

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

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP TĂNG LỢI NHUẬN
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN
ĐƯỜNG CAO TỐC VIỆT NAM**

SINH VIÊN THỰC HIỆN	: HÀ THỊ HIỀN
MÃ SINH VIÊN	: A16560
CHUYÊN NGÀNH	: TÀI CHÍNH

HÀ NỘI – 2014

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

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

GIẢI PHÁP TĂNG LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN ĐƯỜNG CAO TỐC VIỆT NAM

Giáo viên hướng dẫn	: PGS.TS. Lưu Thị Hương
Sinh viên thực hiện	: Hà Thị Hiền
Mã sinh viên	: A16560
Chuyên ngành	: Tài Chính

HÀ NỘI – 2014

LỜI CAM ĐOAN

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

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

Sinh viên

Hà Thị Hiền

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực tập và hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp, em đã nhận được sự hướng dẫn, góp ý nhiệt tình cũng như động viên từ các thầy cô, các anh chị và các bạn.

Nhân đây, thông qua Khóa luận này, em muốn gửi lời cảm ơn sâu sắc đến ban lãnh đạo trường Đại học Thăng Long, các thầy cô giảng dạy tại trường Đại học Thăng Long đã trang bị cho em những kiến thức cần thiết giúp em có nền tảng phục vụ cho quá trình học tập và nghiên cứu.

Em xin chân thành cảm ơn giáo viên hướng dẫn – PGS.TS. Lưu Thị Hương đã nhiệt tình chỉ bảo và truyền đạt những kiến thức quý báu cho em trong suốt quá trình làm Khóa luận tốt nghiệp.

Bên cạnh đó, em xin gửi lời cảm ơn đến các cô chú, anh chị trong Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam đã tạo điều kiện, giúp đỡ cũng như cung cấp số liệu, thông tin và tận tình hướng dẫn em để em hoàn thành Khóa luận được tốt hơn.

Cuối cùng em xin cảm ơn những người trong gia đình, bạn bè, những người thân đã luôn bên cạnh và ủng hộ em trong suốt thời gian qua.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 25 Tháng 03 năm 2014

Sinh viên

Hà Thị Hiền

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP	1
1.1. Tổng quan về lợi nhuận của doanh nghiệp.....	1
<i>1.1.1. Khái quát chung về doanh nghiệp.....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2. Lợi nhuận của doanh nghiệp</i>	<i>3</i>
1.2. Xác định lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp.....	4
<i>1.2.1. Xác định lợi nhuận của doanh nghiệp.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2.2. Tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp.....</i>	<i>9</i>
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp	10
<i>1.3.1. Các nhân tố chủ quan.....</i>	<i>10</i>
<i>1.3.2. Các nhân tố khách quan.....</i>	<i>12</i>
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN ĐƯỜNG CAO TỐC VIỆT NAM	14
2.1. Giới thiệu chung về Công ty cổ phần Tư vấn đường cao tốc Việt Nam ..	14
<i>2.1.1. Sơ lược quá trình hình thành và phát triển Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam</i>	<i>14</i>
<i>2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ, ngành nghề kinh doanh của công ty.....</i>	<i>14</i>
<i>2.1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam</i>	<i>15</i>
2.2. Thực trạng lợi nhuận tại Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam	17
<i>2.2.1. Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam giai đoạn năm 2010 – năm 2012.....</i>	<i>17</i>
<i>2.2.2. Thực trạng lợi nhuận của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam trong giai đoạn năm 2010 – năm 2012</i>	<i>40</i>
<i>2.2.3. Phân tích các chỉ tiêu đánh giá lợi nhuận của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam</i>	<i>42</i>
2.3. Đánh giá thực trạng lợi nhuận tại công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam	44
<i>2.3.1. Kết quả đạt được.....</i>	<i>44</i>
<i>2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân.....</i>	<i>44</i>
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP TĂNG LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN ĐƯỜNG CAO TỐC VIỆT NAM	46
3.1. Định hướng phát triển của công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam	46
<i>3.1.1. Về công tác tổ chức</i>	<i>46</i>

3.1.2.	<i>Về công tác nhân lực</i>	46
3.1.3.	<i>Về hoạt động đầu tư.....</i>	46
3.1.4.	<i>Về hoạt động sản xuất kinh doanh.....</i>	46
3.2.	Giải pháp tăng lợi nhuận tại Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam	47
3.2.1.	<i>Các giải pháp tăng doanh thu.....</i>	47
3.2.2.	<i>Các giải pháp giảm chi phí sản xuất.....</i>	48
3.3.	Kiến nghị.....	49
3.3.1.	<i>Kiến nghị với Nhà nước.....</i>	49
3.3.2.	<i>Kiến nghị với Tổng công ty Đầu tư phát triển đường cao tốc Việt Nam..</i> <i>.....</i>	50

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
BH	Bán hàng
CCDV	Cung cấp dịch vụ
CP	Cổ phần
GTGT	Giá trị gia tăng
GTVT	Giao thông vận tải
GVHB	Giá vốn hàng bán
HĐTC	Hoạt động tài chính
LN	Lợi nhuận
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
SXKD	Sản xuất kinh doanh
VCSH	Vốn chủ sở hữu
VND	Việt Nam đồng
XDCB	Xây dựng cơ bản

DANH MỤC BẢNG BIỂU, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

Bảng 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam giai đoạn 2010-2012	18
Bảng 2.2. Tình hình tài sản của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam giai đoạn 2010 – 2012	23
Bảng 2.3. Tình hình nợ phải trả và vốn chủ sở hữu của Công ty giai đoạn 2010 – 2012	28
Bảng 2.4. Chỉ tiêu xác định cơ cấu Tài sản –Vốn	33
Bảng 2.5. Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán.....	35
Bảng 2.6. Hiệu suất sử dụng tài sản	39
Bảng 2.7. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	40
Bảng 2.8. Lợi nhuận từ hoạt động khác	41
Bảng 2.9. Một số tỷ suất lợi nhuận của Công ty	42
Biểu đồ 2.1. Các chỉ tiêu xác định cơ cấu Tài sản – Vốn.....	34
Biểu đồ 2.2. Khả năng thanh toán hiện hành.....	36
Biểu đồ 2.3. Khả năng thanh toán nhanh.....	37
Biểu đồ 2.4. Khả năng thanh toán tức thời.....	38
Biểu đồ 2.5. Hiệu suất sử dụng tài sản	39
Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam.....	15

LỜI MỞ ĐẦU

I. Lý do chọn đề tài

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, để tồn tại và phát triển thì bắt buộc các doanh nghiệp phải kinh doanh có hiệu quả. Điều đó có nghĩa là các doanh nghiệp bỏ vốn để tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi thì mới đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Khi có lợi nhuận doanh nghiệp có thể mở rộng quy mô kinh doanh, tăng nguồn vốn chủ sở hữu, nâng cao thu nhập cho cán bộ công nhân viên và khuyến khích tăng năng suất lao động, đồng thời lợi nhuận sẽ góp phần vào việc tăng Ngân sách Nhà nước thông qua việc nộp thuế thu nhập doanh nghiệp.

Đặc biệt trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, khi Việt Nam đang trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc dân thì hơn lúc nào hết, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh và nâng cao lợi nhuận là vấn đề hết sức quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp nào. Vì vậy, nghiên cứu về lợi nhuận của mỗi doanh nghiệp là điều rất cần thiết, để từ đó đưa ra các giải pháp nhằm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

Trong thời gian qua, Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam đã gặp phải rất nhiều khó khăn. Nhưng với sự cố gắng, quyết tâm của ban Giám đốc, của toàn thể cán bộ công nhân viên công ty đã vượt qua những khó khăn, dần đi vào hoạt động ổn định, có hiệu quả. Lợi nhuận tăng theo hàng năm nhưng chưa cao so với sự kỳ vọng của ban Giám đốc công ty cũng như sự phát triển hiện nay của nền kinh tế thị trường. Để tiếp tục nâng cao lợi nhuận, đòi hỏi công ty phải thiết lập kế hoạch, định hướng phát triển và đề ra các biện pháp cụ thể phù hợp với điều kiện công ty và thích ứng với thị trường.

Xuất phát từ những lý do trên, thông qua quá trình thực tập tại Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam, em đã quyết định chọn đề tài **“Giải pháp tăng lợi nhuận tại Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam”** làm Khóa luận tốt nghiệp.

II. Mục đích nghiên cứu

Phân tích đánh giá thực trạng lợi nhuận của công ty giai đoạn từ năm 2010 đến năm 2012, từ đó đề xuất một số giải pháp tăng lợi nhuận của Công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam.

III. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Lợi nhuận của doanh nghiệp
- Phạm vi nghiên cứu: Lợi nhuận của Công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam giai đoạn từ năm 2010 đến năm 2012

IV. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu chủ yếu của Khóa luận là phương pháp phân tích, tổng hợp, khái quát dựa trên số liệu mà công ty cung cấp.

V. Bố cục của bài khóa luận

Bố cục Khóa luận gồm 3 chương:

Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về lợi nhuận của doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng lợi nhuận tại Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam

Chương 3: Giải pháp tăng lợi nhuận tại Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam

CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về lợi nhuận của doanh nghiệp

1.1.1. Khái quát chung về doanh nghiệp

1.1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp

Theo Luật Doanh nghiệp 2005: Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật, nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh – tức là thực hiện một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi. Nhìn chung, doanh nghiệp là tổ chức kinh tế vị lợi, mặc dù thực tế một số tổ chức doanh nghiệp thành lập công ty có các hoạt động không hoàn toàn nhằm mục tiêu lợi nhuận.

Như vậy, thuật ngữ doanh nghiệp dùng để chỉ một chủ thể kinh doanh độc lập có đủ những đặc trưng pháp lý và thỏa mãn những điều kiện do pháp luật quy định. Thực tế hiện nay doanh nghiệp được thành lập và hoạt động dưới nhiều mô hình cụ thể và tên gọi khác nhau.

1.1.1.2. Phân loại doanh nghiệp

- Phân loại theo bản chất kinh tế của chủ sở hữu
 - + Doanh nghiệp tư nhân
 - + Doanh nghiệp hợp danh
 - + Doanh nghiệp trách nhiệm hữu hạn
- Căn cứ vào hình thức pháp lý doanh nghiệp

Công ty trách nhiệm hữu hạn (bao gồm công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên và công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên) là doanh nghiệp mà các thành viên trong công ty chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của công ty trong phạm vi số vốn điều lệ của công ty.

Công ty cổ phần là doanh nghiệp mà vốn điều lệ của công ty được chia thành nhiều phần bằng nhau gọi là cổ phần. Cá nhân hay tổ chức sở hữu cổ phần của doanh nghiệp được gọi là cổ đông và chịu trách nhiệm về các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác trong phạm vi số vốn đã góp vào doanh nghiệp.

Công ty hợp danh là doanh nghiệp trong đó có ít nhất hai thành viên là chủ sở hữu của công ty, cùng kinh doanh dưới một cái tên chung (gọi là thành viên hợp danh). Thành viên hợp danh phải là cá nhân và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về các nghĩa vụ của công ty. Ngoài ra trong công ty hợp danh còn có các thành viên góp vốn.

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

- Căn cứ vào chế độ trách nhiệm

Căn cứ vào chế độ trách nhiệm có thể phân loại các doanh nghiệp thành có chế độ trách nhiệm vô hạn và chế độ trách nhiệm hữu hạn

- + Doanh nghiệp có chế độ trách nhiệm vô hạn

Doanh nghiệp có chế độ trách nhiệm vô hạn là loại hình doanh nghiệp mà ở đó chủ sở hữu doanh nghiệp có nghĩa vụ phải trả nợ thay cho doanh nghiệp bằng tất cả tài sản của mình, khi doanh nghiệp không đủ tài sản để thực hiện các nghĩa vụ tài chính của nó. Theo pháp luật Việt Nam, có hai loại doanh nghiệp có chế độ trách nhiệm vô hạn là doanh nghiệp tư nhân và công ty hợp danh.

