

## *Luận văn tốt nghiệp*

=====

### **Lời mở đầu**

Lợi nhuận là một chỉ tiêu chất lượng tổng quát có ý nghĩa vô cùng 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 tình hình 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 xã hội chủ nghĩa. Các doanh nghiệp chuyển hướng sang hạch toán kinh doanh tự chủ trong sản xuất kinh doanh, không còn được 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 được tầm quan trọng của việc nâng cao lợi nhuận đối với sự tồn tại và phát triển của mình.

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 được, 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 phát từ vai trò to lớn của lợi nhuận, sau quá trình học tập và nghiên cứu tại HỌC VIỆN TÀI CHÍNH cùng với thời gian thực tập tại công ty vật tư và dịch vụ kỹ thuật Hà Nội, qua nghiên cứu tình hình hoạt động kinh doanh của công ty trong hai năm gần đây, kết hợp với những kiến thức học tập tại trường, em đã 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***

## =====

***phát triển công nghệ nông thôn”.***

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 công ty cổ**

**phần phát triển công nghệ nông thôn**

**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 có hạn và kiến thức còn nhiều hạn chế nên những vấn đề trình bày trong bài luận văn này không thể tránh khỏi những sai sót. Em rất mong nhận được sự quan tâm, góp ý của các thầy cô giáo trong trường và các cô chú phòng tài chính kế toán của Công ty cổ phần phát triển công nghệ nông thôn RTD để bài viết của em hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo, các cô chú phòng tài chính kế toán, đặc biệt em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến tiến sĩ Bùi Văn Vân đã nhiệt tình hướng dẫn, giúp đỡ tạo điều kiện cho em hoàn thành bài luận văn tốt nghiệp của mình.

*Hà nội, ngày 25 tháng 4 năm 2005*

**Sinh viên:**

***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 chúng ta đã không 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 không ngang giá, là sự lừa gạt”.
- Chủ nghĩa trọng nông cho rằng: “Ngồn gốc của sự giàu có của xã hội lại là thu nhập trong sản xuất nông 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 món tiền thưởng cho việc mạo hiểm và cho lao động khi đầu tư tư bản”. Vì vậy, ông ta không nhận thấy được sự khác nhau giữa lợi nhuận và giá trị thặng dư nên ông đã đưa ra quan điểm: “Lợi nhuận là hình thái 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 đã xây dựng thành công lý luận về hàng hoá, sức lao động, đây là cơ sở để xây dựng học thuyết giá trị thặng dư và ông đã kết luận rằng: “Giá trị thặng dư được quan điểm là con đẻ của toàn bộ tư bản ứng ra mang hình thái biến tướng là lợi nhuận”. Như vậy bản chất của lợi nhuận là hình thái biểu hiện của giá trị thặng dư, là kết quả lao động không được trả công do nhà tư bản chiếm lấy. Tư bản thương nghiệp thuần



## *Luận văn tốt nghiệp*

tuý mặc dù không tạo ra giá trị và giá 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 công nghiệp nhường cho một phần giá trị thặng dư được tạo ra trong quá trình sản xuất để tư bản thương nghiệp thực hiện giá trị hàng hoá cho tư bản công 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 đã 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 công 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. Còn cái mà một thời mà chúng ta coi trọng, lợi nhuận đã 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 quả tài chính

## Luận văn tốt nghiệp

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 phân bổ cho các hoạt động, các nghiệp vụ kinh doanh đã thực hiện được trong kỳ.

Công 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 đã 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 thu 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 không ngừng phấn đấu 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 thông 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 đã 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***

=====

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

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

\* Chi phí bán hàng: là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, lao vụ dịch vụ. Đó là các 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 khái quát lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp theo công thức:

Lợi nhuận từ hoạt động Doanh thu thuần

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

Trong đó:

Doanh thu thuần = Tổng doanh thu bán hàng - Các khoản giảm giá hàng bán - Trị giá hàng bán bị trả lại - Thuế gián 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.

Công thức xác định:

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

*Thu nhập hoạt động tài chính:* Là khoản thu do doanh nghiệp tiến hành các 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 lãi 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 không tính 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.

Công thức xác định:

Lợi nhuận bất thường = Doanh thu từ hoạt động bất thường - Chi phí hoạt động bất thường

*Doanh thu hoạt động bất thường:* Là những khoản thu mà doanh nghiệp không dự tính trước và không 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 đã xoá sổ tính 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 đã xác định lợi nhuận của các hoạt động, tổng hợp lại ta được lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp như sau:

Lợi nhuận trước thuế TNDN = Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh + Lợi nhuận hoạt động tài chính + Lợi nhuận hoạt động bất thường.

Lợi nhuận sau thuế TNDN được xác định như sau:

Lợi nhuận sau thuế TNDN = Lợi nhuận trước thuế TNDN - Thuế TNDN

## *Luận văn tốt nghiệp*

---

Tuy nhiên, tỷ trọng của mỗi bộ phận lợi nhuận trong tổng lợi nhuận có sự khác nhau giữa các doanh nghiệp do các lĩnh vực kinh doanh khác nhau cũng như môi trường kinh doanh khác nhau. Điều này được thể hiện như sau:

\* Có sự khác nhau giữa cơ cấu lợi nhuận của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thông thường với doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực tài chính tín dụng: với doanh nghiệp thông thường, hoạt động sản xuất kinh doanh tách biệt với hoạt động tài chính. Do đó, cơ cấu lợi nhuận của doanh nghiệp thông 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 trên thì lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn nhất. Trong khi đó, khác với các doanh nghiệp thông thường, cơ cấu lợi nhuận của doanh nghiệp hoạt động trên lĩnh vực tài chính thì bao gồm hai bộ phận là lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận từ hoạt động bất thường. ở các 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 hoá đặc biệt là kinh doanh tiền tệ nên hoạt động tài chính cũng là hoạt động sản xuất kinh doanh.

\* Trong các môi trường kinh doanh khác nhau các doanh nghiệp cùng loại có sự khác biệt về tỷ trọng các bộ phận lợi nhuận trong tổng lợi nhuận của mình, chẳng hạn trong doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thông thường cơ cấu bao gồm ba bộ phận. Khi nền kinh tế thị trường phát triển đến trình độ cao, hoạt động tài chính, hoạt động thị trường chứng khoán diễn ra sôi nổi, hiệu quả thì tất nhiên hoạt động tài chính của doanh nghiệp cũng được phát triển. Lúc này lợi nhuận từ hoạt động tài chính cũng chiếm một tỷ trọng đáng kể không kém gì lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngược lại, khi nền kinh tế thị trường còn ở trình độ thấp, hoạt động tài chính, chứng khoán chưa phát triển nên hoạt động tài chính của doanh nghiệp sẽ rất hạn chế.

Vì vậy, lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng lợi nhuận doanh nghiệp, nó đóng vai trò 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 còn 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 còn 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 đã có sự bù trừ lẫn nhau. Chính sự bù trừ lẫn nhau giữa các nhân tố này đã 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 khập khiễng 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...

Vì những lý do nêu trên, để đánh giá chính xác kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng như xem xét một cách toàn diện hiệu quả hoạt động của doanh

## ***Luận văn tốt nghiệp***

=====

ngành từ những góc độ khác nhau, chủ doanh nghiệp khi đầu tư vốn vào kinh doanh hoặc lựa chọn dự án đầu tư có hiệu quả, họ thường quan tâm tới các tỷ suất lợi nhuận hay còn gọi là doanh lợi và những biến động của nó trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

Tỷ suất lợi nhuận là một chỉ tiêu tương đối phản ánh mối quan hệ so sánh giữa lợi nhuận thu được trong kỳ với các yếu tố có liên quan đến việc tạo ra lợi nhuận.

Có nhiều cách xác định tỷ suất lợi nhuận, song chúng đều có chung mục đích là đưa các doanh nghiệp có những điều kiện sản xuất không giống nhau về cùng một mặt bằng so sánh. Bên cạnh đó chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận còn cho phép ta so sánh hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh giữa các thời kỳ khác nhau trong cùng một doanh nghiệp. Dưới đây là một số chỉ tiêu 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 bình quân sử dụng trong kỳ (gồm vốn cố định và vốn lưu động) hoặc vốn chủ sở hữu.

Công thức xác định: 
$$T_{sv} = \frac{P}{V_{bq}} \cdot 100\%$$

Trong đó:  $T_{sv}$  : Tỷ suất lợi nhuận vốn.

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

$V_{bq}$  : Tổng số vốn sản xuất được sử dụng bình quân trong kỳ.

Tỷ suất lợi nhuận vốn chỉ ra rằng: *Cứ 100 đồng vốn bình quân trong kỳ tham gia vào quá trình sản xuất thì góp phần tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế.* Đây là chỉ tiêu quan trọng nhất phản ánh hiệu quả sử dụng tổng số vốn đầu tư vào doanh nghiệp, nó liên quan tới hiệu quả hoạt động quản lý kinh doanh trong kỳ. Vốn đầu tư của doanh nghiệp được chia thành: Vốn

**Luận văn tốt nghiệp**

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 trên.

**\* Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định**

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

Trong đó : Vốn cố định được xác định bằng nguyên giá tài sản cố định trừ đi số tiền khấu hao lũy kế đã 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 công nghệ có hiệu quả.

**\* Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động**

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

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**

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu = Lợi nhuận sau thuế / 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 giá thành (doanh lợi giá thành)**

Tỷ suất lợi nhuận giá thành là quan hệ tỷ lệ giữa lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm trong kỳ với giá thành toàn bộ sản phẩm hàng hoá tiêu thụ trong kỳ.

$$\text{Công thức xác định: } Tsg = P / Zt \cdot 100\%$$

**Luận văn tốt nghiệp**

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

P

Lợi nhuận tiêu thụ trong kỳ.

Zt : Giá thành toàn bộ sản phẩm, hàng hoá tiêu thụ trong kỳ. Tỷ suất lợi nhuận giá thành chỉ ra rằng: *Cứ bỏ ra 100 đồng chi phí cho việc sản xuất tiêu 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 tiêu thụ hay từng loại sản phẩm tiêu thụ.

**1.1.1.3.3. Tỷ suất lợi nhuận doanh thu bán hàng (doanh lợi doanh thu tiêu thụ sản phẩm)**

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

Công thức xác định:  $Tst = P / T \cdot 100\%$

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

P : Lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm trong kỳ.

T : Doanh thu tiêu thụ trong kỳ.

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

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

Tóm lại, thông qua các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên đây ta có thể đánh giá một cách tương đối đầy đủ, chính xác tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của

## *Luận văn tốt nghiệp*

doanh nghiệp đồng thời so sánh được chất lượng của các hoạt động giữa các 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 các 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 các chỉ tiêu lợi nhuận tương đối, trong phân tích kinh tế chúng sẽ bổ trợ cho nhau và là công cụ đắc lực giúp các nhà quản lý có được quyết định đúng đắn nhất.

Trong những năm gần đây, nền kinh tế thị trường ở nước ta đã có những bước phát triển mạnh mẽ, cạnh tranh giữa các 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 các 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 vô cùng quan trọng đối với các 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 lãi 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 cán bộ công nhân viên, doanh nghiệp có điều kiện để tái sản xuất mở rộng và thực hiện nghĩa vụ đóng góp cho ngân sách Nhà nước nhằm thúc đẩy quá trình tăng trưởng ổn định và bền vững của



## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

nền kinh tế quốc dân. Ngược lại, nếu kinh doanh thua lỗ sẽ làm giảm thu nhập của người lao động, doanh nghiệp không duy trì được sản xuất, do đó ảnh hưởng của nó đến nền kinh tế quốc dân là điều khó tránh khỏi. Thông qua 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 vì, 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 bù đắp được chi phí bỏ ra họ mong muốn có phần dôi ra để mở rộng sản xuất, trả lãi 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 vì sự phát triển vững chắc của doanh nghiệp trong tương lai. Lợi nhuận còn 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 bào, cơ thể - nền kinh tế - muốn phát triển lành mạnh, vững chắc thì mỗi tế bào của nó - các doanh nghiệp - phải lớn mạnh, phải làm ăn có lãi. Bằng việc trích lập



## Luận văn tốt nghiệp

---

một khoản lợi nhuận vào ngân sách Nhà nước dưới hình thức thuế, các doanh nghiệp có thể đóng góp một phần đáng kể cho sự phát triển của nền kinh tế quốc dân.

