

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**CÁC GIẢI PHÁP TĂNG LỢI NHUẬN
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI
CÔNG NGHỆ SỐ F5**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : VŨ THỊ THU TRANG
MÃ SINH VIÊN : A17903
NGÀNH : TÀI CHÍNH**

HÀ NỘI – 2015

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG
---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

CÁC GIẢI PHÁP TĂNG LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI CÔNG NGHỆ SỐ F5

Giáo viên hướng dẫn	: Ths. Ngô Thị Quyên
Sinh viên thực hiện	: Vũ Thị Thu Trang
Mã sinh viên	: A17903
Ngành	: Tài chính

HÀ NỘI – 2015

Thang Long University Library

LỜI CẢM ƠN

Trải qua thời gian dài học tập trong trường, đã đến lúc những kiến thức của em được vận dụng vào thực tiễn công việc. Em lựa chọn làm khóa luận tốt nghiệp để tổng hợp lại toàn bộ những kiến thức của mình. Đề tài của em là: “Các giải pháp tăng lợi nhuận của Công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5”. Trong quá trình làm khóa luận, em đã nhận được rất nhiều sự giúp đỡ. Em xin cảm ơn Th.S Ngô Thị Quyên đã nhiệt tình hướng dẫn em hoàn thành tốt khóa luận của mình. Em xin cảm ơn công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5 đã cho em cơ hội thực tập, làm việc và nghiên cứu để đưa ra những giải pháp, góp ý cho công ty. Em cũng xin cảm ơn gia đình và bạn bè đã giúp đỡ để em hoàn thành tốt khóa luận. Khóa luận của em còn những hạn chế về năng lực và những thiếu sót trong quá trình nghiên cứu. Em xin lắng nghe và tiếp thu những ý kiến của giáo viên phản biện để hoàn thiện, bổ sung kiến thức.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 25 tháng 03 năm 2015

Sinh viên

Vũ Thị Thu Trang

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Khóa luận tốt nghiệp này là do tự bản thân thực hiện có sự hỗ trợ từ giáo viên hướng dẫn và không sao chép các công trình nghiên cứu của người khác. Các dữ liệu thông tin thứ cấp sử dụng trong Khóa luận là có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam đoan này!

Sinh viên

Vũ Thị Thu Trang

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ LỢI NHUẬN	1
CỦA DOANH NGHIỆP	1
1.1 Doanh nghiệp và hoạt động trong doanh nghiệp	1
1.1.1 <i>Khái niệm về doanh nghiệp</i>	1
1.1.2 <i>Hoạt động của doanh nghiệp</i>	2
1.2 Tổng quan về lợi nhuận trong doanh nghiệp	3
1.2.1 <i>Khái niệm lợi nhuận trong doanh nghiệp</i>	3
1.2.2 <i>Phân loại lợi nhuận trong doanh nghiệp</i>	3
1.2.2. <i>Tầm quan trọng của lợi nhuận đối với doanh nghiệp</i>	9
1.3 Các phương pháp xác định lợi nhuận trong doanh nghiệp	11
1.3.1 <i>Phương pháp trực tiếp</i>	11
1.3.2 <i>Phương pháp gián tiếp</i>	12
1.4 Các chỉ tiêu đánh giá lợi nhuận của doanh nghiệp	14
1.4.1 <i>Lợi nhuận trên tài sản</i>	14
1.4.2 <i>Lợi nhuận trên nguồn vốn</i>	16
<i>Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu:</i>	16
1.4.3 <i>Lợi nhuận trên doanh thu</i>	17
1.4.4 <i>Lợi nhuận trên chi phí</i>	18
1.4.5 <i>Tỷ suất lợi nhuận trên lao động</i>	20
1.5 Các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng tới lợi nhuận của doanh nghiệp	20
1.5.1 <i>Các nhân tố chủ quan</i>	20
1.5.2 <i>Các nhân tố khách quan</i>	22
CHƯƠNG 2:	25
THỰC TRẠNG LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI	25
CÔNG NGHỆ SỐ F5	25
2.1 Giới thiệu chung về công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5	25
2.1.1 <i>Khái quát chung về công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5</i>	25
2.1.2 <i>Quá trình hình thành và phát triển của công ty công nghệ số F5</i>	25
2.1.3 <i>Cơ cấu tổ chức của công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5</i>	26

2.1.4 <i>Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty giai đoạn 2011 - 2013</i>	28
2.2 <i>Phân tích thực trạng lợi nhuận của Công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5 .. trong giai đoạn 2011 – 2013</i>	37
2.2.1 <i>Cơ cấu lợi nhuận của công ty trong năm 2011, 2012, 2013</i>	37
2.2.2 <i>Phân tích tình hình thực hiện lợi nhuận của Công ty theo từng hoạt động</i>	39
2.2.3 <i>Phân tích một số chỉ tiêu lợi nhuận của công ty</i>	44
2.3 <i>Đánh giá thực trạng lợi nhuận của Công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5 ...</i>	49
2.3.1. <i>Kết quả đạt được</i>	50
2.3.2 <i>Một số tồn tại</i>	50
2.3.3. <i>Hạn chế và nguyên nhân</i>	51
CHƯƠNG 3	55
GIẢI PHÁP TĂNG LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI CÔNG NGHỆ SỐ F5	55
3.1. <i>Định hướng phát triển của công ty</i>	55
3.2. <i>Giải pháp tăng lợi nhuận của công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5</i>	55
3.2.1 <i>Nâng cao chất lượng sản phẩm</i>	55
3.1.2. <i>Chính sách giá cả hợp lý</i>	56
3.2.3. <i>Phát triển các kênh phân phối sản phẩm của Công ty</i>	57
3.2.4. <i>Nâng cao hoạt động marketing, nghiên cứu thị trường</i>	58
3.2.5 <i>Nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ công nhân viên</i>	58

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1: Chi tiết tình hình biến động tài sản tại Công ty Cổ phần thế giới công nghệ số F5 giai đoạn 2011-2013.....	29
Bảng 2.2: Chi tiết tình hình biến động nguồn vốn tại Công ty Cổ phần thế giới công nghệ số F5 giai đoạn 2011-2013.....	32
Bảng 2.3: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2011 – 2013	35
Bảng 2.4: Cơ cấu lợi nhuận của Công ty năm 2011, 2012, 2013	38
Bảng 2.5.1: Chi phí của Công ty qua các năm 2011, 2012, 2013	40
Bảng 2.5.2: Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh	41
Bảng 2.6: Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	43
Bảng 2.7: Bảng chỉ tiêu lợi nhuận trên tổng tài sản	44
Bảng 2.8.1: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu	45
Bảng 2.8.2: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tổng nợ	46
Bảng 2.9: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tổng doanh thu	47
Bảng 2.11: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên lao động.....	49
Biểu đồ 2.2.1. Cơ cấu nguồn vốn giai đoạn 2011 – 2013	33

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1: Chi tiết tình hình biến động tài sản tại Công ty Cổ phần thế giới công nghệ số F5 giai đoạn 2011-2013.....	29
Bảng 2.2: Chi tiết tình hình biến động nguồn vốn tại Công ty Cổ phần thế giới công nghệ số F5 giai đoạn 2011-2013.....	32
Bảng 2.3: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2011 – 2013	35
Bảng 2.4: Cơ cấu lợi nhuận của Công ty năm 2011, 2012, 2013	38
Bảng 2.5.1: Chi phí của Công ty qua các năm 2011, 2012, 2013	40
Bảng 2.5.2: Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh	41
Bảng 2.6: Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	43
Bảng 2.7: Bảng chỉ tiêu lợi nhuận trên tổng tài sản	44
Bảng 2.8.1: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu	45
Bảng 2.8.2: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tổng nợ	46
Bảng 2.9: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tổng doanh thu	47
Bảng 2.11: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên lao động.....	49
Biểu đồ 2.2.1. Cơ cấu nguồn vốn giai đoạn 2011 – 2013	33

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP

1.1 Doanh nghiệp và hoạt động trong doanh nghiệp

1.1.1 Khái niệm về doanh nghiệp

Nền kinh tế nước ta được vận hành theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Nhà nước đang tiếp tục đổi mới cơ chế chính sách để tạo môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động mang lại hiệu quả kinh doanh và lợi nhuận cao.

Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật, có tư cách pháp nhân, hoạt động kinh doanh nhằm mục đích tối đa hóa giá trị tài sản của chủ sở hữu doanh nghiệp, tối đa hóa lợi nhuận và phát triển.

Ở nước ta hiện nay có nhiều loại hình doanh nghiệp hoạt động. Có thể phân loại doanh nghiệp căn cứ vào ngành nghề, hình thức sở hữu. Dựa vào hình thức sở hữu, các doanh nghiệp được chia thành :

- Doanh nghiệp có vốn đầu tư của Nhà nước.
- Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn.
- Doanh nghiệp tư nhân.
- Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Doanh nghiệp Nhà nước: Theo Điều 1 Luật Doanh nghiệp "*Doanh nghiệp Nhà nước là tổ chức kinh tế do Nhà nước đầu tư vốn, thành lập và tổ chức quản lý, hoạt động kinh doanh hoặc hoạt động công ích, nhằm thực hiện các mục tiêu kinh tế - xã hội do Nhà nước giao cho. Doanh nghiệp Nhà nước có tư cách pháp nhân, có các quyền và nghĩa vụ dân sự, tự chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động kinh doanh trong phạm vi số vốn do doanh nghiệp quản lý*". Doanh nghiệp Nhà nước hoạt động kinh doanh là Doanh nghiệp Nhà nước hoạt động chủ yếu nhằm mục tiêu lợi nhuận. Doanh nghiệp Nhà nước hoạt động công ích là Doanh nghiệp Nhà nước hoạt động sản xuất, cung ứng dịch vụ công cộng theo các chính sách của Nhà nước hoặc trực tiếp thực hiện nhiệm vụ quốc phòng, an ninh.

Công ty (Công ty trách nhiệm hữu hạn, Công ty cổ phần) là doanh nghiệp trong đó các thành viên cùng góp vốn, cùng chia lợi nhuận, cùng chịu lỗ tương ứng với phần vốn góp của mình và chịu trách nhiệm về các khoản nợ của Công ty trong phạm vi phần góp của mình.

Doanh nghiệp tư nhân là doanh nghiệp do một cá nhân làm chủ và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài gồm doanh nghiệp liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài. Doanh nghiệp liên doanh là doanh nghiệp do hai bên hoặc nhiều bên hợp tác thành lập tại Việt Nam trên cơ sở hợp đồng liên doanh hoặc hiệp định ký giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ nước ngoài hoặc là doanh nghiệp do doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hợp tác với doanh nghiệp Việt Nam hoặc do doanh nghiệp liên doanh hợp tác với nhà đầu tư nước ngoài trên cơ sở hợp đồng liên doanh. Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài do nhà đầu tư nước ngoài đầu tư 100% vốn tại Việt Nam.

1.1.2 Hoạt động của doanh nghiệp :

Hoạt động kinh doanh là một hoạt động đặc thù của doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh những hàng hóa, dịch vụ mà thị trường có nhu cầu, trong khả năng nguồn lực hiện có của doanh nghiệp nhằm thu lợi nhuận cao nhất, nâng cao thu nhập của người lao động, tích lũy để đẩy mạnh quá trình tái sản xuất mở rộng, góp phần tăng thu nhập quốc dân và thúc đẩy nền kinh tế đất nước phát triển. Để sản xuất hàng hóa và cung cấp dịch vụ, doanh nghiệp phải mua nguyên nhiên liệu, các bộ phận, linh kiện rời hay bán thành phẩm của các doanh nghiệp khác ở trong và ngoài nước. Như vậy, các doanh nghiệp muốn tồn tại phải có mối quan hệ tương hỗ với các thành viên khác trong nền kinh tế.

Hoạt động tài chính là một trong những nội dung cơ bản trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chủ yếu giải quyết các vấn đề sau: Các chiến lược đầu tư; nguồn vốn đầu tư cho kinh doanh; phân tích, đánh giá, xem xét các hoạt động tài chính để đảm bảo cân bằng thu chi; quản lý hoạt động tài chính đưa ra các quyết định cho phù hợp. Các hoạt động trên nhằm đạt tới mục tiêu lợi nhuận cao nhất sản xuất kinh doanh không ngừng tăng trưởng và phát triển.

Thực hiện đường lối cải cách kinh tế, Đảng và Nhà nước đổi mới cơ chế, chính sách tổ chức sắp xếp lại các doanh nghiệp tạo điều kiện để các doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả. Công ty TNHH là một bộ phận quan trọng của nền kinh tế thị trường.

1.2 Tổng quan về lợi nhuận trong doanh nghiệp

1.2.1 Khái niệm lợi nhuận trong doanh nghiệp

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

Trong nền kinh tế thị trường có sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế và cơ chế hạch toán kinh tế độc lập, phạm vi kinh doanh của doanh nghiệp được mở rộng, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp rất phong phú và đa dạng nên lợi nhuận được hình thành từ nhiều bộ phận. Nếu xét theo nguồn hình thành, lợi nhuận của doanh nghiệp bao gồm các bộ phận sau :

Lợi nhuận trước thuế thu doanh nghiệp	=	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	+	Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	+	Lợi nhuận từ hoạt động bất thường
---------------------------------------	---	-----------------------------------	---	----------------------------------	---	-----------------------------------

1.2.2 Phân loại lợi nhuận trong doanh nghiệp

1.2.1.1 Phân loại theo từng hoạt động của doanh nghiệp

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất - kinh doanh là lợi nhuận do tiêu thụ sản phẩm lao vụ, dịch vụ của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là khoản chênh lệch giữa doanh thu của hoạt động kinh doanh trừ đi giá thành toàn bộ của sản phẩm hàng hóa dịch vụ đã tiêu thụ và thuế theo quy định của pháp luật (trừ thuế thu nhập doanh nghiệp). Đây là bộ phận lợi nhuận chiếm tỷ trọng lớn trong toàn bộ lợi nhuận. Bộ phận lợi nhuận này được xác định bằng công thức sau :

Lợi nhuận hoạt động SXKD	=	Doanh thu thuần trong kỳ	-	Giá vốn bán hàng	-	Chi phí bán hàng	-	Chi phí quản lý DN
--------------------------	---	--------------------------	---	------------------	---	------------------	---	--------------------

Trong đó :

Doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh là toàn bộ giá trị của sản phẩm hàng hóa cung ứng dịch vụ trên thị trường được thực hiện trong một thời kỳ nhất định sau khi đã trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu như : giảm giá hàng bán, hàng bị trả lại

(nếu có chứng từ hợp lệ), thuế TTĐB, thuế XK phải nộp (nếu có). Đây là bộ phận doanh thu chủ yếu, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số doanh thu, nó quyết định đến sự tồn tại của doanh nghiệp. Thời điểm xác định doanh thu là khi người mua đã chấp nhận thanh toán, không phụ thuộc vào việc doanh nghiệp đã thu được tiền hay chưa.

Tiền thu về trong kỳ là tổng số tiền mà doanh nghiệp thu được từ hoạt động bán hàng trong kỳ bao gồm cả khoản tiền mà khách hàng còn nợ kỳ trước, kỳ này trả hoặc tiền ứng trước của khách để mua hàng. Tiền thu về trong kỳ có thể lớn hơn hoặc nhỏ hơn doanh thu trong kỳ của doanh nghiệp.

Giảm giá hàng bán là số tiền mà doanh nghiệp chấp nhận giảm cho người mua vì những nguyên nhân thuộc về doanh nghiệp (hàng sai quy cách, kém phẩm chất...) hoặc số tiền thưởng cho người mua do mua một lần với số lượng lớn (bớt giá) hoặc số lượng hàng mua trong một khoảng thời gian là đáng kể (hồi khấu).

Hàng bán bị trả lại phản ánh doanh thu của số hàng tiêu thụ bị khách hàng trả lại, do lỗi thuộc về doanh nghiệp như vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng, hàng sai quy cách...

Thuế tiêu thụ bao gồm thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, là nghĩa vụ của doanh nghiệp với Nhà nước về hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, cung cấp lao vụ, dịch vụ...

Tổng chi phí liên quan đến hàng hóa tiêu thụ trong kỳ bao gồm :

- Tổng trị giá vốn của hàng hóa tiêu thụ trong kỳ là khái niệm dùng chung cho tất cả các doanh nghiệp để chỉ giá mua thực tế của hàng đã tiêu thụ trong các doanh nghiệp thương mại ; chỉ tiêu này có thể là giá thành sản xuất thực tế của sản phẩm đã tiêu thụ trong các doanh nghiệp sản xuất.

- Chi phí bán hàng là toàn bộ các chi phí phục vụ trực tiếp cho việc tiêu thụ hàng hóa sản phẩm dịch vụ phân bổ cho sản phẩm hàng hóa dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp là chi phí phục vụ cho việc điều hành và quản lý chung trong toàn doanh nghiệp phân bổ cho sản phẩm hàng hóa dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ.

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp là hai khoản lớn có ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận, nó phản ánh trình độ tổ chức, quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp còn có các hoạt động hay nghiệp vụ thuộc lĩnh vực khác như hoạt động tài chính và nghiệp vụ khác.

Lợi nhuận thu được từ hoạt động tài chính

Hoạt động tài chính là những hoạt động có liên quan đến việc huy động, quản lý và sử dụng vốn trong kinh doanh, là số chênh lệch giữa doanh thu từ hoạt động tài chính với chi phí về hoạt động tài chính.

$$\begin{array}{lcl} \text{Lợi nhuận hoạt động} & & \text{Thu nhập hoạt} \\ \text{tài chính} & = & \text{động tài chính} \quad - \quad \text{Chi phí hoạt động} \\ & & \text{tài chính} \end{array}$$

Doanh thu hoạt động tài chính là những khoản thu do hoạt động tài chính mang lại bao gồm hoạt động tham gia góp vốn liên doanh, mua bán chứng khoán, cho thuê tài sản, thu lãi tiền gửi, lãi cho vay vốn, lãi bán ngoại tệ, chênh lệch tỷ giá, các khoản dự phòng giảm giá

Chi hoạt động tài chính gồm các chi phí hoạt động về đầu tư tài chính hoặc liên quan đến các hoạt động về vốn của doanh nghiệp như chi phí tham gia góp vốn liên doanh và các khoản tổn thất trong đầu tư, chi phí cho vay vốn, chi phí mua bán ngoại tệ chứng khoán, chi phí cho thuê tài sản, kinh doanh bất động sản, các khoản chi trả lãi vay trong đó quan trọng là lãi vay ngân hàng, dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán

Lợi nhuận thu được từ hoạt động khác

Lợi nhuận từ hoạt động khác là những khoản lợi nhuận mà doanh nghiệp không dự tính trước hay có dự tính đến nhưng ít có khả năng xảy ra như : tài sản dôi thừa tự nhiên, nợ khó đòi đã xử lý nay đòi được, nợ vãng chủ hoặc không tìm ra chủ được cơ quan có thẩm quyền cho ghi vào lãi, thanh lý nhượng bán tài sản cố định, phải thu khó đòi, dự phòng giảm giá hàng tồn kho... Những khoản lợi nhuận khác có thể do chủ quan đơn vị hay do khách quan đưa tới.

$$\text{Lợi nhuận từ hoạt động khác} = \text{Thu nhập khác} - \text{Chi phí khác}$$

Thu nhập khác của doanh nghiệp bao gồm: Thu nhập về nhượng bán, thanh lý TSCĐ, thu tiền được phạt vi phạm hợp đồng, thu 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...

Chi phí khác là những khoản chi phí và những khoản lỗ do các sự kiện hay nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của đơn vị gây ra như: Chi phí thanh lý nhượng bán TSCĐ; giá trị còn lại của TSCĐ đem thanh lý, nhượng bán; tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng; bị phạt thuế, truy thu thuế; các khoản chi phí do kế toán ghi nhầm hay bỏ sót khi vào sổ; các khoản thu sau khi trừ đi các khoản chi phí là lợi nhuận bất thường.

