

CHƯƠNG 1

PHƯƠNG PHÁP LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

1.1 Phương pháp luận

1.1.1 Khái niệm về lợi nhuận

Lợi nhuận là một khoản thu nhập thuần túy của doanh nghiệp sau khi đã khấu trừ mọi chi phí. Nói cách khác lợi nhuận là khoản tiền chênh lệch giữa doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trừ đi các khoản giảm trừ, giá vốn hàng bán, chi phí hoạt động, thuế.

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Tổng doanh thu} - \text{Tổng chi phí}$$

Chỉ tiêu này còn gọi là hiệu quả tuyệt đối của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong đó, tổng doanh thu ở đây là các kết quả từ các khoản thu được trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ và tổng chi phí là toàn bộ các chi phí bỏ ra để thực hiện các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong chi phí bao gồm tất cả các chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty như chi phí nhân công, chi phí quản lý, chi phí vận tải và các chi phí khác có liên quan.

Một số khái niệm lợi nhuận có liên quan

- Lợi nhuận gộp: là lợi nhuận thu được của công ty sau khi lấy tổng doanh thu trừ đi các khoản giảm trừ như giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, và trừ giá vốn hàng bán.

- Lợi nhuận trước thuế: là lợi nhuận đạt được trong quá trình sản xuất kinh doanh.

- Lợi nhuận sau thuế: là phần còn lại sau khi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp cho ngân sách Nhà nước, lợi nhuận sau thuế dùng để trích lập các quỹ đối với các

doanh nghiệp.

1.1.2 Nội dung của lợi nhuận

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, tùy theo các lĩnh vực đầu tư khác nhau, lợi nhuận cũng được tạo ra từ nhiều hoạt động khác nhau:

- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh: là lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh thuần của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được tính toán dựa trên cơ sở lợi nhuận gộp từ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trừ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp trong kỳ báo cáo.

- Lợi nhuận từ hoạt động tài chính: phản ánh hiệu quả của hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này được tính bằng cách lấy thu nhập hoạt động tài chính trừ đi các chi phí phát sinh từ hoạt động này. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính bao gồm:

- + Lợi nhuận từ hoạt động góp vốn liên doanh.
- + Lợi nhuận từ hoạt động đầu tư, mua bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn.
- + Lợi nhuận về cho thuê tài sản.
- + Lợi nhuận về các hoạt động đầu tư khác.
- + Lợi nhuận về chênh lệch lãi tiền gửi ngân hàng và lãi tiền vay ngân hàng.
- + Lợi nhuận cho vay vốn.
- + Lợi nhuận do bán ngoại tệ.

- Lợi nhuận khác: là những khoản lợi nhuận doanh nghiệp không dự tính trước hoặc có dự tính trước nhưng ít có khả năng xảy ra. Những khoản lợi nhuận khác có thể do chủ quan đơn vị hoặc do khách quan đưa tới.

Thu nhập bất thường của doanh nghiệp bao gồm:

- + Thu về nhượng bán, thanh lý tài sản cố định.
- + Thu tiền phạt vi phạm hợp đồng.
- + Thu từ các khoản nợ khó đòi đã xử lý, xóa sổ.
- + Thu các khoản nợ không xác định được chủ.
- + Các khoản thu nhập kinh doanh của những năm trước bị bỏ sót hay lãng quên ghi sổ kế toán năm nay mới phát hiện ra...

Các khoản thu trên sau khi trừ đi các khoản tổn thất có liên quan sẽ là lợi nhuận bất thường.

1.1.3 Vai trò của lợi nhuận

Đối với doanh nghiệp

Lợi nhuận có vai trò quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp gắn liền với lợi ích của doanh nghiệp nên mục tiêu của mọi quá trình kinh doanh đều gắn liền với lợi nhuận và tất cả các doanh nghiệp đều mong muốn tối đa hoá lợi nhuận. Các doanh nghiệp sẽ không tồn tại nếu như hoạt động sản xuất kinh doanh không mang lại lợi ích cho họ.

Lợi nhuận được coi là một đòn bẩy kinh tế quan trọng đồng thời còn là một chỉ tiêu cơ bản để đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp muốn thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận thì trước tiên sản phẩm hàng hoá dịch vụ của doanh nghiệp đó phải được thị trường chấp nhận. Rõ ràng lợi nhuận là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp không ngừng cải tiến đổi mới hợp lý hoá dây chuyền công nghệ sử dụng tốt các nguồn lực của mình để tăng lợi nhuận doanh nghiệp lại phải thực hiện tốt các mặt hoạt động kinh doanh và cứ như vậy theo những chu trình mục tiêu lợi nhuận.

Lợi nhuận tác động đến tất cả mọi hoạt động của doanh nghiệp nó có ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Khi doanh nghiệp kinh doanh có lợi nhuận có nghĩa là doanh nghiệp không những bảo toàn được vốn kinh doanh mà

còn có một khoản lợi nhuận bổ sung nguồn vốn kinh doanh. Có vốn, doanh nghiệp có cơ hội thực hiện các dự án kinh doanh lớn nâng cao uy tín chất lượng và sự cạnh tranh trên thương trường của doanh nghiệp. Từ đó doanh nghiệp sẽ nâng cao hơn nữa lợi nhuận của mình.

Lợi nhuận là nguồn tích lũy quan trọng giúp doanh nghiệp đầu tư chiều sâu mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, là điều kiện để củng cố thêm sức mạnh và uy tín của doanh nghiệp trên thương trường. Thật vậy, lợi nhuận của doanh nghiệp sau khi đã thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước và chia cho các chủ thể tham gia liên doanh... Phần còn lại phân phối vào quỹ đầu tư phát triển kinh doanh và quỹ dự phòng tài chính các quỹ này được doanh nghiệp dùng để đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh. Thay đổi trang thiết bị máy móc, vì doanh nghiệp muốn ngày càng phát triển thì luôn phải mở rộng quy mô kinh doanh và nâng cao năng suất lao động.

Đối với người lao động

Nếu như mục đích của doanh nghiệp là lợi nhuận thì mục đích của người lao động là tiền lương, tiền lương có hai chức năng đối với doanh nghiệp nó không những là một yếu tố chi phí còn đối với người lao động mà còn là thu nhập là lợi ích kinh tế của họ.

Khi người lao động được trả lương thỏa đáng họ sẽ yên tâm lao động, phát huy khả năng sáng tạo của mình và năng suất lao động sẽ tăng lên, đây cũng là một biện pháp để doanh nghiệp nâng cao lợi nhuận. Chính vì thế mà doanh nghiệp làm ăn phát đạt và mong muốn lợi nhuận của doanh nghiệp ngày càng tăng vì nó gắn liền với lợi ích của người lao động.

Đối với nhà nước

Lợi nhuận là một nguồn thu ngân sách cho Nhà nước, nâng cao phúc lợi xã hội, từ đó Nhà nước có vốn để đầu tư phát triển xã hội, tạo sự phát triển cho nền kinh tế quốc dân, tạo điều kiện thuận lợi để Nhà nước thực hiện công bằng xã hội.

Lợi nhuận là động lực cho sự phát triển nền kinh tế quốc dân, ở bất kỳ một quốc gia nào Chính phủ cũng mong muốn các doanh nghiệp làm ăn phát đạt. Bởi vì lợi ích quốc gia gắn liền với lợi ích kinh tế của doanh nghiệp. Sự phồn thịnh của mỗi quốc gia chính là sự phồn thịnh và phát triển của hệ thống doanh nghiệp ở quốc gia đó.

Lợi nhuận còn là một trong những thước đo tính hiệu quả của các chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước đối với sự quản lý hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả và lợi nhuận ngày càng cao nghĩa là các chính sách vĩ mô của Nhà nước ngày càng đúng đắn và thành công trong việc kích thích các doanh nghiệp phát triển và ngược lại. Với các chính sách vĩ mô Nhà nước đưa ra gây lên tác động tiêu cực tới hoạt động của các doanh nghiệp thì Nhà nước có những biện pháp kịp thời điều chỉnh lại cho đúng đắn phù hợp với sự phát triển của doanh nghiệp.

1.1.4 Các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận

Tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp ảnh hưởng bởi hai loại yếu tố:

- Chịu ảnh hưởng bởi quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quy mô sản xuất kinh doanh càng lớn thì tạo ra tổng mức lợi nhuận càng nhiều, quy mô sản xuất kinh doanh càng nhỏ thì tạo ra mức tổng lợi nhuận càng thấp.

- Chịu ảnh hưởng bởi chất lượng tổ chức kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp nào có tổ chức quản lý kinh doanh tốt quá trình sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp đó sẽ tạo ra được lợi nhuận cao hơn.

Do đó, để đánh giá đúng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cần tính và phân tích các chỉ tiêu về tỷ suất lợi nhuận. Tỷ suất lợi nhuận là tỷ suất của hai chỉ tiêu tùy theo mối liên hệ giữa tổng mức lợi nhuận với một chỉ tiêu có liên quan. Vì thế có rất nhiều chỉ tiêu về tỷ suất lợi nhuận, tùy theo mục đích phân tích cụ thể mà ta tính các tỷ suất lợi nhuận thích hợp.

1.1.4.1 Lợi nhuận trên tài sản (ROA)

Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức:

$$\text{Lợi nhuận trên tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản}} \quad (\%)$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng tài sản dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra được bao nhiêu đồng về lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh càng lớn.

1.1.4.2 Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức:

$$\text{Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (\%)$$

Chỉ tiêu này cho biết khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu, nó phản ánh cứ một triệu đồng vốn chủ sở hữu dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra được bao nhiêu đồng về lợi nhuận.

1.1.4.3 Lợi nhuận trên doanh thu (ROS)

Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức:

$$\text{Lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} \quad (\%)$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng doanh thu trong kỳ phân tích thì có bao nhiêu đồng về lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp càng cao.

1.1.4.4 Lợi nhuận trên giá vốn hàng bán

Chỉ tiêu này được xác định bởi công thức:

$$\text{Lợi nhuận trên giá vốn hàng bán} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Giá vốn hàng bán}} \quad (\%)$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng giá vốn của sản phẩm thì sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp càng lớn.

1.1.4.5 Lợi nhuận trên chi phí

Chỉ tiêu này được xác định bởi công thức:

$$\text{Lợi nhuận trên chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Chi phí}} \quad (\%)$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng chi phí bỏ ra sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Để tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thì cần phải hạn chế tối đa chi phí để thu lợi nhuận nhiều nhất.

1.1.5 Ý nghĩa của việc phân tích các chỉ tiêu lợi nhuận

Quá trình hoạt động của doanh nghiệp là quá trình đan xen giữa doanh thu và chi phí. Để thấy được thực chất của kết quả sản xuất kinh doanh là cao hay thấp, đòi hỏi sau một kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phải tiến hành phân tích mối quan hệ giữa tổng doanh thu và tổng chi phí và mức lợi nhuận đạt được của doanh nghiệp.

Lợi nhuận chính là cơ sở để tính ra các chỉ tiêu chất lượng khác, nhằm đánh giá hiệu quả của các quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đánh giá hiệu quả sử dụng các yếu tố sản xuất vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Qua việc phân tích lợi nhuận chúng ta có thể tìm ra được những nguyên nhân chủ yếu ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp, từ đó có những biện pháp khai thác được nhưng khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp trong việc phấn đấu nâng cao lợi nhuận.

Phân tích lợi nhuận, đôi khi chúng ta cũng cần phải phân tích các nhân tố ảnh hưởng, mức độ ảnh hưởng và các xu hướng tác động ảnh hưởng đến lợi nhuận, nhằm giúp cho doanh nghiệp có cái nhìn đúng đắn, toàn diện, sâu sắc đến mọi hoạt

động kinh doanh của doanh nghiệp. Để từ đó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh cũng như lợi nhuận của doanh nghiệp.

1.2. Phương pháp nghiên cứu

1.2.1 Phương pháp thu thập số liệu

Các số liệu và dữ liệu liên quan đến quá trình phân tích được thu thập chủ yếu trong các báo cáo tài chính, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Kết hợp với việc ghi nhận các nhận xét, đánh giá về tình hình hoạt động kinh doanh của công ty do các phòng ban cung cấp.

1.2.2 Phương pháp xử lý số liệu

1.2.2.1 Phương pháp so sánh

Khái niệm và nguyên tắc so sánh

Khái niệm

Là phương pháp xem xét một chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh với một chỉ tiêu cơ sở (chỉ tiêu gốc). Đây là phương pháp đơn giản và được sử dụng nhiều nhất trong phân tích hoạt động kinh doanh cũng như trong phân tích và dự báo các chỉ tiêu kinh tế - xã hội thuộc lĩnh vực kinh tế vĩ mô.

Nguyên tắc so sánh

- Tiêu chuẩn so sánh:
- + Chỉ tiêu kế hoạch của một kỳ kinh doanh.
- + Tình hình thực hiện các kỳ kinh doanh đã qua.
- + Chỉ tiêu của các doanh nghiệp tiêu biểu cùng ngành.
- + Chỉ tiêu bình quân của nội ngành.
- + Các thông số thị trường.

+ Các chỉ tiêu có thể so sánh khác.

- Điều kiện so sánh: Các chỉ tiêu so sánh được phải phù hợp về yếu tố không gian, thời gian; cùng nội dung kinh tế, đơn vị đo lường, phương pháp tính toán; quy mô và điều kiện kinh doanh.

Phương pháp so sánh

Phương pháp số tuyệt đối

Là hiệu số của hai chỉ tiêu: chỉ tiêu kỳ phân tích và chỉ tiêu cơ sở. Ví dụ so sánh giữa kết quả thực hiện và kế hoạch hoặc giữa thực hiện kỳ này và thực hiện kỳ trước.

Phương pháp số tương đối

Là tỉ lệ phần trăm (%) của chỉ tiêu kỳ phân tích so với chỉ tiêu gốc để thể hiện mức độ hoàn thành hoặc tỉ lệ của số chênh lệch tuyệt đối so với chỉ tiêu gốc để nói lên tốc độ tăng trưởng.

1.2.2.2 Phương pháp thay thế liên hoàn

Là phương pháp mà ở đó các nhân tố lần lượt được thay thế theo một trình tự nhất định để xác định chính xác mức độ ảnh hưởng của chúng đến chỉ tiêu cần phân tích (đối tượng phân tích) bằng cách cố định các nhân tố khác trong mỗi lần thay thế.

Trường hợp các nhân tố quan hệ dạng tích số

Gọi Q là chỉ tiêu phân tích.

Gọi a, b, c là trình tự các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích.

Thể hiện bằng phương trình: $Q = a \cdot b \cdot c$

Đặt Q_1 : kết quả kỳ phân tích, $Q_1 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1$

Q_0 : Chỉ tiêu kỳ kế hoạch, $Q_0 = a_0 \cdot b_0 \cdot c_0$

$\Rightarrow Q_1 - Q_0 = \Delta Q$: mức chênh lệch giữa thực hiện so với kế hoạch, là đối tượng phân tích

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 = a_1b_1c_1 - a_0b_0c_0$$

Thực hiện phương pháp thay thế liên hoàn

- Thay thế bước 1 (cho nhân tố a):

$a_0b_0c_0$ được thay thế bằng $a_1b_0c_0$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố “a” sẽ là:

$$\Delta a = a_1b_0c_0 - a_0b_0c_0$$

- Thay thế bước 2 (cho nhân tố b):

$a_1b_0c_0$ được thay thế bằng $a_1b_1c_0$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố “b” sẽ là:

$$\Delta b = a_1b_1c_0 - a_1b_0c_0$$

- Thay thế bước 3 (cho nhân tố c):

$a_1b_1c_0$ được thay thế bằng $a_1b_1c_1$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố “c” sẽ là:

$$\Delta c = a_1b_1c_1 - a_1b_1c_0$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, ta có:

$$\begin{aligned} \Delta a + \Delta b + \Delta c &= (a_1b_0c_0 - a_0b_0c_0) + (a_1b_1c_0 - a_1b_0c_0) + (a_1b_1c_1 - a_1b_1c_0) \\ &= a_1b_1c_1 - a_0b_0c_0 \\ &= \Delta Q: \text{đối tượng phân tích} \end{aligned}$$

Trong đó: Nhân tố đã thay ở bước trước phải được giữ nguyên cho các bước thay thế sau.