*Thứ ba:* Lợi nhuận là nguồn tài chính quan trọng để doanh nghiệp mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ sản xuất nhằm tiết kiệm chi phí nguyên nhiên vật liệu, tạo ra những sản phẩm chất lượng cao, giá thành hạ. từ đó giúp doanh nghiệp có điều kiện tạo dựng và nâng cao uy tín trên thị trường, thu hút vốn đầu tư, bổ sung vốn kinh doanh, tăng thêm vốn chủ sở hữu và trả các khoản nợ, tạo sự vững chắc về tài chính cho doanh nghiệp. Không những thế lợi nhuận còn là nguồn tài chính để doanh nghiệp bù đắp các khoản chi phí không được tính vào chi phí sản xuất kinh doanh như các khoản lỗ năm trước, những khoản chi phí vượt định mức...

*Thứ tư:* Lợi nhuận cao cho thấy được triển vọng phát triển của doanh nghiệp đó trong tương lai đó là doanh nghiệp sẽ rất thuận lợi trong các mối quan hệ kinh tế như có thể huy động thêm vốn dễ dàng, mua chịu hàng hoá với khối lượng lớn... Doanh nghiệp còn có điều kiện trích lập các quỹ(quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính, quỹ khen thưởng phúc lợi...) để phục vụ cho việc tái sản xuất giản đơn, tái sản xuất mở rộng, phục vụ cho công tác phúc lợi.

*Thứ năm:* Lợi nhuận còn là thước đo trình 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 phí. Tức là doanh nghiệp sẽ tăng được lợi nhuận khi công tác quản lý kinh doanh có hiệu quả. điều này được thể hiện trên tất cả các khâu từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm. Khi lợi nhuận giảm sút, nếu loại trừ nhân tố khách quan, có thể đánh giá rằng doanh nghiệp chưa thực hiện tốt công tác quản lý kinh doanh.

Như vậy, lợi nhuận không chỉ là vấn đề sống còn đối với bản thân mỗi doanh nghiệp mà còn là là uy tín của doanh nghiệp đối với Nhà nước và các đối tác, là trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cán bộ nhân viên, đồng thời là nguồn tạo nên sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường, doanh nghiệp không

## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

những có thể tái sản xuất giản đơn mà còn có thể tái sản xuất mở rộng. Ngoài ra doanh nghiệp có thể làm tròn nghĩa vụ với Nhà nước và các đối tác, 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 trăm trở.

### **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 các sắc 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 góp phần thoả mãn 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 hoá, tinh thần cho nhân dân. 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 lãi và nó có tác động trở lại thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Lợi nhuận không những có vai trò quan trọng đối với bản thân doanh nghiệp mà còn có ý nghĩa với toàn xã hội.

Lợi nhuận còn 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 nghiệp sẽ tăng được quy mô tích lũy, một khi đã có tích lũy đủ lớn thì doanh nghiệp có thể tái sản xuất mở rộng, đây là tiền đề thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Ngược lại, nền kinh tế tăng trưởng sẽ tác động trở lại doanh nghiệp, tạo môi trường thuận lợi

## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

và động lực cho doanh nghiệp phát triển.

Trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay để 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 đã 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 đã phát triển vững mạnh và có sức cạnh tranh trên thị trường. Tuy nhiên cũng không ít doanh nghiệp còn rất lúng túng chậm thích nghi với cơ chế thị trường, vẫn còn mang phong cách kinh doanh cũ, tâm lý ỷ lại trông chờ Nhà nước dẫn tới kết quả làm ăn kém hiệu quả, lợi nhuận thu được thấp, thậm trí thua lỗ kéo dài dẫn tới phải ngừng sản xuất kinh doanh, giải thể doanh nghiệp tác 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 còn 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 thoả 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 phòng trợ cấp mất việc làm... là cơ sở để từng bước nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp.

Lợi nhuận còn là đòn bẩy kích thích người lao động đẩy mạnh sản xuất, nâng cao năng suất lao động và hăng say sáng tạo trong công việc. Từ đó góp phần nâng cao thu nhập cho người lao động trong doanh nghiệp, tăng tích lũy để mở rộng sản xuất kinh doanh.

## *Luận văn tốt nghiệp*

=====

### **Đối với bên thứ ba**

bên thứ ba là những người có quan hệ với doanh nghiệp như các nhà cung cấp, ngân hàng, các nhà 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 thêm vốn từ các ngân hàng, thu hút vốn của các nhà đầu tư, tạo lập tín dụng thương mại với các nhà 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. Các 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 các chỉ tiêu mà Nhà nước đã giao phó. chính với tâm lý đó đã làm cho các 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 các 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, các doanh nghiệp phải tự hạch toán theo phương thức “lời ăn lỗ chịu”.

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

## *Luận văn tốt 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**

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,

## ***Luận văn tốt nghiệp***

muốn tăng được lợi nhuận, doanh nghiệp cần phải nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận, ta 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 có 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 không 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 hưởng trực tiếp tới lợi nhuận của doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp cần nắm rõ 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 công tác tổ chức quản lý sản



## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

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 mã, 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 hóa, 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 tín 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 còn 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 bán ra những mặt hàng có mức sinh lời thấp dù mức lợi nhuận cá biệt của từng mặt hàng không thay đổi thì tổng lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ tăng lên và ngược lại, tăng tỷ trọng mặt hàng có mức sinh lời thấp, giảm tỷ trọng những mặt hàng có mức sinh lời cao sẽ làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp bị giảm đi.

## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

Như vậy, thay đổi kết cấu mặt hàng tiêu 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. Vì vậy, một mặt doanh nghiệp có thể thay đổi kết cấu mặt hàng để tăng doanh thu nhưng phải luôn 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 .

### **Nhân tố giá bán sản phẩm hàng hoá, dịch vụ**

Giá cả là nhân tố có ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu bán hàng. trong điều kiện các yếu tố khác không thay đổi, giá bán sản phẩm hàng hoá dịch vụ tăng lên thì doanh thu bán hàng sẽ tăng lên và ngược lại, giá giảm sẽ làm doanh thu giảm đi. tuy nhiên, thông thường khi tăng giá bán sản phẩm thì khối lượng tiêu thụ lại có xu hướng giảm xuống và ngược lại, khi giảm giá thì khối lượng tiêu thụ lại có xu hướng tăng lên. vì vậy, trong nhiều trường hợp tăng giá không phải là biện pháp thích hợp để tăng doanh thu, nếu việc tăng giá bán không hợp lý sẽ làm cho việc tiêu thụ sản phẩm gặp khó khăn, gây nên tình trạng ứ đọng hàng hoá và sẽ làm cho doanh thu giảm xuống. Như vậy, giá bán tăng hay giảm một phần quan trọng là do quan hệ cung cầu trên thị trường quyết định. Do vậy, để đảm bảo được doanh thu và lợi nhuận, doanh nghiệp cần phải có một chính sách giá bán hợp lý.

### **Nhân tố thị trường tiêu thụ và chính sách bán hàng hợp lý**

thị trường tiêu thụ có ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. nếu sản phẩm của doanh nghiệp phù hợp với nhu cầu thị trường và được thị trường chấp nhận thì việc tiêu thụ sẽ dễ dàng hơn, nếu thị trường tiêu thụ rộng lớn không chỉ bó hẹp trong nước mà còn mở rộng ra thị trường quốc tế thì doanh nghiệp sẽ dễ dàng tăng khối lượng tiêu thụ để tăng doanh thu.

Mặt khác, việc vận dụng các phương thức thanh toán khác nhau luôn ảnh hưởng đến công tác tiêu thụ. Do vậy, muốn nâng cao doanh thu bán hàng, một mặt



## ***Luận văn tốt nghiệp***

phải biết vận dụng các phương thức thanh toán hợp lý, có chính sách tín 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 nhân tố ảnh hưởng đến chi phí**

Thực chất ảnh hưởng của nhân tố này là ảnh hưởng của giá thành sản phẩm tiêu thụ và nó tác động ngược chiều đến lợi nhuận. Giá 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, nó là tác động của các nhân tố chủ quan trong công tác quản lý của doanh nghiệp, nhóm nhân tố này bao gồm các nhân tố sau:

#### **Nhân tố chi phí nguyên vật liệu trực tiếp**

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

Chi phí nguyên vật liệu = Định mức tiêu hao nguyên vật liệu x Giá đơn vị nguyên vật liệu

*Định mức tiêu hao nguyên vật liệu:* Nhân tố này có quan hệ tỷ lệ thuận với khoản chi vật liệu. Việc thay đổi mức tiêu hao có thể do thay đổi mẫu mã, do công tác quản lý sử dụng nguyên vật liệu và đặc biệt do quy trình công nghệ. trong điều kiện hiện nay cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật phát triển hết sức mạnh mẽ, nhiều phát minh mới, nhiều công 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 công nghệ tiên tiến vào sản xuất kinh doanh thì sẽ không ngừng nâng cao

## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

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 công nghệ hiện đại vào sản xuất còn nâng cao được chất lượng sản phẩm, hạ giá thành, công tác tiêu thụ sẽ thuận lợi hơn và doanh thu sẽ tăng lên. Vì vậy, các nhà quản lý phải xây dựng kế hoạch sản xuất, đổi mới công nghệ và kiểm tra thường xuyên nhằm sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu cho sản xuất.

*Giá đơn vị nguyên vật liệu xuất dùng:* Nhân tố này tỷ lệ thuận với khoản chi phí nguyên vật liệu. Việc thay đổi giá nguyên vật liệu xuất dùng lại tùy thuộc vào giá mua trên thị trường và các chi phí bỏ ra liên quan tới quá trình thu mua vật tư. Do đó, đây là nhân tố ảnh hưởng vừa khách quan vừa chủ quan đến giá thành sản phẩm nên khi xem xét ảnh hưởng của nó phải dựa vào điều kiện cụ thể của từng doanh nghiệp, từng nguồn hàng cụ thể để có kết luận chính xác về tác động của giá nguyên vật liệu xuất dùng đến khoản chi nguyên vật liệu trong giá thành sản phẩm.

Như vậy, các nhân tố định mức tiêu hao nguyên vật liệu, giá mua nguyên vật liệu, chi phí thu mua đều ảnh hưởng tới tổng chi phí và tác động tới lợi nhuận của doanh nghiệp. Đòi hỏi các doanh nghiệp không những tìm các biện pháp để giảm thiểu các khoản chi phí trên mà còn phải xác định mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến khoản chi nguyên vật liệu để có biện pháp thích hợp.

### **Nhân tố chi phí nhân công trực tiếp**

Là chi phí để trả lương và các khoản trích theo lương cho công nhân sản xuất trực tiếp. Các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay do cơ sở vật chất trang thiết bị kỹ thuật còn lạc hậu, năng suất lao động chưa cao, còn sử dụng nhiều lao động trực tiếp vào sản xuất. Do đó chi phí nhân công trực tiếp còn chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng chi phí sản xuất. Để giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao khả năng cạnh tranh đòi hỏi các doanh nghiệp phải tìm biện pháp để giảm chi phí tiền lương công nhân trực tiếp trên một đơn vị sản phẩm. Tuy nhiên, việc hạ thấp chi phí tiền lương phải hợp lý bởi vì tiền lương là một hình thức trả thù lao cho

## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

người lao động.

Cùng với sự phát triển của xã hội đời sống ngày càng được cải thiện đòi hỏi tiền lương cũng phải được tăng cao. Do đó doanh nghiệp phải tăng cường đầu tư đổi mới trang thiết bị công nghệ, nâng cao trình độ quản lý, tăng năng suất lao động, có một chính sách sử dụng lao động hợp lý, có nhiều biện pháp khuyến khích như tạo điều kiện để người lao động học tập nâng cao trình độ, quan tâm đến đời sống và điều kiện làm việc của công nhân, khuyến khích bằng vật chất và tinh thần cho người lao động thì sẽ kích thích được người lao động làm việc nhiệt tình, sáng tạo, cống hiến hết mình cho sự phát triển của doanh nghiệp

### **Nhân tố chi phí sản xuất chung**

Là các chi phí cho hoạt động của phân xưởng trực tiếp tạo ra hàng hoá dịch vụ, bao gồm các chi phí: Chi phí nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, khấu hao tài sản cố định phân xưởng, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí khác bằng tiền phát sinh ở phạm vi phân xưởng.... Các doanh nghiệp cần có kế hoạch đào tạo nâng cao trình độ quản lý sản xuất liên quan đến nhiều khâu như nâng cao trang thiết bị máy móc, trình độ kỹ thuật công nhân viên, tăng hiệu suất làm việc điều đó sẽ góp phần giảm chi phí cho doanh nghiệp.

### **Nhân tố chi phí bán hàng**

Là những khoản chi phí bỏ ra để đảm bảo cho quá trình tiêu thụ hàng hoá dịch vụ của doanh nghiệp được thực hiện. Đó là những khoản chi phí về tiền lương, các khoản phụ cấp phải trả cho nhân viên bán hàng, chi phí đóng gói vận chuyển bảo quản, khấu hao tài sản cố định .... Chi phí bán hàng phụ thuộc vào đặc điểm sản xuất kinh doanh, điều kiện tự nhiên, tình hình thị trường tiêu thụ nếu biết tiết kiệm chi phí tiêu thụ sản phẩm sẽ góp phần làm hạ giá thành sản phẩm và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Tuy nhiên phải phấn đấu giảm chi phí một cách hợp lý để không làm giảm uy tín của doanh nghiệp.