Thực chất chế độ trách nhiệm vô hạn của loại doanh nghiệp này là chế độ trách nhiệm vô hạn của chủ sở hữu doanh nghiệp tư nhân và của thành viên hợp danh công ty hợp danh. Chủ sở hữu doanh nghiệp tư nhân và thành viên hợp danh sẽ chịu trách nhiệm đến cùng về mọi nghĩa vụ tài sản của doanh nghiệp mà không giới hạn ở phần tài sản chủ doanh nghiệp, các thành viên hợp danh đã bỏ vào đầu tư kinh doanh tại doanh nghiệp tư nhân và công ty hợp danh. Điều này có nghĩa là nếu tài sản của doanh nghiệp tư nhân và công ty hợp danh không đủ để thực hiện các nghĩa vụ về tài chính của doanh nghiệp khi các doanh nghiệp này phải áp dụng thủ tục thanh lý trong thủ tục phá sản, chủ sở hữu doanh nghiệp và các thành viên hợp danh phải sử dụng cả tài sản riêng không đầu tư vào doanh nghiệp để thanh toán cho các khoản nợ của doanh nghiệp.

- + Doanh nghiệp có chế độ trách nhiệm hữu hạn

Theo pháp luật Việt Nam, các doanh nghiệp có chế độ trách nhiệm hữu hạn cụ thể gồm: Công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, doanh nghiệp liên doanh và doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài không tiến hành đăng ký lại theo Nghị định 101/2006/NĐ-CP.

Những doanh nghiệp có chế độ trách nhiệm hữu hạn là những doanh nghiệp mà ở đó chủ sở hữu chỉ phải chịu trách nhiệm về mọi khoản nợ và nghĩa vụ tài chính của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn đã góp vào doanh nghiệp. Điều đó có nghĩa là khi số tài sản của doanh nghiệp không đủ để trả nợ thì chủ sở hữu không có nghĩa vụ phải trả nợ thay cho doanh nghiệp.

Chế độ trách nhiệm hữu hạn của các loại doanh nghiệp trên thực chất là chế độ trách nhiệm hữu hạn của các nhà đầu tư - thành viên/chủ sở hữu công ty.

- Căn cứ vào tư cách pháp nhân

- + Doanh nghiệp không có tư cách pháp nhân

Các doanh nghiệp loại này bao gồm: Các công ty hợp danh, các loại doanh nghiệp tư nhân, trong kinh doanh các doanh nghiệp này phải chịu trách nhiệm vô thời hạn, đặc biệt trong trường hợp doanh nghiệp tuyên bố phá sản.

+ Doanh nghiệp có tư cách pháp nhân

Là các loại hình doanh nghiệp còn lại trừ các công ty hợp danh và các doanh nghiệp tư nhân. Các doanh nghiệp này có trách nhiệm hữu hạn.

1.1.2. Lợi nhuận của doanh nghiệp

1.1.2.1. Khái niệm lợi nhuận

Lợi nhuận là khoản chênh lệch giữa doanh thu và chi phí bỏ ra trong kỳ, đây là một chỉ tiêu mà hầu hết người sản xuất kinh doanh trông đợi.

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

Có nhiều quan điểm về lợi nhuận nhưng ta có thể hiểu một cách cơ bản lợi nhuận của doanh nghiệp là số tiền chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để đạt được doanh thu đó. Đây là kết quả tài chính cuối cùng của hoạt động sản xuất, kinh doanh dịch vụ, là một chỉ tiêu chất lượng để đánh giá hiệu quả kinh tế của các hoạt động của doanh nghiệp.

1.1.2.2. Tầm quan trọng của lợi nhuận trong doanh nghiệp

Trong doanh nghiệp, lợi nhuận có ý nghĩa rất lớn đối với toàn bộ hoạt động kinh doanh, vì nó có tác động đến tất cả mọi hoạt động của doanh nghiệp đặc biệt ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Việc phấn đấu tăng chỉ tiêu lợi nhuận là điều quan trọng đảm bảo tình hình tài chính doanh nghiệp được ổn định vững chắc.

Đối với doanh nghiệp

Lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp nói lên kết quả của toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh. Nếu doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và làm giảm chi phí quản lý, hạ giá thành sẽ làm cho lợi nhuận tăng lên.

Bên cạnh đó, lợi nhuận còn là nguồn tích lũy cơ bản để tái đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh để phát triển của doanh nghiệp. Doanh nghiệp hoạt động có lợi nhuận là tiền đề nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần, đảm bảo quyền lợi cho người lao động, có điều kiện xây dựng quỹ: quỹ dự phòng tài chính, quỹ đầu tư phát triển, quỹ khen thưởng, phúc lợi... Điều này khuyến khích người lao động tích cực làm việc, nâng cao ý thức trách nhiệm, phát huy tính sáng tạo trong lao động và gắn bó với doanh nghiệp. Nhờ vậy năng suất lao động sẽ được nâng cao, góp phần đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh làm tăng lợi nhuận doanh nghiệp.

Đối với xã hội

Doanh nghiệp là tế bào của nền kinh tế, vì thế doanh nghiệp hoạt động tốt là đòn bẩy thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Nếu doanh nghiệp hoạt động kinh doanh ổn định và luôn tăng trưởng, có lợi nhuận cao thì tiềm lực tài chính quốc gia sẽ ổn định và phát triển. Vì lợi nhuận là nguồn tham gia đóng góp theo luật định vào Ngân sách Nhà nước dưới hình thức thuế thu nhập doanh nghiệp. Nhờ vậy mà Nhà nước có nguồn vốn để xây dựng cơ sở hạ tầng, tạo dựng môi trường kinh doanh tốt hơn cho doanh nghiệp và góp phần hoàn thành những chỉ tiêu kinh tế – xã hội của đất nước.

Đối với người lao động

Lợi nhuận gắn liền và ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích đối với người lao động trong doanh nghiệp, giúp người lao động cải thiện đời sống, tăng lợi ích kinh tế của họ. Khi người lao động được trả lương thỏa đáng, họ sẽ yên tâm lao động, phát huy được tinh thần lao động sáng tạo hơn và có trách nhiệm hơn với công việc. Một doanh nghiệp muốn bền vững thì lợi ích của doanh nghiệp phải gắn với lợi ích của người lao động.

1.2. Xác định lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp

1.2.1. Xác định lợi nhuận của doanh nghiệp

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động sản xuất kinh doanh là chỉ tiêu chất lượng để đánh giá hiệu quả kinh tế các hoạt động của doanh nghiệp. Lợi nhuận của doanh nghiệp là số tiền chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để đạt được doanh thu đó.

Trong nền kinh tế thị trường, muốn tối đa hóa lợi nhuận thì hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải phong phú và đa dạng. Các doanh nghiệp không chỉ tiến hành sản xuất kinh doanh các loại hàng hóa theo đúng ngành nghề đã đăng ký kinh doanh mà còn có thể tiến hành các hoạt động khác. Khi đó lợi nhuận của doanh nghiệp được tập hợp từ ba nguồn lợi nhuận khác nhau đó là lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận khác.

Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp bao gồm lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận từ hoạt động khác.

Lợi nhuận trước thuế từ hoạt động kinh doanh là khoản chênh lệch giữa tổng doanh thu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ và chi phí hoạt động kinh doanh.

Lợi nhuận trước thuế từ hoạt động tài chính là chênh lệch giữa doanh thu hoạt động tài chính và chi phí hoạt động tài chính.

Lợi nhuận trước thuế từ hoạt động khác là chênh lệch giữa doanh thu từ hoạt động khác và chi phí hoạt động khác.

Lợi nhuận trước thuế từ các hoạt động là tổng lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp. Lợi nhuận trước thuế là cơ sở để tính thuế thu nhập doanh nghiệp.

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

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

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

Lợi nhuận của doanh nghiệp được tính như sau:

LN của doanh nghiệp = LN từ hoạt động SXKD + LN từ HĐTC + LN khác

1.2.1.1. Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh: Là khoản chênh lệch giữa doanh thu tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ và chi phí hoạt động kinh doanh. Hoạt động sản xuất kinh doanh là lĩnh vực hoạt động mang lại thu nhập chủ yếu của doanh nghiệp. Vì thế, hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả là yếu tố quyết định đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được xác định như sau:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Lợi nhuận từ} & & & & & & \text{Chi phí} \\ \text{hoạt động sản xuất} & = & \text{Doanh thu} & - & \text{Giá vốn} & - & \text{quản lý} \\ \text{kinh doanh} & & \text{thuần} & & \text{hàng bán} & & \text{doanh} \\ & & & & \text{bán hàng} & & \text{nghiệp} \end{array}$$

- **Doanh thu thuần**

$$\text{Doanh thu thuần} = \text{Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu}$$

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu được tiền hoặc sẽ thu được tiền từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).

Chi ghi nhận doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá khi thỏa mãn đồng thời 5 điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã trao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hoá cho người mua.
- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hoá như người sở hữu hàng hoá hoặc quyền kiểm soát hàng hoá.
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

– Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.

– Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: Chiết khấu hàng bán, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, thuế xuất khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt,...

– Chiết khấu thương mại: Là khoản doanh nghiệp bán giảm giá cho khách hàng khi mua với số lượng lớn để đẩy nhanh việc tiêu thụ hàng hóa, thu hồi vốn nhanh.

– Giảm giá hàng bán: Là khoản tiền mà doanh nghiệp chấp nhận giảm giá cho người mua trong trường hợp hàng kém phẩm chất hoặc sai quy cách phẩm chất theo hợp đồng, bên mua đề nghị giảm giá. Nếu hàng bán bị giảm giá nhiều thì làm cho doanh thu thuần của doanh nghiệp bị giảm và dẫn tới làm cho tổng lợi nhuận của doanh nghiệp giảm theo.

– Giá trị hàng bán bị trả lại: Là giá trị khối lượng hàng hóa xác định là đã tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán do chất lượng hàng kém hoặc sai quy cách, phẩm chất như đã thỏa thuận trong hợp đồng...

– Thuế gián thu ở khâu tiêu thụ: Tùy thuộc vào ngành hàng và lĩnh vực kinh doanh mà doanh nghiệp phải chịu thuế gián thu khác nhau. Thuế gián thu ở khâu tiêu thụ bao gồm:

+ Thuế xuất khẩu.

+ Thuế tiêu thụ đặc biệt (nếu có).

+ Thuế GTGT đối với doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương thức trực tiếp và thuế GTGT đầu vào chưa được khấu trừ đối với các doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

- **Giá vốn hàng bán**

Giá vốn hàng thể hiện mức chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ cấu thành nên thành phẩm, hàng hóa tương ứng với mức doanh thu mà số hàng hóa, thành phẩm bán được.

Ngoài ra, trong giá vốn hàng bán còn bao gồm tất cả các khoản chênh lệch giữa dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối niên độ kế toán năm nay lớn hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối niên độ kế toán năm trước. Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi đã trừ phần bồi thường và chi phí sản xuất chung phân bổ, được ghi nhận là chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ. Trường hợp khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho được lập ở cuối niên độ kế toán năm nay nhỏ hơn năm trước thì số chênh lệch lớn hơn phải được ghi giảm giá vốn hàng bán.

+ Trong trường hợp doanh nghiệp sản xuất kinh doanh:

$$\text{GVHB} = \text{Giá thành sản xuất} + \text{Chênh lệch giá thành phẩm tồn kho}$$

$$\text{Chênh lệch giá thành phẩm hàng tồn kho} = \text{Giá thành phẩm tồn kho đầu kỳ} - \text{Giá thành phẩm tồn kho cuối kỳ}$$

+ Trong trường hợp doanh nghiệp thương mại:

$$\text{GVHB} = \text{Giá vốn hàng mua} + \text{Chênh lệch hàng tồn kho}$$

$$\text{Chênh lệch hàng tồn kho} = \text{Hàng hóa tồn kho đầu kỳ} - \text{Hàng hóa tồn kho cuối kỳ}$$

- **Chi phí bán hàng**

Gồm các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm hàng hóa và dịch vụ như: tiền lương, các khoản phụ cấp phải trả cho nhân viên bán hàng, tiếp thị, đóng gói, bảo quản, khấu hao TSCĐ, chi phí vật liệu, bao bì, dụng cụ, đồ dùng, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bảo hành, quảng cáo.