Trường hợp các nhân tố quan hệ dạng thương số

Gọi Q là chỉ tiêu phân tích.

a,b,c là trình tự các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích; thể hiện bằng phương trình: $Q = \frac{a}{b} \times c$

Gọi Q_1 : kết quả kỳ phân tích, $Q_1 = \frac{a_1}{b_1} \times c_1$

Q_0 : chỉ tiêu kỳ kế hoạch, $Q_0 = \frac{a_0}{b_0} \times c_0$

$\Rightarrow \Delta Q = Q_1 - Q_0$: đối tượng phân tích.

$\Delta Q = \frac{a_1}{b_1} \times c_1 - \frac{a_0}{b_0} \times c_0 = \Delta a + \Delta b + \Delta c$: tổng cộng mức độ ảnh hưởng của các nhân tố a, b, c.

- Thay thế nhân tố “a”:

Ta có: $\Delta a = \frac{a_1}{b_0} \times c_0 - \frac{a_0}{b_0} \times c_0$: mức độ ảnh hưởng của nhân tố “a”.

- Thay thế nhân tố “b”:

Ta có: $\Delta b = \frac{a_1}{b_1} \times c_0 - \frac{a_1}{b_0} \times c_0$: mức độ ảnh hưởng của nhân tố “b”.

- Thay thế nhân tố “c”:

Ta có: $\Delta c = \frac{a_1}{b_1} \times c_1 - \frac{a_1}{b_1} \times c_0$: mức độ ảnh hưởng của nhân tố “c”.

Tổng hợp các nhân tố

$$\Delta Q = \Delta a + \Delta b + \Delta c = \frac{a_1}{b_1} \times c_1 - \frac{a_0}{b_0} \times c_0$$

Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh

Lợi nhuận thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh là chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh tế mà doanh nghiệp đạt được từ các hoạt động sản xuất kinh doanh. Phân tích mức độ ảnh hưởng các nhân tố đến tình hình lợi nhuận là xác định mức độ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng, khối lượng sản phẩm tiêu thụ, giá vốn hàng bán, giá bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp đến lợi nhuận.

Phương pháp phân tích

Vận dụng bản chất của phương pháp thay thế liên hoàn. Để vận dụng phương pháp thay thế liên hoàn cần xác định rõ nhân tố số lượng và chất lượng để có trình tự thay thế hợp lý. Muốn vậy cần nghiên cứu mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phân tích trong phương trình sau :

$$L = \sum_{i=1}^n q_i g_i - \left(\sum_{i=1}^n q_i z_i + Z_{BH} + Z_{QL} \right)$$

L: Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh.

q_i : Khối lượng sản phẩm hàng hóa loại i.

g_i : Giá bán sản phẩm hàng hóa loại i.

z_i : Giá vốn hàng bán sản phẩm hàng hóa loại i.

Z_{BH} : Chi phí bán hàng đơn vị sản phẩm hàng hóa loại i.

Z_{QL} : Chi phí quản lý doanh nghiệp đơn vị sản phẩm hàng hóa loại i.

Dựa vào phương trình trên, các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích vừa có mối quan hệ tổng và tích, ta xét riêng từng nhóm nhân tố có mối quan hệ tích số:

- Nhóm $q_i z_i$: nhân tố q_i là nhân tố số lượng, nhân tố z_i là nhân tố chất lượng.

- Nhóm $q_i g_i$: nhân tố q_i là nhân tố số lượng, nhân tố g_i là nhân tố chất lượng.
- Xét mối quan hệ giữa các nhóm nhân tố $q_i Z_i$, $q_i g_i$, Z_{BH} , Z_{QL} .

Một vấn đề đặt ra là khi xem xét mối quan hệ giữa các nhóm $q_i Z_i$, $q_i g_i$, Z_{BH} , Z_{QL} là giữa các nhân tố Z_i , g_i , Z_{BH} , Z_{QL} nhân tố nào là nhân tố số lượng và chất lượng. Trong phạm vi nghiên cứu này việc phân chia trên là không cần thiết, bởi vì trong các nhân tố đó nhân tố nào thay thế trước hoặc sau thì kết quả mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến lợi nhuận không thay đổi.

Với lý luận trên, quá trình vận dụng phương pháp thay thế liên hoàn được thực hiện như sau:

- Xác định đối tượng phân tích:

$$\Delta L = L_1 - L_0$$

L_1 : lợi nhuận năm nay (kỳ phân tích).

L_0 : lợi nhuận năm trước (kỳ gốc).

1: kỳ phân tích

0: kỳ gốc

- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng đến lợi nhuận

$$L_q = (T - 1) L_0 \text{gộp}$$

Ta có, T là tỷ lệ hoàn thành tiêu thụ sản phẩm tiêu thụ ở năm gốc

$$\text{Mà } T = \frac{\sum_{i=1}^n q_{1i} g_{0i}}{\sum_{i=1}^n q_{0i} g_{0i}} * 100\%$$

L_0 gộp là lãi gộp kỳ gốc

$$L_0 \text{ gộp} = \sum_{i=1}^n (q_0 g_0 - q_0 Z_0)$$

$q_0 Z_0$: giá vốn hàng hóa (giá thành hàng hóa) kỳ gốc.

+ Mức độ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng đến lợi nhuận $L_C = L_{K2} - L_K$

Trong đó:

$$L_{K1} = \frac{q_1 g_0}{q_0 g_0} \sum_{i=1}^n (q_{0i} g_{0i} - q_{0i} Z_{0i}) - (Z_{0BH} + Z_{0QL})$$

$$L_{K2} = \sum_{i=1}^n q_{1i} g_{0i} - \left(\sum_{i=1}^n q_{1i} Z_{0i} + Z_{0BH} + Z_{0QL} \right)$$

+ Mức độ ảnh hưởng của giá vốn hàng bán

$$L_z = - \left(\sum_{i=1}^n (q_{1i} Z_{1i}) - \sum_{i=1}^n (q_{1i} Z_{0i}) \right)$$

+ Mức độ ảnh hưởng của chi phí bán hàng đến lợi nhuận

$$L_{Z_{BH}} = - (Z_{1BH} - Z_{0BH})$$

+ Mức độ ảnh hưởng của chi phí quản lý doanh nghiệp đến lợi nhuận

$$L_{Z_{QL}} = - (Z_{1QL} - Z_{0QL})$$

+ Mức độ ảnh hưởng của giá bán đến lợi nhuận

$$L_g = \sum_{i=1}^n q_{1i} (g_{1i} - g_{0i})$$

+ Tổng hợp sự ảnh hưởng của tất cả các loại nhân tố đến chỉ tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp:

$$L = L_{(q)} + L_{(C)} + L_{(Z)} + L_{(ZBH)} + L_{(ZQL)} + L_{(g)}$$

Trên cơ sở xác định sự ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu tổng mức lợi nhuận, cần kiến nghị những biện pháp nhằm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

CHƯƠNG 2

GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TNHH VIỆT HƯNG

2.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty

2.1.1 Sự hình thành và phát triển Công ty

Công ty trách nhiệm hữu hạn Việt Hưng được thành lập vào năm 2005. Đăng ký lần đầu, vào ngày 28/07/2005, tổng số vốn là 1.000.000.000 đồng(VNĐ). Đăng ký thay đổi lần thứ hai vào ngày 09/01/2009 với tổng số vốn là 4.000.000.000 đồng(VNĐ).

- Tên Công ty viết đầy đủ: Công ty trách nhiệm hữu hạn Việt Hưng.
- Tên Công ty viết tắt : Công ty TNHH Việt Hưng.
- Địa chỉ trụ sở chính: Ấp Tân Thành Tây, Xã Tân Hòa, Huyện Tiểu Cần, Tỉnh

Trà Vinh.

- Fax:0743.746.795.
- Các ngành nghề kinh doanh chính của Công ty:

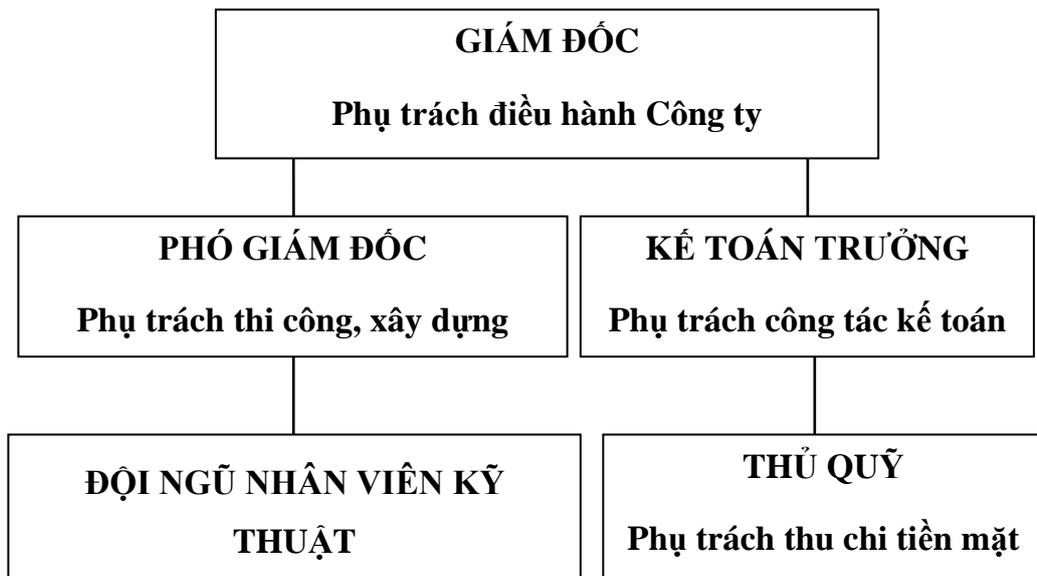
STT	Tên ngành
1	Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thủy lợi, điện nước, điện nước nông thôn, hạ tầng kỹ thuật...
2	San lấp mặt bằng.
3	Khoan giếng.

2.1.2 Cơ cấu tổ chức của Công ty

Tổ chức bộ máy Công ty trách nhiệm hữu hạn Việt Hưng gồm:

- Tổng giám đốc, phó giám đốc, kế toán trưởng, thủ quỹ; các phòng ban.
- Các phòng ban gồm: phòng tài chính - kế toán, phòng kỹ thuật.

Sơ đồ tổ chức Công ty:



Phân công nhiệm vụ:

Giám đốc

Do Hội đồng thành viên lựa chọn và quyết định bổ nhiệm là người đại diện hợp pháp theo pháp luật của Công ty, là người điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng thành viên về việc pháp lý và điều hành Công ty.

- Là người có quyền lực cao nhất, chịu trách nhiệm chung về vấn đề phát triển của Công ty, chịu trách nhiệm với cơ quan chủ quản, với khách hàng, với cán bộ công nhân viên trong Công ty.

- Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty.

- Ban hành quy chế nội bộ Công ty.
- Ký hợp đồng sản xuất kinh doanh theo luật định.
- Quyết định lương, phụ cấp đối với công nhân viên thuộc thẩm quyền của Giám đốc theo luật lao động.
- Quan hệ và phối hợp chặt chẽ với các tổ chức Đảng, công đoàn và đoàn thể trong việc thực hiện các chủ trương của Đảng và chính sách Nhà nước.

Phó giám đốc

Là người giúp đỡ giám đốc, phối hợp điều hành Công ty trong quá trình sản xuất kinh doanh, giúp cho Công ty hoạt động thuận lợi. Chịu trách nhiệm hướng dẫn, điều tra, kiểm soát trực tiếp các hợp đồng thi công, cũng như, về chất lượng và tham gia trực tiếp vào quá trình nghiệm thu giai đoạn, nghiệm thu hoàn thành hợp đồng công trình thi công.

Kế toán trưởng

- Chịu trách nhiệm chung về công tác kế toán trước lãnh đạo của Công ty.
- Thực hiện đúng chế độ kế toán tài chính theo quy định, quyết toán kịp thời, chính xác.
- Cung cấp thông tin tổng hợp và chi tiết theo yêu cầu của lãnh đạo để phục vụ công tác quản lý và chỉ đạo hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Kiểm tra giám sát chặt chẽ tình hình sản xuất kinh doanh. Trên cơ sở đó, quản lý vốn tiết kiệm, hiệu quả.
- Soạn thảo và thanh lý hợp đồng mua bán.
- Tham mưu cho lãnh đạo trong việc thực hiện các chủ trương, chính sách theo chế độ kế toán hiện hành.
- Ký các chứng từ kế toán, từ chối thanh toán chi phí sai quy định và những chứng từ bất hợp lệ.

Thủ quỹ

- Căn cứ các chứng từ thu chi cập nhật hàng ngày, thường xuyên đối chiếu tồn quỹ và kế toán tiền mặt. Mỗi tháng lập biên bản kiểm quỹ.
- Quản lý tiền mặt rõ ràng, chặt chẽ. Thu chi đúng quy tắc.
- Theo dõi các khoản thu, chi phí công đoàn. Thu, nộp Đảng phí và quỹ cứu tế xã hội.
- Kết hợp cùng kế toán trưởng theo dõi công nợ mua bán.
- Có quyền từ chối thanh toán với những chứng từ thu, chi không hợp lệ.

Công ty có 2 phòng ban:**Phòng kỹ thuật**

Chịu trách nhiệm về mặt quản lý kỹ thuật thi công, giám sát các công trình xây dựng, đồng thời, chịu trách nhiệm về mặt chất lượng, tiến độ thi công, nghiệm thu thanh toán tất cả các công trình mà Công ty đã ký hợp đồng, hay được chỉ định thầu. Ngoài ra, phòng kỹ thuật còn chịu trách nhiệm về việc tổ chức bố trí lao động, bố trí máy móc thiết bị thi công, tổ chức cung ứng vật tư nhằm đảm bảo tiến độ thi công cho các công trình.

Phòng kế toán

Chịu trách nhiệm về việc lập kế hoạch tài chính hàng tháng, kế hoạch nguồn vốn và cấp vốn thi công, thanh toán công nợ. Tập hợp chứng từ, phát sinh chi phí hàng tháng, hàng quý, tổ chức phân tích hạch toán, kiểm tra tình hình quản lý tài sản, quản lý chi phí của các đơn vị thi công, các hợp đồng thi công, các hợp đồng kinh tế. Cân đối tình hình thanh toán của Công ty, cũng như phân tích, dự báo khả năng đảm bảo vốn hoạt động cho Công ty. Quyết toán vốn và quyết toán giá thành từng kỳ và theo từng công trình. Thực hiện các chế độ báo cáo thống kê theo yêu cầu của cơ quan quản lý cấp trên và các cơ quan theo đúng quy định.

