng chủ yếu đợc tời thụ ở miền Bắc:

* Cửa hàng tại Trường Chinh - Hà Nội: Đảm nhiệm việc giới thiệu và tời thụ hàng ở khu vực Hà Nội và những khỏch hàng ở cộc vựng lỏn cận.

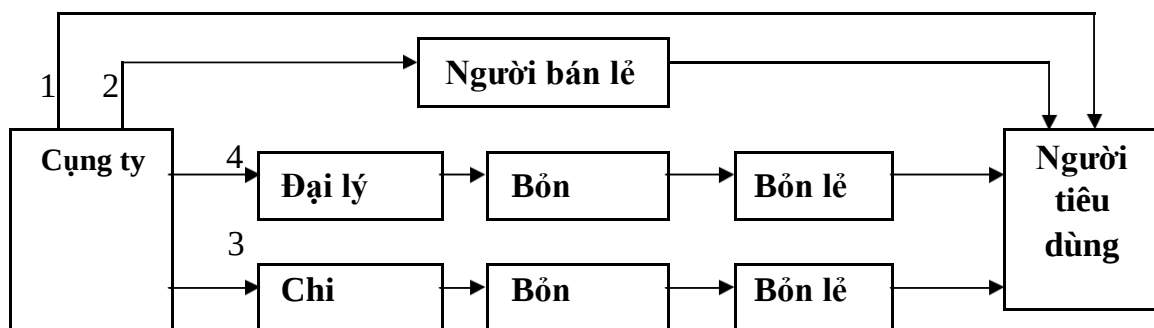
* Hệ thống phỏn phối của cụng ty tại chi nhỏnh Hà Tỡ: Đảm nhiệm việc tời thụ hàng hoỏ tại cộc tỉnh ở miền Bắc và miền Trung đến Đà Nẵng.

* Chi nhỏnh miền Nam : Đảm nhiệm việc tời thụ hàng hoỏ tại khu vực miền Nam tónh từ Đà Nẵng trở vào đến mũi Cà Mau.

Nhờn chung, thị trường tại miền Bắc của cụng ty vẫn chiếm thị trường lỏn nhất. Cụng ty đó cú cố gắng đưả hàng hoỏ vào thị trường miền Nam và miền Trung, trong tương lai thị trường miền Nam cũng hứa hẹn nhiều tiềm năng lỏn.

Kờnh tời thụ sản phẩm.

Bất cứ doanh nghiệp nào muốn bỏn đợc nhiều sản phẩm, liờn tục cú lỏi, kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh đều tăng qua cộc năm thờ bắt buộc phải cú một hệ thống kờnh tời thụ sản phẩm phự hợp. Đây là khỏu rất quan trọng quyết định sự sống cũn của một doanh nghiệp. Sơ đồ:



Sơ đồ 3: Tiêu thụ sản phẩm qua các kênh của công ty RTD

Luận văn tốt nghiệp

Hiện nay cùng ty sử dụng cốc kênh phồn phối theo sơ đồ 3 đối với tất cả cốc loại sản phẩm của cùng ty. Kênh tiêu thụ trực tiếp là kênh (1), kênh tiêu thụ gián tiếp gồm kênh (2), kênh (3) và kênh (4):

* Kênh trực tiếp: Kênh (1) cốc sản phẩm sản xuất do cùng ty sản xuất ra được phồn phối trực tiếp từ cùng ty tới người tiêu dùng thông qua cốc cửa hàng bán lẻ của cùng ty. Cùng ty đó mở cốc cửa hàng này để bán và giới thiệu sản phẩm của cùng ty tại nơi sản xuất, đó là cửa hàng Trường Chinh - Hà Nội. Hàng bán ra ở kênh này khụng cú sự trung gian của cốc đại lý, người bán buôn, người bán lẻ. Lượng hàng bán ra ở kênh này khụng nhiều, khả năng thu hýt khách hàng khú hơn, người tiêu dùng ớt cú ấn tượng mạnh. Do kênh này khụng cú mặt đại lý nờn điều kiện mở rộng thị trường bị hạn chế. Hàng bán ở kênh này khụng cú chi phí trung gian, sản phẩm luôn được bảo quản chặt chẽ, khụng hỏng, đúng kỹ thuật, người tiêu dùng yờn tĩm hơn về chất lượng sản phẩm. Tiền hàng thu về 100%, khách hàng khụng nợ nần, tránh được rủi ro.

* Kênh tiêu thụ gián tiếp:

• Kênh (2): Sản phẩm do cùng ty sản xuất ra được đưa tới người bán lẻ, người bán lẻ sẽ bán cốc sản phẩm này cho người tiêu dùng. Hàng bán ra ở kênh này khụng cú sự tham gia của cốc trung gian (cốc đại lý, người bán buôn). Cùng ty bán sản phẩm cho nhiều người bán lẻ một lượng hàng nhỏ nờn chi phí cao bao gồm: chi phí chào hàng, đưa hàng, hứa đơn thanh toán, hàng đóng thành kiện nhỏ...Do đó giá bán cho người bán lẻ cao. Ngược lại, người bán lẻ cũng mua hàng của nhiều nhà sản xuất, để cú nhiều chủng loại hàng thĩ phải thường xuyên liờn hệ với nhiều nhà sản xuất khác với tất cả cốc chi phí liờn quan nờn chi phí của người bán lẻ cũng cao, doanh số tiêu thụ sản phẩm ở kênh này cũng khụng nhiều lắm. Bán hàng ở kênh này cú ưu điểm là: Do người bán lẻ tiếp xúc trực tiếp với người tiêu dùng nờn họ cú nhiều thông tin về thị trường (như đĩ hỏi của khách, nhu cầu thị hiếu, mức tiêu thụ ...) để cung cấp thẳng cho người sản xuất, bắt buộc người bán lẻ phải theo dõi sát thị trường. Mặt khác vỡ tiếp xúc trực tiếp với cốc nhà sản xuất nờn người bán lẻ cũng đem lại cho khách hàng những thông tin

Luận văn tốt nghiệp

chính xác về sản phẩm, những khuynh hướng tiên tiến của sản phẩm như nông cấp sản phẩm, mẫu mốt, thay thế sản phẩm. ở mỗi cửa hàng bán lẻ, khách hàng khụng tõm được một số lượng lớn của mỗi loại sản phẩm nhưng cú thể xem xét và lựa chọn giữa nhiều nhón hiệu, chất lượng, mức giỏ khỏc nhau. Bán hàng ở kờnh này khụng lớn nhưng gúp phần tăng doanh số bán ra cho cụng ty, giỳp cụng ty nắm bắt thụng tin marketing trực tiếp, nhanh, chính xác.

- Kờnh (3): Sản phẩm do cụng ty sản xuất ra được tiờu thụ ở chi nhónh(chi nhónh miền Nam). Cụng ty coi chi nhónh như là đại lý đặc biệt.

Giỏ bán của cụng ty cho cỏc chi nhónh = Giỏ vốn + 10% giỏ vốn = Giỏ mua của chi nhónh.

Cụng ty chịu toàn bộ chi phớ vận chuyển, chi nhónh bán hàng theo chỉ đạo giỏ của cụng ty. Hàng hoỏ là do chi nhónh bán lại cho người bán lẻ cuối cụng đến người tiờu dựng. Tổng giỏ tại đây sẽ bao gồm cỏc chi phớ của 4 giai đoạn(sản xuất, chi nhónh, bán buôn, bán lẻ). Người tiờu dựng sẽ phải trả trong giỏ mua lợi nhuận của cả 4 giai đoạn. Lượng sản phẩm được tiờu thụ qua kờnh này khụng nhiều mặc dự ở cỏc khu vực này chăn nuôi rất phỏt triển, lượng sản phẩm tiờu thụ chiếm khoảng 11,09% tổng doanh số bán ra. Bán hàng ở kờnh này khú lũng cạnh tranh được khách hàng, thụng tin thực về thị trường cú nhiều hạn chế. Giỏ bán của cỏc sản phẩm cao(do chi nhónh là đơn vị hạch toỏn độc lập, bắt buộc nú phải hoạt động, tồn tại, phỏt triển và cú lợi nhuận). Chế độ đối ngỏ khách hàng ở đây chưa hợp lý nhưng ban lónh đạo cụng ty vẫn duy trở kờnh tiờu thụ này. Trong hai năm đầu khi mới thành lập chi nhónh sản lượng bán ra chỉ chiếm rất nhỏ so với tổng số bán ra của cụng ty, nhưng đến năm 2003 do sự nỗ lực của ban lónh đạo cụng ty và chi nhónh trong việc quyết tõm mở rộng thị trường tiờu thụ sản phẩm nờn doanh số bán ra tăng khỏ nhanh, chiếm một phần khụng nhỏ trong tổng doanh số bán của cụng ty.

- Kờnh (4): Là kờnh tiờu thụ sản phẩm chủ yếu của cụng ty, cỏc đại lý ở cỏc tỉnh ký hợp đồng trực tiếp với cụng ty về số lượng, chủng loại thuốc. Sau đó cỏc

Luận văn tốt nghiệp

đại lý bỏn cho người bỏn buụn. Sản phẩm này từ nhà bỏn buụn phõn tõn đến những người bỏn lẻ, từ những người bỏn lẻ phõn tõn đến người tiờu dụng.

Cụng ty sẵn sàng dành những điều kiện thuận lợi cho khỏch mua nhiều, một khỏch hàng lớn làm phỏt sinh ỏt chi phớ hơn là nhiều khỏch hàng nhỏ. Đồng thời những người bỏn lẻ cũng đờ chi phớ hơn vớ họ sẽ tỡm thấy ở một cửa hàng đại lý bỏn buụn tỏt cả cỏc sản phẩm họ cần mà khụng cần phải giao dịch với nhiều nhà sản xuất. Tổng giỏ thành ở đây bao gồm cỏc chi phớ của 4 giai đoạn(sản xuất, đại lý, bỏn buụn, bỏn lẻ). Khỏch hàng phải trả trong giỏ mua lợi nhuận của cả 4 giai đoạn. Cỏc đại lý, nhà bỏn buụn, nhà bỏn lẻ là cỏc khâu trung gian cung cấp những dịch vụ hữu ớch, giỳp cho cỏc nhà sản xuất tiờu thụ được nhiều sản phẩm và giỳp khỏch hàng thoả món nhu cầu. Những lợi ớch này phải được cõn nhắc với mức giỏ phải trả. Cỏc nhà phõn phối hay bị coi là cỏc khâu “ ỏn bõm” đề nặng lờn giỏ thành và giỏ bỏn “mua đi bỏn lại” một cỏch vụ ớch, cuối cựng là những trở ngại cho việc tiờu thụ hàng hoỏ vớ đó làm tăng mức giỏ lờn. Bỏn hàng theo kờnh này khụng tránh khỏi những rủi ro lớn xảy ra vớ khỏch hang lun nợ tiền hàng từ 50%- 70% thậm chí cú đại lý nợ đến 100%.

Túm lại, qua những ưu nhược điểm từng kờnh tiờu thụ của cụng ty, kết hợp những hạn chế của sản phẩm như nhiều sản phẩm thời gian sử dụng ngắn mà kờnh tiờu thụ dài nờn việc bảo quản khú khăn hơn, sản phẩm dễ bị hết hạn sử dụng. Do vậy cụng ty phải chủ động trong việc sản xuất và bố trớ sản phẩm tiờu thụ theo từng kờnh cho phự hợp. Cỏc kờnh tiờu thụ đó làm tăng doanh số tiờu thụ của cụng ty nhất là kờnh (4), số lượng sản phẩm đưa ra thị trường nhiều, tiền hàng thu gom gọn, cỏc khoản chi phớ lưu kho giảm, chu kỳ sản xuất sớm hõnh thành và vũng quay vốn thực hiện nhanh. Chỉ cú kờnh (4) mới thoả món nhu cầu thị trường lớn. Hệ thống kờnh phõn phối của cụng ty chủ yếu thực hiện qua nhiều thành viờn, khi mà trờn cỏc kờnh cú nhiều nhà sản xuất với quy mụ nhỏ, khả năng kiểm soát của cụng ty mờ nhạt đôi khi cũn bị động và chịu sự chi phối của cỏc nhà phõn phối. Thụng qua cỏc kờnh phõn phối cụng ty đó thiết lập một hệ thống thụng tin chớnh xỏc và kịp thời. Qua đó nắm bắt được nhu cầu thị trường và dự đoỏn được cỏc

Luận văn tốt nghiệp

tồn hướng biến động xảy ra . Sự đa dạng hoả kình tiều thụ đó làm cho lượng sản phẩm tiều thụ của cộng ty tăng lên đáng kể.

2.1.3.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật.

