

Luận văn tốt nghiệp

LỜI NÓI ĐẦU

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

Lợi nhuận là mục tiêu kinh tế quan trọng nhất của các hoạt động kinh doanh của Doanh Nghiệp. Lợi nhuận là một trong những yếu tố quan trọng quyết định đến sự tồn tại và phát triển của mỗi Doanh Nghiệp, nó là chỉ tiêu cơ bản để đánh giá hiệu quả hoạt động cũng như tiềm năng của mỗi Doanh Nghiệp. Để tồn tại và phát triển thì điều chủ yếu quan trọng nhất là các Doanh Nghiệp phải làm ăn có hiệu quả, phải thu được lợi nhuận. Lợi nhuận và các giải pháp làm tăng lợi nhuận đã và đang trở thành một vấn đề được quan tâm hàng đầu của các Doanh Nghiệp, nhất là những năm gần đây khi nước ta chuyển đổi từ nền kinh tế tập trung bao cấp sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà Nước định hướng xã hội chủ nghĩa.

Nhận thức được vai trò và tầm quan trọng to lớn của lợi nhuận, trong thời gian thực tập tại công ty Da Giày Hà Nội, được sự hướng dẫn nhiệt tình của **PGS-TS Lê Thế Tường** và sự quan tâm giúp đỡ của các anh chị trong ban lãnh đạo công ty, em đã lựa chọn đề tài ***“Lợi nhuận- các biện pháp nâng cao lợi nhuận tại công ty Da Giày Hà Nội”*** làm đề tài luận văn tốt nghiệp.

Phạm vi nghiên cứu của đề tài chủ yếu tập trung vào lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hoá dịch vụ. Bản luận văn này chỉ tập trung làm rõ khái niệm, nguồn gốc, vai trò và các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận trong nền kinh tế

Luận văn tốt nghiệp

thị trường, đồng thời nêu ra một số biện pháp tăng lợi nhuận để công ty Da Giày Hà Nội có thể thực hiện.

Bản luận văn ngoài mở đầu và kết luận gồm 3 phần

Phần I: Một số vấn đề lý luận và các biện pháp nâng cao lợi nhuận của Doanh Nghiệp.

Phần II: Tình hình lợi nhuận của công ty Da Giày Hà Nội.

Phần III: Một số biện pháp, đề xuất nhằm nâng cao lợi nhuận tại công ty Da Giày Hà Nội.

Sinh viên

Phạm Thị Ngân

Luận văn tốt nghiệp

PHẦN I**MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ LỢI NHUẬN VÀ CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP.*****I. LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP - KẾT CẤU VÀ VAI TRÒ CỦA LỢI NHUẬN.*****1. Khái niệm lợi nhuận**

Lợi nhuận được xem là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp phản ánh toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường, lợi nhuận được xem là mục đích kinh doanh của doanh nghiệp.

Các Mác chỉ ra rằng, trong chủ nghĩa tư bản, nhà tư bản bỏ tư bản khả biến của hắn ta để mua sức lao động của công nhân về sử dụng. Thời gian lao động của người công nhân được chia ra làm hai bộ phận : Thời gian lao động tất yếu để tạo ra sản phẩm tất yếu, thể hiện ở tiền công hay giá cả sức lao động mà nhà tư bản trả cho công nhân; Thời gian lao động thặng dư tạo ra giá trị thặng dư cho nhà tư bản và bị hắn chiếm đoạt. Xét về bản chất kinh tế thì giá trị thặng dư là biểu hiện bằng tiền của sản phẩm thặng dư.

Tuy nhiên đối với nhà tư bản thì hắn ta bỏ ra chi phí về tư liệu lao động (máy móc, thiết bị), chi phí về đối tượng lao động và chi phí về tiền lương, gọi là chi phí sản xuất để sản xuất hàng hoá. Sau khi tiêu thụ hàng hoá, thu tiền về so sánh với chi phí bỏ ra, hắn thấy dôi ra một phần lớn hơn chi phí sản xuất, phần đó hắn gọi là lợi nhuận.

Cụ thể như sau :

Nếu gọi C là chi phí về tiêu hao tư liệu sản xuất. V là chi phí tiền công thì giá trị hàng hoá là : $C+V+M$.

Sau khi $(C+V+M) - (C+V) = m$

Luận văn tốt nghiệp

Phạm trù lợi nhuận gắn chặt với phạm trù chi phí sản xuất. Nhưng xét về thực chất thì lợi nhuận mà tư bản thu được cũng chính là giá trị thặng dư mà thôi. Do đó, Các Mác đã gọi lợi nhuận trong chủ nghĩa tư bản là hình thức biến tướng của giá trị thặng dư. Lợi nhuận xét về bản chất là giá trị của sản phẩm thặng dư do thời gian lao động thặng dư tạo ra. Lợi nhuận được đặt trong quan hệ so sánh giữa tiền thu bán hàng hay doanh thu thuần với chi phí sản xuất kinh doanh hàng hoá, nó là khoản chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá thành toàn bộ kinh doanh hàng hoá dịch vụ bán ra.

2. Kết cấu lợi nhuận.

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

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

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

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

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

Việc xem xét kết cấu lợi nhuận có ý nghĩa quan trọng trong việc cho ta thấy được các hoạt động tạo lợi nhuận, từ đó, đánh giá kết quả của từng hoạt động, tìm ra các mặt tích cực cũng như tồn tại trong từng hoạt động để ra các quyết định

Luận văn tốt nghiệp

thích hợp nhằm lựa chọn đúng hướng đầu tư vốn của doanh nghiệp mang lại nhiều hiệu quả hơn.

3. Vai trò của lợi nhuận.

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

a) Đối với doanh nghiệp

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

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

Lợi nhuận đối với doanh nghiệp không chỉ là nguồn tích lũy để tái sản xuất mở rộng có tính chất quyết định đối với phát triển doanh nghiệp, mà còn là nguồn để khuyến khích lợi ích vật chất đối với người lao động, cải thiện đời sống người lao động, thúc đẩy họ ra sức sáng tạo, nâng cao tay nghề để có năng suất lao động cao, sản phẩm được hoàn thiện, gắn chặt nỗ lực của họ với kết quả sau cùng của họ.

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

b) Đối với kinh tế xã hội.

Lợi nhuận của doanh nghiệp không chỉ là một bộ phận của thu nhập thuần túy của doanh nghiệp mà đồng thời là nguồn thu quan trọng của ngân sách Nhà

Luận văn tốt nghiệp

Nước và là nguồn tích lũy quan trọng nhất để thực hiện tái sản xuất mở rộng xã hội và đáp ứng các nhu cầu phát triển của xã hội. Lợi nhuận có mối quan hệ chặt chẽ và mật thiết với các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật như chỉ tiêu về đầu tư, sử dụng các yếu tố đầu vào, chi phí và giá thành sản xuất, các chỉ tiêu đầu ra và các chính sách tài chính nhà nước.

Tóm lại, phần đầu tăng lợi nhuận là một đòi hỏi tất yếu của doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh, là mục tiêu của các doanh nghiệp.

4. Phương pháp tính lợi nhuận và các tỷ suất lợi nhuận.

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong một chu kỳ không chỉ bao gồm các hoạt động sản xuất chính và phụ theo đúng ngành nghề đã đăng ký kinh doanh, mà còn tiến hành nhiều nghiệp vụ kinh doanh đa dạng, phức tạp và có tính chất không thường xuyên, nên lợi nhuận được hình thành từ nhiều bộ phận.

Lợi nhuận trước thuế = Lợi nhuận HĐKD + Lợi nhuận HĐTC + Lợi nhuận HĐBT
Lợi nhuận sau thuế = Lợi nhuận trước thuế – Thuế thu nhập doanh nghiệp.

Phân tích lợi nhuận doanh nghiệp, chúng ta phải phân tích mọi hoạt động tạo ra lợi nhuận của doanh nghiệp. Nhưng trong các điều kiện hiện nay, hoạt động tài chính còn nhiều hạn chế, hoạt động bất thường không thể dự kiến trước được. Hoạt động sản xuất kinh doanh là hoạt động chủ đạo và lợi nhuận từ hoạt động này là lợi nhuận cơ bản của doanh nghiệp. Chính vì vậy, sẽ là hiệu quả hơn khi ta phân tích lợi nhuận doanh nghiệp chủ yếu từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Đó là lý do vì sao em quan tâm đến lợi nhuận của sản xuất kinh doanh khi thực hiện đề tài này.

* Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh (chính) : là chênh lệch giữa doanh thu thuần của hoạt động kinh doanh trừ đi chi phí hoạt động kinh doanh bao gồm trong giá thành toàn bộ sản phẩm hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ.

Doanh thu thuần là chênh lệch giữa tổng doanh thu với các khoản giảm trừ doanh thu (giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế XNK nếu có)

Giá vốn hàng bán : Trong các đơn vị sản xuất hàng hoá đó là giá thành sản xuất

Luận văn tốt nghiệp

Chi phí bán hàng : Là những khoản chi phí phát sinh có liên quan đến hoạt động tiêu thụ sản phẩm hàng hoá, lao vụ, dịch vụ trong kỳ.

Chi phí QLDN : Là những khoản chi phí có liên quan đến toàn bộ hoạt động quản lý của cả doanh nghiệp mà không tách riêng ra được bất kỳ hoạt động nào.

Bảng công thức tính lợi nhuận.

Ký hiệu: Doanh thu thuần : DTT

Giá thành toàn bộ : GTTB

Bảng 01

Chỉ tiêu	Cách tính	Ý nghĩa
1. Lợi nhuận HĐSXKD	DTT - GTTB của sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ tiêu thụ trong kỳ.	Lợi nhuận thu được từ HĐSX, cung ứng sản phẩm, dịch vụ trong kỳ.
2. Lợi nhuận HĐTC	Doanh thu từ HĐTC – Thuế (nếu có) – chi phí HĐTC.	Là số chênh lệch giữa doanh thu từ HĐTC với chi phí về HĐTC và các khoản thuế gián thu (nếu có).
3. Lợi nhuận HĐBT	DTBT – thuế (nếu có) – CPBT.	Là số chênh lệch giữa doanh thu bất thường với chi phí bất thường và khoản thuế gián thu (nếu có).

* Một số tỷ suất lợi nhuận : Để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh người ta cần xác định tỷ lệ khả năng sinh lãi (tỷ suất lợi nhuận). Đây là nhóm chỉ tiêu phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu năng quản lý doanh nghiệp. Tỷ suất lợi nhuận cao cho ta thấy hiệu quả kinh tế của kinh doanh và

Luận văn tốt nghiệp

ngược lại. Hơn nữa tỷ suất lợi nhuận cho thấy rõ hai mặt, một mặt là tổng số lợi nhuận tạo ra do các hoạt động mang lại cao hay thấp ; hai là số lợi nhuận tạo ra do các tác động của chi phí cao hay thấp. Do yêu cầu nghiên cứu phân tích và đánh giá khác nhau của từng doanh nghiệp mà có phương pháp tính tỷ suất lợi nhuận khác nhau.

Các loại tỷ suất lợi nhuận :

Bảng 02

Stt	Các chỉ tiêu	Cách tính	Ý nghĩa
1	LN/DTT	$\frac{\text{LNST (hoặc trước thuế)}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$	Nói lên một đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu càng cao càng tốt.
2	LN/VKDBQ	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh BQ}} \times 100$	Nói lên một đồng vốn kinh doanh tạo ra bao nhiêu LN. Chỉ tiêu càng cao càng tốt.
3	LN/VCSHBQ	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu BQ}} \times 100$	Nói lên một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.
4	LN/VLĐBQ	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn lưu động BQ}} \times 100$	Nói lên một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.
5	LN/VCĐBQ	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn cố định BQ}} \times 100$	Nó cho ta biết được hiệu quả sử dụng một đồng vốn cố định.

Luận văn tốt nghiệp

6	LN/GTSX(hay giá thành toàn bộ)	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá thành sản xuất}} \times 100$	Phản ánh hiệu quả kinh tế của các chi phí đã bỏ ra.
---	--------------------------------	--	---

Luận văn tốt nghiệp

5) Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận

Để có thể tìm ra những biện pháp hữu hiệu nhằm đạt được mức lợi nhuận mong muốn, các doanh nghiệp cần phải nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh và lợi nhuận của doanh nghiệp.