Tỷ trọng của mỗi bộ phận lợi nhuận trong lợi nhuận doanh nghiệp có sự khác nhau giữa các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực kinh doanh khác nhau và thuộc các môi trường kinh tế khác nhau. Việc xem xét kết cấu lợi nhuận có ý nghĩa quan trọng trong việc cho ta thấy được các khoản mục tạo nên lợi nhuận và tỷ trọng của từng khoản mục trong tổng lợi nhuận, từ đó xem xét, đánh giá kết quả của từng hoạt động, tìm ra các mặt tích cực cũng như tồn tại trong từng hoạt động để đề ra quyết định thích hợp để nâng cao hơn nữa lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Nhìn chung, trong các doanh nghiệp, lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là bộ phận chủ yếu quyết định phần lớn tổng lợi nhuận của doanh nghiệp so với lợi nhuận hoạt động tài chính và lợi nhuận hoạt động bất thường.

Để đạt được các khoản doanh thu đó, trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhất thiết các doanh nghiệp phải bỏ ra những chi phí nhất định. Những khoản chi phí đó bao gồm : Chi phí về vật chất tiêu hao trong quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá như : chi phí về nguyên nhiên vật liệu phục vụ sản xuất, 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 họ đã bỏ ra trong quá trình sản xuất đó để tạo ra sản phẩm, hàng hoá; các khoản tiền thực hiện nghĩa vụ đối Nhà nước. Đó là các khoản thuế gián thu phải nộp cho Nhà nước theo luật định: Thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt...

Quản lý những khoản chi phí này là một vấn đề cấp thiết được đặt ra cho các doanh nghiệp bởi nếu trong hoạt động sản xuất kinh doanh phát sinh những khoản chi phí không hợp lý, không đúng với thực chất của nó đều gây ra những khó khăn trong quản lý, làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy để kiểm soát tình hình sản xuất và chi phí bỏ vào sản xuất, các doanh nghiệp đã sử dụng một công cụ quan trọng là giá thành sản phẩm (biểu hiện bằng tiền của toàn bộ chi phí của doanh nghiệp để hoàn thành sản xuất và tiêu thụ một loại sản phẩm nhất định). Nội dung giá thành của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ bao gồm: Giá thành sản xuất của sản phẩm hàng hóa,

dịch vụ tiêu thụ. Đó là toàn bộ các khoản chi phí bỏ ra để có được sản phẩm hàng hóa, dịch vụ mang đi tiêu thụ (chỉ tính cho các hàng hoá dịch vụ được tiêu thụ trong kỳ hạch toán). Gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung.

Bất kỳ một doanh nghiệp nào hoạt động trong cơ chế thị trường điều đầu tiên là họ quan tâm đó là lợi nhuận. Đây là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh hiệu quả của quá trình kinh doanh, là yếu tố sống còn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp chỉ tồn tại và hoạt động khi nó tạo ra lợi nhuận, nếu doanh nghiệp hoạt động không có hiệu quả, thu không đủ bù đắp chi phí đã bỏ ra thì doanh nghiệp đi đến chỗ phá sản. Từ trước đến nay nước ta có hàng loạt các xí nghiệp, doanh nghiệp phá sản hoặc giải thể do làm ăn thua lỗ không có hiệu quả, trong đó có cả xí nghiệp Nhà nước, tư nhân... Đặc biệt trong điều kiện kinh tế thị trường hiện nay cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt và khốc liệt vì vậy lợi nhuận là yếu tố cực kỳ quan trọng và có vai trò quan trọng đối với doanh nghiệp: Tạo ra khả năng để tiếp tục kinh doanh có chất lượng và hiệu quả cao hơn; đảm bảo tái sản xuất mở rộng; Việc không ngừng nâng cao lợi nhuận là đảm bảo hiệu quả kinh doanh thể hiện năng lực, trình độ quản lý sản xuất của đội ngũ cán bộ quản lý sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Trong điều kiện kinh doanh theo cơ chế thị trường một doanh nghiệp tạo được lợi nhuận chứng tỏ là đã thích nghi với cơ chế thị trường; lợi nhuận càng cao thể hiện sức mạnh về tài chính của doanh nghiệp càng vững chắc, tạo điều kiện mở rộng sản xuất kinh doanh, thực hiện đổi mới công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hóa và dịch vụ, tăng khả năng cạnh tranh, sản xuất ra nhiều sản phẩm mới đây là tạo đà nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp; Sản xuất kinh doanh có hiệu quả đạt lợi nhuận cao có điều kiện nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống người lao động; sản xuất kinh doanh có hiệu quả đạt lợi nhuận cao có điều kiện nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống người lao động; và lợi nhuận là điều kiện tài chính để doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ trách nhiệm với Nhà nước và xã hội. Thông qua việc nộp ngân sách đầy đủ tạo điều kiện cho đất nước phát triển, tăng trưởng kinh tế.

1.2.1.2 Lợi nhuận được tính theo chỉ tiêu trong báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp

Lợi nhuận gộp là sự chênh lệch giữa doanh thu thuần và giá vốn hàng bán

$$EBIT = \text{Lợi nhuận gộp} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}$$

Chi phí bán hàng là chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng hay để bán được hàng (chi phí quảng cáo, trả hoa hồng bán hàng...) hoặc chi phí phân phối. Chi phí bán hàng là một trong những dạng của chi phí hoạt động và là chi phí phải chi thường xuyên

Chi phí quản lý doanh nghiệp là những khoản chi phí có liên quan chung đến toàn bộ hoạt động của cả doanh nghiệp mà không tách riêng được cho bất kỳ hoạt động nào. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm: chi phí nhân viên quản lý, chi phí vật liệu, công cụ dụng cụ, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài và các chi phí bằng tiền khác.

EBT là sự chênh lệch giữa lợi nhuận trước lãi vay và thuế với lãi vay

EAT là chênh lệch giữa lợi nhuận trước thuế và thuế thu nhập doanh nghiệp

Lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp

Lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp là chênh lệch giữa lợi nhuận trước thuế và thuế thu nhập doanh nghiệp.

Thuế thu nhập doanh nghiệp	=	Lợi nhuận trước thuế	X	Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp
Lợi nhuận sau thuế	=	Lợi nhuận trước thuế	-	Thuế thu nhập doanh nghiệp

Lợi nhuận tác động đến tất cả mọi hoạt động của doanh nghiệp. Nó ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, là điều kiện quan trọng đảm bảo cho khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, có lợi nhuận cao thì khả năng thanh toán mạnh, doanh nghiệp có thể hoàn trả mọi khoản nợ đến hạn và ngược lại.

Hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi sẽ tạo cho doanh nghiệp một khoản lợi nhuận sau thuế chưa phân phối, là cơ sở để bổ sung vào nguồn vốn tái đầu tư, áp dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật thông qua việc đổi mới trang thiết bị... mở rộng quy mô hoạt động là cơ sở để doanh nghiệp tồn tại phát triển vững vàng trên thương trường, làm cơ sở để doanh nghiệp đi vay vốn từ bên ngoài được dễ dàng.

Lợi nhuận cũng là căn cứ để đánh giá năng lực, về nhân sự, năng lực về tài chính, năng lực quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp...

Doanh nghiệp có lợi nhuận cao sẽ có điều kiện nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống người lao động, tạo hưng phấn kích thích trí sáng tạo, phát huy cao nhất khả năng của nhân viên trong doanh nghiệp, là cơ sở cho những bước phát triển tiếp theo.

Đối với nhà nước, thông qua lợi nhuận của doanh nghiệp, Nhà nước tiến hành thu thuế thu nhập doanh nghiệp tăng tích lũy cho xã hội, là công cụ điều chỉnh nền kinh tế vĩ mô. Thuế thu nhập doanh nghiệp đánh vào phần lợi nhuận mà doanh nghiệp thu trong kỳ, nên khi lợi nhuận của doanh nghiệp càng cao thì số thuế mà Nhà nước nhận được càng nhiều. Đó chính là nguồn tài chính để Nhà nước tiến hành tái sản xuất mở rộng, phát triển kinh tế xã hội, củng cố an ninh quốc phòng, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho nhân dân.

Ngoài ra, còn có 2 cách để xác định lợi nhuận trong doanh nghiệp mà hiện nay có rất nhiều doanh nghiệp áp dụng đó là : Phương pháp trực tiếp và phương pháp gián tiếp. Mỗi phương pháp đều có những ưu điểm và nhược điểm khác nhau. Với phương pháp trực tiếp: Phương pháp xác định lợi nhuận này rất dễ tính, đơn giản, do đó được áp dụng rộng rãi trong các doanh nghiệp. Nhưng nhược điểm là không chính xác cho hoạt động kinh doanh, chỉ mang tính tổng quát. Ngược lại, phương pháp gián tiếp lại rất phức tạp, khó tính do đó ít được áp dụng rộng rãi trong các doanh nghiệp nhưng ưu điểm lại xác định chính xác lợi nhuận của doanh nghiệp qua các bước.

1.2.2. Tầm quan trọng của lợi nhuận đối với doanh nghiệp

1.2.2.1 Lợi nhuận đối với doanh nghiệp

Lợi nhuận là mục tiêu, động lực, là điều kiện để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển. Theo từng giai đoạn mà doanh nghiệp có những mục tiêu, chiến lược khác nhau nhằm mục đích chung là nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, doanh nghiệp có thể tồn tại hay phát triển được là nhờ lợi nhuận. Nếu không có lợi nhuận, doanh nghiệp sẽ không thể tổ chức hoạt động kinh doanh, nói cách khác sẽ không thể tạo ra được sản phẩm nhằm tối đa hóa lợi nhuận. Nói cách khác, không có lợi nhuận thì doanh nghiệp sẽ không thể sản xuất, không tạo ra lãi và càng không thể mở rộng sản của kinh doanh.

Lợi nhuận là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh, tác động đến mọi mặt của hoạt động sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng đến nguồn vốn và tình hình tài chính.

Doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, lợi nhuận được đảm bảo thì nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp sẽ an toàn và dư dả. Trong điều kiện kinh tế thị trường hiện nay, khi có nguồn vốn kinh doanh dư giả doanh nghiệp sẽ nâng cao được chất lượng dịch vụ, sản phẩm, tăng cao cơ hội cạnh tranh với các đối thủ trong cùng ngành hay những đối thủ ngoài ngành. Do đó lợi nhuận chính là điều kiện đảm bảo cho tình hình tài chính vững chắc của doanh nghiệp

Lợi nhuận là nguồn tài chính quan trọng để thực hiện tái sản xuất quy mô kinh doanh, bù đắp thiệt hại trong rủi ro kinh doanh. Sau mỗi chu kỳ sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp sẽ thu được một khoản lợi nhuận nhất định. Một phần lợi nhuận sẽ được doanh nghiệp giữ lại để mở rộng được quy mô sản xuất. Nhờ đó doanh nghiệp có thể đầu tư và phát triển kinh doanh cả chiều rộng lẫn chiều sâu, như cập nhật, nâng cao thiết bị mới phục vụ sản xuất khiến cho chất lượng sản phẩm nâng cao, tăng tính cạnh tranh, chiếm lĩnh được thị trường.

1.2.2.2 Lợi nhuận đối với người lao động

Đối với người lao động thì lợi nhuận ảnh hưởng trực tiếp đến bản thân họ, đến tiền lương, đến phúc lợi, đến môi trường làm việc. Lợi nhuận doanh nghiệp có cao thì tiền lương mới được cải thiện và đảm bảo. Khi có đầy đủ về kinh tế, đời sống được tăng lên thì họ sẽ yên tâm công tác, yên tâm phát huy sức sáng tạo, đồng thời tinh thần làm việc và trách nhiệm cũng được đẩy lên ở mức cao hơn. Từ đó công ty cũng sẽ ổn định hơn, vào quỹ đạo để phát triển hơn.

1.2.2.3 Lợi nhuận đối với Nhà Nước

Lợi nhuận góp phần làm tăng nguồn thu cho ngân sách nhà nước, nâng cao phúc lợi xã hội. Lợi nhuận là động lực phát triển nền kinh tế quốc dân. Khi một doanh nghiệp kinh doanh có lợi nhuận, sẽ thực hiện được tốt hơn nghĩa vụ với ngân sách nhà nước, đồng thời cũng là nguồn thu để mở rộng nền kinh tế quốc dân, xây dựng cơ bản cơ sở hạ tầng, xây dựng các công trình phúc lợi xã hội, cải tạo, mở rộng cơ sở sản xuất kinh doanh, tạo công ăn việc làm cho người lao động.

Lợi nhuận là một trong những thước đo phản ánh tính hiệu quả của chính sách quản lý vĩ mô của nhà nước đối với các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chính sách vĩ mô đúng đắn thì sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh. Chính sách vĩ mô không đúng đắn thì ngược lại sẽ tạo

nên những tác động tiêu cực tới hoạt động của doanh nghiệp, đồng thời kìm hãm sự phát triển của doanh nghiệp.

1.2.2.4 Vai trò của lợi nhuận đối với nền kinh tế

Nền kinh tế phát triển nhanh hay chậm phụ thuộc vào sự tăng trưởng của những doanh nghiệp nằm trong nó. Doanh nghiệp muốn tăng trưởng được phải có vốn để tái sản xuất, trong đó nguồn vốn chủ yếu để bổ sung đó là lợi nhuận doanh nghiệp đạt được trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Lợi nhuận cao thì doanh nghiệp sẽ tiến hành tái sản xuất mở rộng, đó là tiền đề để tăng trưởng kinh tế. Tăng trưởng kinh tế cũng sẽ tạo ra được môi trường kinh doanh thuận lợi để doanh nghiệp phát triển.

Doanh nghiệp sẽ thực hiện được nghĩa vụ của mình với nhà nước thông qua việc nộp thuế. Việc nộp thuế sẽ được thực hiện một cách nghiêm chỉnh khi lợi nhuận của doanh nghiệp được đảm bảo. Từ nguồn thu thuế, Nhà nước sẽ thực hiện được nhu cầu của nền kinh tế quốc dân, củng cố tiềm lực quốc phòng, duy trì được bộ máy hành chính, xây dựng cơ sở hạ tầng, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần cho người dân. Tiềm lực tài chính sẽ vững mạnh nếu doanh nghiệp phát triển và hoạt động hiệu quả

1.3 Các phương pháp xác định lợi nhuận trong doanh nghiệp

1.3.1 Phương pháp trực tiếp

Lợi nhuận của hoạt động sản xuất kinh doanh, cung ứng dịch vụ: Đây là lợi nhuận chủ yếu của doanh nghiệp, thu được từ hoạt động sản xuất, cung ứng sản phẩm, dịch vụ trong kỳ, được xác định bằng công thức sau:

Công thức chung để xác định lợi nhuận như sau:

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí}$$

Như vậy, để xác định lợi nhuận thu được trong kì phải căn cứ vào hai yếu tố sau:

- Doanh thu phát sinh trong một kỳ nhất định
- Chi phí phát sinh nhằm đem lại thu nhập trong kỳ đó. Hay chính là những chi phí phân bổ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh đã thực hiện trong kỳ

Cụ thể hơn nữa, doanh thu là toàn bộ những khoản tiền thu được do các hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp đem lại. Doanh thu của doanh nghiệp bao gồm: doanh thu về hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh thu từ hoạt động tài chính và doanh thu từ các hoạt động khác.

Chi phí là những khoản chi mà doanh nghiệp phải bỏ ra để có được doanh thu đó. Chi phí của doanh nghiệp bao gồm: chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, chi phí hoạt động tài chính và chi phí hoạt động khác.

Lợi nhuận là những khoản thu được của doanh nghiệp sau khi đã có doanh thu và trừ đi chi phí cần phải bỏ ra, bao gồm: lợi nhuận hoạt động tài chính, lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh và lợi nhuận khác.

Lợi nhuận sản xuất kinh doanh và cung ứng dịch vụ: Đây là lợi nhuận chủ yếu của doanh nghiệp trong kỳ. Lợi nhuận này chính là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và giá thành của toàn bộ sản phẩm

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính là số chênh lệch giữa thu nhập từ hoạt động tài chính với thuế gián thu (nếu có) và chi phí hoạt động tài chính

Lợi nhuận khác là số chênh lệch giữa thu nhập khác với chi phí khác và khoản gián thu (nếu có)

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp cần đặc biệt quan tâm đến doanh thu thu được và chi phí phải bỏ ra. Do đó doanh nghiệp cần tìm các biện pháp để tăng doanh thu, hơn nữa không ngừng cố gắng giảm thiểu chi phí một cách tối đa nhưng vẫn đảm bảo tốt chất lượng sản phẩm bằng cách xác định đúng chi phí hợp lý, hợp lệ, loại bỏ các chi phí không hợp lệ, trên cơ sở đó giúp doanh nghiệp xác định giá bán hợp lý, đảm bảo có lãi. Tùy theo mục tiêu cụ thể mà các nhà quản lý doanh nghiệp quan tâm đến các kết quả lợi nhuận khác nhau. Như vậy, tổng lợi nhuận của doanh nghiệp chính bằng tổng lợi nhuận của hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận hoạt động tài chính và lợi nhuận hoạt động khác.

1.3.2 Phương pháp gián tiếp

Ngoài phương pháp trực tiếp ta đã trình bày ở trên, ta có thể xác định được lợi nhuận của doanh nghiệp bằng cách tính dần lợi nhuận qua các khâu hoạt động, trên cơ sở đó giúp cho nhà quản lý thấy được quá trình hình thành lợi nhuận và tác động của từng khâu hoạt động hoặc từng yếu tố kinh tế đến kết quả hoạt động kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp là lợi nhuận sau thuế hay lợi nhuận ròng

Phương pháp theo yêu cầu quản lý của mỗi doanh nghiệp mà ta có thể thiết lập các mô hình khác nhau trong việc xác định lợi nhuận qua bước trung gian

Công thức tính lợi nhuận:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Lợi nhuận} & & & & & & \\ \text{trước lãi} & = & \text{Doanh} & - & \text{Giá vốn} & - & \text{Chi phí} & - & \text{Chi phí quản} \\ \text{vay và thuế} & & \text{thu thuần} & & \text{hàng bán} & & \text{bán} & & \text{lý doanh} \\ & & & & \text{hàng} & & \text{hàng} & & \text{ng nghiệp} \end{array}$$

Lợi nhuận trước thuế (EBT) = Lợi nhuận trước lãi vay và thuế - Lãi vay

Lợi nhuận sau thuế (EAT) = Lợi nhuận trước thuế - Thuế thu nhập doanh nghiệp

(Thuế thu nhập doanh nghiệp = Lợi nhuận trước thuế x thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp)

Doanh thu thuần là doanh thu bán hàng sau khi trừ đi các khoản như chiết khấu hàng bán, giảm giá hàng bán, giá trị hàng bán bị trả lại và thuế.

Chiết khấu hàng bán là số tiền giảm trừ cho người mua hàng vì đã thanh toán số tiền mua sản phẩm hàng hóa, dịch vụ trước thời hạn thanh toán đã thỏa thuận hoặc có thể là số tiền giảm trừ trong tổng số tiền thanh toán trước khi mua hàng với khối lượng lớn.

Giảm giá hàng bán phản ánh các khoản giảm giá hay chiết khấu của doanh nghiệp khi bán hàng với những lý do như hàng kém chất lượng, sai quy cách hay ưu tiên cho khách hàng có quan hệ lâu năm với doanh nghiệp.

Tùy theo hoạt động sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp phải chịu các loại thuế khác nhau: thuế tiêu thụ đặc biệt hay thuế xuất nhập khẩu.

Giá vốn hàng bán phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ xuất bán trong kì bao gồm các khoản chi phí như chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung.