Trong những năm qua, cộng ty khụng ngừng nũng cao năng lực sản xuất, đầu tư cho mỗy mức thiết bị. Hiện nay, cở dũy chuyên thiết bị cộng nghệ đều rất hiện đại, được nhập từ cở nước tiền tiến như Đức, Trung Quốc. Cở dũy truyền đồng bộ, đảm bảo chất lượng cao. Bờn cạnh đó, cộng ty cũn tiến hành xũy dựng cở phũng thờ nghiệm cơ lý hoả, phục vụ cho cộng tởc nghiờn cứu khoa học...

Nhờn chung, cở điều kiện hoạt động kinh doanh của cộng ty là khỏ tốt, khả năng tiều thụ được mở rộng, cộng suất mỗy mức được khai thỏc tởi đa, hiệu quả hoạt động ngày càng được nũng cao.

2.1.4. Những thuận lợi và khú khấn ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh

Cộng ty cổ phần Phỏt Triển Cộng Nghệ Nụng Thụn từ khi thành lập và đi vào hoạt động đến nay mặc dự phải đối mặt với rất nhiều khú khấn trong nền kinh tế thị trường nhưng cộng ty đó khụng ngừng cố gắng vươn lờn để khắng định vị trớ của mỗnh trờn thương trường. Để biết rừ hơn về vấn đề nay ta đi tởm hiểu về những thuận lợi và khú khấn ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của cộng ty.

2.1.4.1. Những thuận lợi

Cở chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước nhằm lành mạnh hoả mụi trường kinh doanh, nũng cao quyền và khả năng tự chủ kinh doanh, tự chủ tài chính cho cở doanh nghiệp nũn chung và cộng ty RTD nũn rờng đó đem lại luồng sinh khỏ mới cho cộng ty, cộng ty được quyền lựa chọn phương ỏn kinh doanh, được giữ lại toàn bộ quỹ khấu hao để mở rộng sản xuất. Đây là một trong những thuận lợi khỏch quan cơ bản nhất giúp cho cộng ty cú thể phỏt huy hơn nữa lợi thế rờng của mỗnh.

Trong những năm qua, quan hệ kinh tế quốc tế của nước ta ngày càng mở rộng, xu thế quốc tế hoả và toàn cầu hoả diễn ra ngày càng sũu sắc. Vỡ vậy, Việt

Luận văn tốt nghiệp

Nam cú điều kiện mở rộng quan hệ kinh tế với nhiều nước tròn thế giới, tham gia ký kết nhiều hiệp ước thương mại song phương và đa phương, tham gia vào nhiều tổ chức quốc tế. Do đó, cốc cộng ty của Việt Nam cũng cú những thuận lợi nhất định trong việc mở rộng quan hệ làm ăn với cốc đối tác nước ngoài.

Ngoài ra, cộng ty cũn cú những điều kiện thuận do bản thồn cộng ty cú đó là:

Từ khi thành lập cộng ty khụng ngừng mở rộng thị trường ra nhiều địa phương trong cả nước, cốc sản phẩm của cộng ty cú rất nhiều thuận lợi để mở rộng thị trường tiều thụ của mồnh. Hiện nay, thị trường tiều thụ chủ yếu của cộng ty là ở miền Bắc. Do vậy trong tương lai cộng ty cú nhiều tiềm năng để mở rộng thị trường ra toàn quốc nếu cú một chiến lược chiếm lĩnh thóch hợp.

Cộng ty cú tập thể ban lónh đạo và toàn thể cộng nhõn vờn chức đoàn kết nhất tró cao, cú trỡnh độ kỹ thuật và tay nghề cao, năng động, sống tạo, giàu kinh nghiệm trong quản lý sản xuất kinh doanh, tồm huyết xõ dựng cộng ty vững mạnh và phỏt triển toàn diện. Đây chớnh là cơ sở để tạo điều kiện thỳc đẩy sự phỏt triển của cộng ty, đáp ứng kịp thời trước sự thay đổi của thị trường.

Quan hệ hợp tác với cốc đối tác trong ngoài nước một cớch chõn tỡnh tròn phương diện hai bờn cộng cú lợi, cộng ty đó tạo được uy tớn với khỏch hàng nhờ chất lượng sản phẩm ngày càng được nõng cao. Cho nờn việc cung cấp nguyên vật liệu kịp thời, đảm bảo về số lượng chất lượng, ổn định về giỏ cả và tỡnh hỡnh tiều thụ sản phẩm cũng ổn định.

Vớ việc ứng dụng thành tựu khoa học kỹ thuật vào sản xuất, cộng ty khụng ngừng đổi mới cộng nghệ, mở rộng quy mụ sản xuất, đa dạng hoỏ sản phẩm. Do vậy, cộng ty đó tiết kiệm được chi phớ đầu vào, hạ giỏ thành sản phẩm, tăng cường hợp tác với nhiều khỏch hàng và mở rộng thị phần từ đó tăng doanh thu và nõng cao lợi nhuậ.

Trờn đây là những thuận lợi trong kinh doanh của cộng ty. Tuy nhiờn, bờn cạnh đó cộng ty gặp khụng ít những khú khỏn ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Luận văn tốt nghiệp
=====**2.1.4.2. Những khó khăn**

Một trong những hệ quả của chính sách mở cửa nền kinh tế là việc hàng hoá được tự do lưu thông khiến cho hàng ngoại tràn vào nước ta theo nhiều con đường. Đây là một thách thức khựng dễ vượt qua đối với bất kỳ doanh nghiệp nào, khựng chỉ riêng cộng ty RTD.

Chịu sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường: Trong xu hướng phát triển chung của nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp đều phải cố gắng vươn lên để khẳng định vị trí của mình. Vì vậy cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng trở nên gay gắt.

Cộng ty chưa thực sự chủ động về nguồn hàng, đa số nhập nguyên vật liệu từ nước ngoài nên cộng tốc vận chuyển và bảo quản gặp nhiều khó khăn, thủ tục hành chính rườm rà, đôi khi việc cung cấp nguyên vật liệu vẫn chưa đáp ứng kịp thời gây khó khăn cho hoạt động sản xuất. Mặt khác, do trực tiếp ký hợp đồng với bên xuất khẩu nên với những mặt hàng mà cộng ty đó chọn mua khựng được trả lại, trừ trường hợp hàng khựng đúng theo các điều khoản ghi trong hợp đồng. Điều này làm cộng ty gặp khó khăn trong quản lý hàng tồn kho.

Mặc dù trình độ lao động của cộng ty nói chung là tương đối cao nhưng việc bố trí lao động hiện tại vẫn chưa hợp lý. Cộng ty chưa xây dựng được một chính sách sử dụng lao động hợp lý, chưa có các biện pháp khuyến khích, động viên người lao động nhiệt tình tham gia cộng việc, lao động sáng tạo. Hơn nữa, cộng tốc tổ chức lao động, tổ chức kinh doanh của cộng ty cũn nhiều bất cập vì vậy cộng tốc quản lý cũn nhiều thiếu sót và hiệu quả lao động trong cộng ty thực sự chưa cao.

Quy mô vốn của cộng ty như hiện nay nhìn chung là cũn nhỏ so với các cộng ty cùng lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Vì vậy đây cũng là một trong những khó khăn khựng nhỏ trong quá trình cạnh tranh, bỏ lỡ các hợp đồng. Về lâu dài là khựng tốt và sẽ ảnh hưởng tới tình hình tài chính của cộng ty.

Luận văn tốt nghiệp

Những thuận lợi và khó khăn trên đó ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của cụng ty. Từ đó cần phải nhận thức và hạn chế những khó khăn, phỏt huy những thuận lợi vỡ mục tiờu tối đa hoỏ lợi nhuận.

2.2. Khởi quỏt tởnh hỡnh tài chớnh và kết quả hoạt động kinh doanh của cụng ty***2.2.1. Tởnh hỡnh tài sản và nguồn vốn của cụng ty***

Trong kinh doanh, vốn của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản mà doanh nghiệp sử dụng vào sản xuất kinh doanh trong một thời gian nhất định. Khi đánh giỏ tởnh hỡnh sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp, khụng thể khụng xem xỏt về tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp, bởi bất kỳ một doanh nghiệp nào khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh đều cần cú vốn. Vốn được coi là tiềm lực trong kinh doanh gúp phần đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Vấn đề đặt ra là phải quản lý và sử dụng vốn như thế nào để đem lại hiệu quả kinh tế cao nhất. Để cú thể đánh giỏ khởi quỏt thực trạng về tởnh hỡnh tài chớnh của doanh nghiệp, ta đi xem xỏt tởnh hỡnh sử dụng tài sản và nguồn vốn của cụng ty.

2.2.1.1. Tởnh hỡnh sử dụng tài sản của cụng ty

Qua số liệu bảng 1 ta thấy tổng tài sản của cụng ty năm 2004 tăng so với năm 2003 là 3.705.773.760(đồng), tương ứng tỷ lệ tăng 14,41%. Từ đó cú thể khẳng định cụng ty đó cú sự gia tăng quy mụ tài sản, tuy nhiên để cú kết luận về việc phõn bổ vốn cú hợp lý hay khụng phải đi sỏu phõn tóch từng khoản mục.

Sở dĩ cú sự gia tăng trờn là do phần tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn(TSLĐ và ĐTNH), tài sản cố định của cụng ty năm 2004 đều tăng so với năm 2003. Cụ thể như sau:

TSLĐ và ĐTNH chiếm tỷ trọng lớn, năm 2003 tỷ trọng của nú chiếm 64,75% so với tổng tài sản, năm 2004 tỷ trọng của nú là 68,76%, tăng 4,01%. TSLĐ và ĐTNH năm 2004 tăng so với năm 2003 là 3.705.773(đồng), tương ứng

Luận văn tốt nghiệp

tỷ lệ tăng 21,50%. Qua đó đánh giá được TSLĐ và ĐTNH đó có sự gia tăng đáng kể và kết quả đó cũng phản ánh việc phân bổ vốn ở cty là chưa phù hợp với doanh nghiệp chuyên sâu về sản xuất sản phẩm như cty RTD. Nếu đi sâu xem xét từng loại tài sản có thể thấy được TSLĐ và ĐTNH tăng là do sự gia tăng chủ yếu của các khoản phải thu và TSLĐ khác.

Về tài sản lưu động khác, đây là khoản mục có mức tăng lớn nhất, năm 2004 tăng so với năm 2003 là 1.082.057.292(đồng), tương ứng tỷ lệ tăng là 195,47%. Sở dĩ có sự tăng vậy là do các khoản tạm ứng chưa được thanh toán, chi phí chờ kết chuyển chưa được kết chuyển. Vậy tài sản lưu động khác tăng là chưa hợp lý.

Năm 2004 các khoản phải thu tăng so với năm 2003 là 1.679.724.124(đồng), tương ứng tỷ lệ tăng 47,33%. Khoản phải thu tăng khá lớn, điều này cũng dễ hiểu bởi năm 2004 doanh nghiệp tiến hành đẩy mạnh cty tốc tiêu thụ hàng hoá, tăng doanh thu. Tuy nhiên, các khoản phải thu tăng cao là biểu hiện vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng quá nhiều thể hiện cty tốc thu hồi nợ của doanh nghiệp đang gặp khó khăn.

Ngoài hai khoản mục tròn tiền bằng tiền và hàng tồn kho cũng có tỷ lệ tăng đáng kể. Vốn bằng tiền của cty năm 2004 tăng so với năm 2003 là 38.730.171(đồng), tương ứng tỷ lệ tăng 2,74%. Tỷ lệ tăng này là thấp nhất so với các khoản mục của TSLĐ và ĐTNH. Việc gia tăng vốn bằng tiền chứng tỏ mức độ an toàn nguồn quỹ của cty tăng lên, đảm bảo khả năng toàn của cty. Tuy nhiên, vốn bằng tiền mà vượt quá nhu cầu gây tình trạng ứ đọng vốn, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp thì việc gia tăng vốn bằng tiền là không hợp lý, chứng tỏ doanh nghiệp chưa thực sự phát huy hết hiệu quả của đồng vốn. Nhưng nếu số tiền hiện có phù hợp với nhu cầu về vốn thì vốn bằng tiền tăng là hợp lý.

Với các số liệu như trên thì việc phân bổ vốn lưu động của cty là chưa hợp lý vì một phần vốn của đơn vị là “vốn chết”, một phần không nhỏ bị chiếm

Luận văn tốt nghiệp

=====

dụng. Để đánh giá được chính xác và cụ thể hơn, cần đi sâu nghiên cứu chi tiết của hàng tồn kho.

