



Luận văn

Phân tích hiệu quả hoạt
động kinh doanh tại chi
nhánh phía Nam tổng công
ty xây dựng Trường Sơn

CHƯƠNG 1

GIỚI THIỆU

1.1. ĐẶT VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU

Trong nền kinh tế có nhiều lĩnh vực ngành nghề khác nhau: nông nghiệp, ngư nghiệp, công nghiệp, dịch vụ,... Trong số đó xây dựng cơ bản là ngành sản xuất vật chất có vị trí hết sức quan trọng trong nền kinh tế của mỗi quốc gia. Xây dựng cơ bản là quá trình xây dựng mới, xây dựng lại, cải tạo, hiện đại hóa, khôi phục các công trình nhà máy, xí nghiệp, đường sá, cầu cống, nhà cửa... nhằm phục vụ cho sản xuất và đời sống của xã hội. Chi phí cho đầu tư xây dựng cơ bản chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng ngân sách nhà nước cũng như ngân sách của doanh nghiệp.

Trong thời gian qua, ngành xây dựng có những đóng góp thiết thực vào thành tựu chung của cả nước: có nhiều đổi mới trong hoạt động quản lý nhà nước, công tác quản lý phát triển đô thị từng bước đi vào nền nếp,... Mặc dù chịu ảnh hưởng rất nặng nề do khủng hoảng, suy giảm kinh tế, nhưng những năm qua các doanh nghiệp thuộc Bộ Xây dựng vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng bình quân cao. Định hướng phát triển của Việt Nam trong thời gian tới là phấn đấu đến năm 2020 trở thành một nước công nghiệp phát triển. Để làm được điều này đòi hỏi phải có hệ thống giao thông phát triển, cơ sở hạ tầng quy mô, kỹ thuật cao. Chính vì vậy mà vai trò của ngành xây dựng trong thời gian tới giữ một vị trí rất quan trọng.

Sự cạnh tranh ngày càng gay gắt đòi hỏi các doanh nghiệp phấn đấu hoàn thiện hơn để có thể đứng vững trên thương trường. Để có thể cạnh tranh các doanh nghiệp Việt Nam phải phấn đấu tạo cho mình một vị thế nhất định, một thương hiệu trên thương trường. Một trong những yếu tố quan trọng để đánh giá một doanh nghiệp đó là hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thông qua các chỉ số báo cáo tài chính. Để hiệu quả kinh doanh cao, doanh nghiệp phải xác định phương hướng, mục tiêu, phương pháp, cách thức kinh doanh, sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực... và từ kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp giúp doanh nghiệp tự đánh giá tìm ra những điểm mạnh yếu, các nhân tố tác động đến kết quả hoạt động kinh doanh của mình để từ đó có những biện pháp phát huy các yếu tố tích cực, hạn chế nhân tố tác động tiêu cực đến kết

quả kinh doanh.

Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh là việc làm hết sức cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp. Doanh nghiệp phải thường xuyên kiểm tra, đánh giá đầy đủ, chính xác diễn biến kết quả hoạt động kinh doanh của đơn vị mình, tìm hiểu, phát huy mặt mạnh, hạn chế mặt yếu kém trong mối quan hệ với môi trường xung quanh để tìm ra biện pháp nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời qua phân tích kết quả hoạt động kinh doanh cũng giúp cho doanh nghiệp tìm ra các biện pháp phù hợp với tình hình kinh doanh của doanh nghiệp để tăng cường hoạt động kinh tế và quản lý doanh nghiệp nhằm tận dụng được một cách tốt nhất về nguồn vốn, lao động, cơ sở hạ tầng... Mặt khác giúp doanh nghiệp dự báo về sự phát triển trong tương lai của doanh nghiệp từ đó đề ra những phương hướng phát triển, chiến lược kinh doanh để phát triển doanh nghiệp. Bên cạnh đó, việc công bố kết quả hoạt động kinh doanh của một số loại hình doanh nghiệp cũng giúp cho việc thu hút các nhà đầu tư góp vốn vào giúp cho việc mở rộng công việc kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với nhà đầu tư thì việc nhận định đúng về tình hình hoạt động kinh doanh là rất cần thiết cho việc đầu tư của mình.

Với những lý do trên, em quyết định chọn đề tài **“Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn”** làm đề tài luận văn tốt nghiệp.

1.2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

1.2.1. Mục tiêu chung

Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn qua 3 năm 2008-2010. Từ đó, tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh và đề ra một số giải pháp nâng cao lợi nhuận của công ty trong thời gian tới.

1.2.2. Mục tiêu cụ thể

- Tìm hiểu tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận của Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn qua 3 năm 2008-2010 để đánh giá và tìm ra những nguyên nhân ảnh hưởng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

- Phân tích các chỉ số tài chính để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty qua 3 năm 2008-2010.

- Đề xuất một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn trong thời gian tới.

1.3. PHẠM VI NGHIÊN CỨU

1.3.1. Phạm vi không gian

Đề tài được thực hiện tại Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn.

1.3.2. Phạm vi thời gian

- Luận văn được thực hiện dựa vào số liệu qua ba năm 2008- 2010.
- Thời gian thực hiện từ 3/1/2011 đến 15/4/2011.

1.3.3. Đối tượng nghiên cứu.

Đề tài tập trung nghiên cứu tình hình doanh thu chi phí, lợi nhuận của công ty trong ba năm 2008-2010, phân tích và tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của công ty trên cơ sở đó đề ra các giải pháp giúp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trong thời gian tiếp theo.

1.4. LƯỢC KHẢO TÀI LIỆU

Trong quá trình thực hiện đề tài, em có nghiên cứu và tìm hiểu một số đề tài như sau:

Đề tài do Nguyễn Thị Kim Hoa thực hiện (2010), luận văn tốt nghiệp “Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trách nhiệm hữu hạn cấp thoát nước thành phố Cần Thơ”, đề tài nghiên cứu những vấn đề sau:

- Phân tích các chỉ số tài chính để đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty qua 3 năm 2007-2008-2009 qua việc phân tích doanh thu, chi phí, lợi nhuận để thấy được những biến động của công ty.

- Đề ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trong thời gian tới.

Đề tài do Nguyễn Thị Trúc Giang thực hiện (2010), luận văn tốt nghiệp “Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Thương Mại và Dịch Vụ Hoàng Hà”, đề tài nghiên cứu các vấn đề sau:

- Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn qua ba năm 2007-2009.
- Phân tích tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận qua ba năm 2007-2009.

- Đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty thông qua một số chỉ tiêu tài chính cơ bản.

- Từ đó tìm ra tồn tại nguyên nhân nhằm đưa ra một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trong thời gian tới.

Đề tài do Bùi Thị Kim Sương thực hiện (2010), luận văn tốt nghiệp “Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Dầu khí Mekong”, đề tài nghiên cứu những vấn đề sau:

- Phân tích, đánh giá chung tình hình của công ty dầu khí Mekong về doanh thu – chi phí – lợi nhuận qua ba năm (2007–2009)

- Phân tích một số chỉ tiêu về tài chính để thấy rõ hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

- Phân tích mức độ ảnh hưởng của một số nhân tố như khối lượng, hàng hóa tiêu thụ, giá bán, giá vốn, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp, thuế... đến lợi nhuận của công ty.

- Đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Đề tài của em khác với các đề tài trên ở chỗ:

- Không gian: đề tài được thực hiện tại Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn.

- Thời gian: Số liệu nghiên cứu được thực hiện từ năm 2008-2010.

- Nội dung:

+ Phân tích tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận theo lĩnh vực hoạt động để thấy được điểm mạnh, yếu của từng lĩnh vực, từ đó góp phần đề ra chiến lược kinh doanh trong thời gian tới.

+ So sánh tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận giữa kỳ kế hoạch và thực tế để đánh giá công tác dự báo lập kế hoạch của công ty.

CHƯƠNG 2

PHƯƠNG PHÁP LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. PHƯƠNG PHÁP LUẬN

2.1.1. Khái niệm - Ý nghĩa - Nhiệm vụ - Nội dung phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

2.1.1.1. Khái niệm

Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh là quá trình nghiên cứu để đánh giá toàn bộ quá trình và hiệu quả hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp nhằm làm rõ chất lượng hoạt động kinh doanh, và các nguồn tiềm năng cần khai thác từ đó đề ra các phương án và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

2.1.1.2. Ý nghĩa

Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh:

Là cơ sở để ra quyết định kinh doanh

Là điều hết sức cần thiết đối với mọi doanh nghiệp. Nó chỉ ra điểm mạnh, yếu trong quá trình hoạt động kinh doanh, đưa ra hướng phát triển của doanh nghiệp

Là biện pháp quan trọng để phòng ngừa rủi ro

2.1.1.3. Nhiệm vụ

Đánh giá kết quả thực hiện được so với kế hoạch và so với tình hình thực hiện kỳ trước.

Phân tích những nhân tố chủ quan và khách quan đã ảnh hưởng tình hình thực hiện kế hoạch

Xây dựng kế hoạch dựa trên kết quả phân tích

Phân tích dự báo, phân tích chính sách và phân tích rủi ro trên các mặt hoạt động của doanh nghiệp.

Lập báo cáo kết quả phân tích, đề xuất biện pháp quản trị.

2.1.1.4. Nội dung

Nội dung của phân tích kết quả kinh doanh là đánh giá quá trình hướng đến kết quả hoạt động kinh doanh, với sự tác động của các nhân tố ảnh hưởng và được biểu hiện thông qua các chỉ tiêu kinh tế. Nhân tố là những yếu tố tác động đến chỉ tiêu, tùy theo mức độ biểu hiện và mối quan hệ với chỉ tiêu mà các nhân tố tác động theo chiều thuận hoặc nghịch đến chỉ tiêu phân tích.

2.1.2. Tổng quan ngành xây lắp

Sản xuất xây lắp là một ngành sản xuất có tính chất công nghiệp. Tuy nhiên, đó là một ngành sản xuất công nghiệp đặc biệt. Sản phẩm của xây dựng cơ bản cũng được tiến hành một cách liên tục, từ khâu thăm dò, điều tra khảo sát đến thiết kế thi công và quyết toán công trình khi hoàn thành. Sản xuất xây dựng cơ bản cũng có tính chất dây chuyền, giữa các khâu của hoạt động sản xuất có mối liên hệ chặt chẽ với nhau, nếu một khâu ngừng trệ sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất của các khâu khác.

Đặc điểm của ngành xây lắp:

Sản phẩm xây lắp mang tính chất riêng lẻ, không có sản phẩm nào giống sản phẩm nào, mỗi sản phẩm có yêu cầu về mặt thiết kế mỹ thuật, kết cấu hình thức, địa điểm xây dựng khác nhau. Chính vì vậy, mỗi sản phẩm xây lắp đều có yêu cầu về tổ chức quản lý, tổ chức thi công và biện pháp thi công phù hợp với đặc điểm của từng công trình cụ thể. Do sản phẩm có tính chất đơn chiếc và được sản xuất theo đơn đặt hàng nên chi phí bỏ vào sản xuất thi công cũng hoàn toàn khác nhau.

Sản phẩm xây dựng cơ bản có giá trị lớn, khối lượng công trình lớn, thời gian thi công tương đối dài. Trong thời gian thi công chưa tạo ra sản phẩm cho xã hội nhưng lại sử dụng nhiều vật tư, nhân lực của xã hội. Do đó, khi lập kế hoạch xây dựng cơ bản cần cân nhắc, thận trọng, nêu rõ các yêu cầu về vật tư, tiền vốn, nhân công. Việc quản lý theo dõi quá trình sản xuất thi công phải chặt chẽ, đảm bảo sử dụng vốn tiết kiệm, đảm bảo chất lượng thi công công trình.

Do thời gian thi công tương đối dài nên kỳ tính giá thành thường không xác định hàng tháng mà được xác định theo thời điểm thi công công trình, hạng mục công trình hoàn thành hay thực hiện hoàn thành bàn giao công trình khi thanh toán theo giai đoạn quy ước tùy thuộc vào kết cấu đặc điểm kỹ thuật và khả năng về vốn của đơn vị xây lắp.

Thời gian sử dụng sản phẩm xây lắp tương đối dài nên mọi sai lầm trong quá trình thi công thường khó sửa chữa phải phá đi làm lại. Sai lầm trong xây dựng cơ bản vừa gây lãng phí, vừa để lại hậu quả có khi rất nghiêm trọng, lâu dài, khó khắc phục. Do đặc điểm này mà trong quá trình thi công cần phải thường xuyên kiểm tra giám sát chất lượng công trình.

Sản phẩm xây dựng cơ bản được sử dụng tại chỗ, địa điểm xây dựng luôn thay đổi theo địa bàn thi công. Khi chọn địa điểm xây dựng phải điều tra nghiên cứu khảo sát thật kỹ về điều kiện kinh tế, địa chất, thủy văn, kết hợp với các yêu cầu về phát triển kinh tế, văn hoá, xã hội trước mắt cũng như lâu dài. Sau khi đi vào sử dụng, công trình không thể di dời, cho nên, nếu các công trình là nhà máy, xí nghiệp cần nghiên cứu các điều kiện về nguồn cung cấp nguyên vật liệu, nguồn lực lao động, nguồn tiêu thụ sản phẩm, đảm bảo điều kiện thuận lợi khi công trình đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh sau này.

Sản xuất xây dựng cơ bản thường diễn ra ngoài trời, chịu tác động trực tiếp bởi điều kiện môi trường, thiên nhiên thời tiết và do đó việc thi công xây lắp ở một mức độ nào đó mang tính chất thời vụ. Do đặc điểm này, trong quá trình thi công cần tổ chức quản lý lao động, vật tư chặt chẽ, đảm bảo thi công nhanh, đúng tiến độ khi điều kiện môi trường thời tiết thuận lợi.

2.1.3. Doanh thu

2.1.3.1. Khái niệm

Doanh thu từ hoạt động kinh doanh là toàn bộ số tiền bán sản phẩm, hàng hóa, cung ứng dịch vụ và các khoản doanh thu khác sau khi trừ các khoản thuế thanh toán, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại (nếu có chứng từ hợp lệ) và được khách hàng chấp nhận thanh toán (không phân biệt đã thu hay chưa thu tiền).

2.1.3.2. Phân loại doanh thu

Doanh thu từ hoạt động kinh doanh được chia làm ba loại:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: là giá trị sản phẩm hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp xác định bán ra trong kỳ. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ sau khi trừ các khoản làm giảm trừ doanh thu bán hàng trong kì là doanh thu bán hàng thuần.

Doanh thu hoạt động tài chính: là khoản thu nhập thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp, gồm:

- + Cổ tức, lợi nhuận được chia
- + Tiền lãi: Lãi cho vay, lãi tiền gửi ngân hàng, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hóa dịch vụ...

- + Thu nhập về hoạt động đầu tư, mua bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn
- + Thu nhập về thu hồi hoặc thanh lý các khoản vốn góp liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư vào công ty con, đầu tư vốn khác

- + Lãi tỷ giá hối đoái
- + Chênh lệch lãi do bán ngoại tệ
- + Chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn
- + Các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác

Thu nhập khác: là khoản thu nhập từ các hoạt động ngoài hoạt động kinh doanh chính và hoạt động tài chính của doanh nghiệp như:

- + Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý tài sản cố định
- + Chênh lệch lãi do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, tài sản cố định đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác
- + Thu nhập từ nghiệp vụ bán và thuê lại tài sản
- + Thu tiền phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng
- + Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xoá sổ
- + Các khoản thuế được ngân sách nhà nước hoàn lại
- + Thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ
- + Các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ không tính trong doanh thu (nếu có)
- + Thu nhập quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của các tổ chức, cá nhân tặng cho doanh nghiệp
- + Các khoản thu nhập khác ngoài các khoản nêu trên.

2.1.4. Chi phí

2.1.4.1. Khái niệm

Chi phí là biểu hiện bằng tiền toàn bộ hao phí về lao động sống và lao động vật hoá phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp.

2.1.4.2. Phân loại chi phí

Chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh rất đa dạng. Nhưng cơ bản trong một doanh nghiệp xây lắp gồm những loại chi phí sau:

Chi phí sản xuất: là toàn bộ chi phí liên quan đến việc chế tạo sản phẩm hoặc dịch vụ trong một thời kỳ nhất định, gồm:

- + Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp: tất cả các chi phí nguyên vật liệu dùng

trực tiếp cho thi công xây lắp gồm nguyên vật liệu chính (gỗ, gạch, đá, cát, xi măng,...), vật liệu phụ (đinh, kềm, dây, buộc,...), nhiên liệu (than, củi, dầu lửa,...), vật kết cấu (bê tông đúc sẵn, vữa kéo lắp sẵn,...), giá trị thiết bị đi kèm với vật kiến trúc (thiết bị vệ sinh, thông gió, chiếu sáng, truyền dẫn,...)

+ Chi phí nhân công trực tiếp: gồm tiền lương công nhân trực tiếp tham gia xây dựng công trình trên công trường và lắp đặt thiết bị; tiền công nhúng gạch, tưới nước; tháo dỡ, lắp ghép ván khuôn đà giáo; vận chuyển khuôn vác nguyên vật liệu, máy móc trong lúc thi công,...; các khoản phụ cấp thêm giờ, phụ cấp trách nhiệm,... Không bao gồm các khoản bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp của nhân viên trực tiếp xây lắp, lương nhân viên vận chuyển ngoài công trường

+ Chi phí sử dụng máy thi công: Chi phí nhân công trực tiếp điều khiển máy thi công, chi phí khấu hao máy thi công, chi phí dịch vụ mua ngoài như chi phí thuê ngoài sửa chữa máy thi công, chi phí điện nước, thuê máy,... Không bao gồm các khoản bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp của nhân viên điều khiển và phục vụ máy thi công.

+ Chi phí sản xuất chung: gồm toàn bộ chi phí tổ chức và phục vụ xây lắp phát sinh trong phạm vi phân xưởng như chi phí nhân viên phân xưởng, tất cả các khoản bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp của các nhân viên; chi phí vật liệu (vật liệu, công cụ dụng cụ dùng để sản xuất sửa chữa, bảo dưỡng tài sản cố định, dùng cho đội quản lý,...); chi phí dịch vụ mua ngoài.

Chi phí ngoài sản xuất: là những chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm và quản lý chung toàn doanh nghiệp.

+ Chi phí bán hàng: là toàn bộ chi phí phát sinh cần thiết để tiêu sản phẩm, hàng hoá như chi phí vận chuyển, bốc vác, bao bì, lương nhân viên bán hàng, hoa hồng bán hàng, những chi phí liên quan đến dự trữ, bảo quản sản phẩm, hàng hoá.

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp: là toàn bộ chi phí chi ra cho việc tổ chức và quản lý trong toàn doanh nghiệp như chi phí hành chính, kế toán, quản lý chung,...

Chi phí tài chính: là toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động tài chính của

doanh nghiệp. Chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán, dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ tỷ giá hối đoái,...

Chi phí khác: là toàn bộ chi phí liên qua đến hoạt động sản xuất kinh doanh không thuộc các đối tượng chi phí trên, bao gồm:

- + Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý và nhượng bán TSCĐ
- + Chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, TSCĐ đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác
- + Tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế
- + Bị phạt thuế, truy nộp thuế
- + Các khoản chi phí khác.

2.1.5. Lợi nhuận.

2.1.5.1. Khái niệm

Trong mỗi thời kỳ khác nhau người ta có những khái niệm khác nhau về lợi nhuận và từ đó có những cách tính khác nhau về lợi nhuận. Ngày nay, lợi nhuận được hiểu một cách đơn giản là một khoản tiền dôi ra giữa tổng thu và tổng chi trong hoạt động của doanh nghiệp hoặc có thể hiểu là phần dôi ra của một hoạt động sau khi đã trừ đi mọi chi phí cho hoạt động đó.

Theo kinh tế học: lợi nhuận là phần tài sản mà nhà đầu tư nhận thêm nhờ đầu tư sau khi đã trừ đi các chi phí liên quan đến khoản đầu tư đó, bao gồm cả chi phí cơ hội; là phần chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí.

Trong kế toán: lợi nhuận là phần chênh lệch giữa giá bán và chi phí sản xuất.

2.1.5.2. Các bộ phận cấu thành lợi nhuận

Do đặc điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phong phú và đa dạng nên lợi nhuận được hình thành từ nhiều bộ phận. Hiểu rõ nội dung, đặc điểm của từng bộ phận là cơ sở để thực hiện tốt công tác lợi nhuận. Nếu xét theo nguồn hình thành, lợi nhuận của doanh nghiệp gồm các bộ phận sau:

- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh: là lợi nhuận thu được từ hoạt động

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

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

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

- Lợi nhuận khác: là những khoản lợi nhuận doanh nghiệp không dự tính được hoặc có dự tính trước nhưng ít có khả năng xảy ra, hoặc những khoản thu không mang tính chất thường xuyên.