- **Chi phí quản lý doanh nghiệp**

Gồm các chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và các chi phí chung khác có liên quan tới toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như: tiền lương và các khoản phụ cấp trả cho ban giám đốc và nhân viên quản lý ở các phòng ban, chi phí vật liệu để dùng cho văn phòng, khấu hao TSCĐ dùng chung cho doanh nghiệp, các khoản thuế, lệ phí, bảo hiểm, chi phí dịch vụ mua ngoài thuộc văn phòng doanh nghiệp và các chi phí khác chung cho toàn doanh nghiệp như: lãi vay, dự phòng, phí kiểm toán, tiếp tân, tiếp khách, công tác phí...

1.2.1.2. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính của doanh nghiệp được xác định như sau:

$$\text{Lợi nhuận từ hoạt động tài chính} = \text{Doanh thu hoạt động tài chính} - \text{Chi phí tài chính}$$

Lợi nhuận thu được từ hoạt động tài chính là lợi nhuận thu được do tham gia góp vốn liên doanh, hoạt động đầu tư, mua bán chứng khoán ngắn, dài hạn, cho thuê tài sản, các hoạt động đầu tư khác, do chênh lệch lãi tiền gửi ngân hàng và lãi vay tiền ngân hàng, cho vay vốn, bán ngoại tệ hoàn nhập khoản dự phòng giảm giá chứng khoán...

- **Doanh thu hoạt động tài chính gồm**

- 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 hoá, dịch vụ...

- Cổ tức, lợi nhuận được chia.

- Thu nhập từ hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn.

- Thu nhập từ 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.

- Thu nhập từ các hoạt động đầu tư 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.

- **Chi phí hoạt động tài chính**

Là các khoản chi phí cho các hoạt động đầu tư tài chính bao gồm chi phí liên doanh liên kết, chi phí thuê tài sản, chi phí vay nợ, chi phí mua, bán chứng khoán.

1.2.1.3. Lợi nhuận khác

Lợi nhuận khác = Doanh thu khác – Chi phí khác

- **Doanh thu khác của doanh nghiệp bao gồm**

- Doanh thu từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ, thu nhập từ nghiệp vụ bán và cho thuê tài sản.

- Thu tiền phạt khách do vi phạm hợp đồng, thu tiền bảo hiểm được bồi thường.

- Thu các khoản nợ khó đòi, khó xử lý, thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ.

- Chênh lệch lãi do đánh giá lại vật tư, hàng hóa, TSCĐ đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác.

- Các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ không tính trong doanh thu (nếu có).

- Thu các khoản thuế được ngân sách Nhà nước giảm, hoàn lại.

- **Chi phí khác của doanh nghiệp gồm**

- Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán TSCĐ (nếu có).

- Chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, hàng hóa, 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.

1.2.2. Tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp

Tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp, một ngành hoặc một loại hình kinh tế, qua đó đánh giá chất lượng, sự phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và là căn cứ để các nhà quản lý doanh nghiệp, nhà đầu tư, nhà hoạch định chính sách đưa ra các quyết định phù hợp với thực tiễn.

Do yêu cầu phân tích và đánh giá khác nhau đối với từng doanh nghiệp mà có nhiều cách xác định tỷ suất lợi nhuận. Sau đây là một số tỷ suất lợi nhuận thường được sử dụng.

1.2.2.1. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu được xác định bằng cách: lấy lợi nhuận sau thuế chia cho doanh thu thuần.

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

Là chỉ tiêu tương đối phản ánh quan hệ tỷ lệ giữa lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế của sản phẩm tiêu thụ với doanh thu tiêu thụ sản phẩm đạt được trong kỳ.

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu phản ánh cứ một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận trong đó. Tỷ suất này càng cao, hiệu quả sản xuất kinh doanh càng cao và ngược lại nếu tỷ suất càng thấp thì hiệu quả sản xuất kinh doanh càng thấp và các doanh nghiệp cần phải xem xét lại các chiến lược của mình để nâng cao tỷ suất này.

1.2.2.2. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu được xác định bằng cách: lấy lợi nhuận sau thuế chia cho vốn chủ sở hữu.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên VCSH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra trong quá trình sản xuất kinh doanh sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Tỷ lệ ROE càng cao chứng tỏ công ty sử dụng càng hiệu quả đồng vốn của cổ đông. Tuy nhiên, cũng cần chú ý là có công ty dùng nhiều vốn vay (đòn bẩy) và do đó rủi ro về khả năng thanh toán sẽ tăng cao. Tỷ lệ ROE cao và tăng liên tục qua các năm

thì doanh nghiệp có kỳ vọng thu hút được nhiều nhà đầu tư hơn. Nếu tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp thấp và giảm liên tục thì doanh nghiệp khó có thể thu hút vốn đầu tư.

1.2.2.3. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản được xác định bằng cách chia lợi nhuận sau thuế cho tổng tài sản.

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

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản phản ánh cứ một đồng tài sản mà doanh nghiệp dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Đây là chỉ tiêu tổng hợp nhất dùng để đánh giá khả năng sinh lợi của một đồng vốn đầu tư.

Nếu tỷ số này lớn hơn 0, thì có nghĩa doanh nghiệp kinh doanh có lãi. Tỷ số càng cao cho thấy doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả. Còn nếu tỷ số nhỏ hơn 0, thì doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ. Mức lãi hay lỗ được đo bằng phần trăm của giá trị bình quân tổng tài sản của doanh nghiệp. Tỷ số cho biết hiệu quả quản lý và sử dụng tài sản để tạo ra thu nhập của doanh nghiệp.

Thông qua các chỉ tiêu trên có thể đánh giá một cách đầy đủ tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời so sánh và đánh giá chất lượng hoạt động giữa doanh nghiệp với nhau một cách toàn diện.

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp

1.3.1. Các nhân tố chủ quan

1.3.1.1. Quy mô doanh nghiệp

Các doanh nghiệp cùng loại, nếu quy mô sản xuất khác nhau thì lợi nhuận thu được cũng khác nhau. Các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn nếu công tác quản lý kém nhưng lợi nhuận thu được vẫn có thể tốt hơn những doanh nghiệp có quy mô nhỏ và công tác quản lý tốt bởi vì các doanh nghiệp có quy mô lớn sẽ có rất nhiều ưu thế.

Là doanh nghiệp lớn trước hết sẽ có ưu thế về mặt tài chính, có nguồn vốn lớn. Khi có nguồn vốn lớn doanh nghiệp sẽ có thể đầu tư vào máy móc, thiết bị, công nghệ hiện đại. Những trang thiết bị hiện đại, công nghệ mới đưa vào thị trường bao giờ giá cũng đắt vì còn đang trong giai đoạn giới thiệu hoặc tăng trưởng của chu kỳ sống. Những trang thiết bị hiện đại này thường sẽ chỉ được bán cho những doanh nghiệp lớn có quy mô vốn lớn. Doanh nghiệp muốn có thể tồn tại và phát triển thì cần có sản phẩm chất lượng cao và ưu việt hơn các sản phẩm cùng loại khác. Muốn được như vậy thì yếu tố máy móc công nghệ là quan trọng và rất cần thiết. Để được như vậy doanh nghiệp cần có nguồn vốn lớn và dồi dào.

Việc huy động vốn cũng dễ dàng hơn với chi phí thấp. Những doanh nghiệp có quy mô lớn thường là những khách hàng có uy tín với các tổ chức tín dụng và có thể là những khách hàng thân thiết và trung thành với ngân hàng. Do đó, các doanh nghiệp này có thể vay vốn của ngân hàng với những lãi suất ưu đãi và có thể không cần đảm bảo. Như vậy các doanh nghiệp có thể giảm bớt một số chi phí để góp phần tăng lợi nhuận.

Là những doanh nghiệp lớn có quy mô vốn lớn sẽ là những nơi tiềm năng để cho những người có tài có chuyên môn phát triển. Vì vậy các doanh nghiệp lớn sẽ thu hút được đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn cao, đội ngũ lao động lành nghề vào làm việc.

Hơn nữa nếu doanh nghiệp có quy mô lớn nhà đầu tư sẽ tin tưởng hơn khi họ quyết định đầu tư vào công ty.

1.3.1.2. Khả năng về vốn của doanh nghiệp

Vốn là tiền đề vật chất cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, là một trong những nhân tố quan trọng quyết định đến hiệu quả kinh doanh và lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong quá trình cạnh tranh trên thị trường, doanh nghiệp có lợi thế về vốn sẽ có lợi thế kinh doanh. Lợi thế này sẽ giúp doanh nghiệp có điều kiện mở rộng thị trường từ đó tạo điều kiện cho doanh nghiệp tăng doanh thu và lợi nhuận.

1.3.1.3. Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực trong doanh nghiệp là một bộ phận có vai trò trọng tâm và có ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh. Nguồn nhân lực dồi dào, có trình độ chuyên môn cao sẽ là yếu tố quan trọng quyết định đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Trình độ quản lý, trình độ chuyên môn cũng như sự nhanh nhạy của người lãnh đạo, tính linh hoạt, sáng tạo, mạo hiểm trước sự biến động của thị trường cũng như môi trường kinh doanh, lĩnh vực kinh doanh đa dạng phong phú, đòi hỏi doanh nghiệp phải biết lựa chọn, nắm bắt được cơ hội, đứng trước nguồn vốn có hạn, sao cho hiệu quả nhất. Nếu những người quản lý của doanh nghiệp có trình độ chuyên môn cao họ sẽ vạch ra được những chiến lược đúng đắn cho doanh nghiệp, đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, đưa ra các quyết định đúng và kịp thời cơ để có thể làm tăng doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp.

Khi một doanh nghiệp có một đội ngũ cán bộ giỏi, họ sẽ có những sáng kiến trong việc đổi mới và cải tiến máy móc công nghệ. Ngoài ra, họ sẽ khai thác hết công suất của máy móc thiết bị làm tăng năng suất và chất lượng sản phẩm.

1.3.1.4. Xu hướng phát triển ngành nghề của doanh nghiệp

Doanh thu của doanh nghiệp chịu tác động đáng kể từ xu hướng phát triển ngành nghề của doanh nghiệp trong tương lai. Nếu ngành nghề của doanh nghiệp có xu hướng phát triển tốt, doanh nghiệp có thể đạt được lợi nhuận cao.

Ngành nghề kinh doanh có xu hướng phát triển tốt sẽ giúp cho doanh nghiệp có thể thu hút được nhiều nhà đầu tư bỏ vốn vào doanh nghiệp. Do đó doanh nghiệp sẽ có nguồn vốn để có thể đổi mới máy móc công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm.

Tuy nhiên, nếu ngành nghề của doanh nghiệp có phát triển tốt trong tương lai thì doanh nghiệp sẽ phải đối mặt với nhiều đối thủ cạnh tranh hơn vì ngành nghề nào có xu hướng phát triển tốt thì thu hút nhiều doanh nghiệp tham gia kinh doanh sản phẩm, dịch vụ đó hơn.

Nếu ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp có xu hướng giảm trong tương lai thì sản phẩm của doanh nghiệp sẽ không được ưa chuộng, sẽ có ít người mua do đó lượng sản phẩm tiêu thụ cũng ít đi làm giảm doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp cũng giảm đi.

1.3.2. Các nhân tố khách quan

1.3.2.1. Chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước

Bất cứ doanh nghiệp nào trên thị trường đều cũng chịu tác động từ những chính sách kinh tế của Nhà nước. Nhà nước khuyến khích hay hạn chế hoạt động của các doanh nghiệp bằng các chính sách, công cụ tài chính. Chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước về thuế, lãi suất, quy chế quản lý, chính sách ưu đãi và bảo hộ đều có tác động không nhỏ tới doanh nghiệp.

Diễn hình là chính sách thuế, đây là nhân tố khách quan có quan hệ ngược chiều với lợi nhuận của doanh nghiệp. Ngoài thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế xuất khẩu thì thuế nhập khẩu cũng ảnh hưởng không nhỏ đến giá vốn hàng bán. Thuế nhập khẩu tăng làm giá vốn hàng bán tăng trong khi giá bán không tăng sẽ làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Nếu chính phủ ban hành các chính sách quản lý tài chính ưu đãi, khuyến khích tạo điều kiện cho ngành kinh doanh của doanh nghiệp phát triển bằng các biện pháp như miễn thuế, giảm thuế, bảo hộ... góp làm cho chi phí của doanh nghiệp giảm đi đáng kể, lợi nhuận tăng lên.