Năm 2004 hàng tồn kho tăng so với năm 2003 là 778.483.473(đồng), tương ứng tỷ lệ tăng 6,99%, đây là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất so với các khoản mục khác của TSLĐ và ĐTNH nó chiếm 66,86% năm 2003, năm 2004 tỷ trọng giảm xuống còn 58,88%, giảm 7,98%. Nếu là do thành phẩm tồn kho quá lớn, như vậy ta có thể đánh giá cùng tốc tiêu thụ sản phẩm của cùng ty đang gặp khó khăn, cùng tốc quản lý chưa tốt, doanh nghiệp phải tìm thị trường mới cho cùng tốc tiêu thụ, điều chỉnh giá bán để tăng khối lượng hàng hoá bán ra. Tuy nhiên, hàng tồn kho tăng là

do doanh nghiệp tiến hành sản xuất theo đơn đặt hàng, với cùng ty có nhiều mặt hàng với quy trình sản xuất khác nhau nên sản xuất với lượng lớn để đáp ứng nhu cầu thị trường, mặt khác do dịch cúm bùng phát trở lại... thời gian tồn kho tăng là tốt, doanh nghiệp phải tìm thị trường mới cho cùng tốc tiêu thụ, điều chỉnh giá bán hợp lý để tăng khối lượng hàng hoá bán ra.

Đối với tài sản cố định và đầu tư dài hạn(TSCĐ và ĐTDH) năm 2004 tăng so với năm 2003 là 126.778.700(đồng), tương ứng tỷ lệ tăng 1,40% nhưng tỷ trọng TSCĐ và ĐTDH chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong tổng tài sản. TSCĐ ít cho thấy doanh nghiệp khụng ỏp dụng được những cùng nghệ cao vào sản xuất kinh doanh, điều này sẽ làm cho chi phí biến đổi trên một đơn vị sản phẩm tăng lên, cùng ty sẽ gặp khó khăn trong việc giảm chi phí hạ giá thành. Năm 2003 chỉ chiếm 35,25%, năm 2004 giảm xuống còn 31,24%, giảm 4,01% đây là một điều khụng phự hợp bởi cùng ty sản xuất kinh doanh là chủ yếu. Tuy vậy quy mụ TSCĐ và ĐTDH của doanh nghiệp nghiệp có sự tăng đáng kể, sự tăng đó có được là do TSCĐ hữu hñh tăng còn TSCĐ giảm nhưng mức tăng của TSCĐ hữu hñh lớn hơn mức giảm của TSCĐ vự hñh. Như vậy, doanh nghiệp đó có sự đầu tư thòm mỷ mức thiết bị để mở rộng quy mụ sản xuất kinh doanh, để sản xuất sản phẩm mới phự hợp với nhu cầu thị trường thời tất nhiên sự tăng đó là tốt, nhưng cùng ty mở rộng quy mụ sản xuất kinh doanh để sản xuất sản phẩm như trước thời khụng

Luận văn tốt nghiệp

phụ hợp với sản phẩm đó khụng được thị trường chấp nhận. Đồng thời, cụng ty cũng tiến hành thanh lý một số tài sản cũ khụng cũn sử dụng nữa hoặc khụng sử dụng tới. Hy vọng với việc tăng quy mụ sản xuất kinh doanh như hiện nay, cụng ty sẽ khụng ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng lợi nhuận hoạt động kinh doanh.

Chi phí xây dựng cơ bản cũ xu hướng tăng, năm 2004 chi phí xây dựng cơ bản tăng so với năm 2003 là 312.228.255(đồng) tương ứng tăng 894,57%, mức độ tăng rất lớn.Để cũ nhận xét chính xác thờ cần tiến hành kiểm tra thời hạn, đối chiếu với dự toán để kiểm tra việc chấp hành dự toán ỹ dựng từ đó cũ cò quyết định thích hợp, tiết kiệm chi phí, hạ giỏ thành cụng trình cho đơn vị.

Nhờn chung, tổng tài sản của cụng ty đó tăng lớn trong đó chủ yếu là do sự tăng của TSCĐ và ĐTNH, TSCĐ và ĐTDH cũng cũ tăng nhưng khụng nhiều lắm. Trong TSLĐ và ĐTNH thờ hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn nhất ,cò khoản phải thu và TSLĐ khỏ cũ mức tăng nhanh. Cũn TSCĐ hữu hõnh cũng tăng đáng kể. Như vậy việc quản lý và sử dụng tài sản của doanh nghiệp cũ nhiều điểm tốt như doanh nghiệp đó quan tởm đến việc đổi mới mỷ mức thiết bị nhưng cũn nhiều biểu hiện chưa tốt như cò khoản phải thu tăng, vốn bị chiếm dụng, cơ cấu tài sản như thế là khụng phụ hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của cụng ty. Đây là điều đáng quan tởm khi thực hiện việc đánh giỏ tổng hợp tởnh hõnh sản xuất kinh doanh của cụng ty.

2.2.1.2. Tởnh hõnh sử dụng nguồn vốn của cụng ty

Đối với mỗi doanh nghiệp, việc phõn tích tởnh hõnh sử dụng nguồn vốn sẽ giúp cho cò nhà đầu tư, cò bạn hàng, cò nhà cung cấp, cò ngân hàng... cũ cỏi nhờn đúng đắn về cơ cấu nguồn vốn của cụng ty lẫn cò đơn vị liờn quan bởi nó giúp cho cò đơn vị đó đưa ra quyết định đúng đắn về cụng ty. Tuy nhiên, cơ cấu nguồn vốn như thế nào là hợp lý lại tùy thuộc vào từng loại hõnh doanh nghiệp cụ thể. Sau đây sẽ xem xét cơ cấu nguồn vốn của cụng ty RTD.

Luận văn tốt nghiệp

Về mặt nguồn vốn, tài sản được hõnh thành từ hai nguồn: Nợ phải trả chiếm 68,95% tương ứng với số tuyệt đối là 20.282.039.398(đồng), nguồn vốn chủ sở hữu chiếm 31,05% tương ứng với số tuyệt đối là 9.132.430.750(đồng).

Tổng nguồn vốn của cụng ty năm 2004 tăng so với năm 2003 là 3.705.773.760(đồng), tương ứng tỷ lệ tăng 14,14%. Điều này là do sự gia tăng của nợ phải trả lẫn nguồn vốn chủ sở hữu.

**Đối với nợ phải trả*, năm 2004 tăng so với năm 2003 là 2.542.038.888(đồng) tương ứng tỷ lệ tăng 14,33%. Tổng nguồn vốn tăng lờn chủ yếu là do nợ phải trả tăng, đây là một tỷ lệ tăng khỏ cao. Như vậy, cú thể nhận xột sự phụ thuộc của cụng ty vào vốn vay là lớn, do đó khả năng tự chủ về tài chính giảm.

Trong cơ cấu nợ phải trả thờ nợ ngắn hạn chiếm 78,98%, tỷ trọng này khỏ lớn và cú xu hướng ngày càng tăng, năm 2004 tăng so với năm 2003 là 2.224.088.687(đồng) tương ứng tỷ lệ tăng 16,12%. Cụng ty tăng nguồn vay ngắn hạn để tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động tăng lờn, điều này là hoàn toàn phự hợp với nguyên tắc sử dụng vốn, tuy nhiên cụng ty rất dễ dàng dẫn đến tởnh trạng mất khả năng thanh toản. Nợ dài hạn chiếm tỷ lệ nhỏ là 14,49%, năm 2004 tăng so với năm 2003 là 317.950.210(đồng) tương ứng tỷ lệ tăng là 8,06%.

Với cơ cấu vốn như hiện tại và nợ phải trả khụng ngừng tăng lờn cho ta thấy tởnh hõnh diễn biến nguồn vốn của cụng ty đang xấu đi

**Đối với nguồn vốn chủ sở hữu*, tónh đến 31/12/2004 là 9.132.430.750(đồng) chiếm 31,05%, năm 2004 tăng so với năm 2003 là 1.163.734.872(đồng) tương ứng tỷ lệ tăng là 14,60%. Trong đó, là do nguồn vốn quỹ cú sự tăng thõm 1.163.734.872(đồng) với tỷ lệ tăng tương ứng 14,60%, chiếm 100% nguồn vốn chủ sở hữu, trong nguồn vốn quỹ thờ nguồn vốn kinh doanh chiếm tới 99,58% và năm 2004 tăng so với năm 2003 là 1.153.515.790(đồng) tương ứng tỷ lệ tăng 14,53%.

Như vậy, cơ cấu vốn nghiêng về nợ phải trả, chứng tỏ tởnh hõnh tài chính của cụng ty chưa thực sự vững chắc. Cụng ty phụ thuộc quỏ lớn vào nguồn vốn

Luận văn tốt nghiệp

bờn ngoài và khú cú thể độc lập về tài chính, hệ số nợ cao(0,69 lần) thờ mức độ rủi ro càng lớn. Đặc biệt trong cơ cấu nợ phải trả của cụng ty thờ nợ phải trả chiếm tỷ trọng rất cao, vỡ vậy nguy cơ mất khả năng thanh toán của cụng ty cao. Tuy nhiên, nếu cụng ty làm ăn cú hiệu quả thờ rất cú lợi. Do đó, trong thời gian tới cụng ty cần cú biện pháp để trả dần còc khoản nợ phải trả để giảm hệ số nợ, mặt khác cũng cần nâng cao hệ số vốn chủ sở hữu từ đó đảm bảo cõn bằng giữa an toàn và rủi ro.

Tóm lại, qua phõn tích tõnh hõnh sử dụng tài sản và nguồn vốn của cụng ty cú thể đưa ra đánh giỏ là quy mụ vốn của cụng ty đó cú sự tăng lờn đáng kể, cơ cấu tài sản nghiêng về TSLĐ, cũn cơ cấu nguồn vốn cú hệ số nợ cao và cú xu hướng tăng lờn, điều này là khụng tốt đối với tõnh hõnh tài chính của cụng ty. Với cơ cấu vốn như trờnchỳng ta sẽ đi sõu phõn tích tõnh hõnh kinh doanh cụ thể cũng như hiệu quả sử dụng vốn của cụng ty.

2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của cụng ty qua hai năm 2003 - 2004

Từ khi đất nước ta chuyển sang nền kinh tế thị trường, sự mở cửa của Nhà nước đó gúp phần tạo điều kiện cho còc doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế mới. Nhưng trước sự biến động của nền kinh tế nước ta, từ khi ra đời và phõ triển cụng ty RTD cũng gặp khụng ót trở ngại trong hoạt động kinh doanh của mõnh. Trong điều kiện như vậy cụng ty đang cố gắng vượt qua những trở, vuron lờn khẳng định vị trớ của mõnh trong nền kinh tế. Cụng ty đó xột cho mõnh một đường lối kinh doanh đỳng đắn đủ là đẩy nhanh doanh số hàng hoỏ tiờu thụ hàng năm, mở rộng thị trường, ưu tiên xuất khẩu, sản xuất còc mặt hàng cú tónh chất truyền thống, đa dạng hoỏ còc loại sản phẩm. Thụng qua số liệu là bảng kết quả hoạt động kinh doanh của cụng ty ta cú thể khỏi quwat về tõnh hõnh hoạt động của cụng ty:

Trong năm 2004, tõnh hõnh sản xuất của cụng ty cú những kết quả đõng nghi nhận so với năm trước, doanh thu tăng thõm được 4.419.391.690 đồng tương ứng tỷ lệ tăng 9,65%. Điều đủ chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của cụng ty cú chiều hướng phõ triển, tổng doanh thu của cụng ty tăng là do cụng ty đó mở

Luận văn tốt nghiệp

rộng thị trường tiêu thụ tiến hành các hoạt động marketing cho sản phẩm của mình, tạo ra những mẫu mã đẹp ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Bên cạnh đó cũng tập trung đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm và tạo được uy tín đối với khách hàng. Mặc dù năm 2004 dịch cúm gia cầm xuất hiện, việc tiêu thụ sản phẩm thuốc thú y và thức ăn chăn nuôi của công ty sụt giảm mà vẫn tăng lớn, doanh thu tiêu thụ tăng cùng với việc tăng quy mô vốn kinh doanh. Qua đó thấy được sự cố gắng chủ quan của doanh nghiệp.

Giỏ vốn hàng bán của công ty tăng năm 2003 giỏ vốn hàng bán đạt 40.741.843.943 đồng năm 2004 giỏ vốn hàng bán đạt là 44.396.181.494 đồng. Như vậy năm 2004 giỏ vốn hàng bán tăng so với năm 2003 là 3.654.337.551 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 8,97 %. Giỏ vốn hàng bán tăng lớn là điều dễ hiểu vì doanh thu của doanh nghiệp tăng. Tuy nhiên tốc độ tăng của doanh thu lớn hơn tốc độ tăng của giỏ vốn hàng bán làm cho lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của công ty tăng lớn.