Các khoản thu nhập khác sau khi trừ đi các khoản tổn thất có liên quan sẽ là lợi nhuận khác.

2.1.5.3. Ý nghĩa của lợi nhuận

Lợi nhuận của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của bộ phận sản xuất thặng dư do kết quả lao động của người lao động mang lại.

Lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp, biểu hiện kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh. Nó phản ánh đầy đủ các mặt số lượng và chất lượng hoạt động của doanh nghiệp, phản ánh kết quả việc sử dụng các yếu tố cơ bản của sản xuất như lao động, vật tư, tài sản cố định,...

Lợi nhuận là nguồn vốn quan trọng để tái sản xuất mở rộng doanh nghiệp và nền kinh tế quốc dân. Bởi vì lợi nhuận là nguồn hình thành nên thu nhập của ngân sách nhà nước, thông qua việc thu thuế lợi tức, trên cơ sở đó giúp cho nhà nước phát triển nền kinh tế- xã hội. Một bộ phận lợi nhuận khác được doanh

nghiệp giữ lại để thành lập quỹ, tạo điều kiện mở rộng quy mô sản xuất.

Lợi nhuận là đòn bẩy kinh tế quan trọng có tác dụng khuyến khích người lao động và doanh nghiệp phát triển sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Từ những nội dung đó, việc phân tích tình hình lợi nhuận có ý nghĩa rất quan trọng. Chỉ có qua phân tích mới đề ra các biện pháp nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp.

2.1.5.4. Công thức tính lợi nhuận

Lợi nhuận toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp được thể hiện bằng công thức sau:

$$LN = DTT - GVHB - CPBH - CPQLDN + DTHĐTC - CPTC + TNK - CPK$$

Trong số các chỉ tiêu lợi nhuận thì lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của công ty chiếm tỷ trọng lớn nhất và được tính bằng công thức sau:

$$L = \sum_{i=1}^n Q_i(P_i - Z_i - CBH_i - CQL_i - T_i)$$

Trong đó:

L: Lợi nhuận của hoạt động kinh doanh

Q: Khối lượng sản phẩm tiêu thụ

P: Giá bán đơn vị

C_{BH}: Chi phí bán hàng

C_{QL}: Chi phí quản lý

T: Thuế doanh thu

i: Sản phẩm thứ i

2.1.5.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận

Căn cứ vào công thức tính lợi nhuận ta có thể biết được các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận bao gồm:

- Khối lượng hàng hoá tiêu thụ: là khối lượng hàng hoá đã được xuất bán, tiêu thụ theo phương pháp khác nhau. Đây là nhân tố chủ quan của doanh nghiệp, nói lên quy mô sản xuất kinh doanh. Khi giá cả ổn định, khối lượng hàng hoá trở thành nhân tố quan trọng nhất để phát triển lợi nhuận. Lợi nhuận tăng giảm tỷ lệ thuận với khối lượng hàng hoá tiêu thụ.

- Giá bán: là giá cuối cùng của nhà quản trị quyết định bán sản phẩm của

minh ra ngoài thị trường sau khi đã cộng giá vốn và lợi nhuận mong muốn trên 1 đơn vị sản phẩm.

- Giá thành đơn vị sản phẩm (giá vốn): giá thành sản phẩm là biểu hiện bằng tiền toàn bộ những hao phí về lao động sống và lao động vật hoá được tính cho một đại lượng, kết quả, sản phẩm hoàn thành nhất định.

- Thuế thu nhập doanh nghiệp: thuế phụ thuộc vào kết quả kinh doanh, thuế là những khoản nghĩa vụ mà các đơn vị kinh doanh phải nộp cho nhà nước. Mức thuế ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp: các khoản chi phí này tỷ lệ nghịch với lợi nhuận của doanh nghiệp.

Mỗi mức nhân tố đó sẽ góp phần làm tăng hoặc giảm mức lợi nhuận chung bao nhiêu đơn vị.

2.1.6. Một số chỉ tiêu tài chính phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh

2.1.6.1. Chỉ số tổng chi phí trên tổng thu nhập

$$\text{Chỉ số tổng chi phí trên tổng thu nhập} = \frac{\text{Tổng chi phí}}{\text{Tổng thu nhập}}$$

Chỉ số tổng chi phí/tổng thu nhập là chỉ số tính toán khả năng bù đắp chi phí của một đồng thu nhập. Đây là chỉ số đo lường hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Thông thường chỉ số này phải nhỏ hơn 1, nếu nó lớn hơn 1 chứng tỏ công ty đang hoạt động kém hiệu quả, đang có nguy cơ phá sản trong tương lai.

2.1.6.2. Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng tài sản

a. Vòng quay hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho hay hệ số quay vòng của hàng tồn kho là một trong những tỷ số tài chính để đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Hệ số này được xác định bằng doanh thu thuần chia cho hàng tồn kho trung bình.

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Hàng tồn kho trung bình}}$$

Trong đó:

Hàng tồn kho trung bình bằng trung bình cộng của giá trị đầu kỳ và giá trị cuối kỳ.

Hệ số này thường được so sánh qua các năm để đánh giá năng lực quản trị hàng tồn kho là tốt hay xấu qua từng năm. Hệ số này lớn cho thấy tốc độ quay

vòng của hàng hóa trong kho là nhanh và ngược lại, nếu hệ số này nhỏ thì tốc độ quay vòng hàng tồn kho thấp. Cần lưu ý, hàng tồn kho mang đậm tính chất ngành nghề kinh doanh nên không phải cứ mức tồn kho thấp là tốt, mức tồn kho cao là xấu. Hệ số vòng quay hàng tồn kho càng cao càng cho thấy doanh nghiệp bán hàng nhanh và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Có nghĩa là doanh nghiệp sẽ ít rủi ro hơn nếu khoản mục hàng tồn kho trong báo cáo tài chính có giá trị giảm qua các năm. Tuy nhiên, hệ số này quá cao cũng không tốt, vì như vậy có nghĩa là lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều, nếu nhu cầu thị trường tăng đột ngột thì rất có khả năng doanh nghiệp bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần. Hơn nữa, dự trữ nguyên liệu vật liệu đầu vào cho các khâu sản xuất không đủ có thể khiến dây chuyền sản xuất bị ngưng trệ. Vì vậy, hệ số vòng quay hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo mức độ sản xuất và đáp ứng được nhu cầu khách hàng.

b. Số vòng quay tổng tài sản

Số vòng quay tổng tài sản hay gọi tắt là số vòng quay tài sản là một tỷ số tài chính, là thước đo khái quát nhất hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp. Tỷ số này được tính ra bằng cách lấy doanh thu thuần đạt được trong một thời kỳ nhất định chia cho giá trị bình quân tổng tài sản (bao gồm cả tài sản lưu động lẫn tài sản cố định) của doanh nghiệp trong cùng kỳ đó.

$$\text{Số vòng quay tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Tổng tài sản bình quân} = \frac{\text{Tổng tài sản đầu năm} + \text{Tổng tài sản cuối năm}}{2}$$

Doanh thu thuần là phần doanh bán hàng còn lại sau khi trừ đi các khoản làm giảm doanh thu bán hàng trong kỳ. Các khoản làm giảm doanh thu bao gồm: thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp, chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

Chỉ số này đo lường khả năng doanh nghiệp tạo ra doanh thu từ việc đầu tư vào tổng tài sản. Tỷ số này cho biết mỗi đồng tài sản tạo ra cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu. Hệ số càng cao thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao. Các doanh nghiệp trong ngành thâm dụng vốn thường có chỉ số vòng quay tổng tài sản thấp hơn so với các doanh nghiệp khác.

c. Số vòng quay tài sản lưu động

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ luân chuyển tài sản lưu động nhanh hay chậm, và đánh giá khả năng sử dụng tài sản lưu động trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản lưu động tạo ra bao nhiêu doanh thu. Số vòng quay tài sản lưu động cao sẽ có thể dẫn đến hiệu quả sử dụng tài sản cao.

$$\text{Số vòng quay tài sản lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản lưu động bình quân}}$$

Trong đó: Tài sản lưu động bình quân bằng trung bình cộng của giá trị đầu kỳ và giá trị cuối kỳ.

Trong kế toán, tài sản lưu động là một tài sản trong bảng cân đối trong đó dự kiến sẽ được bán hoặc sử dụng hết trong tương lai gần, thường là trong vòng một năm, hoặc một chu kỳ kinh doanh - tùy cái nào dài hơn. Tài sản điển hình hiện nay bao gồm tiền, tương đương tiền, tài khoản phải thu, kho, phần của các tài khoản trả trước đó sẽ được sử dụng trong vòng một năm, và đầu tư ngắn hạn.

d. Số vòng quay tài sản cố định

Số vòng quay tài sản cố định được tính bằng cách lấy doanh thu thuần của doanh nghiệp đạt được trong một kỳ nào đó chia cho giá trị bình quân tài sản cố định của doanh nghiệp trong kỳ đó.

$$\text{Số vòng quay tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Tài sản cố định bình quân} = \frac{\text{Tài sản cố định đầu năm} + \text{Tài sản cố định cuối năm}}{2}$$

Tài sản cố định là những tư liệu lao động có giá trị lớn (theo quy định hiện tại là tài sản có giá trị lớn hơn 10.000.000 đồng), thời gian sử dụng lâu dài, ít nhất trên 1 năm.

Số vòng quay tài sản cố định biểu hiện một đồng tài sản cố định tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu, thể hiện trình độ sử dụng tài sản cố định trong sản xuất kinh doanh, khả năng của nhà quản lý trong việc sử dụng tài sản. Nếu số vòng quay này lớn, có thể doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thâm dụng vốn.

2.1.6.3. Nhóm chỉ tiêu rủi ro thanh khoản

a. Hệ số thanh toán ngắn hạn

Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn còn gọi là hệ số thanh toán hiện hành hay tỷ số thanh khoản hiện thời hoặc tỷ số thanh khoản ngắn hạn là thước đo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp, nó cho biết cứ mỗi đồng nợ ngắn hạn mà doanh nghiệp đang giữ, thì doanh nghiệp có bao nhiêu đồng tài sản lưu động có thể sử dụng để thanh toán. Được tính bằng công thức sau:

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tổng nợ ngắn hạn là toàn bộ các khoản nợ có thời gian dưới 1 năm như các khoản phải trả, phải nộp, các khoản vay ngắn hạn...

Nếu chỉ tiêu này lớn hơn hoặc bằng 1 thì công ty sẵn sàng sử dụng tài sản lưu động để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn thanh toán. Chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng có hiệu quả các khoản nợ ngắn hạn nghĩa là công ty có đủ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, tình hình tài chính của công ty khả quan. Nếu hệ số này nhỏ hơn 1 thì doanh nghiệp có khả năng không hoàn thành được nghĩa vụ trả nợ của mình khi tới hạn. Hệ số này càng cao, khả năng trả nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng lớn. Nhưng nếu chỉ tiêu này quá lớn thì có thể đánh giá công ty đã đầu tư vào tài sản lưu động quá nhiều gây ra lãng phí có thể vòng quay vốn lưu động bị chậm lại hiệu quả kinh doanh thấp.

Tỷ lệ này cho phép hình dung ra khả năng biến sản phẩm thành tiền mặt có tốt không. Nếu công ty gặp phải rắc rối trong vấn đề đòi các khoản phải thu hoặc thời gian thu hồi tiền mặt kéo dài, thì công ty rất dễ gặp phải rắc rối về khả năng thanh khoản.

b. Hệ số thanh toán nhanh

Hệ số thanh toán nhanh còn được gọi là hệ số khả năng thanh toán nhanh, hệ số khả năng thanh toán tức thời, hệ số thanh toán tức thời, hệ số thử axit. Chỉ tiêu này được tính toán dựa trên những tài sản lưu động có thể nhanh chóng chuyển đổi thành tiền, cho biết khả năng có thể thanh toán nhanh chóng các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

Hệ số này phản ánh khả năng thanh toán nhanh các khoản nợ của công ty. Các khoản có thể thanh toán nhanh bao gồm vốn bằng tiền cộng khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. Hoặc có thể được tính như sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản lưu động} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Theo công thức này, hàng tồn kho ở đây là hàng hóa, thành phẩm, hàng gửi bán, vật tư chưa thể bán nhanh hoặc khấu trừ ngay được, nên chưa thể chuyển thành tiền ngay được. Và khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp cao hay thấp, tình hình tài chính được đánh giá tốt hay xấu tùy thuộc vào lượng tiền và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn lớn hay bé, nợ ngắn hạn nhỏ hay lớn.

Nếu hệ số này lớn hơn hoặc bằng 1 chứng tỏ tình hình thanh toán của công ty khả quan và tình hình tài chính của công ty là tốt, sức mạnh tài chính dồi dào, công ty có khả năng độc lập về mặt tài chính. Nhưng nếu cao quá phản ánh tình hình vốn bằng tiền quá nhiều giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Nếu một công ty có hệ số thanh toán nhanh nhỏ hơn 1, nó sẽ không đủ khả năng thanh toán ngay lập tức toàn bộ các khoản nợ ngắn hạn và cần phải rất cẩn trọng khi đầu tư vào những công ty như vậy.

2.1.6.4. Nhóm chỉ tiêu lợi nhuận

a. Hệ số lãi ròng (ROS)

Hệ số lãi ròng (ROS - Return on sales) hay còn được gọi là tỷ số lợi nhuận trên doanh thu, tỷ suất sinh lời trên doanh thu, suất sinh lời của doanh thu. Hệ số lãi ròng thể hiện một đồng doanh thu có thể tạo ra bao nhiêu lợi nhuận ròng. 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. Tỷ suất sinh lời trên doanh thu chính là thước đo hàng đầu để đánh giá tính hiệu quả và tính sinh lời của quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, do đó các nhà quản trị thường quan tâm đến các tỷ suất biểu hiện cho hệ số sinh lợi của công ty bởi vì nó là kết quả của hàng loạt chính sách và biện pháp quản lý của doanh nghiệp.

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu: là chỉ tiêu thể hiện mối quan hệ giữa lợi nhuận và doanh thu, chỉ tiêu này phản ánh tính hiệu quả của quá trình hoạt động kinh doanh, thể hiện lợi nhuận do doanh thu đem lại.

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

$$\text{Tỷ số lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu}} \times 100\%$$

Hệ số ROS đặc biệt quan trọng đối với nhà quản trị do nó phản ánh chiến lược giá của công ty và khả năng trong việc kiểm soát chi phí hoạt động. Hệ số lãi ròng khác nhau giữa các ngành tùy thuộc vào tính chất của các sản phẩm kinh doanh và chiến lược cạnh tranh của công ty. Có thể sử dụng tỷ số này để so sánh với các tỷ số của các năm trước hay so sánh với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành. Hệ số lãi ròng càng cao chứng tỏ hiệu quả hoạt động kinh doanh càng cao, lợi nhuận sinh ra càng nhiều.

b. Tỷ số lợi nhuận trên tài sản (ROA)

$$\text{Tỷ số lợi nhuận trên tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Tổng tài sản bình quân} = \frac{\text{Tổng tài sản đầu năm} + \text{Tổng tài sản cuối năm}}{2}$$

Tỷ số lợi nhuận trên tài sản (ROA - Return on Assets) hay chỉ tiêu hoàn vốn tổng tài sản, hệ số quay vòng của tài sản, tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản. Hệ số này có ý nghĩa là với một đồng tài sản của công ty thì sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Hệ số này dùng để đo lường hiệu quả việc sử dụng tài sản trong hoạt động kinh doanh của công ty và cũng là một thước đo để đánh giá năng lực quản lý của ban lãnh đạo công ty. ROA càng cao thì càng tốt vì công ty đang kiếm được nhiều tiền hơn trên lượng đầu tư ít hơn. Một công ty đầu tư tài sản ít nhưng thu được lợi nhuận cao sẽ là tốt hơn so với công ty đầu tư nhiều vào tài sản mà lợi nhuận thu được lại thấp.

Tỷ số lợi nhuận trên tài sản thường có sự chênh lệch giữa các ngành. Những ngành đòi hỏi phải có đầu tư tài sản lớn vào dây chuyền sản xuất, máy móc thiết bị, công nghệ như các ngành vận tải, xây dựng, sản xuất kim loại,... thường có ROA nhỏ hơn so với ROA của các ngành dịch vụ, quảng cáo, phần mềm,... Chỉ tiêu này càng cao thể hiện sự sắp xếp, phân bổ và quản lý tài sản hợp lý và hiệu quả của nhà quản lý.

c. Tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE - Return on equity) còn gọi là tỷ suất thu nhập của vốn cổ đông hay chỉ tiêu hoàn vốn cổ phần của cổ đông. Tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu thể hiện trong một thời gian nhất định, một

đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu lợi nhuận cho công ty.

$$\text{Tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Vốn chủ sở hữu bình quân} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu đầu năm} + \text{Vốn chủ sở hữu cuối năm}}{2}$$

Nếu tỷ số này mang giá trị dương, là công ty làm ăn có lãi; nếu mang giá trị âm là công ty làm ăn thua lỗ. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp càng lớn. Vốn chủ sở hữu càng lớn thì tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu càng nhỏ. Đây cũng là một chỉ tiêu rất quan trọng đối với nhà quản trị vì nó phản ánh hiệu quả quản lý và sử dụng vốn kinh doanh của đơn vị và cũng rất quan trọng đối với các cổ đông vì nó gắn liền với hiệu quả đầu tư của họ.

2.2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.2.1. Phương pháp thu thập số liệu

Thu thập số liệu trực tiếp từ phòng kế toán của Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn từ năm 2008-2010. Cụ thể:

- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Bảng cân đối kế toán
- Bảng tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm
- Phòng văn các anh chị phòng kế toán công ty

2.2.2. Phương pháp phân tích số liệu

Sử dụng phương pháp so sánh: bao gồm phương pháp số tuyệt đối và số tương đối nhằm so sánh đối chiếu các số liệu ở mỗi năm với nhau. Trên cơ sở đó đánh giá những vấn đề thực hiện được và chưa thực hiện được, nhằm xác định nguyên nhân và tìm ra những giải pháp tối ưu nhất.

Phương pháp so sánh đòi hỏi các chỉ tiêu phải có cùng điều kiện, có tính so sánh được, các chỉ tiêu phải thống nhất về nội dung phản ánh, số liệu thu được phải cùng thời gian tương ứng, các chỉ tiêu phải có cùng đại lượng biểu hiện.

So sánh bằng số tuyệt đối: là hiệu giữa hai chỉ tiêu của kỳ phân tích và kỳ gốc. Số tuyệt đối là mức độ biểu hiện quy mô, khối lượng, giá trị của một chỉ tiêu nào đó trong thời gian và địa điểm cụ thể.

Ta có công thức: $\Delta y = y_1 - y_0$

Trong đó:

y_0 : là chỉ tiêu năm trước (năm chọn làm gốc)

y_1 : là chỉ tiêu năm sau (năm chọn phân tích)

Δy : là phần chênh lệch tăng hoặc giảm của chỉ tiêu năm trước

Phương pháp so sánh tương đối: là tỷ lệ phần trăm giữ chỉ tiêu kỳ phân tích và chỉ tiêu kỳ gốc, nó thể hiện mức độ hoàn thành kế hoạch hoặc tỷ lệ của số chênh lệch tuyệt đối so với chỉ tiêu gốc để nói lên tốc độ tăng trưởng.

$$\text{Tỷ lệ năm sau so với năm trước} = \frac{\text{Số năm sau} - \text{Số năm trước}}{\text{Số năm trước}} \times 100\%$$

$$\text{Số tương đối hoàn thành kế hoạch} = \frac{\text{Số thực tế}}{\text{Số kế hoạch}} \times 100\%$$

Phương pháp thống kê: chủ yếu là thu thập các số liệu từ các báo cáo tài chính, tổng hợp theo trình tự để thuận lợi cho quá trình phân tích

Phương pháp đồ thị: để phân tích mối quan hệ mức độ biến động cũng như sự ảnh hưởng của các chỉ tiêu phân tích.

Phương pháp thay thế liên hoàn: là phương pháp mà ở đó các nhân tố lần lượt được thay thế theo một trình tự nhất định để xác định chính xác mức ảnh hưởng của từng nhân tố lên đối tượng phân tích bằng cách cố định các nhân tố khác trong mỗi lần phân tích.

Nguyên tắc sử dụng:

- Muốn xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố nào thì nhân tố đó được biến đổi còn các nhân tố khác được cố định lại.

- Các nhân tố phải được sắp xếp theo một trình tự nhất định, nhân tố số lượng được sắp xếp trước nhân tố chất lượng được sắp xếp sau.

- Tổng mức ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích phải đúng bằng đối tượng phân tích (là hiệu số giữa kỳ phân tích và kỳ gốc)

Giả sử chỉ tiêu kinh tế Q chịu ảnh hưởng của các nhân tố a,b,c.