## *Luận văn tốt nghiệp*

### **Nhân tố chi phí quản lý doanh nghiệp**

Gồm các chi phí quản lý doanh nghiệp, quản lý hành chính và các chi phí chung khác có liên quan đến toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp như tiền lương, các khoản phụ cấp phải trả cho ban giám đốc và nhân viên quản lý ở các phòng ban, lãi vay vốn kinh doanh, dự phòng phải thu khó đòi, chi phí tiếp tân.... Các khoản chi phí này là nhỏ nhất trong tổng giá thành nhưng càng tiết kiệm thì càng giảm giá 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 nhân tố, nó là kết quả cuối cùng có liên quan đến nhiều khâu của quá trình sản xuất. Do đó, phấn đấu tăng lợi nhuận cho các doanh nghiệp là một vấn đề hết sức quan trọng và cần thiết. Chính vì vậy các doanh nghiệp luôn luôn tìm kiếm những giải pháp tối ưu để phát huy một cách tốt nhất lợi thế của doanh nghiệp mình. Mỗi doanh nghiệp tùy thuộc vào điều kiện và tình hình cụ thể của mình sẽ có các biện pháp khác nhau nhằm nâng cao lợi nhuận cho công ty. Tuy nhiên, dưới góc độ lý luận chung em xin đề cập tới một số giải pháp mang tính chất chung như sau:

#### **1.2.1. Tăng doanh thu tiêu thụ sản phẩm.**

Doanh thu chính là khoản mà doanh nghiệp nhận được thông qua hoạt động bán hàng và đầu tư. Trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, việc tăng doanh thu tiêu thụ sẽ làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Tuy nhiên việc tăng doanh thu lại phụ thuộc vào nhiều nhân tố. Do vậy, để tăng doanh thu doanh nghiệp có thể thực hiện một số biện pháp cơ bản sau:

#### **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 vì với bất cứ doanh nghiệp nào có một phương án sản xuất kinh doanh đúng đắn sẽ góp phần làm giảm sự tiêu tốn về tiền bạc và công sức mà doanh



## ***Luận văn tốt nghiệp***

=====

ngành 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 các 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 còn 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.

Ngoài ra, vấn đề nâng cao chất lượng sản phẩm tiêu thụ cũng là một mối quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp. Để nâng cao chất lượng sản phẩm doanh nghiệp phải chú trọng tới việc thay đổi công nghệ cho phù hợp với xu thế thị trường, vấn đề đào tạo con người phải được quan tâm đúng mức. Ngày nay do sự

## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

phát triển mạnh mẽ của khoa học công nghệ, việc ứng dụng khoa học công nghệ vào trong sản xuất cũng phải được quan tâm để từ đó tạo ra nhiều sản phẩm.

### **Xây dựng kết cấu sản phẩm có lợi nhất**

Kết cấu sản phẩm là một nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu theo những chiều hướng khác nhau, nó có thể làm tăng hoặc giảm lợi nhuận tiêu thụ. Để đạt được lợi nhuận cao, doanh nghiệp cần đầu tư nghiên cứu, đa dạng hoá chủng loại sản phẩm trong đó phải xác định một số mặt hàng chủ lực.

#### **1.2.2. Hạ giá thành sản phẩm**

Hạ giá thành sản phẩm thực chất là việc tiết kiệm các chi phí về lao động sống và lao động vật hoá bỏ ra cho việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Việc tiết kiệm các khoản chi phí trực tiếp tạo nên thực thể sản phẩm phải được thực hiện một cách hợp lý để không làm ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm, đối với chi phí bán hàng phải tùy vào đặc điểm của sản phẩm, điều kiện tự nhiên, xã hội, thị trường tiêu thụ.

Đây là phương hướng cơ bản, lâu dài để tăng lợi nhuận cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh. Đặc biệt trong cơ chế thị trường có sự cạnh tranh về giá, nếu giá sản phẩm càng thấp thì doanh nghiệp càng có lợi thế để hạ giá bán sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh, làm tăng doanh thu và tăng lợi nhuận. Việc tiết kiệm các chi phí về lao động sống, lao động vật hoá có ý nghĩa to lớn không chỉ đối với doanh nghiệp mà còn đối với toàn xã hội. Vì vậy, nó không chỉ tạo điều kiện cho doanh nghiệp tự bù đắp chi phí sản xuất kinh doanh và có lãi mà còn giúp doanh nghiệp sử dụng tiết kiệm vốn để mở rộng quy mô sản xuất, tăng khối lượng sản phẩm sản xuất ra. Để giảm được chi phí hạ giá thành sản phẩm các doanh nghiệp cần thực hiện các biện pháp sau:

#### **Phấn đấu tăng năng suất lao động**

## *Luận văn tốt nghiệp*

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 nhân công trong một đơn vị sản phẩm giảm đi. hơn nữa việc tăng năng suất lao động còn kéo 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 áp dụng tổng hợp nhiều biện pháp sau:

*đầu tư đổi mới quy trình công nghệ, hiện đại hoá máy móc thiết bị*

Trong điều kiện hiện nay, sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật đã tạo ra khả năng to lớn để các doanh nghiệp đổi mới quy trình công nghệ, cải tiến máy móc thiết bị sao cho phù hợp với quy trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Có 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 có hiệu quả máy móc thiết bị*

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

*sắp xếp, bố trí lao động một cách hợp lý*

Việc sắp xếp, bố trí lao động một cách hợp lý nhằm tạo nên sự đồng bộ thống nhất, tạo ra sự gắn kết hài hoà giữa các khâu, các công đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh. điều đó giúp cho doanh nghiệp có thể sử dụng thời gian của mình một cách hiệu quả, góp phần 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 công tác đào



## ***Luận văn tốt nghiệp***

=====  
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 cán bộ 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 trách nhiệm 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 góp phần lớn vào việc hạ giá thành sản phẩm sản xuất ra. để tiết 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 chuyên 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 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.

## ***Luận văn tốt nghiệp***

=====

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 các mối 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 các định mức tiêu hao nguyên vật liệu, ngăn chặn và xử lý kịp thời các trường hợp gây thất thoát lãng phí vật tư. Có 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 nhân viên 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 khoản chi phí này có hiệu quả. Doanh nghiệp nên xây dựng hạn mức chi phí cho các khoản mục này và chi tiêu theo hạn mức đã định.

### **1.2.3.Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn**

đây là điều kiện để doanh nghiệp tồn tại, phát triển và thu lợi nhuận cao

## *Luận văn tốt nghiệp*

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 khác, 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 mình mà 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 đã nêu. 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 tiên tiến hay lạc hậu...

Tuy nhiên, mỗi doanh nghiệp tùy vào điều kiện sản xuất kinh doanh, ngành nghề kinh doanh thì 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 Nông Thôn.

*Luận văn tốt nghiệp***CHƯƠNG II****THỰC TRẠNG VỀ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ NÔNG THÔN*****2.1. Khái quát về tình hình tổ chức hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần phát triển công nghệ nông thôn*****2.1.1. Khái quát về quá trình hình thành và phát triển công ty****2.1.1.1. Giới thiệu về công ty**

Tên giao dịch: Công ty cổ phần Phát Triển Công Nghệ Nông Thôn.

Tên tiếng anh: Rural Technology Development.

Tên viết tắt: RTD.

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

Loại hình công ty: Công ty cổ phần.

Công ty được cấp giấy phép 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 các cổ đông.

Công ty được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh Nghiệp được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 12/ 06/ 2000 tại Kỳ họp thứ 8 Khoá X, có hiệu lực thi hành 01/ 01/ 2001.

Hiện nay công ty có ba chi nhánh với hơn 300 đại lý lớn nhỏ trải dài cả ba miền Bắc, Trung, Nam đó là:

\* Chi nhánh Hà Tây : Đặt tại Khu công nghiệp sản xuất và chế biến thức ăn gia súc Xã An Khánh - Huyện Hoài Đức - Tỉnh Hà Tây.

\* Chi nhánh Miền Nam: Đặt tại 11/ 29A Nguyễn Oanh - Quận Gò Vấp - Thành phố Hồ Chí Minh.

\* Chi nhánh Hưng Yên : Đặt tại Xã Lạc Hồng - Huyện Hưng Yên - Tỉnh Hưng Yên.



## *Luận văn tốt nghiệp*

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

Công nghệ sản xuất: Thức ăn gia súc được sản xuất theo công nghệ của Đức, thuốc thú y được sản xuất theo công nghệ của Trung Quốc.

### **2.1.1.2. Khái quát về quá trình hình thành và phát triển công ty**

Công ty cổ phần Phát Triển Công Nghệ Nông Thôn được chính thức thành lập vào tháng 4 năm 1998 với tiền thân là Công ty trách nhiệm hữu hạn Phát Triển Công Nghệ Nông Thôn. Thời gian này công ty chủ yếu kinh doanh thương mại các loại nguyên liệu sản xuất thuốc thú y và thuốc thủy sản nhập khẩu. Được sự hỗ trợ của các giáo sư hàng đầu về ngành chế biến thức ăn gia súc và thuốc thú y, công ty đã từng bước chuyển sang tự nghiên cứu, sản xuất thức ăn và thuốc thú y đặc chủng.

Sau một thời gian hoạt động đến ngày 1 tháng 11 năm 2001 Công ty trách nhiệm hữu hạn Phát Triển Công Nghệ Nông Thôn chuyển thành Công ty cổ phần Phát Triển Công Nghệ Nông Thôn. Với các ngành nghề kinh doanh:

Ứng dụng công nghệ bảo quản và chế biến nông sản.

Dịch vụ khoa học công nghệ phục vụ sản xuất nông nghiệp.

Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hoá.

Buôn bán nguyên liệu sản xuất phục vụ nông nghiệp và nông thôn.

Mua bán trang thiết bị y tế.

Buôn bán nguyên liệu sản xuất thuốc thú y và thức ăn gia súc.

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

Sản xuất thuốc thú y, thức ăn bổ sung cho vật nuôi (gia súc và vật nuôi dưới nước).

Trong đó, công ty tập trung vào sản xuất kinh doanh thuốc thú y và thức ăn gia súc. Thuốc thú y của công ty rất đa dạng bao gồm cả thuốc bột, thuốc tiêm và thuốc kháng thể, đây là những sản phẩm có nhiều tính năng ưu việt như tác dụng trên cơ thể vật nuôi, giá thành tương đối rẻ... Vì vậy các loại thuốc này đã chiếm lĩnh được thị trường trong nước và xuất khẩu một phần sang các nước láng

***Luận văn tốt nghiệp***

giềng như Lào, Cam Pu Chia. Còn thức ăn chăn nuôi của công ty gồm 7 nhãn hiệu là Việt úc, ý Mỹ, GROW, PHú Nông, VINA FEED, Sài Gòn và đặc biệt là công ty đang tập trung vào phát triển sản phẩm **on Việt** đó là sản phẩm có chất lượng cao.

Với năng lực sản xuất hiện có như lao động có tay nghề, các sản phẩm của công ty được sản xuất trên dây chuyền thiết bị công nghệ hiện đại của Cộng hoà liên bang Đức, Trung Quốc và cả sự cố gắng nỗ lực của toàn bộ công nhân viên, sự tận tâm sáng suốt của ban giám đốc, vốn lớn... Đứng trước yêu cầu đặt ra là thể hiện tốt các chỉ tiêu kinh tế xã hội hàng năm như sản xuất các sản phẩm chất lượng cao, đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng trên cơ sở mở rộng quy mô sản xuất, đưa công ty từng bước hoà nhập vào nền kinh tế thị trường và ngày càng có vị thế vững vàng trên thị trường trong ngoài nước. Từ những điểm mạnh và với nhiệm vụ đặt ra đặt ra trước mắt công ty đã tiến hành liên kết hợp tác, học hỏi những kinh nghiệm quý báu trong việc quản lý tài chính, trong sản xuất kinh doanh của các đối tác và áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật mới vào sản xuất, phát huy hết tiềm năng vốn có. Chính vì vậy công ty là một trong những đơn vị mạnh so với các đơn vị sản xuất sản phẩm cùng loại và đạt được nhiều thành tích đáng kể. Điều này được thể hiện cụ thể:

\* Ngay từ những năm đầu đi vào hoạt động: Công ty đã sản xuất được một số kháng thể như kháng thể Newcastle, E.coli, Gumboro và được Cục Thú y cấp giấy phép cho lưu hành toàn quốc. Kháng thể này cho hiệu quả cao khi trị bệnh sung phù đầu đặc biệt là phòng trị bệnh phân trắng lợn con, tỷ lệ khỏi bệnh đạt rất cao 90% - 95%. Ngoài ra, Công ty RTD đã sản xuất ra một bộ gồm hàng chục sản phẩm có chất lượng tốt, có một số sản phẩm được bà con tin dùng:

- RTD – Tylogendex : Đặc trị viêm đường hô hấp.
- RTD – E 300 : Đặc trị ho, hen suyễn.
- RTD – Doxyvet : Đặc trị tiêu chảy.
- RTD – Depen strep L.A: Đặc trị tụ huyết trùng, viêm phổi.