Cùng với sự gia tăng của doanh thu thuần, lợi nhuận gộp của công ty cũng đó tăng lớn tỷ lệ tăng khá cao. So với năm 2003, lợi nhuận gộp năm 2004 tăng lớn 765.054.139 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 15,1%. Điều này được coi là một tất yếu bởi mức tăng doanh thu là 9,65% nhưng mức tăng giỏ vốn hàng bán là 8,97%. Sự chênh lệch này đó làm cho lợi nhuận gộp năm 2004 tăng. Mặc dù vậy chi phí bán hàng cũng tăng 20.177.490 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 1,6 %, chi phí bán hàng tăng lớn được coi là hợp lý bởi doanh thu tăng 9,65%. Còn chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng, năm 2004 tăng so với năm 2003 là 3,26% với số tiền tăng là 20.177.490 đồng. Như vậy, mức độ tăng của chi phí quản lý doanh nghiệp là nhỏ so với mức độ tăng của doanh thu. Qua đây chứng tỏ công ty đó rất cố gắng trong việc quản lý chi phí, tập trung tới việc tạo các mối quan hệ tốt đối với các đối tác.

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty tăng lớn là 565.440.711 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 28,46%. Đây là tỷ lệ tăng khá lớn

Luận văn tốt nghiệp

=====

cho thấy hoạt động sản xuất của cụng ty về cơ bản là tốt, thấy được sự cố gắng toàn cụng ty.

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính giảm, tuy nhiên hoạt động này khụng phía là hoạt động chính của cụng ty nên lợi nhuận từ hoạt động này tuy cú giảm nhưng khụng ảnh hưởng nhiều tới tổng lợi nhuận của cụng ty cú nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên như là: trong tổ chức cụng tác tài chính kế toán của cụng ty, cụng tác tài chính chưa được đồng bộ đồng mức, đồng thời số còn bộ am hiểu về đầu tư chứng khoán cũn hạn chế.

Về lợi nhuận khỏc ta thấy thu nhập khỏc năm 2004 tăng so với năm 2003 là 124.096.623 đồng và chi phí khỏc năm 2004 tăng 93.311.254 đồng, thu nhập khỏc tăng cao hơn so mức tăng của chi phí khỏc. Do đó làm lợi nhuận khỏc tăng 30.785.369 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 944,25%.

Như vậy lợi nhuận từ hoạt động tài chính cú sự giảm đồng kể cũn lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi nhuận từ hoạt động khỏc tăng nhưng do tỷ trọng của những hoạt động thu nhập cao gia tăng trong khi đó tỷ trọng của những hoạt động cú thu nhập thấp giảm nên làm tổng lợi nhuận vẫn tăng. Tổng lợi nhuận trước thuế của cụng ty năm 2004 tăng so với năm 2003 là 596.226.080 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 29,96%. Đây là một tốc độ tăng khá lớn thể hiện được những nỗ lực vượt bậc của cụng ty trong năm qua.

Qua bảng kết quả hoạt động của cụng ty ta thấy tổng lợi nhuận trước thuế năm sau cao hơn năm trước, đó là kết quả rất tốt đối với cụng ty. Trong tổng lợi nhuận thì lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi nhuận khỏc cú xu hướng tăng cũn lợi nhuận từ hoạt động tài chính cú xu hướng giảm. Vậy cụng ty cần quan tâm hơn nữa đến cụng tác quản lý tài chính.

Thụng qua việc xem xét sơ lược tình hình tài chính và những kết quả đạt được của cụng ty qua 2 năm chýng ta thấy được những thành tích cũng như tồn tại cần khắc phục. Một số điểm nổi bật mà ta dễ nhận thấy là lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng lợi nhuận là do trong những năm qua cụng ty đó chú trọng đến việc đầu tư trang thiết bị mỷm mức, đổi

Luận văn tốt nghiệp

mới day truyền cung nghệ nờn còc sản phẩm của cung ty đòp ứng được nhu cầu của khỏch hàng. Do vậy doanh thu thu được từ hoạt động này hoạt động này có xu hướng tăng lợi nhuận từ hoạt động tài chính có xu hướng giảm, lợi nhuận từ hoạt động bất thường tăng. Tròn đòy là những đánh giá sơ bộ về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2003, năm 2004 của cung ty RTD. Để có cái nhìn rõ hơn ta đi sâu nghiên cứu tởnh hỏnh thực hiện lợi nhuận của cung ty.

2.3 Tởnh hỏnh thực hiện lợi nhuận của cung ty.

Lợi nhuận giữ vị trí quan trọng hàng đầu trong sản xuất kinh doanh vì trong điều kiện hạch toán kinh doanh trong cơ chế thị trường doanh nghiệp có tồn tại và phát triển hay khủng hoảng quyết định doanh nghiệp có tạo ra được lợi nhuận hay không. Vì thế lợi nhuận được coi là đũa bẫy kinh tế quan trọng đồng thời là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp nói đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Mặc dù cung ty cũn gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh song cung ty luôn cố gắng phấn đấu không ngừng vươn lên để đạt kết quả tốt. Cung ty từng bước mở rộng mạng lưới tiêu thụ sản phẩm cũng như tìm kiếm đối tác mới, làm cho tổng lợi nhuận trước thuế và tổng doanh thu tăng lên đáng kể cụ thể như sau (Bảng 2.3)

Qua bảng số liệu ta thấy: tổng lợi nhuận của cung ty năm 2003 đạt 2.317.778.743 đồng, năm 2004 đạt 3.014.022.491 đồng. Lợi nhuận năm 2004 so với năm 2003 tăng với số tiền là 669.243.748 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 29,96%. Tổng lợi nhuận tăng là do cung ty tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, các sản phẩm của cung ty đó có tính cạnh tranh trên thị trường và có tính cạnh tranh cao so với các sản phẩm của các cung ty khác. Trong tổng lợi nhuận thì lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi nhuận khác có xu hướng tăng, cũn lợi nhuận từ hoạt động tài chính giảm. Cụ thể:

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính.

Năm 2003 và 2004 lợi nhuận từ hoạt động tài chính đều ỏm và có xu hướng giảm: năm 2003 lợi nhuận từ hoạt động tài chính là – 331.161.283 đồng, năm 2004 lợi

Luận văn tốt nghiệp

=====

nhuận – 461.964.320 đồng. Như vậy lợi nhuận từ hoạt động tài chính năm 2004 giảm so với năm 2003 là 130.083.037 đồng, tỷ lệ giảm 39,5%. Điều này ảnh hưởng không nhỏ đến tổng lợi nhuận trước thuế. Sở dĩ có sự giảm như vậy là do năm 2004 số nợ của công ty đó tăng so với năm 2003 làm cho lãi vay tăng. Bộ phận kế toán của công ty chưa chú ý đến công tác quản lý tài chính. Tuy nhiên, đối với một doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh là chủ yếu thì việc vay nợ để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh là điều đương nhiên. Một phần do việc mở rộng sản xuất mà lợi nhuận từ sản xuất kinh doanh năm 2004 tăng so với năm 2003. Vậy lợi nhuận từ hoạt động tài chính giảm chưa hẳn đó là xấu, nhưng trong thời gian tới công ty cần biện pháp thích hợp để tăng lợi nhuận từ hoạt động tài chính mà vẫn đảm bảo được hoạt động kinh doanh ở mức cao nhất.

Lợi nhuận khác.

Đây là khoản thu nhập bất thường mang tính bất thường không ổn định. Năm 2004 khoản lợi nhuận này tăng 944,25% so với năm 2003, đây là tỷ lệ tăng rất lớn, Nếu như năm 2003 lợi nhuận khác của công ty là 3.260.300 đồng năm 2004 khoản này 34.045.669 đồng. Qua đó thể hiện sự nỗ lực vượt bậc của công ty trong năm qua, với việc mở rộng quy mô sản xuất thì công ty tiến hành thanh lý một số máy móc cũ thay vào đó là những máy móc mới hiện đại hơn có thể sản xuất các sản phẩm có chất lượng tốt giá thành hạ đáp ứng được nhu cầu thị trường. Vì vậy doanh thu từ những hoạt động này có xu hướng tăng.

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh.

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2004 tăng so với năm 2003 là 696.243.747 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 30,04%. Tỷ lệ này khá lớn cho thấy hoạt động sản xuất của công ty về cơ bản là tốt.

Như vậy trong tổng lợi nhuận thu được thì lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn, và có xu hướng tăng, lợi nhuận từ hoạt động khác có tăng nhưng không ổn định, còn lợi nhuận từ hoạt động TC luôn âm. Vì vậy, luận văn chỉ giới hạn trong phạm vi tổng hợp thực hiện lợi nhuận và những biện pháp

Luận văn tốt nghiệp

=====

phần đầu tăng lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm năm 2004 của công ty RTD ta có bảng 2.4

Từ số liệu trên cho thấy doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2004 tăng lên là 4.419.391.690 đồng với tỷ lệ tăng là 9,65%. Doanh thu tăng cho thấy thị trường tiêu thụ của công ty được mở rộng làm cho số lượng hàng hóa tăng, dấu hiệu tích cực trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, nhìn vào số liệu tổng hợp ta thấy giro vốn hàng bán cũng tăng năm 2004 tăng so với năm 2003 là 3.654.337.551 đồng với tỷ lệ tăng là 8,97%, giá vốn hàng bán tăng nhưng tốc độ tăng của vốn hàng bán không tăng bằng mức độ tăng của doanh thu. Chính điều này làm cho lợi nhuận gộp từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng với tỷ lệ cao, cụ thể là: Nếu như năm 2003 lợi nhuận gộp đạt được là 5.066.600.998 đồng thì năm 2004 lợi nhuận đạt là 5.831.625.137 đồng vậy lợi nhuận gộp năm 2004 tăng so với năm 2003 là 765.054.139 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 15,1%. Điều này cũng là do sản lượng tiêu thụ thực tế tăng hoặc là do kết cấu mặt hàng tiêu thụ thay đổi theo chiều hướng tốt, đó là tăng tỷ trọng những mặt hàng có lợi nhuận đơn vị cao giảm tỷ trọng những mặt hàng có lợi nhuận đơn vị thấp. Từ đó ta có thể đồng giro là doanh nghiệp đó nắm bắt nhu cầu thị trường, tổ chức cung tốc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm tốt. Kết quả đạt được này cũng có thể do chất lượng sản phẩm sản xuất tăng làm cho giro bán đơn vị tăng, đó là sự cố gắng chủ quan của doanh nghiệp trong cung tốc quản lý chất lượng, cung tốc sản xuất.

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp đều tăng. Trong bảng ta thấy chi phí bán hàng năm 2004 tăng so với năm 2003 là 20.177.490 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 1,6%, trong khi đó chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 3,26%, chi phí bán hàng tăng bởi vì trong những năm gần đây để cạnh tranh được với các công ty khác sản xuất sản phẩm cùng loại công ty RTD có những nghiên cứu nhằm mở rộng thị trường mở rộng quy mô hoạt động do vậy cho phí bán hàng tăng lớn là điều không tránh khỏi, mặt khác chi phí bán hàng tăng với tỷ nhỏ so

Luận văn tốt nghiệp

với tốc độ tăng của doanh thu. Đây cũng là nguyên nhân làm cho lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng lớn, một dấu hiệu khả quan trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2004 tăng so với năm 2003 là 3,26% với số tiền là 48.632.901 đồng. Khi mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh thì chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lớn là điều tất nhiên. Tuy nhiên, tốc độ tăng của chi phí quản lý doanh nghiệp tăng nhanh hơn tốc độ của chi phí bán hàng qua đó cho thấy doanh nghiệp chưa thực sự quan tâm đến công tác quản lý. Do vậy doanh nghiệp cần những biện pháp giảm chi phí quản lý.

Năm 2004 so với năm 2003 công chỉ tiêu doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh giảm vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp đều tăng. Nhưng tỷ lệ tăng của doanh thu thuần là lớn nhất cho nên lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2004 tăng so với năm 2003 là 696.243.748 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 30,04%, tỷ lệ tăng này khá cao. Qua đây cho thấy kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty là rất khả quan, công ty cần phát huy. Để hiểu rõ hơn tình hình này ta cần đi sâu phân tích một số nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty 2 năm qua như:

2.3.1 Tình hình sản xuất và tiêu thụ của công ty qua 2 năm 2003 và 2004.

- Về tình hình sản xuất:

Với dây chuyền thiết bị hiện đại nhập từ Đức và Trung Quốc, năng lực sản xuất của công ty không ngừng được nâng cao. Điều này thể hiện thông qua số lượng sản xuất và tiêu thụ qua các năm. Hiện nay công ty sản xuất thuốc thủy y và thức ăn gia súc. Sản phẩm của công ty chủ yếu là tiêu thụ thị trường trong nước, một phần sản phẩm của công ty được đặt theo đơn đặt hàng.