2.2 Chức năng, nhiệm vụ của Công ty TNHH Việt Hưng

2.2.1 Chức năng

- Mở rộng quy mô hoạt động theo khả năng của Công ty và nhu cầu của thị trường.
- Được phép hoạt động kinh doanh những ngành nghề mà Nhà nước không cấm.
- Lựa chọn hình thức huy động vốn theo nhu cầu sản xuất kinh doanh.
- Được quyền tuyển dụng thuê mướn lao động theo yêu cầu sản xuất kinh doanh và quy định của Luật lao động.
- Xây dựng và áp dụng các định mức đơn giá tiền lương, tiền thưởng theo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm khuyến khích tăng năng suất lao động.
- Được vay vốn bằng tiền Việt Nam tại các Ngân hàng.
- Được kí kết hợp đồng với các đơn vị sản xuất kinh doanh thuộc các thành phần kinh tế.

2.2.2 Nhiệm vụ

- Đăng kí kinh doanh và kinh doanh đúng ngành nghề đã đăng kí.
- Tổ chức kinh doanh có hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn, củng cố và phát triển Công ty.
- Tuân thủ chế toán, kế toán thống kê, báo cáo định kỳ theo quy định pháp luật của Nhà nước và chịu trách nhiệm về tính chính xác của số liệu báo cáo.
- Thực hiện các nghĩa vụ thuế và các nghĩa vụ khác theo quy định của Nhà nước.
- Chấp hành các quy định về chế độ tuyển dụng lao động, hợp đồng lao động, quản lý lao động, đảm bảo lợi ích và quyền lợi của người lao động theo quy định của Bộ luật lao động.

- Chịu sự kiểm tra, thanh tra của cơ quan Nhà nước có chức năng.

2.3 Những thuận lợi, khó khăn của Công ty TNHH Việt Hưng

2.3.1 Thuận lợi

Trong năm năm hoạt động vừa qua, Công ty TNHH Việt Hưng đã có được một số thuận lợi cơ bản, nhất định như sau:

- Được sự tin tưởng của các cơ quan, ban ngành trong ngành xây dựng, cũng như tạo dựng được lòng tin vững chắc đối với khách hàng, đối tác trong và ngoài Tỉnh;

- Được sự giúp đỡ của các chủ đầu tư và các chính sách xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng của Tỉnh Trà Vinh theo sự chỉ đạo của Nhà nước;

- Ngoài ra, Công ty còn được sự giúp đỡ của các nhân viên có trình độ chuyên môn tốt, đã gắn bó với Công ty nhiều năm, cùng với một số nhân viên trẻ có năng lực, sáng tạo và nhất là Công ty còn có một đội ngũ lãnh đạo sáng suốt, hoạt động nhiều năm kinh nghiệm trong ngành xây dựng. Có thể nói, trong gần năm năm hoạt động vừa qua, Công ty TNHH Việt Hưng đã xây dựng được một bộ máy tổ chức vận hành có hiệu quả, điều đó thực sự đã đóng góp một phần không nhỏ tạo nên vị trí vững chắc của Công ty trong ngành xây dựng hiện nay.

2.3.2 Khó khăn

- Giá cả nguyên vật liệu xây dựng không ổn định và có xu hướng tăng cao dẫn đến chi phí hoạt động tăng lên, ảnh hưởng nhiều đến doanh thu và lợi nhuận.

- Nguồn vốn còn ít, cản trở việc đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Hiện nay, có nhiều Công ty xây dựng được thành lập, dẫn đến sự cạnh tranh gay gắt giữa các nhà thầu xây dựng trong địa bàn Tỉnh.

CHƯƠNG 3

PHÂN TÍCH CÁC CHỈ TIÊU LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY TNHH VIỆT HƯNG QUA 3 NĂM (2007 - 2009)

3.1 Đánh giá chung về kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty

Theo sự nhận định của ban Giám đốc Công ty, theo các số liệu mà Công ty đã cung cấp, em có thể nhận thấy tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty rất ổn định. Hằng năm, Công ty luôn nhận được từ 08 hợp đồng thi công trở lên. Cụ thể, năm 2007, Công ty đã kí kết được 7 hợp đồng thi công, năm 2008 16 hợp đồng, năm 2009, 11 hợp đồng. Đặc biệt, so với năm 2007, doanh thu năm 2008, 2009 đạt mức vượt bậc rất đáng khâm phục. Tuy nhiên, do giá cả thị trường nguyên vật liệu tăng cao, dẫn đến chi phí hằng năm của Công ty tăng cao, doanh thu của Công ty có xu hướng giảm, lợi nhuận giảm. Nhưng hiện nay, theo ban Giám đốc Công ty, Công ty đã có những chính sách nhằm cải thiện tình hình doanh thu và lợi nhuận cho năm nay (2010) và cho những năm tới.

Thông qua bảng 3.1 báo cáo về tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty (2007 - 2009) ta sẽ thấy rõ được các thông tin cơ bản về doanh thu (DT), giá vốn hàng bán (GVHB), chi phí quản lý doanh nghiệp (CP QLDN) và lợi nhuận (LN), ... để từ đó có thể thấy rõ được tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty có hiệu quả hay không:

Bảng 3.1 Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm (2007 - 2009)**ĐVT: triệu đồng**

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	So sánh 07/08		So sánh 08/09	
				CL	Tỷ lệ %	CL	Tỷ lệ %
1. Tổng DT	1.708	7.061	6.849	5.353	313,4	(212)	(3)
2. DT thuần	1.708	7.061	6.849	5.353	313,4	(212)	(3)
3. GVHB	875	6.521	6.515	5.646	645,3	(6)	(0,1)
4. LN gộp	832	540	334	(292)	(35,1)	(206)	(38)
5. DT HĐTC	8	16	10	8	100,0	(6)	(38)
6. CP QLDN	246	334	311	88	35,8	(23)	(7)
7. LN thuần	595	221	33	(374)	(62,9)	(188)	(85)
8. CP TTNDN	0	0	2	0	–	2	–
9. Tổng LN TT	595	221	33	(374)	(62,9)	(188)	(85)
10. LN ròng	595	221	31	(374)	(62,9)	(190)	(86)

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Số liệu bảng 3.1 cho thấy tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong 3 năm 2007 - 2009, vẫn ổn định, không lỗ, hằng năm vẫn có lợi nhuận. Tuy nhiên, chúng ta không thể phủ nhận, có một vài sự thay đổi lớn trong bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2007 - 2009:

- Về tổng doanh thu: so với năm 2007 tổng doanh thu năm 2008 tăng 5.353 triệu đồng, chiếm mức tỉ lệ 313,4%. Có thể thấy mức tổng doanh thu năm 2008

(7.061 triệu đồng) hơn gấp 4 lần tổng doanh thu năm 2007 (1.708 triệu đồng). Nhưng đến năm 2009 mức tổng doanh thu lại giảm xuống 212 triệu đồng, chiếm 3% so với năm 2008. Mặc dù mức tổng doanh thu năm 2009 có giảm, nhưng so với năm 2007 mức tổng doanh thu 2009 vẫn ở một mức cao và gấp 4 lần so với năm 2007. Có thể giải thích cho sự gia tăng vượt bậc của tổng doanh thu 2008, 2009 này là do trong 2 năm này Công ty đã kí kết được nhiều hợp đồng, trong đó, có một số hợp đồng có giá trị cao, nhờ đó mà mức tổng doanh thu được tăng cao. Điều này chứng tỏ được vị trí và uy tín của Công ty ngày càng cao đã tạo điều kiện thuận lợi cho Công ty ngày càng phát triển hơn.

- Về chi phí: có thể thấy được, khi Công ty nhận được nhiều hợp đồng, điều này đồng nghĩa với việc Công ty phải bỏ ra một lượng chi phí lớn để phục vụ cho quá trình thông suốt hoạt động của mình. Trong đó, phải kể đến là giá vốn hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp. Qua bảng 3.1 ta có thể thấy cùng với sự gia tăng của doanh thu, giá vốn hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty cũng tăng lên đáng kể. Cụ thể, năm 2008 giá vốn hàng bán tăng 5.646 triệu đồng, chiếm 645,3% so với năm 2007, đến năm 2009 chỉ giảm được 6 triệu đồng, tương đương giảm 0,1% so với năm 2008; năm 2008 chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 88 triệu đồng, chiếm tương đương 35,8% so với năm 2007, đến năm 2009 phần chi phí này giảm xuống 23 triệu đồng tương đương giảm 7% so với năm 2008.

- Về lợi nhuận: mặc dù doanh thu của Công ty tăng vượt bậc trong hai năm 2008, năm 2009, tuy nhiên, chi phí của Công ty trong 2 năm này cũng không ngừng gia tăng so với năm 2007. Điều này dẫn đến tình hình lợi nhuận của Công ty thực sự giảm, đặc biệt là năm 2009, lợi nhuận ròng của Công ty giảm xuống chỉ còn 31 triệu đồng, giảm tương đương 86% so với năm 2008.

Kết luận

Trong 3 năm vừa qua, mặc dù Công ty hoạt động vẫn ổn định, tuy nhiên kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hằng năm lại không ngừng giảm. Mặc dù doanh thu năm 2008, 2009 có tăng vượt bậc hơn so với năm 2007, tuy nhiên, do ảnh

hưởng bởi vấn đề chi phí tăng cao không ngừng dẫn đến lợi nhuận của Công ty giảm mạnh. Điều này, đòi hỏi công ty nên đánh giá lại quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Từ đó, Công ty có thể đưa ra những giải pháp kịp thời nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình.

3.2 Đánh giá khái quát về tình hình thực hiện doanh thu của Công ty

Thông qua bảng 3.2 ta có thể thấy tình hình thực hiện doanh thu của Công ty trong giai đoạn (2007 - 2009) như sau:

Bảng 3.2 Doanh thu của Công ty qua 3 năm (2007 - 2009)

ĐVT: triệu đồng

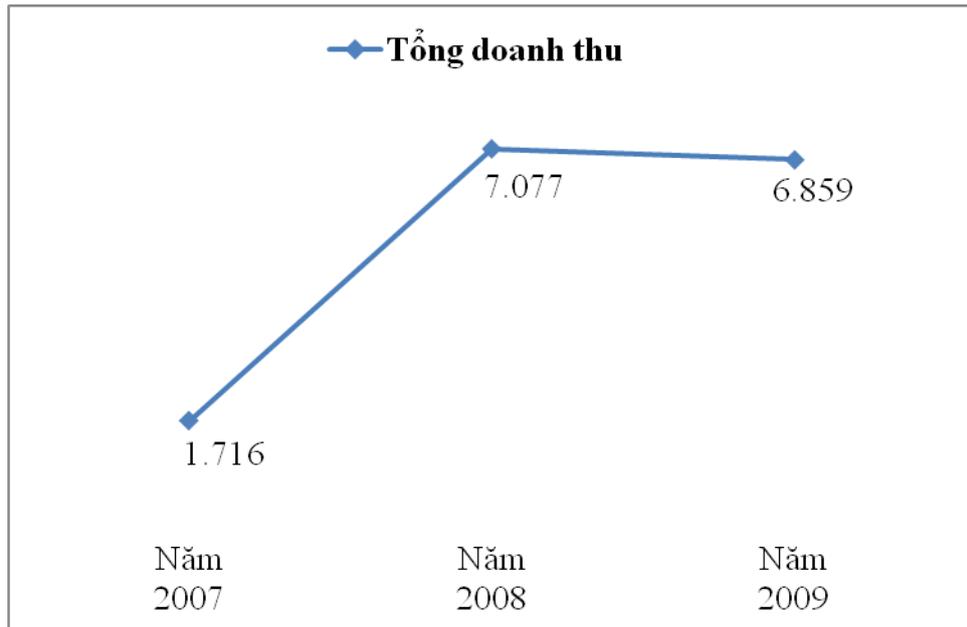
Chỉ tiêu	2007	2008	2009	So sánh 07/08		So sánh 08/09	
				CL	Tỷ lệ (%)	CL	Tỷ lệ (%)
DT TTBH	1.708	7.061	6.849	5.353	313,4	(212)	(3)
DT HĐTC	8	16	10	8	100	(6)	(37,5)
Tổng DT	1.716	7.077	6.859	5.361	312,4	(218)	(3,1)

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

Qua bảng 3.2 về tình hình doanh thu của Công ty qua 3 năm (2007 - 2009), ta có thể thấy được tình hình tổng doanh thu của Công ty có nhiều sự biến động lớn. Đặc biệt là tổng doanh thu năm 2008 so với năm 2007 tăng 5.361 triệu đồng, tương đương 312,4%. Trong đó:

- Doanh thu thuần từ bán hàng (DTTBH) và cung cấp dịch vụ tăng 313,4%, tức tăng 5.353 triệu đồng trong năm 2008. Do trong năm 2008, Công ty nhận được nhiều hợp đồng thi công, trong đó có một số hợp đồng thi công có giá trị lớn hơn năm trước. Chính vì vậy, doanh thu năm 2008 tăng vượt bậc, xấp xỉ gấp 3,13 lần doanh thu năm 2007.

- Doanh thu hoạt động tài chính (DT HĐTC) tăng 100% tương đương tăng 8 triệu đồng. Đạt mức gần như tuyệt đối so với cùng kỳ năm trước đó là nhờ vào sự tăng lên của lãi suất gửi tiền ngân hàng. Tuy nhiên, có thể thấy được doanh thu từ hoạt động tài chính đóng vai trò không đáng kể trong tổng doanh thu của Công ty.

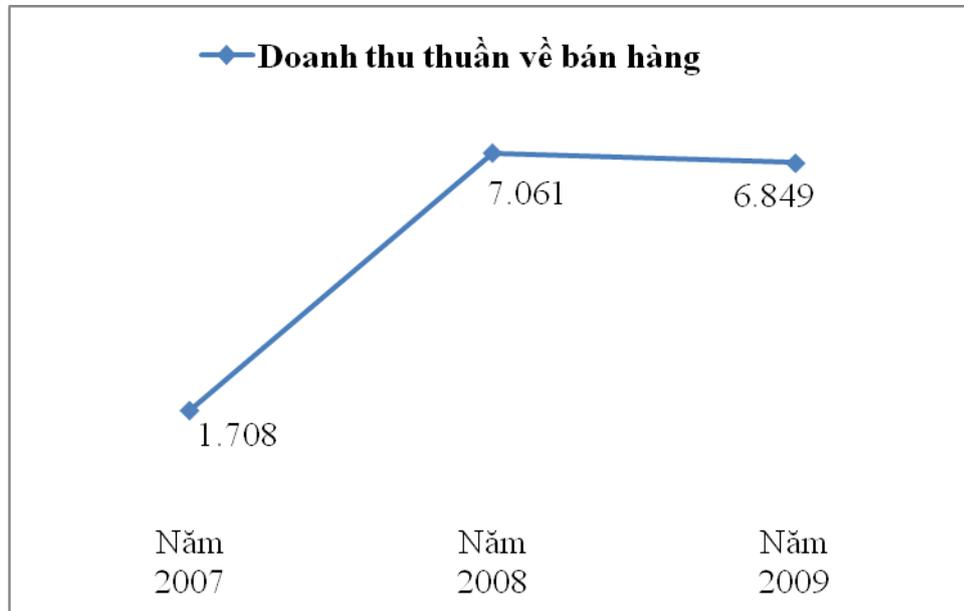


Hình 3.2a Biểu diễn tình hình tổng doanh thu

Đến năm 2009, tình hình tổng doanh thu của Công ty giảm 218 triệu đồng, tương đương giảm 3,1% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó:

- Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm 212 triệu đồng, tương đương giảm 3% so với năm 2008. Nguyên nhân là do trong năm 2009, số lượng hợp đồng thi công của Công ty giảm mạnh từ 16 hợp đồng năm 2008 xuống còn 11 hợp đồng, số lượng giảm chiếm 31,25% số lượng hợp đồng cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên, so với năm 2007, tình hình doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của năm 2009 vẫn ở mức độ tốt và cao hơn rất nhiều. Như vậy, có thể thấy được doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2008, 2009 có kết quả cao hơn rất nhiều so với năm 2007, chứng tỏ Công ty có những bước phát triển vượt bậc rất đáng khâm phục, tuy nhiên kết quả năm 2009 lại thấp hơn so với năm 2008. Vì

vậy, Công ty cần đề ra những biện pháp kịp thời nhằm giữ vững và nâng cao doanh thu thuần từ bán hàng và dịch vụ trong sắp tới cho Công ty.