## *Luận văn tốt nghiệp*

---

\* Cuối năm 2003, đầu năm 2004 dịch cúm gia cầm xuất hiện, lây lan ra 11 nước và lãnh thổ Châu á, trong đó có Việt Nam. Dưới sự chỉ đạo của chính phủ, các bộ, ngành địa phương và lực lượng Thú y dịch cúm gia cầm ở nước ta đã được kiểm soát nhanh chóng. Về phía công ty, công ty đã đẩy mạnh được lượng tiêu thụ góp 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 phát trở lại ở một số vùng, công ty đã rất cố gắng trong việc sản xuất thuốc để hạn chế dịch bệnh lây lan. Vì vậy trong năm này công ty cũng đã sản xuất được một số chế phẩm vi sinh như: men USB, USA. Đặc biệt công ty sản xuất một bộ gồm 18 sản phẩm cho nhiều loại gia súc, gia cầm như cho bò sữa, cho lợn tập ăn, cho gà, vịt, ngan ở các lứa tuổi. Có thể kể ra một số sản phẩm đáng lưu tâm như: Ho, B52, RTD - F111...

Trước nhu cầu đòi hỏi cấp bách trong xúc tiến thương mại và thực hiện hiệp định SPS của WTO, ngành Thú y chúng ta đã và đang gồng mình lên thực hiện một số chương trình thú y tầm cỡ quốc tế. Biết bao sự kiện tạo nên dấu ấn cho năm 2004 này. Năm 2004 là năm kỷ niệm thành lập 80 năm ngày thành lập Tổ chức Thú y thế giới(OIE). Tổ chức này kêu gọi các nước thành viên trong đó có Việt Nam, phối hợp phòng chống dịch bệnh động vật đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm cho đất nước mình 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 đã xây dựng và đưa ra nhiều quyết sách như: Nghị quyết TW2 khoá VIII về khoa học và công nghệ, nghị quyết TW6 lần 1 về phát triển chăn nuôi theo hướng hàng hoá, nghị quyết 15 khoá IX về đẩy nhanh, đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp nông thôn, nhằm tạo ra những nguồn thực phẩm có chất lượng, an toàn phục vụ cho tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Đây là những động lực tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển của các doanh nghiệp nói chung và công ty RTD nói riêng.

Trong thời gian tới công ty RTD tăng cường nghiên cứu và sản xuất thuốc theo hướng dùng các chủng vi sinh hữu ích, đây là các chế phẩm probiotic - gọi là chế phẩm trợ sinh học. Hướng này hiện nay trên thế giới đang phát triển mạnh. Để



## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

các hướng nghiên cứu và sản xuất nêu trên phát triển tốt và có hiệu quả, công ty đang hoàn thiện hệ thống sản xuất theo tiêu chuẩn GMP - ASEAN do dây chuyền sản xuất thuốc tiêm và dung dịch do Tập đoàn TUV Cộng hoà liên bang Đức công nhận.

### **2.1.2. Tổ chức hoạt động kinh doanh của công ty**

#### **2.1.2.1. Tổ chức nhân sự**

Lao động là yếu tố quan trọng của quá trình sản xuất, nó tác động đến quá trình sản xuất trên hai mặt số lượng lao động và chất lượng lao động. Công ty RTD có một lực lượng đông đảo là 300 lao động có tay nghề, có trình độ cao và công ty luôn quan tâm đến việc đào tạo cho số lao động mới vào nghề, tiến hành bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn thi nâng bậc cho đội ngũ cán bộ công nhân viên, tuyển dụng lao động mới có trình độ. Điều này được thể hiện qua bảng: Phân tích

#### **2.1.2.2. Tổ chức sản xuất kinh doanh**

Hiện nay công ty có các địa điểm hoạt động:

Cửa hàng tại Trường Chinh - Hà Nội: Đảm nhiệm việc giới thiệu và tiêu thụ hàng ở khu vực Hà Nội và những khách hàng ở các vùng lân cận.

Chi nhánh miền Nam : Đảm nhiệm việc tiêu thụ hàng hoá tại khu vực miền Nam tính từ Đà Nẵng trở vào đến mũi Cà Mau.

Hệ thống phân phối của công ty tại chi nhánh Hà Tây: Đảm nhiệm việc tiêu thụ hàng hoá tại các tỉnh ở miền Bắc và miền Trung đến Đà Nẵng.

Hệ thống phân phối của công ty tại chi nhánh Hưng Yên: Đầu năm 2005 bắt đầu đi vào hoạt động và tiến hành hạch toán độc lập.

Quá trình sản xuất từng nhóm sản phẩm của công ty được thực hiện theo dây chuyền tại các phân xưởng riêng biệt, công ty có các phân xưởng sau:

Phân xưởng sản xuất thức ăn chăn nuôi.

Phân xưởng sản xuất thuốc bột.

Phân xưởng sản xuất thuốc nước.

## *Luận văn tốt nghiệp*

=====

### **2.1.2.3. Tổ chức bộ máy quản lý.**

#### ***Tổ chức bộ máy quản lý kinh doanh.***

Quản lý là yếu tố quan trọng trong hoạt động kinh doanh. Để quản lý có hiệu quả thì đòi hỏi phải tổ chức bộ máy quản lý phù hợp cùng đội ngũ quản lý có trình độ, có năng lực.

Xuất phát từ thực tế, đặc thù sản xuất của ngành, quy mô, loại hình doanh nghiệp và do nhận thức đúng về tầm quan trọng trong công tác tổ chức quản lý. Công ty đã từng bước củng cố tổ chức, cơ cấu phòng ban, tuyển chọn nhân viên, cán bộ mới có năng lực đồng thời đào tạo và nâng cao nghiệp vụ cho công nhân, cán bộ cũ của công ty cho phù hợp với công việc và phục vụ cho kế hoạch xây dựng công ty lâu dài.

Để thực hiện các nhiệm vụ của mình có hiệu quả cao nhất trong quá trình điều hành sản xuất kinh doanh đồng thời tạo ra một cơ cấu năng động sẵn sàng thích ứng trước biến động của thị trường. Công ty đã tổ chức cho mình một bộ máy kinh doanh tinh giản, gọn nhẹ và đạt hiệu quả kinh tế cao nhất, công ty áp dụng mô hình trực tuyến - chức năng trong hệ thống quản lý kết hợp với hoạt động theo nhóm, lấy thị trường làm trung tâm và mục đích của các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, các hoạt động của công ty là để đáp ứng tốt cho các yêu cầu của thị trường:

\* Đại Hội đồng cổ đông: Là cơ quan quyết định cao nhất của công ty cổ phần.

\* Tổng Giám Đốc: Lãnh đạo, quản lý và điều hành chung mọi hoạt động của công ty.

\* Các Phó Tổng Giám Đốc: Giúp việc cho Tổng Giám Đốc trong công tác lãnh đạo, quản lý và điều hành theo lĩnh vực công tác được uỷ quyền.

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

## *Luận văn tốt nghiệp*

---

\* Căn cứ vào chức năng, nhiệm vụ và trách nhiệm của các thành viên trong Ban Giám Đốc, các phòng, đơn vị có trách nhiệm liên hệ công tác đúng hệ thống, đúng quy trình, thủ tục. Những trường hợp liên hệ công tác 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 Giám Đốc công ty yêu cầu trực tiếp bằng văn bản hoặc nói trực tiếp thì không nhất thiết phải thông tin cho cán bộ quản lý trực tiếp biết.

\* Các Phòng Nghiệp Vụ: Là đầu mối tổng hợp thông tin theo mảng nghiệp vụ phụ trách, đảm bảo hệ thống 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 khá hoàn chỉnh bao gồm Ban Giám Đốc và các phòng 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 Giám đốc, bộ máy tiền 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.

\* Tổng giám đốc: Điều hành trực tiếp hoạt động kinh doanh của công ty dựa vào ý kiến chỉ đạo của Hội đồng quản trị, lãnh đạo và quản lý toàn diện các

## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

mặt công tác, các hoạt động đối nội, đối ngoại của công ty. Chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

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

\* Các phó Tổng giám đốc: Giúp việc cho Tổng giám đốc trong chỉ đạo từng lĩnh vực công tác của công ty theo sự phân công, uỷ quyền của Tổng giám đốc. Giải quyết các vấn đề có liên quan đến lĩnh vực phụ trách, báo cáo công tác thường kỳ lên Tổng giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về mọi nhiệm vụ được giao.

\* Phòng 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 phòng chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về mọi nhiệm vụ được giao.

\* Phòng 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 có hiệu quả các nguồn vốn của công ty. Trưởng phòng chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về nhiệm vụ được giao và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính của công ty theo quy định của Hội đồng quản trị.

\* Phòng 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 các yêu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh...

\* Phòng 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.

\* Phòng đảm bảo chất lượng: Tham mưu, giúp việc cho Ban giám đốc trong công tác xây dựng hệ thống chất lượng thông công ty, kiểm tra việc triển khai hệ

## ***Luận văn tốt nghiệp***

thông chất lượng trong công ty... Trưởng phòng chịu trách nhiệm trước Phó tổng giám đốc sản xuất và Tổng giám đốc về mọi nhiệm vụ được giao.

\* Phòng kiểm tra chất lượng: Tham mưu giúp việc cho Ban giám đốc trong công tác kiểm tra chất lượng sản phẩm từ khâu đầu vào cho đến khi thử nghiệm sản phẩm Triển khai sản xuất sản phẩm. Trưởng phòng chịu trách nhiệm trước Phó 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 phòng 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 Phó tổng giám đốc sản xuất và Tổng giám đốc về mọi nhiệm vụ được giao.

\* Phòng kinh doanh: Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong công tác quản lý và chỉ đạo hoạt động kinh doanh - tiếp thị công ty, tổ chức hệ thống marketing, hệ thống bán hàng và hệ thống bán lẻ, các chế độ cho khách hàng, quản lý tín dụng khách hàng. Trưởng phòng 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 Công ty cổ phần Phát Triển Công Nghệ Nông Thôn nói riêng, phòng tài chính - kế toán giữ một vai trò hết sức quan trọng. Phòng tài chính - kế toán của công ty thực hiện chức năng là:

- \* Tổ chức bộ máy kế toán trong toàn công ty.
- \* Tổ chức thực hiện công tác 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.
- \* Xây dựng các quy chế về quản lý tài chính và kinh tế trong toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

## *Luận văn tốt nghiệp*

=====

\* Tổng hợp, phân tích đánh giá kết quả hoạt động kinh tế trên cơ sở báo cáo tài chính, tham mưu cho lãnh đạo những biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế của công 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 công 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 công 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 công 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”.

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

## *Luận văn tốt nghiệp*

---

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 công tác hạch toán kế toán...

Trong những năm gần đây, nhằm hiện đại hoá công tác quản lý tài chính, nâng cao hiệu quả công việc, công 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, góp 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 công ty.**

#### **2.1.3.1. Đặc điểm và quy trình sản xuất sản phẩm.**

##### **Đặc điểm sản phẩm.**

##### ***Đặc điểm của thuốc thú y.***

Thuốc thú 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 thú y còn 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 thú y lại vô cùng quan trọng.

Thuốc thú 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 thú y có một số đặc điểm sau:

\* Thuốc thú y là loại sản phẩm mà người tiêu dùng mua về để phòng và chữa bệnh cho gia súc, gia cầm; giúp cho vật nuôi tăng trưởng và phát triển nhanh nên nhu cầu thuốc thú y phụ thuộc vào quy mô đàn gia súc và tình trạng sức khỏe của chúng tức là quy mô đàn gia súc lớn và tình trạng sức khỏe đàn gia súc kém



## ***Luận văn tốt nghiệp***

thì cần phải sử dụng nhiều thuốc thú y và ngược lại quy mô đàn vật nuôi nhỏ hay tình trạng sức khoẻ của đàn vật nuôi tốt thì lượng sử dụng thuốc thú y giảm.