Trong các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận, có những nhân tố bên trong doanh nghiệp nhưng cũng có những nhân tố bên ngoài không thuộc tầm kiểm soát của doanh nghiệp. Tất cả những nhân tố đó có thể tác động có lợi hoặc bất lợi đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

5.1) Các nhân tố khách quan

a) Thị trường và sự cạnh tranh

Thị trường ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp vì sự biến động của cung và cầu trên thị trường ảnh hưởng đến khối lượng hàng hoá bán ra của doanh nghiệp. Nếu cung lớn hơn cầu chứng tỏ nhu cầu về mặt hàng kinh doanh đã được đáp ứng tương đối đầy đủ, người tiêu dùng không còn mặn mà tiêu dùng mặt hàng đó nữa cho dù doanh nghiệp có dùng biện pháp khuyến khích mua hàng. Lúc này việc tăng khối lượng hàng bán ra là rất khó khăn và dẫn đến lợi nhuận của doanh nghiệp giảm. Ngược lại trong trường hợp cung nhỏ hơn cầu thì hàng hoá bán ra nhanh hơn, kết quả kinh doanh tốt hơn. Mặt khác khi nói đến thị trường ta không thể bỏ qua yếu tố cạnh tranh. Cạnh tranh xảy ra giữa những nhà kinh doanh cùng bán một loại sản phẩm hoặc các sản phẩm, có thể thay thế lẫn nhau làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

b) Chính sách kinh tế của nhà nước

Vai trò chính sách kinh tế của nhà nước trong nền kinh tế thị trường có tác động mạnh đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thông qua việc điều tiết hoạt động kinh tế ở tầm vĩ mô. Do đó ảnh hưởng gián tiếp đến lợi nhuận thông qua các chính sách kinh tế, chính trị, pháp luật, kinh tế xã hội. . . Trong đó thuế là một công cụ giúp cho nhà nước thực hiện tốt công việc điều tiết vĩ mô của mình. Thuế gián thu tác động đến giá hàng bán ra cao hay hạ và tác động đến tiêu thụ hàng

Luận văn tốt nghiệp

hoá, ảnh hưởng đến lợi nhuận. Thuế trực thu trực tiếp làm giảm lợi nhuận để lại cho doanh nghiệp, tức là tác động đến tích lũy của doanh nghiệp.

c) Sự biến động giá trị tiền tệ

Khi giá trị đồng tiền thay đổi do lạm phát hay do tỷ giá hối đoái giữa ngoại tệ với đồng tiền trong nước biến động tăng hoặc giảm, sẽ ảnh hưởng đến chi phí đầu vào và đầu ra, giá cả thị trường. Do đó, sự biến động của giá trị đồng tiền sẽ tác động đến lợi nhuận thực tế của doanh nghiệp đạt được.

5.2) Các nhân tố chủ quan.

Trong lợi nhuận của doanh nghiệp, lợi nhuận hoạt động kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn nhất. Do vậy việc xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận hoạt động kinh doanh có ý nghĩa đề ra các biện pháp nâng cao lợi nhuận.

Theo công thức xác định lợi nhuận hoạt động kinh doanh.

Ngoài nhân tố thuế, ta thấy có hai nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận là doanh thu và giá thành toàn bộ.

5.2.1) Doanh thu hoạt động sản xuất kinh doanh

Công thức xác định doanh thu là:

$$\text{Doanh thu} = \sum P(i) \times q(i)$$

Trong đó:

$P(i)$: giá bán đơn vị hàng i

$q(i)$: Số lượng hàng hoá i bán ra

Từ công thức trên ta thấy doanh thu chịu ảnh hưởng của các nhân tố sau:

5.2.1.1) Khối lượng hàng hoá tiêu thụ

Trong khi các yếu tố khác không đổi thì khối lượng hàng hoá bán ra tăng lên sẽ làm cho doanh thu tăng lên và kéo theo lợi nhuận tăng. Để tiêu thụ hàng hoá, trước hết khi lập phương án kinh doanh doanh nghiệp phải lựa chọn được mặt hàng kinh doanh phù hợp, có nghĩa là mặt hàng phải được chấp nhận thanh toán và đáp

Luận văn tốt nghiệp

ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Phù hợp còn có nghĩa là doanh nghiệp có đủ khả năng về tài chính, nhân lực, kỹ thuật để kinh doanh mặt hàng đó.

5.2.1.2) Giá bán hàng hoá

Giá bán vừa tác động đến khối lượng hàng bán, vừa tác động trực tiếp đến doanh thu. Về nguyên tắc theo quy luật cạnh tranh và quy luật cung cầu khi giá giảm thì mức tiêu thụ tăng và ngược lại. Trong khi các yếu tố khác không đổi, giá bán tăng sẽ làm cho doanh thu tăng và ngược lại. Khi xác định giá bán phải đảm bảo 2 yêu cầu :

- Giá bán phải được thị trường chấp nhận tức là người tiêu dùng chấp nhận mua hàng với giá đó. Đây là yếu tố sống còn đối với doanh nghiệp, vì doanh nghiệp có tồn tại hay không phụ thuộc vào việc tiêu thụ được hàng hoá.

- Giá bán phải bù đắp được giá thành toàn bộ và mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Do vậy phải phấn đấu tiết kiệm chi phí giảm giá thành có ý nghĩa rất lớn đối với việc xác định giá bán và nâng cao lợi nhuận.

5.2.1.3) Cơ cấu mặt hàng kinh doanh

Để nâng cao hiệu quả kinh tế, giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh, các doanh nghiệp thường kinh doanh nhiều ngành hàng khác nhau, mỗi ngành hàng lại có nhiều mặt hàng cụ thể và giá bán khác nhau. Về kết cấu mặt hàng, nếu tỷ trọng mặt hàng có giá cao (do chất lượng cao) càng lớn được tiêu thụ thì doanh thu sẽ tăng. Ngược lại nếu tỷ trọng mặt hàng có giá thấp chiếm tỷ trọng cao thì doanh thu có thể bị giảm.

Vấn đề đặt ra là phải điều tra thị trường để đưa ra mặt hàng hấp dẫn có giá để tăng doanh thu.

5.2.2) Giá thành toàn bộ

Giá thành toàn bộ = giá thành sản xuất + chi phí bán hàng + chí phí quản lý doanh nghiệp

Luận văn tốt nghiệp

Qua công thức trên ta thấy : Giá thành toàn bộ của hàng hoá tiêu thụ phụ thuộc vào giá thành sản xuất, CPBH, CPQLDN. Đối với doanh nghiệp sản xuất, giá thành sản xuất chính là giá vốn hàng bán.

5.2.3) Khả năng về vốn

Vốn là tiền đề vật chất cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, do vậy nó là một trong những nhân tố quan trọng quyết định đến hiệu quả kinh doanh và lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong quá trình cạnh tranh trên thương trường, doanh nghiệp nào có lợi thế về vốn thì sẽ có lợi thế kinh doanh .

5.2.4) Nhân tố con người

Có thể nói con người luôn đóng vai trò trung tâm và có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Trình độ quản lý, trình độ chuyên môn cũng như sự nhanh nhạy nắm bắt được cơ hội, xu thế kinh tế của người lãnh đạo trong cơ chế thị trường ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, trình độ kỹ thuật, năng lực chuyên môn và ý thức trách nhiệm trong lao động của cán bộ công nhân viên cũng đóng một vai trò rất quan trọng, quyết định sự thành công của mỗi doanh nghiệp. Với một đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ cao thích ứng với yêu cầu của thị trường, doanh nghiệp có thể nâng cao năng suất lao động, từ đó tạo điều kiện nâng cao lợi nhuận .

6. Một số biện pháp nâng cao lợi nhuận

6.1) Xây dựng phương án kinh doanh phù hợp

Vấn đề đặt ra trong xây dựng phương án kinh doanh phù hợp là phương án phải khả thi, phù hợp với tình hình thị trường, khai thác hết mọi tiềm năng, thế mạnh của doanh nghiệp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và thu về lợi nhuận tối đa cho doanh nghiệp. Để đạt được các yêu cầu trên khi xây dựng phương án kinh doanh ta phải tiến hành theo một trình tự sau :

Luận văn tốt nghiệp

- Trước hết, doanh nghiệp phải xác định vị trí của mình hiện nay trên thương trường. Doanh nghiệp phải xác định được các điểm mạnh, điểm yếu cũng như những thuận lợi, khó khăn của mình.

Doanh nghiệp phải xác định quan hệ của mình với người cung cấp, với khách hàng, xác định vị trí của doanh nghiệp với các đối thủ cạnh tranh.

- Doanh nghiệp phải tiến hành nghiên cứu thị trường, xem xét tìm hiểu xác định những nhu cầu chưa được thoả mãn, nghiên cứu sự biến động của mức cầu và độ đàn của cầu với giá và ký kết được các hợp đồng kinh doanh có lợi.

- Trên cơ sở đó, doanh nghiệp sẽ xác định mặt hàng sản xuất kinh doanh bao gồm cơ cấu mặt hàng, số lượng, chất lượng của mỗi loại hàng hoá và khả năng sinh lời của chúng. Doanh nghiệp phải xác định đối tượng phục vụ của từng mặt hàng, xác định khả năng cạnh tranh của hàng hoá và xem xét khả năng đổi mới cải tiến sản phẩm có khả năng đáp ứng nhu cầu thay đổi của thị trường.

- Sau khi xác định mặt hàng kinh doanh, doanh nghiệp phải lựa chọn một số công nghệ để sản xuất và tiêu thụ hàng hoá. Hai tiêu chí để lựa chọn công nghệ :

+) Khả năng về vốn, khả năng cạnh tranh

+) Khả năng nâng cấp phát triển công nghệ đó

- Tiếp theo, doanh nghiệp phải lựa chọn mô hình tổ chức quản lý, xác định các rủi ro có thể xảy ra và biện pháp phòng ngừa, lập các kế hoạch chi tiết như: kế hoạch NVL, sản xuất, tài chính, nhân sự, tiêu thụ . . . Để đưa phương án kinh doanh đi sâu vào thực tiễn.

6.2) Lựa chọn, huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn và tài sản.

- Huy động tối đa nguồn vốn tự có, năng lực sản xuất của doanh nghiệp để mở rộng sản xuất kinh doanh, tăng khối lượng hàng hoá, tăng năng suất lao động.

- Đẩy nhanh vòng quay của vốn lưu động, tìm biện pháp tháo gỡ những ách tắc làm vốn ứ đọng như dự trữ, sản xuất, tiêu thụ, thanh toán chưa được cải thiện.

- Khi vốn tự có không đủ phải huy động vốn bên ngoài. Huy động vốn bên ngoài có nhiều hình thức nhưng bất cứ hình thức nào cũng phải tính toán chi phí sử dụng vốn có thể gánh chịu được.

Luận văn tốt nghiệp

6.3) Hạ chi phí, giá thành.

- Đối với giá thành sản xuất : Phân tích giá thành, định mức các chi phí sản xuất như nguyên vật liệu, nhân công. . .

Phải xây dựng kế hoạch giá thành và hạ giá thành sản phẩm có thể so sánh được.

- Đối với giá thành toàn bộ : Quản lý tốt chi phí bán hàng, chi phí QLDN. Xây dựng dự toán chi phí và đưa chỉ tiêu tiết kiệm chi phí và giao rõ cho từng bộ phận.

Phải thấy rằng, khi giá bán đã được hình thành, phần đầu hạ chi phí để hạ giá thành sản xuất và giá thành toàn bộ là khâu có ý nghĩa quyết định đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

6.4) Đẩy mạnh tiêu thụ và thanh toán tiền hàng.

- Nghiên cứu thị trường để nắm bắt nhu cầu về chủng loại hàng hoá, về giá cả, về mùa vụ, về nơi tiêu thụ

- Lựa chọn và sử dụng các hình thức bán buôn, bán lẻ, bán đại lý để mở rộng mạng lưới tiêu thụ, tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí

- Có các chính sách hợp lý đối với khách hàng quen thuộc, khách hàng mua với số lượng lớn, áp dụng các hình thức khuyến mại khi cần thiết.