Như vậy chính sách kinh tế của Nhà nước đúng đắn phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp sẽ tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp, làm giảm các chi phí bất hợp lý và tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

1.3.2.2. Khoa học công nghệ

Khoa học kỹ thuật ngày càng phát triển sẽ tạo ra được nhiều máy móc, thiết bị với năng suất lao động cao, chính xác hơn, nhiên liệu ít tốn kém, từ đó cắt giảm chi phí nhân công, chi phí nguyên liệu vật liệu. Điều này đặc biệt quan trọng trong môi trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay.

Khoa học công nghệ ngày càng tiến bộ đòi hỏi các doanh nghiệp không ngừng cải tiến máy móc thiết bị để phục vụ cho quá trình sản xuất để đưa ra sản phẩm có sức

cạnh tranh trên thị trường. Doanh nghiệp nào tiếp cận được tiến bộ khoa học kỹ thuật mới vào sản xuất sẽ tạo được lợi thế kinh doanh tăng năng suất lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận.

1.3.2.3. Thị trường các yếu tố đầu vào

Các yếu tố đầu vào là thành phần cơ bản để tính chi phí của doanh nghiệp, do đó nó ảnh hưởng tới lợi nhuận của doanh nghiệp.

Nếu thị trường các yếu tố đầu vào có sự tham gia của nhiều nhà cung cấp, doanh nghiệp có thể chủ động được nguồn nguyên liệu đầu vào, không bị phụ thuộc. Đồng thời tại một thị trường có sự cạnh tranh thì mức giá bán mà các nhà cung cấp đưa ra sẽ là mức giá của thị trường. Nếu thị trường các yếu tố đầu vào chỉ có một số nhà cung cấp thì doanh nghiệp sẽ không chủ động được nguồn hàng, phải phụ thuộc vào nhà cung cấp, do đó nhà cung cấp có thể sẽ tự ý đẩy giá cao lên làm tăng chi phí của doanh nghiệp.

1.3.2.4. Đối thủ cạnh tranh

Các doanh nghiệp hiện nay luôn phải đối mặt với rất nhiều đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Để có thể tồn tại trong môi trường cạnh tranh gay gắt này đòi hỏi doanh nghiệp phải luôn tìm cách để nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm giá thành sản phẩm của mình. Đưa ra các sản phẩm có tính ưu việt vượt trội hơn các đối thủ cạnh tranh trong cùng ngành nghề. Áp dụng các chiến lược hợp lý để có thể thu hút được khách hàng. Công ty không những phải cạnh tranh với các doanh nghiệp trong nước mà còn phải đối đầu với các doanh nghiệp nước ngoài đang xâm nhập vào ngành.

Các nhân tố khách quan và chủ quan đều ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh và lợi nhuận của doanh nghiệp. Mỗi nhân tố có mức độ ảnh hưởng khác nhau và giữa chúng có mối quan hệ chặt chẽ tác động qua lại lẫn nhau. Mỗi doanh nghiệp cần biết nắm bắt kịp thời những mặt thuận và không thuận của các nhân tố để phân tích một cách khoa học các tác động của nó tới lợi nhuận của doanh nghiệp và phải xác định được đâu là nhân tố chủ yếu để từ đó có biện pháp xử lý linh hoạt, kịp thời nhằm làm tối đa hóa lợi nhuận cho doanh nghiệp.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN ĐƯỜNG CAO TỐC VIỆT NAM

2.1. Giới thiệu chung về Công ty cổ phần Tư vấn đường cao tốc Việt Nam

2.1.1. Sơ lược quá trình hình thành và phát triển Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam

Từ những năm đầu thế kỷ 21, Việt Nam bước vào giai đoạn phát triển chiều sâu của thời kỳ đổi mới. Cùng với nhu cầu phát triển kinh tế, nhu cầu phát triển cơ sở hạ tầng giao thông vận tải, đặc biệt đường bộ cao tốc là yêu cầu cấp thiết để phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước.

Tuy nhiên nguồn lực đầu tư gặp nhiều khó khăn, nguồn vốn ODA ngày càng hạn hẹp, nguồn vốn Ngân sách không đáp ứng đủ nhu cầu. Tình hình thực tế nêu trên đòi hỏi cần có các giải pháp thích hợp để thu hút các nguồn vốn khác trong xã hội để đầu tư đường bộ cao tốc. Việc thành lập một doanh nghiệp nhà nước đứng ra vay vốn thương mại hoặc phát hành trái phiếu công trình, làm chủ đầu tư các dự án và tự khai thác hoàn vốn là một giải pháp quan trọng và cần thiết. Xuất phát từ yêu cầu thực tế đó, tháng 5 năm 2004 Bộ Giao thông vận tải (GTVT) đã trình Thủ tướng Chính phủ “Đề án thành lập Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam”.

Sau khi có sự nhất trí cao của các Bộ, Ngành Trung ương, Ngày 01 tháng 9 năm 2004 Thủ tướng Chính phủ có văn bản số 1245/CP-ĐMDN đồng ý và giao cho Bộ GTVT thành lập Công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam, với ngành nghề kinh doanh chính là đầu tư, phát triển và quản lý, bảo trì hệ thống đường cao tốc quốc gia, vốn điều lệ là 1000 tỷ đồng, bao gồm 50 tỷ đồng vốn Ngân sách Nhà nước cấp và nguồn bán quyền thu phí hai trạm: Cầu Giẽ và cầu Phù Đổng trong thời hạn 10 năm, giao Bộ GTVT và Bộ Tài chính nghiên cứu việc giao giá trị cơ sở hạ tầng hai tuyến đường cao tốc Pháp Vân–Cầu Giẽ và Hà Nội–Bắc Ninh để nâng cao tiềm lực tài chính của công ty, chỉ đạo để Công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam trở thành doanh nghiệp nhà nước mẫu mực về trình độ quản lý và hiệu quả kinh tế xã hội.

Ngày 06 tháng 10 năm 2004, Bộ GTVT đã có Quyết định số 3033/QĐ-BGTVT thành lập Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam. Ngày 04 tháng 12 năm 2004 Công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam chính thức ra mắt đi vào hoạt động.

Công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam (**VEC Consultant**) là đơn vị thành viên của Tổng Công ty Đầu tư phát triển đường cao tốc Việt Nam (VEC), hoạt động chuyên nghiệp trong lĩnh vực tư vấn xây dựng công trình giao thông nói chung và công trình đường cao tốc nói riêng tại Việt Nam.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ, ngành nghề kinh doanh của công ty

Đầu tư xây dựng, quản lý, bảo trì và tổ chức thu phí các tuyến đường cao tốc quốc gia.

Đầu tư xây dựng các công trình kết cấu hạ tầng giao thông khác theo mọi hình thức.

Khai thác, kinh doanh các loại hình dịch vụ dọc tuyến đường cao tốc như nhà nghỉ, nhà hàng, trạm xăng, biển quảng cáo, vật liệu xây dựng.

Tư vấn quản lý dự án.

Tư vấn kỹ thuật giao thông vận tải: nghiên cứu phát triển mạng đường giao thông quốc gia, lập báo cáo nghiên cứu tiền khả thi, báo cáo nghiên cứu khả thi, thiết kế, giám sát các công trình hạ tầng giao thông.

Khai thác, kinh doanh các loại dịch vụ dọc tuyến đường cao tốc như: nhà nghỉ, nhà hàng, đại lý xăng dầu, biển quảng cáo, vật liệu xây dựng.

Phát triển các loại hình dịch vụ tại khu vực lân cận các tuyến đường cao tốc.

Đầu tư xây dựng và kinh doanh bất động sản.

Tư vấn, kiểm định chất lượng công trình.

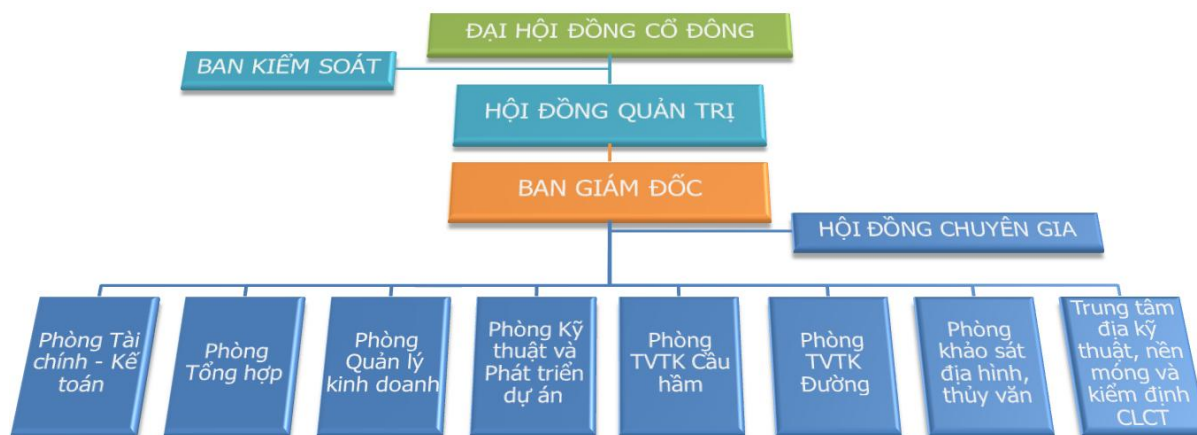
Thí nghiệm chuyên ngành xây dựng.

Khảo sát xây dựng công trình.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam

2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam



(Nguồn: Phòng Tổng hợp)

2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận trong bộ máy quản lý

– Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của công ty cổ phần. Đại hội đồng cổ đông quyết định những vấn đề quan trọng nhất liên quan đến sự tồn tại và hoạt động của công ty như là thông qua định hướng phát triển công ty, sửa đổi bổ sung điều lệ công ty, xem xét và xử lý các vi phạm, bầu miễn nhiệm, bãi nhiệm các thành viên hội đồng quản trị, thành viên ban kiểm soát,... Đại hội đồng cổ đông thực hiện chức năng nhiệm vụ của mình chủ yếu thông qua các kỳ họp của đại hội đồng cổ đông.

– Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

– Ban kiểm soát do các cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ thay mặt Đại hội đồng cổ đông giám sát, đánh giá công tác điều hành, quản lý của Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc theo đúng các quy định trong điều lệ công ty, các Nghị quyết, quyết định của Đại hội đồng Cổ đông, có quyền yêu cầu Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc cung cấp mọi hồ sơ và thông tin cần thiết liên quan đến công tác điều hành quản lý công ty.

– Ban Giám đốc: Quyền hành của Ban Tổng Giám đốc được phân định rõ ràng. Thành phần Ban Tổng Giám đốc bao gồm Tổng Giám đốc, hai Phó Giám đốc.

Giám đốc là người lãnh đạo cao nhất của công ty, chịu trách nhiệm toàn diện và điều hành toàn bộ hoạt động của công ty, là người đại diện cho quyền lợi và nghĩa vụ của công ty trước Nhà nước và pháp luật. Giám đốc có nhiệm vụ quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty, tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty quan hệ đối ngoại.

Phó Giám đốc là người giúp việc Giám đốc, điều hành quản lý một số lĩnh vực hoạt động của công ty theo sự phân công ủy quyền của Giám đốc. Chịu trách nhiệm trước pháp luật và Giám đốc về nhiệm vụ được giao.

– Phòng Tài chính – Kế toán: Tham mưu, giúp việc giám đốc công ty trong công tác tài chính, kế toán, thống kê. Thực hiện vai trò kiểm soát viên kinh tế tài chính của Nhà nước tại công ty.

– Phòng Tổng hợp: Phòng Tổng hợp có cơ cấu gồm một trưởng phòng và một số cán bộ nhân viên làm công tác chuyên môn nghiệp vụ theo sự phân công của công ty và chịu sự điều hành quản lý trực tiếp của trưởng phòng.

Phòng Tổng hợp có chức năng tham mưu giúp cho Giám đốc công ty trong lĩnh vực quản lý nhân sự, sắp xếp tổ chức, quản lý bồi dưỡng cán bộ..., thực hiện các chế độ chính sách của Nhà nước đối với người lao động. Thực hiện chức năng lao động tiền lương và quản lý hành chính văn phòng của công ty. Phối hợp với Phòng Tài chính – Kế toán xây dựng các định mức lao động, đơn giá tiền lương, quỹ tiền lương, các quy chế phân phối tiền lương và tiền thưởng theo quy định của nhà nước và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Xây dựng chương trình thanh tra, kiểm tra nội bộ, theo dõi tiếp nhận và xử lý các đơn khiếu nại tố cáo. Phòng Tổng hợp là thường trực trong công tác tiếp dân, thực hiện nhiệm vụ bảo vệ chính trị nội bộ, tổ chức tiếp các đoàn thanh tra, kiểm tra những lĩnh vực liên quan đến chức năng của phòng.