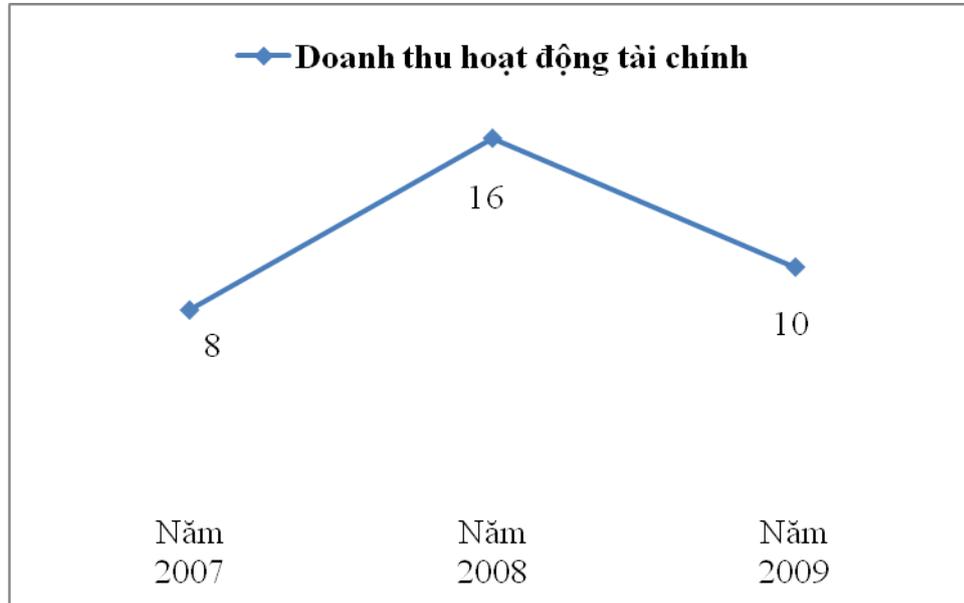


Hình 3.2b Biểu diễn doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ

- Doanh thu từ hoạt động tài chính (DT HĐTC) mặc dù chiếm tỷ trọng không đáng kể trong tổng doanh thu 2009, tuy nhiên, đó cũng chính là một nguồn doanh thu góp phần làm tăng doanh thu của Công ty. Năm 2009, doanh thu từ hoạt động tài chính đạt 10 triệu đồng, giảm 6 triệu đồng, tương đương giảm 37,5% so với cùng kỳ năm 2008. So với năm 2007, doanh thu từ hoạt động tài chính năm 2009 tăng 2 triệu đồng, tương đương tăng 25%. Có thể thấy được, hoạt động tài chính không phải là hoạt động chủ yếu mà Công ty chú trọng đầu tư phát triển trong suốt 3 năm 2007 - 2009.

Tóm lại, qua 3 năm (2007 - 2009) có thể thấy được tình hình tổng doanh thu của Công ty tăng cao vượt bậc so với năm 2007. Đây là một dấu hiệu đáng mừng đối với Công ty, điều này chứng tỏ được vị trí vững chắc và những nỗ lực của Công ty trong thị trường ngành xây dựng. Qua đó, chúng ta có thể thấy được nguồn doanh thu chủ yếu của Công ty là từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ. Doanh thu từ hoạt động tài chính chỉ là một yếu tố đóng vai trò nhằm góp phần làm tăng tổng doanh thu của Công ty. Vì vậy, Công ty nên có những chính sách cụ thể hơn nữa

nhằm tiếp tục duy trì tốc độ tăng doanh thu ngày càng cao hơn, nhất là doanh thu từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ.



Hình 3.2c Doanh thu hoạt động tài chính

3.3 Đánh giá khái quát về tình hình chi phí của Công ty

Chi phí là một trong những nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của Công ty. Mỗi sự tăng lên hoặc giảm xuống của nó đều dẫn đến sự tăng, giảm của lợi nhuận. Do đó, trong hoạt động kinh doanh, nếu muốn đạt được lợi nhuận tối đa thì điều quan trọng là cần phải xem xét, tính toán chi phí một cách phù hợp, hạn chế sự gia tăng các khoản chi phí không cần thiết và giảm thiểu các loại chi phí đến mức thấp nhất, điều này đồng nghĩa với việc làm tăng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.

Qua bảng 3.3 về tình hình chi phí của Công ty qua ba năm (2007 - 2009), ta có thể thấy tình hình tổng chi phí của Công ty có sự tăng đột biến nhất là năm 2008, tăng 511,5%, tương đương 5.734 triệu đồng so với năm 2007. Trong đó:

Bảng 3.3 Báo cáo chi phí của Công ty qua 3 năm (2007 - 2009)

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	So sánh 07/08		So sánh 08/09	
				CL	Tỷ lệ (%)	CL	Tỷ lệ (%)
GVHB	875	6.521	6.515	5.646	645	(6)	(0,1)
CP QLDN	246	334	311	88	35,8	(23)	(6,9)
CP TTNDN	0	0	2	0	-	2	-
Tổng CP	1.121	6.855	6.828	5.734	511,5	(27)	(0,39)

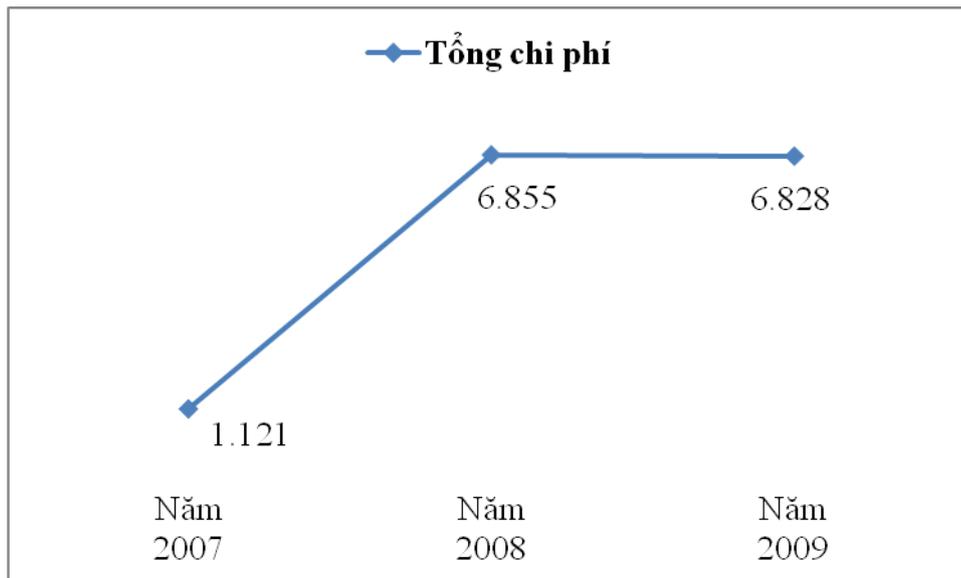
(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

- Giá vốn hàng bán (GVHB) năm 2008 tăng 645%, tương đương 5.646 triệu đồng so với năm 2007. Nguyên nhân của sự tăng đột biến này là do trong năm 2008, Công ty nhận được nhiều hợp đồng và có giá trị hơn năm 2007, do đó, chi phí mua nguyên vật liệu tăng cao hơn hẳn năm 2007.

Mặt khác, năm 2008 là năm mà giá cả nguyên vật liệu xây dựng có nhiều biến đổi theo chiều hướng tăng. Cụ thể, kể từ tháng 01 năm 2008, thị trường giá cả nguyên vật liệu xây dựng đã bắt đầu tăng nhẹ và dao động, cho đến 07 năm 2008 thì bắt đầu tăng đều và mạnh ở hầu hết các mặt hàng vật liệu xây dựng. Tình trạng tăng giá này kéo dài cho đến tháng 10 năm 2008, lúc này, giá cả vật liệu xây dựng trên thị trường có phần giảm xuống nhưng vẫn cao hơn mức giá cả đầu năm. Ngoài ra, do ảnh hưởng giá xăng dầu tăng mạnh năm 2008, chi phí vận chuyển nguyên vật liệu phục vụ cho các công trình xây dựng cũng tăng lên đáng kể.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp (CP QLDN) năm 2008 tăng 88 triệu đồng, tương đương 35,8 % so với cùng kỳ năm 2007. Chi phí này chủ yếu tập trung nhiều vào các cán bộ công nhân viên ở Công ty, nhân công và các chi phí khác tham gia

vào việc quản lý, thi công hoàn thành các hợp đồng xây dựng của Công ty. Nguyên nhân của sự tăng chi phí này là do trong năm 2008, Công ty đã nhận được nhiều hợp đồng thi công, dẫn đến phải thuê nhiều nhân công hơn năm 2007 nhằm thúc đẩy tiến độ thi công các hợp đồng xây dựng, do đó chi phí tăng lên là điều không thể tránh khỏi.



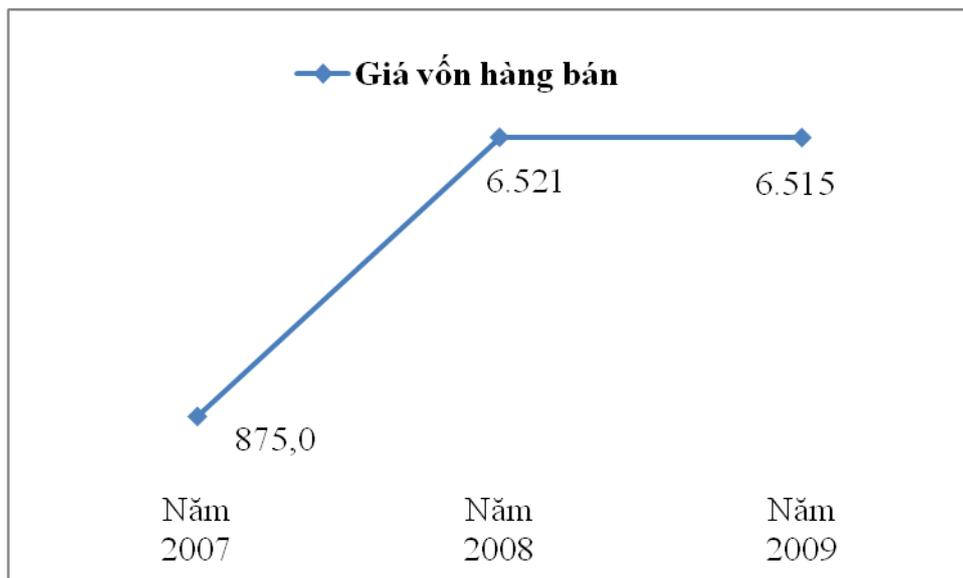
Hình 3.3a Biểu diễn tình hình tổng chi phí

Đến năm 2009, tình hình tổng chi phí có sự giảm nhẹ 27 triệu đồng, chỉ chiếm 0,39% so với năm 2008. Trong đó:

- Giá vốn hàng bán năm 2009 giảm 6 triệu đồng, chiếm tỷ lệ 0,1% so với năm 2008. Chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 23 triệu đồng, chiếm tỷ lệ 6,9%. Đây là điều khá hợp lý, do trong năm 2009, số lượng hợp đồng công trình xây dựng của Công ty ít hơn hẳn năm 2008 là 5 công trình, chiếm 31,25% số lượng hợp đồng so với cùng kỳ năm trước. Đồng thời, giá trị các hợp đồng này không quá lớn so với các hợp đồng năm 2008. Tuy nhiên, giá vốn hàng bán lại chỉ giảm 0,1%. Có thể thấy, mặc dù số lượng hợp đồng có giảm, nhưng chi phí nguyên vật liệu cho các công trình xây dựng so với năm 2008 không giảm bao nhiêu.

Nguyên nhân là do năm 2009, thị trường giá cả vật liệu xây dựng cũng có nhiều biến động và có phần gây bất lợi cho các Công ty xây dựng. Cụ thể, do nhu

cầu xây dựng ở những tháng cuối năm 2008 tăng mạnh, cho nên, thị trường giá cả ở những tháng đầu năm 2009 có phần ổn định rồi sau đó bắt đầu giảm mạnh vào khoảng tháng 4 - 5. Có thể thấy được đó là một dấu hiệu tốt cho thị trường ngành, cho Công ty, tuy nhiên chỉ đến tháng 6 năm 2009, thị trường giá cả các mặt hàng xây dựng có dấu hiệu tăng mạnh cho đến gần cuối năm. Kết quả cho thấy, năm 2009 là một năm bất lợi lớn đối với thị trường ngành xây dựng.

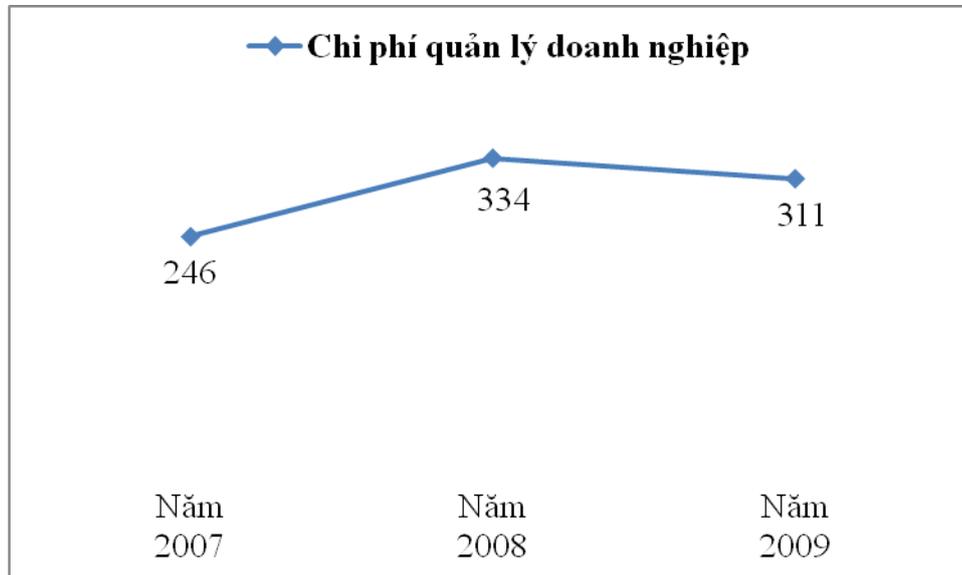


Hình 3.3b Biểu diễn chi phí giá vốn hàng bán

- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp (CP TTNDN): Công ty TNHH Việt Hưng là một Công ty được thành lập vào năm 2005, với trụ sở chính là Ấp Tân Thành Tây, Xã Tân Hòa, Huyện Tiểu Cần, Tỉnh Trà Vinh, với địa chỉ này, Công ty hợp pháp được miễn thuế thu thập doanh nghiệp 3 năm kể từ ngày thành lập. Bắt đầu năm 2009, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo đúng quy định của của Nhà nước về luật doanh nghiệp.