- Lựa chọn phương thức thanh toán hợp lý, đẩy nhanh thanh toán, chống bị chiếm dụng vốn.

6.5) Phân phối lợi nhuận hợp lý.

Phân phối lợi nhuận hợp lý thực chất là giải quyết mối quan hệ giữa tích lũy, dự phòng và tiêu dùng để vừa đảm bảo phát triển sản xuất kinh doanh vừa đảm bảo thoả mãn nhu cầu phúc lợi, khen thưởng hợp lý của người lao động trong doanh nghiệp, động viên họ quan tâm phấn đấu cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Trong trường hợp vốn còn hạn chế thì việc phân phối lợi nhuận cần dành phần lớn cho tích lũy sẽ tạo điều kiện để mở rộng và cải tiến hoạt động sản xuất kinh doanh, do đó sẽ thu được nhiều lợi nhuận, tạo điều kiện tăng tích lũy vốn nhiều hơn.

Luận văn tốt nghiệp

Trên đây là một số phương hướng cơ bản để góp phần làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Tuy nhiên đây không phải là công thức chung áp dụng cho mọi doanh nghiệp mà tùy theo đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp chọn cho mình một hoặc một số biện pháp khả thi và có khả năng mang lại kết quả cao nhất để không ngừng nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp .

PHẦN II

TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY DA GIẦY HÀ NỘI THỰC TRẠNG VÀ CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY

I. ĐẶC ĐIỂM CHUNG VỀ CÔNG TY DA GIẦY HÀ NỘI.

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

Công ty Da Giày Hà Nội là một doanh nghiệp Nhà Nước hạch toán kinh doanh độc lập, tự chủ về tài chính, chịu sự quản lý của Tổng công ty Da Giày Việt Nam thuộc Bộ Công Nghiệp. Tiền thân của công ty là nhà máy da Thụy Khuê do một nhà tư sản Pháp đầu tư, xây dựng năm 1912 theo thiết kế của Pháp với nhiệm vụ sản xuất da thuộc và các sản phẩm chế biến từ da. Sau năm 1954 được Việt Nam tiếp quản.

Tháng 12 năm 1992, Nhà máy Da Thụy Khuê được đổi tên thành công ty Da Giày Hà Nội theo quyết định số 1310/CNN – TCLĐ ngày 17/12/1992 của Bộ Công Nghiệp nhẹ (nay là Bộ Công Nghiệp) kèm theo điều lệ thành lập công ty.

Ngày 29/4/1993, Bộ Công Nghiệp ra quyết định thành lập lại công ty theo Nghị Định số 388/CP.

Tên doanh nghiệp : **Công ty Da Giày Hà Nội**

Tên giao dịch quốc tế : **HANSHOES** (Hà Nội Leather and Shoes Company)

Trụ sở : 409 Nguyễn Tam Trinh – phường Mai Động – Quận Hai Bà Trưng TP Hà Nội.

Luận văn tốt nghiệp

Từ 6/1996, công ty Da Giày Hà Nội trở thành thành viên của tổng công ty Da Giày Việt Nam.

Để đáp ứng nhu cầu sản xuất, năm 1994 công ty đã nhập một dây chuyền thuộc da từ Italia và thực hiện chuyển giao công nghệ bằng nguồn vốn ODA của Italia. Do nhu cầu thị trường thay đổi, năm 1996 công ty thực hiện việc chuyển đổi mặt hàng sản xuất. Hiện nay công ty vừa thực hiện chức năng sản xuất vừa thực hiện chức năng thương mại cả trong và ngoài nước. Nhiệm vụ sản xuất kinh doanh chính của công ty là :

- Sản xuất các loại da và các thiết bị ngành da phục vụ cho tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.
- Sản xuất và gia công các loại giày da, giày vải phục vụ cho nhu cầu trong nước và xuất khẩu.
- Kinh doanh các loại vật tư, thiết bị hoá chất thuộc ngành da.

2.) Đặc điểm quy trình công nghệ, tổ chức sản xuất và tổ chức quản lý của Công ty Da Giày Hà Nội.

2.1) Đặc điểm quy trình công nghệ

Quy trình công nghệ thuộc thuộc da là một quy trình sản xuất phức tạp, chế biến liên tục và không phân bước rõ ràng, sản phẩm da là kết quả chế biến của nhiều công đoạn. Thời gian đưa da nguyên liệu vào sản xuất đến khi nhập kho thành phẩm từ 5 đến 15 ngày (sơ đồ 1) .

Quy trình công nghệ giày vải thì đơn giản hơn. Thời gian đưa nguyên liệu vào sản xuất đến khi nhập kho thành phẩm nhanh hơn nhiều .

2.2) Đặc điểm tổ chức sản xuất.

Để đáp ứng nhu cầu của quy trình công nghệ, công ty tổ chức các xí nghiệp sản xuất : Xí nghiệp giày da, xí nghiệp cao su, xí nghiệp giày vải và xưởng cơ điện.

- Xưởng cơ điện gồm 2 bộ phận (bộ phận mộc nề, bộ phận cơ khí) có nhiệm vụ sản xuất các trang thiết bị phục vụ cho các xí nghiệp như : Bộ nồi hơi, các dụng

Luận văn tốt nghiệp

cụ đóng giày. . . và sửa chữa bảo dưỡng các trang thiết bị này, đảm bảo quá trình sản xuất diễn ra liên tục, thuận lợi.

- Xí nghiệp Giày da gồm 2 phân xưởng : Phân xưởng da keo. Phân xưởng chế biến.

- Xí nghiệp cao su được chia thành 2 bộ phận là bộ phận mài dán đế và bộ phận cán luyện, ép đế. Xí nghiệp có nhiệm vụ chế biến ra các sản phẩm từ cao su như : Đế giày bím, xiệp...

- Xí nghiệp Giày vải : Gồm 5 phân xưởng, phân xưởng chặt, phân xưởng may. Phân xưởng cán luyện (hiện nay không có phân xưởng này mà do xí nghiệp cao su chuyển sang) phân xưởng gò, phân xưởng hoàn tất.

2.3) Đặc điểm tổ chức quản lý của công ty.

Bộ máy của công ty Da Giày Hà Nội được tổ chức theo kiểu trực tuyến – chức năng, với hệ thống trực tuyến gồm : Ban giám đốc Công ty, ban giám đốc các xí nghiệp, các quản đốc phân xưởng, các chuyên trưởng, và hệ thống chức năng gồm các phòng chức năng của công ty và các phòng ban (bộ phận) quản lý của công ty (sơ đồ 2)

- Ban Giám đốc : Bao gồm một Giám đốc điều hành chung toàn công ty, 2 phó Giám đốc và 1 trợ lý Giám đốc. Các phòng ban chức năng.

- Văn phòng : Gồm 3 bộ phận đó là phòng hành chính, phòng bảo vệ, và phòng y tế.

- Phòng tổ chức : Có nhiệm vụ tham mưu cho lãnh đạo về tổ chức bộ máy, quản lý lao động, ban hành một số quy chế về công tác tiền lương ở công ty và thực hiện chế độ đối với người lao động.

- Phòng kế hoạch : Có 2 chức năng

Thứ nhất : Xây dựng kế hoạch hàng quý, năm điều hành sản xuất kinh doanh trên cơ sở nhu cầu tiêu thụ của thị trường .

Thứ hai : Căn cứ vào nhu cầu thị trường đưa ra kế hoạch giá thành, kế hoạch sản lượng nhằm mục đích thu được lợi nhuận cao nhất.

Luận văn tốt nghiệp

- Phòng tài chính kế toán : Giúp lãnh đạo trong công tác xây dựng kế hoạch tài chính của công ty, xác định nhu cầu về vốn tìm nguồn vốn và quản lý tài sản xem xét tình hình hiện có và sự biến động của các loại tài sản hiện có của công ty, tổ chức công tác kế toán toàn công ty.

- Phòng XNK : Giúp lãnh đạo trong việc tìm kiếm thị trường ngoài nước để tiêu thụ sản phẩm, có nhiệm vụ xuất những sản phẩm của công ty ra thị trường nước ngoài hoặc uỷ thác khi có khách hàng nước ngoài. Nhập vật tư máy móc thiết bị phục vụ cho nhu cầu sản xuất ở công ty.

- Phòng ISO : Điều hành việc tổ chức thực hiện quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế, đạt hiệu quả cao.

- Phòng kinh doanh : Có nhiệm vụ tìm kiếm thị trường tiêu thụ sản phẩm cũng như mở rộng đại lý tiêu thụ sản phẩm của công ty, kinh doanh các loại sản phẩm để tạo ra lợi nhuận, đảm bảo quy chế của công ty và pháp luật của Nhà Nước.

- Trung tâm kỹ thuật lấy mẫu : Có nhiệm vụ nghiên cứu và đưa ra được các loại mẫu mã mới phù hợp với nhu cầu thị trường, tiến hành sản xuất thử sản phẩm.

- Các đơn vị trực thuộc (Bao gồm xí nghiệp Giày da, Xí nghiệp Giày vải, Công ty Cao su, phân xưởng cơ điện).

II. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY DA GIẦY HÀ NỘI.

1. Tình hình vốn và nguồn vốn kinh doanh

Bảng 03 : Cơ cấu vốn và nguồn vốn kinh doanh

DVT:trđ

Chỉ tiêu	Năm 2002		Năm 2003		Chênh lệch 2003/2002	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
I. Tổng VKD	66160	100	90028	100	23868	36,1

1. Vốn cố định	21682	32,8	31978	35,5	10296	47,5
----------------	-------	------	-------	------	-------	------

Luận văn tốt nghiệp

2. Vốn lưu động	44478	67,2	58050	64,5	13572	30,5
- HTK	11118	25	10568	18,2	-550	4,95
II. Tổng NVKD	66160	100	90029	100	23869	36,1
1. VCSH	6640	10,04	16655	18,5	10015	150,83
2. Vốn vay	59520	89,96	73374	81,5	13854	23,3
- Vay ngắn hạn	36936	62,06	49463	67,4	12527	33,9
- Vay dài hạn	0	0	15215	20,7	15215	

Qua bảng số liệu trên, ta thấy vốn lưu động của công ty chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng vốn kinh doanh, cụ thể năm 2002 vốn lưu động chiếm 67,2%, năm 2003 chiếm 64,5% trong tổng vốn kinh doanh. Vốn lưu động năm 2003 so với năm 2002 tăng 30,5% do nhu cầu mở rộng quy mô kinh doanh và có những sự biến động về giá cả vật tư, hàng hoá. Vốn cố định năm 2003 so với năm 2002 tăng 47,5% do công ty đã đầu tư thêm tài sản cố định mới. Mức phát triển của công ty tăng nhanh, cụ thể tổng vốn kinh doanh bình quân của công ty năm 2003 so với năm 2002 tăng 36,1%. Công ty là một doanh nghiệp sản xuất nhưng vốn cố định chỉ chiếm 35,5% năm 2003 điều đó có nghĩa là đầu tư dài hạn và mua sắm TSCĐ của công ty còn bị hạn chế. Vì vậy, trong thời gian tới công ty nên đầu tư thêm trang thiết bị máy móc, công nghệ ... để tạo điều kiện sản xuất tốt hơn và để cân đối lại nguồn vốn của công ty.

Nguồn vốn kinh doanh của công ty được hình thành từ hai nguồn chủ yếu là vốn chủ sở hữu và vốn vay. Đối với doanh nghiệp Nhà Nước thì vốn chủ sở hữu là do ngân sách nhà nước cấp, và nguồn vốn chủ sở hữu đó có thể bổ sung thêm khi công ty làm ăn có lãi. Ta thấy vốn chủ sở hữu năm 2003 tăng so với năm 2002 là 150,83% điều đó có nghĩa là công ty đã chú trọng tăng phần vốn chủ sở hữu. Nhưng tỷ lệ vốn vay lại chiếm phần lớn trong tổng nguồn vốn kinh doanh, cụ thể là năm 2002 vốn vay chiếm 89,96%; năm 2003 chiếm 81,5% trong tổng nguồn vốn kinh doanh. Năm 2003 so với năm 2002 tăng 23,3%. Với lượng vốn vay chiếm tỷ trọng lớn đã hạn chế tính tự chủ tài chính của công ty và luôn đặt công ty trước áp lực phải trả nợ nhất là nợ ngắn hạn lớn và đang tăng lên.