\* Nếu thuốc thú y mà quá hạn định sử dụng hoặc là bảo quản thuốc không theo chế độ thì việc sử dụng thuốc thú y sẽ không có khả năng phòng và trừ các loại dịch bệnh cho gia súc. Vì vậy trong quá trình đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng cần phải lưu ý đặc điểm này để đảm bảo hiệu quả sử dụng thuốc.

\* Một số sản phẩm thuốc thú y mang tính thời vụ do xuất hiện một số bệnh thường gặp ở vật nuôi như bệnh tụ huyết trùng ở trâu bò thường xảy ra thành dịch ở các tỉnh miền Nam vào mùa mưa hàng năm và ở miền Trung bệnh thường xảy ra sau các trận lũ lụt, còn ở các tỉnh miền Bắc thường xảy ra trước mùa đông. Để hạn chế bệnh này cần có vắc xin tiêm phòng hoặc gần đến tết Nguyên Đán để đảm bảo thực phẩm cho ngày tết người ta thường sử dụng thuốc thú y nhiều hơn thuốc bổ.

\* Thuốc thú y có ảnh hưởng gián tiếp đến con người nên phải được sản xuất trong điều kiện cho phép và tuyệt đối đảm bảo về chất lượng.

### ***Đặc điểm của thức ăn chăn nuôi.***

#### **2.1.3.2. Thị trường tiêu thụ và kênh tiêu thụ sản phẩm.**

##### ***Thị trường tiêu thụ sản phẩm.***

Ở các vùng khác nhau nhu cầu về sản phẩm của công ty cũng khác nhau: ở vùng đồng bằng đất đai màu mỡ, trồng trọt phát triển đi đôi với chăn nuôi phát triển nên ở những vùng này cần nhiều đến thuốc thú y, thức ăn chăn nuôi. Còn ở vùng đồi núi cao trình độ dân trí thấp, chăn nuôi chủ yếu theo tập quán thủ công, không theo kỹ thuật nên nhu cầu về thức ăn chăn nuôi, thuốc thú y rất ít.

Mỗi khu vực thị trường chứa đựng trong lòng nó các yếu tố khác nhau. Thị trường thức ăn chăn nuôi, thuốc thú y của công ty RTD được chia thành 3 vùng chính: Miền Bắc, miền Trung và miền Nam nhưng chủ yếu được tiêu thụ ở miền Bắc:

\* Cửa hàng tại Trường Chinh - Hà Nội: Đảm nhiệm việc giới thiệu và tiêu thụ hàng ở khu vực Hà Nội và những khách hàng ở các vùng lân cận.

**Luận văn tốt nghiệp**

\* Hệ thống phân phối của công ty tại chi nhánh Hà Tây: Đảm nhiệm việc tiêu thụ hàng hoá tại các tỉnh ở miền Bắc và miền Trung đến Đà Nẵng.

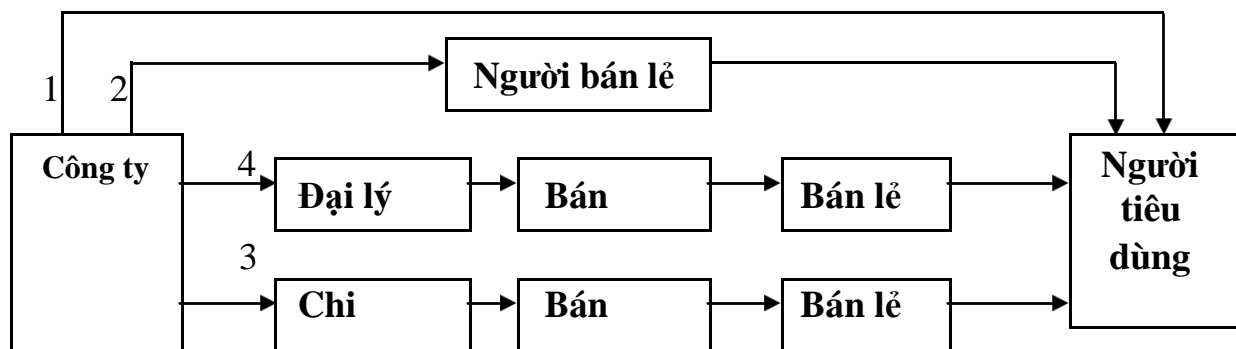
\* Chi nhánh miền Nam : Đảm nhiệm việc tiêu thụ hàng hoá tại khu vực miền Nam tính từ Đà Nẵng trở vào đến mũi Cà Mau.

Nhìn chung, thị trường tại miền Bắc của công ty vẫn chiếm thị trường lớn nhất. Công ty đã có cố gắng đưa hàng hoá vào thị trường miền Nam và miền Trung, trong tương lai thị trường miền Nam cũng hứa hẹn nhiều tiềm năng lớn.

**Kênh tiêu thụ sản phẩm.**

Bất cứ doanh nghiệp nào muốn bán được nhiều sản phẩm, liên tục có lãi, kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh đều tăng qua các năm thì bắt buộc phải có một hệ thống kênh tiêu thụ sản phẩm phù hợp. Đây là khâu rất quan trọng quyết định sự sống còn của một doanh nghiệp.

Sơ đồ:



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

Hiện nay công ty sử dụng các kênh phân phối theo sơ đồ 3 đối với tất cả các loại sản phẩm của công 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) các sản phẩm sản xuất do công ty sản xuất ra được phân phối trực tiếp từ công ty tới người tiêu dùng thông qua các cửa hàng bán lẻ của công ty. Công ty đã mở các cửa hàng này để bán và giới thiệu sản phẩm của công ty tại nơi sản xuất, đó là cửa hàng Trường Chinh - Hà Nội. Hàng bán ra

## *Luận văn tốt nghiệp*

ở kênh này không có sự trung gian của các đại lý, người bán buôn, người bán lẻ. Lượng hàng bán ra ở kênh này không nhiều, khả năng thu hút khách hàng khó hơn, người tiêu dùng ít có ấn tượng mạnh. Do kênh này không có mặt đại lý nên điều kiện mở rộng thị trường bị hạn chế. Hàng bán ở kênh này không có chi phí trung gian, sản phẩm luôn được bảo quản chặt chẽ, không hỏng, đúng kỹ thuật, người tiêu dùng yên tâm hơn về chất lượng sản phẩm. Tiền hàng thu về 100%, khách hàng không nợ nần, tránh được rủi ro.

\* Kênh tiêu thụ gián tiếp:

- Kênh (2): Sản phẩm do công ty sản xuất ra được đưa tới người bán lẻ, người bán lẻ sẽ bán các sản phẩm này cho người tiêu dùng. Hàng bán ra ở kênh này không có sự tham gia của các trung gian (các đại lý, người bán buôn). Công ty bán sản phẩm cho nhiều người bán lẻ một lượng hàng nhỏ nên chi phí cao bao gồm: chi phí chào hàng, đưa hàng, hóa 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 có nhiều chủng loại hàng thì phải thường xuyên liên hệ với nhiều nhà sản xuất khác với tất cả các chi phí liên quan nên chi phí của người bán lẻ cũng cao, doanh số tiêu thụ sản phẩm ở kênh này cũng không nhiều lắm. Bán hàng ở kênh này có ưu điểm là: Do người bán lẻ tiếp xúc trực tiếp với người tiêu dùng nên họ có nhiều thông tin về thị trường (như đòi 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 vì tiếp xúc trực tiếp với các nhà sản xuất nên người bán lẻ cũng đem lại cho khách hàng những thông tin chính xác về sản phẩm, những khuynh hướng tiên tiến của sản phẩm như nâng cấp sản phẩm, mẫu mã, thay thế sản phẩm. Ở mỗi cửa hàng bán lẻ, khách hàng không tìm được một số lượng lớn của mỗi loại sản phẩm nhưng có thể xem xét và lựa chọn giữa nhiều nhãn hiệu, chất lượng, mức giá khác nhau. Bán hàng ở kênh này không lớn nhưng góp phần tăng doanh số bán ra cho công ty, giúp công ty nắm bắt thông tin marketing trực tiếp, nhanh, chính xác.

## Luận văn tốt nghiệp

• Kênh (3): Sản phẩm do công ty sản xuất ra được tiêu thụ ở chi nhánh (chi nhánh miền Nam). Công ty coi chi nhánh như là đại lý đặc biệt.

*Giá bán của công ty cho các chi nhánh = Giá vốn + 10% giá vốn = Giá mua của chi nhánh.*

Công ty chịu toàn bộ chi phí vận chuyển, chi nhánh bán hàng theo chỉ đạo giá của công ty. Hàng hoá là do chi nhánh bán lại cho người bán lẻ cuối cùng đến người tiêu dùng. Tổng giá tại đây sẽ bao gồm các chi phí của 4 giai đoạn (sản xuất, chi nhánh, bán buôn, bán lẻ). Người tiêu dùng sẽ phải trả trong giá mua lợi nhuận của cả 4 giai đoạn. Lượng sản phẩm được tiêu thụ qua kênh này không nhiều mặc dù ở các khu vực này chăn nuôi rất phát triển, lượng sản phẩm tiêu thụ chiếm khoảng 11,09% tổng doanh số bán ra. Bán hàng ở kênh này khó lòng cạnh tranh được khách hàng, thông tin thực về thị trường có nhiều hạn chế. Giá bán của các sản phẩm cao (do chi nhánh là đơn vị hạch toán độc lập, bắt buộc nó phải hoạt động, tồn tại, phát triển và có lợi nhuận). Chế độ đãi ngộ khách hàng ở đây chưa hợp lý nhưng ban lãnh đạo công ty vẫn duy trì kênh tiêu thụ này. Trong hai năm đầu khi mới thành lập chi nhánh sản lượng bán ra chỉ chiếm rất nhỏ so với tổng số bán ra của công ty, nhưng đến năm 2003 do sự nỗ lực của ban lãnh đạo công ty và chi nhánh trong việc quyết tâm mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm nên doanh số bán ra tăng khá nhanh, chiếm một phần không nhỏ trong tổng doanh số bán của công ty.

• Kênh (4): Là kênh tiêu thụ sản phẩm chủ yếu của công ty, các đại lý ở các tỉnh ký hợp đồng trực tiếp với công ty về số lượng, chủng loại thuốc. Sau đó các đại lý bán cho người bán buôn. Sản phẩm này từ nhà bán buôn phân tán đến những người bán lẻ, từ những người bán lẻ phân tán đến người tiêu dùng.

Công ty sẵn sàng dành những điều kiện thuận lợi cho khách mua nhiều, một khách hàng lớn làm phát sinh ít chi phí hơn là nhiều khách hàng nhỏ. Đồng thời những người bán lẻ cũng đỡ chi phí hơn vì họ sẽ tìm thấy ở một cửa hàng đại lý bán buôn tất cả các sản phẩm họ cần mà không cần phải giao dịch với nhiều nhà sản xuất. Tổng giá thành ở đây bao gồm các chi phí của 4 giai đoạn (sản xuất, đại

## *Luận văn tốt nghiệp*

---

lý, bán buôn, bán lẻ). Khách hàng phải trả trong giá mua lợi nhuận của cả 4 giai đoạn. Các đại lý, nhà bán buôn, nhà bán lẻ là các khâu trung gian cung cấp những dịch vụ hữu ích, giúp cho các nhà sản xuất tiêu thụ được nhiều sản phẩm và giúp khách hàng thoả mãn nhu cầu. Những lợi ích này phải được cân nhắc với mức giá phải trả. Các nhà phân phối hay bị coi là các khâu “ăn bám” đè nặng lên giá thành và giá bán “mua đi bán lại” một cách vô ích, cuối cùng là những trở ngại cho việc tiêu thụ hàng hoá vì đã làm tăng mức giá lên. Bán hàng theo kênh này không tránh khỏi những rủi ro lớn xảy ra vì khách hàng luôn nợ tiền hàng từ 50%- 70% thậm chí có đại lý nợ đến 100%.

Tóm lại, qua những ưu nhược điểm từng kênh tiêu thụ của công ty, kết hợp những hạn chế của sản phẩm như nhiều sản phẩm thời gian sử dụng ngắn mà kênh tiêu thụ dài nên việc bảo quản khó khăn hơn, sản phẩm dễ bị hết hạn sử dụng. Do vậy công ty phải chủ động trong việc sản xuất và bố trí sản phẩm tiêu thụ theo từng kênh cho phù hợp. Các kênh tiêu thụ đã làm tăng doanh số tiêu thụ của công ty nhất là kênh (4), số lượng sản phẩm đưa ra thị trường nhiều, tiền hàng thu gom gọn, các khoản chi phí lưu kho giảm, chu kỳ sản xuất sớm hình thành và vòng quay vốn thực hiện nhanh. Chỉ có kênh (4) mới thoả mãn nhu cầu thị trường lớn. Hệ thống kênh phân phối của công ty chủ yếu thực hiện qua nhiều thành viên, khi mà trên các kênh có nhiều nhà sản xuất với quy mô nhỏ, khả năng kiểm soát của công ty mờ nhạt đôi khi còn bị động và chịu sự chi phối của các nhà phân phối. Thông qua các kênh phân phối công ty đã thiết lập một hệ thống thông tin chính xác và kịp thời. Qua đó nắm bắt được nhu cầu thị trường và dự đoán được các tình huống biến động xảy ra. Sự đa dạng hoá kênh tiêu thụ đã làm cho lượng sản phẩm tiêu thụ của công ty tăng lên đáng kể.