Chi phí doanh nghiệp phải bỏ bao gồm: Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp là chi phí nguyên liệu, nhiên liệu được sử dụng trực tiếp để tạo ra sản phẩm, hàng hóa dịch vụ trong kì. Chi phí nhân công trực tiếp là những khoản tiền lương, tiền công và các khoản phải trích nộp theo lương của công nhân trực tiếp sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp phải nộp theo quy định bao gồm bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn của công nhân sản xuất. Chi phí sản xuất chung là chi phí sử dụng chung cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, trực tiếp tạo ra sản phẩm và dịch vụ phát sinh ở bộ phận phân xưởng hoặc bộ phận sản xuất. Chi phí bán hàng là toàn bộ chi phí liên quan tới việc tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, nó gồm các chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển, quảng cáo, giới thiệu sản phẩm, bảo hành sản phẩm hàng hóa. Và cuối cùng, chi phí quản lý doanh nghiệp là các chi phí của bộ máy quản lý và điều hành

doanh nghiệp, các chi phí có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.4 Các chỉ tiêu đánh giá lợi nhuận của doanh nghiệp:

Khi tính toán hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh ta không thể coi lợi nhuận là chỉ tiêu duy nhất để đánh giá chất lượng của hoạt động sản xuất kinh doanh. Trước hết lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng, nó chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố khách quan và chủ quan, các nhân tố này có tác động lẫn nhau. Do điều kiện sản xuất kinh doanh, thị trường tiêu thụ, thời điểm tiêu thụ có khác nhau làm lợi nhuận của doanh nghiệp cũng khác nhau.

Ngoài ra quy mô của các doanh nghiệp sản xuất cùng loại sản phẩm hàng hóa và dịch vụ khác nhau thì lợi nhuận thu được cũng khác nhau.

Do vậy để đánh giá một cách đầy đủ hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì phải sử dụng các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận, vì nó biểu hiện mối quan hệ giữa lợi nhuận và chi phí sản xuất thực tế, thể hiện trình độ kinh doanh của các nhà kinh doanh trong việc sử dụng các yếu tố đó.

1.4.1 Lợi nhuận trên tài sản

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên tổng Tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận sau thuế và tổng tài sản của doanh nghiệp, và để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư của doanh nghiệp.

Nếu doanh nghiệp đầu tư một đồng vào tài sản cố định và tài sản lưu động thì doanh nghiệp sẽ thu lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Đây là chỉ tiêu tổng hợp nhất để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư. Chỉ tiêu này cao cho biết tài sản được sử dụng hiệu quả để tạo ra được lợi nhuận. Ngược lại chỉ tiêu này thấp chứng tỏ doanh nghiệp chưa khai thác hết hiệu quả sử dụng tài sản, doanh nghiệp cần có những chính sách sử dụng hợp lý hơn.

Tỷ suất lợi nhuận cao hay thấp còn phụ thuộc vào từng ngành sản xuất, phương hướng sản xuất kinh doanh của từng ngành. Ngoài ba chỉ tiêu về tỷ suất lợi nhuận trong công tác quản lý còn sử dụng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận giá thành, tỷ suất lợi

nhuận trên chi phí... để đánh giá chất lượng xây dựng kế hoạch và thực hiện kế hoạch lợi nhuận trong kỳ của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp nếu biết cách kết hợp chặt chẽ các chỉ tiêu tương đối và tuyệt đối là tỷ suất lợi nhuận và lợi nhuận của doanh nghiệp thì việc đánh giá đầy đủ và chính xác hơn tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, Cơ sở để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh là phải có tài sản nhất định, đồng thời các hình thái của tài sản cũng phải được bố trí hợp lý để các tài sản có thể được sử dụng một cách có hiệu quả. Trong một thời kỳ nhất định, nếu doanh nghiệp chiếm hữu và hao phí ít tài sản, mà lợi nhuận thu được càng nhiều thì năng lực thu lợi của tài sản là ước lượng việc vận dụng có hiệu quả các tài sản và là một phương thức phản ánh hiệu quả đầu tư về tổng thể, đồng thời quan trọng đối với những người quản lý và những người đầu tư. Những người quản lý doanh nghiệp thường quan tâm tới năng lực thu lợi của tài sản có cao hơn mức lợi nhuận bình quân của tài sản xã hội và cao hơn mức lợi nhuận tài sản trong ngành hay không. Và trong một thời kỳ nhất định, do đặc điểm kinh doanh và các nhân tố hạn chế khác nhau, năng lực thu lợi của các ngành nghề khác nhau cũng sẽ khác nhau: có ngành thu lợi cao và có ngành thu lợi thấp. Trong tổng tài sản bao gồm Tài sản dài hạn và tài sản ngắn hạn

Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ngắn hạn được tính theo công thức:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản ngắn hạn}}$$

Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ngắn hạn cho biết một đồng tài sản ngắn hạn doanh nghiệp sử dụng tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận, thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tại doanh nghiệp. Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ngắn hạn càng cao thì trình độ sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp càng cao và ngược lại. Thông thường, ngoại trừ những chiến lược kinh doanh đặc biệt thì tỷ suất lợi nhuận trên tài sản ngắn hạn được xem là hợp lý khi ít nhất phải lớn hơn hoặc bằng lãi suất cho vay ngắn hạn trên thị trường trong kỳ

Tỷ suất sinh lời trên tài sản dài hạn:

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đơn vị tài sản dài hạn có trong kỳ đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng TSDH tốt, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.

$$\frac{\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản dài hạn}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản dài hạn}}$$

Tỷ suất sinh lời từ hoạt động tài chính:

Cho biết việc sử dụng hợp lý các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh để tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp.

$$\frac{\text{Tỷ suất sinh lời từ hoạt động tài chính}}{\text{Lợi nhuận từ hoạt động tài chính}} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động tài chính}}{\text{Tài sản tài chính}}$$

Hệ số lợi nhuận hoạt động tài chính được tính cho các giai đoạn khác nhau, chẳng hạn cho 4 quý gần nhất hoặc 3 năm gần nhất. Hệ số này là thước đo đơn giản nhằm xác định đòn bẩy hoạt động mà một công ty đạt được trong việc thực hiện hoạt động kinh doanh của mình. Hệ số lợi nhuận hoạt động cho biết một đồng vốn bỏ ra có thể thu về bao nhiêu thu nhập trước thuế. Hệ số lợi nhuận hoạt động cao có nghĩa là quản lý chi phí có hiệu quả, hay doanh thu tăng nhanh hơn chi phí hoạt động. Các nhà quản lý cần phải tìm ra các nguyên nhân khiến hệ số lợi nhuận hoạt động cao hay thấp để từ đó họ có thể xác định xem công ty hoạt động có hiệu quả hay không, hoặc xem giá bán sản phẩm đã tăng nhanh hơn hay chậm hơn chi phí vốn.

1.4.2 Lợi nhuận trên nguồn vốn

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu:

$$\frac{\text{Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một trăm đồng vốn doanh nghiệp bỏ ra họ sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận, nó phản ánh khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu.

Đây là chỉ tiêu quan trọng được các nhà đầu tư đặc biệt quan tâm vì đây là khả năng thu nhập mà họ có thể đạt được nếu họ quyết định đầu tư vốn của mình vào doanh nghiệp.

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn để sản xuất kinh doanh của họ càng lớn. Khi đó vốn của nhà đầu tư bỏ ra được sử dụng có hiệu quả, lợi nhuận kỳ vọng tăng cao, nên được hưởng nhiều cổ tức hơn và giá trị

cổ phần của doanh nghiệp sẽ tăng lên. Đồng thời cũng sẽ thu hút được nhiều nhà đầu tư trên thị trường, đặc biệt đối với thị trường chứng khoán thì giá cổ phiếu doanh nghiệp tăng sẽ thu hút được nhiều nhà đầu tư trong nước cũng như nước ngoài. Ngược lại, nếu ROE của doanh nghiệp thấp hơn ROE của ngành thì vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp bỏ ra chưa thực sự hiệu quả, doanh nghiệp cũng sẽ khó thu hút vốn đầu tư.

Tỷ suất sinh lời trên tiền vay:

$$\frac{\text{Tỷ suất sinh lời trên tiền vay}}{\text{tiền vay}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số tiền vay}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích khi doanh nghiệp sử dụng 100 đồng tiền vay thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả kinh doanh tốt, đó là nhân tố hấp dẫn nhà quản trị đưa ra quyết định vay tiền đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh, chỉ tiêu này cũng thể hiện tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp

Tỷ suất sinh lời trên nợ vay:

$$\frac{\text{Tỷ suất sinh lời trên nợ vay}}{\text{nợ vay}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng nợ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích khi doanh nghiệp sử dụng 100 đồng tiền nợ vay thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả từ việc vay nợ để kinh doanh tốt.

1.4.3 Lợi nhuận trên doanh thu

Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu trong một kỳ nhất định được tính bằng cách lấy lợi nhuận ròng hoặc lợi nhuận sau thuế trong kỳ chia cho doanh thu trong kỳ. Đơn vị tính là %.

Công thức tính tỷ số này như sau:

$$\frac{\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu}}{\text{trên doanh thu}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ số này cho biết lợi nhuận chiếm bao nhiêu phần trăm trong doanh thu. Tỷ số này mang giá trị dương nghĩa là công ty kinh doanh có lãi; tỷ số càng lớn nghĩa là lãi càng lớn. Tỷ số mang giá trị âm nghĩa là công ty kinh doanh thua lỗ.

Tuy nhiên, tỷ số này phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh của từng ngành. Vì thế, khi theo dõi tình hình sinh lợi của công ty, người ta so sánh tỷ số này của công ty với tỷ số bình quân của toàn ngành mà công ty đó tham gia. Mặt khác, tỷ số này và số

vòng quay tài sản có xu hướng ngược nhau. Do đó, khi đánh giá tỷ số này, người phân tích tài chính thường tìm hiểu nó trong sự kết hợp với số vòng quay tài sản

1.4.4 Lợi nhuận trên chi phí

$$\frac{\text{Tỷ suất lợi nhuận}}{\text{chi phí}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí bỏ ra thì sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Khi phân tích các chỉ tiêu trên ta cần phải dựa vào bảng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và bảng báo cáo tài chính tổng hợp. Trên cơ sở đó ta có thể đánh giá được mối quan hệ giữa các chỉ tiêu phản ánh quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác ta cũng sẽ nghiên cứu sự biến động của các chỉ tiêu của kỳ vừa qua so sánh với kỳ trước được lấy làm kỳ gốc của doanh nghiệp. Điều này giúp ta đánh giá được thực trạng và triển vọng của từng doanh nghiệp so với nền kinh tế quốc dân.

Tỷ suất lợi nhuận gộp trên giá vốn hàng bán:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận gộp} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá vốn hàng bán}}$$

Đối với doanh nghiệp thương mại: Giá vốn hàng bán là chi phí mua hàng hoá (bao gồm giá mua và chi phí thu mua). Hàng hoá mua vào được ghi nhận là hàng tồn kho (là chi phí sản phẩm). Khi hàng hoá được tiêu thụ, chi phí này được ghi nhận là giá vốn hàng bán trên báo cáo kết quả kinh doanh. Đối với doanh nghiệp dịch vụ: Tất cả các chi phí của doanh nghiệp dịch vụ đều là chi phí thời kỳ và được ghi nhận là các chi phí trên báo cáo kết quả kinh doanh. Để có thể hiểu rõ hơn giá vốn hàng bán đã thay đổi như thế nào, nó chiếm tỷ trọng là bao nhiêu trong tổng doanh thu bán hàng cũng như là hiệu quả quản lý doanh nghiệp trong việc cắt giảm chi phí thì ta sẽ xem xét sự biến động của giá vốn hàng bán qua các năm dựa trên số liệu trong báo cáo kết quả kinh doanh. Tuy nhiên, cũng có thể thấy một hạn chế về số liệu giá bán cũng như chi phí trên mỗi đơn vị sản phẩm nên ta chỉ có thể phân tích những xu hướng chung mà không thể đi phân tích cụ thể hơn được những biến đổi cũng như xu hướng chung của các thành phần trong giá vốn hàng bán. Tỷ suất này cho biết lợi nhuận của doanh nghiệp được tạo ra trên bao nhiêu đồng vốn hàng bán thực tế.

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí quản lý và bán hàng} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí quản lý và bán hàng}}$$

Chi phí bán hàng là những chi phí phát sinh liên quan đến việc tiêu thụ sản phẩm, bao gồm toàn bộ chi phí cần thiết để thực hiện và đẩy mạnh quá trình lưu thông, phân phối hàng hóa và đảm bảo việc đưa hàng hóa đến tay người tiêu dùng. Chi phí bán hàng bao gồm các khoản chi phí như chi phí quảng cáo, khuyến mãi; chi phí tiền lương cho nhân viên bán hàng, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí vật liệu, bao bì dùng cho việc bán hàng, hoa hồng bán hàng.

Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm các khoản chi phí quản lý kinh doanh, chi phí quản lý hành chính, chi phí chung khác có liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp như chi phí tiền lương, các khoản phụ cấp, BHXH, BHYT, KPCĐ của nhân viên quản lý doanh nghiệp; Chi phí vật liệu, dụng cụ, đồ dùng văn phòng; Chi phí khấu hao tài sản cố định, thuế môn bài, thuế nhà đất, các khoản lệ phí, các khoản chi về điện thoại, điện tín, tiếp khách, hội nghị, công tác phí....

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp là hai chỉ tiêu trong báo cáo kết quả kinh doanh, ảnh hưởng trực tiếp tới chỉ tiêu lãi thuần từ hoạt động kinh doanh, chỉ tiêu thuế thu nhập doanh nghiệp. Chính vì vậy, nếu những khoản chi phí này bị phản ánh sai lệch thì có thể làm những người quan tâm hiểu sai lệch về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó, việc phân tích hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp là một nội dung quan trọng đồng thời cũng là một biện pháp cần thiết để nâng cao hiệu quả trong kinh doanh. Bởi lẽ, qua phân tích những người quan tâm có thể nhận thức, đánh giá đúng đắn và toàn diện tình hình chi phí phát sinh trong kỳ. Qua đó thấy được tình hình quản lý và sử dụng các loại chi phí này có phù hợp với tình hình kinh doanh của doanh nghiệp, với những nguyên tắc của quản lý kinh tế tài chính và mang lại hiệu quả kinh tế hay không. Mặt khác qua phân tích cũng giúp chúng ta tìm ra được những tồn tại trong quản lý và sử dụng những chi phí này để từ đó xác định những nguyên nhân khách

quan cũng như chủ quan đề ra phương hướng, biện pháp nhằm nâng cao hơn hiệu quả sử dụng chi phí.

1.4.5 Tỷ suất lợi nhuận trên lao động

Công thức :

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận theo lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng lao động sử dụng trong kỳ}}$$

Tỷ suất này so sánh giữa tổng lợi nhuận với số lượng lao động tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh hoặc với tổng chi phí về tiền lương (tiền công) sử dụng trong quá trình sản xuất kinh doanh. Điều này có tác dụng khuyến khích các doanh nghiệp quản lý và sử dụng tốt lao động trong doanh nghiệp theo các hợp đồng lao động.

1.5 Các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng tới lợi nhuận của doanh nghiệp

Xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ giúp cho doanh nghiệp thực hiện công tác quản lý, đánh giá được tốt hơn. Từ đó có thể nâng cao được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.5.1 Các nhân tố chủ quan

1.5.1.1 Quy mô vốn

Doanh nghiệp được gọi là lớn khi có nguồn vốn lớn. Đó chính là điều kiện thuận lợi giúp doanh nghiệp nâng cao lợi nhuận. Khi doanh nghiệp mạnh về vốn thì:

Việc đầu tư vào máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại sẽ trở nên dễ dàng hơn, Việc đổi mới máy móc, trang thiết bị cần một nguồn vốn cùng lớn. Do giá thành của máy móc công nghệ hiện đại rất cao, nhất là càng hiện đại, càng mới được đưa vào thị trường thì giá thành lại càng cao. Tuy nhiên, doanh nghiệp nếu chịu khó đầu tư vào máy móc thiết bị sẽ có ưu thế rất lớn về chất lượng sản phẩm, Hiện nay trong nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp chỉ có thể phát triển và tồn tại nếu sản phẩm của doanh nghiệp có sự ưu việt hơn so với những sản phẩm còn lại,. Và điều hiển nhiên khi doanh nghiệp đầu tư máy móc, chi phí bỏ ra lớn nhưng lại ít gặp đối thủ cạnh tranh hơn, đồng thời sản phẩm sản xuất ra sẽ vượt trội hơn. Do vậy doanh nghiệp có thể nhanh chóng tiêu thụ hàng hóa với giá cao, nhanh chóng thu hồi vốn cũng như có lợi nhuận cao.

Môi trường kinh doanh hiện nay chứa đựng nhiều rủi ro nhưng cũng mang lại nhiều thách thức và cơ hội kinh doanh lớn. Vì vậy khi có một nguồn vốn dồi dào,

doanh nghiệp sẽ ứng phó được với những rủi ro có thể xảy ra. Đồng thời giảm thiểu được mức tối đa những thiệt hại cho bản thân doanh nghiệp. Hơn thế nữa, doanh nghiệp có thể nắm bắt được những cơ hội kinh doanh tốt, những dự án lớn có thể đạt được một cách dễ dàng hơn. Từ đó lợi nhuận đạt được cũng cao hơn,

Có nguồn vốn lớn, doanh nghiệp có thể dễ dàng huy động vốn với chi phí thấp, Khi có nguồn vốn, có uy tín, doanh nghiệp sẽ vay được vốn một cách dễ dàng hơn, mặt khác có thể tiếp cận được nguồn vốn tín dụng thương mại, giảm thiểu được chi phí trong quá trình huy động vốn.

Một doanh nghiệp lớn, có uy tín trên thị trường sẽ thu hút được đội ngũ cán bộ có trình độ cao, tay nghề tốt. Khi nguồn lực giỏi, sẽ có những chính sách tốt để tiết kiệm chi phí, nâng cao chất lượng sản phẩm, đồng thời có những chiến lược phát triển hợp lý. Doanh nghiệp khi đó sẽ giảm bớt được chi phí, tránh được lãng phí không cần thiết.

1.5.1.2 Nguồn nhân lực

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh phụ thuộc rất lớn vào nguồn nhân lực của doanh nghiệp. Khi doanh nghiệp phải cạnh tranh với nhau rất gay gắt thì nguồn nhân lực dồi dào, có trình độ cao là yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp tới lợi nhuận của doanh nghiệp. Nguồn lực lao động là một nhân tố chính và quan trọng bậc nhất của hoạt động sản xuất, đặc biệt là trong ngành điện tử viễn thông. Số lượng là những người trong độ tuổi lao động và thời gian họ có thể huy động vào làm việc. Về chất lượng là những người trẻ tuổi sẽ khéo léo, năng động hơn và có thể đáp ứng được tốt hơn nhu cầu kỹ thuật trong điện tử. Đội ngũ cán bộ công nhân có trình độ cao cũng sẽ thích ứng được với yêu cầu của thị trường, của các đối tác, từ đó giúp cho lợi nhuận của doanh nghiệp được lên cao,

Khi một doanh nghiệp có đội ngũ nhân viên giỏi, họ sẽ có những sáng kiến, sáng tạo mới trong công việc cũng như tạo ra được những sản phẩm chất lượng, phù hợp với yêu cầu của doanh nghiệp cũng như đối tác,

1.5.1.3 Năng lực quản lý

Trong mỗi doanh nghiệp, nhà quản lý bao giờ cũng là người tiên phong, lãnh đạo, chỉ đường và đưa ra những chiến lược để phát triển doanh nghiệp mình. Một nhà quản lý có trình độ chuyên môn cao, có tính linh hoạt, sáng tạo, biết nắm bắt thời cơ và nhìn ra được cơ hội kinh doanh cũng như sự biến động của thị trường sẽ giúp doanh

ng nghiệp có được những điều kiện thuận lợi để phát triển. Năng lực của người quản lý ảnh hưởng trực tiếp tới lợi nhuận của doanh nghiệp. Người quản lý sẽ là người nắm rõ nhất các bước đi cũng như những tiến trình phát triển tiếp theo của doanh nghiệp. Nếu người quản lý quản lý tốt về mọi mặt, biết rằng nếu đầu tư vào đâu sinh ra lợi nhuận, phù hợp với doanh nghiệp cũng như những mặt hàng kinh doanh, ưu nhược điểm của doanh nghiệp, hay huy động từ nguồn vốn nào, ra sao, từ đó có thể thuận lợi kinh doanh, tránh được tình trạng thiếu hay thừa vốn, doanh nghiệp sẽ chủ động hơn trong tất cả mọi lĩnh vực có liên quan đến vốn.