Luận văn tốt nghiệp

2. Kết quả hoạt động kinh doanh .

Luận văn tốt nghiệp

Qua số liệu trên, ta thấy doanh thu thuần tăng mạnh, cụ thể năm 2003 so với năm 2002 tăng 12,3 % (từ 50.370 triệu tăng 56.565 triệu). Doanh thu về hàng xuất khẩu tăng 2,34 % so với năm 2002, đồng thời doanh thu về tiêu thụ hàng hoá trong nước cũng tăng mạnh. Tổng doanh thu tăng mạnh vì công ty không những biết chú trọng thị trường nước ngoài mà còn rất nỗ lực tại thị trường trong nước. Chất lượng, mẫu mã hàng hoá luôn được thay đổi và nâng cao đáp ứng được thị hiếu của người tiêu dùng nên giá trị hàng bán bị trả lại không có. Đây cũng là một yếu tố làm tăng doanh thu thuần của doanh nghiệp. Giá vốn hàng bán năm 2003 tăng so với năm 2002 là 19,15 % tăng nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu, nguyên nhân do tổng chi phí nguyên vật liệu năm 2003 là 45950 triệu còn năm 2002 là 36380 triệu đồng. Chi phí nguyên vật liệu tăng do nhiều nguyên nhân như là sự biến động của giá cả, quản lý vật tư chưa được chặt chẽ. Do đó giá vốn hàng bán lớn cho dù doanh thu thuần tăng cao nhưng lợi tức gộp năm 2003 so với năm 2002 giảm 31,12 %.

Muốn tăng được lợi nhuận thì công ty phải tìm mọi cách làm tăng doanh thu và giảm thiểu các khoản chi phí. Năm 2003 công ty đã đạt được điều đó, mặc dù lợi tức gộp năm 2003 thấp hơn năm 2002 nhưng lợi tức thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2003 so với năm 2002 tăng 134,72% do công ty đã giảm được đáng kể chi phí bán hàng và CPQLDN. CPBH năm 2003 so với năm 2002 giảm 22,15% còn CPQLDN năm 2003 so với năm 2002 giảm 34,75%. Điều đó thể hiện công ty đã chú trọng đến việc tổ chức quản lý điều hành hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh công ty còn góp vốn liên doanh đầu tư nên thu hút được lợi tức từ hoạt động tài chính bổ sung thêm vào nguồn vốn chủ sở hữu của công ty năm 2003. Lợi tức HĐTC năm 2003 so với năm 2002 tăng 60,75%. Hoạt động bất thường năm 2003 bị âm do chi phí bất thường lớn hơn thu nhập bất thường. Do chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định lớn. Tuy vậy lợi tức trước thuế năm 2003 so với năm 2002 vẫn tăng 3,6%. Thuế TNDN năm 2003 đã thay đổi là 28% thay cho 32%. Công ty Da Giày Hà Nội thực hiện đầy đủ nghĩa

Luận văn tốt nghiệp

vụ của mình đối với Nhà Nước. Lợi tức sau thuế năm 2003 tăng so với năm 2002 là 9,69%. Đời sống cán bộ công nhân viên ngày càng được cải thiện.

III. TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN VÀ NGUYÊN NHÂN LÀM TĂNG GIẢM LỢI NHUẬN

A. PHÂN TÍCH TỔNG QUÁT

1. Lợi nhuận thực hiện qua các năm

*Bảng 05 : Cơ cấu lợi nhuận trước thuế của công ty Da Giày Hà Nội
Năm 2002- 2003*

Chỉ tiêu	Năm 2002		Năm 2003		So sánh 2003/2002	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	CL (+/-)	Tỷ lệ (%)
1.Lợi nhuận HĐKD	50.618.670	61,76%	118.811.961	139,92%	68.193.281	134,72
2.Lợi nhuận HĐTC	31.342.926	38,24%	50.384.516	59,34%	19.041.590	60,75
3.Lợi nhuận HĐBT	0	0	-84.284.033	-99,26%	-84.284.033	0
Tổng lợi nhuận	81.961.596	100%	84.912.444	100%	2.950.848	3,6

Qua bảng trên ta thấy lợi nhuận trước thuế năm 2003 so với năm 2002 tăng là 3,6%. Trong đó lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng lợi nhuận. Năm 2002 lợi nhuận là 50.618.670 đồng đến năm 2003 tăng 118.811.961 đồng. Tỷ trọng lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2003 chiếm 139,92% tăng so với năm 2002 là 68.193.281 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 134,72%. Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng cao vì doanh thu từ hoạt động này cao (qua bảng 04 ta đã thấy rõ), nó là hoạt động chủ yếu của công ty. Doanh thu càng cao thì chắc chắn sẽ kéo theo lợi nhuận tăng. Tuy vậy lợi nhuận từ hoạt động SXKD cao nhưng tổng lợi nhuận trước thuế của công ty còn thấp, tăng không đáng kể. Tốc độ tăng doanh thu cao hơn tốc độ tăng lợi nhuận (tốc độ tăng doanh thu là 12,3% ; còn tốc độ tăng lợi nhuận là 3,6%). Điều

đó cho thấy chi phí HĐKD của công ty là quá lớn. Cho dù doanh thu có tăng cao bao nhiêu nhưng nếu không khống chế được chi phí thì lợi nhuận thu được sẽ

Luận văn tốt nghiệp

không cao thậm chí có thể lỗ. Ta thấy tốc độ tăng doanh thu thấp hơn tốc độ tăng giá vốn hàng bán, mà nguyên nhân gây ra sự gia tăng nhanh chóng về giá vốn hàng bán là do chi phí nguyên vật liệu chiếm một tỷ trọng quá cao, còn các chi phí khác như chi phí KHTSCĐ, CPNC, chi phí khác chỉ chiếm một tỷ trọng nhất định trong giá vốn hàng bán. Mặc dù CPBH+CPQLDN năm 2003 đã giảm so với năm 2002 (dựa vào bảng 04) nhưng lợi nhuận cũng còn bị hạn chế. Qua đó ta thấy nhân tố giá thành sản xuất tác động đến lợi nhuận như thế nào. Nhân tố chi phí có quan hệ ngược chiều với lợi nhuận, trong điều kiện các nhân tố khác không đổi. Trị số của chỉ tiêu này tăng hoặc giảm sẽ làm cho lợi nhuận tăng hoặc giảm một lượng tương ứng. Giả sử nhân tố doanh thu trong trường hợp này không đổi (12,3%) nhưng giá vốn hàng bán giảm hơn hay bằng tốc độ tăng doanh thu thì lợi nhuận sẽ tăng lên một lượng tương ứng là $(19,15\% - 12,3\%) = 6,85\%$. Vì vậy công ty cần phải chú trọng nhiều hơn nữa không chế tăng chi phí nhất là chi phí NVL để HĐKD của công ty ngày càng có hiệu quả.

Lợi nhuận HĐTC chiếm tỷ trọng 59,34% năm 2003 so với năm 2002 tăng 60,75% vì ngoài sản xuất kinh doanh giày công ty còn tham gia liên doanh, góp vốn với các công ty khác nên hoạt động này ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng lợi nhuận.

Về lợi nhuận HĐBT cũng ảnh hưởng nhiều tới lợi nhuận trước thuế của công ty, năm 2002 công ty không thu được lợi nhuận bất thường nhưng năm 2003 lợi nhuận HĐBT bị âm do chi phí của hoạt động này quá lớn so với thu nhập. Chính vì vậy đã làm cho tổng lợi nhuận trước thuế giảm xuống đáng kể.

Qua bảng lợi nhuận trên của công ty Da Giày ta thấy công ty rất có nhiều khả năng tăng lợi nhuận nếu biết tập trung khai thác thế mạnh của mình là tiêu thụ hàng hoá, sản phẩm và kết hợp với các hoạt động khác như HĐTC để chớp cơ hội thu lợi nhuận tối đa.

2. Về tỷ suất lợi nhuận

Luận văn tốt nghiệp

Bảng 06

Tỷ suất lợi nhuận của công ty Da Giày Hà Nội
Năm 2002 – 2003

Đvt : triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2002	Năm 2003	So sánh 2003/2002	
				CL(+/-)	Tỷ lệ (%)
1	DTT	50370	56565	6195	12,3
2	LN sau thuế	55.733.885	61.136.960	5.403.075	9,69
3	Vốn SXKDBQ	59489	78177	18688	31,41
4	Vốn CSHBQ	6243	11647	5404	86,56
5	GVHB	43512	51845	8333	19,15
6	LN/ DTT (2/1)	0,0011	0,001	- 0,0001	- 9,09
7	LN/VKDBQ(2/3)	0,001	0,0008	- 0,0002	- 20
8	LN/ VCSHBQ(2/4)	0,009	0,005	- 0,004	- 44,4
9	LN/ GVHB (2/5)	0,0013	0,0012	- 0,0001	- 7,69

Ta phải xem xét các yếu tố tác động đến khả năng sinh lời hay nói một cách khác là tỷ suất lợi nhuận của công ty(bảng 06).

*** Về chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận / doanh thu thuần**

Năm 2003 chỉ tiêu lợi nhuận / doanh thu thuần giảm 9,09% so với năm 2002 nói lên, trong một đồng vốn doanh thu thì có 0,0011 đồng lợi nhuận sau thuế so với năm 2003 (0,001 đồng) giảm 0,0001 đồng. Việc lợi nhuận sau thuế giảm là vì chi phí giá vốn năm 2003 quá cao.

*** Về chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận / vốn kinh doanh bình quân**

Đối với công ty có nguồn vốn sản xuất bình quân từ 59486 triệu đồng năm 2002 tăng lên 78177 triệu đồng vào năm 2003, tương ứng với tốc độ tăng 31,41%. Ta so sánh với tốc độ tăng lợi nhuận sau thuế, thấy tốc độ tăng vốn SXKDBQ nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu. Vì vậy chỉ tiêu lợi nhuận/ vốn kinh doanh bình quân từ 0,001 năm 2002 giảm xuống 0,0008 đồng vào năm 2003. Điều đó nói lên nguồn vốn chưa được phát huy hiệu quả trong kinh doanh .

Luận văn tốt nghiệp

*** Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận / vốn chủ sở hữu**

Ta nhận thấy, năm 2003/2002 lợi nhuận / vốn chủ sở hữu bình quân giảm. Hệ số giảm là 0,004 tương ứng với tỷ lệ giảm là 44,4%. Điều này là do vốn chủ sở hữu bình quân năm 2003 tăng so với 2002 là 5404 trđ tương ứng với tỷ lệ tăng 86,56% và lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2003 so với năm 2002 tăng 9,69%.

*** Chỉ tiêu lợi nhuận / giá vốn hàng bán**

Giá vốn hàng bán của công ty trong 2 năm tương đối lớn, cụ thể năm 2003 so với năm 2002 tăng 8333 trđ (tăng 19,15%). Tổng giá vốn hàng bán quá lớn, tăng nhanh nên tỷ suất lợi nhuận / GVHB từ 0,0013 năm 2002 giảm xuống còn 0,0012 vào năm 2003 với tốc độ giảm 7,69%. Ta thấy tốc độ này thấp hơn của vốn kinh doanh bình quân nhưng cao hơn tốc độ tăng lợi nhuận/ doanh thu thuần. Điều này nói lên GVHB quá cao.