– Phòng quản lý kinh doanh: Tham mưu giúp việc Giám đốc công ty trong công việc quản lý, điều hành và thực hiện công tác kinh doanh hợp đầu tư, liên doanh liên

kết, khai thác thị trường trong và ngoài nước, làm việc với khách hàng, nhà cung cấp về kế hoạch sản xuất, kế hoạch giao hàng và hiệp thương với khách hàng khi có sự cố xảy ra liên quan đến tiến độ giao hàng.

- Phòng kỹ thuật và phát triển dự án: Tiếp thị, tìm kiếm công việc, lập hồ sơ đấu thầu các dự án, công trình tạo việc làm cho công ty. Công tác đầu tư phát triển dự án, quản lý và khai thác các dự án đảm bảo hiệu quả cao và mục tiêu phát triển của công ty.

- Phòng tư vấn thiết kế cầu hầm và phòng tư vấn thiết kế đường: Có chức năng tư vấn các thiết kế công trình cầu, hầm, giao thông đường bộ.

- Phòng khảo sát địa hình, thủy văn: Chức năng khảo sát thủy văn, khảo sát trắc địa công trình. Khảo sát địa hình, địa chất (giao thông, xây dựng...) phục vụ cho thiết kế, thi công.

- Trung tâm địa kỹ thuật, nền móng và kiểm định chất lượng công trình: Tư vấn giám sát thi công, đánh giá chất lượng công trình.

2.2. Thực trạng lợi nhuận tại Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam

2.2.1. Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam giai đoạn năm 2010 – năm 2012

2.2.1.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam giai đoạn năm 2010 – năm 2012

Bảng 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam giai đoạn 2010-2012*Đơn vị tính: VND*

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch giữa năm 2010 và 2011		Chênh lệch giữa năm 2011 và 2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Doanh thu BH & CCDV	21.713.017.367	26.910.883.870	36.700.970.447	5.197.866.503	23,94	9.790.086.577	36,38
2. Các khoản giảm trừ	-	-	-	-	-	-	-
3. Doanh thu thuần về BH & CCDV	21.713.017.367	26.910.883.870	36.700.970.447	5.197.866.503	23,94	9.790.086.577	36,38
4. Giá vốn hàng bán	16.352.164.773	20.190.714.469	28.550.092.490	3.838.549.696	23,47	8.359.378.021	41,40
5. Lợi nhuận gộp về BH & CCDV	5.360.852.594	6.720.169.401	8.150.877.957	1.359.316.807	25,36	1.430.708.556	21,29
6. Doanh thu hoạt động tài chính	942.535.816	1.339.390.547	1.377.582.492	396.854.731	42,11	38.191.945	2,85
7. Chi phí tài chính	-	-	53.554	-	-	-	-
Trong đó: Chi phí lãi vay	-	-	-	-	-	-	-
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.883.243.855	5.385.365.222	5.484.084.232	1.502.121.367	38,68	98.719.010	1,83

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch giữa năm 2010 và 2011		Chênh lệch giữa năm 2011 và 2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	2.420.144.555	2.674.194.726	4.044.322.663	254.050.171	10,50	1.370.127.937	51,24
11. Thu nhập khác	106.564.545	200.836.940	19.816.155	94.272.395	88,47	(181.020.785)	(90,13)
12. Chi phí khác	97.313.333	199.506.934	-	102.193.601	105,02	(199.506.934)	(100,00)
13. Lợi nhuận khác	9.251.212	1.330.006	19.816.155	(7.921.206)	(85,62)	18.486.149	1389,93
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	2.429.395.767	2.675.524.732	4.064.138.818	246.128.965	10,13	1.388.614.086	51,90
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	607.348.942	734.881.183	733.593.838	127.532.241	21,00	(1.287.345)	(0,18)
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN	1.822.046.825	1.940.643.549	3.330.544.980	118.596.724	6,51	1.389.901.431	71,62

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Qua bảng số liệu ta thấy:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty có xu hướng tăng qua các năm (năm 2011 tăng 23,94% so với năm 2010; doanh thu năm 2012 tăng 36,38% so năm 2011). Sự gia tăng này cho thấy công ty đã thực hiện hiệu quả chiến lược kinh doanh trong giai đoạn từ năm 2010 đến 2012. Từ năm 2011, tình hình kinh tế trong tình trạng khủng hoảng, rất bất ổn, lạm phát tăng cao làm cho các công ty gặp nhiều khó khăn nhưng công ty đã có những chính sách kịp thời trong bối cảnh kinh tế khó khăn. Trong thời gian này có nhiều dự án lớn đã được công ty xây dựng và hoàn thành mang lại nguồn doanh thu lớn. Năm 2011 công ty đã cho hoàn thành đoạn Cầu Giẽ - QL21 tại Nam Định với tổng mức đầu tư là 7,692 tỷ đồng. Bên cạnh đó công ty còn được giao rất nhiều công trình lớn như Nội Bài – Lào Cai với chiều dài 224 km với tổng mức đầu tư giai đoạn I là 1,249 triệu USD. Đây là điều rất khả quan khi nền kinh tế mới vượt qua khủng hoảng.

Giảm trừ doanh thu: Nhờ có việc quản lý chất lượng tốt nên trong giai đoạn năm 2010-2012 đều không phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu. Khoản giảm trừ doanh thu không phát sinh cho thấy chất lượng công trình, các sản phẩm của công ty cung cấp đều đảm bảo chất lượng. Điều này tác động tích cực đến uy tín của công ty, doanh thu và lợi nhuận thu được sẽ tăng cao.

Doanh thu thuần: Do không có các khoản giảm trừ doanh thu nên doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty trong ba năm cũng chính là doanh thu thuần. Cho thấy công ty đang kinh doanh có hiệu quả để có thể phục vụ mục đích mở rộng quy mô kinh doanh, nâng cấp, cải thiện trang thiết bị để quy trình sản xuất kinh doanh được thực hiện tốt nhất và hiệu quả nhất.

Giá vốn hàng bán: Năm 2011 tăng 23,47% so với năm 2010. Giá vốn hàng bán năm 2012 tiếp tục tăng mạnh 41,4% so với năm 2011. Ta thấy sự gia tăng của doanh thu có ảnh hưởng đến sự gia tăng của giá vốn hàng bán do công ty phải mua vật liệu đầu vào. Năm 2011 và năm 2012 công ty được giao nhiều dự án xây dựng lớn dẫn đến chi phí nguyên vật liệu đầu vào tăng mạnh trong thời gian này. Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp thay đổi, đây là yếu tố đầu vào ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí giá vốn hàng bán. Bên cạnh đó, do lạm phát, giá cả hàng hóa tăng cao dẫn đến chi phí giá vốn đang ở mức khá cao chính vì vậy công ty cần quản lý giá vốn hàng bán tốt hơn bằng cách tìm thêm các nhà cung cấp mới với giá cả hợp lý để có thể giảm chi phí xuống mức thấp nhất.

Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ: Năm 2011 có lợi nhuận gộp tăng 1.359.316.807 đồng so với năm 2010, tương ứng với tỷ lệ 25,36%, năm 2012 lớn hơn so với năm 2011 là 1.430.708.556 đồng tương ứng với tỷ lệ 21,29%. Nguyên nhân có sự gia tăng này là do tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng và không

phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu. Điều này cho thấy công ty đã thực hiện tốt trong việc quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, phát triển việc nâng cao chất lượng công trình.

Doanh thu hoạt động tài chính: Doanh thu từ các hoạt động tài chính chủ yếu là do việc nhận lãi từ các khoản tiền gửi ngân hàng và lãi của các khoản vay khác.

Năm 2011 có doanh thu hoạt động tài chính lớn hơn năm 2010 là 396.854.731 đồng tương ứng với tỷ lệ 42,11%. Đây là một mức tăng lớn, do năm 2011 công ty nhận được các khoản lãi tiền gửi, tiền cho vay và các khoản từ đầu tư chứng khoán ngắn hạn, chênh lệch lãi do mua bán ngoại tệ. Sự gia tăng này mang lại nguồn thu lớn, tạo thêm được lợi nhuận và tác động tốt tới hoạt động kinh doanh của công ty. Doanh thu hoạt động tài chính năm 2012 tăng nhẹ 38.191.945 đồng so với năm 2011 tương ứng với tỷ lệ 2,85%. Nguyên nhân là do năm 2012 là một năm kinh tế gặp nhiều khó khăn gây ảnh hưởng đến công ty, vì vậy công ty phải rút bớt các khoản tiền gửi và khoản cho vay để đảm bảo tính thanh khoản.

Chi phí tài chính: Là chi phí lãi vay, không phát sinh khoản chiết khấu hay chênh lệch tỷ giá. Năm 2010 và năm 2011 công ty đều không có chi phí tài chính. Năm 2012 công ty phát sinh khoản chi phí tài chính là 53.554 đồng. Lý do là năm 2012 công ty đã rút bớt khoản tiền gửi ngân hàng và đã vay ngân hàng để bổ sung vốn vì vậy mà chi phí lãi vay phải trả tăng lên.

Chi phí quản lý doanh nghiệp: Năm 2011 chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty tăng so với năm 2010 là 1.502.121.367 đồng tương ứng với tỷ lệ 38,68%. Sự gia tăng mạnh của chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm 2011 là do công ty thực hiện mở rộng các dự án nên phát sinh nhiều khoản chi phí cho nhân viên quản lý, công ty liên tục tuyển dụng thêm nhân viên, kỹ sư mới và phát sinh các chi phí kèm theo. Bên cạnh đó công ty đã cử cán bộ công nhân viên tham gia các chương trình đào tạo nhằm nâng cao chất lượng quản lý. Việc mở rộng quy mô sản xuất đòi hỏi việc quản lý doanh nghiệp cũng phải tốt hơn nên việc bỏ ra chi phí để đào tạo nhân viên làm tăng loại chi phí này là điều tất yếu. Năm 2012 tăng nhẹ 1,38% so với năm 2011 là vì năm 2012 công ty hoạt động kinh doanh khá tốt nên công ty đã tăng lương cho những nhân viên có thành tích xuất sắc. Tuy nhiên công ty cũng cần xem xét việc kiểm soát các loại chi phí này, loại bỏ những chi phí không hợp lý vì tốc độ tăng của chi phí quản lý doanh nghiệp là khá lớn, điều này có nguy cơ làm cho lợi nhuận giảm xuống.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh: Năm 2011 tăng 254.050.171 đồng so với năm 2010 tương ứng với tỷ lệ 10,5%. Năm 2012 lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng so với năm 2011 là 51,24%. Do năm 2011 và năm 2012 công ty đã tiến hành mở rộng quy mô sản xuất, thực hiện các dự án lớn cho nên việc quy mô sản xuất được mở rộng thể hiện bằng việc tăng doanh thu, trong khi các khoản chi phí

khác công ty vẫn có thể không chế được ở mức hợp lý. Việc này cho thấy công ty thực hiện có hiệu quả.

Lợi nhuận khác: Hoạt động khác là những hoạt động xảy ra không thường xuyên, chủ yếu phát sinh khi công ty tiến hành thanh lý nhượng bán tài sản cố định. Mặc dù ít xảy ra nhưng những hoạt động khác cũng phần nào ảnh hưởng nhất định đến kết quả kinh doanh. Năm 2011 lợi nhuận khác giảm so với năm 2010 là 7.921.206 đồng tương ứng 85,62% do không có khoản thu nhập nào khác mà chỉ phát sinh chi phí khấu hao nguyên vật liệu. Năm 2012 tăng 18.486.149 đồng tương ứng 1389,93% so với năm 2011, là vì năm 2012 công ty cho thuê một số máy móc thiết bị ít sử dụng nhằm tăng công suất hoạt động tăng doanh thu, khoản lợi nhuận này đã ảnh hưởng tốt đến tổng lợi nhuận, góp phần làm tăng tổng lợi nhuận trước thuế của công ty.