1.5.1.4 Chất lượng và giá thành sản phẩm

Hiện nay trên thị trường tồn tại rất nhiều người mua và bán, đồng thời cũng rất nhiều đối thủ cạnh tranh nên doanh nghiệp không dễ dàng trong việc kinh doanh. Nếu như không có chiến lược thực sự hợp lý, thì doanh nghiệp sẽ rất dễ bị phá sản, bị rời khỏi vòng quay của thị trường. Trong cơ chế thị trường hiện nay, giá thành sản phẩm ảnh hưởng trực tiếp tới nguồn lợi nhuận của doanh nghiệp, và chất lượng sản phẩm cũng đóng góp một phần không nhỏ vào doanh thu của doanh nghiệp.

Giá thành sản phẩm được doanh nghiệp đưa ra dựa trên chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để tạo nên sản phẩm đấy. Doanh nghiệp muốn tăng lợi nhuận thì có thể tăng giá bán hoặc giảm chi phí, Tuy nhiên, không thể chỉ vì sinh lợi mà khiến cho chất lượng sản phẩm đi xuống. Vì hiện nay, các đối tác của công ty nói chung và người tiêu dùng nói riêng đều rất có trình độ, họ càng ngày càng yêu cầu chất lượng sản phẩm chất lượng cao, do vậy nếu doanh nghiệp sản xuất ra những sản phẩm với chất lượng thấp sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu, vì doanh nghiệp sẽ không bán được hàng, tiêu thụ sản phẩm gặp khó khăn.

Vì vậy giá thành và chất lượng sản phẩm luôn song hành với nhau, việc đảm bảo sản phẩm có chất lượng tốt, giá thành hợp lý sẽ giúp doanh nghiệp bán được nhiều hàng hơn, sản xuất kinh doanh tốt hơn, đạt được mục tiêu lợi nhuận cao hơn.

1.5.2 Các nhân tố khách quan

1.5.2.1 Chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà Nước

Doanh nghiệp là một trong những nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến sự phát triển nền kinh tế của mỗi quốc gia. Doanh nghiệp có tồn tại và phát triển mạnh thì quốc gia mới có nền kinh tế vững vàng và đi lên. Tuy nhiên, doanh nghiệp có thể phát triển được hay không cũng là nhờ phần lớn của chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước. Do

chịu sự chi phối từ Nhà nước, nên nếu Nhà nước khuyến khích hay hạn chế sự hoạt động của các tổ chức kinh tế và doanh nghiệp thì đó sẽ liên quan đến việc doanh nghiệp có dễ dàng hoạt động sản xuất kinh doanh hay không.

Một ví dụ điển hình là về chính sách thuế, nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu được đánh vào làm tăng giá vốn hàng bán, tăng chi phí cho doanh nghiệp, đồng thời cũng làm giảm lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp. Thuế giá trị gia tăng (VAT) ảnh hưởng trực tiếp đến giá bán của sản phẩm, làm cho giá thanh toán của hàng hóa dịch vụ tăng lên, đồng thời cũng làm ảnh hưởng đến quá trình quay vòng vốn do thời gian khấu trừ thuế, hoàn thuế chậm.

Việc một nền kinh tế phát triển mạnh hay có sự đi xuống cũng được phản ánh bởi tỷ lệ lạm phát. Một quốc gia có tỷ lệ lạm phát cao là quốc gia chưa có sự điều tiết nền kinh tế tốt, do đó sự biến động của tỷ giá hối đoái lớn, ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Một quốc gia có tỷ lệ lạm phát cao, khiến đồng tiền trở nên mất giá, do vậy khi nhập khẩu hay xuất khẩu thanh toán bằng đồng ngoại tệ sẽ làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp thay đổi. Cụ thể như khi lạm phát cao, đồng ngoại tệ tăng, doanh nghiệp sẽ có nhiều lợi nhuận hơn khi xuất khẩu và ngược lại sẽ phải trả nhiều hơn khi nhập khẩu.

Khi Nhà nước có những chính sách vi mô hay vĩ mô thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như khuyến khích đầu tư, miễn thuế, giảm thuế... thì doanh nghiệp sẽ kinh doanh dễ dàng, hiệu quả hơn, từ đó lợi nhuận cũng được tăng lên.

1.5.2.2. Sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật và công nghệ

Khoa học công nghệ là yếu tố quan trọng bậc nhất trong sự phát triển kinh doanh của doanh nghiệp. Công nghệ hiện đại sẽ giúp tạo ra được nhiều sản phẩm chất lượng cao, chi phí thấp (do chi phí nhân công giảm thiểu, thời gian hoàn thành tiến độ được đẩy mạnh, nguyên, nhiên liệu cũng được tiết kiệm hơn), đồng thời sản phẩm tạo ra có chất lượng tốt, sức cạnh tranh cao trên thị trường.

Doanh nghiệp nào có sự tiếp cận nhanh chóng và tốt nhất đối với khoa học công nghệ thì sẽ tạo được lợi thế kinh doanh, tăng năng suất lao động, tăng chất lượng sản phẩm, doanh thu từ đây cũng được tăng theo, đồng thời với việc chi phí giảm đi, kết quả là lợi nhuận được tăng cao.

1.5.2.3. Thị trường các yếu tố đầu vào

Yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí doanh nghiệp chính là các yếu tố đầu vào. Ngoài việc ảnh hưởng đến chi phí nó cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

Một doanh nghiệp chủ động được trong khâu đầu vào, tìm kiếm được nhà cung cấp với giá thành hợp lý, chất lượng đảm bảo thì chi phí đầu tư của doanh nghiệp tạo ra sản phẩm sẽ giảm, doanh nghiệp sẽ có nhiều cơ hội khiến lợi nhuận được tăng cao. Trong thị trường các yếu tố đầu vào có nhiều nhà cung cấp khác nhau, doanh nghiệp có thể tìm được nhiều nguồn cung khác nhau, với giá thành cũng có sự khác nhau. Tuy nhiên có một số mặt hàng mà nguồn cung của những mặt hàng này ít, thậm chí là có sự độc quyền, doanh nghiệp sẽ không thể chủ động trong việc tìm kiếm nguồn hàng, do đó nhà cung cấp có thể tự ý đẩy giá lên cao, giao hàng chậm trễ, phát sinh thêm nhiều chi phí hơn cho doanh nghiệp, làm ảnh hưởng đến quá trình sản xuất cũng như lợi nhuận trực tiếp của doanh nghiệp.

1.5.2.4. Đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, toàn cầu hóa đang trở thành xu thế chung, thị trường với nhiều doanh nghiệp khác nhau cùng sản xuất một loại hàng hóa. Doanh nghiệp nào có hàng hóa mẫu mã đẹp, chất lượng tốt, giá thành hợp lý nhất sẽ thu hút được nhiều nhà đầu tư cũng như khách hàng, từ đó doanh nghiệp có thể kinh doanh tốt, đạt lợi nhuận cao.

Một thị trường với nhiều nhà cung cấp, với nhiều đối thủ cạnh tranh khiến cho doanh nghiệp khó khăn hơn trong việc kinh doanh. Vì khách hàng khi có nhiều sự lựa chọn hơn, họ sẽ lựa chọn một sản phẩm tốt hơn. Do vậy, doanh nghiệp nào phát triển mạnh về khoa học kỹ thuật cũng như chiến lược kinh doanh hợp lý, doanh nghiệp đó sẽ đạt được nhiều lợi nhuận hơn.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI CÔNG NGHỆ SỐ F5

2.1 Giới thiệu chung về công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5

2.1.1 Khái quát chung về công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5

Tên công ty: Công ty Cổ phần thế giới công nghệ số F5

Tên giao dịch: **F5 Digital Technolaogy World.,JSC**

Tên Công ty viết tắt: F5Pro

Công ty có Trụ sở chính tại: 560 Trường Chinh, Đống Đa, TP.Hà Nội

Công ty có 01 văn phòng đại diện tại: 27 Nguyễn Quang Bích, P.13, Q.Tân Bình, Tp.HCM

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của công ty công nghệ số F5

Công ty Cổ phần thế giới công nghệ số **F5 – F5PRO** là một trong những đơn vị kinh tế - công nghệ thông tin hàng đầu tại Việt Nam. Công ty được thành lập ngày 06 tháng 09 năm 2006 theo giấy phép thành lập số 0102027981 do Sở kế hoạch và đầu tư Tp. Hà Nội cấp.

Có tiền thân là Công ty tin học Hải Đăng, Công ty Hải Đăng được thành lập từ năm 2012, nhằm mục đích ứng dụng những thành tựu khoa học và công nghệ vào sản xuất kinh doanh, đào tạo tin học ngoại ngữ.

Năm 2006, Công ty được tổ chức lại thành công ty F5 nhằm mở rộng hoạt động để đáp ứng nhu cầu ngày càng lớn của thị trường Việt Nam. Từ tháng 09/2006, chính thức đổi tên thành Công ty TNHH Thương Mại Và Giải Pháp Công Nghệ F5.

Website: www.f5pro.vn

Ngành nghề kinh doanh của công ty

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh tháng 09 năm 2006 thì Công ty hoạt động trong các lĩnh vực sau: Sản xuất kinh doanh linh kiện và thiết bị điện tử, công nghệ thông tin, viễn thông, đào tạo tin học ngoại ngữ, cung cấp, lắp đặt thiết bị Máy văn phòng, An ninh chống trộm, Camera giám sát, Báo khói-cháy, cung cấp Máy phát điện dân dụng, công nghiệp, cung cấp lắp đặt Thiết bị siêu thị, Ngân hàng. Và tư vấn, khảo sát, thiết kế, lắp đặt và chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực bưu chính (gồm sản xuất lắp đặt các loại tổng đài điện thoại tự động kỹ thuật số có dung lượng từ 24 đến 512

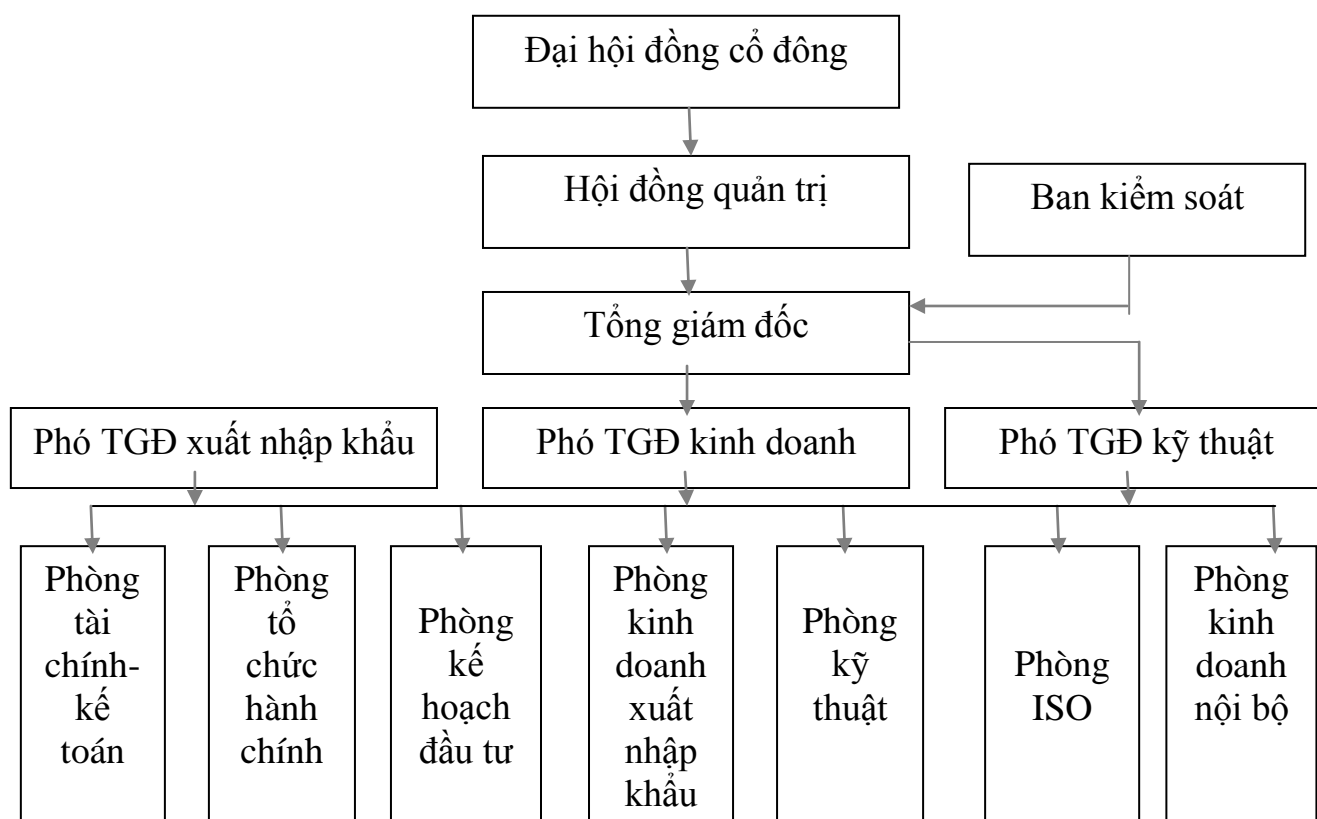
số; thiết bị liên lạc chỉ huy, điện thoại đa hướng, giao ban xa; tổng đài phân phối cuộc gọi cho dịch vụ 108; hộp thư trả lời tự động).

Vốn điều lệ: 2.000.000.000 đồng (Hai tỷ đồng chẵn)

2.1.3 Cơ cấu tổ chức của công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5

Mỗi bộ phận đều có những chức năng riêng của mình, tuy nhiên vẫn có sự liên kết với nhau trong một thể thống nhất nhằm cùng nhau phát triển, đưa ra những chiến lược tốt nhất cho công ty, đem lại được doanh thu lợi nhuận cũng như lợi thế kinh doanh của công ty

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5



(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

Đại hội đồng cổ đông: Đại hội đồng cổ đông có thẩm quyền cao nhất, điều hành mọi hoạt động của công ty, Đại hội đồng cổ đông quyết định phương hướng kinh doanh và tất cả các vấn đề có liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty, Đại hội đồng cổ đông bầu ra hội đồng quản trị trực tiếp điều hành hoạt động của công ty, Ngoài ra còn bầu ra ban kiểm soát có nhiệm vụ giám sát hoạt động của hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị: Là cơ quan quản lý công ty, quyết định mọi vấn đề liên quan đến quyền lợi và lợi ích của công ty, trừ những vấn đề liên quan đến quyền lợi và lợi

ích của công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của đại hội đồng cổ đông, là cơ quan đại diện phần vốn nhà nước tại công ty để làm nhiệm vụ quản lý phần vốn trực tiếp trong công ty,

Ban kiểm soát: Là người thay mặt cổ đông kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh và điều hành công ty, Ban kiểm soát gồm 3 thành viên do Đại hội đồng cổ đông bầu và bãi nhiệm

Tổng giám đốc: Là người có trách nhiệm cao nhất về các mặt sản xuất kinh doanh của công ty, là người lãnh đạo toàn bộ công ty theo chế độ thủ trưởng và đại diện cho trách nhiệm của công ty trước pháp luật.

Phó tổng giám đốc xuất nhập khẩu: Là người tham mưu giúp việc cho tổng giám đốc, chịu trách nhiệm trước tổng giám đốc về việc tìm kiếm và thiết lập quan hệ với bạn hàng. Lập kế hoạch sản xuất kinh doanh.

Phó tổng giám đốc kinh doanh: Tham mưu giúp việc cho tổng giám đốc, chịu trách nhiệm trước tổng giám đốc về tìm kiếm và thiết lập quan hệ với bạn hàng. Lập kế hoạch sản xuất kinh doanh.

Phó tổng giám đốc kỹ thuật: Tham mưu giúp việc cho tổng giám đốc, tổ chức nghiên cứu mẫu hàng về mặt kỹ thuật cũng như máy móc thiết bị bạn hàng đưa sang. Điều hành và giám sát hoạt động sản xuất toàn công ty.

Phòng tài chính kế toán: Chức năng: Phòng tài chính kế toán có chức năng tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong công tác kế toán tài chính của công ty nhằm sử dụng đồng vốn hợp lý, đúng mục đích, đúng chế độ, bảo đảm quá trình sản xuất kinh doanh của công ty được duy trì liên tục và đạt hiệu quả kinh tế cao. Nhiệm vụ: Ghi chép tính toán, phản ánh số liệu hiện có về tình hình luân chuyển và sử dụng tài sản, vật tư, tiền vốn của công ty, tình hình sử dụng các nguồn vốn của đơn vị, phản ánh các chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong toàn công ty. Kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch thu chi tài chính, kỹ thuật thu nộp. Phát hiện và ngăn ngừa kịp thời những hiện tượng tham ô, lãng phí, vi phạm chính sách, chế độ quản lý kinh tế và kỹ thuật tài chính của Nhà nước.

Phòng tổ chức hành chính: Có chức năng tham mưu cho giám đốc về các vấn đề tổ chức, tiền lương, chăm sóc sức khỏe cho cán bộ công nhân viên. Có trách nhiệm tuyển chọn và quản lý lao động, lập kế hoạch nhu cầu sử dụng lao động từng thời điểm

để trình ban lãnh đạo công ty. Thực hiện quy trình tuyển dụng lao động và đào tạo theo kế hoạch, xây dựng các phương án đào tạo cán bộ, công nhân. Thực hiện việc thanh toán tiền lương, chế độ chính sách cho người lao động đảm bảo đúng quy chế hiện hành.

Phòng kế hoạch đầu tư: Chức năng khai thác các nguồn hàng, khách hàng để làm theo hình thức mua nguyên liệu, bán thành phẩm. Phát hiện và thiết lập các quan hệ bền vững lâu dài và hiệu quả tốt nhất với các nhà cung cấp nguyên phụ liệu trong nước và nước ngoài để phục vụ cho đơn hàng FOB. Ngoài ra, soạn thảo, kiểm tra chính xác kịp thời các văn bản pháp lý về hợp đồng, về giao nhận vật tư hàng hoá, xuất nhập khẩu, các bộ chứng từ nhận và trả tiền, các điều khoản thanh toán và đơn đốc quá trình trả tiền của khách hàng. Nhiệm vụ lập kế hoạch sản xuất, kế hoạch tiêu thụ sản phẩm, quản lý thành phẩm, viết phiếu nhập kho, xuất kho, đưa ra các hoạt động xuất nhập khẩu trong công ty với các đối tác nước ngoài.