B.CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI LỢI NHUẬN

1.Doanh thu

Bảng 07 : Tình hình doanh thu năm 2002-2003 công ty Da Giấy Hà Nội

Đvt : triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2002		Năm 2003		So sánh	
	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Chênh lệch	Tốc độ tăng (%)
1.Doanh thu tiêu thụ hh, sản phẩm	50370	99,94	56565	98,4	6195	12,3
- Xuất khẩu	11827	23,48	12104	21,4	277	2,34
2.Doanh thu HĐTC	31	0,06	50	0,087	19	61,29
3.Doanh thu HĐBT	0	0	859	1,49	859	
Tổng doanh thu	50401	100	57474	100	7043	14,03



Luận văn tốt nghiệp

(Để tiện cho việc tính toán em lấy tròn số)

Trong tổng doanh thu của công ty đạt được thì doanh thu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá chiếm tỷ trọng cao nhất, chiếm 99,94% năm 2002 và 98,4% năm 2003. Điều đó cho thấy khối lượng lớn sản phẩm của công ty được tiêu thụ trên thị trường và đây cũng là hoạt động mang lại lợi nhuận nhiều nhất cho công ty. Ngoài hoạt động tiêu thụ trong nước, công ty còn xúc tiến xuất khẩu ra nhiều nước trên thế giới. Doanh thu hàng xuất khẩu năm 2002 chiếm 23,48%, năm 2003 chiếm 21,4% trong tổng doanh thu tiêu thụ hàng hoá. Chính vì doanh thu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá chiếm tỷ trọng cao như vậy mà công ty phải tìm mọi biện pháp đẩy mạnh tiêu thụ tăng doanh thu.

Doanh thu HĐTC chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng doanh thu nhưng cũng góp phần làm tăng doanh thu của công ty. Năm 2002 doanh thu HĐTC chiếm 0,06% và tăng lên 0,087% trong tổng doanh thu vào năm 2003. Doanh thu HĐTC năm 2003 tăng so với năm 2002 là 61,29%. HĐTC của công ty cũng thể hiện sự năng động, sự nhanh nhạy nắm bắt cơ hội để tìm kiếm lợi nhuận góp phần tăng doanh thu nhập cho công ty. Do vậy để HĐTC chiếm tỷ trọng cao hơn nữa công ty cần phải nắm bắt xu thế của nền kinh tế và phải biết đầu tư góp vốn, tận dụng vốn có hiệu quả. Doanh thu hoạt động bất thường năm 2003 so với 2002 tăng là 859 trđ. Tuy hoạt động bất thường không mang tính chất thường xuyên nhưng nó cũng đóng góp một phần không nhỏ vào tổng doanh thu của công ty nếu như doanh thu của nó lớn.

Nhìn chung ta thấy tổng doanh thu năm 2003 so với năm 2002 tăng là 14,03%.

Qua đây ta thấy được tầm quan trọng của doanh thu, doanh thu là một nhân tố rất quan trọng quyết định lợi nhuận của công ty trong điều kiện các nhân tố khác không đổi. Doanh thu tỷ lệ thuận với lợi nhuận, doanh thu càng cao thì khả năng lợi nhuận thu được của công ty cao.

Để chứng minh doanh thu tăng làm lợi nhuận tăng em dựa vào bảng 04 để tính

Luận văn tốt nghiệp

- Giá vốn hàng bán năm 2002 / Doanh thu thuần năm 2002 là :

$$43512 / 50370 = 0,86$$

- Doanh thu thuần năm 2003 x tỷ trọng GVHB / DTT năm 2002 ta có kết quả như sau:

$$56565 \times 0,86 = 48645,9 \text{ triệu đồng}$$

- Doanh thu tăng làm lợi nhuận tăng là

$$56565 - 48645,9 = 7919,1 \text{ triệu đồng}$$

2. Tình hình chi phí

2.1 Giá thành sản xuất

Bảng 08

đvt : trđ

Chỉ tiêu	Năm 2002		Năm 2003		So sánh	
	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Chênh lệch (+/-)	Tỷ lệ (%)
Tổng doanh thu	50370		56565		6195	12,3
1. Chi phí NVL	36380	83,6	45050	86,89	8670	23,83
2. Chi phí nhân công	4916	11,3	5120	9,88	204	4,15
3. Chi phí KHTSCĐ	1344	3,09	775	1,49	-569	- 42,33
4. Chi phí DV mua ngoài	872	2,004	900	1,74	28	3,21
5. Giá thành sản xuất	43512	100	51845	100	8333	19,15

Qua bảng phân tích trên ta thấy, chi phí sản xuất của công ty năm 2003 tăng 8333 trđ so với năm 2002, tương ứng với tốc độ tăng 19,15%. Trong đó tỷ trọng về nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng giá thành sản xuất. Cụ thể, năm 2002 chiếm 83,6%, năm 2003 chiếm 86,89%, năm 2003 so với 2002 tăng là 23,83%. Vì công ty chuyên kinh doanh giấy dếp, xăng đan các loại, nguyên vật liệu đối với công ty có tầm quan trọng quyết định đến chất lượng và mẫu mã của sản phẩm. Do

Luận văn tốt nghiệp

đó để tìm được một nguồn NVL thường xuyên liên tục đáp ứng được đầy đủ nhu cầu sản xuất là một vấn đề rất quan trọng. Trong những năm vừa qua do quy mô sản xuất của công ty tăng đồng thời có sự biến động về giá cả NVL, nhất là NVL nhập ngoại giá nhập tăng lên tỷ trọng NVL lớn, đẩy chi phí NVL của công ty tăng lên cao khiến giá thành đơn vị và chi phí NVL trên mỗi đôi giày năm 2003 sẽ tăng cao hơn so với năm 2002. Mặc dù tốc độ doanh thu tăng nhanh song với tốc độ chi phí tăng nhanh hơn doanh thu khiến cho lợi nhuận của công ty chưa đạt hiệu quả cao. Chi phí dịch vụ mua ngoài chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng giá thành sản xuất, năm 2002 chiếm tỷ trọng 2,004% và năm 2003 chiếm 1,74%, Năm 2003 so với 2002 tăng 3,21%. Mặc dù chi phí này chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng nếu không chú trọng nhiều hơn nữa thì nó sẽ tăng rất nhanh. Chi phí nhân công năm 2003 tăng so với năm 2002 là 204 trđ tương ứng với tốc độ tăng 4,15%. Do quy mô sản xuất mở rộng nên số lượng lao động tăng lên. Về chi phí KHTSCĐ năm 2003 giảm 569 trđ tương ứng với tốc độ giảm 42,33%. Nguyên nhân do công ty thanh lý bớt TSCĐ cũ làm giảm chi phí khấu hao tài sản cố định.

Với tốc độ gia tăng chi phí như hiện nay, mặc dù công ty đã cố gắng giảm yếu tố chi phí khác nhưng cũng không bù lại được sự gia tăng quá nhanh chi phí NVL, NVL chiếm tỷ trọng cao trong chi phí, nên việc tăng chi phí NVL cũng đồng nghĩa với việc tăng giá thành sản phẩm, sẽ kéo lợi nhuận của công ty thấp. Do đó công ty phải có sự phối kết hợp quản lý chặt chẽ ngay từ đầu vào, tiết kiệm những lãnh phí không cần thiết, hạn chế sự gia tăng về chi phí NVL, phấn đấu hạ giá thành sản phẩm. Để lợi nhuận của công ty ngày càng tăng cao.

Qua phân tích trên ta thấy GTSX tăng làm giảm lợi nhuận. Để làm rõ vấn đề đó em dựa vào bảng 08 để tính

- Tỷ trọng GVHB / DTT năm 2002 là

$$43512 / 50370 = 0,86$$

- Tỷ trọng GVHB / DTT năm 2003 là

$$51845 / 56565 = 0,92$$

- GTSX năm 2003 tăng :

Luận văn tốt nghiệp

$$0,92 - 0,86 = 0,06$$

- Do giá thành sản xuất tăng làm lợi nhuận giảm là

$$0,06 \times 56565 = 3393,9 \text{ triệu đồng}$$

****)*Để thấy rõ nguyên nhân gây tăng giảm lợi nhuận em đi sâu phân tích một đơn hàng sản xuất 6600 đôi giày thể thao năm 2003***

Để sản xuất ra một đôi giày phải trải qua nhiều công đoạn, cụ thể là các bước sau

B1 : Phân xưởng chặt – xí nghiệp May

B2 : Phân xưởng chặt – xí nghiệp May

B3 : Xí nghiệp cao su

B4 : Phân xưởng Gò – xưởng Gò

B5 : Phân xưởng hoàn tất – xưởng Gò

Mỗi một công đoạn lại cần những nguyên vật liệu khác nhau nên việc lên danh sách (hay danh điểm vật tư), kế hoạch để sản xuất theo đúng định mức, hoàn thành đúng, đủ kế hoạch là một vấn đề đặt ra đối với từng phân xưởng

Bảng 09 : Phân tích chi tiết một đơn hàng sản xuất giày thể thao (khối lượng 6600 đôi) năm 2003 (Bảng số 09)

Doanh thu toàn bộ 6600 đôi giày thể thao là 521.730.000 đồng. Nếu chi phí sản xuất trong định mức là 378.589.496 đồng thì giá thành sản xuất/ 1 đôi là 57.362 đồng, lợi nhuận thu được sẽ là 143.140.504 đồng. Nhưng vì tổng chi phí sử dụng thực tế vượt so với định mức là 6.677.849 đồng tương ứng với tốc độ tăng 1.764%, giá thành 1 đôi giày lên 58.374 đồng. Vì thế lợi nhuận của đơn hàng giảm xuống còn 136.465.655 đồng hay giảm 4.66%.

Qua bảng phân tích thấy :

+) Tổng chi phí vượt định mức

+) Giá thành đơn vị vượt

Nguyên nhân giá thành một đôi giày thể thao tăng :

Thứ nhất là do vật tư chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí để hoàn thành một đôi giày một đôi giày đưa ra thị trường, cụ thể trong định mức để sản xuất ra

Luận văn tốt nghiệp

một đôi giày thể thao tổng chi phí là 378.589.496 đồng thì chi phí NVL đã chiếm đến 82,58% (312.648.236 đồng). Vì nó chiếm một phần tỷ trọng lớn như vậy, nên vấn đề sử dụng sao cho hiệu quả nhất NVL được coi là quan trọng trong từng khâu sản xuất. Để giảm giá thành cho từng đôi giày thể thao thì trước hết phải giảm thấp nhất chi phí NVL. Nhưng trên thực tế trong quá trình sản xuất giày thể thao trên của công ty, chi phí NVL sử dụng thực tế vượt so với định mức là 0,99%. Do chi phí NVL tăng, đặc biệt là giá vật tư nhập ngoại, ngoài ra kế hoạch nhập vật tư chưa cụ thể chi tiết dẫn đến có những đợt hàng nhập sai quy cách.

Thứ hai là chi phí nhân công vượt định mức.

Chi phí tiền lương so với định mức tăng 0,605%. Lương tăng vì công nhân phải làm thêm giờ để kịp tiến độ giao hàng

Công ty cần phải quản lý chặt chẽ hơn về giờ giấc làm việc cũng như chính sách hợp lý tăng năng suất lao động.

Nguyên nhân thứ ba là do chi phí điện nước tăng lên.

Chi phí sử dụng thực tế tiền điện nước vượt định mức, cụ thể trong định mức sản xuất 6600 đôi giày thể thao chỉ được phép dùng 5.412.000 đồng nhưng thực tế sử dụng lại là 8.778.000 đồng. Chi phí này tăng so với định mức là 62,19%. Sự gia tăng về điện nước là do sử dụng quá số giờ điện quy định và quản lý không sát sao. Do đó làm cho chi phí điện nước tăng. Còn các chi phí xuất khẩu, môi giới, khấu hao TSCĐ, chi phí khác không có chênh lệch. Công ty đã hạn chế được những chi phí này. Điều này cho thấy công ty đã có những mối quan hệ tốt với khách hàng, nhà tiêu thụ và quản lý tốt tài sản cố định của công ty mình. Chính điều này cũng góp một phần không nhỏ làm tăng lợi nhuận của một đôi giày.

Qua bảng phân tích trên ta thấy rõ chi phí tỷ lệ nghịch với lợi nhuận, chi phí càng cao thì lợi nhuận càng giảm và ngược lại. Do đó công ty cần phải có những chiến lược xây dựng kế hoạch chi phí lâu dài đúng với định mức để nâng cao lợi nhuận trong tương lai.

Luận văn tốt nghiệp

2.2) *Giá thành toàn bộ sản phẩm.*

Luận văn tốt nghiệp

Bảng 10 : Bảng giá thành sản phẩm toàn bộ năm 2002- 2003.