Tóm lại, qua 3 năm (2007 - 2009) ta có thể thấy tốc độ tăng chi phí của Công ty còn cao hơn cả về tốc độ tăng doanh thu, điều này chắc chắn sẽ làm cho lợi nhuận của Công ty giảm xuống. Nguyên nhân của tốc độ tăng chi phí này có thể thấy là do ảnh hưởng nhiều nhất từ giá cả thị trường vật liệu xây dựng và chi phí

quản lý doanh nghiệp của Công ty. Do đó, Công ty nên có những chính sách cụ thể để giảm tối đa về mặt chi phí nhằm mục đích cải thiện lợi nhuận của mình.



Hình 3.3c Biểu diễn chi phí quản lý doanh nghiệp

3.4 Phân tích chung về tình hình lợi nhuận của Công ty

Lợi nhuận là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Tổng doanh thu} - \text{Tổng chi phí}$$

Thông qua bảng 3.4 thống kê về tình hình lợi nhuận qua 3 năm (2007 - 2009) của Công ty, ta có thể thấy được lợi nhuận ròng của Công ty giảm mạnh dần qua các năm. Trong năm 2008 lợi nhuận ròng của Công ty giảm 374 triệu đồng, giảm tương đương 62,9% lợi nhuận so với năm 2007. Tiếp tục giảm vào năm 2009, mức chênh lệch là 190 triệu đồng, giảm tương đương 86% so với năm 2008. Kết quả đó cho thấy qua 3 năm hoạt động vừa qua, hiệu quả hoạt động của Công ty giảm sút rõ rệt.

Phần lợi nhuận ròng này của Công ty được hình thành từ 2 khoản mục sau: lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận từ hoạt động tài chính.

Bảng 3.4 Tình hình lợi nhuận của Công ty qua 3 năm (2007 - 2009)**ĐVT: triệu đồng**

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	CL 07/08		CL 08/09	
				Mức	Tỷ lệ (%)	Mức	Tỷ lệ (%)
LN gộp	832	540	334	(292)	(35,1)	(206)	(38,1)
LN thuần	595	221	33	(374)	(62,9)	(188)	(85,1)
LN HĐTC	8	16	10	8	100	(6)	(37,5)
LN TT	595	221	33	(374)	(62,9)	(188)	(85,1)
LN ròng	595	221	31	(374)	(62,9)	(190)	(86)

*(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)***3.4.1 Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh**

“Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ = Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ - Giá vốn hàng bán” (*Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Việt Hưng*).

“Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh = Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ + Doanh thu hoạt động tài chính - Chi phí tài chính - Chi phí quản lý kinh doanh” (*Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Việt Hưng*).

Qua các kết quả phân tích ở trên ta thấy, doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2008 so với năm 2007 tăng với tỷ lệ 313,4% tương đương mức 5.353 triệu đồng. Tuy nhiên, đến năm 2009, doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm 212 triệu đồng, giảm tương đương 3% so với năm 2008. Như vậy, doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh của Công ty mặc dù không tăng đều nhưng so với năm 2007 là cao hơn rất nhiều. Tuy nhiên, so với năm 2007, lợi nhuận gộp năm

2008 - 2009 lại giảm xuống rất nhiều. Nguyên nhân là do sự tăng lên không đồng đều giữa doanh thu và giá vốn hàng bán.

- Từ 2007 - 2008 do tốc độ tăng lên của doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (313,4%) chậm hơn tốc độ tăng lên của giá vốn hàng bán (645%) (giá vốn hàng bán năm 2007 là 875 triệu đồng sang năm 2008 tăng lên đến 6.521 triệu đồng, tức giá vốn hàng bán trong năm 2008 đã tăng 5.646 triệu đồng) nên đã làm cho lợi nhuận gộp về hoạt động này của Công ty giảm mạnh từ 832 triệu đồng năm 2007 xuống còn 540 triệu đồng năm 2008, tức đã giảm xuống 292 triệu đồng, tương đương giảm 35,1% so với năm 2007.

- Từ 2008 - 2009, doanh thu của Công ty từ hoạt động này giảm 212 triệu đồng, tương đương 3% so với năm 2008, giá vốn hàng bán giảm 0,1% tương đương mức 6 triệu đồng. Có thể thấy được tốc độ giảm của doanh thu lớn hơn gấp 30 lần tốc độ giảm của giá vốn hàng bán, cho nên đã làm cho lợi nhuận gộp của Công ty giảm mạnh ở mức 206 triệu đồng, tương đương với tốc độ giảm 38,1% so với năm 2008.

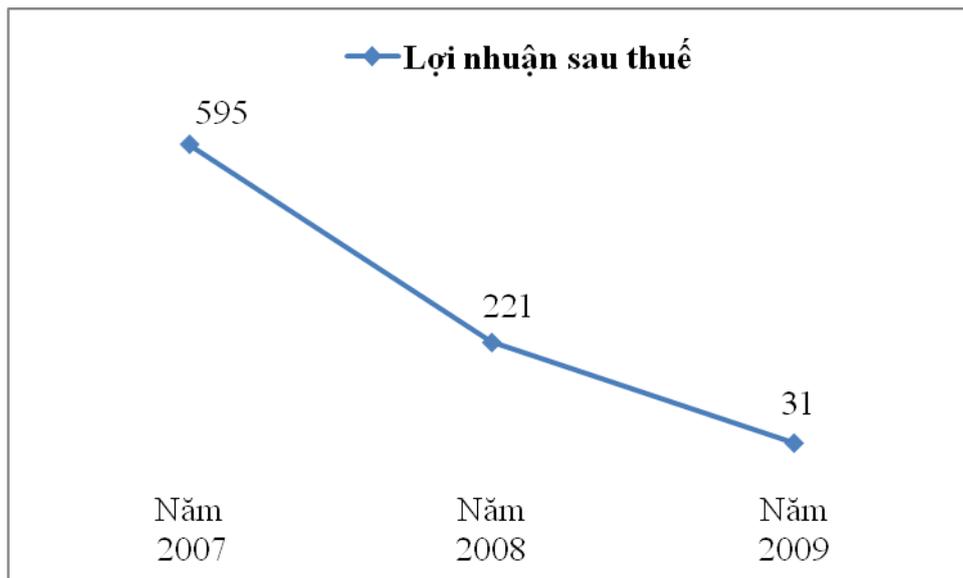
Qua kết quả đó, có thể thấy lợi nhuận gộp năm 2008 (giảm 35,1%), năm 2009 (giảm 38,1%) thực sự giảm mạnh. Điều này đòi hỏi Công ty phải có những biện pháp cụ thể để kiềm hãm tốc độ tăng của giá vốn hàng bán, nhằm mục tiêu nâng cao lợi nhuận gộp cho Công ty.

Về lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, Công ty còn chịu ảnh hưởng bởi nhân tố chi phí quản lý doanh nghiệp. Với tốc độ tăng chi phí quản lý doanh nghiệp 35,8% (2007 - 2008), tỷ lệ giảm lợi nhuận gộp là 35,1% (2007 - 2008), cho nên đã làm cho lợi nhuận thuần giảm 62,9% (2007 - 2008). Với tốc độ giảm chi phí quản lý doanh nghiệp 6,9% (2008 - 2009), tỷ lệ giảm lợi nhuận gộp là 38,1% (2008 - 2009), do đó đã dẫn đến lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm 85,1% (2008 - 2009).

Qua đó, có thể thấy được, tốc độ tăng từ chi phí quản lý doanh nghiệp ảnh hưởng không nhỏ đến sự tăng hay giảm của lợi nhuận thuần. Do đó, Công ty cũng

nên có những biện pháp cụ thể nhằm giảm tối thiểu một cách hợp lý đối với loại chi phí này.

Tóm lại, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh là thành phần chủ yếu trong tổng lợi nhuận của Công ty, nhìn chung, qua 3 năm (2007 - 2009) thì phần lợi nhuận này có xu hướng giảm mạnh dần qua các năm, mà chủ yếu là do ảnh hưởng nhiều từ sự biến động không ổn định của giá cả thị trường ngành xây dựng làm cho tốc độ tăng của giá vốn hàng bán cao hơn tốc độ tăng doanh thu và sự tăng lên từ chi phí quản lý doanh nghiệp. Chính vì vậy, Công ty nên có những chính sách phù hợp để đối phó với sự bất ổn của giá cả thị trường ngành, giảm bớt chi phí, góp phần giúp cho lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của Công ty được cải thiện.



Hình 3.4 Biểu diễn lợi nhuận sau thuế

3.4.2 Lợi nhuận từ hoạt động tài chính của Công ty

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính là một yếu tố nhỏ góp phần tạo nên lợi nhuận thuần của Công ty, ta có:

“Lợi nhuận hoạt động tài chính = Doanh thu hoạt động tài chính - Chi phí tài chính”

(Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty)

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính của Công ty chủ yếu là lãi từ tiền gửi ngân hàng. Qua 3 năm (2007 - 2009) thì lợi nhuận từ hoạt động này đều mang lại lợi nhuận tuyệt đối cho Công ty do không có chi phí tài chính. Cụ thể, năm 2008 so với 2007 doanh thu từ hoạt động này tăng mức 8 triệu đồng, tương đương tăng 100%, đến 2009 giảm mức 6 triệu đồng, tương đương giảm 37,5% so với 2008, tăng nhẹ so với năm 2007, tương đương với mức tăng 2 triệu đồng, chi phí tài chính đều bằng 0.

Tóm lại, lợi nhuận chính trong qua 3 năm (2007 - 2009) của Công ty TNHH Việt Hưng chủ yếu là từ hoạt động kinh doanh. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính chỉ đóng góp một phần nhỏ góp phần vào tổng lợi nhuận của Công ty.

3.4.3 Phân tích một số nhân tố cụ thể ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty TNHH Việt Hưng

Có rất nhiều nhân tố khác nhau bao gồm cả nhân tố khách quan và nhân tố chủ quan ảnh hưởng đến lợi nhuận hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chúng rất được các nhà quản trị và nhà đầu tư quan tâm. Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp gồm 3 nhóm: mở rộng thị trường hoạt động, giảm chi phí hoạt động kinh doanh, hoàn thiện tổ chức kinh doanh. Trong đó mỗi nhóm gồm rất nhiều nhân tố khác nhau kể cả nhân tố định tính và định lượng.

Trong phạm vi phân tích tại Công ty TNHH Việt Hưng, chúng ta sẽ phân tích 2 nhân tố chủ yếu sau:

Số lượng công trình hoàn thành

Có mối tương quan tỷ lệ thuận, tác động trực tiếp và gián tiếp đến lợi nhuận của Công ty. Nếu Công ty nhận được nhiều công trình có giá trị cao được chủ đầu tư thanh toán đúng theo từng giai đoạn nghiệm thu và bàn giao công trình đúng thời hạn thì sẽ làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp tăng lên. Song, nếu do điều kiện nào đó mà công trình không được hoàn thành đúng thời gian quy định, hoặc khi Công ty không ký kết được hợp đồng kinh tế thì cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận.

Chi phí nguyên vật liệu xây dựng

Các hợp đồng thi công công trình xây dựng thì thường là dài hạn. Tại Công ty TNHH Việt Hưng, thời hạn các hợp đồng thi công thường từ 4 tháng đến 1 năm. Như vậy, trong khi đơn giá thực hiện công trình vẫn không thay đổi, nhưng nếu giá nguyên vật liệu trên thị trường tăng kéo dài sẽ làm cho chi phí mua nguyên vật liệu của Công ty tăng lên. Việc tăng chi phí sẽ ảnh hưởng đến giá thành của công trình tăng, nhưng đơn giá thực hiện sẽ không được thay đổi sau khi ký hợp đồng thi công, do đó, dẫn đến lợi nhuận Công ty sẽ thấp.

3.5 Phân tích các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận của Công ty

Đối với các doanh nghiệp mục tiêu cuối cùng vẫn là lợi nhuận. Lợi nhuận là một chỉ tiêu tài chính tổng hợp phản ánh hiệu quả toàn bộ quá trình đầu tư, sản xuất, tiêu thụ và những giải pháp kỹ thuật, quản lý kinh tế tại doanh nghiệp. Vì vậy lợi nhuận là một chỉ tiêu tài chính mà bất cứ một đối tượng nào muốn đặt quan hệ với doanh nghiệp cũng đều quan tâm. Tuy nhiên, để nhận thức đúng đắn về lợi nhuận thì không phải chỉ quan tâm đến tổng mức lợi nhuận mà phải đặt lợi nhuận trong mối quan hệ với vốn, tài sản và các nguồn lực kinh tế tài chính mà doanh nghiệp đã sử dụng để tạo ra phần lợi nhuận đó. Trong kinh tế để phân tích khả năng sinh lời thường được sử dụng các chỉ tiêu sau:

3.5.1 Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu (ROS)

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng doanh thu có thể mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Tỷ suất lợi nhuận càng cao thì hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp càng tốt. Chỉ tiêu này có ý nghĩa khuyến khích các doanh nghiệp tăng doanh thu, giảm chi phí nhưng điều kiện để có hiệu quả là tốc độ tăng lợi nhuận phải lớn hơn tốc độ tăng doanh thu.

Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu của hoạt động sản xuất kinh doanh ở Công ty TNHH Việt Hưng được phản ánh ở bảng 3.5 sau:

Bảng 3.5.1 Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu (2007 - 2009)

ĐVT: triệu đồng

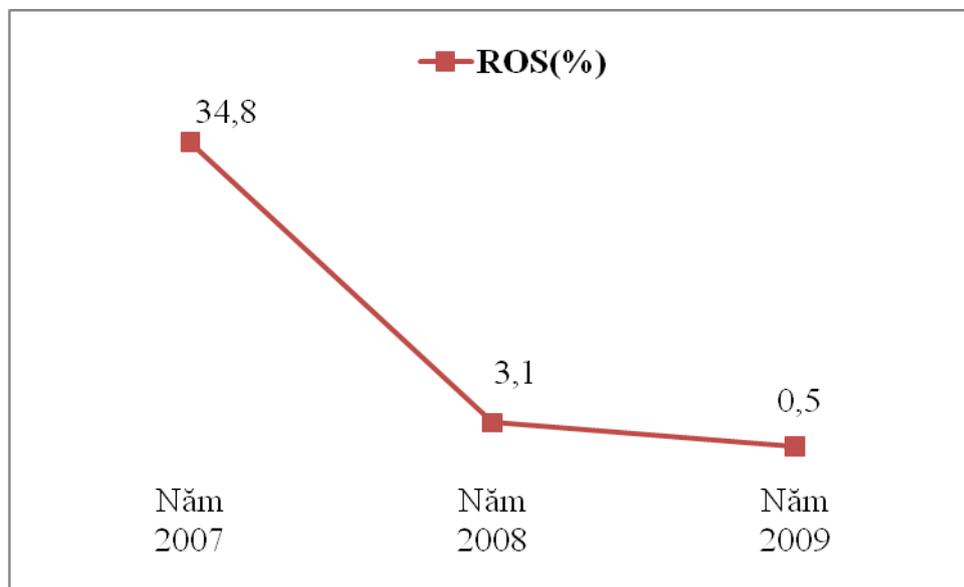
Chỉ tiêu	2007	2008	2009	So sánh 07/08		So sánh 08/09	
				CL	Tỷ lệ (%)	CL	Tỷ lệ (%)
Doanh thu	1.708	7.061	6.849	5.353	313,4	(212)	(3)
Lợi nhuận	595	221	31	(374)	(62,9)	(190)	(86)
ROS(%)	34,8	3,1	0,5	(31,7)	(91)	(2,7)	(85,5)

(Nguồn: Phòng kế toán - tài chính)

Qua bảng 3.5.1 và hình 3.5.1 ta thấy tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu (ROS) của năm 2007 là cao nhất đạt mức 34,8%, thấp nhất là năm 2009 chỉ đạt mức 0,5%. Cụ thể năm 2007, ROS của Công ty là 34,8%, tức là khi Công ty thu được 100 đồng doanh thu thì nó sẽ mang lại cho Công ty 34,8 đồng lợi nhuận. Vậy trong năm 2007 này Công ty hoạt động rất có hiệu quả nhờ có chiến lược đẩy mạnh kinh doanh đúng đắn và chính sách quản lý chi phí hợp lí.