Phòng kỹ thuật: Chức năng: Tham mưu giúp việc Phó tổng giám đốc trong các lĩnh vực: kỹ thuật, chuẩn bị tài liệu kỹ thuật ... điều hành và chấp nối các đơn vị trong toàn công ty trong lĩnh vực kỹ thuật để thực hiện mọi yêu cầu, nhiệm vụ do Tổng giám đốc phân công. Chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc công ty về công tác thí nghiệm và kiểm tra chất lượng các loại nguyên phụ liệu để sản xuất các sản phẩm do công ty sản xuất. Nghiên cứu đề ra các giải pháp quản lý chất lượng tiên tiến. Nhiệm vụ: Xây dựng và ban hành các tiêu chuẩn kỹ thuật, quy trình sản xuất cho các phân xưởng sản xuất, phối hợp với các đơn vị xây dựng hệ thống quản lý chất lượng ISO, xây dựng các phương án sử dụng nguyên phụ liệu phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế

Phòng ISO: Có nhiệm vụ quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn của hệ thống quản lý ISO 9001: 2011

Phòng kinh doanh nội: Xây dựng định mức tiêu hao nguyên liệu cho từng mẩu chào hàng, quản lý các cửa hàng đại lý và các cửa hàng giới thiệu sản phẩm của công ty

2.1.4 Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty giai đoạn 2011 - 2013

2.1.4.1 Cơ cấu tài sản và tình hình biến động tài sản

Bảng 2.1: Chi tiết tình hình biến động tài sản tại Công ty Cổ phần thế giới công nghệ số F5 giai đoạn 2011-2013

Đơn vị: Triệu VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	8.372.869,969	8.178.179,285	8.936.898,399	(758.719,114)	(8,49)	194.690,684	2,38
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	337.847,745	599.762,287	627.769,555	(28.007,268)	(4,46)	(261.914,542)	(43,67)
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	3.413.600,000	3.806.841,260	5.986.650,031	(2.179.808,771)	(36,41)	(393.241,260)	(10,33)
1. Phải thu của khách hàng	2.278.000,000	2.806.841,260	4.362.425,000	(1.555.583,740)	(35,66)	(528.841,260)	(18,84)
2. Trả trước cho người bán	1.135.600,000	1.000.000,000	1.624.225,031	(624.225,031)	(38,43)	135.600,000	13,56
III. Hàng tồn kho	4.171.108,000	3.191.990,561	2.225.098,593	966.891,968	43,45	979.117,439	30,67
IV. Tài sản ngắn hạn khác	450.314,224	579.585,177	97.380,22	482,204,957	495,18	(129.270,953)	(22,30)
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	450.314,224	579.585,177	97.380,22	482,204,957	495,18	(129.270,953)	(22,30)
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	3.542.928,571	3.430.142.857	1.804.571,429	1.625.571,428	90,08	112.785,714	3,29
I. Tài sản cố định	3.542.928,571	3.430.142,857	1.804.571,429	1.625.571,428	90,08	112.785,714	3,29
II. Tài sản dài hạn khác	0	0	0	0	0	0	0
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	11.915.798,540	11.608.322,142	10.741.469,828	866.852,314	8,07	307.476,398	2,65

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Nhìn vào bảng 2.1.4.1, ta sẽ có cái nhìn tổng thể về tình hình tài sản của công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5 trong giai đoạn 2011-2013. Ta có thể thấy rằng tổng tài sản từ năm 2011 đến năm 2013 đang tăng dần. Trong đó, tỉ trọng tài sản ngắn hạn vẫn chiếm phần lớn trong cơ cấu tổng tài sản nhưng đang có dấu hiệu giảm dần. Việc sụt giảm các khoản phải thu được bù đắp vào việc tăng hàng tồn kho và tài sản cố định. Do vậy, tổng tài sản trong giai đoạn này có biến động tăng nhưng không mạnh.

Tài sản ngắn hạn

Tiền và các khoản tương đương tiền chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản của Công ty và tỷ trọng này tăng dần qua các năm. Năm 2012, lượng tiền giảm 4,46% so với năm 2011 và tiếp tục giảm tiếp trong năm 2013, giảm 43,67% so với năm 2012. Việc lượng tiền trong công ty giảm như vậy sẽ ảnh hưởng đến khả năng thanh toán cũng nhưng bên cạnh đó, việc dự trữ ít tiền sẽ giúp công ty tránh được sự mất giá của đồng tiền và giảm thiểu được các chi phí cơ hội phải chịu.

Các khoản phải thu chiếm tỷ trọng cao thứ hai trong TSNH của Công ty và con số này giảm dần qua các năm. Năm 2011, khoản phải thu là 5.986.650,031 triệu đồng nhưng đến năm 2012 giảm xuống còn 3.806.841,260 triệu đồng, tương ứng 36,41% và đến năm 2013 chỉ còn 3.413.600,000 triệu đồng, tương ứng 10,33%. Nguyên nhân của việc giảm khoản phải thu này có thể hiểu là do năm 2011 lạm phát kinh tế cao, công ty áp dụng chính sách bán nới lỏng để thu hút khách hàng. Khi lạm phát năm 2013 đã được kiểm chế thì công ty cũng chuyển dần sang chính sách bán thắt chặt để giảm thiểu chi phí cho các khoản phải thu. Công ty hạn chế việc mở rộng đầu các mặt hàng còn đang tồn đọng trong kho. Thắt chặt và giám sát kĩ hơn công việc của công nhân, sản xuất quy mô và số lượng cụ thể rõ ràng hơn.

Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng cao nhất trong TSNH của Công ty. Trong đó năm 2012, hàng tồn kho đã tăng 43,45% tương ứng 966.891,968 triệu đồng so với năm 2011, sang đến năm 2013 tăng tiếp 30,67% tương ứng 979.117,439 triệu đồng. Trong năm 2011, cũng do ảnh hưởng của lạm phát khiến đầu vào các nguyên vật liệu tăng mạnh do đó việc dự trữ nguyên vật liệu để sản xuất là không lớn. Thời điểm này công ty chú ý nhiều hơn đến việc kích cầu mua từ khách hàng, quảng cáo bán hàng nhằm đẩy cao doanh thu hơn trong thời kì khó khăn này. Tập trung chủ yếu vào việc quảng bá thương hiệu sản phẩm. Năm 2013, khi lạm phát đã giảm, công ty quyết định dự trữ nguyên vật liệu sản xuất nhiều hơn, kéo theo hàng tồn kho tăng. Ngoài ra, việc tăng

hàng tồn kho cũng là do trong năm 2013, công ty thay mới một loại các thiết bị sản xuất, những thiết bị cũ công ty chuyển vào kho chờ thanh lý.

Tài sản dài hạn

Tài sản cố định liên tục tăng trong 3 năm 2011-2013, đặc biệt tăng mạnh từ năm 2011 đến năm 2012. Năm 2012 đã tăng 90,08% so với năm 2011, tương đương 1.625.571,428 triệu đồng. Nguyên nhân là do năm 2012, công ty quyết định thu mua một mảnh đất để mở rộng mạng lưới phân phối của mình. Ngoài ra công ty còn đầu tư mua thêm nhiều các dây chuyền sản xuất đồng thời cải tạo, tu sửa các thiết bị cũ để phục vụ cho sản xuất. Công ty không có các khoản tài sản dài hạn khác nào.

Như vậy, sau khi xem xét và phân tích về tình hình Tài sản của công ty Cổ phần thế giới công nghệ số F5, ta thấy được trong cơ cấu tài sản ngắn hạn, các khoản phải thu và hàng tồn kho là hai khoản mục chiếm tỷ trọng cao nhất do tác động của nền kinh tế trong giai đoạn 2011 – 2013 khiến cho hàng hóa lưu thông chậm, thu hồi nợ kém do nhiều khách hàng kéo dài thời gian nợ. Trong cơ cấu tài sản dài hạn, tài sản cố định luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất và tỷ trọng này có xu hướng tăng do công ty đang mở rộng quy mô kinh doanh.

2.1.4.2 Cơ cấu nguồn vốn và tình hình biến động nguồn vốn

Cùng với tài sản, tổng nguồn vốn hình thành nên tài sản của công ty cũng có vai trò vô cùng quan trọng, trước tiên ta đi vào phân tích về quy mô và cơ cấu của các thành phần chính trong tổng nguồn vốn.

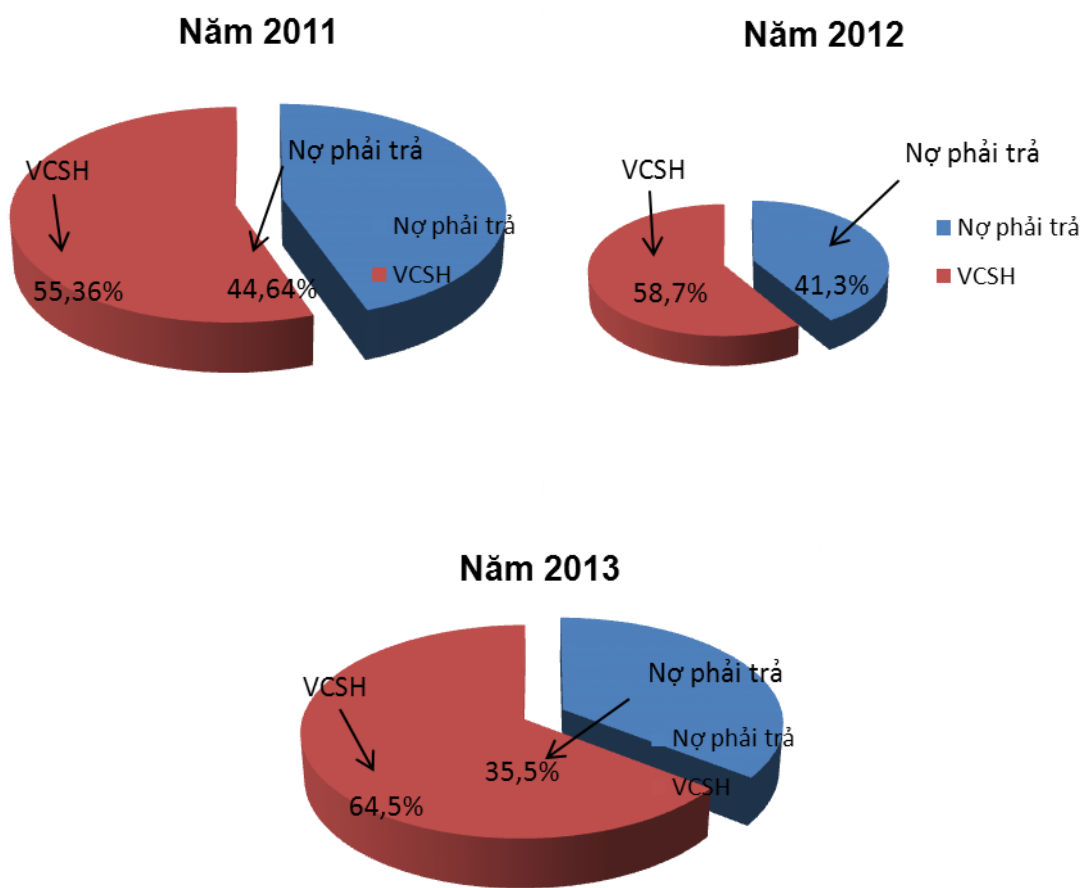
Bảng 2.2: Chi tiết tình hình biến động nguồn vốn tại Công ty Cổ phần thế giới công nghệ số F5 giai đoạn 2011-2013

Đơn vị: Triệu VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
A - NỢ PHẢI TRẢ	4.229.753,250	4.794.876,000	4.795.224,520	(348,520)	(0,01)	(565.122,750)	(11,79)
I. Nợ ngắn hạn	3.904.112,250	4.469.235,000	4.795.224,520	(325.989,520)	(6,8)	(565.122,750)	(12,64)
1. Vay ngắn hạn	-	-	-	-	-	-	-
2. Phải trả cho người bán	3.675.241,250	4.325.610,000	4.795.224,520	(469.614,520)	(9,79)	(650.368,750)	(15,03)
3. Người mua trả tiền trước	-	-	-	-	-	-	-
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	228.871,000	143.625,000	-	-	-	85.246,000	59,35
II. Nợ dài hạn	325.641,000	325.641,000	-	-	-	0	0
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	7.686.045,290	6.813.446,142	5.946.245,308	867.200,834	14,58	872.599,148	12,81
I. Vốn chủ sở hữu	7.686.045,290	6.813.446,142	5.946.245,308	867.200,834	14,58	872.599,148	12,81
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	3.700.000,000	3.700.000,000	2.700.000,000	1.000.000,000	37,04	0	0
2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	3.986.045,290	3.113.446,142	3.246.245,308	(132.799,166)	(4,09)	872.599,148	28,03
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	11.915.798,540	11.608.322,142	10.741.469,828	866.852,314	8,07	307.476,398	2,65

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Biểu đồ 2.2.1. Cơ cấu nguồn vốn giai đoạn 2011 – 2013



Nợ phải trả

Nhìn vào bảng 2.1.4.2 cũng như biểu đồ 2.1.4 ta thấy, tỷ trọng nợ phải trả đang có xu hướng giảm dần trong giai đoạn. Trong năm 2011, tỷ trọng nợ phải trả chiếm 44,64%, đến năm 2012 xuống còn 35,5% vào năm 2013. Có thể thấy rằng trong năm 2011 và 2012, nền kinh tế chung đang gặp khó khăn kéo theo công ty cũng không tránh khỏi những rủi ro khi thanh toán. Năm 2012, khoản nợ phải trả người bán là 4.325.610 triệu đồng giảm 9,79% so với năm 2011 và đến năm 2013, chỉ còn 3.675.241,250 triệu đồng, giảm 15,03% so với năm 2012. Khi nền kinh tế đã bắt đầu hồi phục, lạm phát được kiểm chế thì công ty đã có những chính sách hợp lý để thu hút khách hàng cũng như tạo dựng lòng tin của mình đối với khách hàng. Trong năm 2011, khoản nợ dài hạn là bằng 0, đến năm 2012 tăng lên 325.641 triệu đồng và không có biến động gì trong năm 2013. Từ những số liệu trên ta có thể thấy công ty đang có những bước khởi sắc trong cơ cấu nguồn vốn nhưng bên cạnh đó, công ty nên cân

nhắc thêm việc sử dụng các nguồn tín dụng thương mại cũng như các khoản vay dài hạn.

Vốn chủ sở hữu

Từ khi thành lập, số vốn đầu tư của chủ sở hữu là 2.700.000 triệu đồng, đến năm 2012, con số này đã tăng lên thành 3.700.000 triệu đồng. Từ đó ta thấy được phần nào sự quyết tâm cũng như định hướng phát triển của công ty.

Tỉ trọng vốn chủ sở hữu đang có xu hướng tăng dần qua các năm. Nhận thấy rằng đây là thời cơ tốt để mở rộng quy mô phát triển, công ty đã trích một phần lợi nhuận để thêm vào vốn chủ sở hữu, đó là lí do khiến khoản lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng năm 2013 tăng 28,03% so với năm 2012.

Như vậy, qua phân tích tình hình nguồn vốn của Công ty ta thấy Công ty sử dụng phần lớn nguồn vốn CSH để tài trợ cho tài sản, nợ phải trả chiếm tỷ trọng thấp hơn so với nguồn vốn CSH. Điều này cho thấy Công ty ít sử dụng đòn bẩy tài chính để được hưởng lợi ích từ lá chắn thuế do sử dụng nợ vay mà sử dụng nhiều nguồn vốn CHS để chủ động về vốn hơn khi mở rộng hoạt động SXKD. Bên cạnh đó, công ty cần có những chính sách thanh toán hợp lý cho nhà cung cấp đồng thời kết hợp sử dụng chính sách bán nổi lòng nhằm gia tăng doanh thu, thu hút thêm khách hàng và tạo được sự tin tưởng đối với nhà cung cấp cũng như khách hàng.

2.1.4.3 Phân tích kết quả kinh doanh của Công ty giai đoạn 2011 - 2013

Bảng 2.3: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2011 – 2013

Đơn vị tính : Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Doanh thu BH và CCDV	16.226.720,355	28.560.425,000	36.069.392,310	(7.508.967,310)	(20,82)	(12.333.704,645)	(43,18)
2. Doanh thu thuần về BH và CCDV	16.226.720,355	28.560.425,000	36.069.392,310	(7.508.967,310)	(20,82)	(12.333.704,645)	(43,18)
3. Giá vốn hàng bán	13.211.282,561	21.420.318,750	28.855.713,512	(7.435.394,762)	(25,77)	(8.209.036,189)	(38,32)
4. Lợi nhuận gộp về BH và CCDV	3.015.437,794	7.140.106,250	7.213.678,798	(73.572,548)	(1,02)	(4.124.668,456)	(57,77)
5. Doanh thu HĐTC	66,164	3,332	0	3,332	0	62,832	1,88
6. Chi phí quản lý kinh doanh	1.559.259,823	2.912.355,850	2.885.351,720	27.004,130	0,94	(1.353.096,027)	(46,46)
7. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	1.456.244,135	4.227.753,732	4.328.327,078	(100.573,346)	(2,46)	(2.771.509,597)	(65,56)
8. Tổng lợi nhuận trước thuế	1.456.244,135	4.227.753,732	4.328.327,078	(100.573,346)	(2,32)	(2.771.509,597)	(65,56)
9. Chi phí thuế TNDN	346.061,034	1.056.938,433	1.082.081,770	(25.143,337)	(2,46)	(710.877,399)	(67,26)
10. Lợi nhuận sau thuế	1.110.183,101	3.170.815,299	3.246.245,308	(75.430,009)	(2,46)	(2.060.632,198)	(64,99)

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)

Kết quả hoạt động SXKD là chỉ tiêu tổng hợp nhất đánh giá hiệu quả tổ chức sử dụng vốn nói chung và vốn lưu động nói riêng của DN. Dựa vào bảng kết quả hoạt động và sản xuất kinh doanh trong giai đoạn 2011-2013 ở trên, chúng ta sẽ có được cái nhìn khách quan và tổng thể hơn. Căn cứ vào Báo cáo kết quả kinh doanh cho thấy qua ba năm 2011-2012-2013, có thể thấy doanh thu và lợi nhuận sau thuế các năm đang có xu hướng giảm mạnh.

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ: Sự giảm liên tục của doanh thu qua các năm, năm 2011 doanh thu là 36.069.392,310 triệu đồng nhưng đến năm 2012, doanh thu chỉ còn đạt 28.560.425 triệu đồng, giảm 20,82% và tiếp tục giảm 43,18% vào năm 2013 xuống chỉ còn 16.226.720,355 triệu đồng. Nguyên nhân của sự giảm này là do mặc dù nền kinh tế đã bắt đầu hồi phục nhưng do đặc điểm ngành nghề kinh doanh là kinh doanh các sản phẩm thiết bị linh kiện điện tử cho hộ gia đình, nhà hàng, khách sạn mà nền kinh tế khó khăn nên số lượng nhà hàng, khách sạn cũng ít đi, các khách hàng tiềm năng của công ty càng ngày càng ít. Bên cạnh đó, việc một loạt các đối thủ cạnh tranh xâm nhập thị trường này cũng làm cho doanh thu của công ty giảm sút. Công ty cần có những biện pháp khắc phục để cải thiện lại hình ảnh của mình.

Giá vốn hàng bán: Có thể thấy rằng sự giảm sút của doanh thu sẽ tất yếu kéo theo sự giảm sút trong giá vốn hàng bán. Năm 2012, giá vốn hàng bán giảm 7.435.394,762 triệu đồng, tương ứng 25,77% so với năm 2011. Sự giảm sút này kéo dài đến năm 2013 với tỷ trọng giảm 38,32% tương đương 8.209.036,189 triệu đồng so với năm 2012. Trong nền kinh tế thị trường giai đoạn này đang khó khăn, thêm vào đó chính sách chi trả cho nhà cung cấp của công ty không tốt, cụ thể là các khoản phải trả người bán còn cao nên một số nhà cung cấp đã ngừng cung cấp hoặc cung cấp hàng ít hơn cho công ty. Điều đó làm giá vốn hàng bán của công ty giảm đáng kể. Công ty cần có biện pháp nhằm khắc phục điều này và củng cố niềm tin vào các nhà cung cấp.

Chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp: Theo bảng 3, trong giai đoạn 2011-2013, công ty không phát sinh khoản chi phí tài chính nào. Có thể thấy, công ty không tham gia đến các hoạt động đầu tư tài chính cũng như đầu tư chứng khoán nào, toàn bộ số tiền trong sản xuất, kinh doanh đều xuất phát từ chính công ty nên công ty không phải chịu các khoản lãi vay nào. Bên cạnh đó, chi phí quản lý doanh nghiệp trong giai đoạn này có những biến động, năm 2012 tăng 27.004,130 triệu đồng tương

đương 0,93% so với năm 2011 nhưng đến năm 2013 giảm 1.353.096,027 triệu đồng tương ứng 46,46% so với năm 2012. Lí do là công ty đang tổ chức lại bộ máy điều hành, cắt bỏ một số phòng ban hoạt động không hiệu quả, đồng thời kêu gọi tới cá nhân viên trong công ty, khuyến khích mọi người sử dụng tiết kiệm điện nước, văn phòng phẩm,... nhằm giảm thiểu chi phí cho công ty trong tình hình kinh tế khó khăn.