### **2.1.3.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật.**

Trong những năm qua, công ty không ngừng nâng cao năng lực sản xuất, đầu tư cho máy móc thiết bị. Hiện nay, các dây chuyền thiết bị công nghệ đều rất hiện đại, được nhập từ các nước tiên tiến như Đức, Trung Quốc. Các dây truyền

## ***Luận văn tốt nghiệp***

đồng bộ, đảm bảo chất lượng cao. Bên cạnh đó, công ty còn tiến hành xây dựng các phòng thí nghiệm cơ lý hoá, phục vụ cho công tác nghiên cứu khoa học...

Nhìn chung, các điều kiện hoạt động kinh doanh của công ty là khá tốt, khả năng tiêu thụ được mở rộng, công suất máy móc được khai thác tối đa, hiệu quả hoạt động ngày càng được nâng cao.

### **2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh**

Công ty cổ phần Phát Triển Công Nghệ Nông Thôn từ khi thành lập và đi vào hoạt động đến nay mặc dù phải đối mặt với rất nhiều khó khăn trong nền kinh tế thị trường nhưng công ty đã không ngừng cố gắng vươn lên để khẳng định vị trí của mình trên thương trường. Để biết rõ hơn về vấn đề này ta đi tìm hiểu về những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của công ty.

#### **2.1.4.1. Những thuận lợi**

Các chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước nhằm lành mạnh hoá môi trường kinh doanh, nâng cao quyền và khả năng tự chủ kinh doanh, tự chủ tài chính cho các doanh nghiệp nói chung và công ty RTD nói riêng đã đem lại luồng sinh khí mới cho công ty, công ty được quyền lựa chọn phương án kinh doanh, được giữ lại toàn bộ quỹ khấu hao để mở rộng sản xuất. Đây là một trong những thuận lợi khách quan cơ bản nhất giúp cho công ty có thể phát huy hơn nữa lợi thế riêng của mình.

Trong những năm qua, quan hệ kinh tế quốc tế của nước ta ngày càng mở rộng, xu thế quốc tế hoá và toàn cầu hoá diễn ra ngày càng sâu sắc. Vì vậy, Việt Nam có điều kiện mở rộng quan hệ kinh tế với nhiều nước trên 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, các công ty của Việt Nam cũng có những thuận lợi nhất định trong việc mở rộng quan hệ làm ăn với các đối tác nước ngoài.

Ngoài ra, công ty còn có những điều kiện thuận do bản thân công ty có đó là:

## *Luận văn tốt nghiệp*

---

Từ khi thành lập công ty không ngừng mở rộng thị trường ra nhiều địa phương trong cả nước, các sản phẩm của công ty có rất nhiều thuận lợi để mở rộng thị trường tiêu thụ của mình. Hiện nay, thị trường tiêu thụ chủ yếu của công ty là ở miền Bắc. Do vậy trong tương lai công ty có nhiều tiềm năng để mở rộng thị trường ra toàn quốc nếu có một chiến lược chiếm lĩnh thích hợp.

Công ty có tập thể ban lãnh đạo và toàn thể công nhân viên chức đoàn kết nhất trí cao, có trình độ kỹ thuật và tay nghề cao, năng động, sáng tạo, giàu kinh nghiệm trong quản lý sản xuất kinh doanh, tâm huyết xây dựng công ty vững mạnh và phát triển toàn diện. Đây chính là cơ sở để tạo điều kiện thúc đẩy sự phát triển của công ty, đáp ứng kịp thời trước sự thay đổi của thị trường.

Quan hệ hợp tác với các đối tác trong ngoài nước một cách chân tình trên phương diện hai bên cùng có lợi, công ty đã tạo được uy tín với khách hàng nhờ chất lượng sản phẩm ngày càng được nâng cao. Cho nên việc cung cấp nguyên vật liệu kịp thời, đảm bảo về số lượng chất lượng, ổn định về giá cả và tình hình tiêu thụ sản phẩm cũng ổn định.

Với việc ứng dụng thành tựu khoa học kỹ thuật vào sản xuất, công ty không ngừng đổi mới công nghệ, mở rộng quy mô sản xuất, đa dạng hoá sản phẩm. Do vậy, công ty đã tiết kiệm được chi phí đầu vào, hạ giá thành sản phẩm, tăng cường hợp tác với nhiều khách hàng và mở rộng thị phần từ đó tăng doanh thu và nâng cao lợi nhuận.

Trên đây là những thuận lợi trong kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, bên cạnh đó công ty gặp không ít những khó khăn ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh.

### **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 không dễ vượt qua đối với bất kỳ doanh nghiệp nào, không chỉ riêng công ty RTD.



## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

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.

Công ty chưa thực sự chủ động về nguồn hàng, đa số nhập nguyên vật liệu từ nước ngoài nên công tác 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 công ty đã chọn mua không được trả lại, trừ trường hợp hàng không đúng theo các điều khoản ghi trong hợp đồng. Điều này làm công ty gặp khó khăn trong quản lý hàng tồn kho.

Mặc dù trình độ lao động của công ty nói chung là tương đối cao nhưng việc bố trí lao động hiện tại vẫn chưa hợp lý. Công 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 công việc, lao động sáng tạo. Hơn nữa, công tác tổ chức lao động, tổ chức kinh doanh của công ty còn nhiều bất cập vì vậy công tác quản lý còn nhiều thiếu sót và hiệu quả lao động trong công ty thực sự chưa cao.

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

Những thuận lợi và khó khăn trên đã ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Từ đó cần phải nhận thức và hạn chế những khó khăn, phát huy những thuận lợi vì mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận.

## ***2.2. Khái quát tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty***

### ***2.2.1. Tình hình tài sản và nguồn vốn của công ty***

## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

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 giá tình hình sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp, không thể không xem xét 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 có vốn. Vốn được coi là tiềm lực trong kinh doanh góp 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 có thể đánh giá khái quát thực trạng về tình hình tài chính của doanh nghiệp, ta đi xem xét tình hình sử dụng tài sản và nguồn vốn của công ty.

### **2.2.1.1. Tình hình sử dụng tài sản của công ty**

Qua số liệu bảng 1 ta thấy tổng tài sản của công ty năm 2004 tăng so với năm 2003 là 3.705.773.760(đồng), tương ứng tỷ lệ tăng 14,41%. Từ đó có thể khẳng định công ty đã có sự gia tăng quy mô tài sản, tuy nhiên để có kết luận về việc phân bổ vốn có hợp lý hay không phải đi sâu phân tích từng khoản mục.

Sở dĩ có sự gia tăng trên là do phần tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn(TSLĐ và ĐTNH), tài sản cố định của công 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 nó chiếm 64,75% so với tổng tài sản, năm 2004 tỷ trọng của nó là 68,76%, tăng 4,01%. TSLĐ và ĐTNH năm 2004 tăng so với năm 2003 là 3.705.773(đồng), tương ứng tỷ lệ tăng 21,50%. Qua đó đánh giá được TSLĐ và ĐTNH đã có sự gia tăng đáng kể và kết quả đó cũng phản ánh việc phân bổ vốn ở công ty là chưa phù hợp với doanh nghiệp chuyên sâu về sản xuất sản phẩm như công ty 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,

## *Luận văn tốt nghiệp*

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 công tác 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 công tác thu hồi nợ của doanh nghiệp đang gặp khó khăn.

Ngoài hai khoản mục trên thì vốn bằng tiền và hàng tồn kho cũng có tỷ lệ tăng đáng kể. Vốn bằng tiền của công ty 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 ngân quỹ của công ty tăng lên, đảm bảo khả năng toán của công ty. 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 công ty là chưa hợp lý vì một phần vốn của đơn vị là “vốn chết”, một phần không nhỏ bị chiếm 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 công tác tiêu thụ sản phẩm của công ty đang gặp khó khăn, công tác quản lý chưa tốt, doanh nghiệp phải tìm thị trường mới cho công tác tiêu

## *Luận văn tốt nghiệp*

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, vì công 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... thì hàng tồn kho tăng là tốt, doanh nghiệp phải tìm thị trường mới cho công tác 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 không áp dụng được những công nghệ cao vào sản xuất kinh doanh, điều này sẽ làm cho chi phí biến đổi trên một đơn vị sản phẩm tăng lên, công 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 không phù hợp bởi công ty sản xuất kinh doanh là chủ yếu. Tuy vậy quy mô TSCĐ và ĐTDH của doanh nghiệp có sự tăng đáng kể, sự tăng đó có được là do TSCĐ hữu hình tăng còn TSCĐ vô hình giảm nhưng mức tăng của TSCĐ hữu hình lớn hơn mức giảm của TSCĐ vô hình. Như vậy, doanh nghiệp đã có sự đầu tư thêm máy móc thiết bị để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, để sản xuất sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu thị trường thì tất nhiên sự tăng đó là tốt, nhưng công ty mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh để sản xuất sản phẩm như trước thì không phù hợp vì sản phẩm đó không được thị trường chấp nhận. Đồng thời, công ty cũng tiến hành thanh lý một số tài sản cũ không còn sử dụng nữa hoặc không sử dụng tới. Hy vọng với việc tăng quy mô sản xuất kinh doanh như hiện nay, công ty sẽ không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng lợi nhuận hoạt động kinh doanh.

Chi phí xây dựng cơ bản có 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 có nhận xét chính xác thì cần tiến hành kiểm tra thời hạn, đối chiếu

## ***Luận văn tốt nghiệp***

với dự toán để kiểm tra việc chấp hành dự toán ấy dựng từ đó có các quyết định thích hợp, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành công trình cho đơn vị.

Nhìn chung, tổng tài sản của công ty đã tăng lên trong đó chủ yếu là do sự tăng của TSCĐ và ĐTNH, TSCĐ và ĐTDH cũng có tăng nhưng không nhiều lắm. Trong TSLĐ và ĐTNH thì hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn nhất, các khoản phải thu và TSLĐ khác có mức tăng nhanh. Còn TSCĐ hữu hình cũng tăng đáng kể. Như vậy việc quản lý và sử dụng tài sản của doanh nghiệp có nhiều điểm tốt như doanh nghiệp đã quan tâm đến việc đổi mới máy móc thiết bị nhưng còn nhiều biểu hiện chưa tốt như các khoản phải thu tăng, vốn bị chiếm dụng, cơ cấu tài sản như thế là không phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty. Đây là điều đáng quan tâm khi thực hiện việc đánh giá tổng hợp tình hình sản xuất kinh doanh của công ty.

### **2.2.1.2. Tình hình sử dụng nguồn vốn của công ty**

Đối với mỗi doanh nghiệp, việc phân tích tình hình sử dụng nguồn vốn sẽ giúp cho các nhà đầu tư, các bạn hàng, các nhà cung cấp, các ngân hàng... có cái nhìn đúng đắn về cơ cấu nguồn vốn của công ty lẫn các đơn vị liên quan bởi nó giúp cho các đơn vị đó đưa ra quyết định đúng đắn về công ty. Tuy nhiên, cơ cấu nguồn vốn như thế nào là hợp lý lại tùy thuộc vào từng loại hình doanh nghiệp cụ thể. Sau đây sẽ xem xét cơ cấu nguồn vốn của công ty RTD.

Về mặt nguồn vốn, tài sản được hình 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 công 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 lên chủ yếu là do nợ phải trả tăng, đây là một tỷ lệ tăng khá cao. Như vậy, có thể nhận xét*

## *Luận văn tốt nghiệp*

sự phụ thuộc của công ty vào vốn vay là lớn, do đó khả năng tự chủ về tài chính giảm.