- Về tình hình tiêu thụ:

Lợi nhuận chính là khoản chênh lệch giữa doanh thu và chi phí doanh nghiệp bỏ ra để doanh nghiệp đạt được doanh thu đủ. Doanh thu tiêu thụ sản phẩm lại phản ánh kết quả hoạt động bán hàng, đó là nguồn thu chủ yếu để bù đắp chi phí và cú

Luận văn tốt nghiệp

=====

lợi. Vì vậy nếu cụng ty tăng được doanh thu sẽ gúp phần trực tiếp làm tăng lợi nhuận

Luận văn tốt nghiệp

=====

**Bảng 2.5 Tổng hợp thực hiện doanh thu hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2003 và năm 2004
của cụng ty RTD**

DVT: đồng

Doanh thu	Năm 2003		Năm 2004		So sánh 2004/2003		
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ %	Tỷ trọng
Thuốc thý y	23.743.748.685	51,8	26.179.706.618	52,1	2.435.962.933	10,26	54,7
Thức ăn chăn nụi	22.064.701.256	48,2	24.048.130.013	47,9	1.983.428.757	8,9	44,3
Tổng doanh thu	45.808.444.941		50.227.836.631		4.449.391.638		

Luận văn tốt nghiệp

=====

Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh thu năm 2003 đạt 45.808.444.941 đồng nhưng sang năm 2004 doanh thu tăng lên đạt 50.227.836.631 đồng, tăng 4.449.391.680 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 19,16%. Đây là một kết quả khả quan cho thấy sự phấn đấu của cộng ty. Đặc biệt trong điều kiện dịch cúm gia cầm xuất hiện gây khủng hoảng trở ngại cho việc tiêu thụ sản phẩm của cộng ty thì đây là điểm đáng khâm phục trong cộng tác tổ chức tiêu thụ hàng hoá. Trong năm 2004, cộng ty đã tận dụng và mở rộng thị trường tiêu thụ, mở rộng quan hệ với các đối tác để thúc đẩy việc tiêu thụ sản phẩm đem lại doanh thu cao hơn trước. Cụ thể hơn ta xem xét doanh thu hoạt động sản xuất qua số liệu chi tiết ở bảng trên.

Ta thấy doanh thu tiêu thụ thuốc chiếm tỷ trọng lớn năm 2003 chiếm tỷ trọng 51,8%, năm 2004 chiếm 52,1% và có xu hướng tăng lên. Năm 2004 doanh thu thuốc tăng so với năm 2003 là 2.435.962.933 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 10,26%. Điều này chứng tỏ cộng ty có nhiều cố gắng trong nghiên cứu thị trường, cũng như thị hiếu của khách hàng, sản phẩm của cộng ty ngày càng mở rộng thị trường tiêu thụ ra khắp cả nước. Còn về thức ăn chăn nuôi, mặc dù chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng có xu hướng tăng, cụ thể doanh thu thức ăn chăn nuôi năm 2004 tăng so với năm 2003 là 1.983.428.757 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 8,9%. Đây là biểu hiện tốt trong việc thực hiện chỉ tiêu doanh thu và góp phần mang lại lợi nhuận cao cho cộng ty. Để hiểu sâu hơn về thực hiện doanh thu ta đi phân tích tổng hợp thực hiện kế hoạch tiêu thụ sản phẩm của từng nhóm mặt hàng.

Trong năm 2003 và năm 2004 mặt hàng thuốc không sinh chiếm tỷ trọng lớn nhất và có tốc độ tăng nhanh. Cụ thể năm 2003 doanh thu tiêu thụ là 14.065.829.907 đồng, năm 2004 doanh thu tiêu thụ là 14.938.748.939 đồng và hoàn thành vượt mức kế hoạch là 21,89%. Đây là mặt hàng chủ lực của cộng ty, với việc tăng doanh thu và tỷ trọng mặt hàng này cho thấy cộng ty đã có nhiều nỗ lực trong hoạt động kinh doanh của mình.

Luận văn tốt nghiệp

=====

**Bảng 2.6: Tổng hợp thực hiện tiêu thụ sản phẩm năm 2004 của
Công ty RTD**

ĐVT :Đồng

Loại thuốc tiêu thụ	Thực tế 2003	Năm 2004			So sánh 2004/2003	
		Kế hoạch	Thực tế	TT/KH %	Số tiền	Tỷ lệ
1.Thuốc không sinh	14.065.829.907	14.618.710.000	14.938.748.939	21,89	872.919.032	5,84
2.Thuốc không khuẩn	650.761.564	711.013.000	735.503.792	3,4	84.742.246	11,52
3.Thuốc bổ	995.683.237	1.052.094.000	1.106.300.678	5,15	110.617.441	10
4.Thuốc bổ xung và dinh dưỡng	3.720.257.164	3.409.905.000	4.903.403.086	43,79	1.183.145.922	24,12
5.Thuốc giải độc	761.889.568	783.036.000	801.070.154	2,3	39.180.586	4,89
6.Thuốc sốt trụng	444.142.696	454.416.300	464.438.837	0,32	20.293.141	4,37
7.Thuốc không thể	3.105.179.567	3.120.240.000	3.230.241.112	3,5	125.061.565	3,87
Tổng cộng	23.743.743.685	24.149.405.300	26.179.706.618			

Luận văn tốt nghiệp

Mặt hàng thuốc không khuẩn: mặt hàng này chiếm tỷ trọng khụng lớn lắm, tuy vậy doanh thu năm 2004 tăng 11,52% so với năm 2003 và hoàn thành vượt mức kế hoạch năm 2004 là 3,4%. Như vậy mặc dự hoàn thành vượt ước kế hoạch năm 2004, nhưng cụng ty cũng cần phải quan tâm đến mặt hàng này để nâng cao tỷ trọng của mặt hàng.

Thuốc bổ: mặt hàng này cú tốc dụng rất lớn đối với vật n u, nú làm cho vật n u lớn nhanh hơn. Tuy vậy mặt hàng này lại thu được doanh thu khụng lớn so với mặt hàng khác, mặc dự năm 2004 đó hoàn thành vượt mức kế hoạch 5,15% và tăng so với năm 2003 là 110.617.441 đồng tương ứng với tỷ lệ là 10%

Thuốc bổ xung và dinh d ng: mặt hàng này chiếm tỷ trọng cao sau mặt hàng thuốc không sinh và doanh thu năm 2004 tăng 183.145.922 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 24,12%. Như vậy năm 2004 cụng ty đó chú trọng đến mặt hàng này nhiều hơn, và kinh doanh mặt hàng này cú hiệu quả hơn. Đây là biểu hiện tốt trong việc thực hiện chỉ t u doanh thu và góp phần tăng lợi nhuận của cụng ty.

Thuốc giải độc và sốt tr ng: đều hoàn thành kế hoạch năm 2004 và năm 2004 doanh thu đều tăng so với năm 2003 nhưng tốc độ tăng khụng lớn, thuốc giải độc tăng 4,89% tương ứng với số tiền 39.180.856 đồng, cũn thuốc sốt tr ng tăng 4,37% tương ứng với số tiền 20.296.141 đồng. Tuy tỷ lệ tăng của 2 mặt hàng này khụng lớn nhưng cũng góp phần làm tăng doanh thu của cụng ty.

Thuốc không thể: đây là loại thuốc cú thời gian sử dụng tương đối ngắn so với cốc loại thuốc khác n n khối lượng sản xuất ra vừa đủ đáp ứng nhu cầu thị trường, hơn nữa những năm gần thuốc không thể được sử dụng nhiều để hạn chế dịch c m gia cầm. Doanh thu t u thụ năm 2003 là 3.105.179.567 đồng đến năm 2004 đó tăng l n đến 3.230.241.132 đồng với tốc độ tăng là 3,87% tương ứng với số tiền tăng là 125.061.565 đồng.

Như vậy doanh thu năm 2004 cốc mặt hàng đều tăng so với năm 2003 và hoàn thành vượt mức kế hoạch năm 2004. Sở dĩ do vậy năm 2004 cụng ty đó từng bước cải tiến d y chuy n sản xuất cũ mạnh dạn áp dụng nhiều biện pháp thực đẩy cụng tốc t u thụ sản phẩm... Đây là kết quả đ ng ghi nhận

  Đối với thức ăn chăn n u:

Thức ăn chăn n u cú tốc dụng lớn đối với cơ thể vật n u, làm cho vật n u tăng nhanh và góp phần đem lại hiệu quả cao cho bà con chăn n u. Cụng ty chủ yếu sản xuất thức ăn cho lợn, vịt, ngan, gà... Sản phẩm này của công ty được tiêu thụ hầu hết ở các vùng trong cả nước và được bà con tin d ng. Trong thời gian qua cụng ty khụng ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, áp dụng nhiều biện pháp t u thụ như đơn đặt hàng, phân phối trực tiếp, lập cốc đại lý... V  vậy doanh thu năm 2004 tăng so với năm 2003 là 1.983.428.7576 đồng tương ứng với tỷ lệ là 19,16%. Tỷ lệ tăng này cũng khá cao, tuy vậy doanh thu t u thụ thức ăn chăn n u chiếm tỷ trọng không lớn trong tổng doanh thu. V  vậy trong thời gian tới cụng ty cần đưa ra cốc giải pháp ph p hợp để làm tăng doanh thu của thức ăn chăn

Luận văn tốt nghiệp

=====

nuôi, như thực hiện các chương trình marketing, quảng cáo... để từ đó giúp phần nông cao tổng lợi nhuận của cộng ty.

Để đạt được những thành tích trên công ty đó thực hiện hàng loạt những biện pháp như sau.

Cộng ty khụng ngừng nông cao chất lượng sản phẩm, cải tiến mẫu mố, đáp ứng toot nhu cầu của khách hàng, cộng ty luôn chỳ trọng đến chất lượng sản phẩm, cộng ty cú chế độ thưởng phạt để thắt chặt và giằng buộc trách nhiệm của cộng nhõn, sản phẩm của cộng ty phải trải qua nhiều khâu kiểm tra chất lượng.

Cộng ty đó tận dụng khai thác triệt để và cú hiệu quả năng lực sản xuất hiện cú nhu cải tiến thiết bị mỗy mức v.v..

Cộng ty đó ộp dụng những biện pháp tách cực để thỳc đẩy tìu thụ sản phẩm: Tham gia các triển lãm, hội chợ. Kết quả là sản phẩm cộng ty đạt giải thưởng Sao vàng đất Việt.

Tuy nhiên, để thấy được sự biến động của lợi nhuận một cách đầy đủ hơn ta phải đi sâu vào phân tách tởnh hỡnh quản lý chi phớ tại cộng ty, nhõn tố quyết định tới sự tăng giảm lợi nhuận.

2.3.2 Tởnh hỡnh thực hiện chi phớ kinh doanh của cộng ty năm 2003-2004 Đối

với bất cứ doanh nghiệp nào, để tăng lợi nhuận thờ biện pháp hữu hiệu khụng thể thiếu là thực hiện giảm chi phớ và hạ giỏ thành sản phẩm. Chi phớ sản xuất kinh doanh là toàn bộ những khoản chi phớ sản xuất, chi phớ tìu thụ và chi phớ khỏc mà doanh nghiệp bỏ ra để thực hiện sản xuất cho một thời kỳ. Đặc biệt đối với cộng ty RTD là một doanh nghiệp sản xuất là chủ yếu thờ việc quản lý chi phớ càng trở nờn quan trọng. Chi phớ sản xuất kinh doanh cú ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận thu được của doanh nghiệp, trong điều kiện các yếu tố khỏc khụng thay đổi, chi phớ này tăng lờn sẽ làm lợi nhuận giảm và ngược lại. Do vậy quản lý chi phớ và hạ giỏ thành luôn là vấn đề thu hỳt sự quan tồm của của tất cả các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Giảm được chi phí hạ giá thành sản phẩm đồng nghĩa với giảm chi phớ cỏ biệt của doanh nghiệp và tăng lợi nhuận. Sau đõy sẽ đi phân tách tởnh hỡnh thực hiện chi phớ của hoạt động sản xuất kinh doanh của cộng ty RTD qua bản số liệu sau: (Bảng 2.7 Tởnh hỡnh thực hiện chi phớ kinh doanh của cộng ty)

Luận văn tốt nghiệp

=====

BẢNG 2.7 TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHI PHÍ KINH DOANH CỦA CÔNG TY

ĐVT: đồng

Yếu tố chi phí	Năm 2003		Năm 2004		So sánh 2004/2003	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ lệ %
1. Giỏ vốn hàng bán	40.741.843.943	93,68	44.396.181.494	94,04	3.654.337.551	8,97
2. Chi phí bán hàng	1.258.197.097	2,89	1.278.374.587	2,7	20.177.490	1,6
3. Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.490.625.158	3,43	1.539.258.059	3,26	48.632.901	3,26
Cộng	43.490.267.196	100	47.211.814.140	100	3.723.147.942	

Luận văn tốt nghiệp

Qua bảng phân tích trên ta thấy chi phí sản xuất kinh doanh tại công ty được cấu thành bởi các khoản mục chi phí bán hàng, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp.