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp: Nhìn vào bảng 3, ta thấy trong giai đoạn 2011-2013, lợi nhuận liên tục giảm và đột biến nhất là năm 2013, giảm 2.060.632,198 triệu đồng tương ứng 64,99% so với năm 2012. Có thể thấy rằng trong năm 2013, công ty có đầu tư mở rộng quy mô nhưng chưa đem lại hiệu quả, đồng thời do thị trường xuất hiện thêm nhiều đối thủ cạnh tranh mà nhu cầu về loại mặt hàng kinh doanh của công ty đang có xu hướng giảm, cung nhiều hơn cầu dẫn đến việc suy giảm lợi nhuận của công ty.

Như vậy trong giai đoạn 2011 - 2013 do ảnh hưởng của nền kinh tế thế giới và trong nước có nhiều biến động nên công ty cũng gặp rất nhiều khó khăn. Năm 2013, quy mô của tài sản đều tăng so với các năm trước nhưng lợi nhuận lại giảm đáng kể. Các khoản đầu tư mở rộng phát triển chưa đem lại hiệu quả, những chính sách bán hàng cũng chưa thực sự hợp lí. Việc mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh của công ty trong giai đoạn nền kinh tế đang khó khăn là chưa thực sự cần thiết nhưng với sự quyết tâm của đội ngũ ban lãnh đạo cũng như nhân viên, công ty sẽ có những bước thành công trong các năm tới.

2.2 Phân tích thực trạng lợi nhuận của Công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5 trong giai đoạn 2011 – 2013

2.2.1 Cơ cấu lợi nhuận của công ty trong năm 2011, 2012, 2013

Lợi nhuận giữ một vai trò quan trọng trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Việc doanh nghiệp phấn đấu để mình ngày càng kinh doanh có hiệu quả là việc doanh nghiệp luôn mong muốn. Cơ cấu lợi nhuận của doanh nghiệp phần nào nói lên được sự phát triển đó.

Bảng 2.4: Cơ cấu lợi nhuận của Công ty năm 2011, 2012, 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2013	2012	2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Lợi nhuận từ HĐKD	1.456	4.227	4.328	(101)	(2,46)	(2.771)	(65,56)
Lợi nhuận từ HĐTC	66,164	3,332	0	3,332	0	62,832	1,88
Lợi nhuận khác	0	0	0	0	0	0	0
Tổng lợi nhuận sau thuế	1110	3170	3246	(76)	(2,46)	(2060)	(64,99)

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh: Qua các năm, Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh giảm dần. Năm 2011 lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đạt 4.328 triệu đồng, sang đến năm 2012 lợi nhuận giảm xuống còn 4.227 triệu đồng giảm 101 triệu, tương ứng với mức giảm 2,46% so với năm 2011. Đến năm 2013, lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty tiếp tục giảm mạnh xuống còn 1.456 triệu đồng, giảm 2.771 triệu đồng so với năm 2012, tương ứng giảm 65,56%. Nguyên nhân do chi phí quản lý doanh nghiệp tăng mạnh đã làm giảm lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Công ty cần đẩy mạnh chiến dịch xúc tiến thương mại, thu hút khách hàng nhằm tăng doanh thu và đồng thời cũng cần hạn chế các nguồn vốn huy động từ các khoản vay tại các ngân hàng thương mại và giảm các khoản chi phí quản lý kinh doanh từ đó tạo ra lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh cao hơn trong tương lai

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính: Nhìn chung qua 3 năm, lợi nhuận từ hoạt động tài chính tăng giảm không đáng kể. Chính vì vậy nó chỉ ảnh hưởng nhỏ đến tổng lợi nhuận thu về của Công ty. Lợi nhuận khác không có biến động gì.

Lợi nhuận sau thuế: Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp của công ty giảm mạnh qua các năm. Năm 2011, lợi nhuận sau thuế của công ty đạt khá cao 3.246 triệu đồng. Đến năm 2012 sụt giảm xuống còn 3.170 triệu đồng, giảm 76 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 2,46% so với năm 2011. Càng về những năm sau thì lợi

nhuận sau thuế của công ty càng giảm mạnh, đến năm 2013, lợi nhuận sau thuế chỉ còn lại 1.110 triệu đồng, giảm 2.060 triệu đồng so với năm 2012, tương ứng với mức giảm 64,99%. Nguyên nhân năm 2012 tổng lợi nhuận sau thuế giảm là do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm mạnh, đồng thời các loại chi phí như: chi phí tài chính, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí kinh doanh tăng mạnh đã đẩy cho tổng lợi nhuận sau thuế giảm. Do khó khăn chung của nền kinh tế nhưng công ty cũng nên có một chiến lược thực sự độc đáo và toàn diện trong hoạt động sản xuất kinh doanh để tạo ra một bước chuyển mình trong nền kinh tế khó khăn này, bước đột phá mới thoát ra khỏi tình trạng trì trệ như hiện nay.

Nhìn chung, về lợi nhuận của Công ty cho ta thấy tình hình biến động về lợi nhuận của công ty trong 3 năm 2011, 2012, 2013, Công ty làm ăn vẫn có lãi nhưng mức lợi nhuận không ổn định và giảm dần qua các năm, đặc biệt là năm 2013, đây cũng là một thách thức lớn đối với Công ty

2.2.2 Phân tích tình hình thực hiện lợi nhuận của Công ty theo từng hoạt động

Công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5 xác định lợi nhuận theo phương pháp gián tiếp qua các khâu trung gian. Sử dụng phương pháp này giúp cho doanh nghiệp quản lý được quá trình hình thành lợi nhuận và tác động của từng khâu hoạt động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

2.2.2.1 Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh

Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh được xác định là số tiền bán sản phẩm hàng hóa mà doanh nghiệp thu được trong quá trình sản xuất kinh doanh đã được khách hàng thanh toán cho công ty

Tổng chi phí = Giá vốn hàng bán + Chi phí quản lý doanh nghiệp

Bảng 2.5.1: Chi phí của Công ty qua các năm 2011, 2012, 2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2013	2012	2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng chi phí	14.770	24.332	31.740	(7408)	(23,34)	(9.564)	(39,30)
Giá vốn hàng bán	13.211	21.420	28.855	(7.435)	(25,77)	(8.209)	(38,32)
Chi phí QLDN	1.559	2.912	2.885	27	0,94	(1353)	(46,46)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Từ bảng trên, ta có kết quả của hoạt động chi phí như sau:

Chi phí giá vốn hàng bán: Giảm dần qua 3 năm, cụ thể năm 2012 là 21.420 triệu đồng giảm 7.435 triệu so với năm 2011, tương ứng giảm 25,77%. Đến năm 2013, giá vốn hàng bán giảm mạnh xuống còn 13.211 triệu đồng so với hai năm trước và giảm tương ứng 38,32% so với năm 2012. Giá vốn hàng bán của công ty chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí nên đây là loại chi phí ảnh hưởng lớn nhất tới tổng chi phí của công ty. Năm 2012 giá vốn hàng bán bắt đầu giảm do ngành linh kiện bán dẫn điện tử thực sự trầm lắng, các nhà sản xuất nhập và tự lắp đặt nhiều nhưng không bán được hàng, do đó quy mô sản xuất của công ty cũng bị thu hẹp lại. Ngoài ra chi phí giá vốn hàng bán năm 2012 giảm là do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp giảm. Năm 2013, giá nguyên vật liệu giảm nên tác động đến giá vốn hàng bán giảm. Công ty cần tìm những nhà cung cấp nguyên vật liệu bình ổn và đàm phán thương lượng với những nhà cung cấp uy tín để hợp tác và có được mức giá ưu đãi nhất có lợi cho cả hai góp phần làm giảm chi phí giá vốn.

Chi phí quản lý doanh nghiệp: Có sự biến động qua các năm. Năm 2012, chi phí quản lý doanh nghiệp là 2.912 triệu đồng tăng so với năm 2011 là 27 triệu đồng, tương ứng 0,94% do tiền trả cho người lao động cao. Đến năm 2013, công ty đã tuyển được đội ngũ nhân viên chất lượng và trả lương theo năng lực để khuyến khích các tài năng tâm huyết với công việc và giảm được chi phí đối với những nhân viên năng lực yếu kém. Ngoài ra, công ty còn kiểm soát chặt chẽ các chi phí khác như chi phí tiếp khách, chi phí đi đường

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh

Bảng 2.5.2: Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2013	2012	2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh thu thuần	16.226	28.560	36.069	(7.508)	(20,82)	(12.333)	(43,18)
Tổng chi phí	14.770	24.332	31.740	(7.408)	(23,34)	(9.564)	(39,30)
Lợi nhuận từ HDSX-KD	1.456	4.227	4.328	(101)	(2,46)	(2.771)	(65,56)

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh 2011 – 2013)

Nhận xét:

Doanh thu thuần: Doanh thu thuần của công ty biến động không đồng đều. năm 2012 doanh thu là 28.560 triệu đồng giảm 20,82% so với năm 2011 và năm 2013 là 16.226 triệu đồng giảm 12.333 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 43,18% so với năm trước. Nguyên nhân do năm 2012 được coi là năm kinh tế thế giới gặp nhiều khó khăn. Cuộc khủng hoảng nợ công ở châu Âu tiếp tục sa lầy mà lối thoát thì chưa thực sự rõ ràng. Kinh tế Việt Nam vì thế cũng không tránh khỏi tác động tiêu cực của kinh tế thế giới. Ngành linh kiện điện tử trầm lắng, công ty F5 chuyên kinh doanh và lắp đặt thiết bị điện tử cũng vì thế mà gặp không ít khó khăn, dẫn tới tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm sút qua các năm. Trong khi đó công ty thực hiện chính sách thắt chặt tín dụng, không có chiến lược khuyến khích khách hàng tiêu dùng sản phẩm để cạnh tranh trên thị trường, làm giảm số lượng hàng bán ra. Công ty cần có chiến lược thích hợp để thu hút khách hàng, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm tăng doanh thu.

Tổng chi phí: Từ những biến động của tổng chi phí ta thấy nổi bật lên rằng năm 2012, công ty có các loại chi phí giảm mạnh. Năm 2012, tổng chi phí của công ty giảm còn 24.332 triệu đồng tương ứng mức giảm 23,34% so với năm 2011. Năm 2013 tiếp tục giảm xuống còn 14.770 triệu đồng tương ứng giảm 39,30% so với năm 2012. Nguyên nhân năm 2012 tổng chi phí giảm là do giá vốn bán hàng của công ty giảm

23,34% so với năm 2011. Thực chất chi phí giá vốn hàng bán giảm vào 2012 là do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm mạnh. Sang năm 2013, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty giảm tiếp so với năm 2012. Từ đó đẩy chi phí giá vốn hàng bán giảm mạnh, đồng thời các chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng giảm theo. Tuy nhiên, ngoài những nguyên nhân trên, công ty đã kiểm soát chi phí không chặt chẽ dẫn tới tình trạng tổng chi phí tăng cao.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh: Giảm dần qua các năm, cụ thể: Năm 2011 lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty khá cao đạt 4.328 triệu đồng, nhưng sang năm 2012 do phân tích ở trên là nền kinh tế Việt Nam gặp khó khăn nên lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty giảm xuống còn 4.227 triệu đồng, giảm 101 triệu so với năm 2011. Xu hướng giảm vẫn tiếp tục sang năm 2013 chỉ đạt 1.456 triệu đồng, giảm 2.771 triệu đồng, tương ứng mức giảm 65,56% so với năm 2012. Doanh thu thuần và tổng chi phí của doanh nghiệp đã tác động trực tiếp tới lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Năm 2012 trong bối cảnh thị trường điện tử đóng băng, lắp đặt thiết bị khó khăn do cắt giảm đầu tư, lãi suất vốn vay mặc dù được điều chỉnh song vẫn ở mức cao dẫn đến việc gia tăng đột biến các khoản chi phí mà doanh thu bán hàng lại giảm, thị trường linh kiện điện tử ảm đạm. Điều này khiến lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty giảm 2,46%. Năm 2013 mặc dù công ty đã cố gắng khắc phục những hạn chế trong năm 2012 nhưng vẫn giảm doanh thu thuần và giảm 43,18% so với năm trước nhưng song song với đó tổng chi phí của doanh nghiệp cũng giảm cao và giảm mạnh 39,30% so với doanh thu thuần khiến cho lợi nhuận thuần tiếp tục giảm 65,56% so với năm 2012. Đây là một tín hiệu xấu. Công ty cần nâng cao hơn nữa các chiến dịch xúc tiến thương mại, khuyến khích khách hàng mua hàng đồng thời kiểm soát chặt chẽ các khoản chi phí phát sinh, góp phần nâng cao lợi nhuận trong tương lai.

2.2.2.2 Lợi nhuận từ hoạt động tài chính

Bảng 2.6: Lợi nhuận từ hoạt động tài chính

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2013	2012	2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh thu HĐTC	66,164	3,332	0	3,332	0	62,832	1,88
Chi phí TC	0	0	0	0	0	0	0
Lợi nhuận từ HĐTC	66,164	3,332	0	3,332	0	62,832	1,88

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh)

Doanh thu hoạt động tài chính: Doanh thu hoạt động tài chính của công ty có xu hướng tăng. Cụ thể, năm 2011 là 0 triệu đồng, sang năm 2012 tăng lên 3,332 triệu đồng. Nguyên nhân chủ yếu là do công ty F5 có đầu tư vào cổ tức và phần nhận được từ các khoản chiết khấu thanh toán và thanh toán nhanh khi mua và nhập hàng. Bước sang năm 2013, doanh thu hoạt động tài chính của công ty tiếp tục tăng mạnh, đạt 64,164 triệu đồng, tăng 62,832 triệu đồng tương ứng với mức tăng 1,88% so với năm 2012. Từ đó cho thấy nguồn doanh thu hoạt động tài chính của công ty chiếm tỷ trọng khá nhỏ trong tổng lợi nhuận.

Chi phí hoạt động tài chính: Trong giai đoạn 3 năm 2011 – 2013, công ty không phải bỏ ra chi phí hoạt động tài chính.

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính: Lợi nhuận hoạt động tài chính của công ty là khoản thu được do công ty cho thuê tài sản cố định, do mua bán chứng khoán... khoản lợi nhuận này thu được là do kết quả của việc đầu tư vốn ra bên ngoài. Công ty F5 có nguồn lợi nhuận từ hoạt động tài chính tăng không đều qua các năm. Đây là một tín hiệu tốt do doanh thu từ hoạt động kinh doanh tăng, vì vậy việc lợi nhuận từ hoạt động tài chính cũng tăng, tác động một phần nhỏ đến tổng lợi nhuận sau thuế của công ty. Cụ thể hơn, năm 2011 tổng lợi nhuận hoạt động tài chính là 0 triệu đồng, năm 2012 tăng lên là 3,332 triệu đồng. Bước sang năm 2013, tổng lợi nhuận hoạt động tài chính tăng mạnh là 66,164 triệu tương ứng với mức tăng 1,88% so với năm 2012. Điều đó cho thấy, chiến lược đầu tư của công ty trên thị trường chứng khoán là bắt đầu phù hợp

nhưng vẫn chưa đem lại lợi nhuận cho công ty. Do đó các năm tới công ty nên tiếp tục mở rộng các khoản đầu tư từ danh mục này.

2.2.2.3 Lợi nhuận từ hoạt động khác

Qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh của công ty năm 2011 – 2013, ta thấy, công ty không có biến động về chi phí từ hoạt động tài chính. Và doanh thu từ hoạt động tài chính có biến động nhỏ, điều này chỉ đóng góp một lượng nhỏ đến tổng lợi nhuận của Công ty. Công ty đang cố gắng tập trung vào đúng ngành nghề sản xuất và lắp đặt linh kiện điện tử của mình.

2.2.3 Phân tích một số chỉ tiêu lợi nhuận của công ty

2.2.3.1 Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tài sản:

Bảng 2.7: Bảng chỉ tiêu lợi nhuận trên tổng tài sản

Chỉ tiêu	2013	2012	2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng tài sản (Triệu đồng)	11.915	11.608	10.741	867	8,07	307	2,65
Tài sản ngắn hạn (Triệu đồng)	8.372	8.178	8.936	758	(8,49)	194	2,38
Tài sản dài hạn (Triệu đồng)	3.542	3.430	1.804	1.626	90,08	112	3,29
Lợi nhuận sau thuế TNDN (Triệu đồng)	1.110	3.170	3.246	(76)	(2,46)	(2.060)	(64,99)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản(%)	9,32	27,30	30,22		(9,66)		(65,86)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên TSNH(%)	13,26	38,76	36,32		6,72		(64,88)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên TSDH(%)	31,33	92,42	179,93		(48,63)		(66,10)

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh 2011 – 2013)

Chỉ số này cho biết cứ 100 đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế của công ty. Từ bảng trên cho ta thấy, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản của công ty F5 giảm mạnh. Năm 2011, tỷ suất của công ty đạt 30,22% nghĩa là cứ 100 đồng tài sản tạo ra 30,22 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2012 tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản của công ty giảm còn 27,30% tức là trong năm 2012, 100 đồng tài sản được đầu tư chỉ tạo ra 27,3 đồng lợi nhuận sau thuế. Sự sụt giảm này do năm 2012 tổng tài sản của ty tăng nhẹ, do tài sản ngắn hạn tăng nhưng nguyên nhân chính vẫn là do nền kinh tế suy thoái, ngành điện tử gặp khó khăn, ứ đọng, tổng cầu về điện tử đóng băng khiến cho doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty giảm mạnh, dẫn đến lợi nhuận sau thuế của công ty giảm theo từ 3.246 triệu đồng năm 2011 xuống còn 3.170 triệu đồng năm 2012, tương ứng với mức giảm 2,46%. Sang năm 2013, tình hình suy giảm mạnh khiến cho việc tiêu thụ hàng hóa của công ty chậm hơn, hàng hóa bị ứ đọng trong kho, giá vốn hàng bán tăng cao dẫn đến tổng chi phí rất lớn, từ đó có thể nhận thấy lợi nhuận sau thuế giảm là điều chắc chắn khiến tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản tiếp tục giảm hơn. Như vậy ta thấy trong ba năm 2011 – 2013, quy mô tài sản của công ty dường như không thay đổi nhiều, chủ yếu chỉ giảm nhẹ do tài sản ngắn hạn của công ty giảm nhưng lợi nhuận đạt được lại giảm đi rất nhiều, điều này cho thấy doanh nghiệp chưa thực sự có hiệu quả trong việc đầu tư tài sản.

Qua bảng Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5 trong giai đoạn 3 năm 2011, 2012, 2013 thấy công ty không có tài sản tài chính.

2.2.3.2 Tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn

Bảng 2.8.1: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu

Chỉ tiêu	2013	2012	2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Vốn chủ sở hữu (Triệu đồng)	7.686	6.813	5.946	867	14,58	872	12,81
Lợi nhuận sau thuế TNDN (Triệu đồng)	1.110	3.170	3.246	(76)	(2,46)	(2.060)	(64,99)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu(%)	14,44	46,53	54,59		(14,61)		(68,96)

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh 2011 – 2013)

Chỉ số này cho biết cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu sẽ tạo ra cho công ty 54,62 đồng lợi nhuận sau thuế vào năm 2011, sang năm 2012 tỷ số này giảm xuống còn 46,53 đồng tức là giảm 872 đồng, tương ứng với mức giảm 14,61% so với năm 2011. Nguyên nhân chủ yếu là do lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp giảm và vốn chủ sở hữu có sự chênh lệch không đáng kể. Năm 2013, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu giảm mạnh xuống còn 14,44%, giảm tương ứng 68,96% so với năm trước. Điều này chứng tỏ đến năm 2013, công ty không thể khai thác hết khả năng tạo ra lợi nhuận từ vốn chủ sở hữu của mình mặc dù nguồn vốn này có tăng. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế giảm sâu so với năm 2012, tương ứng giảm 64,99%.