Với $Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0$ được chọn làm kỳ gốc

$Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1$ được chọn làm kỳ phân tích.

Khi đó các nguyên tắc trên được thể hiện như sau:

Bước 1: Xác định đối tượng phân tích

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

Bước 2: Thực hiện phương pháp thay thế liên hoàn cho từng nhân tố

- Nhân tố ảnh hưởng (nhân tố a): $a_0b_0c_0$ được thay thế bằng $a_1b_0c_0$. Khi đó mức độ ảnh hưởng của nhân tố a sẽ là: $\Delta a = a_1b_0c_0 - a_0b_0c_0$

- Nhân tố ảnh hưởng (nhân tố b): $a_1b_0c_0$ được thay thế bằng $a_1b_1c_0$. Khi đó mức độ ảnh hưởng của nhân tố b sẽ là: $\Delta b = a_1b_1c_0 - a_1b_0c_0$

- Nhân tố ảnh hưởng (nhân tố c): $a_1b_1c_0$ được thay thế bằng $a_1b_1c_1$. Khi đó mức độ ảnh hưởng của nhân tố c sẽ là: $\Delta c = a_1b_1c_1 - a_1b_1c_0$

Bước 3: Tổng hợp các đối tượng phân tích

$$\Delta a + \Delta b + \Delta c = \Delta Q \text{ (đúng bằng đối tượng phân tích)}$$

CHƯƠNG 3

KHÁI QUÁT CHI NHÁNH PHÍA NAM

TỔNG CÔNG TY XÂY DỰNG TRƯỜNG SƠN

3.1. TỔNG QUAN VỀ CHI NHÁNH PHÍA NAM TỔNG CÔNG TY XÂY DỰNG TRƯỜNG SƠN

3.1.1. Giới thiệu về công ty.

Tên doanh nghiệp: Chi nhánh Tổng công ty xây dựng Trường Sơn.

Địa chỉ: 30D – Phan Văn Trị - Phường 7 – Quận Gò Vấp – TP.HCM.

Điện thoại: 083.9894594.

Trụ sở chính: Binh đoàn 12- Tổng công ty xây dựng Trường Sơn

475- Nguyễn Trãi- Thanh Xuân- Hà Nội

Chi nhánh Tổng công ty xây dựng Trường Sơn là doanh nghiệp nhà nước trực thuộc Bộ quốc phòng.

Lĩnh vực kinh doanh: Các loại hình xây dựng và rà phá bom mìn, vật nổ.

Các ngành nghề kinh doanh chính của doanh nghiệp:

Xây dựng công trình giao thông: cầu đường bộ, cầu đường sắt, sân bay, bến cảng.

Xây dựng công trình cấp thoát nước đô thị.

Xây dựng công trình thủy điện: thủy lợi, đê đập, hồ chứa nước, hệ thống tưới tiêu.

Xây dựng công trình công nghiệp, dân dụng.

3.1.2. Quá trình phát triển.

Từ năm 1989 thực hiện sự chuyển đổi cơ chế quản lý kinh tế theo quyết định của Nhà nước và Bộ Quốc phòng, Binh đoàn 12 chuyển thành doanh nghiệp kinh tế - quốc phòng trực thuộc Bộ Quốc phòng có tên Tổng Công ty xây dựng Trường Sơn.

Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn được thành lập vào tháng 4 năm 1997 theo quyết định thành lập số 399/QĐ – QP ngày 4/4/1997 của Bộ Trưởng Bộ Quốc Phòng với ngành nghề kinh doanh chính là:

Xây dựng các công trình công nghiệp, dân dụng , giao thông, thủy lợi

Xây dựng công trình kỹ thuật hạ tầng đô thị và khu công nghiệp

Xây dựng các công trình công nghiệp, dân dụng , giao thông, thủy lợi.

Xây dựng công trình kỹ thuật hạ tầng đô thị và khu công nghiệp.

Xây dựng các công trình ngầm, đường ngầm.

Xây dựng các công trình cấp thoát nước, vệ sinh môi trường và các công trình khác.

Khảo sát, dò tìm, xử lý bom mìn, vật nổ.

Thực hiện chủ trương của Đảng: “Chủ động, tích cực tham gia vào nền kinh tế hội nhập”, đơn vị đang tiến hành nhiều công việc để có thể đứng vững và cạnh tranh trong thị trường khu vực cụ thể như: Ban lãnh đạo đã tích cực tham gia những khoá học về chính trị, quản lý điều hành kinh tế, áp dụng khoa học công nghệ sử dụng các phần mềm trong công tác quản lý, trang bị máy móc thiết bị hiện đại, mở rộng quy mô sản xuất, tìm lĩnh vực hoạt động mới và sẽ tiến dần đến cổ phần hoá công ty.

Trải qua 14 năm hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng, ở nhiều địa bàn trong cả nước, với đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ sư có trình độ kỹ thuật cao, công nhân lành nghề, phương tiện thiết bị xe máy tiên tiến công ty sẵn sàng bắt tay vào thi công mọi công trình có quy mô lớn nhỏ theo yêu cầu của chủ đầu tư. Công ty đã nâng cao uy tín của mình trong lĩnh vực xây dựng, với thế mạnh là thi công cầu, đường. Hiện nay, Chi nhánh Tổng Công ty đã và đang thi công nhiều công trình trọng điểm ở phía Nam như: Khu công nghiệp Giao Long Bến Tre, Khu Tái định cư Hậu Giang, đường Bắc Nam Phú Quốc,... góp phần khẳng định uy tín của quân đội làm kinh tế, góp phần cùng các doanh nghiệp Nhà nước giữ vững vai trò chủ đạo trong nền kinh tế quốc dân và thiết thực giữ gìn, tăng cường tiềm lực quốc phòng, sẵn sàng đáp ứng yêu cầu khi chiến tranh xảy ra, nhanh chóng chuyển thành những đơn vị công binh công trình phục vụ chiến đấu thắng lợi.

Dựa vào phương hướng và phát triển của ngành nghề, các chỉ tiêu định hướng của nhà nước và nhu cầu của thị trường. Công ty đã chủ động xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh theo chức năng được quy định, đồng thời tổ chức triển khai có hiệu quả các kế hoạch đề ra.

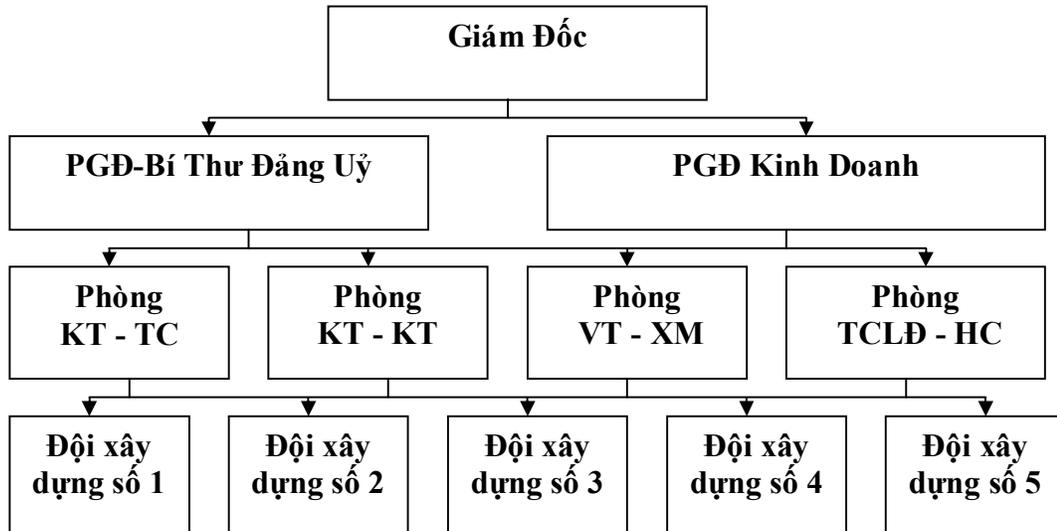
Sản phẩm của công ty mang tính đơn chiếc, kết cấu sản phẩm đa dạng và phức tạp, sản xuất sản phẩm xây lắp có chu kỳ kinh doanh dài, hoạt động của doanh nghiệp xây lắp mang tính lưu động rộng rãi và phức tạp.

Sử dụng và bố trí hợp lý lực lượng công nhân viên, lực lượng lao động có sẵn, đảm bảo thực hiện đầy đủ các chính sách, chế độ của nhà nước.

Ngày càng tạo ra nhiều sản phẩm cho xã hội và nâng cao đời sống cho người lao động. Không ngừng mở rộng quy mô hoạt động của công ty và ngày càng đưa uy tín của công ty lên cao.

3.1.3. Cơ cấu tổ chức

3.1.3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức quản lý



Hình 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức quản lý tại công ty.

3.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ của từng phòng ban

Giám đốc: Là người đứng đầu trong công ty, quản lý điều hành mọi công việc, trực tiếp chỉ đạo và chịu trách nhiệm toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh, kỹ thuật, tài chính, hoạch định chiến lược, sách lược chung toàn đơn vị.

Phó giám đốc - Bí thư Đảng ủy: Chịu trách nhiệm về công tác Đảng công tác chính trị và công tác nhân sự cán bộ.

Phó giám đốc kinh doanh: Chịu trách nhiệm đơn đốc, quản lý thi công các công trình.

Phòng Kinh tế - Kỹ thuật: Chuyên lập kế hoạch cho các công trình, cung cấp đầu tư các loại nguyên vật liệu đảm bảo cho quá trình xây lắp được liên tục, quản lý các đội về mặt thi công, làm hồ sơ dự thầu. Theo dõi nhu cầu thị trường, để có biện pháp thực hiện kế hoạch sản xuất xây lắp cho phù hợp, chủ động tìm kiếm khách hàng để giải quyết đầu ra và đầu vào.

Phòng Kế toán – Tài chính: Chịu trách nhiệm quản lý tài chính, đơn đốc thanh toán thu vốn, lập kế hoạch tài chính trên cơ sở thống nhất các kế hoạch sản xuất kinh doanh, phân phối vốn cho các đội sản xuất, văn phòng trực thuộc, giám sát hoạt động tài chính và các hoạt động kinh doanh của công ty.

Phòng Vật tư – Xe máy: Chịu trách nhiệm quản lý về máy móc, trang thiết bị, vật tư. Hướng dẫn điều động xe máy thi công và theo dõi hoạt động của xe máy. Nếu công ty không có xe máy để điều động thì phải có nhiệm vụ là thuê máy, theo dõi vật tư hàng hóa, bảo trì sửa chữa máy thi công.

Phòng Tổ chức lao động – Hành chính: Phụ trách về khoản tiền lương. Có trách nhiệm tiếp nhận điều động lao động, quản lý việc tuyển dụng và đào tạo cán bộ. Theo dõi tình hình lao động của nhân viên cán bộ sỹ quan và chiến sỹ nhằm khuyến khích công nhân tăng năng suất lao động và yên tâm sản xuất, căn cứ vào đó để tính lương đúng và chính xác. Có trách nhiệm sắp xếp cơ cấu tổ chức có hiệu quả, tổ chức thi đua, khen thưởng, chăm sóc sức khỏe, đời sống sinh hoạt của cán bộ, sỹ quan trong công ty. Các đội xây dựng từ 1-5: Có nhiệm vụ thi công các công trình mà công ty ký kết với các chủ đầu tư, đảm bảo thi công đúng tiến độ, tiêu chuẩn kỹ thuật và chi phí khoán, thực hiện công tác an toàn lao động.

Công ty thực hiện cơ chế khoán đến các đội sản xuất, theo đó các công trình được công ty giao toàn bộ hoặc từng phần công trình cho các đội thông qua hợp đồng kinh tế giữa đội và giám đốc công ty, các đội chủ động tổ chức thực hiện thi công đảm bảo chất lượng và tiến độ quy định. Công ty kiểm tra, giám sát thường xuyên, đảm bảo hỗ trợ tiền vốn, xe máy và vật tư chủ yếu cho đội.

3.1.4. Khái quát kết quả hoạt động kinh doanh của công ty

Trong thời gian qua tình hình kinh tế có những chuyển biến phức tạp, giá các mặt hàng liên tục biến động ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của tất cả các doanh nghiệp và Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn cũng không ngoại lệ. Để có cái nhìn tổng quát về kết quả hoạt động kinh doanh trước khi đi sâu vào phân tích các yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, ta sẽ đi phân tích tổng quát kết quả kinh doanh để thấy rõ diễn biến tình hình hoạt động của công ty qua 3 năm (2008-2010).

**Bảng 1: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY
GIAI ĐOẠN 2008-2010**

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm			Chênh lệch			
	2008	2009	2010	Số tiền	%	Số tiền	%
DT	80.682,00	91.200,15	104.744,04	10.518,15	13,04	13.543,89	14,85
CP	80.109,82	90.361,09	103.595,76	10.251,27	12,80	13.234,67	14,65
LN	572,18	839,06	1.148,28	266,88	46,64	309,22	36,85

(Nguồn: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh 2008-2010)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tình hình kinh doanh của công ty qua 3 năm 2008-2010 có nhiều biến động. Cụ thể như sau, doanh thu liên tục tăng qua các năm, nếu năm 2009 tốc độ tăng của doanh thu là 13,04% với số tiền tăng lên là 10.518,15 triệu đồng thì đến năm 2010 tốc độ này là 14,85% và đạt số tiền là 13.543,89 triệu đồng. Nguyên nhân chính là do chính sách kinh tế đúng đắn của nhà nước, các gói kích cầu về lãi, suất thuế,... đã phát huy tác dụng, nhu cầu xây dựng tăng trở lại, công ty đã ký kết được một số hợp đồng mới nhờ vậy mà doanh thu của công ty không sụt giảm trong năm 2009 mà còn tăng đáng kể. Đến năm 2010 nền kinh tế đất nước đã dần khôi phục, thị trường bất động sản phát triển trở lại, nhu cầu xây dựng gia tăng mạnh. Trong bối cảnh đó công ty đã tận dụng thời cơ tìm kiếm những công trình mới mang lại doanh thu lớn trong năm 2010.

Bên cạnh việc tăng lên của doanh thu thì sản lượng gia tăng cũng kéo theo sự gia tăng của các loại chi phí, trong đó đáng chú ý nhất là do ảnh hưởng của giá nguyên vật liệu đầu vào tăng liên tục trong năm 2009 làm cho chi phí tăng với tốc độ 12,80% đạt số tiền 10.251,27 triệu đồng. Đến năm 2010 tốc độ tăng của chi phí đạt 14,65% là do chi phí lãi vay tăng cao và ảnh hưởng của tỷ giá ngoại tệ tăng đột biến vào năm 2010 làm cho một số nguyên vật liệu nhập khẩu tăng cao, chi phí đầu vào của ngành sản xuất nguyên vật liệu trong nước cũng tăng làm cho giá nguyên vật liệu tăng, dẫn đến chi phí năm 2010 cũng tăng đáng kể với số tiền tăng 13.234,67 triệu đồng so với năm 2009.

Chính nhờ chính sách kích cầu của nhà nước công ty đã tìm kiếm được hợp đồng mới, vì vậy tốc độ tăng của doanh thu cao hơn so với tốc độ tăng của chi phí năm 2009/2008 đã làm cho lợi nhuận sau thuế năm 2009 tăng 266,88

triệu đồng với tốc độ tăng 46,64% so với năm 2008. Đến năm 2010 tình hình này tiếp tục được cải thiện, lợi nhuận sau thuế năm 2010 tăng 309,22 triệu đồng với tốc độ tăng đạt 36,85%. Nguyên nhân là do tình hình kinh tế năm 2010 đã ổn định và khôi phục trở lại, nhu cầu xây dựng tăng dẫn đến doanh thu tăng, chi phí năm 2010 tăng nhưng chậm hơn so với năm 2009, bên cạnh đó cũng nhờ sự tính toán, quyết định đúng đắn và sự phấn đấu hết mình của đội ngũ nhân viên cho sự phát triển của công ty. Đây là một dấu hiệu đáng mừng, thể hiện cho một giai đoạn mới: đất nước thoát khỏi khủng hoảng, mở đầu cho giai đoạn phát triển mọi mặt của kinh tế đất nước nói chung và sự phát triển của Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn nói riêng.

3.2. THUẬN LỢI, KHÓ KHĂN VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY

3.2.1. Thuận lợi

Đơn vị được đóng quân tại thành phố Hồ Chí Minh, là khu vực năng động về kinh tế, tập trung nhiều chủ đầu tư, đang trong giai đoạn triển khai đầu tư nhiều công trình xây dựng cơ bản, tạo điều kiện thuận lợi cho đơn vị trong công tác tiếp thị tìm việc làm.

Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn ký các hợp đồng kinh tế, đều lấy danh nghĩa Tổng công ty xây dựng Trường Sơn, là đơn vị đã tạo dựng được một thương hiệu vững chắc trên thị trường, tạo được uy tín với các chủ đầu tư.

Ban lãnh đạo và đội ngũ nhân viên của công ty đều trưởng thành từ môi trường quân đội có tính tổ chức kỷ luật cao, lại được đào tạo qua các trường kỹ thuật và kinh tế của nhà nước, có kinh nghiệm trong công tác tổ chức quản lý sản xuất, đảm bảo cho đơn vị phát triển vững chắc.

Môi trường làm việc thân thiện tạo điều kiện thuận lợi cho người quản lý có thể giám sát công việc tốt hơn. Đồng thời tạo cảm giác thân mật, gần gũi giữa quản lý và nhân viên, xây dựng tinh thần đoàn kết trong công ty.

Quản lý công ty luôn khuyến khích và tạo điều kiện tốt cho nhân viên phát huy hết khả năng của mình

3.2.2. Khó khăn

Bên cạnh những thuận lợi giúp công ty phát triển thì cũng có những tồn tại

phải kể đến:

Tính chất cạnh tranh trên thị trường về việc làm vẫn gay gắt quyết liệt đòi hỏi đơn vị phải không ngừng xây dựng và đổi mới để phù hợp với yêu cầu của thị trường.

Ban lãnh đạo và đội ngũ nhân viên một số chưa thực sự có chuyên môn sâu về nghiệp vụ quản lý, điều hành kinh tế, chưa bắt kịp xu thế kinh tế hội nhập, tính cẩn trọng đôi khi bỏ qua nhiều cơ hội.

Trang thiết bị, máy móc thi công chưa hiện đại để đáp ứng công nghệ thi công mới, nguồn vốn hạn chế, mức lương chưa thực sự hấp dẫn để thu hút nguồn nhân lực có trình độ năng lực cao.

3.2.3. Định hướng phát triển

Thực hiện chủ chương của Đảng: “Chủ động, tích cực tham gia vào nền kinh tế hội nhập”, đơn vị đang tiến hành nhiều công việc để có thể đứng vững và cạnh tranh trong thị trường khu vực cụ thể như: áp dụng khoa học công nghệ sử dụng các phần mềm trong công tác quản lý, trang bị máy móc thiết bị hiện đại, mở rộng quy mô sản xuất, tìm lĩnh vực hoạt động mới và sẽ tiến dần đến cổ phần hoá Công ty.

Phát triển bền vững: không chỉ tăng trưởng về số lượng nhân viên, lĩnh vực hoạt động, doanh thu mà còn về chất lượng dịch vụ, sự uy tín với khách hàng. Đây vừa là mong muốn, vừa là mục tiêu của công ty nói chung và mỗi nhân viên nói riêng.

Nâng cao trình độ: là chìa khóa của sự thành công bằng nỗ lực của chính mình và cùng với sự hỗ trợ của các đối tác, mỗi nhân viên thường xuyên trao đổi kiến thức, luôn luôn học hỏi để mưu cầu tiến bộ. Ban lãnh đạo đã tích cực tham gia những khoá học về chính trị, quản lý điều hành kinh tế.

Phục vụ khách hàng: là nguyên tắc cơ bản và là trách nhiệm cao nhất của công ty và mọi thành viên trong công ty. Với phương châm luôn mang đến sự hài lòng cho khách hàng. Công ty sẽ luôn sáng tạo và tư vấn cho khách hàng những giải pháp tối ưu, phù hợp với hoàn cảnh cụ thể của từng khách hàng.

Mở rộng các mối quan hệ với các đối tác cung cấp linh kiện, vật liệu, sản phẩm xây dựng uy tín trong, ngoài nước đảm bảo cung cấp đầy đủ nguyên vật liệu với chất lượng tốt đảm bảo thực hiện đúng tiến bộ thi công.

CHƯƠNG 4

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

TẠI CHI NHÁNH PHÍA NAM

TỔNG CÔNG TY XÂY DỰNG TRƯỜNG SƠN

4.1. TÌNH HÌNH DOANH THU CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2008-2010

4.1.1. Doanh thu theo thành phần

Doanh thu của công ty gồm có 3 thành phần: doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính, doanh thu khác.