Xét trên sự gia tăng của giá vốn hàng hóa trong 2 năm qua cho thấy giá vốn hàng hóa tăng lên 3.654.337.551 đồng, tỷ lệ tăng tương ứng là 8,97% tuy nhiên chưa thể khẳng định giá bán tăng lên là bất hợp lý bởi vỡ doanh thu thuần về hàng bán và cung cấp dịch vụ tăng thời gian vốn hàng bán năm 2004 tăng là tất yếu. Xét trên góc độ tăng doanh thu là 9,65% mà tốc độ tăng của giá vốn hàng bán là 8,97% thì tốc độ tăng của giá vốn hàng bán là hợp lý, làm cho lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty tăng, hơn nữa tỷ trọng giá vốn hàng bán trong tổng chi phí sản xuất kinh doanh là rất cao 93,68%. Vỡ vậy nhân tố này ảnh hưởng có tính chất quyết định đến lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Nhân tố này phụ thuộc vào giá mua, chi phí mua, thuế. Vỡ vậy, bên cạnh việc chủ động tìm hiểu nguồn hàng để mua hàng với giá thấp nhất thời gian công ty phải xem lại chi phí cho việc thu mua, vận chuyển hàng hóa, giảm giá vốn hàng bán đóng một vai trò quan trọng để tăng lợi nhuận. Qua tìm hiểu thực tế cho ta thấy rằng đó là những cố gắng chủ quan trong việc tìm nguồn hàng mua có giá mua thấp, chất lượng phù hợp. Nhưng bởi vỡ nguyên vật liệu của công ty chủ yếu là nhập ngoại, nên quá trình bảo quản vận chuyển khó, chi phí vận chuyển tăng, thuế thu nhập cũng tăng làm cho giá vốn hàng bán tăng.

Chi phí bán hàng của công ty năm 2004 tăng là 20.177.490 đồng so với năm 2003 với tỷ lệ tăng là 1,6%. Chi phí bán hàng tăng lên chưa thể khẳng định là hợp lý hay không bởi doanh thu thuần hàng của công ty trong năm là tăng cao. Tuy nhiên việc chi phí bán hàng tăng quá lớn sẽ làm giảm lợi nhuận của công ty, so với tỷ lệ tăng của doanh thu thì tỷ lệ tăng của chi phí bán hàng là nhỏ. Qua đó công tác tiêu thụ hàng hóa của công ty không tồn kém và việc quản lý chi phí này tương đối tốt.

Đối với khoản chi phí quản lý doanh nghiệp.

Năm 2004, chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty tăng so với năm 2003 là 48.632.901 đồng tỷ lệ tăng là 3,26%, chi phí này chiếm một tỷ trọng tương đối nhỏ trong tổng chi phí năm 2004. Chi phí này tăng một lượng không lớn chứng tỏ công ty đó quản lý hiệu quả chi phí này.

Vỡ xét một cách tổng quát toàn bộ thực hiện chi phí kinh doanh của công ty ta thấy công tác quản lý chi phí của công ty nhìn chung là tốt, công chi phí đều tăng nhưng là do công ty mở rộng quy mô sản xuất, mua sắm máy móc thiết bị, cải tiến nâng cấp tài sản cố định. Nhưng công ty cũng cần quản lý tốt hơn các khoản chi nguyên vật liệu trong giá vốn hàng bán nhằm tiết kiệm chi phí và tăng lợi nhuận.

2.3.3 Tổng hợp quản lý và sử dụng vốn của Công ty trong năm 2004

Luận văn tốt nghiệp

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt của kinh tế thị trường, khi các doanh nghiệp đều được tự chủ trong kinh doanh và tự chủ về mặt tài chính thì mặt huy động vốn mới chỉ là bước đầu, vấn đề quan trọng là phân bổ và sử dụng vốn đạt hiệu quả cao nhất. Hiệu quả quản lý và sử dụng vốn kinh doanh ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đây là vấn đề quan trọng cần được nghiên cứu xem xét.

Vốn kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ nguồn lực mà doanh nghiệp sử dụng trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Tính đến 31/12/2004 vốn kinh doanh của công ty là 29.414.470.148 đồng trong đó: vốn cố định (VCFĐ) 7.356.407.771 đồng, vốn lưu động (VLD) 20.244.748.248 đồng. Xem xét tổng thể sử dụng vốn và quản lý của Công ty

- Vốn cố định

Vốn cố định là biểu hiện bằng tiền của TSCĐ mà doanh nghiệp sử dụng vào sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định. Toàn bộ TSCĐ của công ty là TSCĐ hữu hình và TSCĐ vô hình, TSCĐ phi tài chính, nguyên giá, giá trị cũn lại, số đó khấu hao TSCĐ của Công ty năm 2004 được thể hiện qua bảng số liệu sau

Bảng 2.8: Tổng hợp tăng giảm TSCĐ của Công ty năm 2004

Qua bảng số liệu ta thấy cuối năm 2004 nguyên giá TSCĐ của công ty là 9.860.103.419 đồng, nguyên giá cũn lại là 7.356.407.771 đồng, chiếm tỷ lệ 216,46%. Trong khi đó đầu năm TSCĐ là 7.945.421.014 đồng chiếm 280,38% trong tổng nguyên giá TSCĐ. Như vậy công ty đã chý trọng đầu tư vào TSCĐ làm tăng quy mô vốn, nhưng TSCĐ cuối năm lại nhỏ hơn đầu năm chứng tỏ khấu hao rất lớn. Với việc mở rộng quy mô sản xuất thì khấu hao tăng lên là đương nhiên.

Đối với TSCĐ hữu hình, đây là loại tài sản chiếm tỷ trọng lớn trong tổng TSCĐ, cuối năm 2004 TSCĐ hữu hình tăng so với đầu năm là 1.864.862.405 đồng trong khi đó tài sản cũn lại hữu hình đầu năm là 4.966.120.536 đồng chiếm 91,94% tổng nguyên giá TSCĐ hữu hình, cuối năm là 5.183.872.705 đồng chiếm 94,44% tổng nguyên giá TSCĐ hữu hình. Từ đó có thể đánh giá công ty đầu tư vào tài sản hữu hình mua sắm mỗy mức trang thiết bị. Như vậy công ty rất đầu tư cho tài sản phục vụ cho sản xuất, điều này giúp công ty hoạt động có hiệu quả hơn. Cuối năm công suất máy so với đầu năm tăng, sản xuất sản phẩm tăng làm cho doanh thu tiêu thụ tăng. Với việc sử dụng triệt để tài sản hữu hình của mỗnh để phục vụ cho sản xuất kinh doanh, điều này có ý nghĩa thực tiễn mỗ một mặt hàng nâng cao năng lực sản xuất.

Đối với TSCĐ vô hình và TSCĐ thuê tài chính, cuối năm nguyên giá không tăng so với đầu năm tuy nhiên khấu hao tăng nên giá trị cũn lại của chýng giảm về cuối năm. Chứng tỏ công ty không quan tâm tới đầu tư TSCĐ vô hình và TSCĐ thuê tài chính.

Luận văn tốt nghiệp

Đối với TSCĐ vô hình và TSCĐ thuê tài chính cuối năm nguyên giá không tăng so với đầu kỳ, tuy nhiên khấu hao tăng giá trị cùn lại của chýng giảm về cuối năm. Chứng tỏ công ty không quan tâm đến đầu tư TSCĐ vô hình và TSCĐ thuê tài chính, trong khi đó TSCĐ vô hình và TSCĐ thuê tài chính cuối năm giảm so với đầu năm. Chứng tỏ quá trỡnh sử dụng nhiều hơn.

Tóm lại, trong thời gian qua công ty đổi mới máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ. Tuy nhiên vốn cố định chiếm tỷ trọng nhỏ đây là một điều không phù hợp với doanh nghiệp đi sâu vào sản xuất kinh doanh, do vậy doanh nghiệp sẽ gặp phải những khó khăn trong việc áp dụng công nghệ mới vào sản xuất. Tuy nhiên để có những đánh giá đúng đắn ta đi xem xét hiệu quả sử dụng vốn cố định.

Bảng 2.9 Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Qua bảng số lượng ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định trong sản xuất kinh doanh của công ty năm 2004 là 5,50% có nghĩa là cứ 1 đồng vốn cố định tham gia sản xuất kinh doanh trong kỳ góp phần tạo ra 5,5đồng, tăng 0,21 đồng so với năm 2003, tương ứng với tỷ lệ tăng là 29,96%. Hiệu quả sử dụng vốn cố định trong hai năm qua đều thấp nhưng có xu hướng tăng chứng tỏ công ty đó cú nhiều cố gắng trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định. Tuy nhiên trong thời gian tới công ty phía có biện pháp kịp thời để nâng cao hiệu quả của việc sử dụng vốn cố định.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định cuar công ty năm 2004 là 5,6%, nghĩa là cứ một đồng TSCĐ tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh góp phần tạo ra 5,6 đồng doanh thu. So với năm 2003 hiệu suất sử dụng TSCĐ giảm 0,83 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 12,9%. Điều này chứng tỏ công tác quản lý và sử dụng TSCĐ của công ty là không tốt, Hiệu quả sử dụng TSCĐ ngày càng giảm. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của công ty. Cũng tuelf bảng số liệu trên ta thấy tỷ suất lợi nhuận TSCĐ năm 2004 là 28,33% và năm 2003 là 23% như vậy năm 2004 tỷ suất lợi nhuận VCD tăng so với năm 2003. Điều này là do lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2004 tăng so với năm 2003

○ **Vốn lưu động**

Vốn lưu động của doanh nghiệp là số vốn tiền tệ ứng trước để đầu tư hỡnh thành nờn cợc tài sản lưu động sản xuất, tài sản lưu thông nhằm đảm bảo cho quá trỡnh hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành một cách thường xuyên liên tục. Công ty RTD với đặc điểm là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất là chủ yếu nhưng lại có số lưu động tương đối lớn trong tổng số vốn kinh doanh. Cơ cấu vốn lưu động được thể hiện qua bảng sau, bảng 2.10.

Tính đến ngày 31/12/2003 tổng vốn lưu động của công ty là 18.327.447.347(đồng) trong đó vốn dự trữ là 10.310.703.980 đồng., chiếm 56,26% vốn lưu động, vốn trong khâu sản xuất là 132.317.482 đồng chiếm 0,72%, cùn vốn trong khâu lưu thông là 7.884.425.885 đồng chiếm 43,02%. Kết cấu trên có thể nói là chưa hợp lý bởi vớ vốn trong sản xuất chiếm tỷ lệ thấp nhất, vốn dự

Luận văn tốt nghiệp

trữ lại chiếm tỷ trọng lớn nhất trong vốn lưu thông thờ cộc khoản phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng rất cao là 60,26%. Qua bảng số liệu trên ta thấy vốn của cụng ty bị ứ đọng nhiều, vốn của khách hàng chiếm dụng lớn. Cuối năm 2004 vốn lưu động của công ty có sự thay đổi đáng kể tăng 42,97%, vốn dự trữ cũng tăng nhưng không đáng kể. Việc tăng vốn lưu thông chủ yếu là do vốn thanh toán tăng trong đó cacskhoanr phải thu từ khách hàng tăng nhanh nhất. Sở dĩ có điều này là do cụng ty thực hiện tìu thụ theo hõnh thức bõn trước trả tiền sau. Bên cạnh đó khi mua nguyên vật liệu công ty phải ứng trước một khoản tiền từ đó giảm hiệu quả sử dụng vốn. Với việc lưu giữ một lượng vốn lưu thông quá lớn lại không sử dụng hết vào hoạt động sản xuất kinh doanh, phần lớn nằm trong các khoản phải thu đó làm tăng nhu cầu vốn lưu động ðối với cụng ty phải vay nợ để đáp ứng nhu cầu về vốn do đó lỏi vay tăng là điều đương nhiên.

Như vậy tỡnh hõnh quản lý và sử dụng vốn cố định của công ty luôn được nâng cao công ty đó sử dụng ngày càng cú hiệu quả tài sản của mỡnh. Về cơ bản, tỡnh hõnh quản lý hai loại vốn tròn là tốt, điều đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty. Tuy nhiên hiệu quả sử dụng vốn lưu động là chưa cao.

Qua phõn tóch tỡnh hõnh thực hiện lợi nhuận ta cú thể đưa ra nhận xét là Tổng lợi nhuận năm 2004 tăng so với 2003, tỡnh hõnh sản xuất kinh doanh của cụng ty cú nhiều biến triển tốt. Tuy nhiên điều này chưa thể đánh giá chính xác kết quả hoạt động kinh doanh của cụng ty.

2.4 Tỡnh hõnh thực hiện tỷ suất lợi nhuận năm 2004 của công ty RTD.

Như ta đó biết lợi nhuận tuyệt ðối không phải là chỉ tiêu duy nhất để đánh giá chất lượng lợi nhuận kinh doanh của một doanh nghiệp. Bởi lợi nhuận phụ thuộc và nhiều nhân tố, cú những yếu tố khỏch quan và chủ quan. Vỡ vậy, để đánh giá chất lượng hoạt động của một doanh nghiệp ngoài lợi nhuận tuyệt ðối ta cần phải xem xét tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp. **Bảng 2.10**

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn kinh doanh.