ĐVT : triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2002	Năm 2003	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1.	Doanh thu thuần	50370	56565	6195	12,3
2.	GVHB	43512	51845	8333	19,15
	+Trong đó :NVL	36380	45050	8670	23,83
3.	Chi phí bán hàng	1263	983	-280	- 22,17
4.	Chi phí QLDN	5543	3617	-1926	- 34,75
5.	Giá thành toàn bộ	50318	56445	6127	12,18

Giá thành toàn bộ của sản phẩm là một trong những nhân tố có liên quan chặt chẽ tới doanh thu và lợi nhuận của công ty. Chi phí có quan hệ ngược lại với lợi nhuận. Trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, trị số của chỉ tiêu này tăng hoặc giảm sẽ làm cho lợi nhuận giảm hoặc tăng một lượng tương ứng. Nhìn vào bảng phân tích chi phí hoạt động kinh doanh của công ty Da Giày Hà Nội ta thấy:

Doanh thu thuần năm 2003 so với năm 2002 tăng là 12,3%. Nếu so sánh tốc độ tăng doanh thu với tốc độ tăng giá thành toàn bộ thì tốc độ tăng doanh thu cao hơn tốc độ tăng giá thành toàn bộ, cụ thể tốc độ tăng doanh thu là 12,3%, còn tốc độ tăng giá thành toàn bộ 12,18%. Điều đó cho thấy công ty có chú trọng giảm giá thành toàn bộ nhưng giảm chưa được như ý muốn, tốc độ tăng lợi nhuận còn bị hạn chế. Hoạt động sản xuất của công ty là có lãi, nhưng với tốc độ tăng giá thành tiêu thụ như hiện nay thì nó sẽ có khả năng tăng nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu. Lúc đó lợi nhuận của công ty sẽ thấp thậm chí là không có lãi. Lý do tăng giá thành chính vẫn là chi phí NVL cao, chiếm tỷ trọng cao trong tổng giá thành sản phẩm. Do vậy công ty cần điều chỉnh, quản lý chặt chẽ NVL để giảm giá thành sản xuất. Về chi phí BH +CPQLDN năm 2003 so với 2002 giảm đáng kể, ta thấy việc giảm hai chi phí này rất quan trọng đối với vấn đề tăng lợi nhuận. Qua bảng phân tích

Luận văn tốt nghiệp

HĐKD của công ty ta thấy, năm 2003 công ty đã chứng tỏ được điều này, chi phí giảm 2.206 trđ (tính gộp hai chi phí BH+CPQLDN) tương ứng với tốc độ giảm 32,4% . Do giảm được chi phí này nên lợi nhuận của công ty năm 2003 so với năm 2002 tăng lên. Để làm rõ hơn về giảm CPBH + CPQLDN làm lợi nhuận tăng, em dựa vào bảng 10 để tính.

- Năm 2002 tỷ trọng CPBH+CPQLDN / DTT là

$$: 6806 / 50370 = 0,135$$

- Năm 2003 tỷ trọng CPBH+CPQLDN / DTT là

$$: 4600 / 56565 = 0,08$$

- Năm 2003 công ty đã tiết kiệm được chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp :

$$0,08 - 0,135 = - 0,055$$

- Do tiết kiệm được CPBH+CPQLDN nên lợi nhuận tăng :

$$0,055 \times 56565 = 3111,075 \text{ triệu đồng.}$$

3. Năng suất lao động

Năng suất lao động là một yếu tố quan trọng góp phần tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Năng suất lao động có quan hệ tỷ lệ thuận với lợi nhuận. Tại công ty Da Giày Hà Nội, năng suất lao động ngày một tăng cao song bên cạnh đó tốc độ tăng lương cho công nhân viên khá cao. Để tìm hiểu cụ thể, ta tiến hành xem xét bảng phân tích dưới đây :

Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2002	Năm 2003	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ(%)
1.DTT	Triệu đồng	50370	56565	6195	12,3
2.Sản lượng	Đôi	4.433.000	5.022.000	589.000	13,3
3.CNTTSX	900	900	0	0	0
4.NSLĐ tính theo DT (1/3)	Trđ/người	55.966.000	62.850.000	6.884.000	12,3

Luận văn tốt nghiệp

5NSLĐ tính theo sản lượng (2/3)	Đôi/người	4926	5580	654	13,3
6.Lương BQ	Ngđ/tháng	680	800	120	17,647

So sánh hai chỉ tiêu năng suất lao động trên rõ ràng năm 2003 các chỉ tiêu này đều tăng. Năm 2002 cứ một công nhân viên đem lại 55.966.000 đồng doanh thu cho công ty, năm 2003 là 62.850.000 đồng tăng 6.840.000 đồng với tỷ lệ tăng là 12,3%, năm 2002 cứ một công nhân viên sản xuất được 4926 đôi sản phẩm, năm 2003 là 5580 đôi tăng 654 đôi tương ứng với tốc độ tăng là 13,3%. Tốc độ tăng lương trung bình của công nhân toàn công ty là 17,647%. Tốc độ tăng lương cao hơn tốc độ NSLĐ cho thấy công ty chưa giải quyết tốt mối quan hệ giữa tiền lương và NSLĐ, tiền lương tăng làm tăng chi phí tiền lương trên giá thành và làm giảm lợi nhuận của công ty.

Công ty cần điều chỉnh mức độ tăng lương cho phù hợp với tăng năng suất lao động để tạo nhiều lợi nhuận hơn nữa cho công ty.

Luận văn tốt nghiệp

PHẦN III**ĐÁNH GIÁ, NHẬN XÉT VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM
NÂNG CAO LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY.*****I. ĐÁNH GIÁ NHẬN XÉT CHUNG.*****1) Những mặt mạnh, ưu điểm mà công ty đạt được.**

Công ty Da Giày Hà Nội đã có hơn 90 năm xây dựng và trưởng thành, không ngừng lớn mạnh về mọi mặt. Từ khi nền kinh tế chuyển đổi sang cơ chế mới, để thích ứng và hoà nhập với sự phát triển chung của nền kinh tế.

Công ty đã trải qua nhiều khó khăn, tự đi lên và khẳng định vị thế của mình trong nền kinh tế mới. Để làm được điều này, toàn thể cán bộ công nhân viên đã cùng nhau phấn đấu thi đua nhằm thực hiện được mục tiêu chung của công ty. Đó là tăng trưởng nhanh, mạnh và bền vững trong nền kinh tế.

Công ty Da Giày Hà Nội từ một công ty làm ăn kinh doanh bị thua lỗ và có chiều hướng khó phát triển, lãnh đạo công ty đã tìm hướng sản xuất mới là đầu tư vào giày vải, giày da, đa dạng hoá các loại sản phẩm, tổ chức nhiều kênh tiêu thụ đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng và công ty đã tìm cho mình một hướng đi đúng. Doanh thu hàng năm của doanh nghiệp không ngừng tăng. Công ty tự hào được nhà nước tặng thưởng huân chương lao động hạng ba. Các sản phẩm của công ty đạt chất lượng cao trên thị trường, được người tiêu dùng ưa chuộng và bình chọn. Sản phẩm của công ty được liên tục tặng thưởng huy chương vàng tại hội chợ quốc tế hàng công nghiệp tổ chức tại Hà Nội. Trong xu thế hội nhập và phát triển, để đứng vững và tồn tại trong quá trình cạnh tranh khốc liệt, công ty đã không ngừng đổi mới thiết bị máy móc khá hiện đại. Về chất lượng công ty đã áp

dụng hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 9001- 2000. Mặt khác vị trí địa lý của công ty cũng rất thuận lợi cho vận chuyển NVL, hàng hoá, đẩy mạnh sản xuất và

Luận văn tốt nghiệp

tiêu thụ sản phẩm, giảm cước vận chuyển. Quá trình kinh doanh của công ty ngày càng được mở rộng quy mô và phát triển. Công ty có nhiều kênh phân phối như bán buôn, bán lẻ, đại lý, ký gửi và mở các đại lý ở nhiều tỉnh thành trong cả nước.

Công ty chưa bao giờ rơi vào tình trạng nợ quá hạn, luôn trả nợ đúng hạn, mặc dầu vốn vay chiếm tỷ trọng rất cao.

Công ty còn có các quỹ phát triển kinh doanh, quỹ nghiên cứu khoa học và đào tạo, quỹ khen thưởng. Chính nhờ có những quỹ này mà hoạt động nghiên cứu kinh doanh của công ty được đẩy mạnh và phát triển, thúc đẩy người lao động vào sự tăng trưởng kinh tế của công ty. Về cơ cấu nguồn vốn của công ty ngày càng được cải thiện theo xu hướng tốt, hệ số nợ giảm và hệ số vốn chủ sở hữu tăng. Điều này cho thấy khả năng thanh toán cũng như tính chủ động của công ty ngày càng được cải thiện hơn trong kinh doanh.

Về tổ chức bộ máy cũng như vị trí các phòng ban trong công ty cũng rất hợp lý phù hợp cho sự quản lý điều hành trong điều kiện một doanh nghiệp sản xuất

Công ty đã áp dụng máy vi tính vào công tác kế toán làm cho việc truy cập, phân tích và xử lý thông tin chính xác, nhanh chóng, kịp thời phục vụ tốt cho sản xuất và kinh doanh của công ty.

Những kết quả đạt được đã góp phần làm cho tình hình tài chính của công ty tương đối ổn định và đang trong đà phát triển. Sự phát triển của công ty cho thấy những lựa chọn và hướng đi của ban lãnh đạo công ty là đúng đắn và đầy triển vọng. Bên cạnh những mặt mạnh ấy, công ty còn có một số tồn tại.

2.) Những tồn tại của công ty Da Giầy Hà Nội.

- Thứ nhất : Kết cấu nguồn vốn kinh doanh, vốn vay chiếm tỷ trọng cao hơn vốn chủ sở hữu(vốn vay chiếm hơn 80% trong tổng nguồn vốn kinh doanh) tính tự chủ tài chính trong kinh doanh của công ty bị hạn chế.

- Thứ hai : Tốc độ vốn tăng nhanh hơn doanh thu, chứng tỏ công ty chưa sử dụng hết năng lực sản xuất. Cụ thể, tốc độ vốn kinh doanh năm 2003/2002 tăng 36,1%, còn tốc độ tăng doanh thu chỉ 12,3%.

Luận văn tốt nghiệp

- Thứ tư : Lượng hàng tồn kho lớn, vòng quay hàng tồn kho chậm lại làm vòng quay vốn chậm lại tăng 17,05%. Lượng hàng tồn kho cũng làm tăng chi phí. Công ty chưa có hệ thống chăm sóc khách hàng vì sản phẩm của công ty ngoài đáp ứng về sự thoải mái trong đi lại nó còn đòi hỏi phải có tính thẩm mỹ cao. Công ty sản xuất ra hàng loạt mà chưa chú trọng vào việc phân đoạn thị trường, dẫn đến tình trạng hàng hoá tồn kho cũng không phải ít. Dẫn đến chi phí tăng làm lợi nhuận giảm.

- Thứ năm : Giá thành sản xuất cao. Qua bảng phân tích chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, ta thấy giá vốn hàng bán luôn chiếm tỷ trọng rất lớn trong doanh thu thuần dẫn đến lợi nhuận của công ty thấp. Ngoài nguyên nhân khách quan là do giá cả NVL tăng và vải nhập ngoại phải dự trữ , còn do sự quản lý vật tư chưa tốt, chưa đúng định mức, chưa chi tiết nên nhập sai, thiếu không đáp ứng đủ, kịp thời cho sản xuất. Ngoài ra công việc thu hồi phế liệu của công ty chưa tốt. Đó là tất cả những nguyên nhân gây tăng chi phí NVL làm giá thành sản xuất cao.

- Thứ sáu : Mặc dù công ty Da Giày đã có nhiều đại lý tại Hà Nội nhưng chưa chú trọng nhiều tới thị trường các tỉnh lân cận, có nhiều tiềm năng tiêu thụ.