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp: Năm 2011 tăng so với năm 2010 là 127.532.241 đồng tương ứng 21%. Năm 2012 chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp giảm so với năm 2011 là 1.287.345 đồng tương ứng 0,18%. Nguyên nhân là do doanh thu tương ứng tăng và lợi nhuận kế toán trước thuế tăng. Đây là nghĩa vụ của công ty trong việc nâng cao thu Ngân sách và việc điều tiết của Nhà nước trong xây dựng, phát triển đất nước.

Lợi nhuận sau thuế: Năm 2011 tăng 118,57 triệu đồng so với năm 2010 tương ứng tỷ lệ 6,51%. Năm 2012 là 3,33 tỷ đồng tăng 1,39 tỷ đồng tương ứng 71,62%. Sự gia tăng này chứng tỏ công ty kinh doanh có lãi và đây là một tín hiệu tốt trong giai đoạn nền kinh tế chung đang trong tình trạng khó khăn.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh chỉ ra sự dịch chuyển của vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó cho phép dự tính khả năng hoạt động của doanh nghiệp trong tương lai. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, phản ánh tình hình tài chính của một doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Nó cung cấp những thông tin tổng hợp về tình hình và kết quả sử dụng các tiềm năng về vốn, lao động, kỹ thuật và trình độ quản lý của doanh nghiệp.

Từ số liệu trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể thấy được hoạt động kinh doanh của công ty khá tốt.

4.2.1.2. Tình hình tài sản – nguồn vốn của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam trong giai đoạn năm 2010 – năm 2012

➤ Tình hình tài sản của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam.

Bảng 2.2. Tình hình tài sản của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam giai đoạn 2010 – 2012

Đơn vị tính: VND

PHẦN TÀI SẢN	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2011/2010		Chênh lệch năm 2012/2011	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	25.342.073.265	30.896.533.510	32.143.713.691	5.554.460.245	21,92	1.247.180.181	4,04
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	12.905.533.605	11.771.538.248	16.111.513.360	(1.133.995.357)	(8,79)	4.339.975.112	36,87
1.Tiền	405.533.605	1.471.538.248	911.513.360	1.066.004.643	262,86	(560.024.888)	(38,06)
2. Các khoản tương đương tiền	12.500.000.000	10.300.000.000	15.200.000.000	(2.200.000.000)	(17,60)	4.900.000.000	47,57
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	2.156.506.937	1.027.269.449	1.689.904.634	(1.129.237.488)	(52,36)	662.635.185	64,50
1. Phải thu của khách hàng	1.395.449.000	692.235.110	637.149.081	(703.213.890)	(50,39)	(55.086.029)	(7,96)
2. Trả trước cho người bán	235.275.000	218.500.000	668.369.399	(16.775.000)	(7,13)	449.869.399	205,89

PHẦN TÀI SẢN	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2011/2010		Chênh lệch năm 2012/2011	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
3. Các khoản phải thu khác	525.782.937	116.534.339	384.386.154	(409.248.598)	(77,84)	267.851.815	229,85
III. Hàng tồn kho	9.363.893.397	17.193.591.090	14.058.298.422	7.829.697.693	83,62	(3.135.292.668)	(18,24)
1. Hàng tồn kho	9.363.893.397	17.193.591.090	14.058.298.422	7.829.697.693	83,62	(3.135.292.668)	(18,24)
IV. Tài sản ngắn hạn khác	916.139.326	904.134.723	283.997.275	(12.004.603)	(1,31)	(620.137.448)	(68,59)
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	104.643.931	349.040.845	40.343.575	244.396.914	233,55	(308.697.270)	(88,44)
2. Tài sản ngắn hạn khác	811.495.395	555.093.878	243.653.700	(256.401.517)	(31,60)	(311.440.178)	(56,11)
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	1.966.799.158	7.603.686.989	6.795.333.878	5.636.887.831	286,60	(808.353.111)	(10,63)
I. Tài sản cố định	1.784.378.472	3.035.087.853	3.237.993.868	1.250.709.381	70,09	202.906.015	6,69
1. Tài sản cố định hữu hình	1.743.302.754	2.241.840.872	2.747.666.799	498.538.118	28,60	505.825.927	22,56
Nguyên giá	2.860.847.592	4.095.225.291	5.417.513.834	1.234.377.699	43,15	1.322.288.543	32,29

PHẦN TÀI SẢN	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2011/2010		Chênh lệch năm 2012/2011	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Giá trị hao mòn lũy kế	(1.117.544.838)	(1.853.384.419)	(2.669.847.035)	(735.839.581)	65,84	(816.462.616)	44,05
2. Tài sản cố định vô hình	41.075.718	793.246.981	490.327.069	752.171.263	1831,18	(302.919.912)	(38,19)
Nguyên giá	92.909.000	953.335.370	953.335.370	860.426.370	926,10	0	0,00
Giá trị hao mòn lũy kế	(51.833.282)	(160.088.389)	(463.008.301)	(108.255.107)	208,85	(302.919.912)	189,22
II. Tài sản dài hạn khác	182.420.686	4.568.599.136	3.557.340.010	4.386.178.450	2404,43	(1.011.259.126)	(22,13)
1. Chi phí trả trước dài hạn	182.420.686	4.568.599.136	3.557.340.010	4.386.178.450	2404,43	(1.011.259.126)	(22,13)
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	27.308.872.423	38.500.220.499	38.939.047.569	11.191.348.076	40,98	438.827.070	1,14

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Tổng tài sản năm 2011 là 38,5 tỷ tăng so với năm 2010 là 11,19 tỷ đồng tương ứng 40,98%. Năm 2011, tình hình lạm phát tăng cao khiến cho giá nguyên vật liệu đầu vào tăng mạnh, ảnh hưởng không nhỏ đến các dự án mà công ty đang và sẽ xây dựng. Vì thế, công ty nhập nhiều nguyên vật liệu do dự đoán tình hình lạm phát sẽ còn tăng cao trong những năm tới. Sang năm 2012 tăng 438,87 triệu đồng so với năm 2011 tương ứng tỷ lệ 1,14%. Sở dĩ có mức tăng như vậy vì lượng tiền mặt tăng mạnh từ các dự án đã hoàn thành.

Tài sản ngắn hạn: Năm 2011 tổng tài sản tăng so với năm 2010 là 5,55 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ 21,92%. Còn năm 2012 tài sản ngắn hạn là 32,14 tỷ đồng tăng 1,25 tỷ đồng tương ứng 4,04%. Tuy nhiên trong đó:

- Tiền và các khoản tương đương tiền: Gồm tiền mặt và tiền gửi ngân hàng.

Năm 2011 lượng tiền trong công ty giảm so với năm 2010, giảm 1,13 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ 8,79%. Việc giảm sút giảm một lượng tiền lớn như vậy là trong năm 2011 công ty dự đoán lạm phát còn tăng cao nên tích trữ nguyên vật liệu đầu vào. Khả năng thanh toán của công ty vì thế mà suy giảm. Năm 2012 tăng 4,34 tỷ đồng so với năm 2011 tương ứng với 36,87% chứng tỏ công ty đã ổn định hơn về mặt tài chính và có khả năng thanh toán khi thu hồi tiền từ những dự án đã hoàn thành. Tiền mặt tăng lên là một tín hiệu tốt đối với doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường như hiện nay. Tuy nhiên việc dự trữ lượng tiền mặt lớn sẽ làm cho công ty phải trả các khoản phí dự trữ tiền nhưng lại giúp công ty linh hoạt hơn trong việc thanh toán tức thời cho nhà cung cấp, điều này làm tăng uy tín của công ty.

- Các khoản phải thu ngắn hạn: Gồm phải thu của khách hàng, trả trước cho người bán và các khoản phải thu khác.

- + Phải thu của khách hàng của công ty năm 2011 giảm 703,21 triệu đồng so với năm 2010 tương ứng với giảm 50,39% điều này cho thấy công ty thắt chặt chính sách tín dụng với khách hàng. Năm 2012 phải thu khách hàng giảm 55,09 triệu đồng tương ứng với giảm 7,69%. Công ty vẫn tiếp tục với chính sách thắt chặt tín dụng tránh tình trạng chiếm dụng vốn.

- + Trả trước cho người bán năm 2011 giảm 16,78 triệu đồng tương ứng giảm 7,13% so với năm 2010 nguyên nhân là do năm 2010 lạm phát tăng cao lên mức hai con số vào cuối năm 2010 và đồng tiền Việt Nam bị trượt giá. Nó đã ảnh hưởng trực tiếp đến nền kinh tế năm 2011 nói chung và ảnh hưởng đến công ty nói riêng, ảnh hưởng tới niềm tin của thị trường, của khách hàng và của các nhà đầu tư. Vì vậy, công ty áp dụng chính sách thắt chặt tín dụng. Năm 2012 tăng mạnh 449,87 triệu đồng so với năm 2011 tương ứng với tỷ lệ 229,85% là do công ty quyết định trả trước cho người một số khoản tiền trước. Điều này đồng nghĩa với việc rủi ro sẽ tăng cao hơn, kéo theo khả năng thanh toán không được đảm bảo, khả năng thu hồi vốn khó hơn do

người trả có thể không trả đúng hạn hoặc không có khả năng trả nợ. Để tránh rủi ro công ty cần quản lý chỉ tiêu này ở mức thấp nhất có thể.

– Hàng tồn kho năm 2011 tăng 7,83 tỷ đồng tương ứng với 83,62%. Điều này chứng tỏ số lượng nguyên vật liệu mà công ty mua năm 2011 cao hơn nhiều so với năm 2010, thể hiện quy mô sản xuất đang được mở rộng trong năm 2011. Năm 2012 hàng tồn kho là 14,06 tỷ đồng giảm 3,14 tỷ đồng tương ứng giảm 18,24% so với năm 2011. Năm 2012 công ty đã ngừng việc mua thêm vào nguyên vật liệu. Hàng tồn kho giảm sẽ có tích cực khiến cho vòng quay vốn nhanh, giảm chi phí bảo quản, chi phí cơ hội trong việc đầu tư tài chính đối với doanh nghiệp.

– Tài sản ngắn hạn khác năm 2010 là 916,14 triệu đồng, năm 2011 là 904,13 triệu đồng giảm 12 triệu đồng tương ứng giảm 1,31% nguyên nhân do các khoản thuế phải nộp Nhà nước tăng lên do đó làm cho tài sản ngắn hạn khác tăng. Năm 2012 giảm 620,14 triệu đồng so với năm 2011 tương ứng tỷ lệ 68,59%. Là vì năm 2012 công ty tạm ứng cho nhân viên của các phòng ban với số tiền bằng 90% trong tài sản ngắn hạn khác.

Tài sản dài hạn năm 2011 tăng 5,64 tỷ đồng so với năm 2010 tương ứng với 286,6%, tài sản dài hạn năm 2012 là 6,79 tỷ đồng giảm 808,35 triệu đồng so với năm 2011 tương ứng với giảm 10,63%.

– Tài sản cố định: Gồm tài sản cố định hữu hình và tài sản cố định vô hình.

Năm 2011 tài sản cố định tăng mạnh 1,25 tỷ đồng tương ứng với 70,09% do công ty đầu tư thêm về tài sản cố định phục vụ cho mục đích mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, năm 2012 tiếp tục có sự gia tăng tài sản dài hạn khác, tăng 202,91 triệu đồng so với năm 2011 tương ứng với tỷ lệ 6,69%.

Tài sản dài hạn tăng góp phần tăng tổng tài sản, phản ánh công ty đã chú trọng hơn vào việc đầu tư tài sản phục vụ cho việc mở rộng kinh doanh hiệu quả hơn.