Đây là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn của công ty. Qua số liệu bảng 10 ta thấy năm 2004: Cứ 100 đồng vốn bỏ vào sản xuất kinh doanh công ty 6,7 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2003 tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh là 5,7%. Điều này chứng tỏ hiệu suất sử dụng vốn của công ty năm 2004 tăng lên. Đây là dấu hiệu tốt, đó là do quy mô vốn kinh doanh tăng, việc quản lý vốn cố định tốt và cả sự nỗ lực của công ty, Nhưng trong những năm tới công ty cần cố gắng hơn nữa để tăng tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh.

Tỷ suất lợi nhuận giá thành đây là chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận thu được và chi phí bỏ ra. Năm 2003 tỷ suất lợi nhuận giá thành là 3,3%, năm 2004 là 3,9%. Nghĩa là năm 2003, cứ 100 đồng chi phí mà công ty bỏ ra thu về được 3,3 đồng lợi nhuận sau thuế, Năm 2004 thu về 3,9 đồng. Tỷ suất lợi nhuận giá thành không cao nhưng có xu hướng tăng. Như vậy, kết quả kinh doanh của công ty rất khả quan và có xu hướng đi lên.

Tỷ suất lợi nhuận doanh thu.

Năm 2004 tỷ suất lợi nhuận sau thuế doanh thu bán hàng của công ty là 3,7% năm 2003 chỉ tiêu này là 3,1%. Như vậy tỷ suất lợi nhuận sau thuế doanh thu tăng so năm 2003 là 19,35% Đây là một biểu hiện tốt tuy nhiên tỷ suất này không cao.

2.5 Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của công ty RTD

2.5.1 Những kết quả đạt được

Năm 2004 , tổng vốn kinh doanh tăng so với năm 2003 điều này cho thấy công ty đó từng bước mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Lợi nhuận tăng, doanh thu tăng tõnh hõnh tiờu thụ hàng hóa của cụng ty núi chung là tốt.

Hiệu suất sử dụng vốn là tương đối tốt nhất là vốn cố định.

Luận văn tốt nghiệp

=====

Điều kiện làm việc và đời sống của cán bộ công nhân viên đều được cải thiện đáng kể.

Nhờ chung, Tổng hợp sản xuất kinh doanh của công ty năm 2004 có nhiều biểu hiện tốt so với năm 2003.

2.5.2 Những mặt tồn tại .

- Vốn của công ty bị chiếm dụng nhiều.
- Công tác quản lý chi phí của công ty chưa thực sự hiệu quả.
- Các khoản phải thu chiếm tỷ trọng quá cao trong tổng vốn lưu động.

Luận văn tốt nghiệp

=====

CHƯƠNG III

CÁC GIẢI PHÁP GẮP PHẦN NÂNG CAO LỢI

NHUẬN TẠI CỄNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN

CỄNG NGHỆ NẲNG THỄN

3.1. Định hướng phỏt triển của công ty trong năm tới.

Trên cơ sở đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh của công ty trong hai năm 2003 và 2004 cùng với những điều kiện vốn cú của mỗnh, cụng ty nhận định để tồn tại và phỏt triển là phải tỗm ra hướng đi đúng đắn phự hợp với điều kiện hiện tại của cụng ty. Việc tỗm ra một hướng kinh doanh thỏch hợp để cú một thị trường vững chắc và vị trí tương xứng là mục tiêu phương hướng của cụng ty trong những năm tới. Cụng ty cần phải cải thiện được tỗnh hỡnh kinh doanh và nẵg cao chất lượng hoạt động của mỗnh. Trước mắt cụng ty cần duy trở đó đạt được, củng cố và phỏt triển hơn nữa cớck mặt đó làm cơ sở cho phương hướng kinh doanh tiếp theo.

Trên cơ sở những kết quả đó đạt được và phương hướng phát triển của mỗnh, mục tiờu cụ thể của cụng ty trong năm 2004 là :

- Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty phải có lợi nhuận cao, phần đầu tăng lợi nhuận hoạt động tài chính.
- Doanh thu bán hàng đạt trên 100 tỷ đồng
- Thu nhập bỡnh quỡn thỏng của cớck bộ cụng nhỡn viờn trên một triệu đồng. Từng bước cải thiện điều kiện làm việc và nẵg cao đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ công nhân viên.
- Thực hiện tốt hơn nữa công tác quản lý chi phớ, giảm bớt cớck khoản chi phớ giỡn tiếp, cớck khoản chi phớ bất hợp lý.
- Nẵg cao nhận thức tư duy về kinh doanh và khả năng nắm bắt nhu cầu trong cơ chế thị trường cho cán bộ công nhân viên để kịp thời với những biến động của thị trường và tự tin hơn trong kinh doanh.
- Tẵg cường giáo dục, đào tạo nẵg cao, đào tạo lại cho phù hợp với nhiệm vụ mới nhằm nẵg cao chất lượng làm việc cho cán bộ công nhân viên.
- Đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu thị trường, nắm bắt nhu cầu thị trường nhằm cung cấp những mặt hàng mà thị trường có nhu cầu lớn.
- Tập trung thu hồi cớck khoản nợ phải thu, hạn chế bớt cớck khoản vốn bị

Luận văn tốt nghiệp

khách hàng chiếm dụng.

-Trả bớt các khoản nợ đối với ngân hàng nhằm giảm hệ số nợ, đảm bảo độc lập và an toàn tài chính.

3.2 một số biện pháp chủ yếu giúp phần phân đầu tăng lợi nhuận tại cụng ty RTD .

Theo phần lý luận ở chương I thờ lợi nhuận của cụng ty chịu sự ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố khác nhau. Do đó, để nâng cao lợi nhuận các công ty phải nghiên cứu tởm ra nhiều giải phỏp thỏch hợp tỏc động vào từng nhân tố cụ thể. Tuy nhiên, tuỳ thuộc vào đặc điểm sản xuất kinh doanh và điều kiện cụ thể của mỏnh, cỏc cụng ty khỏc nhau thường có các giải pháp khác nhau. Đối với công ty Cổ Phần Phát Triển Công Nghệ Nông Thôn với đặc thù kinh doanh của mỏnh cú thể ỏp dụng cỏc giải phỏp sau:

3.2.1 Tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Vấn đề tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ có ý nghĩa đặc biệt quan trọng tới sự gia tăng lợi nhuận của công ty bởi vớ doanh thu cú cao thờ lợi nhuận mới cao được. Do đó, để tăng lợi nhuận trước hết phải tăng doanh thu. Muốn tăng doanh thu, công ty cần tập trung vào một số biện pháp sau:

3.2.1.1 Mở rộng và đa dạng hoá mặt hàng kinh doanh.

Có thể nói, đa dạng hoá mặt hàng kinh doanh là một trong những chiến lược rất hiệu quả và được áp dụng khá phổ biến ở các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Một doanh nghiệp chỉ kinh doanh một hoặc một số mặt hàng thờ rất khú tăng doanh thu. Do đó, công ty phải không ngừng đa dạng hoá các mặt hàng kinh doanh, mở rộng kinh doanh nhiều mặt hàng mới nhằm tăng doanh thu.

3.2.1.2 Đẩy mạnh công tác bán hàng.

Đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu bán hàng. Khối lượng sản

Luận văn tốt nghiệp

phẩm tiêu thụ có lớn thì doanh thu mới cao được và ngược lại khối lượng tiêu thụ nhỏ thì doanh thu khựng thể cao được.

Cộng ty nờn xõy dựng tốt hệ thống dịch vụ sau bán hàng thì khả năng tiêu thụ hàng hoá sẽ được tăng nhanh.

3.2.1.3 áp dụng các phương thức thanh toán hợp lý.

Cộng tởc thanh toán tiền hàng cũng cú ý nghĩa rất quan trọng trong việc tăng doanh thu bán hàng. nếu công ty chỉ duy trở mỗi hõnh thức thanh toán ngay bằng tiền mặt thì sẽ khựng khuyến khích được tiêu thụ hàng hoá và hàng hoá của công ty sẽ dễ bị ứ đọng. Vỡ vậy, cộng ty cần nghiờn cứu, cõn nhắc để có nhiều phương thức thanh toán thích hợp, lựa chọn phương thức thanh toán có hiệu quả nhất vừa tăng được doanh thu bán hàng, vừa đảm bảo thu hồi tiền hàng.

Hiện nay, công ty thường áp dụng phương thức thanh toán chậm, cung cấp hàng trước thanh toán sau. Với phương thức thanh toán như vậy, sẽ làm cho vốn của công ty dễ bị chiếm dụng, trong khi đó bản thân công ty lại phải đi vay vốn để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh. Vỡ vậy, cộng ty nờn cú cõc phương thức thanh toán hợp lý như yêu cầu khách hàng trả tiền trước với một tỷ lệ nhất định, yêu cầu khách hàng đặt cọc, thế chấp,... nhưng cố gắng làm sao vẫn giữ được mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng và công ty vẫn có lợi trong hoạt động kinh doanh.

3.2.1.4 Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường.

Trong nền kinh tế thị trường việc sản xuất cái gỡ và sản xuất như thế nào đều do thị trường quyết định. Mặt khác nhu cầu thị trường thường xuyên thay đổi cho nên doanh nghiệp nào linh hoạt điều chỉnh hoạt động kinh doanh phù hợp thì sẽ phỏt triển, ngược lại sẽ bị đào thải. Vỡ vậy cộng ty khựng thể xem nhẹ cộng tởc nghiờn cứu thị trường vỡ điều này sẽ giúp cho công ty thích nghi và thoả món nhu cầu thị trường. Công ty cần tập trung cho công tác này thông qua việc thành lập ban maketinh để thực hiện công tác nghiên cứu thị trường về chủng loại, giá cả, các yêu cầu dịch vụ kèm theo. Cần thực hiện tốt công tác hỗ trợ bán hàng, để thực

Luận văn tốt nghiệp

=====

hiện tốt cần đào tạo, nâng cao kiến thức về thị trường cho đội ngũ cán bộ công nhân viên, đặc biệt là nhân viên bán hàng, nhân viên nghiên cứu thị trường. Hơn nữa nên thiết lập quan hệ chặt chẽ giữa ban maketinh và các phũng ban chuyòn mụn để xây dựng chiến lược tiêu thụ hàng hoá.

3.2.2 Tăng cường công tác quản lý chi phí.

Chi phí sản xuất kinh doanh có ảnh hưởng ngược chiều đến lợi nhuận hoạt động kinh doanh của công ty cho nên việc giảm các khoản chi phí đồng nghĩa với việc tăng lợi nhuận nếu các yếu tố khác không thay đổi. Qua phân tích ở chương II cho thấy chi phí hoạt động kinh doanh của công ty tăng quá cao. Do đó, để làm giảm chi phí trong năm tới công ty cần thực hiện các biện pháp sau:

3.2.2.1. Lựa chọn nguồn cung cấp thích hợp.

Công ty phải chủ động trong việc mua hàng đầu vào, cần có đội ngũ chuyên môn để nghiên cứu tìm hiểu thị trường trong nước và thị trường nước ngoài để từ đó lựa chọn nguồn cung cấp tốt nhất với số lượng và giá cả phù hợp. Đội ngũ chuyên gia này phải am hiểu sâu về các lĩnh vực vật tư kỹ thuật, đồng thời phải am hiểu thị trường. Có như vậy công ty mới dễ dàng thẩm định được chất của các sản phẩm và xác định được giá mua hợp lý. Bởi trong điều kiện giá bán đầu ra không thay đổi, nếu giá mua đầu vào thấp hơn thờ sẽ làm cho giỏ vốn hàng bán giảm đi.

Chúng ta đều biết rằng trong giá vốn hàng bán bao gồm giá mua, chi phí mua và thuế nhập khẩu. Với những nhân tố mang tính khách quan thờ cụng ty khú cú thể thay đổi để giảm giá vốn. Nhưng công ty lại có thể chủ động giảm giá mua bằng cách tìm cò nguồn hàng có giá mua thấp nhất. Ngoài ra công ty phải hết sức lưu ý đến chi phí mua. Đó là cò khoản chi phỏ bao gồm chi phỏ vận chuyển, chi phỏ bảo hành, chi phỏ bốc dỡ, bảo quản,...Cụng ty phải cõn nhắc tónh toản sao cho tổng giỏ mua và chi phỏ mua là thấp nhất. Trỏnh tỏnh trạng cụng ty mua

Luận văn tốt nghiệp

được hàng với giá mua rẻ nhưng các chi phí mua lại quá cao làm cho giá vốn tăng cao. Do đó, công ty cần lựa chọn địa điểm mua hàng, phương tiện vận chuyển, bảo quản hàng hoá sao cho tối thiểu hoá được chi phí.