Tuy nhiên, đến năm 2008, ROS của Công ty giảm xuống còn 3,1%, tức khi thu được 100 đồng doanh thu thì mang lại cho Công ty 3,1 đồng lợi nhuận, so với năm 2007 ROS giảm 31,7%, tức giảm 31,7 đồng lợi nhuận, chiếm tỷ lệ 91%. Điều này cho thấy trong năm 2008, hiệu quả quản lý về mặt chi phí của Công ty không còn tốt như năm 2007 dẫn đến tốc độ chi phí tăng cao và thực sự tăng cao vào năm 2009 so với tốc độ doanh thu. Do đó, chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu tiếp tục giảm mạnh vào năm 2009, ROS của Công ty lúc này chỉ đạt 0,5%, điều này có nghĩa là khi Công ty thu được 100 đồng doanh thu thì nó chỉ mang lại cho Công ty 0,5 đồng lợi nhuận, giảm 2,7%, tức giảm 2,7 đồng lợi nhuận, chiếm tỷ lệ đến 85,5% so với năm 2008.

Như vậy, có thể thấy được tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu (ROS) của Công ty giảm mạnh qua các năm 2007, 2008, 2009, tức lợi nhuận của Công ty cũng giảm mạnh. Điều này chứng tỏ được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đang trên đà đi xuống. Nguyên nhân là do phần chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty tăng mạnh qua các năm nên đã làm cho lợi nhuận của Công ty giảm mạnh. Do đó, Công ty cần phải có biện pháp kiểm soát tình hình chi phí một cách chặt chẽ hơn nữa để góp phần làm tăng lợi nhuận của Công ty, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.



Hình 3.5.1 Biểu diễn tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu

3.5.2 Tỷ suất lợi nhuận theo tổng tài sản (ROA)

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng tài sản dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra được bao nhiêu đồng về lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh càng lớn.

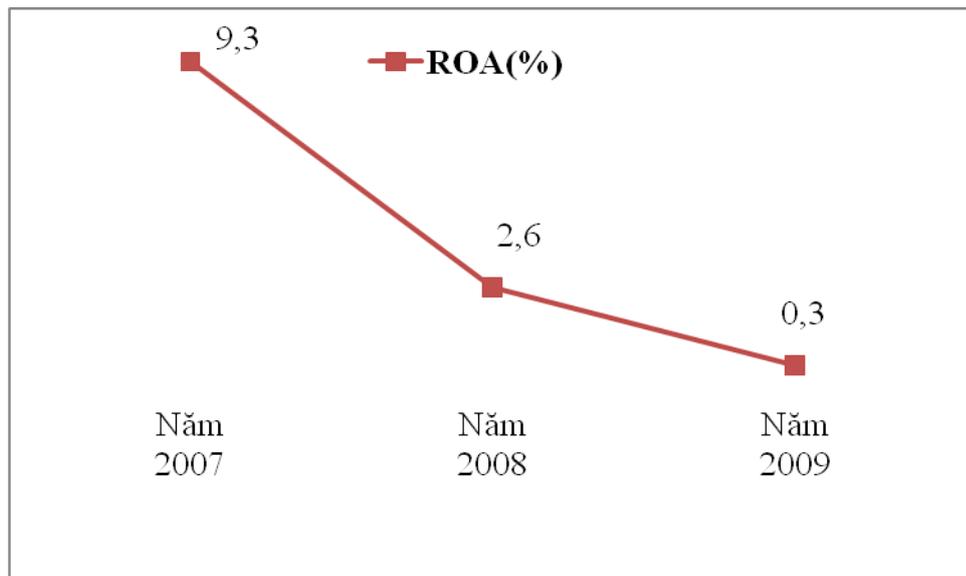
Tỷ suất lợi nhuận theo tổng tài sản của hoạt động sản xuất kinh doanh ở Công ty TNHH Việt Hưng được phản ánh ở bảng 3.5.2 như sau:

Bảng 3.5.2 Bảng tỷ suất lợi nhuận theo tổng tài sản (2007 - 2009)

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	So sánh 07/08		So sánh 08/09	
				CL	Tỷ lệ (%)	CL	Tỷ lệ (%)
TTS	6.401	8.536	11.828	2.135	33,4	3.292	38,6
Lợi nhuận	595	221	31	(374)	(62,9)	(190)	(86)
ROA(%)	9,3	2,6	0,3	(6,7)	(72,1)	(2,3)	(89,9)

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)



Hình 3.5.2 Biểu diễn tỷ suất lợi nhuận theo tổng tài sản

Qua bảng 3.5.2 và hình 3.5.2 ta thấy tỷ suất lợi nhuận theo tổng tài sản (ROA) của năm 2007 là cao nhất đạt mức 9,3%, thấp nhất là năm 2009 chỉ đạt mức 0,3%. Cụ thể năm 2007, ROA của Công ty là 9,3%, tức là cứ 100 đồng tài sản bỏ ra thì Công ty sẽ thu được 9,3 đồng lợi nhuận. Năm 2008, ROA của Công ty là 2,6%, có nghĩa là khi Công ty bỏ ra 100 đồng tài sản thì Công ty sẽ thu được 2,6 đồng lợi

nhuận, so với năm 2007 ROA giảm 6,7%, chiếm tỷ lệ 72,1%. Đến năm 2009, ROA của Công ty là 0,3%, so với năm 2008 giảm 2,3%, chiếm tỷ lệ đến 89,9%, lúc này khi Công ty dùng 100 đồng tài sản đầu tư vào hoạt động kinh doanh thì Công ty chỉ thu được về 0,3 đồng lợi nhuận, giảm 2,3 đồng lợi nhuận so với năm 2008. Có thể thấy năm 2008, 2009, chỉ số ROA của Công ty thực sự giảm mạnh so với năm 2007.

Kết quả phân tích trên chứng tỏ được hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty đang thực sự giảm mạnh, có nghĩa là tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thực sự không đạt hiệu quả trong 2 năm (2008 - 2009). Do đó, để nâng cao chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo tổng sản (ROA) này, đòi hỏi Công ty phải có những chính sách phù hợp về mục đích sử dụng tài sản của mình.

3.5.3 Tỷ suất lợi nhuận theo vốn chủ sở hữu (ROE)

Chỉ tiêu này cho biết khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu, nó phản ánh cứ một đồng vốn chủ sở hữu dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra được bao nhiêu đồng về lợi nhuận.

Bảng 3.5.3 Bảng tỷ suất lợi nhuận theo vốn chủ sở hữu (2007 - 2009)

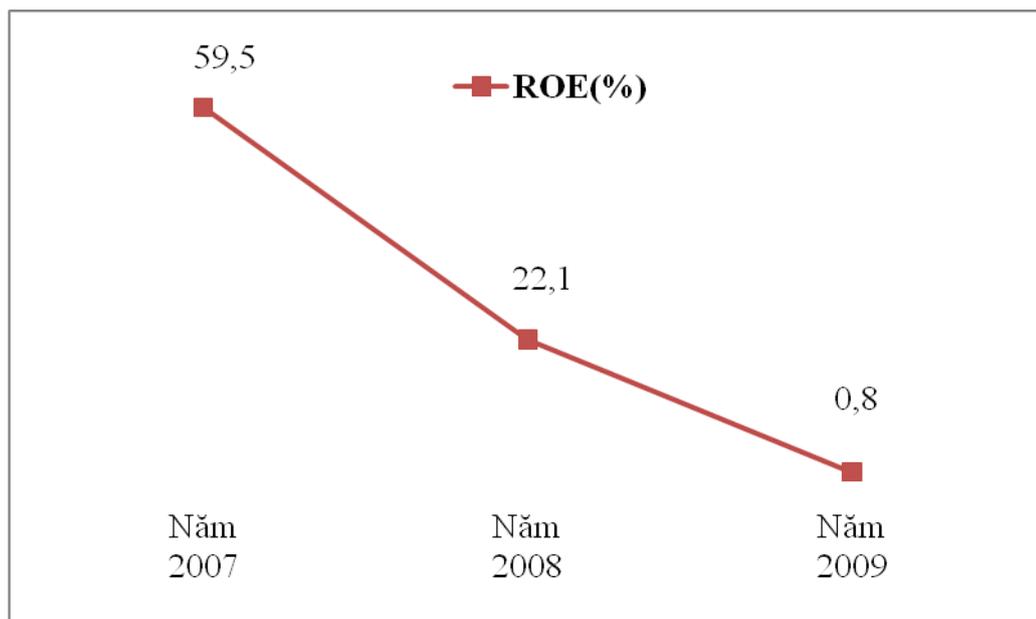
ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	So sánh 07/08		So sánh 08/09	
				CL	Tỷ lệ (%)	CL	Tỷ lệ (%)
Vốn CSH	1.000	1.000	4.000	0	0	3.000	300
Lợi nhuận	595	221	31	(374)	(62,9)	(190)	(86)
ROE(%)	59,5	22,1	0,8	(37,4)	(62,9)	(21,3)	(96,5)

(Nguồn: Phòng kế toán - tài chính)

Qua bảng 3.5.3 và hình 3.5.3 phản ánh tỷ suất lợi nhuận theo vốn chủ sở hữu của hoạt động sản xuất kinh doanh ở Công ty TNHH Việt Hưng ta thấy được tỷ suất lợi nhuận theo vốn chủ sở hữu (ROE) năm 2007, 2008 của Công ty cao hơn nhiều so với tỷ suất lợi nhuận theo tổng tài sản (ROA). Điều này cho thấy vốn tự có của Công ty thấp, Công ty hoạt động chủ yếu nhờ vào các khoản vay.

Cụ thể, năm 2007 tỷ suất lợi nhuận theo vốn chủ sở hữu (ROE) của Công ty đạt mức cao nhất trong 3 năm (2007 - 2009) 59,5%, tức là cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra Công ty sẽ thu được 59,5 đồng lợi nhuận. Như vậy trong năm 2007 này nguồn vốn chủ sở hữu đã mang lại lợi nhuận rất cao cho công ty chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn của công ty là rất tốt.



Hình 3.5.3 Biểu diễn chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo vốn chủ sở hữu

Đến năm 2008, ROE của Công ty giảm xuống còn 22,1%, tức khi Công ty bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu về 22,1 đồng lợi nhuận, so với năm 2007 giảm 37,4%, tức giảm 37,4 đồng lợi nhuận, chiếm tỷ lệ 62,9%. Đến năm 2009, chỉ số ROE tiếp tục giảm xuống và chỉ còn 0,8%, giảm 21,3%, chiếm tỷ lệ 96,5% so với năm 2008. Nguyên nhân làm cho tỷ số này giảm mạnh trong năm 2008 - 2009 là do tốc độ tăng lợi nhuận trong 2 năm này chậm hơn rất nhiều so với tốc độ tăng lên của

nguồn vốn chủ sở hữu, nhất là năm 2009, khi vốn tự có của Công ty đã tăng lên 300% thì Công ty hoạt động chủ yếu nhờ vào nguồn vốn tự có của mình, không phụ thuộc nhiều vào các khoản vay. Tuy nhiên, vốn chủ sở hữu bỏ ra lúc này không đạt hiệu quả so với 2 năm 2007, 2008.

3.5.4 Tỷ suất lợi nhuận theo giá vốn hàng bán (LN/GVHB)

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng giá vốn của sản phẩm thì sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp càng lớn.

Tỷ suất lợi nhuận theo giá vốn hàng bán của hoạt động sản xuất kinh doanh ở Công ty TNHH Việt Hưng được phản ánh ở bảng 3.5.4 :

Bảng 3.5.4 Tỷ suất lợi nhuận theo giá vốn hàng bán (2007 - 2009)

DVT: triệu đồng

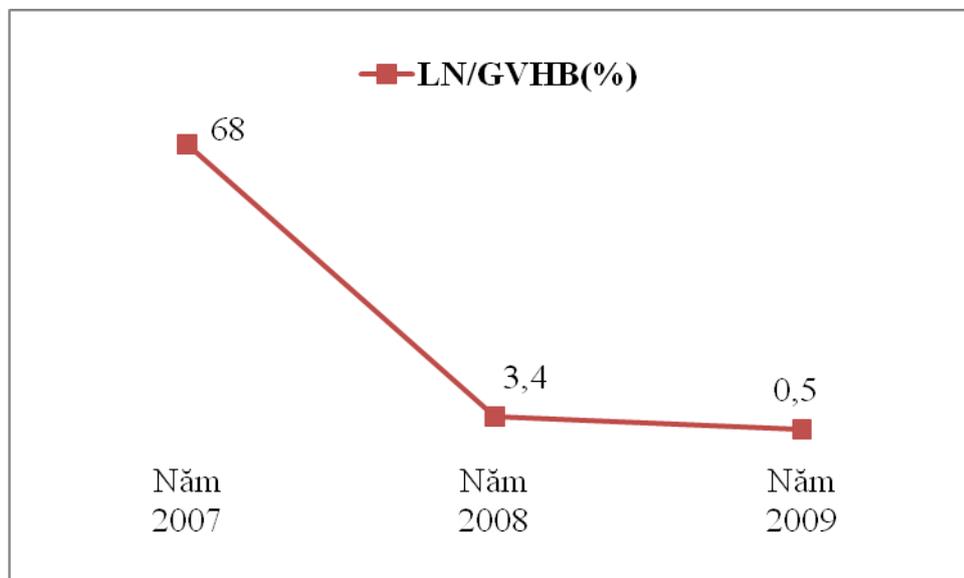
Chỉ tiêu	2007	2008	2009	So sánh 07/08		So sánh 08/09	
				CL	Tỷ lệ (%)	CL	Tỷ lệ (%)
GVHB	875	6.521	6.515	5.646	645,3	(6)	(0,1)
Lợi nhuận	595	221	31	(374)	(62,9)	(190)	(86)
LN/GVHB(%)	68	3,4	0,5	(64,6)	(95,0)	(2,9)	(86,0)

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Qua bảng 3.5.4 và hình 3.5.4 ta thấy tỷ suất lợi nhuận theo giá vốn hàng bán của năm 2007 là cao nhất, thấp nhất là năm 2009. Cụ thể năm 2007, tỷ suất LN/GVHB của Công ty là 68%, có nghĩa là cứ 100 đồng giá vốn cho sản phẩm thì Công ty sẽ giữ được 68 đồng lợi nhuận. Năm 2008, tỷ suất LN/GVHB của Công ty giảm xuống còn 3,4% có nghĩa là cứ 100 đồng giá vốn cho sản phẩm thì Công ty chỉ còn giữ lại được 3,4 đồng lợi nhuận, so với năm 2007 giảm đến 64,6%, tức giảm

64,6 đồng lợi nhuận, chiếm tỉ lệ 95%. Đến năm 2009, tỷ suất LN/GVHB của Công ty tiếp tục giảm mạnh, chỉ còn 0,5%, tức là cứ 100 đồng giá vốn của sản phẩm thì Công ty chỉ còn giữ được 0,5 đồng, so với năm 2008 giảm tương đương 2,9%, chiếm tỉ lệ 86%.