Bảng 2: TÌNH HÌNH DOANH THU THEO TỪNG THÀNH PHẦN CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2008-2010

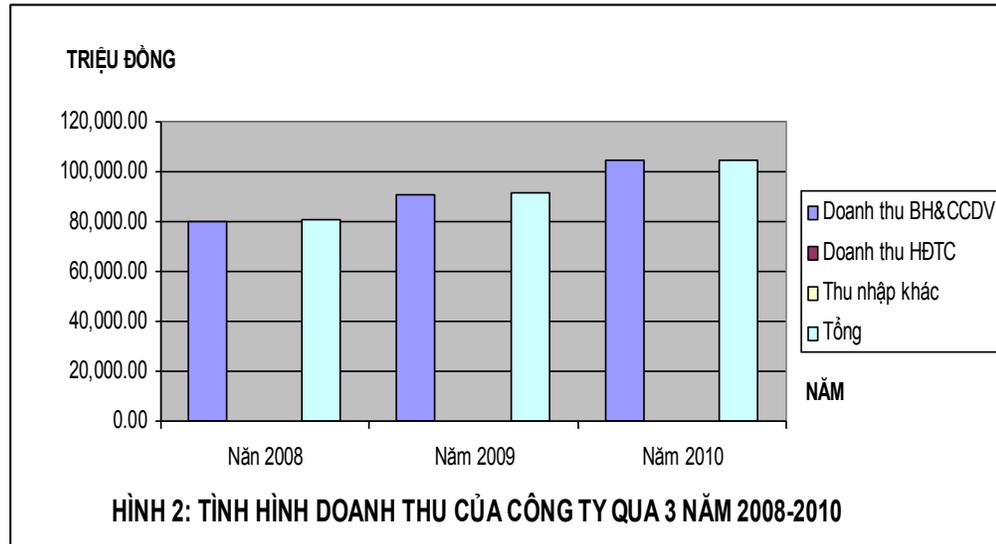
ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2010/2009	
	Tiền	Tiền	Tiền	Tiền	%	Tiền	%
DTBH	80.217,63	90.931,09	104.295,52	10.713,46	13,36	13.364,43	14,70
DTHĐTC	90,35	108,92	262,49	18,57	20,55	153,57	140,99
TNK	374,02	160,14	186,03	(213,88)	(57,18)	25,89	16,17
TổngDT	80.682,00	91.200,15	104.744,04	10.518,15	13,04	13.543,89	14,85

(Nguồn: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2008-2010)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, nhìn chung doanh thu của công ty liên tục tăng qua các năm. Trong đó, doanh thu bán hàng của công ty năm 2008 chỉ đạt 80.217,63 triệu đồng thì năm 2009 tăng lên 10.713,46 triệu đồng đạt 90.931,09 triệu đồng, nguyên nhân là do nhờ gói kích cầu của nhà nước làm cho thị trường bất động sản dần ấm lên trong năm 2009. Bên cạnh đó công ty đã có những đổi sách đúng đắn đối phó với tình hình giá cả vật liệu xây dựng tăng cao bằng cách tăng cường hoạt động vào lĩnh vực rà phá bom mìn, vật nổ. Kết quả lượng công trình công ty thực hiện tăng trong năm 2009 đem lại nguồn doanh thu tăng cho công ty. Đến năm 2010 doanh thu bán hàng của công ty tăng với tốc độ tăng cao hơn năm 2009 đạt 14,70% với số tiền 13.364,43 triệu đồng. Đạt được kết quả này là nhờ cuối năm 2009 đầu năm 2010 tình hình kinh tế đã có nhiều dấu hiệu khôi phục sau thời gian khủng hoảng, hoạt động kinh tế sôi nổi hơn, nhu cầu xây dựng gia tăng trên tất cả các mặt như đường giao thông, cầu, cảng, nhà ở,... nhiều dự án được nhà nước triển khai trong năm này giúp công ty trúng thầu thêm một số

công trình xây dựng giá trị tương đối cao đem lại nguồn doanh thu lớn cho công ty trong năm 2010.



Từ hình trên ta cũng thấy được doanh thu hoạt động kinh doanh luôn chiếm tỷ trọng cao trong 3 năm qua. Cụ thể tỷ trọng doanh thu này lần lượt qua các năm 2008 : 2009 : 2010 là 99,42% : 99,70% : 99,57% tuy có sự thay đổi qua các năm nhưng luôn chiếm tỷ trọng trên 99% điều này cho thấy doanh thu này rất quan trọng, nó quyết định sự tồn tại và phát triển của công ty.

Doanh thu hoạt động tài chính chiếm một tỷ trọng rất nhỏ do đây là doanh thu thu được chỉ là do công ty gửi tiền vào ngân hàng nhằm đảm bảo an toàn tài sản và phục vụ cho việc thanh toán, không phát sinh các hoạt động kinh doanh tài chính nên doanh thu này thấp. Vì lãi suất huy động giai đoạn 2009-2010 tăng cao kéo theo doanh thu này cũng tăng lên. Tương tự, doanh thu khác cũng phát sinh chủ yếu là do hoạt động thanh lý tài sản cố định đã khấu hao gần hết. Tùy theo lượng và giá trị tài sản cố định trong năm được thanh lý nhiều hay ít mà doanh thu của hoạt động này tăng hay giảm. Trong năm 2009 tình hình kinh tế gặp nhiều khó khăn công ty không có nhiều năng lực tài chính để mua các loại máy móc mới thay thế cho các loại máy cũ nên hoạt động thanh lý giảm dẫn đến doanh thu này giảm 213,88 triệu đồng so với năm 2008. Đến năm 2010 đón nhận những điều kiện kinh tế tốt hơn, năng lực tài chính dồi dào hơn công ty đã tiến hành thanh lý một số máy móc cũ nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh làm cho thu nhập khác cũng tăng lên đáng kể đạt 25,89 triệu đồng so với năm 2009.

4.1.2. Doanh thu theo lĩnh vực hoạt động

Doanh thu của doanh nghiệp được chia thành 2 lĩnh vực hoạt động chính đó là lĩnh vực hoạt động xây dựng và rà phá bom mìn, vật nổ.

**Bảng 3: TÌNH HÌNH DOANH THU THEO LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG
CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2008-2010**

ĐVT: triệu đồng

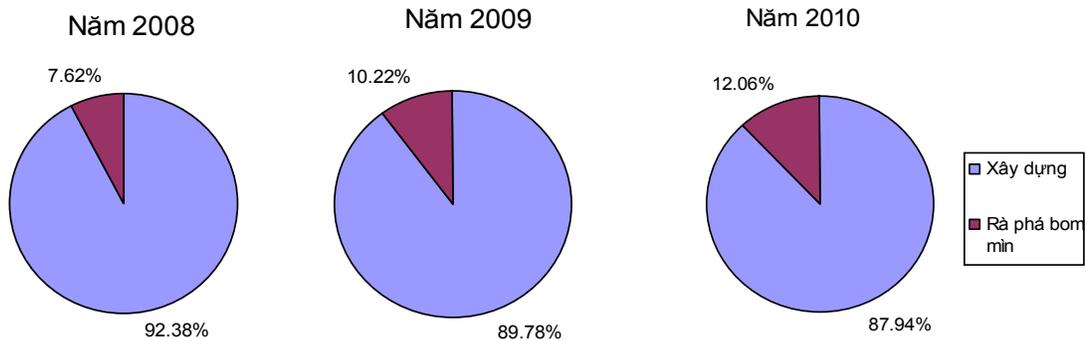
Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2010/2009	
	Tiền	Tiền	Tiền	Tiền	%	Tiền	%
DT XD	74.105,28	81.634,04	91.721,51	7.528,76	10,16	10.087,47	12,36
DT RPBM	6.112,35	9.297,05	12.574,01	3.184,70	52,10	3.276,96	35,25
Tổng DT	80.217,63	90.931,09	104.295,52	10.713,46	13,36	13.364,43	14,70

(Nguồn: Bảng tổng hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm công ty năm 2008-2010)

Từ bảng số liệu trên ta thấy doanh thu hoạt động xây dựng luôn tăng qua các năm. Trong năm 2009 do các gói kích cầu về lãi suất, thuế, xây dựng,... của chính phủ phát huy tác dụng nên hoạt động xây dựng của công ty trong năm 2009 cũng có nhiều cơ hội để phát triển đem lại doanh thu tăng trong năm 2009 là 7.528,76 triệu đồng với tốc độ tăng 10,16%. Tuy nhiên do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu, giá cả tăng cao trong năm 2009 đã ảnh hưởng tới hoạt động của ngành xây dựng nên tốc độ tăng của năm 2009 so với năm 2010 thấp hơn 2,20%. Nhờ đón nhận những điều kiện thuận lợi hơn trong năm 2010, nhu cầu xây dựng tăng cao trong tất cả các lĩnh vực nhà ở, đường, cầu, cảng,... công ty đã trúng thầu một số công trình có giá trị lớn làm cho doanh thu của công ty trong năm 2010 tăng đột biến, tăng 10.087,47 triệu đồng đạt 91.721,51 triệu đồng.

Doanh thu hoạt động rà phá bom mìn có những biến động tương tự như doanh thu hoạt động xây dựng. Trong năm 2008 doanh thu này là 6.112,35 triệu đồng thì đến năm 2009 doanh thu này tăng thêm 3.184,70 triệu đạt 9.297,05 triệu với tốc độ tăng 52,10%. Khi nhận thấy hoạt động xây dựng không mấy khả quan do chi phí đầu vào tăng cao, công ty đã đẩy mạnh hoạt động rà phá bom mìn, tăng cường tìm kiếm các hợp đồng mới trong lĩnh vực này kết quả làm cho doanh thu hoạt động này tăng mạnh. Bước sang năm 2010 khi nhận thấy hoạt động rà phá bom mìn mang lại kết quả khả quan công ty tiếp tục đẩy mạnh hoạt động này, lượng hợp đồng trong lĩnh vực này giảm nhưng giá trị tăng do đó doanh thu

cũng tăng lên 3.276,96 triệu đạt 12.574,01 triệu.



Hình 3: CƠ CẤU DOANH THU THEO LĨNH VỰC

Xét về mặt tỷ trọng ta thấy doanh thu từ hoạt động xây dựng vẫn chiếm tỷ trọng cao hơn, chiếm trên 87% doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty qua các năm vì các công trình, hạng mục công trình xây dựng thường có giá trị cao. Tuy nhiên, tỷ trọng này đang giảm dần qua các năm và thay vào đó là sự tăng lên về tỷ trọng hoạt động rà phá bom mìn. Như vậy, muốn nâng cao doanh thu của công ty trong thời gian tới một mặt công ty cần duy trì hoạt động rà phá bom mìn mặt khác công ty cần đẩy mạnh hoạt động xây dựng, cố gắng tìm kiếm, ký kết nhiều hợp đồng, góp phần làm tăng sản lượng và giá trị công trình xây dựng.

Mặt khác, chỉ xem xét doanh thu thì chưa đủ công ty cần cân nhắc xem xét các chỉ tiêu khác như lợi nhuận của từng lĩnh vực,.. xem hoạt động nào mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn để có chiến lược kinh doanh đúng đắn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh trong những năm tới. Lợi nhuận của công ty chịu ảnh hưởng lớn bởi chi phí, vì vậy trước khi tìm hiểu lợi nhuận ta đi phân tích tình hình chi phí để đánh giá tác động của chi phí đến lợi nhuận.

4.2. TÌNH HÌNH CHI PHÍ TẠI CÔNG TY GIAI ĐOẠN 2008-2010

4.2.1. Tình hình chi phí theo từng thành phần.

Chi phí là một yếu tố rất quan trọng vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến sự hình thành lợi nhuận của công ty. Tổng chi phí của công ty được hợp từ 3 yếu tố: Chi phí hoạt động kinh doanh, chi phí hoạt động tài chính, chi phí khác.

Bảng 4: TÌNH HÌNH CHI PHÍ THEO TỪNG THÀNH PHẦN CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2008-2010

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2010/2009	
	Tiền	Tiền	Tiền	Tiền	%	Tiền	%
CP HĐKD	79.522,20	89.679,37	102.205,05	10.157,17	12,77	12.525,68	13,97
CP HĐTC	488,36	531,43	1.230,33	43,07	8,82	698,90	131,51
CP khác	99,26	150,29	160,38	51,03	51,41	10,09	6,71
Tổng CP	80.109,82	90.361,09	103.595,76	10.251,27	12,80	13.234,67	14,65

(Nguồn: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2008-2010)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tình hình chi phí của công ty qua 3 năm 2008-2010 liên tục tăng. Cụ thể như sau:

Trong năm 2008 chi phí hoạt động kinh doanh của công ty là 79.522,20 triệu đồng đến năm 2009 chi phí này tăng lên khá cao, tăng 10.157,17 triệu đồng với tốc độ tăng 12,77%. Nguyên nhân là do trong năm 2009 công ty đã trúng thầu thêm một số công trình mới nhưng nguyên nhân chính là do chi phí nguyên vật liệu đầu vào của hoạt động xây dựng có nhiều biến động trong năm điển hình như thép liên tục tăng mạnh trong 9 tháng đầu năm, các loại gạch cát, sỏi cũng tăng lên không kém do chi phí đầu vào tăng. Mặt khác, công ty đã tăng lương cho nhân viên để đảm bảo cuộc sống của họ trong giai đoạn đất nước gặp nhiều khó khăn, giá cả leo thang làm cho chi phí sản xuất tăng cao. Đến năm 2010 tình hình kinh doanh cũng gặp nhiều khó khăn khi tỷ giá, chi phí đầu vào của các ngành sản xuất nguyên vật liệu tăng làm giá cả nguyên vật liệu tiếp tục tăng do đó đã ảnh hưởng tới chi phí sản xuất của công ty. Theo số liệu tính toán chi phí này đã tăng thêm 12.525,68 triệu đồng vào năm 2010 với tốc độ tăng 13,97%.

Chi phí hoạt động tài chính trong những năm qua có chiều hướng gia tăng cũng góp phần làm cho tổng chi phí của công ty tăng cao. Nếu trong năm 2008 chi phí này là 488,36 triệu đồng thì đến năm 2009 chi phí này đã tăng thêm 43,07 triệu đạt 531,43 triệu. Chi phí này tăng lên chính vì chi phí cho sản xuất tăng, công ty gặp nhiều khó khăn về tài chính nên phải đi vay nhiều hơn, bên cạnh đó lãi suất cho vay cũng có sự biến động đặc biệt tăng vào tháng cuối năm 2009. Đến năm 2010 để có đủ tài chính cho hoạt động kinh doanh công ty đã phải đi vay nhiều hơn, bên cạnh đó các ngân hàng đua nhau tăng lãi suất vào năm 2010

đẩy chi phí này tăng lên mạnh với tốc độ tăng 131.51% và số tiền tăng 698,90 triệu đồng. Riêng với chi phí khác phát sinh chủ yếu do hoạt động thanh lý tài sản cố định, do hoạt động thanh lý các tài sản đã cũ, kém hiệu quả qua các năm tăng, giảm làm cho chi phí cũng biến động theo. Riêng năm 2009 do công ty tốn thêm khoản tiền để kiểm tra chất lượng công trình tỉnh lộ 25B nên chi phí này tăng cao trong năm 2009, tăng 51,03 triệu.

4.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình sử dụng chi phí của công ty.

Nhìn chung thì tổng chi phí luôn tăng qua 3 năm, mặc dù vậy chi phí hoạt động tài chính và chi phí khác là hai khoản mục chi phí chỉ chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong tổng chi phí của công ty nên không ảnh hưởng nhiều đến tổng chi phí, trong khi đó chi phí hoạt động kinh doanh cũng luôn tăng và luôn chiếm tỷ trọng rất cao trong tổng chi phí. Vì vậy chi phí hoạt động kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng trong sự biến động của tổng chi phí, do đó chúng ta sẽ đi phân tích sâu hơn sự biến động của chi phí hoạt động kinh doanh bằng việc đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến chi phí này. Chi phí hoạt động kinh doanh của công ty được cấu thành từ giá vốn hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Bảng 5: TÌNH HÌNH CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2008-2010

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm			Chênh lệch			
	2008	2009	2010	2009/2008		2010/2009	
	Giá trị	Giá trị	Giá trị	Giá trị	%	Giá trị	%
GVHB	71.046,53	82.954,30	95.246,08	11.907,77	16,76	12.291,78	14,82
CPQLDN	8.475,67	6.725,07	6.958,97	(1.750,60)	(20,65)	233,90	3,48
Tổng CP	79.522,20	89.679,37	102.205,05	10.157,17	12,77	12.525,68	13,97

(Nguồn: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2008-2010)

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy tình hình chi phí tạo nên chi phí hoạt động kinh doanh trong 3 năm qua có nhiều biến động. Trong 2 khoản mục chi phí trên thì giá vốn hàng bán luôn chiếm tỷ trọng cao nhất, liên tiếp đạt trên 89% qua các năm. Để hiểu rõ hơn nguyên nhân của sự biến động chi phí này ta sẽ đi vào phân tích cụ thể từng chỉ tiêu.

4.2.2.1. Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán: nhìn vào bảng 6 ta thấy giá vốn hàng bán luôn tăng qua các năm, năm 2008 giá vốn hàng bán là 71.046,53 triệu đồng chiếm tỷ trọng 89,34% trong cơ cấu tổng chi phí. Sang năm 2009 thì giá vốn hàng bán là 82.954,30 triệu đồng chiếm tỷ trọng cao hơn năm 2008 đạt 92,50%, tương ứng giá vốn hàng bán tăng 11.907,77 triệu đồng. Đến năm 2010 thì giá vốn hàng bán tăng thêm 12.291,78 triệu đồng và vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng cơ cấu chi phí. Giá vốn hàng bán tăng qua các năm đều có chung nguyên nhân là do sản lượng sản xuất tăng, giá cả nguyên liệu đầu vào tăng, mặt khác công ty đã thực hiện đúng chính sách của nhà nước tăng mức lương cơ bản cho nhân viên để đảm bảo cuộc sống cho họ.

Vì giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng rất lớn trong cơ cấu tổng chi phí do đó ta phải phân tích thật rõ chỉ tiêu này để góp phần đánh giá chính xác hơn sự biến động của chi phí qua các năm. Ta sẽ đi xem xét cơ cấu giá vốn hàng bán qua 3 năm 2008-2010 qua 4 chỉ tiêu chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí máy thi công và chi phí sản xuất chung qua bảng số liệu sau:

**Bảng 6: TÌNH HÌNH GIÁ VỐN HÀNG BÁN
CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2008-2010**

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm			Chênh lệch			
	2008	2009	2010	2009/2008		2010/2009	
	Giá trị	Giá trị	Giá trị	Giá trị	%	Giá trị	%
CPNVLTT	55.069,67	60.772,32	67.129,44	5.702,65	10,36	6.357,12	10,46
CP NCTT	3.132,04	4.521,01	5.667,14	1.388,97	44,35	1.146,13	25,35
CP MTC	9.719,73	12.161,10	15.001,26	2.441,37	25,12	2.840,16	23,35
CP SXC	3.125,09	5.499,87	7.448,24	2.374,78	75,99	1.948,37	35,43
Tổng CP	71.046,53	82.954,30	95.246,08	11.907,77	16,76	12.291,78	14,82

(Nguồn: Bảng tổng hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm của công ty năm 2008-010)

Chi phí nguyên vật liệu: Qua bảng 6 ta thấy chi phí nguyên vật liệu qua ba năm luôn có chiều hướng tăng, cụ thể năm 2008 chi phí nguyên vật liệu chỉ có 55.069,67 triệu đồng nhưng sang năm 2009 thì chi phí nguyên vật liệu là 60.772,32 triệu đồng, tăng 5.702,65 triệu đồng, tương ứng tăng 10,36% so với năm 2008. Đến năm 2010 thì chi phí nguyên vật liệu tăng 6.357,12 triệu đồng,

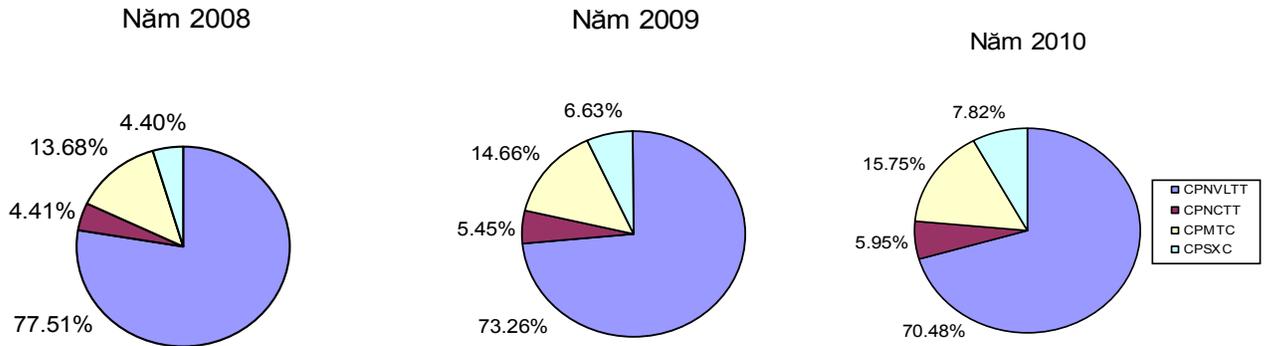
tương ứng tốc độ tăng 10,46% so với năm 2009. Nguyên nhân là do năm 2009 do chính sách kích cầu của chính phủ thúc đẩy nhu cầu tiêu thụ tăng, ngoài ra cũng do ảnh hưởng của chi phí đầu vào để sản xuất các loại nguyên vật liệu xây dựng tăng nên giá cả nguyên vật liệu cũng tăng theo để bù đắp lại chi phí. Sang năm 2010 chi phí nguyên vật liệu đầu vào ngành xây dựng tiếp tục tăng là do một số chính sách kích cầu của Chính phủ hết hiệu lực vào cuối năm 2009, các doanh nghiệp không còn được nhận ưu đãi về thuế và lãi suất làm cho giá bán các loại nguyên vật liệu tăng. Bên cạnh đó công ty đã ký kết thêm một số hợp đồng xây dựng giá trị cao, sản lượng tiêu thụ tăng dẫn đến lượng nguyên vật liệu cần cho xây dựng cũng tăng làm cho chi phí tăng nhanh.