II. MỘT SỐ Ý KIẾN ĐỀ XUẤT NHẪM NÂNG CAO LỢI NHUẬN Ở CÔNG TY DA GIÀY HÀ NỘI.

1. Giảm giá thành sản xuất

Giá thành sản xuất là nhân tố quan trọng, ảnh hưởng chủ yếu đến lợi nhuận và có quan hệ ngược chiều với lợi nhuận. Trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, nếu công ty tiết kiệm được chi phí sản xuất, thu mua liên quan đến hàng tiêu thụ thì sẽ làm cho giá vốn hàng bán giảm, dẫn đến lợi nhuận tiêu thụ tăng và ngược lại.

- Công ty cần tìm cho mình nhiều nguồn cung cấp NVL để thay thế, bổ sung NVL nhập ngoại tránh tình trạng thiếu nguyên vật liệu cho sản xuất nên sử dụng không hết công suất thừa bỏ. Ở công ty còn có tình trạng sản xuất cầm chừng do thiếu NVL cung ứng kịp thời. Để làm được điều này công ty nên

Luận văn tốt nghiệp

+ Tổ chức khai thác, thu mua các loại da trong nước để tổ chức thuộc da ở công ty. Năng lực thiết bị này hiện sử dụng chưa hết công suất.

+ Ký kết hợp đồng với các nhà máy dệt vải công nghiệp và khách hàng để mua vải nguyên liệu sản xuất trong nước, tất nhiên là phải đảm bảo chất lượng cao để sử dụng công suất của xí nghiệp giầy vải.

Tận dụng NVL trong nước vừa chủ động được trong sản xuất, vừa tiết kiệm được ngoại tệ và không bị động khi tỷ giá ngoại tệ/ nội tệ biến động.

- Phải tiết kiệm chi phí vận chuyển bốc dỡ vì những chi phí này cũng làm cho giá vốn hàng bán tăng nhanh. Công ty có thể mua mỗi lần với số lượng cần thiết và chọn hình thức vận chuyển phù hợp. Để làm được điều này phòng kế hoạch của công ty phải tính toán, dự toán khả năng sản xuất cũng như khả năng tiêu thụ sản phẩm để lên kế hoạch cụ thể nhập những loại vật liệu gì, bao nhiêu, quy cách như thế nào vvv.

Công ty cần rà soát lại định mức tiêu hao và chi phí đã thực hiện để bổ sung hoàn chỉnh.

- Tiếp đến là công tác thu hồi phế liệu của công ty chưa được tốt. Công ty cần phải có những biện pháp thu hồi phế liệu toàn công ty. Hiện nay công ty mới chỉ tiến hành thu hồi phế liệu tại phân xưởng cơ khí, còn các nơi khác thì chưa thu hồi được. Việc thu hồi phế liệu để tái sử dụng hoặc bán ra là một việc làm có ích góp phần giảm chi phí NVL trong giá thành và là những cách làm để hạ giá thành sản phẩm.

Để làm được điều này công ty phải quản lý và lập bảng dự toán chi phí trên cơ sở các định mức tiêu hao(NVL, giờ công và các khoản trích tính trên tiền lương, tiền công của người lao động trực tiếp) trong giá thành sản xuất đơn vị sản phẩm sản xuất. Các định mức này kết hợp với bảng dự toán khác về chi phí phát sinh (CPSXC, CPQL), số kết dư sản phẩm dở dang , chi phí trả trước (chi phí chờ phân bổ) phát sinh, chi phí phải trả(chi phí trích trước) để tính được tổng chi phí sản xuất trong kỳ.

*** VD : Tính giá thành toàn bộ 1 sản phẩm của công ty Da Giầy Hà Nội**

Luận văn tốt nghiệp

Dựa vào đơn hàng sản xuất 6600 đôi giày thể thao năm 2003 , năm 2004 giả sử cũng có một đơn hàng như thế, công ty lập dự toán chi phí, xây dựng lại mức tiêu hao cho một đơn vị giày thể thao theo các yếu tố sau :

Stt	Các khoản	Đơn giá	Định mức tiêu hao 1 đơn vị sản phẩm
1	Nguyên liệu chính	12000	1.1 kg
	Thực tế sử dụng		1 kg
	Vật liệu phụ	5000	0.5 kg
2	Giờ công	3000	4 giờ
3	BHXH=19% quỹ lương		
4	Khấu hao TSCĐ	2500	đôi
5	CP dịch vụ mua ngoài	1300	đôi

Trên cơ sở đặt định mức để xây dựng dự toán chi phí sản xuất.

Giả thiết theo tính toán trong định mức của công ty năm 2004 :

+) Chi phí sản xuất chung là 115.500.000 đồng.

+) Dự tính phế liệu từ NVL chính thải ra có thể thu hồi 40% và đơn giá

12000đ

+) CPBH theo định mức công ty tính là 14.084.400 đồng

+) CPQLDN là 49.500.000 đồng

Trên cơ sở số liệu trên, giá thành toàn bộ sản phẩm giày thể thao sẽ được tính như sau

Trước hết tính toàn bộ chi phí cho việc sản xuất một sản phẩm

- Chi phí vật tư trực tiếp = (12000 x 1.1 kg + 5000 x 0.5 kg) – (1 kg x 40% x 12000)

$$= 10900$$

- Chi phí nhân công : 3000 x 4 = 12000 đ

- BHXH : 12000 x 19% = 2280 đồng

- Chi phí sản xuất chung cho một đôi giày thể thao :

Luận văn tốt nghiệp

$$115.500.000/6600 = 17500 \text{ đồng}$$

$$\text{Giá thành SX một sản phẩm giày thể thao} = 10900 + 12000 + 2280 + 17500 = 42680 \text{ đồng}$$

$$\text{Chi phí BH phân bổ cho một đôi giày là: } 14.084.400 / 6600 = 2134 \text{ đồng}$$

$$\text{Chi phí QLDN phân bổ cho một đôi giày là: } 49.500.000 / 6600 = 7500 \text{ đồng}$$

$$\text{Giá thành toàn bộ} = 42680 + 2134 + 7500$$

$$= 52314 \text{ đồng}$$

Kết luận : Do xây dựng được dự toán dựa trên các định mức tiêu hao nên

+) Tiết kiệm chi phí NVL vì đã có sự tính toán chi tiết, hạn chế nhập sai quy cách, nhập thiếu hoặc thừa, sử dụng hiệu quả hơn NVL.

+) Tiết kiệm chi phí vận chuyển bốc dỡ.

+) Tận dụng được phế liệu thu hồi tái sản xuất hoặc bán thu hồi giảm chi phí NVL

+) Nhờ lập được bảng kế hoạch nên giao được chỉ tiêu cho từng bộ phận sản xuất và tiêu thụ nếu đúng định mức hoặc giảm được định mức sẽ có thưởng.

+) Nếu phá vỡ định mức thì cũng biết bộ phận nào vượt quá để xử lý kịp thời phạt vào tiền lương của bộ phận trực tiếp sản xuất hoặc tìm biện pháp quản lý chặt chẽ hơn

Nếu ta so sánh đơn hàng sản xuất 6600 đôi giày thể thao năm 2003 với năm 2004 sau khi xây dựng được dự toán chi phí sản xuất cụ thể và quản lý chi phí đi vào nề nếp thì giá thành của một đôi giày đã giảm xuống đáng kể

Năm 2003 giá thành 1 đôi giày : 57362 đ (dựa vào bảng 09)

Năm 2004 giá thành 1 đôi giày : 52314 đ/đôi

Giả sử doanh thu của 6600 đôi giày năm 2004 cũng đạt được 521.730.000 đồng thì lợi nhuận đạt được năm 2004 tăng lên rất nhiều : $521.730.000 - (52314 \times 6600) = 176.457.600$ đ tăng 33.317.096 đ. Nếu như vậy thì tình hình lợi nhuận của công ty sẽ tăng lên sẽ tăng lên đáng kể vào năm 2004 và những năm tiếp theo.

Mặt khác công ty cũng cần chú trọng đổi mới thiết bị và công nghệ sẽ giảm định mức tiêu hao vật tư nguyên vật liệu trong một đơn vị sản phẩm. Yêu cầu đổi

Luận văn tốt nghiệp

mới là để tăng sản lượng và nâng cao năng suất cũng như chất lượng sản phẩm ngày càng đáp ứng được nhu cầu đa dạng của khách hàng.

2.) Đẩy mạnh tiêu thụ

- Mở rộng thị trường bằng cách tổ chức mạng lưới tiêu thụ đa dạng như tự tiêu thụ, qua các đại lý, ký gửi, tham gia các hội chợ trong và ngoài nước. Phòng kinh doanh của công ty cũng nên chú trọng trong việc xây dựng chiến lược Marketing(phân đoạn thị trường, điều tra thị hiếu người tiêu dùng, tổ chức khuyến mại vào những dịp đặc biệt) tìm kiếm và ký kết các hợp đồng tiêu thụ để làm căn cứ lập kế hoạch sản xuất tránh tình trạng hàng bị ứ đọng

- Phòng XNK phải thường xuyên xúc tiến thương mại, tìm kiếm nhiều hợp đồng xuất khẩu và phải có điều kiện ràng buộc như giao hàng phải đúng hạn để tránh tình trạng hàng sản xuất xong rồi để lại trong kho lâu.

- Sản phẩm của công ty cần phải luôn thay đổi mẫu mã, chủng loại để luôn tạo sự thích thú khi dùng sản phẩm.

- Công ty cũng cần xây dựng cho mình thương hiệu và lợi thế riêng để có thể cạnh tranh và đứng vững trên thị trường. Công ty có thể đưa ra một số công dụng khi sử dụng sản phẩm của công ty ngoài chất lượng vàng còn có công dụng phù hợp theo mùa, chinh lại chân vvv. Có thể thêm hệ thống chăm sóc khách hàng thường xuyên.

- Công ty phải nắm bắt thông tin giá cả thị trường để lựa chọn giá bán, phù hợp với quan hệ cung cầu hàng hoá, thị hiếu, sức mua của đồng tiền và tình hình cạnh tranh việc này sẽ làm tăng tốc độ lưu chuyển hàng hoá, tăng vòng quay của vốn, góp phần nâng cao lợi nhuận.

- Đối với hàng tồn kho phải tiến hành kiểm kê thường xuyên để phân loại :

+) Đối với loại mới, tốt hợp thời nhưng bán chậm là do đâu, có thể do giá cao hoặc người tiêu dùng chưa biết nhiều về sản phẩm để tìm biện pháp marketing.

+) Đối với hàng bị lỗi mốt, bán chậm nên giảm giá hoặc chuyển sang thị trường mới để tiêu thụ.

Luận văn tốt nghiệp

3.) Tiết kiệm chi phí BH và chi phí QLDN.

Xây dựng các định mức chi phí cụ thể, chi tiết nhất là chi phí bán hàng, ví dụ gắn trả lương với mức đạt được của doanh thu, công ty có nhiều cửa hàng bán buôn, bán lẻ, đại lý. Công ty cần có chính sách hợp lý như hoa hồng đạt được khi họ tiêu thụ được một lượng sản phẩm lớn. Dựa theo phương pháp thống kê kinh nghiệm để rút ra hàng hoá một tháng mỗi nhân viên bán được bao nhiêu doanh thu và phải trả họ bao nhiêu lương để tìm ra mối quan hệ giữa doanh thu với tiền lương. Trên cơ sở gắn một mức lương với một mức doanh thu, nhân viên nào bán vượt hơn sẽ trả thêm lương cho họ. Nhưng phải theo nguyên tắc là tiền lương tăng lên không được vượt quá tốc độ tăng doanh thu để công ty còn có lãi.

Các khoản chi phí QLDN như chi về hội họp, tiếp khách, đối ngoại ... cần xây dựng định mức chi tiêu, cần gắn với kết quả kinh doanh và có chứng từ hợp lệ.

Trên cơ sở các định mức lập dự toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, đặt ra các chỉ tiêu tiết kiệm chi phí.

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

Với xu thế mới hiện nay cũng như trong tương lai, công ty xây dựng trang WEB nối mạng giới thiệu các loại sản phẩm hàng hoá, giá cả, tạo thương hiệu riêng . Nếu làm được như vậy thì sẽ giảm được chi phí BH và chi phí QLDN xuống thấp nhất và chắc chắn lợi nhuận của công ty trong tương lai sẽ tăng cao

Em tin rằng công ty hoàn toàn có thể làm được vì công ty có đội ngũ lãnh đạo có trình độ và năng lực, lực lượng lao động lành nghề có tri thức và nhanh nhậy.