Qua kết quả phân tích đó ta có thể thấy được, thực sự hiệu quả hoạt động của Công ty ngày càng giảm sút rõ rệt, đòi hỏi Công ty phải có những chính sách phù hợp nhằm quản lý tốt hơn chi phí mua các loại nguyên vật liệu, mục đích chủ yếu là giảm chi phí xuống mức thấp nhất, cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong thời gian sắp tới.



Hình 3.5.4 Biểu diễn chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo giá vốn hàng bán

3.5.5 Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí (LN/CP)

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng chi phí bỏ ra sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Để tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thì cần phải hạn chế tối đa chi phí để thu lợi nhuận nhiều nhất.

Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí của hoạt động sản xuất kinh doanh ở Công ty TNHH Việt Hưng được phản ánh ở bảng 3.5.5 như sau:

Bảng 3.5.5 Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí (2007 - 2009)

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	So sánh 07/08		So sánh 08/09	
				CL	Tỷ lệ (%)	CL	Tỷ lệ (%)
Chi phí	1.121	6.855	6.826	5.734	511,5	(29)	(0,4)
Lợi nhuận	595	221	31	(374)	(62,9)	(190)	(86,0)
LN/CP(%)	53,1	3,2	0,5	(49,9)	(93,9)	(2,7)	(85,9)

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

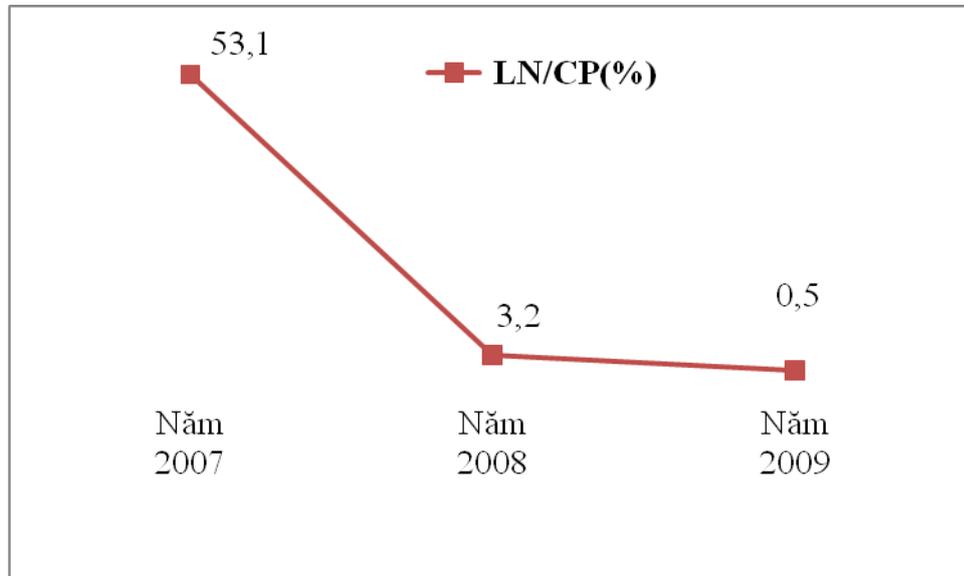
Qua bảng 3.5.5, ta thấy tỷ suất lợi nhuận theo chi phí của năm 2007 là cao nhất, thấp nhất là năm 2009. Cụ thể năm 2007, chỉ tiêu tỷ suất LN/CP của Công ty là 53,1%, nghĩa là cứ 100 đồng chi phí bỏ ra thì Công ty sẽ giữ được 53,1 đồng lợi nhuận. Năm 2008, tỷ suất LN/CP của Công ty giảm xuống còn 3,2%, tức cứ 100 đồng chi phí bỏ ra thì Công ty sẽ giữ được 3,2 đồng lợi nhuận, so với năm 2007 tỷ suất LN/CP giảm 49,9%, chiếm tỷ lệ 93,9%. Năm 2009, tỷ suất LN/CP của Công ty tiếp tục giảm mạnh chỉ còn 0,5%, tức là cứ 100 đồng chi phí bỏ ra Công ty chỉ còn thu được 0,5 đồng lợi nhuận, so với năm 2008 giảm 2,7%, chiếm tỷ lệ 85,9%.

Như vậy, tỷ suất LN/CP của Công ty giảm mạnh dần qua các năm 2007, 2008, 2009. Điều này chứng tỏ được Công ty sử dụng chi phí chưa hợp lý, chưa mang lại hiệu quả như mong muốn. Nếu muốn chỉ tiêu tỉ suất này được nâng cao, đòi hỏi Công ty phải tìm cách giảm được chi phí xuống mức thấp nhất. Chỉ có như vậy, hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty mới được nâng cao.

Kết luận

Qua phân tích ta thấy hầu như tất các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận của tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đang giảm mạnh dần qua các năm 2007, 2008, 2009, mà nhất là năm 2009. Điều này chứng tỏ, tình hình hoạt động sản xuất

kinh doanh của Công ty đang có chiều hướng đi xuống, không khả quan, đòi hỏi Công ty phải có những giải pháp thích hợp nhằm khắc phục tình hình hiện tại và nâng cao các chỉ tiêu lợi nhuận trong thời gian tới.



Hình 3.5.5 Biểu diễn tỷ suất lợi nhuận theo chi phí

3.6 Phân tích chung về các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của các chỉ tiêu lợi nhuận

Trong cơ chế thị trường hoạt động kinh doanh của mỗi công ty đều phải chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố tác động, các nhân tố này có ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của công ty. Muốn kinh doanh thành công thì người lãnh đạo của công ty cũng như toàn bộ cán bộ công ty phải nắm bắt và hiểu rõ những nhân tố tác động cũng như cơ chế của nó để điều chỉnh cho thích ứng và phù hợp với tình hình kinh doanh của công ty, nhằm nâng cao doanh thu và lợi nhuận cho công ty. Có thể chia các yếu tố ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận trong ngành xây dựng cơ bản thành các nhóm sau:

3.6.1 Các yếu tố công ty

Đây là các yếu tố thuộc phạm vi doanh nghiệp quyết định trực tiếp đến việc kinh doanh và kết quả của công ty. Lãnh đạo công ty có thể từng bước điều chỉnh

tăng cường các hoạt động tích cực và hạn chế các hoạt động tiêu cực.

3.6.1.1 Uy tín của doanh nghiệp

Uy tín là vấn đề vô cùng quan trọng trong kinh doanh, uy tín cao trên thương trường sẽ mang lại cho công ty nhiều cơ hội trong kinh doanh, có nhiều khách hàng, thu hút được người có trình độ cao về làm việc cho công ty, giảm bớt các chi phí không cần thiết, bảo đảm giúp cho việc kinh doanh thông suốt. Uy tín phụ thuộc nhiều yếu tố quy mô, sự phát triển của công ty, đội ngũ cán bộ, thị phần công ty chiếm giữ, sự chiếm giữ, sự tín nhiệm trong quan hệ với bạn hàng...

3.6.1.2 Nhân tố tổ chức lao động

Trình độ tổ chức quản lý của lãnh đạo

Lãnh đạo là người định hướng cho sự phát triển của Công ty, hướng dẫn cho việc kinh doanh của cấp dưới. Một công ty có lãnh đạo tồi, thì không thể tạo ra lợi nhuận cao. Người lãnh đạo phải có kiến thức chuyên môn tốt, có năng lực quản lý, năng động sáng tạo, tổ chức phân công và hợp lý giữa các bộ phận, cá nhân trong doanh nghiệp, sử dụng đúng người đúng việc sao cho tận dụng được sở trường của họ, tạo sự thống nhất hợp lý trong tiến trình thực hiện nhiệm vụ chung của công ty, áp dụng các hình thức trách nhiệm vật chất, sử dụng các đòn bẩy kinh tế, thưởng phạt nghiêm minh, tạo ra động lực thúc đẩy người lao động nỗ lực hơn trong phần trách nhiệm của mình, tạo ra được sức mạnh tổng hợp nhằm thực hiện một cách tốt nhất kế hoạch sản xuất, kinh doanh của đơn vị, góp phần nâng cao lợi nhuận của công ty.

Trình độ tay nghề của người lao động

Nhân tố này tác động trực tiếp tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Trình độ chuyên môn của người lao động, ý thức trách nhiệm cao của người lao động sẽ tạo ra năng suất lao động cao, tiết kiệm được tiêu hao nhiên liệu, từ đó làm tăng doanh thu tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Trình độ quản lý và sử dụng vốn của công ty

Đây là yếu tố quan trọng tác động thường xuyên, trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Do vậy, đơn vị phải chú trọng ngay từ việc hoạch định nhu cầu vốn kinh doanh, làm cơ sở cho việc lựa chọn. Huy động các nguồn vốn hợp lý trên cơ sở khai thác tối đa mọi nguồn lực sẵn có của mình, tổ chức chu chuyển vốn, tái tạo lại vốn ban đầu, bảo toàn và phát triển vốn.

3.6.2 Các yếu tố bên ngoài

3.6.2.1 Đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước Việt Nam

Yếu tố thuộc về mặt chính trị này có tác động tới hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Trong từng giai đoạn phát triển, tùy theo từng điều kiện của đất nước mà Đảng và Nhà nước ta đưa ra các đường lối, chính sách phù hợp. Sự thay đổi này sẽ tác động đến sản xuất kinh doanh nói chung. Có thể tác động theo chiều hướng tích cực, nhưng cũng có thể có theo chiều hướng tiêu cực, do vậy, doanh nghiệp cần phải nắm vững sự biến động này từ đó đưa ra các quyết định phù hợp nhằm giảm thiểu các rủi ro.

Các chính sách của nhà nước về xây dựng như: giá cả nguyên liệu xây dựng, chính sách quy hoạch nhà đất,...

3.6.2.2 Hệ thống tài chính ngân hàng

Ngay từ khi xuất hiện, hệ thống ngân hàng tài chính đã tỏ ra là một công cụ đắc lực phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh sản xuất. Hiện nay hệ thống ngân hàng tài chính đã phát triển hết sức lớn mạnh, tác động tới tất cả các doanh nghiệp dù lớn hay nhỏ ở mọi quốc gia trên thế giới. Vai trò của hệ thống ngân hàng tài chính thể hiện ở chỗ nó điều tiết nguồn vốn của các doanh nghiệp, làm cầu nối giữa bên cung và bên cầu về vốn, đồng thời thực hiện các dịch vụ chuyển tiền, thanh toán tạo điều kiện hoạt động cho các doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho toàn xã hội. Đối với doanh nghiệp xây dựng thì sự tác động

này rất mạnh mẽ vì các công ty xây dựng đòi hỏi phải có một lượng vốn rất lớn trong quá trình thi công dự án mà bên đối tác chưa không tạm ứng trước và vốn công ty không đáp ứng đủ nhiều công trình một lúc và lúc này họ rất cần sự giúp đỡ của ngân hàng tài chính. Nhiều trường hợp do tạo được uy tín với các ngân hàng mà doanh nghiệp được ngân hàng đứng ra bảo lãnh hoặc chấp nhận cho vay một lượng vốn lớn, tạo điều kiện cho doanh nghiệp thực hiện các dự án, công trình với quy mô lớn.

3.6.2.3 Sự phát triển của công nghệ khoa học kỹ thuật

Đây là nhân tố khách quan có tác động trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh ở các doanh nghiệp xây dựng nước ta. Sự phát triển của khoa học kỹ thuật có tác động vừa tích cực lại vừa tiêu cực đến ngành xây dựng. Bởi vì khoa học công nghệ phát triển sẽ góp phần cho các công ty đổi mới công nghệ và trang thiết bị hiện đại trong thi công giúp cho các công trình được thực hiện nhanh hơn, đúng kỹ thuật hơn làm cho hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ tăng mạnh. Nhưng đồng thời nó lại là một thách thức đối với các công ty xây dựng Việt Nam – các công nghệ, trang thiết bị máy móc mới hiện đại rất đắt tiền, các doanh nghiệp Việt Nam không đủ kinh phí để mua về. Dẫn đến, các công ty xí nghiệp trong nước vẫn phải sử dụng các công nghệ trang thiết bị máy móc lạc hậu không đáp ứng được cho các công trình hiện đại, lớn và như vậy là việc các công ty xây dựng nước sẽ có cơ hội hơn vào cạnh tranh, trúng thầu các công trình lớn trong nước là tất yếu.

Một số nhân tố khác

Ngoài các nhân tố chính kể trên hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp xây dựng còn chịu sự tác động của một số nhân tố như: điều kiện địa lý và thời tiết của nước ta luôn biến đổi khôn lường, nên dẫn đến không các công trình bị ảnh hưởng; các yếu tố xuất phát từ phía đối tác như giá cả, phương thức, thủ tục thanh toán, các chính sách đền bù;...ngoài ra mức sống của người dân và giá cả cũng ảnh hưởng mạnh tới hoạt động sản xuất kinh doanh.

CHƯƠNG 4

MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY TNHH VIỆT HƯNG

4.1 Tồn tại và nguyên nhân

Việc phân tích, đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp đều nhằm mục đích nhận thức và đánh giá đúng đắn về kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Qua đó, thấy được trình độ quản lý kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đánh giá được chất lượng của phương án kinh doanh mà doanh nghiệp đã đề ra. Thông qua đó, phát hiện ra những ưu điểm cần phát huy và hạn chế, những nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó, có thể đưa ra những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cũng như các chỉ tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp.

Ở đây, qua phân tích tình hình lợi nhuận của Công ty TNHH Việt Hưng dựa trên các chỉ tiêu lợi nhuận, cho thấy được tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như sau:

- So với năm 2007, nguồn vốn năm 2008, 2009 cao hơn gấp 4 lần. Tuy nhiên, qua kết quả phân tích ở chương 3 ta có thể thấy hiệu quả sử dụng vốn của Công ty thực sự đang giảm dần qua các năm. Nguyên nhân chủ yếu là do Công ty vẫn chưa có những cách thức để có thể phân bổ nguồn vốn của mình một cách hợp lý nhất.

- Lợi nhuận của Công ty còn ở mức thấp do giá vốn hàng bán khá cao, cần phải được tính toán, xem xét lại để hạn chế phần chi phí đầu vào này. Tìm kiếm nguồn hàng tin cậy với giá cả phù hợp cũng là biện pháp làm tăng lợi nhuận cho công ty.

- Tỷ suất sinh lời của Công ty vẫn ở mức thấp, do tốc độ tăng lên của lợi nhuận chậm hơn tốc độ tăng của doanh thu, một phần là do giá vốn hàng bán khá cao và các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng lần lượt tăng lên theo sự biến động của thị trường. Do đó, công ty cần xem xét, kiểm soát thật chặt chẽ để hạn chế sự tăng lên của các khoản chi phí này.

4.2 Một số đề xuất chủ yếu

Trong cơ chế thị trường hiện nay để có thể tồn tại và phát triển được đòi hỏi các doanh nghiệp phải hoạt động kinh doanh có hiệu quả và ngày càng tăng mức lợi nhuận của mình. Chính vì vậy, qua kết quả phân tích các chỉ tiêu lợi nhuận của Công ty TNHH Việt Hưng cùng với mong muốn góp phần cải thiện tình hình lợi nhuận của Công ty trong thời gian sắp tới, em xin được đề ra một số đề xuất chủ yếu như sau:

4.2.1 Tăng doanh thu

Sự thay đổi của doanh thu có ảnh hưởng rất lớn đối với lợi nhuận. Trong điều kiện các yếu tố khác không đổi thì doanh thu giảm sẽ làm lợi nhuận giảm và ngược lại. Do vậy để tăng lợi nhuận phải tăng doanh thu. Để tăng doanh thu Công ty nhất định phải nhận được nhiều hợp đồng thi công hơn.