Chi phí nhân công trực tiếp: Nhìn chung chi phí nhân công trực tiếp qua 3 năm đều tăng cụ thể như sau: Năm 2008 công ty chi 3.132,04 triệu đồng cho công nhân trực tiếp sản xuất, sang năm 2009 thì chi phí nhân công trực tiếp là 4.521,01 triệu đồng, tăng 1.388,97 triệu đồng tương ứng tăng 44,35% so với năm 2008. Đến năm 2010 thì chi phí nhân công trực tiếp của công ty tăng 1.146,13 triệu đồng, tăng 25,35% so với năm 2009. Sự gia tăng chi phí nhân công trực tiếp sản xuất là do công ty tăng sản lượng sản xuất nên lượng nhân công trực tiếp cũng tăng theo, nhưng nguyên nhân chính là do công ty áp dụng chính sách tăng lương tối thiểu để đảm bảo cuộc sống cho công nhân theo đúng chính sách của nhà nước.

Chi phí máy thi công: Khác với các ngành sản xuất khác ngành xây dựng còn có thêm một loại chi phí nữa đó là chi phí máy thi công, chi phí này cũng chiếm một tỷ trọng tương đối cao trong tổng chi phí của công ty. Qua bảng số liệu trên ta cũng thấy chi phí máy thi công cũng tăng dần qua các năm do quy mô sản xuất tăng, chi phí nhân công, giá cả các loại nhiên liệu vận hành máy móc tăng dẫn đến chi phí máy thi công tăng trong thời gian qua. Cụ thể năm 2009 tăng 2.441,37 triệu đạt 12.161,10 triệu và trong năm 2010 chi phí này tăng thêm 2.840,16 triệu đồng đạt 15.001,26 triệu đồng.

Chi phí sản xuất chung: Cũng giống các loại chi phí khác chi phí sản xuất chung cũng tăng dần qua các năm. Trong năm 2009 chi phí này tăng 2.374,78 triệu đồng với tốc độ khác cao 75,99% so với năm 2008. Năm 2010 chi phí này tiếp tục tăng 35,43% với số tiền tăng là 1.948,37 triệu đồng. Nguyên nhân là do

nguyên nhiên liệu, lương của nhân viên phân xưởng tăng. Mặt khác do trong năm 2009 công ty tốn thêm một số khoản chi phí thuê tàu thuyền, thợ lặn để thi công các công trình rà phá bom mìn dưới sông nên chi phí này tăng nhanh hơn năm 2010.



Hình 4: CƠ CẤU GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tuy các loại chi phí trên đều tăng qua các năm nhưng đã có sự thay đổi về mặt tỷ trọng. Chi phí nguyên vật liệu vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất so với các loại chi phí nhưng qua 3 năm ta thấy được chi phí này có tỷ trọng giảm dần lần lượt qua các năm 2008 : 2009 : 2010 là 77,51% : 73,26%: 70,48% và thay vào đó là sự tăng lên của chi phí nhân công, chi phí máy thi công, chi phí sản xuất chung. Nhìn chung đây là những chi phí mà công ty có thể kiểm soát tốt hơn so với chi phí nguyên vật liệu, đặc biệt là chi phí nhân công. Điều này thể hiện sự nỗ lực hết mình nhà quản lý cũng như đội ngũ nhân viên công ty trong việc kiểm soát chi phí giúp công ty trải qua thời kỳ khó khăn, giá cả leo thang.

4.2.2.2. Chi phí quản lý doanh nghiệp

Khác với giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp có sự thay đổi tăng, giảm qua các năm. Nếu trong năm 2008 chi phí này là 8.475,67 triệu đồng thì đến năm 2009 chi phí này giảm xuống còn 6.725,07 triệu với tốc độ giảm 20,65%. Nguyên nhân là do trong năm 2009 do tình hình kinh tế khó khăn công ty đã cắt giảm một số nhân viên hoạt động kém hiệu quả, điều chuyển công tác một số nhân viên đồng thời thực hiện tiết kiệm giảm chi phí trong toàn công ty đã đem lại hiệu quả đáng kể trong việc làm giảm chi phí. Đến năm 2010 do công ty tiến hành sửa chữa lại văn phòng công ty và mua thêm một số máy vi tính cho

quản lý làm cho chi phí này tăng lên 233,90 triệu với mức tăng nhẹ 3,48% so với năm 2009.

4.2.3. Tình hình chi phí theo lĩnh vực hoạt động

**Bảng 7: TÌNH HÌNH CHI PHÍ THEO LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG
CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2008-2010**

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2010/2009	
	Tiền	Tiền	Tiền	Tiền	%	Tiền	%
CPXD	73.720,68	81.045,02	90.752,25	7.324,34	9,94	9.707,23	11,98
CPRPBM	5.801,52	8.634,35	11.452,80	2.832,83	48,83	2.818,45	32,64
Tổng CP	79.522,20	89.679,37	102.205,05	10.157,17	12,77	12.525,68	13,97

(Nguồn: Bảng tổng hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm công ty năm 2008-2010)

Từ bảng số liệu trên ta thấy chi phí hoạt động kinh doanh qua các năm cũng tăng dần theo doanh thu. Cụ thể, trong năm 2008 chi phí xây dựng này là 73.720,68 triệu đến năm 2009 chi phí này tăng thêm 7.324,34 triệu nguyên nhân là do sản lượng xây dựng tăng dẫn đến chi phí tăng nhưng nguyên nhân chính là do tất cả các chi phí cho hoạt động xây dựng đều tăng đặc biệt là chi phí nguyên vật liệu năm 2009 có nhiều biến động. Sang năm 2010 do ảnh hưởng của tỷ giá ngoại tệ và nhu cầu xây dựng tăng cao kéo theo giá cả nguyên vật liệu cũng tăng, bên cạnh đó công ty trong năm này đã thi công một số công trình giá trị lớn làm cho chi phí năm 2010 tăng với tốc độ 11,98% đạt số tiền tăng 9.707,23 triệu đồng.

Chi phí rà phá bom mìn năm 2008 là 5.801,52 triệu đồng nhưng do lượng hợp đồng thực hiện trong năm 2009 tăng làm cho chi phí này cũng tăng theo với tốc độ tăng 48,83% với số tiền tăng 2.832,83 triệu đồng. Sang năm 2010 sản lượng công trình giảm nhưng giá trị công trình tăng, chi phí nguyên vật liệu, nhân công tăng làm cho chi phí rà phá bom mìn tiếp tục tăng 2.818,45 triệu lên 11.452,80 triệu.

Qua việc phân tích chi phí thuộc hai lĩnh vực khác nhau ta thấy chi phí rà phá bom mìn ít biến động hơn chi phí của hoạt động xây dựng, vì hoạt động này chủ yếu sử dụng các loại máy móc để rà phá, nguyên vật liệu chủ yếu là nhiên liệu cho máy nên doanh nghiệp dễ kiểm soát chi phí hơn hoạt động xây dựng. Từ

đây ta thấy được tiềm năng sinh lợi lớn từ hoạt động này.

4.3. TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY TỪ NĂM 2008-2010

4.3.1. Lợi nhuận theo thành phần

Lợi nhuận là một yếu tố có vai trò hết sức quan trọng trong việc phân tích đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp biểu hiện kết quả của quá trình kinh doanh, lợi nhuận phản ánh đầy đủ về mặt số lượng và chất lượng của công ty.

Phân tích tình hình lợi nhuận có ý nghĩa quan trọng cho thấy được nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng đến việc tăng, giảm lợi nhuận. Từ đó, công ty cần đề ra các biện pháp khai thác khả năng kinh doanh tốt hơn nhằm nâng cao lợi nhuận và giúp hoạt động kinh doanh của công ty đạt hiệu quả tối đa trong tương lai. Để hiểu rõ hơn về tình hình lợi nhuận của công ty, ta tìm hiểu bảng sau:

Bảng 8: TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN THEO TỪNG THÀNH PHẦN CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2008-2010

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2010/2009	
	Tiền	Tiền	Tiền	Tiền	%	Tiền	%
LNHĐKD	695,43	1.251,72	2.090,47	556,29	79,99	838,75	67,01
LNHĐTC	(398,01)	(422,51)	(967,84)	(24,50)	6,16	(545,33)	129,07
LN khác	274,76	9,85	25,65	(264,91)	(96,42)	15,80	160,41
Tổng LN	572,18	839,06	1.148,28	266,88	46,64	309,22	36,85

(Nguồn: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2008-2010)

Nhìn chung thì tình hình lợi nhuận có nhiều biến động qua trong ba năm qua. Cụ thể như sau:

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh năm 2008 là 695,43 triệu đồng đến năm 2009 lợi nhuận này tăng lên đạt 1.251,72 triệu. Nguyên nhân là do năm 2009 tuy tình hình kinh tế khó khăn nhưng nhà nước đã có nhiều chính sách kinh tế đúng đắn giúp khôi phục nền kinh tế đang trong cơn suy thoái làm cho ngành xây dựng có nhiều điều kiện phát triển nên lợi nhuận hoạt động này tăng 556,29 triệu. Đến năm 2010 do tình hình kinh tế khả quan hơn, nhu cầu xây dựng tăng mạnh, nhà nước đã triển khai nhiều dự án xây dựng làm doanh thu của công ty tăng cao, các khoản chi phí tăng chậm hơn năm 2009, bên cạnh đó công ty không

phải tốn một khoản chi phí thuê ngoài như năm 2009 làm cho lợi nhuận hoạt động này tăng lên, tăng 838,75 triệu đạt lợi nhuận 2.090,47 triệu.

Lợi nhuận hoạt động tài chính: qua 3 năm ta thấy lợi nhuận này luôn âm là do doanh thu từ hoạt động tài chính luôn nhỏ hơn chi phí. Doanh thu từ hoạt động này chủ yếu là do doanh nghiệp gửi tiền vào ngân hàng với lãi suất thấp (tiền gửi không kỳ hạn), trong khi doanh nghiệp đi vay với lãi suất cao hơn chủ yếu là vay ngắn và dài hạn. Đặc biệt vào 2010 do lãi suất biến động rất cao làm cho hoạt động tài chính bị lỗ lớn nhất trong 3 năm, lỗ 967,84 triệu đồng làm cho tổng lợi nhuận doanh nghiệp giảm xuống còn 1.148,28 triệu.

Khác với lợi nhuận từ hoạt động tài chính, hoạt động khác luôn đem lại lợi nhuận cho công ty trong thời gian qua, tuy nhiên lợi nhuận từ hoạt động này chiếm tỷ trọng thấp hơn so với các hoạt động khác nên cũng không mấy góp phần làm tăng tổng lợi nhuận của công ty. Năm 2008 lợi nhuận từ hoạt động này cao nhất đạt 274,76 triệu thì năm 2009 giảm 264,91 triệu đạt 9,85 triệu, đến năm 2010 lợi nhuận này là 25,65 triệu. Nguyên nhân chính là do trong năm 2008, 2010 hoạt động thanh lý các tài sản đã cũ, kém hiệu quả nhiều để mua các máy móc mới, hiện đại hơn nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong khi năm 2009 tình hình kinh tế có nhiều khó khăn nên việc thanh lý cũng giảm đi vì công ty không có nhiều diện kiện mua máy mới để thay thế. Ngoài ra, năm 2009 công ty còn tốn thêm khoản chi phí để kiểm tra chất lượng công trình tỉnh lộ 25B đã hoàn thành trong năm 2008 làm cho lợi nhuận khác giảm xuống.

4.3.2. Lợi nhuận theo lĩnh vực hoạt động

Như ta đã biết hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty gồm 2 lĩnh vực sản xuất chính đó là: xây dựng và rà phá bom mìn, vật nổ. Qua việc phân tích doanh thu từng hoạt động thì xây dựng đem lại nguồn lợi nhuận cao hơn cho công ty. Tuy nhiên, để đánh giá hiệu quả kinh tế mà từng hoạt động đóng góp cho sự phát triển của công ty mà chỉ xem xét doanh thu thôi chưa đủ, ta cần tìm hiểu thêm lợi nhuận từng lĩnh vực đem lại để thấy được hoạt động nào thật sự có nhiều đóng góp cho sự phát triển của công ty trong thời gian qua, từ đó có những chiến lược kinh doanh đúng đắn phát huy thế mạnh, khắc phục những điểm yếu giúp công ty ngày càng thịnh vượng hơn. Ta xem xét lợi nhuận 2 hoạt động qua bảng sau:

**Bảng 9: TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN THEO LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG
CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2008-2010**

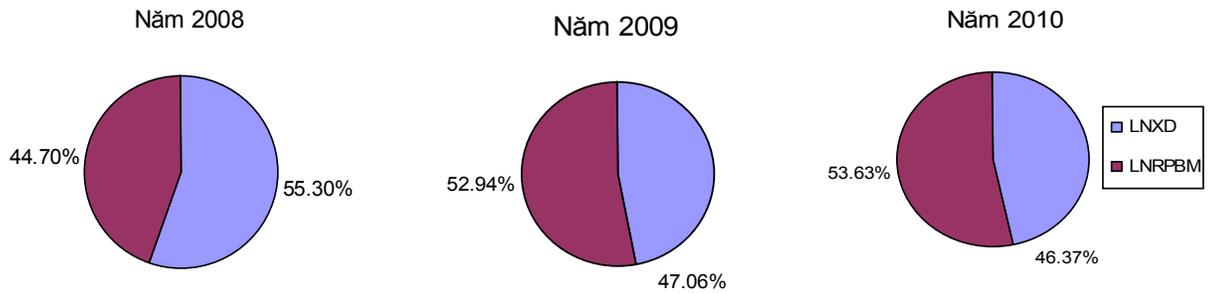
ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2010/2009	
	Tiền	Tiền	Tiền	Tiền	%	Tiền	%
LNXD	384,60	589,02	969,26	204,42	53,15	380,24	64,55
LNRPM	310,83	662,70	1.121,21	351,87	113,20	458,51	69,19
Tổng LN	695,43	1.251,72	2.090,47	(43,71)	(3,37)	838,75	67,01

(Nguồn: Bảng tổng hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm công ty năm 2008-2010)

Qua bảng 9 ta thấy lợi nhuận theo lĩnh vực hoạt động có nhiều thay đổi qua 3 năm. Nếu trong năm 2008, do ảnh hưởng của tình hình lạm phát giá cả nguyên vật liệu tăng cao cộng hưởng với lãi suất cho vay lớn làm lợi nhuận từ hoạt động xây dựng chỉ đạt 384,60 triệu. Đến năm 2009 do các gói kích cầu của nhà nước nhu cầu xây dựng đã tăng lên nên lợi nhuận hoạt động này tăng lên đạt 589,02 triệu với tốc độ tăng 53,15%. Và đến năm 2010 thị trường bất động sản khôi phục, nhà nước chú trọng phát triển cơ sở hạ tầng như đường giao thông, bến cảng, sân bay,... công ty đã chớp lấy thời cơ ký kết được nhiều hợp đồng. Hoạt động xây dựng tăng cả về số lượng lẫn giá trị làm cho doanh thu tăng cao, dẫn đến lợi nhuận tăng thêm 380,24 triệu đạt số tiền 969,26 triệu.

Trong khi đó thì hoạt động rà phá bom mìn cũng đem lại nguồn lợi nhuận lớn cho công ty trong thời gian qua, cũng nhờ lượng công trình rà phá bom mìn mà công ty thực hiện tăng mạnh trong năm 2009 nên doanh thu tăng cao nhưng do trong năm này công ty phải đi thuê một tàu thuyền, thợ lặn để thực hiện các công trình rà phá bom mìn trên sông làm chi phí tăng nên lợi nhuận thu được chỉ tăng thêm 351,87 triệu đạt số tiền là 662,70 triệu đồng. Bước sang năm 2010 nhận thấy những kết quả khả quan từ lĩnh vực này công ty tiếp tục phát huy thế mạnh của mình, tìm kiếm được nhiều hợp đồng mới, tuy lượng hợp đồng thực hiện giảm so với năm 2009 nhưng giá trị các hợp đồng cao và không phát sinh các khoản chi phí thuê ngoài dẫn đến lợi nhuận tiếp tục tăng trong năm 2010 tăng 458,51 triệu với tốc độ tăng 69,19% đạt số tiền 1.121,21 triệu đồng góp phần làm tăng tổng lợi nhuận lên 2.090,47 triệu đồng cao nhất trong 3 năm qua.



Hình 5: CƠ CẤU LỢI NHUẬN THEO LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG

Xét về mặt tỷ trọng thì ta thấy trong năm 2008 tỷ trọng hoạt động xây chiếm 55,30% lớn hơn tỷ trọng hoạt động rà phá bom mìn nhưng đến năm 2009 thì tỷ trọng này đã thay đổi đáng kể. Do đón nhận những điều kiện không thuận lợi kể trên mà tỷ trọng lợi nhuận xây dựng giảm và thay vào đó là sự tăng lên của tỷ trọng rà phá bom mìn chiếm 52,94% trong tổng số lợi nhuận của hoạt động kinh doanh. Bước sang năm 2010 tuy doanh thu tăng cao nhưng chi phí cũng tăng và đặc biệt là chi phí nguyên vật liệu làm cho lợi nhuận từ hoạt động xây dựng tăng nhưng vẫn chiếm tỷ trọng thấp hơn hoạt động rà phá bom mìn (lợi nhuận từ hoạt động xây dựng chiếm 46,37% trong khi rà phá bom mìn là 53,63%). Qua đây ta thấy được hoạt động xây dựng đang dần mất ưu thế, công ty cần có những biện pháp, chiến lược kinh doanh đúng đắn để cải thiện tình hình hình này vì ta thấy doanh thu hoạt động xây dựng cao hơn rất nhiều so với hoạt động rà phá bom mìn nếu có thể kiểm soát được chi phí thì sẽ đem về lợi nhuận lớn cho công ty. Bên cạnh đó công ty cũng cần tiếp tục phát huy, đẩy mạnh hoạt động rà phá bom mìn để đem về nhiều lợi nhuận cho công ty trong thời gian tới. Từ đây ta cũng thấy được thế mạnh của công ty khi hoạt động trên hai lĩnh vực độc lập nhau, nếu một trong hai hoạt động gặp khó khăn công ty có thể tăng cường hoạt động sang lĩnh vực khác để duy trì hiệu quả kinh doanh.

4.3.3. Lợi nhuận theo kế hoạch

Một yếu tố nữa cũng không kém phần quan trọng khi phân tích tình hình lợi nhuận đó là so sánh lợi nhuận kế hoạch đặt ra và lợi nhuận thực tế của công ty. Qua đó đánh giá được mức độ hoàn thành kế hoạch, công tác dự báo của công ty.