Bên cạnh đó, để nâng cao hiệu quả của việc hạ thấp chi phí, công ty nên có chế độ khen thưởng phù hợp với những cá nhân có sự nỗ lực trong việc giảm chi phí cho công ty như tìm được nguồn hàng cung cấp với giá rẻ, phương tiện vận chuyển rẻ nhất, từ đó giúp họ nâng cao ý thức trách nhiệm trong việc tiết kiệm chi phí.

3.2.2.2 Tăng cường việc kiểm tra giám sát đối với việc sử dụng chi phí của công ty.

Đối với các khoản chi tiền điện, tiền nước, tiền điện thoại,...là các khoản chi dễ bị sử dụng thiếu ý thức tiết kiệm, rơi vào tình trạng lãng phí hoặc lợi dụng làm việc tư. Vì vậy, công ty cần đề ra các nội quy quy định việc sử dụng các khoản chi phí này sao cho tiết kiệm nhất. Việc sử dụng phải đúng mục đích phục vụ cho công việc của công ty. Bên cạnh đó công ty cần phải có các biện pháp nâng cao ý thức tiết kiệm cho toàn bộ công nhân viên trong quá trình sử dụng, mỗi công nhân phải có ý thức tự giác phần vào lợi ích chung của công ty, không được phương tiện chung để phục vụ lợi ích riêng.

Chi phí bằng tiền khác của công ty bao gồm : chi phí tiếp khách, chi phí quảng cáo, chi phí công tác phí, văn phòng phí, chi phí thủ tục hành chính,...chi phí bằng tiền tuy không trực tiếp tạo ra sản phẩm hàng hoá nhưng nó có ảnh hưởng trực tiếp đến việc tăng chi phí sản xuất kinh doanh. Các khoản chi phí này rất dễ bị lạm dụng trong chi tiêu, chi tiêu quá định mức, quá kế hoạch, lợi dụng việc công chi cho việc tư. Vì vậy, công ty cần có biện pháp quản lý chặt chẽ. Trong điều kiện công ty ngày càng mở rộng quy mô hoạt động và mở rộng quan hệ với các đối tác thì các khoản chi bằng tiền tăng lên là một tất yếu khách quan. Tuy nhiên, việc tăng các khoản chi phí này phải hợp lý, phục vụ cho các hoạt động của công ty, không được lãng phí. Do đó, công ty cần xem xét một cách kỹ lưỡng để xây dựng một định mức một cách cụ

Luận văn tốt nghiệp

thể và thích hợp dựa trên nguyên tắc tiết kiệm nhưng đem lại hiệu quả kinh tế cao.

Trong thời gian tới, cở khoản chi phí bổn hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí sản xuất chung cùng ty nờn quản lý theo dự toán. bởi cở khoản chi phí này rất khó xây dựng định mức. Để quản lý tốt cở khoản chi này, cùng ty nờn lập ra cở bảng dự toán. cở bảng này được xây dựng dựa trên số liệu thống kê kinh nghiệm của các thời kỳ trước để ấn định nội dung chi tiêu, ấn định khung chi tiêu cho từng khoản mục. Dựa theo bảng dự toán này, trong quá trình thực hiện cùng ty nờn tiến hành cấp phát chi tiêu theo nội dung của bảng dự toán. dựa vào dự toán để xác minh các khoản chi phí vượt dự toán và ngoài dự toán, xác định các khoản chi phí không đúng nội dung và kém hiệu quả.

3.2.3 Điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn hợp lý, giảm hệ số nợ.

Hiện nay mọi doanh nghiệp đều phải tự hạch toán kinh doanh độc lập, tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh, nhà nước không can thiệp quá sâu vào hoạt động kinh doanh của công ty. Do vậy, việc trông chờ vào nguồn vốn của nhà nước là không thể. Vì vậy, trong thời gian tới để tăng vốn chủ sở hữu, giảm hệ số nợ công ty nên thực hiện các giải pháp sau :

-Huy động vốn nhân rồi của cán bộ công nhân viên trong công ty theo các dự án, chương trình nhất định hay hõnh thức người lao động muốn làm việc tại công ty phải đóng góp một số vốn nhất định, từ đó góp phần làm tăng vốn lên, đồng thời nâng cao được ý thức trách nhiệm của người lao động trong công ty. Tuy nhiên, hõnh thức này có những giới hạn nhất định bởi thu nhập của cán bộ công nhân viên hiện nay cũn thấp và số lượng lao động của công ty không nhiều.

-Tăng cường thu hồi các khoản nợ không để vốn bị khách hàng chiếm dụng quá lớn và lâu bởi một mặt công ty phải đi vay nợ để tài trợ cho nhu cầu vốn kinh doanh trong khi lại để khách hàng chiếm dụng vốn quá lớn và lâu như vậy là không hợp lý. Cho nờn giảm bớt cở khoản phải thu sẽ giải phóng một lượng vốn lớn cho công ty để tài trợ cho các nhu cầu vốn trong kinh doanh, hạn chế được vay nợ và có tiền để thanh toán các khoản nợ đối với khách hàng.

Luận văn tốt nghiệp

=====

-Cần có biện pháp quản lý chặt chẽ vốn bằng tiền, đặc biệt là các khoản tiền tạm thời nhàn rỗi, phải có cách sử dụng đem lại hiệu quả.

3.2.4 Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động công ty cần tập trung vào các biện pháp sau :

-Đối với các khoản phải thu:

do việc tiêu thụ theo đơn đặt hàng nên trong các hợp đồng ký kết thờ cụng ty nờn quy định rừ phương thức và thời hạn trả tiền cụ thể, các điều khoản vi phạm hợp đồng, thời hạn thanh toán và các điều kiện liên quan. Đồng thời công ty cần nghiên cứu để đưa ra các giải pháp thu hồi nợ đúng kỳ hạn đồng thời vẫn giữ được các mối quan hệ tốt đẹp với bạn hàng. công ty nên cử cán bộ chuyên trách khâu thu hồi nợ, thường xuyên theo dõi, kiểm tra và đốc thúc thu hồi nợ.

Bên cạnh đó là những khoản nợ quá hạn khó đũi thờ cần cú biện phỏp thường xuyên theo dõi, đôn đốc để thu hồi nợ đúng kỳ hạn. quy định những khoản trong một thời hạn nhất định, nếu quá hạn thờ chủ nợ phải chịu phạt bằng cỏch tónh theo lói vay nhất định. nếu khách hàng vẫn dầy dụa không chịu trả nợ thờ cụng ty cú thể ỏp dụng cỏc biện phỏp cứng rắn nếu thấy cần thiết. Những khoản nào khụng cú khả năng thu hồi thờ cụng ty cú thể xoỏ sổ để khỏi tón kộm chi phớ theo dõi, quản lý. Việc thu hồi nợ nhanh chóng sẽ giúp cho cụng ty quản lý đơn giản hơn, giảm được các khoản chi phí phát sinh trong quá trỡnh quản lý nợ, đồng thời làm cho việc sử dụng vốn linh hoạt hơn và hiệu quả hơn.

-Định kỳ tiến hành kiểm kê, kiểm soát để đánh giá chính xác số vốn lưu động hiện có để kịp thời điều chỉnh những chênh lệch giữa thực tế và sổ sách kế toán.

-Do công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ nên công ty cần phải lưu ý mức dự trữ hàng tồn kho hợp lý tránh tỡnh trạng lưu trữ quá nhiều dẫn đến tỡnh trạng ứ đọng vốn. đảm bảo mức dự trữ hàng hoá hợp lý và phải cú biện phỏp quản lý tốt hàng tồn kho, đẩy nhanh tiêu thụ hàng hóa.

Ngoài ra, công ty cần nghiên cứu để có nhiều giả pháp thích hợp nhằm nâng

Luận văn tốt nghiệp

=====

cao mọi mặt hoạt động của công ty.

3.3. Một số kiến nghị.

Trên cơ sở tóm hiểu, phân tích thực trạng hoạt động của công ty cổ phần phát triển công nghệ nông thôn trong hai năm qua cùng với những giải pháp đã đưa ra, là sinh viên thực tập tại công ty em xin mạnh dạn đề xuất một số ý kiến sau:

- Công ty nên xác định tỷ lệ vốn lưu động theo phần trăm doanh thu.

Công ty nên tính toán số vốn lưu động cần thiết hiện nay cho thích hợp. Trên cơ sở đó, dựa vào khả năng tăng doanh thu dự báo trong năm để tính toán xác định nhu cầu vốn lưu động cần thiết cho năm tới, tránh tình trạng xác định vốn lưu động quá cao gây nên tình trạng ứ đọng vốn hoặc vốn lưu động quá thấp không đáp ứng yêu cầu trong kinh doanh.

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

- Cần xây dựng một hệ thống chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của công ty. Hệ thống chỉ tiêu này nên xây dựng một cách đơn giản, dễ hiểu đồng thời vẫn phản ánh chính xác, đầy đủ tình hình tài chính của công ty. Hàng năm, công ty nên thực hiện tính toán đánh giá vào cuối mỗi quý, 6 tháng hoặc cuối năm để đánh giá chính xác tình hình tài chính của công ty.

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

- Công ty nên đánh giá rủi ro tài chính và rủi ro kinh doanh thông qua các hệ số về khả năng thanh toán, mức độ tác động của đòn bẩy tài chính. Cứ như vậy công ty mới chủ động trong mọi hoạt động, hạn chế được rủi ro trong kinh doanh và chủ động phòng tránh rủi ro.

*Luận văn tốt nghiệp***KẾT LUẬN**

Lợi nhuận giữ vị trí quan trọng trong sản xuất kinh doanh, là yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nói riêng và toàn bộ nền kinh tế nói chung. Lợi nhuận tác động đến tất cả mọi hoạt động của doanh nghiệp, có ảnh hưởng trực tiếp đến tồn hữnh tài chính của doanh nghiệp. Việc thực hiện được chỉ tiêu lợi nhuận là điều kiện quan trọng đảm bảo cho tồn hữnh tài chính của doanh nghiệp được vững chắc. ý thức được tầm quan trọng của chỉ tiêu lợi nhuận, mọi doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường đều phấn đấu hết mữnh vữ mục tiờu lợi nhuận.

Trong thời gian qua Công ty cổ phần phát triển công nghệ nông thôn đó cú nhiều cố gắng trong hoạt động sản xuất kinh doanh, phấn đấu tăng lợi nhuận và nâng cao đời sống mọi mặt cho cán bộ công nhân viên. quy mô hoạt động và vị thế của công ty trên thị trường ngày càng được nâng cao. Tuy nhiên, trong quá trữnh hoạt động sản xuất kinh doanh, công ty cũn gặp nhiều khủ khăn và cũn nhiều vấn đề hạn chế cần giải quyết tốt hơn trong thời gian tới. Hy vọng với tiềm lực hiện có và sự nỗ lực có gắng của toàn thể cán bộ công nhân viên, công ty sẽ không ngừng lớn mạnh và trưởng thành trong nền kinh tế thị trường.

Ý thức được vai trữ quan trọng của lợi nhuận, sau một thời gian thực tập tại công ty và được sự giúp đỡ, hướng dẫn tận tữnh của tiến sĩ Bửi Văn Vữn, em đó hoàn thành đề tài tốt nghiệp **“Lợi nhuận và các giả pháp phấn đấu tăng lợi nhuận tại Công ty cổ phần phát triển Công Nghệ Nụng Thụn”**.

Đề tài đó đi vào nghiên cứu những vấn đề cơ bản nhất về lý thuyết lợi nhuận và phữn tách một cữch khỏi quỏt tồn hữnh tài chính của cững ty trong hai năm 2003 và 2004, đặc biệt là việc thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận của công ty trong hai năm qua. đồng thời, qua bài viết em đó mạnh dạn đưa ra một số giả pháp và kiến nghị để công ty xem xét, nghiên cứu nhằm gỏp phữn tăng lợi nhuận cho công ty trong thời gian tới.

Luận văn tốt nghiệp

=====

Do thời gian và trỡnh độ cũn hạn chế nờn bài viết khụng trỡnh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự gúp ý, phờ bỡnh của cõc thầy cụ giỏo, cõc cụ chỳ trong cụng ty để bài viết của em hoàn thiện hơn.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giỏo, các cô chú phũng tài chính kế toỏn của cụng ty đó giỳp đỡ em hoàn thành bài luận văn. Đặc biệt em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới thầy giỏo - Tiến sĩ Bùi Văn Vần đó tận tỡnh hướng dẫn, giúp đỡ em trong suốt quá trỡnh thực tập và hoàn thành luận văn.

Hà nội, ngày 25 tháng 4 năm 2005

Sinh viờn

Nguyễn Thị Nga