Do đó, để tăng doanh thu đòi hỏi Công ty phải tăng tiến độ thi công và hoàn thành các công trình đúng tiến độ, đảm bảo được chất lượng công trình một cách tốt nhất, giữ uy tín được với khách hàng. Điều này nhất định sẽ tạo điều kiện cho Công ty chủ động tìm kiếm được nhiều hợp đồng thi công hơn, tuy nhiên, Công ty cần phải chú ý đến giá trị của các hợp đồng đó sao cho phù hợp nguồn lực hiện tại của mình.

Ngoài ra, Công ty cần có biện pháp thu hồi các khoản phải thu đúng thời gian quy định, tránh tình trạng bị khách hàng chiếm dụng vốn quá lâu nhưng phải đảm bảo mối quan hệ tốt với khách hàng và giữ chân khách hàng. Chỉ có như vậy, Công ty mới có thể thực hiện việc tăng doanh thu của mình có hiệu quả.

4.2.2 Kiểm soát tình hình chi phí chặt chẽ

Giá vốn hàng bán

Để giảm tối thiểu chi phí giá vốn hàng bán Công ty cần thực hiện tiết kiệm chi phí trong việc mua các nguyên vật liệu xây dựng, không thu mua lẻ tẻ với số lượng nhỏ để giảm chi phí vận chuyển cũng như chi phí thu mua, nhất là đối với tình hình hiện nay, giá xăng dầu luôn luôn biến động và không ổn định. Đồng thời, kiểm tra số lượng lẫn chất lượng nguồn hàng trước khi nhập kho nhằm bảo đảm đúng các nguyên vật liệu theo yêu cầu của bản thiết kế thi công. Cần thiết lập quan hệ lâu dài với các đối tác nhằm tìm nguồn cung cấp vật liệu đáng tin cậy với giá cả sao cho thấp nhất.

Chi phí quản lý doanh nghiệp

Giảm bớt những khoản chi phí không thật sự cần thiết trong doanh nghiệp, như chi phí hội họp, tiếp khách và chi phí công tác.... Xây dựng định mức sử dụng điện, nước, điện thoại, lập dự toán chi phí ngắn hạn giúp công tác quản lý chi phí chặt chẽ và cụ thể hơn, nâng cao ý thức tiết kiệm trong cán bộ, công nhân viên, xây dựng quy chế thưởng phạt về sử dụng tiết kiệm hoặc lãng phí tài sản của doanh nghiệp.

4.2.3 Xây dựng nguồn lực Công ty vững chắc

Nguồn nhân lực là khâu then chốt trong mọi quá trình hoạt động sản xuất, Công ty không những cần quan tâm đến đời sống vật chất tinh thần của người lao động mà còn phải đầu tư thỏa đáng, để tạo điều kiện cho người lao động được làm việc một cách thuận lợi nhất.

- Công ty nên thường xuyên có những chính sách đào tạo nâng cao nghiệp vụ công nhân viên của Công ty theo các hình thức đào tạo trong phạm vi trách nhiệm và nhiệm vụ của nhân viên.

- Tạo điều kiện cho công nhân viên của Công ty tiếp tục nâng cao nghiệp vụ của mình.

- Đồng thời, phải dứt khoát giảm lượng công nhân viên làm việc không đạt hiệu quả, làm ảnh hưởng đến xấu đến quá trình hoạt động của Công ty, nhằm hoàn thiện cơ cấu tổ chức để nâng cao tay nghề và tạo được ý thức kỷ luật lao động cho công nhân viên. Việc này có thể thực hiện theo các hướng sau:

+ Thứ nhất, nên tổ chức kiểm tra đánh giá lại năng lực trình độ của toàn bộ cán bộ công nhân viên trong các phòng ban chức năng của Công ty để xem xét chính xác năng lực từng người.

+ Thứ hai, nên xác định được nhiệm vụ, mục tiêu của Công ty trong hiện tại và tương lai để phân tích và tổng hợp nhiệm vụ cho các phòng ban. Tạo động lực lao động cho các công nhân viên.

+ Thứ ba, dựa trên cơ sở nhiệm vụ của các phòng ban, đồng thời dựa trên năng lực, trình độ của từng người, Công ty nên có sự phân bổ một cách phù hợp nhất.

Chỉ có làm được như vậy, tổ chức bộ máy của Công ty mới có thể gọn nhẹ hơn, hoạt động có hiệu quả hơn. Góp phần cải thiện được tình hình lợi nhuận của Công ty trong thời gian tới.

4.2.4 Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

Vốn sản xuất kinh doanh là điều kiện tiên quyết cho mọi hoạt động của sản xuất kinh doanh. Việc huy động và sử dụng vốn có hiệu quả là một trong những nội dung của việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và để làm được như vậy Công ty cần thực hiện:

- Thứ nhất, bảo đảm được nguồn vốn lưu động đáp ứng nhu cầu phục vụ cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp một cách nhanh chóng, kịp thời.

- Thứ hai, phải bảo đảm được chất lượng của các nguyên vật liệu xây dựng cần phục vụ cho quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty, rồi mới thực hiện đi đến ký kết các hợp đồng mua bán, nhằm tránh những rủi ro về tiền bạc.

- Thứ ba, cần tính toán chính xác hơn mức độ khả quan của các hợp đồng xây dựng, đồng thời theo dõi, cũng như, dự đoán trước tình hình giá cả thị trường vật liệu xây dựng, để đưa ra những quyết định đúng đắn trước khi đi đến ký kết hợp đồng.

- Thứ tư, tổ chức nghiêm túc việc quyết toán từng hợp đồng theo quý, hạch toán lãi lỗ kịp thời giúp cho Giám đốc nắm chắc tình hình nguồn vốn của Công ty.

4.2.5 Nên có chiến lược kinh doanh phù hợp

Dù là một Công ty nhỏ, tuy nhiên, Công ty cũng nên xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp cho mình, nhằm định hướng cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty một cách có hiệu quả nhất.

- Khi xây dựng chiến lược, Công ty nên xuất phát từ các yếu tố chính: khách hàng, khả năng của doanh nghiệp và đối thủ cạnh tranh.

- Phải nhằm mục đích tăng uy tín, giữ vững vị trí vững chắc của Công ty trong thị trường ngành. Đồng thời cố gắng khắc phục những điểm yếu mà Công ty đang gặp phải.

- Phải đảm bảo độ an toàn trong kinh doanh, luôn có biện pháp ngăn ngừa, tránh né, hạn chế rủi ro trong chiến lược.

- Xác định phạm vi kinh doanh, mục tiêu và những điều kiện cơ bản để thực hiện mục tiêu.

- Phải dự đoán được môi trường kinh doanh trong tương lai, dự đoán càng chính xác thì chiến lược càng phù hợp.

Chiến lược kinh doanh sẽ còn bị tác động bởi nhiều yếu tố trong tương lai không lường trước được, nó không chắc chắn. Bởi vậy, Công ty nên có chiến lược dự phòng.

4.2.6 Nâng cao hệ thống trang thiết bị phục vụ cho các công trình

Việc đổi mới máy móc thiết bị, nâng cao năng lực sản xuất có ý nghĩa hết sức to lớn đối với mỗi doanh nghiệp trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Việc đó có thể giúp cho tăng năng suất động của công nhân viên, tiết kiệm thời gian, thúc đẩy tiến độ thi công công trình, ... Nhờ vậy, giúp Công ty tăng khả năng cạnh tranh, mở rộng được thị trường, tăng trưởng nhanh và nâng cao được hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Đồng thời Công ty nên chú ý đến việc nâng cấp các loại thiết bị máy móc vẫn còn sử dụng tốt, nhằm giảm chi phí sản xuất đến mức tối đa cho Công ty.

Mặt khác, khi mua sắm các trang thiết bị máy móc mới, Công ty cần quan tâm, chú trọng đến các vấn đề sau:

- Về số lượng chủng loại: các thiết bị, lựa chọn là các trang thiết bị thông dụng, phục vụ được công việc sản xuất, phục vụ được ngành nghề chuyên môn của Công ty.

- Về giá trị đầu tư: chọn các loại thiết bị đáp ứng nhu cầu của Công ty nhưng giá cả phải phù hợp để giảm vốn đầu tư ban đầu và sớm hoàn trả vốn vay.

- Về sử dụng: yêu cầu các trang thiết bị phải có thao tác đơn giản, tuổi bền sử dụng phù hợp với vốn đầu tư bỏ ra và có khả năng cung ứng phụ tùng thay thế, sửa chữa.

- Về chất lượng: khi mua máy móc thiết bị, cần kiểm định chặt chẽ chất lượng để bảo đảm dùng bền .

CHƯƠNG 5

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

5.1 Kết luận

Nhìn chung, sau gần 5 năm hoạt động, Công ty TNHH Việt Hưng thực sự đã có những bước phát triển rất đáng khâm phục. Không những Công ty mở rộng được quy mô hoạt động của mình trong khắp địa bàn Tỉnh, giữ vững được vị trí vững chắc và tạo được uy tín của mình trên thị trường ngành, Công ty còn nâng cao được nguồn vốn của mình. Cho đến nay, mức doanh thu của Công ty thực sự đã có sự tăng cao vượt bậc mặc dù không đều. Nhưng điều này đã chứng tỏ được Công ty TNHH Việt Hưng đã và đang không ngừng nỗ lực phát triển và hoàn thiện khả năng hoạt động của mình nhằm đạt tới hiệu quả cao nhất trong hoạt động kinh doanh.

Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh chắc chắn không tránh khỏi những khó khăn. Có thể thấy, mặc dù mức doanh thu năm 2008 - 2009 thực sự tăng cao nhưng mức lợi nhuận ròng của Công ty lại giảm đáng kể, nhất là năm 2009. Chứng tỏ là tốc độ tăng chi phí trong 2 năm này cao hơn so với tốc độ tăng của doanh thu. Có nghĩa là khả năng quản lý chi phí trong 2 năm này của Công ty thực sự kém so với năm 2007.

Mặt khác, trong năm 2009, nguồn vốn của Công ty tăng lên gấp 3 lần, đây là một dấu hiệu đáng mừng cho khả năng mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, nhằm mang về nguồn lợi nhuận cao hơn những năm trước. Tuy nhiên,

cũng chính trong năm 2009 này, mức lợi nhuận của Công ty đạt mức thấp nhất trong 3 năm (2007 - 2009). Có nghĩa là mặc dù khả năng vốn tuy cao nhưng Công ty đã không khai thác triệt để thế mạnh này, sử dụng nguồn vốn này một cách không hiệu quả. Chính vì vậy đã dẫn đến hiệu quả không mong muốn, tuy có lợi nhuận nhưng thực sự rất thấp.

Như vậy, trong 3 năm qua, hoạt động kinh doanh của Công ty tuy có sự phát triển vượt bậc nhưng hiệu quả đem lại không tương xứng với sự phát triển đó. Do đó đòi hỏi Công ty nên có những biện pháp kịp thời nhằm khắc phục. Mà quan trọng nhất đó chính là khả năng quản lý chi phí tài chính và quản lý, sử dụng nguồn vốn của Công ty một cách hiệu quả nhất.

5.2 Kiến nghị

5.2.1 Với Công ty TNHH Việt Hưng

Để những giải pháp, đề xuất ở chương 4 được thành công trên thực tế, đòi hỏi sự điều hành của Ban lãnh đạo Công ty, sự nỗ lực đoàn kết nhất trí của tập thể công nhân viên của Công ty. Do đó, dựa trên tình hình cụ thể của Công ty em xin kiến nghị một số vấn đề sau:

- Ban lãnh đạo Công ty nên dự đoán trước tình hình giá cả thị trường vật liệu xây dựng nhằm có những biện pháp đối phó kịp thời.

- Công ty nên đề ra những chương trình hoạt động cụ thể, đề ra những chính sách đãi ngộ công nhân viên để tạo động lực cho họ thực hiện công việc một cách có hiệu quả nhất.

- Công ty phải đảm bảo được chất lượng công trình mà Công ty đã và đang thi công. Thực hiện sửa chữa, bảo trì các công trình đã hoàn công một cách có trách nhiệm nhằm nâng cao uy tín Công ty.

- Cần nghiên cứu kỹ về chi phí quản lý doanh nghiệp hàng năm, chi phí bỏ ra phục vụ cho các công trình đang thi công. Nhằm giảm xuống tối đa những chi phí không cần thiết, nâng cao doanh thu, cải thiện lợi nhuận của Công ty.

- Lãnh đạo Công ty cần có những biện pháp phù hợp với tình hình Công ty về các vấn đề nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, về quản lý tốt công tác chi phí, về lập kế hoạch chiến lược kinh doanh, về xây dựng tốt bộ máy Công ty, về đầu tư trang thiết bị và cần được thực hiện một cách nhanh chóng, kịp thời, để có thể đạt được những hiệu quả kinh doanh tốt nhất trong thời gian sắp tới.

Do thời gian thực tập tại Công ty có hạn và bản thân chưa có nhiều kinh nghiệm nên những kiến nghị nêu trên chắc chắn không thể tránh khỏi những khiếm khuyết. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của quý Thầy Cô, các cô chú trong Công ty, các anh chị và bạn bè để báo cáo của em được hoàn thiện hơn.

5.2.2 Với nhà trường

Sau một thời gian ngắn thực tập ở Công ty TNHH Việt Hưng, em nhận ra rằng bản thân mình còn có quá nhiều thiếu sót, những kiến thức đã được lĩnh hội từ trường lớp không thể giúp cho em giải quyết hết những vấn đề mà mình đang gặp trong môi trường làm việc thực tế này. Em nhận thấy được thực sự giữa lý thuyết và thực hành có một khoảng cách rất lớn. Vì thế, dựa trên sự nhận thức của mình, em xin có một số kiến nghị cùng nhà trường như sau:

- Cần tạo điều kiện cho sinh viên tiếp xúc với thực tế nhiều lần để học hỏi kinh nghiệm.

- Tạo môi trường mới mẻ cho sinh viên học tập rèn luyện bản thân.

- Là một sinh viên ngành quản trị đòi hỏi phải am hiểu về cả thị trường thực lẫn thị trường ảo, cách quản trị nhân viên, cách giao tiếp ứng xử với nhân viên, với xếp, với đối tác, khách hàng,... Vì vậy, em nghĩ nhà trường nên có những phương pháp dạy thực tế hơn với các môn học cần thiết cho một người nhân viên cũng như một người quản trị giỏi.

- Đồng thời phải tăng thêm số lần thực tập cho từng năm để chúng em vừa học được lý thuyết vừa vận dụng được vào thực tế tạo điều kiện thuận lợi cho công việc chúng em sau này.

- Nhà trường cần tăng trang thiết bị hiện đại cho tổ bộ môn để từ đó chúng em có cơ hội nâng cao kiến thức tay nghề cũng như hiểu rõ hơn từng môn học. Tạo hiệu quả tốt hơn cho những năm sau này của chúng em nói riêng, cho các bạn sinh viên khóa tiếp theo nói chung, rút kinh nghiệm cho những thực tập sau này.

Những kiến nghị ở trên, chỉ là dựa trên những nhận thức của riêng cá nhân em cho nên chắc chắn sẽ không tránh khỏi những sai sót. Vì vậy, em mong sẽ nhận được sự thông cảm từ phía nhà trường, cũng như những hướng dẫn tốt nhất từ phía các thầy cô đối với em cũng như các bạn sinh viên cùng khóa, nhằm giúp cho chúng em thực sự có những nhận thức đúng đắn, toàn diện hơn về mọi mặt.