Bảng 10:LỢI NHUẬN THEO KỶ KẾ HOẠCH

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2008		2009		2010		Chênh lệch thực tế/kế hoạch					
	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	2008		2009		2010	
							Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh thu	77.170,3	80.682,0	88.347,6	91.200,2	102.582,0	104.744,0	3.511,7	104,6	2.852,6	103,2	2.162,0	102,1
Chi phí	75.823,1	80.109,8	87.714,1	90.361,1	99.798,8	103.595,8	4.286,7	105,7	2.647,0	103,0	3.797,0	103,8
Lợi nhuận	1.347,2	572,2	633,5	839,1	2.783,2	1.148,3	(775,0)	42,5	205,6	132,5	(1.634,9)	41,3

(Nguồn: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh và bảng tổng hợp kế hoạch tài chính 2008-2010)

Năm 2008: Lợi nhuận kế hoạch của công ty là 1.347,2 triệu nhưng thực tế công ty đã đạt được mức lợi nhuận là 572,2 triệu, như vậy công ty đã không hoàn thành kế hoạch lợi nhuận đặt ra, chỉ đạt 42,5% lợi nhuận kế hoạch. Nhìn vào bảng số liệu ta thấy được tuy doanh thu của công ty vượt mức kế hoạch đặt ra nhưng chỉ đạt 104,6% so với kế hoạch. Trong khi đó do ảnh hưởng của lạm phát làm giá cả nguyên vật liệu, nhiên liệu tăng mạnh, cộng thêm chi phí lãi vay tăng cao làm cho chi phí tăng vượt mức kế hoạch và cao hơn mức tăng của doanh thu, tăng 105,7% làm cho lợi nhuận thực tế thấp hơn lợi nhuận kế hoạch

Năm 2009: Khác với năm 2008 ta thấy công ty đã hoàn thành mức lợi nhuận kế hoạch, chỉ tiêu đạt ra là 633,5 triệu nhưng thực tế lợi nhuận đạt 839,1 triệu đạt 132,5% so với kế hoạch đặt ra. Nguyên nhân là do chính sách kích cầu của nhà nước, hoạt động xây dựng đã có nhiều điều kiện để phát triển, công ty đã chớp lấy thời cơ ký kết thêm được một số hợp đồng trên cả 2 lĩnh vực, vì vậy mà doanh thu đã vượt mức chỉ tiêu đạt ra. Mặt khác do chi phí nhân công, sản xuất chung, chi phí máy móc thi công đặt biệt là chi phí nguyên vật liệu tăng cao làm tổng chi phí tăng vượt mức kế hoạch 103,0% thấp hơn mức tăng của doanh thu dẫn đến lợi nhuận thực tế vượt mức kế hoạch đề ra.

Năm 2010: Bước sang năm 2010 nền kinh tế đã có dấu hiệu khôi phục nhu cầu xây dựng tăng cao công ty đã quyết tâm đẩy mạnh tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận. Vì ký kết được nhiều hợp đồng có giá trị cao nên doanh thu đã tăng lên vượt mức kế hoạch đạt ra là 102,1%. Bên cạnh việc tăng doanh thu cũng kéo theo việc gia tăng của chi phí, bị ảnh hưởng bởi tỷ giá ngoại tệ tăng cao năm 2010 làm cho nguyên vật liệu nhập khẩu tăng lên, kéo theo nguyên vật liệu trong nước tăng theo, lãi suất thị trường cũng đột ngột biến động mạnh trong năm này làm cho chi phí tăng vượt qua mức kế hoạch dẫn đến việc không hoàn thành chỉ tiêu lợi nhuận, mục tiêu là 2.783,2 triệu nhưng chỉ đạt 1.148,3 triệu không hoàn thành 1.634,9 triệu.

Nhìn chung thì công tác dự báo lập kế hoạch của công ty chưa tốt, thực tế và kế hoạch còn chênh lệch tương đối cao. Vì ngành xây dựng là một ngành tương đối đặc biệt hơn các ngành khác, công ty gần như ấn định doanh thu của mình khi ký kết hợp đồng với chủ đầu tư, trong khi các công trình thì thực hiện trong thời gian dài có nhiều biến động về chi phí dễ dẫn đến kết quả không mong

muốn do đó để nâng cao hiệu quả kinh doanh trong thời gian tới thì công ty cần nâng cao công tác dự báo lập kế hoạch.

4.3.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty.

Trong hoạt động kinh doanh của công ty có rất nhiều nhân tố ảnh hưởng đến kết quả lợi nhuận nhưng ở đây ta chỉ đi phân tích các nhân tố có thể định lượng được mức tác động của nó đến lợi nhuận là: doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp, doanh thu hoạt động tài chính, chi phí hoạt động tài chính, thu nhập khác, chi phí khác. Sau đây, ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến lợi nhuận qua 3 năm 2008 – 2010.

$$\begin{aligned}\text{Đối tượng phân tích: } \Delta LN &= LN_{09} - LN_{08} \\ &= 839,06 - 572,18 = 266,88 \text{ triệu đồng}\end{aligned}$$

Qua phụ lục 1 ta tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến sự chênh lệch lợi nhuận của công ty giữa 2 năm 2009-2008:

- Nhân tố làm tăng lợi nhuận:
 - + Doanh thu thuần: 10.713,46 triệu đồng
 - + Doanh thu tài chính: 18,57 triệu đồng
 - + Chi phí quản lý doanh nghiệp: 1.750,60 triệu đồng
- Tổng hợp các nhân tố làm giảm lợi nhuận
 - + Giá vốn hàng bán: 11.907,77 triệu đồng
 - + Chi phí hoạt động tài chính: 43,07 triệu đồng
 - + Thu nhập khác: 213,88 triệu đồng
 - + Chi phí khác: 51,03 triệu đồng

Vậy tổng lợi nhuận của công ty năm 2009 tăng so với năm 2008 là 266,88 triệu đồng (đúng bằng đối tượng phân tích ΔL).

Trong năm 2009 có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận trong đó doanh thu thuần và chi phí quản lý doanh nghiệp là các yếu tố làm tăng doanh thu nhiều nhất, trong khi đó giá vốn hàng bán lại là yếu tố làm giảm lợi nhuận cao nhất.

$$\begin{aligned}\text{Đối tượng phân tích: } \Delta LN &= LN_{10} - LN_{09} \\ &= 1.148,28 - 839,06 = 309,22 \text{ triệu đồng}\end{aligned}$$

Qua phụ lục 2 tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến sự chênh lệch lợi nhuận của công ty giữa 2 năm 2010-2009:

- Nhân tố làm tăng lợi nhuận:
 - + Doanh thu thuần: 13.364,43 triệu đồng
 - + Doanh thu tài chính: 153,57 triệu đồng
 - + Thu nhập khác: 25,89 triệu đồng
- Tổng hợp các nhân tố làm giảm lợi nhuận
 - + Giá vốn hàng bán: 12.291,78 triệu đồng
 - + Chi phí quản lý doanh nghiệp: 233,90 triệu đồng
 - + Chi phí hoạt động tài chính: 698,90 triệu đồng
 - + Chi phí khác: 10,09 triệu đồng

Vậy tổng lợi nhuận của công ty năm 2010 tăng so với năm 2009 là 309,22 triệu đồng (đúng bằng đối tượng phân tích ΔL).

Như vậy lợi nhuận năm 2010 tăng là do sự tăng lên của doanh thu thuần và doanh thu hoạt động tài chính trong khi đó giá vốn hàng bán, chi phí hoạt động tài chính lại là nguyên nhân chính làm cho lợi nhuận năm 2010 giảm.

Từ việc phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận ta nhận thấy giá vốn hàng bán là yếu tố làm cho lợi nhuận giảm mạnh nhất trong thời gian qua, để nâng cao hiệu quả kinh doanh trong những năm tiếp theo công ty cần có những chính sách đúng đắn để hạn chế chi phí này đến mức tối đa có thể.

4.4. MỘT SỐ CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH PHẢN ẢNH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY

4.4.1. Chỉ số tổng chi phí trên tổng thu nhập

**Bảng 11: CHỈ SỐ TỔNG CHI PHÍ/ TỔNG THU NHẬP
CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2008-2010**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	CL 09/08	CL 10/09
		Tiền	Tiền	Tiền	Tiền	Tiền
Tổng CP	Trđ	80.109,82	90.361,09	103.595,76	10.251,27	13.234,67
Tổng TN	Trđ	80.682,00	91.200,15	104.744,04	10.518,15	13.543,89
Tổng CP/ Tổng TN	%	99,29	99,08	98,90	(0,21)	(0,18)

(Nguồn: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2008-2010)

Trong năm 2008, chỉ số tổng chi phí trên tổng thu nhập của công ty là 99,29%. Số liệu này cho thấy để có 100 đồng thu nhập thì công ty phải bỏ ra 99,29 đồng chi phí. Trong năm 2009, do chính sách kích cầu của chính phủ hoạt động xây dựng cũng đã phát triển trở lại, ngoài ra công ty cũng nhận được sự hỗ

trợ của nhà nước về lãi suất vay vốn dẫn đến tỷ số tổng chi phí trên tổng thu nhập của công ty giảm nhẹ. Điều này có nghĩa là để có 100 đồng thu nhập thì công ty phải bỏ ra 99,08 đồng chi phí giảm 0,21 đồng so với năm 2008. Nếu xét theo hiệu quả sử dụng chi phí năm 2008 thì với thu nhập là 91.200,15 triệu công ty phải bỏ ra 90.552,63 triệu đồng nhưng công ty đã sử dụng 90.361,09 triệu, chênh lệch 191,54 triệu. Từ đó cho thấy công ty sử dụng chi phí tiết kiệm hơn năm 2008. Tuy chi phí tăng nhưng doanh thu cũng tăng và cao hơn mức tăng của chi phí làm cho hiệu quả kinh doanh năm 2009 cao hơn năm 2008. Đến năm 2010, mặc dù các loại chi phí tiếp tục tăng nhưng công ty đã kiểm soát tốt hơn, làm cho tình hình sử dụng các loại chi phí tạo ra doanh thu hiệu quả hơn. Điều này được thể hiện khi trong năm này công ty chỉ cần 98,90 đồng chi phí đã tạo ra 100 đồng thu nhập giảm 0,18 đồng so với năm 2009. Tương tự, nếu hiệu suất sử dụng chi phí là 99,08% như năm 2009 thì để có 104.744,04 triệu đồng thu nhập công ty cần 103.780,39 triệu đồng chi phí nhưng công ty đã tiết kiệm được 184,63 triệu. Đây là dấu hiệu đáng mừng công ty cần phát huy hơn nữa trong thời gian tới, làm cho chi phí giảm nhưng doanh thu vẫn duy trì hoặc tăng lên như vậy mới nâng cao được hiệu quả kinh doanh.

4.4.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản

Phân tích chỉ tiêu này có tác dụng đánh giá chất lượng quản lý, sử dụng tài sản của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Dựa vào đó công ty có thể đề ra một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản.

Bảng 12: CHỈ TIÊU HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2008-2010

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2010/2009	
					Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Doanh thu thuần	Triệu đồng	80.217,63	90.931,09	104.295,52	10.713,46	13,36	13.364,43	14,70
Tổng tài sản bình quân	Triệu đồng	42.271,51	67.685,77	88.135,22	25.414,26	60,12	20.449,45	30,21
TSCĐ bình quân	Triệu đồng	4.641,05	6.271,98	7.017,97	1.630,93	35,14	745,99	11,89
TSLĐ bình quân	Triệu đồng	37.630,46	61.413,79	81.135,19	23.783,33	63,20	19.721,40	32,11
HTK bình quân	Triệu đồng	16.469,64	18.474,05	20.579,71	2.004,41	12,17	2.108,66	11,41
Hiệu quả sử dụng tổng TS	Lần	1,90	1,34	1,18	(0,56)	(29,47)	(0,16)	(11,94)
Hiệu quả sử dụng TSCĐ	Lần	17,28	14,50	14,86	(2,78)	(16,09)	0,36	2,48
Hiệu quả sử dụng TSLĐ	Lần	2,13	1,48	1,29	(0,65)	(30,52)	(0,19)	(12,84)
Số vòng quay HTK	Lần	4,87	4,92	5,07	0,05	1,03	0,15	3,05

(Nguồn: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh và cân đối kế toán năm 2008-2010)

4.4.2.1. Số vòng quay tổng tài sản

Đây cũng là một chỉ tiêu rất quan trọng đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Năm 2008 hiệu quả sử dụng tổng tài sản là 1,90 nghĩa là 1 đồng tài sản công ty tạo ra 1,90 đồng doanh thu thuần. Đến năm 2009 tỷ số này giảm xuống 0,56 còn 1,34 tức là lượng doanh thu thuần được tạo ra từ một đồng tài sản bây giờ giảm xuống còn 1,34 đồng. Nguyên nhân chính là do hàng tồn kho, tiền và nợ phải thu của khách hàng gia tăng làm cho tổng tài sản tăng nhanh trong năm này, doanh thu thuần tuy tăng nhưng không tăng bằng tổng tài sản bình quân (tốc độ tăng của tổng tài sản bình quân là 60,12% trong khi doanh thu thuần chỉ tăng với tốc độ 13,36%) dẫn đến doanh thu thuần sinh ra từ tài sản giảm. Năm 2010 do tốc độ tăng của tổng tài sản bình quân chậm lại còn 30,21% trong khi doanh thu tăng lên nhưng chỉ được 14,70% nên 1 đồng tài sản chỉ tạo ra được 1,18 đồng doanh thu thuần.

Số vòng quay tổng tài sản vẫn còn thấp và liên tục giảm trong thời gian qua, doanh thu đem lại chưa tương xứng với tài sản công ty đang có trong tay, công ty cần có những biện pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản trong thời gian tới.

4.4.2.2. Số vòng quay tài sản cố định

Việc sử dụng tài sản cố định có hiệu quả hay không ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của công ty. Qua bảng số liệu ta thấy số vòng quay tài sản cố định tăng giảm qua các năm. Cao nhất là năm 2008 với số vòng quay là 17,28 lần tức là 1 đồng tài sản cố định tạo ra 17,28 đồng doanh thu thuần nhưng năm 2009 thì giảm xuống chỉ còn tạo ra 14,50 đồng. Nguyên nhân là do cuối năm 2009 công ty hoàn thành xong việc xây dựng thêm một số gian nhà ở tập thể cho nhân viên làm cho tài sản cố định của công ty tăng mạnh. Bước sang năm 2010 công ty tiến hành thanh lý các máy móc cũ không còn hiệu quả nữa và trang bị thêm một số thiết bị máy móc mới nâng cao hiệu quả hoạt động dẫn đến 1 đồng tài sản năm 2010 tạo ra doanh thu thuần cao hơn năm 2009 là 0,36 đồng đạt 14,86 đồng.

4.4.2.3. Số vòng quay tài sản lưu động

Tài sản lưu động chiếm một tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng tài sản của doanh nghiệp, do đó việc phân tích tỷ số này cho chúng ta biết hiệu quả sử dụng

tài sản lưu động trong việc tạo ra thu nhập của công ty qua đó đánh giá được chất lượng công tác quản lý tài sản cũng như chất lượng kinh doanh của công ty.

Qua bảng số liệu ta thấy số vòng quay tài sản lưu động trong 3 năm qua có cùng xu hướng với tổng tài sản, cụ thể như sau: năm 2008, 1 đồng tài sản lưu động tạo ra 2,13 đồng doanh thu đến năm 2009, 1 đồng tài sản lưu động chỉ tạo ra 1,48 đồng giảm 0,65 đồng và đến năm 2010 còn 1,29 đồng đồng nguyên nhân là do trong 2 năm 2009, 2010 tài sản lưu động của công ty đều tăng nhanh hơn so với doanh thu thuần. Năm 2009 tài sản lưu động tăng 23.783,33 triệu trong khi doanh thu thuần tăng 10.713,46 triệu. Sang năm 2010 tài sản lưu động tăng 19.721,40 triệu và doanh thu thuần tăng 13.364,43 triệu.

4.4.2.4. Vòng quay hàng tồn kho

Hệ số này đánh giá năng lực của nhà quản trị đối với hàng tồn kho là tốt hay xấu. Năm 2008 số vòng quay hàng tồn kho là 4,87 vòng đến năm 2009 số vòng quay tăng 0,05 vòng đạt 4,92 vòng và đến năm 2010 số vòng quay tiếp tục tăng đạt 5,07 vòng, điều này cho thấy năm 2009, 2010 công ty kinh doanh hiệu quả hơn vì hệ số này cao hơn năm 2008 chứng tỏ công ty xuất hàng ra nhiều hơn, hàng ít bị ứ đọng, đồng thời tiết kiệm được chi phí lưu kho bảo quản cho doanh nghiệp. Nguyên nhân là do năm 2009 sản lượng và giá trị công trình mà công ty thực hiện tăng làm cho doanh thu tăng. Tuy cuối năm 2009, giá cả nguyên vật liệu chững lại, ít biến động nên công ty đã tiến hành thu mua để dự trữ phòng khi giá cả tăng trong năm mới nhưng mức tăng của hàng tồn kho thấp hơn mức tăng của doanh thu dẫn đến số vòng quay hàng tồn kho tăng trong năm này. Đến năm 2010 khi nhu cầu xây dựng tăng cao sản lượng tiêu thụ nhiều góp phần giải phóng hàng tồn kho nhiều hơn. Hàng tồn kho năm 2010 tăng 11,41% chậm hơn so với mức tăng doanh thu là 14,70% dẫn đến số vòng quay hàng tồn kho tiếp tục tăng. Từ đây ta thấy được nhà quản lý đã có nhiều cố gắng tận dụng những điều kiện thuận lợi để nâng cao sản lượng tiêu thụ mang lợi hiệu quả kinh tế cao cho công ty. Bên cạnh đó công ty cũng cần làm nắm bắt tình hình thị trường để đảm bảo khi nhu cầu tăng cao thì có đầy đủ nguyên vật liệu đáp ứng và có chính sách dự trữ hàng tồn kho đúng đắn bảo đảm giá cả nguyên vật liệu tăng cao thì doanh nghiệp không bị thua lỗ.

Qua việc phân tích các tỷ số tài chính trên ta thấy nhìn chung trong năm 2008 các tỷ số trên đều giảm so với năm 2009, 2010 ngoài những nguyên nhân kể trên cũng do một phần nguyên nhân khách quan là công ty chịu ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu, ngành xây dựng trong nước phải đối mặt với một thời gian vô cùng khó khăn giá cả leo thang, vốn kinh doanh gặp nhiều khó khăn khi chi phí lãi vay tăng cao. Tuy nhiên những năm sau nhờ các chính sách kinh tế đúng đắn, kịp thời của nhà nước mà nền kinh tế đã dần ổn định công ty đã có nhiều cố gắng để nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng chứng là hiệu quả sử dụng tổng tài sản, tài sản lưu động và vòng quay hàng tồn kho đã tăng. Tuy nhiên các chỉ số tài chính này còn thấp chưa tương xứng với tài sản mà công ty đang có, nhà quản lý cũng như đội ngũ nhân viên công ty cần cố gắng hơn nữa để mang lại kết quả cao hơn trong thời gian tới.

4.4.3. Nhóm chỉ tiêu rủi ro thanh khoản

**Bảng 13: HỆ SỐ KHẢ NĂNG THANH TOÁN CỦA CÔNG TY
QUA 3 NĂM 2008-2010**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2010/2009	
					Số tiền	%	Số tiền	%
TSLĐ	Trđ	45.742,64	77.084,94	85.185,50	31.342,30	68,52	8.100,56	10,51
HTK	Trđ	16.909,69	20.038,41	21.121,00	3.128,72	18,50	1.082,59	5,40
NNH	Trđ	46.389,98	78.193,04	85.098,09	31.803,06	68,56	6.905,05	8,83
R _C	Lần	0,99	0,99	1,00	0	0	0,01	1,01
R _Q	Lần	0,62	0,73	0,75	0,11	17,74	0,02	2,74

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán năm 2008-2010)

4.4.3.1. Hệ số thanh toán ngắn hạn

Là thước đo khả năng thanh toán, khả năng chi trả các khoản nợ ngắn hạn của công ty. Nó cho biết tại một thời điểm ứng với một đồng nợ ngắn hạn thì công ty có bao nhiêu đồng tài sản có thể chuyển đổi thành tiền để thanh toán các khoản nợ đó. Qua bảng số liệu ta thấy hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty không có biến động lớn. Nếu trong năm 2008, 2009 hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty là 0,99 lần tức là 1 đồng nợ ngắn hạn được công ty trang trải bằng 0,99 đồng tài sản lưu động, nhưng đến năm 2010 thì khả năng thanh toán của công ty đã tốt hơn 1 đồng nợ ngắn hạn được chi trả vừa đủ bằng 1 đồng tài sản lưu động. Nguyên nhân của sự ít biến động này là do năm 2009 thì tốc độ tăng

của tài sản lưu động và nợ ngắn hạn là tương đương nhau nhưng đến năm 2010 thì tài sản lưu động tăng nhanh hơn, tăng 8.100,56 triệu với tốc độ tăng 10,51% trong khi mức tăng của nợ ngắn hạn là 6.905,05 triệu với tốc độ tăng 8,83% làm cho hệ số thanh toán ngắn hạn năm 2010 khá quan hơn.