Trong cơ cấu nợ phải trả thì nợ ngắn hạn chiếm 78,98%, tỷ trọng này khá lớn và có 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%. Công ty tăng nguồn vay ngắn hạn để tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động tăng lên, điều này là hoàn toàn phù hợp với nguyên tắc sử dụng vốn, tuy nhiên công ty rất dễ dàng dẫn đến tình trạng mất khả năng thanh toán. 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 không ngừng tăng lên cho ta thấy tình hình diễn biến nguồn vốn của công ty đang xấu đi

\*Đối với nguồn vốn chủ sở hữu, tính 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 có sự tăng thêm 1.163.734.872(đồng)với tỷ lệ tăng tương ứng 14,60%, chiếm 100% nguồn vốn chủ sở hữu, trong nguồn vốn quỹ thì 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 tình hình tài chính của công ty chưa thực sự vững chắc. Công ty phụ thuộc quá lớn vào nguồn vốn bên ngoài và khó có thể độc lập về tài chính, hệ số nợ cao(0,69 lần) thì mức độ rủi ro càng lớn. Đặc biệt trong cơ cấu nợ phải trả của công ty thì nợ phải trả chiếm tỷ trọng rất cao, vì vậy nguy cơ mất khả năng thanh toán của công ty cao. Tuy nhiên, nếu công ty làm ăn có hiệu quả thì rất có lợi. Do đó, trong thời gian tới công ty cần có biện pháp để trả dần các 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 cân bằng giữa an toàn và rủi ro.

Tóm lại, qua phân tích tình hình sử dụng tài sản và nguồn vốn của công ty có thể đưa ra đánh giá là quy mô vốn của công ty đã có sự tăng lên đáng kể, cơ cấu tài sản nghiêng về TSLĐ, còn cơ cấu nguồn vốn có hệ số nợ cao và có xu



## *Luận văn tốt nghiệp*

---

hướng tăng lên, điều này là không tốt đối với tình hình tài chính của công ty. Với cơ cấu vốn như trên chúng ta sẽ đi sâu phân tích tình hình kinh doanh cụ thể cũng như hiệu quả sử dụng vốn của công ty.

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

Từ khi đất nước ta chuyển sang nền kinh tế thị trường, sự mở cửa của Nhà nước đã góp phần tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế mới. Nhưng trước sự biến động của nền kinh tế nước ta, từ khi ra đời và phát triển công ty RTD cũng gặp không ít trở ngại trong hoạt động kinh doanh của mình. Trong điều kiện như vậy công ty đang cố gắng vượt qua những trở, vươn lên khẳng định vị trí của mình trong nền kinh tế. Công ty đã xét cho mình một đường lối kinh doanh đúng đắn đó là đẩy nhanh doanh số hàng hoá tiêu thụ hàng năm, mở rộng thị trường, ưu tiên xuất khẩu, sản xuất các mặt hàng có tính chất truyền thống, đa dạng hoá các loại sản phẩm. Thông qua số liệu là bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty ta có thể khái quát về tình hình hoạt động của công ty:

Trong năm 2004, tình hình sản xuất của công ty có những kết quả đáng nghi nhận so với năm trước, doanh thu tăng thêm được 4.419.391.690 đồng tương ứng tỷ lệ tăng 9,65%. Điều đó chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty có chiều hướng phát triển, tổng doanh thu của công ty tăng là do công ty đã mở rộng thị trường tiêu thụ tiến hành các hoạt động marketing cho sản phẩm của mình, tạo ra những mẫu mã đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Bên cạnh đó công ty chú trọng 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 không giảm mà còn tăng lên, 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.

Giá vốn hàng bán của công ty tăng năm 2003 giá vốn hàng bán đạt 40.741.843.943 đồng năm 2004 giá vốn hàng bán đạt là 44.396.181.494 đồng. Như vậy năm 2004 giá vốn hàng bán tăng so với năm 2003 là 3.654.337.551 đồng



## *Luận văn tốt nghiệp*

=====

tương ứng với tỷ lệ tăng là 8,97 %. Giá vốn hàng bán tăng lên 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 giá vốn hàng bán làm cho lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của công ty tăng lên.

Cùng với sự gia tăng của doanh thu thuần, lợi nhuận gộp của công ty cũng đã tăng lên tỷ lệ tăng khá cao. So với năm 2003, lợi nhuận gộp năm 2004 tăng lên 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 giá vốn hàng bán là 8,97%. Sự chênh lệch này đã 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 lên 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 m, ỨC 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 đã rất cố gắng trong việc quản lý chi phí, chú trọng 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 lên là 565.440.711 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 28,46%. Đây là tỷ lệ tăng khá lớn cho thấy hoạt động sản xuất của công ty về cơ bản là tốt, thấy được sự cố gắng toàn công ty.

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính giảm, tuy nhiên hoạt động này không phải là hoạt động chính của công ty lên lợi nhuận từ hoạt động này tuy có giảm nhưng không ảnh hưởng nhiều tới tổng lợi nhuận của công ty có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên như là: trong tổ chức công tác tài chính kế toán của công ty, công tác tài chính chưa được đánh giá đúng mức, đồng thời số cán bộ am hiểu về đầu tư chứng khoán còn hạn chế.

Về lợi nhuận khác ta thấy thu nhập khác năm 2004 tăng so với năm 2003 là 124.096.623 đồng và chi phí khác năm 2004 tăng 93.311.254 đồng, thu nhập khác

## ***Luận văn tốt nghiệp***

tăng cao hơn so mức tăng của chi phí khác. Do đó làm lợi nhuận khác tăng 30.785.369 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 944,25%.

Như vậy lợi nhuận từ hoạt động tài chính có sự giảm đáng kể còn lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi nhuận từ hoạt động khác tăng nhưng do tỷ trọng của những hoạt động thu nhập cao gia tăng trong khi đó tỷ trọng của những hoạt động có thu nhập thấp giảm nên làm tổng lợi nhuận vẫn tăng. Tổng lợi nhuận trước thuế của công 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 công ty trong năm qua.

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

Thông qua việc xem xét sơ lược tình hình tài chính và những kết quả đạt được của công ty qua 2 năm chúng 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 công ty đã chú trọng đến việc đầu tư trang thiết bị máy móc, đổi mới dây truyền công nghệ nên các sản phẩm của công ty đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Do vậy doanh thu thu được từ 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. Trên đây là những đánh giá sơ bộ về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2003, năm 2004 của công ty RTD. Để có cái nhìn rõ hơn ta đi sâu nghiên cứu tình hình thực hiện lợi nhuận của công ty.

### ***2.3 Tình hình thực hiện lợi nhuận của công 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

## *Luận văn tốt nghiệp*

phát triển hay không điều quyết định doanh nghiệp có tạo ra được lợi nhuận không. Vì thế lợi nhuận được coi là đòn bẩy kinh tế quan trọng đồng thời là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp nói nên kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Mặc dù công ty còn gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh xong công ty luôn cố gắng phấn đấu không ngừng vươn lên để được đạt kết quả tốt. Công 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 công 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 công ty tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, các sản phẩm của công ty đã có tính cạnh tranh trên thị trường và có tính cạnh tranh cao so với các sản phẩm của các công ty khác. Trong tổng lợi nhuận thì lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi nhuận khác có xu hướng tăng, còn 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 âm và có xu hướng giảm: năm 2003 lợi nhuận từ hoạt động tài chính là – 331.161.283 đồng, năm 2004 lợi 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 đã 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 đã tốt, nhưng

## *Luận văn tốt nghiệp*

trong thời gian tới công ty có 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 tình hình thực hiện lợi nhuận và những biện pháp phấn đấu 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 giá 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

## *Luận văn tốt nghiệp*

---

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 cùng 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 đánh giá là doanh nghiệp đã nắm bắt nhu cầu thị trường, tổ chức công tác 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 giá bán đơn vị tăng, đó là sự cố gắng chủ quan của doanh nghiệp trong công tác quản lý chất lượng, công tác 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 lên là điều không tránh khỏi, mặt khác chi phí bán hàng tăng với tỷ nhỏ so với tốc độ tăng của doanh thu. Đây cũng là nguyên nhân làm cho lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng lên, 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 lên 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 có những biện pháp giảm chi phí quản lý.

## ***Luận văn tốt nghiệp***

---

Năm 2004 so với năm 2003 các chỉ tiêu doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh giá 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 thú 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 đó. 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 có lãi. Vì vậy nếu công ty tăng được doanh thu sẽ góp phần trực tiếp làm tăng lợi nhuận

*Luận văn tốt nghiệp*

=====

**Bảng 2.5 Tình hình thực hiện doanh thu hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2003 và năm 2004 của công ty RTD**

ĐVT: 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 thú y	23.743.748.685	51,8	26.179.706.618	52,1	2.435.962.933	10,26	54,7
Thức ăn chăn nuôi	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 khá quan trọng cho thấy sự phấn đấu của công ty. Đặc biệt trong điều kiện dịch cúm gia cầm xuất hiện gây không ít trở ngại cho việc tiêu thụ sản phẩm của công ty thì đây là điểm đáng khích lệ trong công tác tổ chức tiêu thụ hàng hoá. Trong năm 2004, công ty đã tìm hiểu và mở rộng thị trường tiêu thụ, mở rộng quan hệ với các đối tác để xúc tiến việc tiêu thụ sản phẩm đem lại doanh thu cao hơn trước. Cụ thể hơn ta xem xét doanh nghiệp 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 thú y tăng so với năm 2003 là 2.435.962.933 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 10,26%. Điều này chứng tỏ công ty có nhiều cố gắng trong nghiên cứu thị trường, cũng như thị hiếu của khách hàng, sản phẩm của công 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 công ty. Để hiểu sâu tình hình thực hiện doanh thu ta đi phân tích tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ sản phẩm của từng nhóm mặt hàng.

Trong năm 2003 và năm 2004 mặt hàng thuốc kháng sinh chiếm tỷ trọng lớn nhất và có tốc độ tăng khá 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 công ty, vì vậy tăng được doanh thu và tỷ trọng mặt hàng này cho thấy công ty đã có nhiều nỗ lực trong hoạt động kinh doanh của mình.

*Luận văn tốt nghiệp*

=====

**Bảng 2.6: Tình hình 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	
		Kê hoạch	Thực tế	TT/KH %	Số tiền	Tỷ lệ ±
1.Thuốc kháng sinh	14.065.829.907	14.618.710.000	14.938.748.939	21,89	872.919.032	5,84
2.Thuốc kháng 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 sát trùng	444.142.696	454.416.300	464.438.837	0,32	20.293.141	4,37
7.Thuốc kháng 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 kháng khuẩn: mặt hàng này chiếm tỷ trọng không 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 dù hoàn thành vượt kế hoạch năm 2004, nhưng công ty cũng cần phải quan tâm đến mặt hàng này để nâng cao tỷ trọng của mặt hàng.

Thuốc bổ : mặt hàng này có tác dụng rất lớn đối với vật nuôi, nó làm cho vật nuôi lớn nhanh hơn. Tuy vậy mặt hàng này lại thu được doanh thu không lớn so với mặt hàng khác, mặc dù năm 2004 đã 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 dưỡng: mặt hàng này chiếm tỷ trọng cao sau mặt hàng thuốc kháng sinh và doanh thu năm 2004 tăng 183.145.922 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 24,12%. Như vậy năm 2004 công ty đã chú trọng đến mặt hàng này nhiều hơn, và kinh doanh mặt hàng này có hiệu quả hơn. Đây là biểu hiện tốt trong việc thực hiện chỉ tiêu doanh thu và góp phần tăng lợi nhuận của công ty.

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

Thuốc kháng thể: đây là loại thuốc có thời gian sử dụng tương đối ngắn so với các loại thuốc khác nên khối lượng sản xuất ra vừa đủ đáp ứng nhu cầu thị trường, hơn nữa những năm gần đây thuốc kháng thể được sử dụng nhiều để hạn chế dịch cúm gia cầm. Doanh thu tiêu thụ năm 2003 là 3.105.179.567 đồng đến năm 2004 đã tăng lên 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 các mặt hàng đều tăng so với năm 2003 và hoàn thành vượt mức kế hoạch năm 2004. Sở dĩ do vậy năm 2004 công ty đã từng bước cải tiến dây chuyền sản xuất cũ mạnh dạn áp dụng nhiều biện pháp thúc đẩy công tác tiêu thụ sản phẩm... Đây là kết quả đáng ghi nhận

### ○ Đối với thức ăn chăn nuôi:

Thức ăn chăn nuôi có tác dụng lớn đối với cơ thể vật nuôi, làm cho vật nuôi tăng nhanh và góp phần đem lại hiệu quả cao cho bà con chăn nuôi. Công 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 dùng. Trong thời gian qua công ty không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, áp dụng nhiều biện pháp tiêu thụ như đơn đặt hàng, phân phối trực tiếp, lập các đại lý... Vì 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 tiêu thụ thức ăn chăn nuôi chiếm tỷ trọng không lớn trong tổng doanh thu. Vì vậy trong thời gian tới công ty cần đưa ra các giải pháp phù hợp để làm tăng doanh thu của thức ăn chăn nuôi, như

## Luận văn tốt nghiệp

thực hiện các chương trình marketing, quảng cáo... để từ đó góp phần nâng cao tổng lợi nhuận của công ty.