Luận văn tốt nghiệp

KẾT LUẬN

Để ngày càng thích nghi hơn nữa trong cơ chế thị trường, tự chủ trong sản xuất kinh doanh thì các doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh mà thể hiện rõ nét nhất là lợi nhuận.

Lợi nhuận là đòn bẩy kinh tế quan trọng đồng thời là chỉ tiêu kinh tế cơ bản đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, nhiệm vụ đặt ra đối với các nhà quản lý kinh doanh là phải quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh một cách hiệu quả để có lợi nhuận không ngừng tăng lên.

Sau một thời gian thực tập tại công ty Da Giày Hà Nội, em thấy rằng giữa lý thuyết và thực tế có một khoảng cách nhất định. Do đó đòi hỏi các nhà quản lý phải biết vận dụng sáng tạo, phối kết hợp vận dụng một cách khoa học giữa lý luận và thực tiễn để nâng cao hoạt động của doanh nghiệp.

PGS-

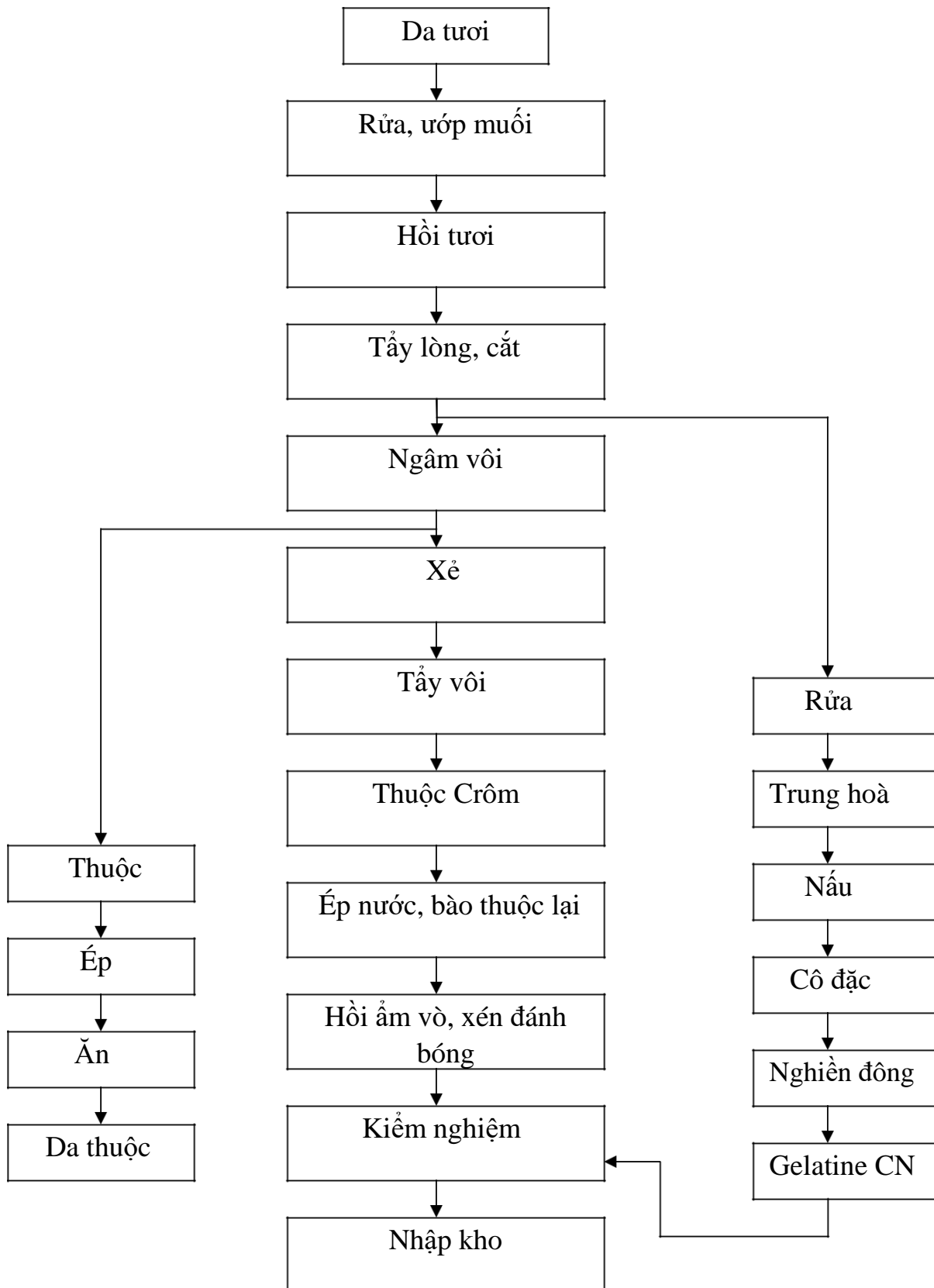
Qua bài luận văn này, em xin chân thành cảm ơn thầy giáo hướng dẫn
TS LÊ THẾ TUỜNG, người đã nhiệt tình giúp đỡ em hoàn thành luận văn này. giấy

Em cảm ơn các anh chị trong phòng Tài chính kế toán của công ty da
Hà Nội đã tạo điều kiện giúp đỡ em trong thời gian thực tập và hoàn thành
văn này. luận

Tuy nhiên thời gian thực tập còn ngắn, khả năng và trình độ hiểu biết còn hạn chế nên đề tài nghiên cứu này không tránh khỏi còn nhiều sai sót. Em rất mong được sự chỉ dẫn thêm của các thầy cô trong khoa. Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô.

Luận văn tốt nghiệp

Sơ đồ 1: Quy trình sản xuất Giày Da

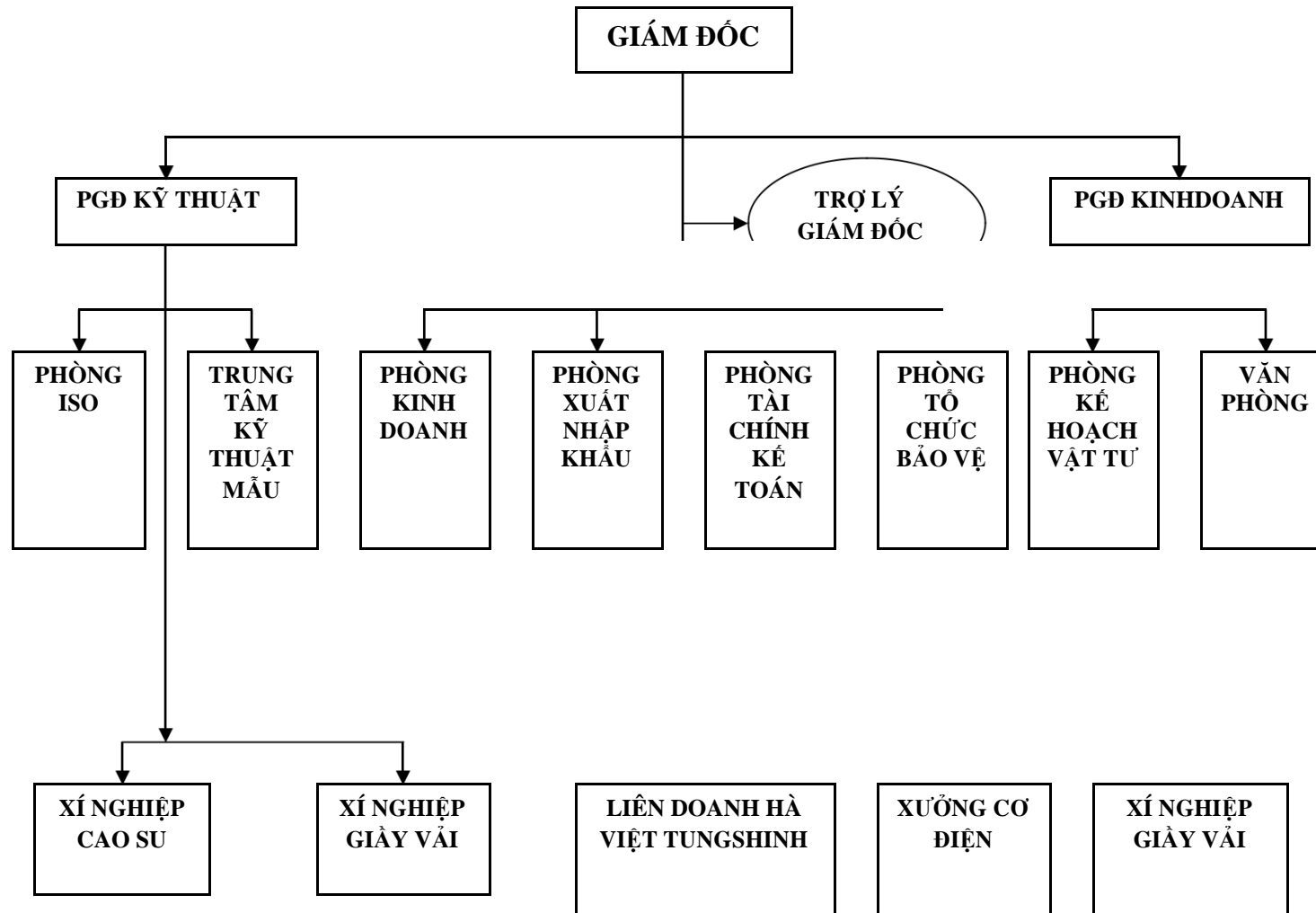


Luận văn tốt nghiệp

Sơ đồ 02 :

TỔNG CÔNG TY DA GIÀY VIỆT NAM
CÔNG TY DA GIÀY HÀ NỘI

SƠ ĐỒ BỘ MÁY CÔNG TY DA GIÀY HÀ NỘI
HANSHOES



Luận văn tốt nghiệp

Tài liệu tham khảo

1. Giáo trình tài chính doanh nghiệp trường ĐH QL&KD Hà Nội
2. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh- TS Phạm Văn Dược- TS Đặng Kim Cương.
3. Lập đọc, kiểm tra, phân tích báo cáo tài chính- TS Nguyễn Văn Công.
4. Giáo trình quản trị doanh nghiệp- Trường ĐH Tài chính Kế toán.
5. Tạp chí tài chính
6. Thời báo kinh tế Việt Nam

Luận văn tốt nghiệp

Bảng 04

Đơn vị: VNĐ

Chi tiêu	Năm 2002	Năm 2003	So sánh 2003/2002	
			Chênh lệch	Tốc độ tăng (%)
1. Tổng doanh thu	50.370.853.531	56.565.009.882	6.194.156.351	12,3
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	0
3. Doanh thu thuần	50.370.853.531	56.565.009.882	6.194.156.351	12,3
Trong đó : xuất khẩu	11.827.000.000	12.104.000.000	277	2,34
4. Giá vốn hàng bán	43.512.703.554	51.845.079.685	8.332.376.131	19,15
5. Lợi tức gộp	6.858.149.977	4.719.930.197	-2.138.219.780	-31,12
6. Chi phí bán hàng	1.263.615.852	983.792.197	-279.823.655	-22,15
7. Chi phí QLDN	5.543.915.455	3.617.326.039	-1.926.589.416	-34,75
8. Lợi tức thuần từ HĐKD	50.618.670	118.811.961	68.193.291	134,72
9. Lợi tức HĐTC	31.342.926	50.384.516	19.041.590	60,75
- Chi phí HĐTC	0	0		
- Thu nhập HĐTC	31.342.926	50.384.516		
10. Lợi tức BT	0	- 84.284.033	-84.284.033	
- Chi phí BT	0	943.714.006		
- Thu nhập BT	0	859.429.973		
11. Tổng lợi tức trước thuế	81.961.596	84.912.444	2.950.840	3,6
12. Thuế lợi tức TNDN	26.227.711	23.775.484	-2.452.227	-9,35
13. Lợi tức sau thuế	55.733.885	61.136.960	5.403.075	9,69
14. Thu nhập BQ	680 ngđ/tháng	800 ngđ/tháng	120	17,647
15. CNTT SX (người)	900	900	0	0