Nhìn chung thì khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty là chưa tốt sắp xỉ bằng 1, điều này cho thấy doanh nghiệp sử dụng không mấy hiệu quả nợ ngắn hạn. Ta cũng thấy khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty đang có những bước cải thiện công ty cần có những chính sách sử dụng hiệu quả nợ ngắn hạn hơn nữa để nâng cao khả năng thanh toán trong thời gian tới.

Mặt khác trong nhiều trường hợp chỉ số này phản ánh không chính xác khả năng thanh toán, bởi hàng tồn kho là những loại hàng hóa khó bán do đó công ty rất khó biến chúng thành tiền để trả nợ. Bởi vậy ta phải quan tâm đến khả năng thanh toán nhanh.

4.4.3.2. Hệ số thanh toán nhanh

Tỷ số này cho biết khả năng thanh toán thực sự của doanh nghiệp và được tính toán dựa trên các tài sản lưu động có thể chuyển đổi nhanh thành tiền để đáp ứng những yêu cầu thanh toán cần thiết.

Ta thấy hệ số thanh toán nhanh năm 2008 là 0,62 lần tức một đồng nợ ngắn hạn được công ty thanh toán nhanh bằng 0,62 đồng tài sản lưu động đến năm 2009 khả năng thanh toán nhanh của công ty tăng lên đạt 0,73 đồng do hàng tồn kho năm 2009 tăng lên nhưng không bằng tốc độ tăng của tài sản lưu động của công ty. Đến năm 2010 do tốc độ tăng của tài sản lưu động giảm xuống nhưng vẫn cao hơn tốc độ tăng của hàng tồn kho nên cho hệ số thanh toán nhanh tăng nhẹ, 1 đồng nợ ngắn hạn bây giờ được thanh toán nhanh bằng 0,75 đồng tài sản lưu động.

Qua 3 năm ta thấy khả năng thanh toán nhanh của công ty chưa tốt, công ty không có khả năng thanh toán nhanh toàn bộ các khoản nợ ngắn hạn, điều này cũng cho thấy tài sản lưu động của công ty phụ thuộc quá lớn vào hàng tồn kho. Xét về khía cạnh khác, tình hình thanh toán của công ty đã có dấu hiệu khả quan hơn trong năm 2010 vì vậy công ty cần có những chiến lược cụ thể hơn để nâng cao khả năng thanh toán như vậy mới có thể thu hút các nhà đầu tư khi công ty tiến lên cổ phần hóa.

4.4.4. Nhóm chỉ tiêu lợi nhuận

Bảng 14: CÁC HỆ SỐ KHẢ NĂNG SINH LỢI CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2008-2010

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 2009/2008		Chênh lệch 2010/2009	
					Số tiền	%	Số tiền	%
Lợi nhuận ròng	Triệu đồng	572,18	839,06	1.148,28	266,88	46,64	309,22	36,85
Doanh thu thuần	Triệu đồng	80.217,63	90.931,09	104.295,52	10.713,46	13,36	13.364,43	14,70
Tổng tài sản bình quân	Triệu đồng	42.271,51	67.685,77	88.153,19	25.414,26	60,12	20.467,42	30,24
Vốn chủ sở hữu bình quân	Triệu đồng	1.415,23	2.070,01	3.200,64	654,78	46,27	1.130,63	54,62
Hệ số lãi ròng	%	0,71	0,92	1,10	0,21	29,58	0,18	19,57
Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản	%	1,35	1,24	1,30	(0,11)	(8,15)	0,06	4,84
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu	%	40,43	40,53	35,88	0,10	0,25	(4,65)	(11,47)

(Nguồn: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh năm 2008-2010)

4.4.4.1. Hệ số lãi ròng (ROS)

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu thuần cho ta biết được cứ 100 đồng doanh thu thuần tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó chỉ ra mối quan hệ giữa doanh thu và lợi nhuận. Đây là hai yếu tố có mối quan hệ mật thiết, doanh thu chỉ ra vai trò, vị trí doanh nghiệp trên thương trường và lợi nhuận thể hiện chất lượng, kết quả kinh doanh cuối cùng của công ty. Qua 3 năm ta thấy hệ số lãi ròng của công ty tăng giảm không ổn định. Cụ thể, năm 2008 ROS là 0,71% tức là 100 đồng doanh thu tạo ra 0,71 đồng lợi nhuận ròng. Sang năm 2009 hệ số lãi ròng giảm tăng lên đạt 0,92%, tức là 100 đồng doanh thu chỉ tạo ra 0,92 đồng lợi nhuận ròng và tăng 0,21 đồng so với năm 2008. Đến năm 2010 tình hình này tiếp tục được cải thiện hơn 100 đồng doanh thu thuần có thể tạo ra 1,10 đồng lợi nhuận ròng tăng lên 0,18 đồng so với năm 2009.

Trong thời gian qua công ty đã có nhiều biện pháp để cắt giảm chi phí nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh cao cho công ty, bên cạnh đó các gói kích cầu của chính phủ về thuế, lãi suất, nhiều chính sách phát triển thị trường bất động sản... làm cho nhu cầu xây dựng tăng và công ty cũng có nhiều điều kiện phát triển các hoạt động xây dựng. Những nguyên nhân này làm cho tổng doanh thu của công ty tăng dẫn đến tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu tăng trong năm 2009. Đến năm 2010 công ty đã kiểm soát được chi phí tốt hơn làm cho giá vốn hàng bán của công ty tăng chậm lại góp phần làm cho ROS của công ty tăng lên. Với sự khả quan đó công ty cần cố gắng hơn nữa để đem lại lợi nhuận cao hơn trong kỳ kinh doanh tiếp theo.

Tóm lại thì hệ số lãi ròng của công ty còn thấp, công ty cần phải phân tích và tìm ra biện pháp giảm các khoản chi phí để nâng cao lợi nhuận trong các kỳ kinh doanh tiếp theo.

4.4.4.2. Suất sinh lời của tài sản (ROA)

Tỷ suất này thể hiện khả năng sinh lời của một đồng tài sản đầu tư, phản ánh hiệu quả công tác quản lý và sử dụng tài sản để kinh doanh của công ty. Năm 2008 tỷ số này là 1,35% tức là 100 đồng tài sản tạo ra 1,35 đồng lợi nhuận ròng, sang năm 2009 giảm xuống còn 1,24 đồng và năm 2010 tỷ số này tăng nhẹ lên 1,30 đồng. Ta thấy được tỷ suất sinh lời của tài sản cao nhất vào năm 2008 cho thấy trong năm này công ty sử dụng tài sản hiệu quả hơn trong việc tạo ra lợi

nhuận, các năm tiếp theo tỷ số này đều thấp hơn nguyên nhân chủ yếu là do trong năm 2009 công ty hoàn thành xong việc xây dựng thêm một số gian nhà ở tập thể cho nhân viên, lượng hàng tồn kho tăng, các khoản phải trả người bán tăng... dẫn đến tài sản tăng nhanh với tốc độ tăng 60,12%, trong khi đó do ảnh hưởng của chi phí tăng cao làm cho lợi nhuận ròng năm 2009 tăng với tốc độ 46,64% dẫn đến hiệu quả sử dụng tài sản giảm. Sang 2010 do tốc độ tăng của lợi nhuận ròng cao hơn tốc độ tăng của tổng tài sản bình quân nên ROA tăng lên 0,06% đạt 1,30% so với năm 2009. Điều này có nghĩa là năm 2010 công ty đã sắp xếp, sử dụng, phân bổ và quản lý tài sản tốt hơn dẫn đến hiệu quả sử dụng tài sản đã có dấu hiệu khôi phục trở lại.

Tóm lại tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng tài sản của công ty qua 3 năm vẫn còn thấp, tỷ số này tăng chậm, giảm nhanh trong thời gian qua, công ty cần có những chính sách sử dụng tài sản hợp lý hơn để đảm bảo mức tương xứng giữa tài sản bỏ ra và lợi ích đem lại.

4.4.4.3. Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu là tỷ số đo lường khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu trong quá trình hoạt động kinh doanh của công ty. Năm 2008 tỷ số này đạt 40,43% tức là 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra 40,43 đồng lợi nhuận. Nhưng đến năm 2009 khi tình hình kinh tế có nhiều chuyển biến do các chính sách của nhà nước đã tác động tích cực đến hoạt động xây dựng dẫn đến vốn bỏ ra đem lại lợi nhuận cao hơn 100 đồng vốn chỉ mang lại 40,53 đồng. Bước sang năm 2010 công ty được cấp vốn nhiều hơn mặt khác do điều kiện kinh tế thuận lợi hơn, nhu cầu xây dựng tăng công ty đã trúng thầu một số công trình lớn, bên cạnh đó công ty đã kiểm soát chi phí tốt hơn làm cho lợi nhuận sau thuế tăng. Mặt khác do công ty được cấp vốn nhiều hơn trong năm này nên tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu cao hơn lợi nhuận ròng dẫn đến ROE tiếp tục giảm 100 đồng vốn chủ sở hữu đem về 35,88 đồng lợi nhuận ròng giảm 4,65 đồng so với năm 2009.

Qua phân tích các chỉ số về nhóm chỉ tiêu lợi nhuận ta thấy chỉ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu cao nhất cho thấy công ty sử dụng khá tốt vốn chủ sở hữu trong việc tạo ra lợi nhuận. Mặc dù vậy trong thời gian qua suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu đã giảm. Bên cạnh đó, công ty cũng cần xem xét lại mức sinh lợi

từ tài sản và hệ số lãi ròng, các chỉ số này còn thấp, công ty cần có những chính sách, chiến lược hợp lý hơn để nâng cao hiệu quả kinh doanh trong thời gian tới và đó cũng là điều kiện tất yếu để công ty tồn tại và phát triển.

CHƯƠNG 5

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH PHÍA NAM

TỔNG CÔNG TY XÂY DỰNG TRƯỜNG SƠN

5.1. NHỮNG MẶT MẠNH VÀ TỒN TẠI CỦA CÔNG TY

5.1.1. Những mặt mạnh

Trong những ngày đầu mới thành lập công ty đã gặp rất nhiều khó khăn nhưng đến nay công ty đã đi vào hoạt động ổn định, thông qua việc thực hiện các công trình lớn công ty đã tạo ra được uy tín đối với khách hàng.

Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn nằm tại trung tâm thành phố Hồ Chí Minh là khu vực năng động về kinh tế, đang trong giai đoạn triển khai đầu tư nhiều công trình xây dựng cơ bản, tạo điều kiện thuận lợi cho đơn vị có nhiều cơ hội tìm kiếm các hợp đồng mới.

Công ty có sự phân công, phân nhiệm rõ ràng, ý thức chấp hành, ý thức hoàn thành nhiệm vụ được phát huy triệt để, lề lối làm việc được đổi mới nhanh, khoa học.

Có sự đoàn kết nhất trí cao trong toàn công ty. Trình độ kinh nghiệm của từng thành viên công ty thường xuyên được trau dồi, tập thể cán bộ công nhân viên trong công ty có sự quyết tâm không mệt mỏi trước những thách thức vì sự phát triển của tổ chức.

Tạo mối quan hệ mật thiết, lâu bền với nhà cung cấp đảm bảo cung cấp đủ nguyên vật liệu cả về số lượng lẫn chất lượng.

Dịch vụ sửa chữa bảo hành ngày càng hoàn thiện nâng cao uy tín đối với khách hàng.

Công ty đã chú trọng đầu tư đổi mới các loại máy móc phù hợp với công nghệ mới nhằm nâng cao chất lượng các công trình, mang lại hiệu quả kinh doanh cao cho công ty.

5.1.2. Tồn tại và nguyên nhân.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, lợi nhuận là mục tiêu hàng đầu của các công ty, do đó để nâng cao lợi nhuận của công ty thì vấn đề đặt ra là phải nâng cao doanh thu và giảm thiểu chi phí để đạt được lợi nhuận tối đa. Qua kết quả phân tích cho thấy giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn và liên tục tăng cao

qua các năm điều này cho thấy công ty vẫn chưa kiểm soát tốt chi phí này góp phần làm giảm lợi nhuận.

Giá trị công trình được ký kết trước khi bàn giao, thời gian thi công dài, giá cả nguyên vật liệu thường xuyên biến động ảnh hưởng đến lợi nhuận mong muốn của công ty.

Công tác dự báo lập kế hoạch của công ty chưa tốt ảnh hưởng rất lớn đến các chiến lược kinh doanh của công ty, làm cho công ty không chủ động, không có nhiều thời gian chuẩn bị đối phó với những khó khăn để mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất.

Khả năng thanh toán của công ty còn thấp đặc biệt là khả năng thanh toán nhanh, công ty không có khả năng thanh toán nhanh toàn bộ các khoản nợ ngắn hạn do hàng tồn kho chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu tài sản lưu động của công ty.

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định của công ty tương đối tốt tuy nhiên hiệu quả sử dụng tài sản lưu động thì thấp trong khi đó tài sản lưu động chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu tổng tài sản làm cho hiệu quả sử dụng tổng tài sản thấp. Công ty cần có những chính sách sử dụng tài sản hiệu quả hơn.

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu của công ty vẫn chưa cao do lợi nhuận ròng tương đối thấp so với doanh thu. Để tỷ số này tăng lên cần có biện pháp làm giảm chi phí, tăng doanh thu từ đó góp phần làm tăng lợi nhuận ròng.

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng tài sản tương đối thấp. Công ty cần có những biện pháp sắp xếp, phân bổ, sử dụng và quản lý tài sản hợp lý.

Nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng thấp trong cơ cấu nguồn vốn trong khi nợ ngắn hạn của công ty chiếm tỷ trọng cao. Công ty cần có những chính sách để tăng vốn, giảm nợ góp phần hạn chế rủi ro tài chính cho công ty.

Ngoài ra trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các công ty gây khó khăn cho công ty trong việc tìm kiếm những công trình mới.

5.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP

Hiệu quả kinh doanh của công ty chịu sự tác động của nhiều khâu, nhiều nhân tố, cho nên muốn nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh phải giải quyết đồng bộ nhiều vấn đề. Trước hết nhà kinh doanh phải giải đáp các vấn đề sau:

Mua cái gì? Bao nhiêu? Chất lượng như thế nào? Giá cả bao nhiêu? Vào

thời gian nào? Để có thể đáp ứng nhu cầu sản xuất và thị trường mà không bị thua lỗ.

Nhận thầu những công trình nào? Giá cả thế nào? Phương thức thanh toán ra sao? Để thu được vốn nhanh và mang về lợi nhuận cao nhất.

Ngoài ra để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh cần nâng cao một số biện pháp sau:

5.2.1. Giải pháp doanh thu

Doanh thu tiêu thụ chịu ảnh hưởng chủ yếu bởi hai nhân tố khối lượng sản phẩm bán ra và giá bán. Vì vậy muốn tăng doanh thu thì có ba cách, đó là tăng sản lượng tiêu thụ hoặc tăng giá bán hoặc đồng thời tăng cả giá bán và sản lượng. Tuy nhiên trong điều kiện cạnh tranh gay gắt hiện nay thì việc tăng giá bán là điều vô cùng khó khăn đặc biệt là các công ty xây dựng phải tham gia đấu thầu để giành hợp đồng, muốn trúng thầu thì giá phải thấp mà vẫn đáp ứng được yêu cầu của chủ đầu tư.

Qua việc phân tích trên ta thấy doanh thu của công ty được cấu thành từ hoạt động xây dựng và hoạt động rà phá bom mìn, trong đó hoạt động xây dựng luôn đem về doanh thu cao cho công ty vì vậy công ty cần có gắng tìm kiếm, nhạy bén, linh hoạt trong quá trình đấu thầu để đem về nhiều hợp đồng giá trị trong thời gian tới. Bên cạnh đó, rà phá bom mìn là hoạt động cũng đóng góp không nhỏ cho sự thành công của công ty, công ty cần cố gắng phát huy hoạt động này vì đây là hoạt động chỉ diễn ra trong các công ty quân đội, ít đối thủ cạnh tranh, đó là lợi thế lớn cho công ty. Công ty có thể kết hợp giữa hợp đồng xây dựng và rà phá bom mìn vì các hoạt động xây dựng lớn để đảm bảo an toàn khi thi công thì các chủ đầu tư thường thuê thêm các dịch vụ khác trong đó có rà phá bom mìn.

5.2.2. Giải pháp chi phí

Tiết kiệm chi phí trong việc mua hàng, không mua hàng lẻ tẻ với số lượng nhỏ để giảm chi phí vận chuyển cũng như chi phí thu mua.

Trong thời gian qua chi phí nguyên vật liệu tăng cao luôn là vấn đề nhức nhối không chỉ riêng Chi nhánh Phía Nam Tổng công ty xây dựng Trường Sơn mà của toàn thể các công ty xây dựng nói chung. Vì vậy, công ty cần tăng cường công tác dự báo để khi giá cả nguyên vật liệu biến động công ty có những chính

sách thu mua hợp lý đảm bảo đúng tiến độ, chất lượng xây dựng mà không bị thua lỗ.

Một mặt công ty cần tạo mối quan hệ mật thiết hơn nữa với một số nhà cung cấp đảm bảo cung cấp đầy đủ, kịp thời, đúng chất lượng và giá cả phù hợp. Mặt khác cũng nên tìm hiểu thêm các nhà cung cấp khác để tránh tình trạng ép giá và nguyên vật liệu không đúng chất lượng.

Tăng cường thực hiện tiết kiệm, chống tham ô, lãng phí và có biện pháp xử lý nghiêm minh đối với các nhân viên vi phạm nhằm giảm chi phí nâng cao lợi nhuận cho công ty.

Hiện nay giá xăng dầu đang tăng cao kéo theo chi phí vận chuyển tăng. Vì vậy, công ty cần sử dụng tiết kiệm phương tiện vận chuyển, tránh sử dụng xe công vào việc riêng. Trong sản xuất để tiết kiệm chi phí nhiên liệu công ty sử dụng tối đa công suất các loại máy móc, các máy móc đã cũ không còn hiệu quả thì công ty nên thanh lý mua các loại máy mới để thay thế nhằm tiết kiệm nhiên liệu.

Công ty nên quản lý tốt việc bố trí nhân viên đi công tác, quản lý tiền điện, nước, điện thoại và chi phí tiếp khách... đúng mục đích và hiệu quả.

Tăng cường kiểm tra giám sát đảm bảo thi công đúng chất lượng công trình đã cam kết với chủ đầu tư, một mặt nâng cao uy tín công ty mặt khác tiết kiệm được các chi phí bảo hành.

5.2.3. Các giải pháp khác

Tận dụng nguồn lao động tại địa phương : khác với các ngành sản xuất khác, ngành xây dựng thực hiện các công trình trên các địa bàn khác nhau do đó phải tốn kém thêm khoản chi phí vận chuyển nhân công, máy móc,... đến các công trình để thi công. Để tiết kiệm khoản chi phí này công ty nên thuê mượn thêm các nguồn lao động nhân rỗi tại địa phương nơi có các công trình thi công, vừa tiết kiệm được chi phí vận chuyển vừa tiết kiệm được chi phí tiền lương vì nhìn chung lương của các bộ phận này vẫn thấp hơn lương của nhân viên công ty và không phải tốn kém thêm các khoản trích theo lương đưa vào chi phí công ty chịu.

Tăng cường công tác quản lý, bảo quản và có chính sách sử dụng tài sản hợp lý nhằm sử dụng tài sản hiệu quả trong việc tạo ra lợi nhuận cho công ty.

Công ty cần có những chiến lược cụ thể và nhanh chóng tham ưu với cấp trên để tiến lên cổ phần hóa công ty vì như vậy sẽ thu hút được nguồn vốn từ các nhà đầu tư và chính nhân viên công ty nhằm tăng vốn chủ sở hữu giảm nợ, đảm bảo đủ năng lực tài chính hoạt động mà không phải vay mượn nhiều. Bên cạnh đó nâng cao ý thức, trách nhiệm của các nhân viên vì chính họ đã trở thành chủ nhân của công ty.

CHƯƠNG 6

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

6.1. KẾT LUẬN

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường như hiện nay các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đó phải thực sự có hiệu quả. Để đạt được những hiệu quả ngày càng cao trong sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp phải thường xuyên phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh để có cái nhìn toàn diện, đúng đắn về khả năng sức mạnh cũng như những hạn chế của mình giúp doanh nghiệp xác định đúng mục tiêu cũng như những chiến lược kinh doanh phù hợp nhằm đem lại hiệu quả kinh doanh ngày càng cao.

Qua quá trình phân tích ta nhận thấy sau khi chịu ảnh hưởng do khủng hoảng kinh tế, giá cả leo thang, tình hình kinh doanh của công ty đã có những dấu hiệu khôi phục rất đáng được khích lệ. Đạt được kết quả này cũng nhờ sự giúp đỡ của các cấp lãnh đạo và sự cố gắng hết mình cho sự phát triển của công ty.