➤ **Tình hình vốn chủ sở hữu và nợ phải trả của công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam**

Bảng 2.3. Tình hình nợ phải trả và vốn chủ sở hữu của Công ty giai đoạn 2010 – 2012

Đơn vị tính: VND

PHẦN NGUỒN VỐN	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2011/2010		Chênh lệch năm 2012/2011	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
A. NỢ PHẢI TRẢ	20.180.632.437	30.965.955.601	29.723.961.592	10.785.323.164	53,44	(1.241.994.009)	(4,01)
I. Nợ ngắn hạn	14.678.900.316	21.959.752.397	15.782.660.798	7.280.852.081	49,60	(6.177.091.599)	(28,13)
2. Phải trả người bán	685.367.089	491.819.350	351.492.514	(193.547.739)	(28,24)	(140.326.836)	(28,53)
3. Người mua trả tiền trước	8.797.435.662	13.808.763.354	6.953.494.693	5.011.327.692	56,96	(6.855.268.661)	(49,64)
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	641.914.047	1.034.586.060	1.623.134.692	392.672.013	61,17	588.548.632	56,89
5. Phải trả người lao động	2.585.204.660	3.387.701.328	3.237.729.471	802.496.668	31,04	(149.971.857)	(4,43)
6. Chi phí phải trả	7.651.458	-	263.583.062	(7.651.458)	(100,00)	263.583.062	-

PHẦN NGUỒN VỐN	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2011/2010		Chênh lệch năm 2012/2011	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
7. Các khoản phải trả, phải nộp khác	1.961.327.400	3.228.361.549	3.302.834.035	1.267.034.149	64,60	74.472.486	2,31
8. Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	8.520.756	50.392.331	8.520.756	-	41.871.575	491,41
II. Nợ dài hạn	5.501.732.121	9.006.203.204	13.941.300.794	3.504.471.083	63,70	4.935.097.590	54,80
1. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	44.537.251	19.816.155	-	(24.721.096)	(55,51)	(19.816.155)	(100,00)
2. Doanh thu chưa thực hiện	5.457.194.870	8.986.387.049	13.941.300.794	3.529.192.179	64,67	4.954.913.745	55,14
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	7.128.239.986	7.534.264.898	9.215.085.977	406.024.912	5,70	1.680.821.079	22,31
I. Vốn chủ sở hữu	7.128.239.986	7.534.264.898	9.215.085.977	406.024.912	5,70	1.680.821.079	22,31
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	5.000.000.000	5.000.000.000	5.000.000.000	0	0,00	0	0,00
2. Quỹ đầu tư phát triển	216.813.920	397.307.800	591.330.091	180.493.880	83,25	194.022.291	48,83

PHẦN NGUỒN VỐN	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2011/2010		Chênh lệch năm 2012/2011	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
3. Quỹ dự phòng tài chính	106.487.249	196.734.189	293.745.334	90.246.940	84,75	97.011.145	49,31
4. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	1.804.938.817	1.940.222.909	3.330.010.552	135.284.092	7,50	1.389.787.643	71,63
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	27.308.872.423	38.500.220.499	38.939.047.569	11.191.348.076	40,98	438.827.070	1,14

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Tổng nguồn vốn có xu hướng tăng qua các năm, năm 2011 tăng so với năm 2010 là 11,19 tỷ đồng tương đương với 40,98% chủ yếu là do nhiều dự án được giải ngân trong năm. Sang năm 2012 tăng 438,83 triệu đồng tương đương với 1,14% so với năm 2011 là do tình hình khó khăn khoản doanh thu chưa thực hiện tăng mạnh.

– Nợ phải trả năm 2011 tăng 10,79 tỷ đồng so với năm 2010 tương ứng với 53,44% trong đó tăng chủ yếu là do khoản người mua trả tiền trước, năm 2012 giảm 1,24 tỷ đồng tương ứng với 4,01% so với năm 2011.

+ Phải trả người bán năm 2011 giảm so với năm 2010 là 193,55 triệu đồng tương ứng với 28,24%, năm 2012 giảm so với năm 2011 là 140,33 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 28,13%. Từ năm 2011, năm 2012 phải trả người bán liên tục giảm chứng tỏ công ty không chiếm dụng vốn từ phía người bán. Đây là một tín hiệu tốt đối với công ty, công ty dần tạo được uy tín đối với đối tác và nhà cung cấp.

+ Người mua trả tiền trước năm 2011 tăng so với năm 2010 là 5,02 tỷ đồng tương ứng với 56,96% do công ty đang thực hiện chính sách thắt chặt tín dụng, năm 2012 người mua trả tiền trước giảm so với năm 2011 là 6,86 tỷ đồng tương ứng với 49,64%. Nguyên nhân là do công ty đang bắt đầu thay đổi chính sách từ thắt chặt sang nới lỏng tín dụng, người mua có thể mua hàng mà không cần trả tiền trước. Điều đó cho thấy công ty đang tạo điều kiện tốt nhất cho khách hàng. Nhưng điều đó cũng tạo bất lợi như khách hàng chiếm dụng vốn của công ty làm công ty không có đủ vốn để quay vòng vốn để nhập khẩu các trang thiết bị mới. Đó là một điều bất lợi lớn đối với công ty. Thêm vào đó, nhiều dự án giải ngân để công ty thi công cũng làm tăng khoản người mua trả tiền trước.

+ Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước năm 2011 tăng 392,67 triệu so với năm 2010 tương ứng 61,17%, năm 2012 tăng 588,55 triệu đồng so với năm 2011 tương ứng với 56,89% điều này do kết quả sản xuất kinh doanh tiếp tục được phát triển hơn.

+ Phải trả người lao động: Năm 2011 tăng 802,49 triệu đồng tương ứng 31,04% so với năm 2010 vì trong năm 2011 công ty mở rộng quy mô hoạt động nên nhu cầu về lực lượng lao động cũng tăng lên do đó phát sinh tăng khoản phải trả này. Năm 2012 phải trả người lao động giảm 149,97 triệu đồng tương ứng giảm 4,43% so với năm 2011, khoản này giảm là do công ty bước đầu ổn định được việc kinh doanh và đã chi trả được tiền cho người lao động.

+ Chi phí phải trả: Khoản này chỉ phát sinh trong năm 2010 và năm 2012, nguyên nhân là do công ty đã tính trước khoản chi phí này để không gây đột biến cho chi phí sản xuất và kinh doanh nếu như công ty mở rộng quy mô sản xuất vào năm 2011 và năm 2012.

+ Phải trả, phải nộp khác: Do năm 2011 và năm 2012 công ty mở rộng việc kinh doanh nên chưa trả hết các khoản phải trả, phải nộp khác vì vậy các khoản này tăng lên lần lượt là 1,26 tỷ đồng và 74,47 triệu đồng tương ứng với 64,6% và 2,31%.

+ Quỹ khen thưởng phúc lợi: Do năm 2011 công ty mở rộng quy mô hoạt động nên liên tục tuyển thêm nhân viên nên trong năm 2011 và 2012 phát sinh thêm khoảng quỹ khen thưởng phúc lợi. Năm 2012 quỹ khen thưởng phúc lợi tăng 591,41% so với năm 2011.

+ Nợ dài hạn: Công ty không vay các khoản nợ dài hạn để kinh doanh, vì công ty chọn chiến lược kinh doanh thận trọng. Ưu điểm chính sách này là giảm thiểu rủi ro, đảm bảo khả năng thanh toán cho công ty. Nhưng cũng có nhược điểm như công ty sẽ không có cơ hội tăng trưởng ổn định trong thời gian dài.

– Vốn chủ sở hữu: Vốn chủ sở hữu năm 2010 và 2011 chênh lệch khá nhỏ, năm 2011 tăng 406,02 triệu đồng tương ứng tăng 5,7%, còn năm 2012 tăng mạnh so với năm 2011 là 1,68 tỷ đồng tương ứng 22,31%. Khoản vốn chủ sở hữu tăng chủ yếu là do khoản lợi nhuận chưa phân phối, khoản lợi nhuận chưa phân phối khá cao là do chính sách tái đầu tư mở rộng sản xuất của công ty. Vốn chủ sở hữu có ưu điểm là không chịu áp lực chi trả gốc và lãi, đây là vốn có tính ổn định cao, công ty đang tận dụng nó một cách hiệu quả.

2.2.1.3. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính căn bản của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam

• Chỉ tiêu xác định cơ cấu Tài sản – Vốn

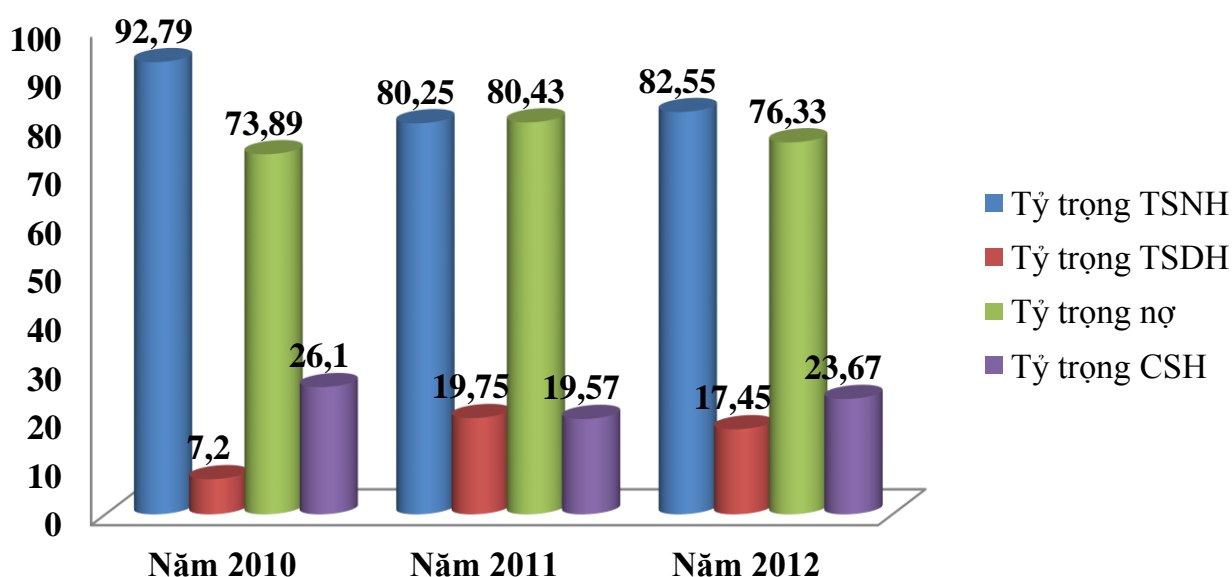
Bảng 2.4. Chỉ tiêu xác định cơ cấu Tài sản – Vốn

Đơn vị tính: %

Chỉ tiêu	Công thức tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch	
					2011/2010	2012/2011
1. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn	Tổng tài sản ngắn hạn	92,79	80,25	82,55	(12,54)	2,30
	Tổng tài sản					
2. Tỷ trọng tài sản dài hạn	Tổng tài sản dài hạn	7,20	19,75	17,45	12,55	(2,30)
	Tổng tài sản					
3. Tỷ trọng nợ phải trả	Tổng nợ	73,89	80,43	76,33	6,54	(4,10)
	Tổng vốn					
4. Tỷ trọng vốn chủ sở hữu	Tổng vốn chủ sở hữu	26,10	19,57	23,67	(6,53)	4,10
	Tổng vốn					

Biểu đồ 2.1. Các chỉ tiêu xác định cơ cấu Tài sản – Vốn

Đơn vị tính: %



Qua bảng và biểu đồ trên ta thấy:

– Tỷ trọng tài sản ngắn hạn có nghĩa trong một đồng tổng tài sản của công ty có bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Năm 2010 là 92,79% thể hiện trong một đồng tổng tài sản của công ty thì có 0,9279 đồng tài sản ngắn hạn trong một đồng tổng tài sản, năm 2011 thì có 0,8025 đồng tài sản ngắn hạn, năm 2012 thì có 0,8255 đồng tài sản ngắn hạn trong một đồng tổng tài sản. Như vậy một đồng tổng tài sản năm 2011 có ít hơn 0,1254 đồng tài sản ngắn hạn so năm 2010 và ít hơn năm 2012 là 0,023 đồng. Nguyên nhân là do năm 2011 công ty đã sử dụng lượng tiền lớn để mở rộng quy mô hoạt động đến năm 2012 công ty mới bắt đầu đi dần vào việc ổn định hoạt động.