Tỷ suất sinh lời trên tổng số tiền vay Trong giai đoạn 3 năm 2011 – 2013, Công ty không phải đi vay vốn từ bên ngoài,. Mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong giai đoạn này đều được sử dụng từ vốn của công ty và từ lợi nhuận thu được khi bán hàng và đầu tư.

Tỷ suất sinh lời trên tổng nợ

Bảng 2.8.2: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tổng nợ

Chỉ tiêu	2013	2012	2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng nợ (Triệu đồng)	4.554	5.119	4.795	324	6,76	(565)	(11,03)
Lợi nhuận sau thuế TNDN (Triệu đồng)	1.110	3.170	3.246	(76)	(2,46)	(2.060)	(64,99)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng nợ (%)	24,37	61,93	67,69		(8,51)		(60,45)

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh)

Qua bảng ta thấy, tỷ suất lợi nhuận sau thuế của công ty giai đoạn 2011 – 2013 có sự biến đổi không đồng đều. Năm 2011 và 2012, tỷ suất này chênh lệch nhau không đáng kể. Nhưng sang 2013, tỷ suất sinh lời giảm xuống chỉ còn 24,37%. Như vậy, số tiền công ty nợ đã bị sử dụng chưa hợp lý và hiệu quả. Nhìn chung trong năm 2013, cả lợi nhuận sau thuế và tổng nợ của công ty đều là thấp nhất trong 3 năm, vì vậy cũng ảnh hưởng không nhỏ đến tỷ suất lợi nhuận này.

2.2.3.3 Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

Chỉ tiêu này phản ánh trong 100 đồng doanh thu mà công ty thực hiện kinh doanh trong kỳ có bao nhiêu đồng lợi nhuận. Vì các nhà quản lý tài chính chỉ quan tâm đến lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này phản ánh công ty thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trên một đồng doanh thu thuần, chỉ tiêu này càng cao thì hiệu quả kinh tế của công ty càng cao, biểu hiện qua các năm như sau:

Bảng 2.9: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tổng doanh thu

Chỉ tiêu	2013	2012	2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh thu thuần (Triệu đồng)	16.226	28.560	36.069	(7.508)	(20,82)	(12.333)	(43,18)
Lợi nhuận sau thuế TNDN (Triệu đồng)	1.110	3.170	3.246	(76)	(2,46)	(2.060)	(64,99)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu (%)	6,84	11,1	9		23,33		(61,62)

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh 2011 – 2013)

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng doanh thu: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của công ty có xu hướng thay đổi. Trong ba năm, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu ở mức cao nhất là 11,1%, chứng tỏ công ty thu được nhiều lợi nhuận hơn từ 100 đồng doanh thu thực hiện kinh doanh. Năm 2012, cả doanh thu và lợi nhuận đều ở mức cao nhất trong 3 năm. Nhưng năm 2013 là sự tụt dốc thảm hại của cả lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần với mức giảm tương ứng là 43,18% và 64,99% so với năm 2012. Điều này dẫn đến cứ 100 đồng doanh thu mà công ty thực hiện kinh doanh thì chỉ có 6,84 đồng sau thuế, giảm 61,62% so với năm 2012. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu của các công ty điện tử có xu hướng giảm do khó khăn trên thị trường thương mại điện tử, tạo áp lực cạnh tranh ngày càng lớn lên các công ty này. Năm 2012, doanh thu giảm và lợi nhuận sau thuế lại giảm xuống còn 3.170 triệu đồng, tương ứng giảm 2,46% so với năm 2011 khiến tỷ suất sinh lời trên doanh thu tăng 11,1%. Nguyên nhân chủ yếu là do chi phí giá vốn hàng bán của công ty cao, công ty cần giảm các chi phí

nư chi phí nguyên vật liệu đầu vào, chi phí lưu kho, nợ vay. Tình trạng tồn đọng sản phẩm lớn do cung vượt qua cầu, để tăng khả năng tiêu thụ cũng như tăng tính cạnh tranh, công ty nên hạ giá thành sản phẩm, tăng khuyến mãi, cắt bỏ những sản phẩm tiêu thụ kém, đồng thời tung ra các mẫu sản phẩm mới với hình thức bắt mắt hơn, chất lượng cao hơn đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng về chất lượng, hình thức sản phẩm. Từ đó làm tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đồng thời giảm các chi phí lưu kho, bảo quản

2.2.3.4 Tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí

Bảng 2.10: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí

Chỉ tiêu	2013	2012	2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng chi phí (Triệu đồng)	14.770	24.332	31.740	(7.408)	(23,34)	(9.564)	(39,30)
Lợi nhuận sau thuế (Triệu đồng)	1.110	3.170	3.246	(76)	(2,46)	(2.060)	(64,99)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên chi phí (%)	7,51	13,02	10,23		27,27		(42,32)

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh 2011 – 2013)

Tỷ suất sinh lời trên tổng chi phí: Tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí của công ty có xu hướng không ổn định. Trong ba năm, tỷ suất lợi nhuận trên chi phí ở mức cao nhất là 13,02% chứng tỏ công ty thu được nhiều lợi nhuận hơn từ 100 đồng chi phí bỏ ra để thực hiện sản xuất kinh doanh. Năm 2011, lợi nhuận sau thuế và chi phí của công ty đạt mức cao nhất trong 3 năm, tỷ suất sinh lời trên chi phí mà công ty đạt được là 10,23%, gần đạt được mức hiệu quả nhất trong hiệu quả sử dụng chi phí bỏ ra. Năm 2012, tỷ suất này vọt lên mức cao nhất, điều này chứng tỏ công ty đã biết cách khai thác chi phí này để sử dụng đúng hướng, hợp lý hơn. Năm 2013, tổng chi phí và lợi nhuận sau thuế của công ty đều giảm nhưng lợi nhuận sau thuế trong năm này giảm sau xuống còn 1.110 triệu đồng kéo theo tỷ suất sinh lời trong năm 2013 giảm 42,32%

so với năm 2012. Nguyên nhân chính là do năm 2013 có rất nhiều công ty mới mở ra và các đại lý lẻ, khiến lượng hàng hóa tiêu thụ không được ồ ạt như những năm trước, làm giảm lợi nhuận thu về của công ty.

2.2.3.5 Tỷ suất lợi nhuận trên lao động

Bảng 2.11: Bảng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên lao động

Chỉ tiêu	2013	2012	2011	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng lao động sử dụng (Người)	140	450	600	(150)	(25)	(310)	(68,89)
Lợi nhuận sau thuế (Triệu đồng)	1.110	3.170	3.246	(76)	(2,46)	(2.060)	(64,99)
Tỷ suất lợi nhuận trên tổng lao động (Lần)	7,93	7,04	5,41		30,13		12,64

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh 2011 – 2013)

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng lao động: Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp thuê thêm một lao động thì thu về bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Qua các năm chỉ tiêu này không ổn định. Năm 2011, tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng lao động đạt 5,41 %, năm 2012 tăng nhẹ 7,04% mặc dù năm 2012 tổng lao động của công ty có giảm nhưng chỉ giảm với tốc độ 25% so với năm trước trong khi đó lợi nhuận sau thuế giảm với tốc độ 2,46%. Năm 2013 tăng hơn, một lao động tăng thêm vào sản xuất mà chỉ thu được 7,93 đồng lợi nhuận sau thuế. Đây cũng là tín hiệu mừng cho công ty vì công ty đã sử dụng lao động ngày một tốt hơn trong việc kinh doanh và sản xuất.

2.3 Đánh giá thực trạng lợi nhuận của Công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5

Phần trên là toàn bộ tình hình thực hiện lợi nhuận của Công ty thế giới công nghệ số F5 trong 3 năm 2011 - 2012 - 2013. Khái quát lại, ta thấy trong quá trình hoạt động kinh doanh, Công ty đã có những nỗ lực để đạt được một số kết quả nhất định như :

2.3.1. Kết quả đạt được

Trong hoạt động kinh doanh các sản phẩm về ổ cứng và thiết bị điện tử năm 2012 Công ty đã biết khai thác thế mạnh, là sự tin nhiệm của khách hàng đối với sản phẩm của mình và tạo được một đội ngũ quản lý nhiều kinh nghiệm, trình độ chuyên môn cao nên thu hút được nhiều khách hàng đến với Công ty, làm cho doanh số bán hàng của Công ty tăng hơn so với năm 2011, từ đó nâng cao được hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Đồng thời, do Công ty có sự quan tâm chú ý trong quản lý, kiểm soát các khoản chi phí một cách hợp lý nên năm 2012 tăng được lợi nhuận cho Công ty.

Bên cạnh đó, Công ty luôn có một đội ngũ kiểm tra, giám định chất lượng đáng tin cậy cho nên trong quá trình kinh doanh, giá trị hàng bán bị trả lại của Công ty là không đáng kể, do vậy uy tín của Công ty trên thị trường trong nước được đảm bảo. Hơn nữa, trong năm 2012 - 2013 do tăng cường bán hàng trực tiếp cho khách hàng nên Công ty đã nhận được những thông tin bổ ích về nhu cầu thị trường, tiếp tục đẩy mạnh được doanh số bán ra của Công ty.

Năm 2012, nhờ hoạt động kinh doanh có lãi, Công ty đã nâng cao được đời sống vật chất của người lao động, khuyến khích được người lao động tận dụng những khả năng của mình để giúp cho Công ty phát triển vững chắc, có thể thắng lợi trong cuộc cạnh tranh với các đối thủ khác trên thị trường.

Có thể nói, trong 2 năm 2012 - 2013, Công ty thế giới công nghệ số F5 đã hết sức cố gắng và đạt được nhiều kết quả đáng ghi nhận. Nhưng bên cạnh những thành tích như vậy, vẫn còn một số vấn đề bất hợp lý mà Công ty cần nhanh chóng giải quyết để cho quá trình hoạt động sản xuất của Công ty đạt hiệu quả cao hơn.

2.3.2 Một số tồn tại

Chi phí mua nguyên vật liệu: Trong khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty vẫn chưa tìm được nguyên vật liệu tốt và ổn định cho nên giá mua các mặt hàng của Công ty vẫn còn cao, gây khó khăn cho công tác tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, tác động đến mức độ hiệu quả trong các hoạt động của Công ty.

Tiêu thụ sản phẩm : Mặc dù chất lượng hàng hoá của Công ty luôn được đảm bảo nhưng sức cạnh tranh của Công ty vẫn còn thấp. Năm 2012 Công ty mới chỉ chiếm chưa được 10% thị phần trên thị trường. Do đó, khả năng tiêu thụ sản phẩm hàng hoá của Công ty cũng phần nào bị kìm hãm.

Mạng lưới tiêu thụ chưa được phân bố đều, công tác tiếp thị sản phẩm, hàng hoá còn kém cho nên chỉ có khách hàng nào có nhu cầu và biết được thì đến mua hàng ở Công ty, do vậy Công ty chưa có sự chủ động trong việc thu hút khách hàng để đẩy mạnh việc tiêu thụ của Công ty.

Tóm lại, trên đây là một số vấn đề đang được đặt ra trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thế giới công nghệ số F5 trong những năm qua chưa được khắc phục. Chính những hạn chế này đã tác động không nhỏ đến tình hình thực hiện lợi nhuận, kìm hãm tốc độ tăng lợi nhuận hoạt động kinh doanh của Công ty.

Trên cơ sở xem xét, nắm bắt tình hình thực tế của Công ty, em xin đề xuất một số những biện pháp cho những năm tới nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh và tăng lợi nhuận của Công ty Cổ phần thế giới công nghệ số F5.

2.3.3. Hạn chế và nguyên nhân

Bên cạnh những thành tựu đã đạt được trong lĩnh vực kinh doanh của Công ty thì có xuất hiện những mặt hạn chế khác. Cụ thể như sau:

Trong sản xuất có những bộ phận chưa chấp hành triệt để quy trình công nghệ sản xuất hoặc việc theo dõi giám sát của các phòng ban chuyên ngành, của cán bộ quản lý không thường xuyên, không chặt chẽ đã dẫn đến sản phẩm làm ra không đạt yêu cầu.

Toàn bộ sản phẩm của công ty đều là nguyên liệu từ nước ngoài, công ty chỉ là bên thực hiện hoàn thiện và tạo ra sản phẩm theo mẫu của bên đối tác vì thế đôi khi công ty bị động trong việc xuất khẩu cũng như gặp phải những khó khăn trong việc đảm bảo về chất lượng sản phẩm đầu ra. Công ty buộc phải hạn chế được tối đa sai sót do nguyên vật liệu hoàn toàn từ nước ngoài, nếu thành phẩm làm ra có quá nhiều sai sót thì công ty sẽ khó có thể bù đắp nổi, thậm chí lượng tiền để sửa chữa còn cao hơn nhiều so với lượng tiền công làm nên sản phẩm. Do đó công tác kế hoạch chuẩn bị vật tư, nguyên liệu cho sản xuất có lúc chưa kịp thời, chưa đồng bộ có khi xảy ra tình trạng người chờ việc, việc chờ người hoặc đang sản xuất đơn hàng mã hàng này phải chuyển sang sản xuất đơn hàng mã hàng khác. Đôi khi trong những trường hợp như vậy công ty phải trả giá cao hơn, chi phí cao hơn đã làm giảm hiệu quả kinh doanh, ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất và năng suất lao động trong công ty. Vấn đề nguyên vật liệu đầu vào còn gặp nhiều khó khăn di chuyển, giá cả cao.

Mặc dù công ty đã lắp đặt thêm máy móc mới, hiện đại hơn, tuy nhiên vốn bỏ ra cho một chiếc máy lắp đặt bán dẫn công nghiệp là rất lớn, công nghệ máy móc thì không ngừng thay đổi, yêu cầu của các bên đối tác thì càng ngày càng cao. Vì thế nên việc thu hồi vốn từ việc mua máy móc và chi phí để đầu tư cho các thiết bị này đã khiến cho công ty phải chịu nhiều áp lực hơn trong việc tạo ra lợi nhuận, và thời gian để tạo ra được lợi nhuận so với các năm trước có thể sẽ cao hơn, nhưng để bù đắp lại chi phí đầu tư máy móc chắc vẫn còn một khoảng thời gian khá dài.

Hoạt động sản xuất và tiêu thụ của công ty còn chưa ăn khớp với nhau, hàng tháng lượng hàng tồn kho còn lớn do công ty chưa xây dựng được các kế hoạch tiêu thụ cụ thể. Mặc dù sang đến năm 2013, công ty đã giải quyết được rất nhiều hàng tồn kho nhờ việc mở các quầy bán giới thiệu sản phẩm, tuy nhiên lượng hàng tồn kho còn tương đối nhiều. Để giải quyết được vấn đề này, công ty cần đưa ra chính sách phân phối hợp lý hơn.

Sản phẩm của công ty là sản phẩm hàng đã có sẵn, mua đứt bán đoạn, sản phẩm dễ xuất khẩu, mất rất nhiều thời gian và tiền bạc nên chất lượng của sản phẩm được yêu cầu rất khắt khe. Các khách hàng mua thẳng của công ty chưa thực sự hài lòng về một số mặt hàng của công ty đặc biệt là các khách hàng Mỹ, Nhật Bản, những khách hàng có đòi hỏi về chỉ tiêu chất lượng rất cao. Năng lực và thiết bị công nghệ chưa huy động hết công suất, nhiều thiết bị công nghệ còn kém đồng bộ giữa các khâu. Đây là hạn chế lớn của công ty khi mất quá nhiều chi phí, thời gian và tiền bạc lãng phí.

Nguyên nhân khách quan

Đối thủ cạnh tranh: Hiện nay trên địa bàn Hà Nội có các công ty về thiết bị điện tử như: Trần Anh, Công ty Phúc Anh, Công ty Minh Dân... Đây là các công ty có thị phần trên thị trường và cũng có uy tín rất cao trong hàng điện tử xuất khẩu. Các đối thủ cạnh tranh luôn là nhân tố ảnh hưởng lớn tới việc tăng doanh thu tiêu thụ sản phẩm, tăng lợi nhuận và nâng cao thị phần của công ty trên thị trường. Năm 2012, doanh thu và lợi nhuận của công ty giảm hẳn xuống, nguyên nhân một phần do giá cả các mặt hàng trên thị trường không ổn định, khó khăn cho công ty trong vấn đề nhập nguyên vật liệu cũng như công ty trong năm 2012 còn đang tồn đọng những khoản nợ khó đòi từ các khách hàng. Do tình hình khó khăn, các doanh nghiệp và các công ty khác cũng chưa có đủ tiền để trả. Vì vậy vốn chiếm dụng từ các doanh nghiệp khác là khá lớn. Tình hình kinh tế trên thế giới và trong khu vực có nhiều biến động và bất ổn

trong những năm gần đây, các ngân hàng ngày càng thắt chặt tín dụng, công ty tiếp cận vốn vay khó khăn hơn so với trước kia.

Nguyên nhân chủ quan

Đối với bản thân công ty, nguyên nhân dẫn đến việc giảm giá hàng bán (trong năm 2013) do công ty đã mua về một số máy móc mới, nhân viên chưa nắm rõ quy trình sử dụng, nên đã gây ra thiệt hại về độ chính xác của đường chỉ, khiến cho một số sản phẩm của lô hàng nhập sang Nhật Bản đã bị giảm giá. Một nguyên nhân nữa được đưa ra là có một lô sản phẩm, trong đó có 12 chiếc ổ cứng máy tính bị đánh nhầm mã khiến cho lô hàng này bị trả lại để đánh lại số. Và thiệt hại từ sự việc trên là hơn 10 triệu đồng, thiệt hại từ chi phí vận chuyển đến thời gian bị chậm trễ. Tuy con số thiệt hại này không quá lớn nhưng cũng đã ít nhiều ảnh hưởng đến uy tín của công ty.

Trình độ của cán bộ công nhân viên còn hạn chế và cần có thời gian, đào tạo, bồi dưỡng thêm. Đội ngũ công nhân viên làm việc còn chưa thực sự hiệu quả, nhiều công nhân vận hành sản xuất theo kinh nghiệm cá nhân, chưa qua trường lớp đào tạo, đây chuyên sản xuất thiết bị hiện đại chưa được sử dụng đúng và hợp lý để tạo được năng suất cao, bên cạnh đó còn có sai sót trong việc thực hiện gây nên thất thoát về tiền bạc, ảnh hưởng đến uy tín của công ty. Hơn thế nữa, trình độ quản lý, trình độ chuyên môn của một số cán bộ quản lý còn chưa cao, một số nhân viên thiếu đi nhạy bén, linh hoạt và sáng tạo trong việc giới thiệu sản phẩm đến tay người tiêu dùng. Đối với công ty trong thời điểm hiện tại, nhu cầu nâng cao trong vấn đề marketing là một vấn đề quan trọng và cần thiết nhất là khi công ty đang trong quá trình thâm nhập vào thị trường nội địa và mở rộng thị trường sang các quốc gia thuộc EU.

Việc tổ chức, tiêu thụ hàng hóa còn chưa cao, lượng hàng tồn kho của công ty vẫn còn khá nhiều, lợi nhuận của công ty mặc dù có sự tăng lên, song chưa phải là một con số ấn tượng. Phương thức tiêu thụ hàng hóa hiện nay của công ty chủ yếu là gia công sản phẩm, sau đó bán trả lại cho các đối tác nước ngoài. Với mạng lưới phân phối mặt hàng chỉ mới dừng lại ở các quầy giới thiệu sản phẩm, chưa lần sâu sang được vào trong các siêu thị, các đại lý lớn. Do đó công ty cần có những biện pháp khắc phục, đổi mới hơn trong việc tổ chức lại mạng lưới tiêu thụ hàng hoá trong công ty.