Ngoài ra công ty còn thường xuyên bồi dưỡng chuyên môn, nâng cao tay nghề cho công nhân, các cấp lãnh đạo thường xuyên tham gia các khóa học nâng cao trình độ quản lý, nắm bắt kịp thời những cơ hội kinh doanh.

Bên cạnh đó công ty vẫn còn những mặt hạn chế như:

Chi phí sản xuất kinh doanh liên tục tăng qua các năm đặc biệt là chi phí giá vốn hàng bán làm cho lợi nhuận của công ty còn thấp.

Hiệu quả sử dụng tài sản của công ty chưa cao làm cho lợi nhuận thu về không tương xứng với tài sản.

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tài sản, hệ số lãi ròng còn thấp do chi phí tăng cao làm lợi nhuận ròng còn thấp.

Khả năng thanh toán nhanh thấp do tài sản lưu động phụ thuộc quá lớn vào hàng tồn kho.

6.2. KIẾN NGHỊ

6.2.1. Đối với công ty

Bổ sung các điều khoản trong hợp đồng xây dựng, yêu cầu chủ đầu tư có chính sách hỗ trợ ngay cho công ty khi giá cả nguyên vật liệu tăng cao đảm bảo

hoạt động kinh doanh của công ty không bị thua lỗ mà vẫn hoàn thành tiến độ thi công.

Thực hiện đúng chính sách của nhà nước: tiết kiệm trong chi tiêu hành chính, đảm bảo chi đúng tiêu chuẩn, đúng định mức, đúng mục đích, chống thất thu, tận dụng các nguồn thu trong đơn vị. Giảm tối đa chi phí hội nghị, hội thảo, tổng kết, sơ kết, đi công tác, tiếp khách, điện, nước, văn phòng phẩm,....

Thực hiện đúng nghị quyết 11 của chính phủ: cắt giảm đầu tư công, thúc đẩy sản xuất kinh doanh, tiết kiệm năng lượng.

Trong giai đoạn kinh tế khó khăn như hiện nay thay vì thu hẹp phạm vi hoạt động công ty nên mở rộng hoạt động sang các lĩnh vực khác. Trong thời gian qua ta thấy các công trình mà công ty thi công chủ yếu là xây dựng cầu, đường, khu công nghiệp. Trong khi đó, thời gian tới nhà nước đang triển khai nhiều dự án nhà ở cho người thu nhập thấp, vì vậy công ty nên mở rộng thêm hoạt động xây dựng dân dụng sẽ giúp công ty tìm kiếm được nhiều cơ hội kinh doanh hơn.

6.2.2. Đối với Tổng công ty xây dựng Trường Sơn

Tăng cường cấp vốn cho công ty nhằm hạn chế vốn vay góp phần giảm chi phí lãi vay, tăng khả năng thanh toán nợ cho công ty.

Tăng cường kiểm tra, giám sát các hoạt động của công ty đặc biệt là trong vấn đề thực hiện các chính sách của nhà nước và của cấp trên.

Có các biện pháp hỗ trợ công ty khi các công trình bị thua lỗ do giá cả đầu vào tăng cao.

Chú trọng đào tạo con người, tổ chức các khóa tập huấn, đào kỹ năng cho cán bộ nhân viên để bắt kịp với xu thế hiện tại.

Đẩy mạnh, nhanh kế hoạch cổ phần hóa công ty nhằm nâng cao ý thức trách nhiệm của cán bộ nhân viên công ty và thu hút, giải quyết những khó khăn về vốn trong giai đoạn kinh tế có nhiều biến động, giá xăng, dầu, điện đều tăng như hiện nay.

6.2.3. Đối với nhà nước

Hoàn thiện hơn nữa các văn bản quy phạm pháp luật có liên quan, cải cách thủ tục hành chính, hỗ trợ, giúp đỡ công ty trong việc giải phóng mặt bằng đảm bảo đúng tiến độ thi công.

Tăng cường công tác hướng dẫn, kiểm tra việc cấp giấy phép xây dựng, quản lý xây dựng theo giấy phép.

Tăng cường thanh tra, kiểm soát hoạt động đầu tư xây dựng, chất lượng công trình và thực hiện tiết kiệm chống thất thoát, lãng phí.

Hỗ trợ các doanh nghiệp nghiên cứu tìm ra nguyên vật liệu mới với nhiều tính năng ưu việt, bảo vệ môi trường, ít biến động về giá cả.

Có những chính sách kịp thời đảm bảo ổn định giá cả nguyên vật liệu đầu vào, hỗ trợ cho các doanh nghiệp khi bị thua lỗ do giá cả biến động cao. Mặt khác tăng cường kiểm tra, giám sát và xử lý nghiêm minh các trường hợp gian lận thương mại, thông đồng, găm hàng để nâng giá bán gây không ít khó khăn cho công ty.

Tăng cường kiểm soát, bình ổn lãi suất và tỷ giá nhằm giúp doanh nghiệp có nhiều cơ hội tiếp cận với nguồn vốn vay và đảm bảo giá cả nguyên vật liệu trong nước không biến động do biến động tỷ giá.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Tấn Bình, (2003). “Phân tích hoạt động doanh nghiệp”, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia TP.HCM.
2. Phạm Văn Dược, (2008). “*Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh*”, Nhà xuất bản Thống Kê, TPHCM.
3. Võ Thanh Thu, Ngô Thị Hải Xuân, (2006). “*Kinh tế và phân tích hoạt động kinh doanh thương mại*”, Nhà xuất bản Lao động - Xã hội.

PHỤ LỤC

PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI NHUẬN

Phụ lục 1

❖ **Phân tích sự tác động của các nhân tố đến chênh lệch lợi nhuận của công ty giữa hai năm 2009 – 2008**

- Kỳ phân tích: $LN_{09} = DTT_{09} - GVHB_{09} - CPQLDN_{09} + DTHĐTC_{09} - CPTC_{09} + TNK_{09} - CPK_{09} = 839,06$ triệu đồng.

- Kỳ gốc: $LN_{08} = DTT_{08} - GVHB_{08} - CPQLDN_{08} + DTHĐTC_{08} - CPTC_{08} + TNK_{08} - CPK_{08} = 1.372,18$ triệu đồng

Đối tượng phân tích: $\Delta LN = LN_{09} - LN_{08}$

$$= 839,06 - 572,18 = 266,88 \text{ triệu đồng}$$

+ **Thay thế lần 1:** $LN(1) = DTT_{09} - GVHB_{08} - CPQLDN_{08} + DTHĐTC_{08} - CPTC_{08} + TNK_{08} - CPK_{08}$

Mức ảnh hưởng của doanh thu thuần:

$LN(1) - LN_{08} = (DTT_{09} - GVHB_{08} - CPQLDN_{08} + DTHĐTC_{08} - CPTC_{08} + TNK_{08} - CPK_{08}) - (DTT_{08} - GVHB_{08} - CPQLDN_{08} + DTHĐTC_{08} - CPTC_{08} + TNK_{08} - CPK_{08})$

$$= DTT_{09} - DTT_{08} = 90.931,09 - 80.217,63 = 10.713,46 \text{ triệu đồng}$$

Doanh thu thuần năm 2009 tăng so với năm 2008 làm cho lợi nhuận tăng 10.713,46 triệu đồng.

+ **Thay thế lần 2:** $LN(2) = DTT_{09} - GVHB_{09} - CPQLDN_{08} + DTHĐTC_{08} - CPTC_{08} + TNK_{08} - CPK_{08}$

Mức ảnh hưởng của giá vốn hàng bán:

$LN(2) - LN(1) = (DTT_{09} - GVHB_{09} - CPQLDN_{08} + DTHĐTC_{08} - CPTC_{08} + TNK_{08} - CPK_{08}) - (DTT_{09} - GVHB_{08} - CPQLDN_{08} + DTHĐTC_{08} - CPTC_{08} + TNK_{08} - CPK_{08})$

$$= -GVHB_{09} + GVHB_{08} = -82.954,30 + 71.046,53 = -11.907,77 \text{ triệu đồng}$$

Giá vốn hàng bán trong năm 2009 tăng so với năm 2008 và làm cho lợi nhuận trong năm 2009 giảm 11.907,77 triệu đồng.

+ **Thay thế lần 3:** $LN(3) = DTT_{09} - GVHB_{09} - CPQLDN_{08} + DTHĐTC_{08} - CPTC_{08} + TNK_{08} - CPK_{08}$

Mức ảnh hưởng của chi phí quản lý doanh nghiệp:

$$\begin{aligned} \text{LN}(3) - \text{LN}(2) &= (\text{DTT}_{09} - \text{GVHB}_{09} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{08} - \text{CPTC}_{08} \\ &+ \text{TNK}_{08} - \text{CPK}_{08}) - (\text{DTT}_{09} - \text{GVHB}_{09} - \text{CPQLDN}_{08} + \text{DTHĐTC}_{08} - \text{CPTC}_{08} + \\ &\text{TNK}_{08} - \text{CPK}_{08}) \\ &= -\text{CPQLDN}_{09} + \text{CPQLDN}_{08} = -6.725,07 + 8.475,67 = -1.750,60 \text{ (triệu đồng)} \end{aligned}$$

Trong năm 2009 chi phí quản lý doanh nghiệp giảm so với năm 2008 kết quả là làm lợi nhuận năm 2009 tăng thêm 1.750,60 triệu đồng.

$$+ \text{Thay thế lần 4: } \text{LN}(4) = \text{DTT}_{09} - \text{GVHB}_{09} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{08} + \text{TNK}_{08} - \text{CPK}_{08}$$

Mức ảnh hưởng của doanh thu hoạt động tài chính:

$$\begin{aligned} \text{LN}(4) - \text{LN}(3) &= (\text{DTT}_{09} - \text{GVHB}_{09} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{08} \\ &+ \text{TNK}_{08} - \text{CPK}_{08}) - (\text{DTT}_{09} - \text{GVHB}_{09} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{08} - \text{CPTC}_{08} + \\ &\text{TNK}_{08} - \text{CPK}_{08}) \\ &= \text{DTHĐTC}_{09} - \text{DTHĐTC}_{08} = 108,92 - 90,35 = 18,57 \text{ triệu đồng} \end{aligned}$$

Doanh thu hoạt động tài chính trong năm 2009 tăng lên so với năm 2008 nên làm lợi nhuận tăng lên 18,57 triệu đồng.

$$+ \text{Thay thế lần 5: } \text{LN}(5) = \text{DTT}_{09} - \text{GVHB}_{09} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{09} + \text{TNK}_{08} - \text{CPK}_{08}$$

Mức ảnh hưởng của chi phí tài chính:

$$\begin{aligned} \text{LN}(5) - \text{LN}(4) &= (\text{DTT}_{09} - \text{GVHB}_{09} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{09} \\ &+ \text{TNK}_{08} - \text{CPK}_{08}) - (\text{DTT}_{09} - \text{GVHB}_{09} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{08} + \\ &\text{TNK}_{08} - \text{CPK}_{08}) \\ &= -\text{CPTC}_{09} + \text{CPTC}_{08} = -531,43 + 488,36 = -43,07 \text{ triệu đồng} \end{aligned}$$

Chi phí tài chính năm 2009 đã tăng so với năm 2008 và làm lợi nhuận giảm thêm 43,07 triệu đồng.

$$+ \text{Thay thế lần 6: } \text{LN}(6) = \text{DTT}_{09} - \text{GVHB}_{09} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{09} + \text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{08}$$

Mức ảnh hưởng của thu nhập khác:

$$\begin{aligned} \text{LN}(6) - \text{LN}(5) &= (\text{DTT}_{09} - \text{GVHB}_{09} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{09} \\ &+ \text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{08}) - (\text{DTT}_{09} - \text{GVHB}_{09} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{09} + \\ &\text{TNK}_{08} - \text{CPK}_{08}) \\ &= \text{TNK}_{09} - \text{TNK}_{08} = 160,14 - 374,02 = -213,88 \text{ triệu đồng} \end{aligned}$$

Thu nhập khác trong năm 2009 giảm so năm 2008 làm cho lợi nhuận giảm

thêm 213,88 triệu đồng.

$$+ \text{Thay thế lần 7: } LN(7) = DTT_{09} - GVHB_{09} - CPQLDN_{09} + DTHĐTC_{09} - CPTC_{09} + TNK_{09} - CPK_{09}$$

Mức ảnh hưởng của chi phí khác:

$$LN(7) - LN(6) = (DTT_{09} - GVHB_{09} - CPQLDN_{09} + DTHĐTC_{09} - CPTC_{09} + TNK_{09} - CPK_{09}) - (DTT_{09} - GVHB_{09} - CPQLDN_{09} + DTHĐTC_{09} - CPTC_{09} + TNK_{09} - CPK_{08})$$

$$= -CPK_{09} + CPK_{08} = -150,29 + 99,29 = -51,03 \text{ triệu đồng}$$

Chi phí khác trong năm 2009 tăng so với năm 2008 làm cho lợi nhuận năm 2009 giảm 51,03 triệu

Phụ lục 2

❖ Phân tích sự tác động của các nhân tố đến chênh lệch lợi nhuận của công ty giữa hai năm 2010 – 2009

$$- \text{Kỳ phân tích: } LN_{10} = DTT_{10} - GVHB_{10} - CPQLDN_{10} + DTHĐTC_{10} - CPTC_{10} + TNK_{10} - CPK_{10} = 1.148,28 \text{ triệu đồng}$$

$$- \text{Kỳ gốc: } LN_{09} = DTT_{09} - GVHB_{09} - CPQLDN_{09} + DTHĐTC_{09} - CPTC_{09} + TNK_{09} - CPK_{09} = 839,06 \text{ triệu đồng}$$

$$\text{Đối tượng phân tích: } \Delta LN = LN_{10} - LN_{09}$$

$$= 1.148,28 - 839,06 = 309,22 \text{ triệu đồng}$$

$$+ \text{Thay thế lần 1: } LN(1) = DTT_{10} - GVHB_{09} - CPQLDN_{09} + DTHĐTC_{09} - CPTC_{09} + TNK_{09} - CPK_{09}$$

Mức ảnh hưởng của doanh thu thuần:

$$LN(1) - LN_{09} = (DTT_{10} - GVHB_{09} - CPQLDN_{09} + DTHĐTC_{09} - CPTC_{09} + TNK_{09} - CPK_{09}) - (DTT_{09} - GVHB_{09} - CPQLDN_{09} + DTHĐTC_{09} - CPTC_{09} + TNK_{09} - CPK_{09})$$

$$= DTT_{10} - DTT_{09} = 104.295,52 - 90.931,09 = 13.364,43 \text{ triệu đồng}$$

Doanh thu thuần trong năm 2010 đã tăng so với năm 2009, làm cho lợi nhuận tăng 13.364,43 triệu đồng.

$$+ \text{Thay thế lần 2: } LN(2) = DTT_{10} - GVHB_{10} - CPQLDN_{09} + DTHĐTC_{09} - CPTC_{09} + TNK_{09} - CPK_{09}$$

Mức ảnh hưởng của giá vốn hàng bán:

$$\begin{aligned} \text{LN}(2) - \text{LN}(1) &= (\text{DTT}_{10} - \text{GVHB}_{10} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{09} + \\ &\text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{09}) - (\text{DTT}_{10} - \text{GVHB}_{09} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{09} + \\ &\text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{09}) \end{aligned}$$

$$= -\text{GVHB}_{10} + \text{GVHB}_{09} = -95.246,08 + 82.954,30 = -12.291,78 \text{ triệu đồng}$$

Giá vốn hàng bán trong năm 2010 đã tăng so với cùng kỳ năm 2009 và làm cho lợi nhuận giảm 12.291,78 triệu đồng.

$$\begin{aligned} + \text{Thay thế lần 3: } \text{LN}(3) &= \text{DTT}_{10} - \text{GVHB}_{10} - \text{CPQLDN}_{10} + \text{DTHĐTC}_{09} \\ &- \text{CPTC}_{09} + \text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{09} \end{aligned}$$

Mức ảnh hưởng của chi phí quản lý doanh nghiệp:

$$\begin{aligned} \text{LN}(3) - \text{LN}(2) &= (\text{DTT}_{10} - \text{GVHB}_{10} - \text{CPQLDN}_{10} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{09} + \\ &\text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{09}) - (\text{DTT}_{10} - \text{GVHB}_{10} - \text{CPQLDN}_{09} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{09} + \\ &\text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{09}) \end{aligned}$$

$$= -\text{CPQLDN}_{10} + \text{CPQLDN}_{09} = -6.958,97 + 6.725,07 = -233,90 \text{ triệu đồng}$$

Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2010 tăng hơn so với năm 2009, kết quả làm cho lợi nhuận giảm đi 233,90 triệu đồng.

$$\begin{aligned} + \text{Thay thế lần 4: } \text{LN}(4) &= \text{DTT}_{10} - \text{GVHB}_{10} - \text{CPQLDN}_{10} + \text{DTHĐTC}_{10} - \\ &\text{CPTC}_{09} + \text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{09} \end{aligned}$$

Mức ảnh hưởng của doanh thu hoạt động tài chính:

$$\begin{aligned} \text{LN}(4) - \text{LN}(3) &= (\text{DTT}_{10} - \text{GVHB}_{10} - \text{CPQLDN}_{10} + \text{DTHĐTC}_{10} - \text{CPTC}_{09} \\ &+ \text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{09}) - (\text{DTT}_{10} - \text{GVHB}_{10} - \text{CPQLDN}_{10} + \text{DTHĐTC}_{09} - \text{CPTC}_{09} + \\ &\text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{09}) \end{aligned}$$

$$= \text{DTHĐTC}_{10} - \text{DTHĐTC}_{09} = 262,49 - 108,92 = 153,57 \text{ triệu đồng}$$

Doanh thu hoạt động tài chính năm 2010 đã tăng lên so với năm 2009, làm cho lợi nhuận tăng thêm 153,57 triệu đồng.

$$\begin{aligned} + \text{Thay thế lần 5: } \text{LN}(5) &= \text{DTT}_{10} - \text{GVHB}_{10} - \text{CPQLDN}_{10} + \text{DTHĐTC}_{10} - \\ &\text{CPTC}_{10} + \text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{09} \end{aligned}$$

Mức ảnh hưởng của chi phí tài chính:

$$\begin{aligned} \text{LN}(5) - \text{LN}(4) &= (\text{DTT}_{10} - \text{GVHB}_{10} - \text{CPQLDN}_{10} + \text{DTHĐTC}_{10} - \text{CPTC}_{10} \\ &+ \text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{09}) - (\text{DTT}_{10} - \text{GVHB}_{10} - \text{CPQLDN}_{10} + \text{DTHĐTC}_{10} - \text{CPTC}_{09} + \\ &\text{TNK}_{09} - \text{CPK}_{09}) \end{aligned}$$

$$= -\text{CPTC}_{10} + \text{CPTC}_{09} = -1.230,33 + 531,43 = -698,90 \text{ triệu đồng}$$

Chi phí tài chính năm 2010 tăng hơn so với cùng kỳ năm 2009, vì vậy làm cho lợi nhuận giảm 698,90 triệu đồng.

$$+ \text{Thay thế lần 6: } LN(6) = DTT_{10} - GVHB_{10} - CPQLDN_{10} + DTHĐTC_{10} - CPTC_{10} + TNK_{10} - CPK_{09}$$

Mức ảnh hưởng của thu nhập khác:

$$LN(6) - LN(5) = (DTT_{10} - GVHB_{10} - CPQLDN_{10} + DTHĐTC_{10} - CPTC_{10} + TNK_{10} - CPK_{09}) - (DTT_{10} - GVHB_{10} - CPQLDN_{10} + DTHĐTC_{10} - CPTC_{10} + TNK_{09} - CPK_{09})$$

$$= TNK_{10} - TNK_{09} = 186,03 - 160,14 = 25,89 \text{ triệu đồng}$$

Thu nhập khác năm 2010 tăng so với năm 2009, kết quả làm cho lợi nhuận tăng thêm 25,89 triệu đồng.

$$+ \text{Thay thế lần 7: } LN(7) = DTT_{10} - GVHB_{10} - CPQLDN_{10} + DTHĐTC_{10} - CPTC_{10} + TNK_{10} - CPK_{10}$$

Mức ảnh hưởng của chi phí khác:

$$LN(7) - LN(6) = (DTT_{10} - GVHB_{10} - CPQLDN_{10} + DTHĐTC_{10} - CPTC_{10} + TNK_{10} - CPK_{10}) - (DTT_{10} - GVHB_{10} - CPQLDN_{10} + DTHĐTC_{10} - CPTC_{10} + TNK_{10} - CPK_{09})$$

$$= -CPK_{10} + CPK_{09} = -160,38 + 150,29 = -10,09 \text{ triệu đồng}$$

Chi phí khác năm 2010 tăng so với năm 2009, vì thế làm cho lợi nhuận giảm đi 10,09 triệu đồng.