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

Công ty không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến mẫu mã, đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng, công ty luôn chú trọng đến chất lượng sản phẩm, công ty có chế độ thưởng phạt để thắt chặt và giảm bớt trách nhiệm của công nhân, sản phẩm của công ty phải trải qua nhiều khâu kiểm tra chất lượng.

Công ty đã tận dụng khai thác triệt để và có hiệu quả năng lực sản xuất hiện có nhu cầu cải tiến thiết bị máy móc v.v..

Công ty đã áp dụng những biện pháp tích cực để thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm: Tham gia các triển lãm, hội chợ. Kết quả là sản phẩm công 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 tích tình hình quản lý chi phí tại công ty, nhân tố quyết định tới sự tăng giảm lợi nhuận.

### 2.3.2 Tình hình thực hiện chi phí kinh doanh của công ty năm 2003-2004

Đối với bất cứ doanh nghiệp nào, để tăng lợi nhuận thì biện pháp hữu hiệu không thể thiếu là thực hiện giảm chi phí và hạ giá thành sản phẩm. Chi phí sản xuất kinh doanh là toàn bộ những khoản chi phí sản xuất, chi phí tiêu thụ và chi phí khác mà doanh nghiệp bỏ ra để thực hiện sản xuất cho một thời kỳ. Đặc biệt đối với công ty RTD là một doanh nghiệp sản xuất là chủ yếu thì việc quản lý chi phí càng trở nên quan trọng. Chi phí sản xuất kinh doanh có ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận thu được của doanh nghiệp, trong điều kiện các yếu tố khác không thay đổi, chi phí này tăng lên sẽ làm lợi nhuận giảm và ngược lại. Do vậy quản lý chi phí và hạ giá thành luôn là vấn đề thu hút sự quan tâm của cả nhà sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Giảm được chi phí hạ giá thành sản phẩm đồng nghĩa với giảm chi phí cá biệt của doanh nghiệp và tăng lợi nhuận. Sau đây sẽ đi phân tích tình hình thực hiện chi phí của hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty RTD qua bản số liệu sau: (*Bảng 2.7 Tình hình thực hiện chi phí kinh doanh của công ty*)

*Luận văn tốt nghiệp*

=====

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

DVT: 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. Giá 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 vì doanh thu thuần về hàng bán và cung cấp dịch vụ tăng thì giá 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%. Vì 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. Vì vậy, bên cạnh việc chủ động tìm kiếm nguồn hàng để mua hàng với giá thấp nhất thì 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 đã có những cố gắng chủ quan trong việc tìm nguồn hàng mua có giá mua thấp, chất liệu phù hợp. Nhưng bởi vì 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 bán 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 tổn 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 đã quản lý hiệu quả chi phí này.

Vậy xét một cách tổng quát tình hình thực hiện chi phí kinh doanh của công ty ta thấy công tác quản lý chi phí của công ty nhìn chung là tốt, các 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 Tình hình 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 (VCD) 7.356.407.771 đồng, vốn lưu động (VLĐ) 20.244.748.248 đồng. Xem xét tình hình sử dụng vốn và quản lý của Công ty

### o 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 còn lại, số đã khấu hao TSCĐ của Công ty năm 2004 được thể hiện qua bảng số liệu sau

Bảng 2.8: Tình hình 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 còn 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 chú 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 còn 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 máy móc 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 mình để phục vụ cho sản xuất kinh doanh, điều này có ý nghĩa thực tiễn mỗi 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 còn lại của chúng 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 còn lại của chúng 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 trình 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 5,5 đồng, 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 đã có nhiều cố gắng trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định. Tuy nhiên trong thời gian tới công ty phải có biện pháp kịp thời để nâng cao hiệu quả của việc sử dụng vốn cố định.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định của 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 từ 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

#### o Vốn lưu động

Vốn lưu động của doanh nghiệp là số vốn tiền tệ ứng trước để đầu tư hình thành nên các tài sản lưu động sản xuất, tài sản lưu thông nhằm đảm bảo cho quá trình 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%, còn 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 vì 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 thì các khoản phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng rất cao là 60,26%. Qua bảng số liệu trên ta thấy vốn của công 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 các khoản phải thu từ khách hàng tăng nhanh nhất. Sở dĩ có điều này là do công ty thực hiện tiêu thụ theo hình thức bán 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 đã làm tăng nhu cầu vốn lưu động đòi hỏi công ty phải vay nợ để đáp ứng nhu cầu về vốn do đó lãi vay tăng là điều đương nhiên.

Như vậy tình hình quản lý và sử dụng vốn cố định của công ty luôn được nâng cao công ty đã sử dụng ngày càng có hiệu quả tài sản của mình. Về cơ bản, tình hình quản lý hai loại vốn trên 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 phân tích tình hình thực hiện lợi nhuận ta có thể đưa ra nhận xét là Tổng lợi nhuận năm 2004 tăng so với 2003, tình hình sản xuất kinh doanh của công ty có nhiều biến triển tốt. Tuy nhiên điều này chưa thể đánh giá chính xác kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

### **2.4 Tình hình thực hiện tỷ suất lợi nhuận năm 2004 của công ty RTD.**

Như ta đã biết lợi nhuận tuyệt đối 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, có những yếu tố khách quan và chủ quan. Vì vậy, để đánh giá chất lượng hoạt động của một doanh nghiệp ngoài lợi nhuận tuyệt đối 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 tố 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 tu 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.**

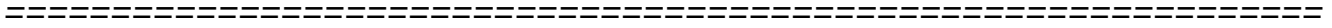
Năm 2004 tỷ suất lợi nhuận sau thuế doanh thu bán hàng của công ty là 3,7% năm 2003 chỉ tiêu này là 3,1%. Như vậy tỷ suất lợi nhuận sau thuế doanh thu tăng so năm 2003 là 19,35% Đây là một biểu hiện tốt tuy nhiên tỷ suất này không cao.

**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 đã từng bước mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Lợi nhuận tăng, doanh thu tăng tình hình tiêu thụ hàng hóa của công ty nói 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.

Nhìn chung, Tình hình 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 GÓP PHẦN NÂNG CAO LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ NÔNG THÔN****3.1. Định hướng phát 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 có của mình, công ty nhận định để tồn tại và phát triển là phải tìm ra hướng đi đúng đắn phù hợp với điều kiện hiện tại của công ty. Việc tìm ra một hướng kinh doanh thích hợp để có một thị trường vững chắc và vị trí tương xứng là mục tiêu phương hướng của công ty trong những năm tới. Công ty cần phải cải thiện được tình hình kinh doanh và nâng cao chất lượng hoạt động của mình. Trước mắt công ty cần duy trì đã đạt được, củng cố và phát triển hơn nữa các mặt đó làm cơ sở cho phương hướng kinh doanh tiếp theo.

Trên cơ sở những kết quả đã đạt được và phương hướng phát triển của mình, mục tiêu cụ thể của công ty trong năm 2004 là :

-Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty phải có lợi nhuận cao, phấn đấu tăng lợi nhuận hoạt động tài chính.

-Doanh thu bán hàng đạt trên 100 tỷ đồng

-Thu nhập bình quân tháng của cán bộ công nhân viên trên một triệu đồng. Từng bước cải thiện điều kiện làm việc và nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ công nhân viên.

-Thực hiện tốt hơn nữa công tác quản lý chi phí, giảm bớt các khoản chi phí gián tiếp, các khoản chi phí bất hợp lý.

-Nâng 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.

-Tăng cường giáo dục, đào tạo nâng cao, đào tạo lại cho phù hợp với nhiệm vụ mới nhằm nâng 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 các khoản nợ phải thu, hạn chế bớt các 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 góp phần phân đấu tăng lợi nhuận tại công ty RTD .**

Theo phân lý luận ở chương I thì lợi nhuận của công ty chịu sự ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố khác nhau. Do đó, để nâng cao lợi nhuận các công ty phải nghiên cứu tìm ra nhiều giải pháp thích hợp tác động vào từng nhân tố cụ thể. Tuy nhiên, tùy thuộc vào đặc điểm sản xuất kinh doanh và điều kiện cụ thể của mình, các công ty khác 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 mình có thể áp dụng các giải pháp 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 vì doanh thu có cao thì 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 thì rất khó 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 không thể cao được.

Công ty nên xây 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.***

Công tác thanh toán tiền hàng cũng có ý nghĩa rất quan trọng trong việc tăng doanh thu bán hàng. nếu công ty chỉ duy trì mỗi hình thức thanh toán ngay bằng tiền mặt thì sẽ không khuyến khích được tiêu thụ hàng hoá và hàng hoá của công ty sẽ dễ bị ứ đọng. Vì vậy, công ty cần nghiên cứu, cân 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. Vì vậy, công ty nên có các 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 gì 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 phát triển, ngược lại sẽ bị đào thải. Vì vậy công ty không thể xem nhẹ công tác nghiên cứu thị trường vì điều này sẽ giúp cho công ty thích nghi và thoả mãn nhu cầu thị trường. Công ty cần tập trung cho công tác này thông qua việc thành lập ban marketing 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 marketing và các phòng ban chuyên môn 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 thì sẽ làm cho giá 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 thì công ty khó có thể thay đổi để giảm giá vốn. Nhưng công ty lại có thể chủ động giảm giá mua bằng cách tìm các nguồn hàng có giá mua thấp nhất. Ngoài ra công ty phải hết sức lưu ý đến chi phí mua. Đó là các khoản chi phí bao gồm chi phí vận chuyển, chi phí bảo hành, chi phí bốc dỡ, bảo quản,... Công ty phải cân nhắc tính toán sao cho tổng giá mua và chi phí mua là thấp nhất. Tránh tình trạng công ty mua được hàng

## *Luận văn tốt nghiệp*

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 cá nhân phải có ý thức tự góp phần vào lợi ích chung của công ty, không dùng 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 công tác phí, văn phòng phí, chi 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, các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí sản xuất chung công ty nên quản lý theo dự toán. bởi các khoản chi phí này rất khó xây dựng định mức. Để quản lý tốt các khoản chi này, công ty nên lập ra các bảng dự toán. các 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 công ty nên 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 rỗi của cán bộ công nhân viên trong công ty theo các dự án, chương trình nhất định hay hình 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, hình thức này có những giới hạn nhất định bởi thu nhập của cán bộ công nhân viên hiện nay còn 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 nên giảm bớt các 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 thì công ty nên quy định rõ 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 đòi thì cần có biện pháp 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 thì chủ nợ phải chịu phạt bằng cách tính theo lãi vay nhất định. nếu khách hàng vẫn dây dưa không chịu trả nợ thì công ty có thể áp dụng các biện pháp cứng rắn nếu thấy cần thiết. Những khoản nào không có khả năng thu hồi thì công ty có thể xóa sổ để khỏi tốn kém chi phí theo dõi, quản lý. Việc thu hồi nợ nhanh chóng sẽ giúp cho công ty quản lý đơn giản hơn, giảm được các khoản chi phí phát sinh trong quá trình 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 tình trạng lưu trữ quá nhiều dẫn đến tình trạng ứ đọng vốn. đảm bảo mức dự trữ hàng hoá hợp lý và phải có biện pháp 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 tìm 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. Có 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 tình hình tài chính của doanh nghiệp. Việc thực hiện được chỉ tiêu lợi nhuận là điều kiện quan trọng đảm bảo cho tình hình 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 mình vì mục tiêu lợi nhuận.

Trong thời gian qua Công ty cổ phần phát triển công nghệ nông thôn đã có 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 trình hoạt động sản xuất kinh doanh, công ty còn gặp nhiều khó khăn và còn 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 cố 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 trò quan trọng của lợi nhuận, sau một thời gian thực tập tại công ty và được sự giúp đỡ, hướng dẫn tận tình của tiền sĩ Bùi Văn Vân, em đã 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 Nông Thôn**”.

Đề tài đã đi vào nghiên cứu những vấn đề cơ bản nhất về lý thuyết lợi nhuận và phân tích một cách khái quát tình hình tài chính của công 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 đã mạnh dạn đưa ra một số giải pháp và kiến nghị để công ty xem xét, nghiên cứu nhằm góp phần tăng lợi nhuận cho công ty trong thời gian tới.





***Luận văn tốt nghiệp***  
=====

Do thời gian và trình độ còn hạn chế nên bài viết không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý, phê bình của các thầy cô giáo, các cô chú trong công ty để bài viết của em hoàn thiện hơn.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo, các cô chú phòng tài chính kế toán của công ty đã giúp đỡ em hoàn thành bài luận văn. Đặc biệt em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới thầy giáo - Tiến sĩ Bùi Văn Vân đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em trong suốt quá trình thực tập và hoàn thành luận văn.

Hà nội, ngày 25 tháng 4 năm 2005

Sinh viên

Nguyễn Thị Nga