Hàng hóa của công ty bán ra thị trường nội địa có ưu thế là chất lượng cao, giá thành rẻ, tuy nhiên mẫu mã của sản phẩm chưa thực sự thích hợp với thị hiếu của người dân trong nước. Đối với hàng hóa xuất khẩu sang nước ngoài, đặc biệt là đối với

thị trường khó tính và yêu cầu cao như EU, Nhật Bản. Những đòi hỏi về chất lượng cần được nghiên cứu kỹ càng hơn.

Vốn chủ sở hữu của công ty còn thấp, chưa đáp ứng được năng lực sản xuất, kinh doanh để tạo ra được nhiều lợi nhuận hơn cho công ty. Công ty còn phải vay một lượng tiền tương đối lớn từ ngân hàng, lãi phải trả rất cao, ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty cũng như lợi thế kinh doanh.

Giá thành sản phẩm của công ty rẻ hơn so với các công ty khác trên thị trường, tuy nhiên ưu thế về mẫu mã thì lại thực sự kém hẳn khiến cho lợi nhuận đạt được của công ty chưa cao. Hơn thế nữa chi phí bỏ ra cao, giá thành lại thấp nên lợi nhuận trên mỗi sản phẩm của công ty ở mức thấp

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP TĂNG LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI CÔNG NGHỆ SỐ F5

3.1. Định hướng phát triển của công ty

Cửa vào tổ chức Thương mại thế giới (WTO) đang rộng mở, hàng điện tử Việt Nam từ xưa đến nay vẫn có một vị trí, uy tín nhất định trên thị trường quốc tế, đây cũng chính là cơ hội và thách thức lớn cgo Việt Nam. Để tận dụng được triệt để cơ hội này không phải là vấn đề đơn giản và dễ dàng bởi doanh nghiệp Việt Nam còn cần nhiều hơn nữa những nhà quản trị giỏi, có khả năng tính toán nhanh nhạy, tiếp cận thị trường tốt, đặc biệt là thị trường quốc tế.

Đối với ngành điện tử nói chung và công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5 nói riêng, sau một thời gian xây dựng và phát triển, đặc biệt từ khi thành lập đến nay, công ty đã đạt được những thành tựu nhất định.

Những thành tựu nêu trên đòi hỏi ban lãnh đạo công ty cùng toàn thể cán bộ công nhân viên phải nỗ lực hết mình hơn nữa trong công tác cũng như hoàn thành được những mục tiêu đề ra.

Công ty cần nâng cao hơn nữa trình độ, tay nghề của các cán bộ quản lý cũng như trình độ chuyên môn của nhân viên trong công ty, đồng thời phải đề ra được cụ thể hơn nữa việc đào tạo cán bộ có tay nghề, chuyên môn cao dưới các hình thức như: tự đào tạo, đào tạo tại chỗ. Bên cạnh đó khuyến khích và tạo điều kiện cho các cán bộ tự đào tạo theo các lớp học ngoài giờ, điều chuyển cán bộ giữa các phòng ban để có thực tiễn và chuyên môn tổng hợp, kể cả đối với các cán bộ quản lý, gắn công tác đào tạo với quy hoạch cán bộ, đảm bảo có đủ cán bộ khi có yêu cầu sắp xếp hay mở rộng mạng lưới kinh doanh.

3.2. Giải pháp tăng lợi nhuận của công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5

3.2.1 *Nâng cao chất lượng sản phẩm*

Khi mua một sản phẩm hay sử dụng một dịch vụ nào đó, ngoài việc mong muốn sản phẩm, dịch vụ đó có khả năng thoả mãn một nhu cầu xác định, người tiêu dùng còn mong muốn sản phẩm đó có độ tin cậy, độ an toàn và tiết kiệm chi phí nhất để thoả mãn nhu cầu nhưng phải hơn các sản phẩm cùng loại. Đây chính là một trong những yếu tố làm tăng tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường. Trong mấy năm vừa qua chất lượng sản phẩm của công ty đã được nâng cao lên rất nhiều nhưng với nhu cầu thị hiếu của khách hàng ngày càng thay đổi theo chiều hướng khắt khe hơn về việc lựa chọn những sản phẩm phải có chất lượng cao hơn. Do vậy để đảm bảo chất lượng của hàng hoá thì ngay từ khi chọn bạn hàng phải lựa chọn những bạn hàng có uy tín, bởi những nguyên vật liệu đầu vào nếu có kiểm tra thì rất khó có thể nhận thấy

được chất lượng của nó mà chỉ khi đưa vào sử dụng mới nhận thấy được chất lượng của nguyên vật liệu đầu vào đó có đạt tiêu chuẩn hay không. Ngoài ra để nâng cao chất lượng sản phẩm, Công ty cần phải chú trọng ngay từ khi thiết kế sản phẩm, lập kế hoạch trong quá trình sản xuất bởi vì chất lượng sản phẩm được đảm bảo suốt từ khi chuẩn bị sản xuất và sản xuất theo những tiêu chuẩn đã đề ra khi thiết kế. Bên cạnh đó Công ty có thể nâng cao chất lượng sản phẩm bằng việc đầu tư vào các máy móc thiết bị, cải tiến công nghệ sản xuất tăng khả năng tự động hoá quá trình sản xuất kết hợp với việc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9002. Bởi vì máy móc thiết bị có ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng sản phẩm xuất khẩu của Công ty. Máy móc thiết bị lạc hậu không đồng bộ sẽ gây hỏng hóc ngưng trệ sản xuất, tiêu tốn lao động ảnh hưởng đến chất lượng và khối lượng sản phẩm xuất khẩu. Như vậy đầu tư hiện đại hoá máy móc thiết bị để nâng cao chất lượng mở rộng quy mô, tăng năng lực sản xuất là biện pháp cần thiết và cấp bách của Công ty hiện nay.

3.1.2. Chính sách giá cả hợp lý

Giá cả sản phẩm là yếu tố hạn chế của hàng điện tử Việt Nam cũng như hàng điện tử của Công ty, vì giá của chúng ta thường cao hơn giá cả cùng loại của các nước trong khu vực từ 10 - 15%, đặc biệt so với sản phẩm điện tử của Trung Quốc, giá của hàng máy móc Việt Nam cao hơn đến 20%. Mà giá thành sản phẩm là một yếu tố cạnh tranh khá mạnh trong thị trường điện tử thế giới. Để giảm giá thành Công ty cần phải tìm nguồn hàng hợp lý, giảm giá vốn hàng bán, cắt giảm những chi phí không mang lại hiệu quả cho Công ty. Bên cạnh đó Công ty cần quan tâm áp dụng mọi biện pháp để tiết kiệm chi phí sản xuất, chi phí lưu thông nhỏ nhất. Cụ thể:

Giảm chi phí nguyên vật liệu: Đối với hàng điện tử, chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm. Chính vì vậy, giảm chi phí nguyên vật liệu có vị trí quan trọng trong công tác hạ giá thành sản phẩm. Tuy nhiên giảm chi phí nguyên vật liệu không có nghĩa là cắt giảm nguyên vật liệu dưới mức định mức kỹ thuật cho phép. Bởi làm như vậy sẽ trực tiếp ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm. Công ty chỉ có thể giảm chi phí nguyên vật liệu bằng cách định mức tiêu hao chặt chẽ hơn, tổ chức thu mua nguyên vật liệu hiệu quả hơn, thường xuyên bảo dưỡng sửa chữa máy móc thiết bị để giảm bớt tối thiểu phần linh kiện bị mất, bị đứt dây hoặc không đảm bảo mật độ thông số, nâng cao ý thức trách nhiệm của công nhân ở mọi khâu sản xuất, xử lý nghiêm khắc với những hành vi làm lãng phí nguyên liệu.

Giảm chi phí cố định: Chi phí cố định là loại chi phí không thay đổi khi sản lượng tăng hoặc giảm. Nhưng chi phí cố định bình quân trên một đơn vị sản phẩm sẽ thay đổi và biến động ngược chiều với sản lượng. Do đó, khi sản lượng sản xuất tăng sẽ giảm chi phí cố định bình quân tính trên một đơn vị sản phẩm sẽ giảm. Muốn tăng sản lượng trên quy mô hiện có thì Công ty phải tăng năng suất lao động, tận dụng triệt

để năng lực máy móc thiết bị, bảo quản tốt tài sản cố định để tránh hỏng hóc, giảm chi phí sửa chữa. Tuy nhiên, trong nền kinh tế thị trường, không lúc nào giá bán thấp hơn giá đối thủ cạnh tranh là cũng có thể thu hút được khách hàng vì nhiều khi giá bán thấp hơn sẽ gây nghi ngờ của khách hàng về chất lượng sản phẩm.

Bên cạnh việc hạ giá thành sản phẩm để giảm giá bán sản phẩm, muốn giá cả thực sự là công cụ cạnh tranh đắc lực thì Công ty phải có một chính sách giá hợp lý. Hiện tại Công ty mới phân định được hai mức giá (giá trả ngay và giá trả chậm). Chính sách giá này chưa thật phù hợp với cơ chế thị trường, chưa có tác dụng kích thích mức tiêu thụ sản phẩm của Công ty. Trong tình hình hiện nay, chính sách giá phải phù hợp với từng sản phẩm cụ thể, từng khách hàng cụ thể, phù hợp với môi trường chiến lược của Công ty.

Việc sử dụng các biện pháp hỗ trợ tiêu thụ ở các thị trường nước ngoài cũng phải được tính toán cẩn thận sao cho hiệu quả cao nhất với một mức chi phí hợp lý. Nếu cứ quảng cáo, khuyến mãi tràn lan và không phù hợp với các thị trường nước ngoài thì có khi rất tốn kém mà chẳng có tác dụng gì, thậm chí đôi khi còn phản tác dụng.

Ngoài ra Công ty cần tiếp cận gần người tiêu dùng càng tốt vì khi đó hàng có thể bán được với giá cao hơn và có được thông tin, nhu cầu khách hàng kịp thời hơn. Hiện nay có những chi phí rất lớn mà chúng ta ít để ý tới đó là lãng phí thời gian và lãng phí sức người. Công ty cần quan tâm sử dụng có hiệu quả để giảm chi phí bình quân sản phẩm từ đó giảm giá thành sản phẩm.

3.2.3. Phát triển các kênh phân phối sản phẩm của Công ty

Do sản phẩm của công ty chủ yếu là xuất khẩu, khách hàng của Công ty thường là những khách hàng lớn, kênh phân phối chủ yếu là kênh phân phối trực tiếp. Khách hàng liên hệ trực tiếp với công ty để đặt hàng, nếu khách hàng ở xa có thể thông qua điện thoại. Theo cách này công ty có thể nắm được những yêu cầu của khách hàng một cách chuẩn xác về số lượng, chất lượng, tiêu chuẩn kỹ thuật... Từ đó có thể đáp ứng một cách tốt nhất các yêu cầu của khách hàng. Tuy nhiên cách này thường gây bất lợi cho những khách hàng ở xa. Khoảng cách về không gian đã làm tiến độ giao hàng chậm lại nếu trong quá trình luân chuyển gặp trở ngại. Tiến độ giao hàng chậm có thể làm lỡ dở, gián đoạn tiến độ của hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng gây nên sự chuyển mối mua hàng. Như vậy có thể gây thiệt hại về lợi ích rất lớn đối với công ty. Như vậy có thể phát triển kênh phân phối gián tiếp bằng cách gia tăng đại lý ở các nước nhập khẩu và các đại lý trên các tỉnh thành phố ở xa để khắc phục nhược điểm của kênh phân phối trực tiếp. Các đại lý này được đặt tại những nơi có số lượng khách hàng lớn và trực tiếp làm đại diện cho công ty. Làm như vậy có thể rút ngắn khoảng cách giữa Công ty và các khách hàng ở xa, tạo điều kiện thuận lợi cho khách

hàng về mọi mặt. Công ty nên mở rộng đại lý trong kênh phân phối. Hoạt động này có thể làm tăng khả năng tiêu thụ, nâng cao được khả năng cạnh tranh của Công ty.

Như vậy, để tăng cường khả năng cạnh tranh thì bên cạnh việc giữ vững, vừa ổn định kênh phân phối trực tiếp đồng thời hình thành, tham gia kênh phân phối gián tiếp, tạo điều kiện thuận lợi trong việc nhận đơn đặt hàng, giao hàng đúng tiến độ.

3.2.4. Nâng cao hoạt động marketing, nghiên cứu thị trường

Trong nền kinh tế thị trường, công ty cần phải bán cái mà thị trường cần chứ không phải bán cái mà công ty có. Đặc biệt trong tình hình hiện nay, khi công ty đang có kế hoạch lấn sân sang thị trường nội địa cũng như mở rộng quan hệ hợp tác với các đối tác EU, thì công ty cần phải biết thị trường đang có nhu cầu về loại sản phẩm nào thì công ty phải tiến hành nghiên cứu thị trường. Nghiên cứu thị trường là một công việc phức tạp, đòi hỏi phải có đội ngũ cán bộ chuyên môn về Marketing. Do đó công việc này không thể trà trộn với bất cứ phòng ban nào trong công ty mà phải có bộ phận chuyên trách đảm nhận, đó là bộ phận Marketing. So với mấy năm trước đây hoạt động bán hàng của công ty đã khá hơn rất nhiều, song vẫn còn điểm yếu so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Công ty cần thiết lập mạng lưới trao đổi thông tin, đại lý tiêu thụ hay văn phòng giao dịch ở nước ngoài và trong khu vực còn rất ít. Hạn chế này đã làm ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của công ty, ảnh hưởng đến khả năng phản ứng nhanh, khả năng xoay chuyển tình thế của công ty. Quy luật đã chỉ ra rằng: sản xuất cần được thực hiện tại các khu vực có lao động rẻ, có hạ tầng cơ sở tốt, và có nguồn lao động dồi dào. Còn thương mại thì cần được tiến hành tại các khu vực giàu có, nền kinh tế phát triển. Để giải quyết vấn đề này, tự bản thân công ty phải sớm xây dựng một đội ngũ bán hàng và đội ngũ tiếp thị có kỹ năng cao và thiết lập các kênh phân phối rộng lớn. Đối với thị trường khu vực và toàn cầu cần liên kết hợp lực với những công ty khác trong ngành để có mặt thường trực tại các thị trường tiềm năng, nâng cao chất lượng nguồn.

3.2.5 Nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ công nhân viên

Dù hoạt động ở lĩnh vực nào trong môi trường cạnh tranh và hội nhập đều cần phải xác định trước là thách thức luôn đi đôi với cơ hội. Các công ty có khả năng cạnh tranh hay không là nhờ ở trình độ, phẩm chất và sự gắn bó của nhân viên đối với công ty. Chính vì con người lập ra mục tiêu, chiến lược và kế hoạch hoạt động, tổ chức thực hiện và kiểm tra, kiểm soát mọi hoạt động của doanh nghiệp. Do vậy con người là yếu tố chủ chốt, là tài sản quan trọng của doanh nghiệp. Do vậy để có thể khai thác và sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực công ty cần phải xây dựng chương trình đào tạo các cán bộ công nhân viên. Cách thức đào tạo có thể là kèm cặp trong sản xuất, tổ chức các lớp tại công ty hoặc có thể cho công nhân theo học các lớp đào tạo chính quy, đồng thời khuyến khích và tạo điều kiện cho các cán bộ tự đào tạo theo các lớp học

ngoài giờ. Bên cạnh đó để nâng cao trình độ nghiệp vụ công ty nên tổ chức các cuộc hội thảo trao đổi kinh nghiệm, hội thảo trao đổi kỹ thuật, phát động phong trào thi đua sản xuất... Đó là biện pháp hữu hiệu giúp công nhân viên trong công ty nâng cao trình độ hiểu biết về mọi lĩnh vực. Ngoài ra công ty cần phải xây dựng nội quy, kỷ luật rõ ràng bắt buộc mọi người phải tuân thủ đảm bảo tính kỷ luật trong khi làm việc. Mặt khác cũng phải xây dựng một chế độ, chính sách khuyến khích về kinh tế có nghĩa là công ty nên chú trọng khen thưởng kịp thời, phần thưởng tài chính sẽ có tác dụng thúc đẩy hiệu lực nhất mà các nhà quản trị hay sử dụng để quản lý nhân viên được tốt hơn.

Hiện nay trong công ty còn tồn tại một số cán bộ lãnh đạo lâu năm và như thế việc quản lý sẽ có thể không theo kịp sự phát triển của thời đại. Việc nâng cao trình độ đội ngũ lãnh đạo, các nhà quản trị là một yếu tố quyết định đến việc nâng cao khả năng cạnh tranh. Đội ngũ quản lý này tham gia vào tất cả các hoạt động kinh doanh nên có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động của công ty. Là một nhà quản trị phải biết khéo léo kết hợp giữa lợi ích của các thành viên và lợi ích chung của công ty. Một Công ty có đội ngũ quản lý, cán bộ giỏi chắc chắn hoạt động kinh doanh của họ có hiệu quả hơn.

Để kích thích các thành viên làm việc nhiệt tình và có trách nhiệm thì nhà quản trị phải đóng vai trò là phương tiện để thỏa mãn nhu cầu mong muốn của các thành viên. Và phải xác định trách nhiệm, quyền hạn của mỗi thành viên để hoàn thành mục tiêu một cách tốt nhất. Nhà quản trị phải đặt mình trong nhóm, là một thành viên và là người đứng đầu, tạo ra sự phấn khích cho cả nhóm trong quá trình thực hiện các mục tiêu của công ty. Tránh tình trạng có những nhà quản trị cho mình là cấp trên đứng ngoài hoạt động của tổ chức để ra lệnh, dọa nạt cấp dưới. Điều đó sẽ làm cho mối quan hệ giữa nhà quản trị với nhân viên mang tính chất đối phó, mất đoàn kết, độ nhiệt tình giảm xuống làm cho hiệu quả hoạt động không cao. Như vậy, điều đó sẽ ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của công ty.

Hơn nữa công ty cần có kế hoạch tuyển dụng nhà quản trị có năng lực, tuyển công nhân viên có tay nghề giỏi để thay thế những người có khả năng lao động kém nhằm tạo ra đội ngũ lao động đủ về số lượng đảm bảo về chất lượng trong suốt quá trình kinh doanh. Có như vậy mới đảm bảo khả năng cạnh tranh trên thị trường cũng như đối với các đối thủ cạnh tranh của mình. Biện pháp này được các Công ty chú ý rất nhiều và ngày càng quan tâm hơn nữa.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế thị trường hiện nay, vấn đề về giải pháp nâng cao lợi nhuận có vai trò hết sức quan trọng của các doanh nghiệp nói chung và của công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5 nói riêng.

Việc nghiên cứu để tìm ra giải pháp nhằm nâng cao lợi nhuận của công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5 trong điều kiện nền kinh tế nước ta đang chuyển sang cơ chế thị trường có ý nghĩa thiết thực cả về lý luận và thực tiễn. Với phương pháp nghiên cứu khoa học được kết hợp giữa lý thuyết và thực tế chuyên đề đã đóng góp những vấn đề sau:

- Đánh giá, phân tích thực trạng lợi nhuận của công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5 một cách trung thực, khách quan; rút ra những kết quả đạt được và những tồn tại cần khắc phục. Đây là những vấn đề quan trọng làm cơ sở cho việc đưa ra các giải pháp để nâng cao lợi nhuận tại công ty.

- Đề xuất một số giải pháp cơ bản có tính thiết thực để góp phần nâng cao lợi nhuận, góp phần thúc đẩy mục tiêu phát triển của công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5 theo kế hoạch đã đưa ra.

- Đưa ra một số kiến nghị có tính thực tiễn nhằm góp phần nâng cao lợi nhuận của Công ty cổ phần thế giới công nghệ số F5.

Tuy nhiên đây là một vấn đề luôn được quan tâm của công ty đòi hỏi người nghiên cứu phải có kiến thức sâu rộng về lĩnh vực kinh tế và cũng đòi hỏi nhiều thời gian. Do trình độ cũng như thời gian còn hạn chế trong bài viết này không tránh khỏi sai sót và hạn chế nhất định. Em rất mong sự chỉ bảo của cô giáo Ngô Thị Quyên để đề tài được hoàn thiện và có ý nghĩa thực tiễn hơn.