– Tỷ trọng tài sản dài hạn năm 2011 là 19,75% có ý nghĩa trong một đồng tổng tài sản thì có 0,1975 đồng tài sản dài hạn, còn năm 2010 thì có 0,072 đồng tài sản dài hạn trong một đồng tổng tài sản và năm 2012 thì có 0,1745 đồng tài sản dài hạn trong một đồng tài sản. Như vậy trong một đồng tổng tài sản năm 2011 có nhiều hơn 0,1255 đồng tài sản dài hạn so với năm 2010 và nhiều hơn 0,023 đồng tài sản dài hạn so với năm 2012. Điều này cho thấy công ty đã mở rộng đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật để nâng cao năng lực sản xuất vào năm 2011. Cụ thể do tài sản cố định tăng 5,64 tỷ đồng năm 2011. Tài sản cố định hữu hình tăng 498,54 tỷ đồng năm 2011 do công ty mua sắm một số máy móc thiết bị để phục vụ cho hoạt động sản xuất.

– Tỷ trọng nợ phải trả năm 2011 là 80,43% có ý nghĩa là trong một đồng tổng vốn thì có 0,8043 đồng nợ, còn năm 2010 thì có 0,7389 đồng nợ trong một đồng tổng vốn và năm 2012 có 0,7633 đồng nợ trong một đồng tổng vốn. Như vậy trong một đồng tổng vốn năm 2011 có nhiều hơn 0,0654 đồng nợ so với năm 2010 và có nhiều hơn năm 2012 là 0,041 đồng nợ. Năm 2011 khoản nợ phải trả tăng khá cao nguyên nhân là do công ty có vốn đi chiếm dụng tăng mạnh. Bên cạnh đó, năm 2011 số lượng công nhân viên công ty tuyển vào tăng nên khoản phải trả người lao động tăng khá lớn, tăng 802,49 triệu đồng. Năm 2012, tỷ trọng nợ đã giảm, điều này cho thấy công ty đã có những biện pháp để quản lý nợ, giảm rủi ro cho công ty.

– Tỷ trọng vốn chủ sở hữu năm 2011 là 19,75% có ý nghĩa trong một đồng tổng vốn của công ty thì có 0,1975 đồng vốn chủ sở hữu, còn năm 2010 thì có 0,261 đồng vốn chủ sở hữu trong một đồng tổng vốn và năm 2012 có 0,2367 đồng vốn chủ sở hữu trong một đồng tổng vốn. Như vậy trong một đồng vốn năm 2011 có ít hơn 0,0653 đồng vốn chủ sở hữu năm 2010 và ít hơn năm 2012 là 0,041 đồng vốn chủ sở hữu. Điều này cho thấy công ty thực hiện những chính sách, biện pháp quản lý nợ không hiệu quả, khả năng tự chủ về tài chính bị ảnh hưởng.

• Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán thể hiện mức độ thanh toán nợ của công ty. Nếu công ty thanh toán các khoản nợ nhanh chóng, kịp thời không bị dồn nợ thì chứng tỏ trong ba năm qua hoạt động kinh doanh của công ty đạt được hiệu quả và ngược lại nếu công ty thanh toán chậm các khoản nợ thì hoạt động kinh doanh không hiệu quả.

Để đánh giá khả năng thanh toán của công ty ta xem xét đến: khả năng thanh toán ngắn hạn, khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán tức thời.

Bảng 2.5. Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán

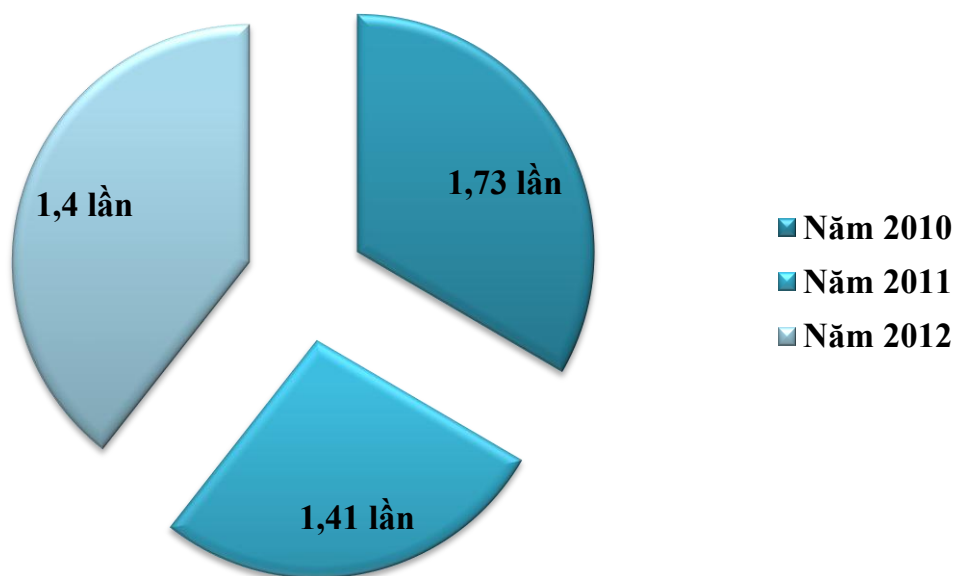
Đơn vị tính: Lần

Chỉ tiêu	Công thức tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch	
					2011/2010	2012/2011
1. Khả năng thanh toán hiện hành	Tổng tài sản lưu động	1,73	1,41	2,04	(0,32)	0,63
	Tổng nợ ngắn hạn					
2. Khả năng thanh toán nhanh	(Tổng tài sản ngắn hạn - Kho)	1,09	0,62	1,15	(0,47)	0,53
	Tổng nợ ngắn hạn					
3. Khả năng thanh toán tức thời	(Tiền + Các khoản tương đương tiền)	0,88	0,54	1,02	(0,34)	0,48
	Tổng nợ ngắn hạn					

Qua bảng số liệu trên ta thấy:

– **Chỉ tiêu khả năng thanh toán hiện hành:**

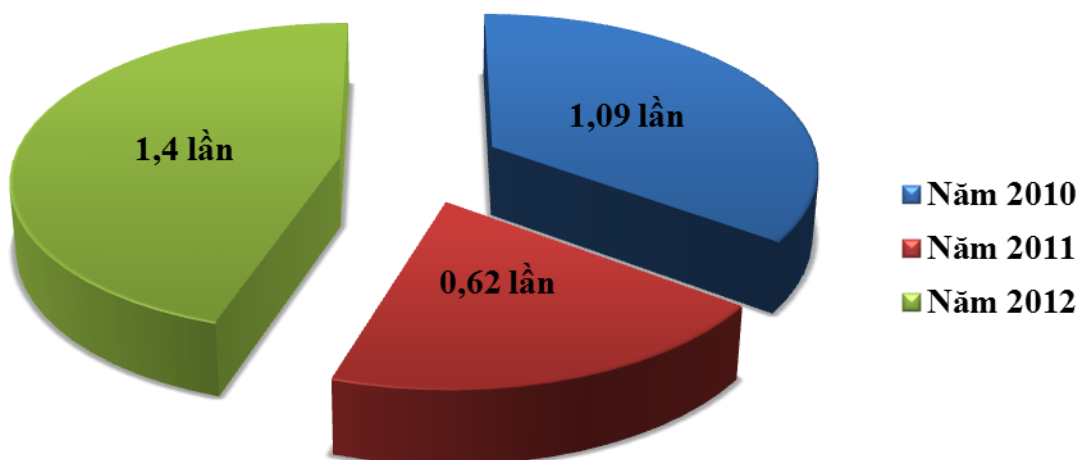
Biểu đồ 2.2. Khả năng thanh toán hiện hành



Khả năng thanh toán hiện hành thể hiện tài sản lưu động thông thường bao gồm tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu và dự trữ hàng tồn kho, còn nợ ngắn hạn thường bao gồm các khoản vay ngắn hạn ngân hàng, các khoản phải trả nhà cung cấp, các khoản phải trả, phải nộp khác... Cả tài sản lưu động và nợ ngắn hạn đều có thời hạn nhất định trong một năm. Đây là một chỉ tiêu quan trọng trong việc đánh giá năng lực tài chính của công ty. Tỷ số khả năng thanh toán ngắn hạn là thước đo ngắn hạn của doanh nghiệp, nó cho biết mỗi một đồng nợ huy động thì được đảm bảo thanh toán ngắn hạn bằng 1,41 năm 2011, bằng 1,73 đồng tài sản năm 2010 và bằng 2,04 đồng tài sản năm 2012. Nhìn vào biểu đồ cho ta thấy khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty năm 2011 kém hơn năm 2010 và năm 2012. Tuy nhiên các chỉ tiêu này đều lớn hơn 1, chứng tỏ việc dự trữ tài sản ngắn hạn của công ty dư thừa để trang trải cho các khoản nợ ngắn hạn.

– Chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh

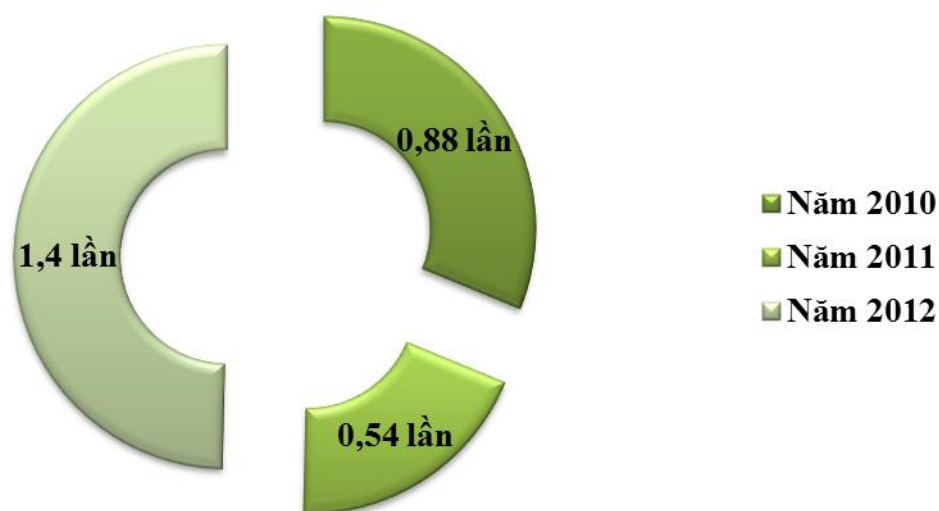
Biểu đồ 2.3. Khả năng thanh toán nhanh



Khả năng thanh toán nhanh được hiểu là khả năng doanh nghiệp dùng tiền hoặc tài sản có thể chuyển đổi nhanh thành tiền để trả nợ ngay khi đến hạn. Tỷ số này cho biết một đồng nợ huy động ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,62 đồng TSNH trừ đi hàng tồn kho năm 2011, bằng 1,09 đồng TSNH trừ đi hàng tồn kho năm 2010 và bằng 1,4 đồng TSNH trừ đi hàng tồn kho năm 2012. Như vậy khả năng thanh toán nhanh năm 2011 kém hơn năm 2010 và năm 2012. Chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh thay đổi do tốc độ tăng của hàng tồn kho cao hơn tốc độ tăng của vay ngắn hạn. Năm 2011 công ty nhập nhiều nguyên vật liệu vì vậy hàng tồn kho tăng còn nhiều do vậy công ty cần có chính sách kiểm soát tốt để giảm hàng lưu kho, có chính sách hợp lý.

– Chỉ tiêu khả năng thanh toán tức thời

Biểu đồ 2.4. Khả năng thanh toán tức thời



Khả năng thanh toán tức thời năm 2011 là 0,54 lần có ý nghĩa một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,54 đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Còn năm 2010, một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,88 đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Và năm 2012, một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1,4 đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán tức thời một khoản nợ cần phải trả, vì vậy chỉ tiêu này càng lớn thì càng đảm bảo chắc chắn cho khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Năm 2011, nợ ngắn hạn của công ty tăng khá mạnh so với năm 2010, chính vì vậy đã làm cho khả năng thanh toán tức thời của công ty giảm xuống. Năm 2012 công ty đã có những chính sách hoạt động phù hợp với điều kiện kinh tế, ngoài việc đã thanh toán được nhiều khoản nợ ngắn hạn công ty còn tăng dự trữ tiền và các khoản tương đương tiền giúp cho khả năng thanh toán tức thời của công ty tăng lên mạnh. Sự tăng lên của chỉ tiêu này cho thấy rằng khả năng thanh toán tức thời của công ty tốt hơn so với 2 năm trước, đáp ứng cho việc thanh toán các khoản nợ bằng tiền và các khoản tương đương tiền là khá tốt.

– Chỉ tiêu đánh giá hiệu suất sử dụng tài sản

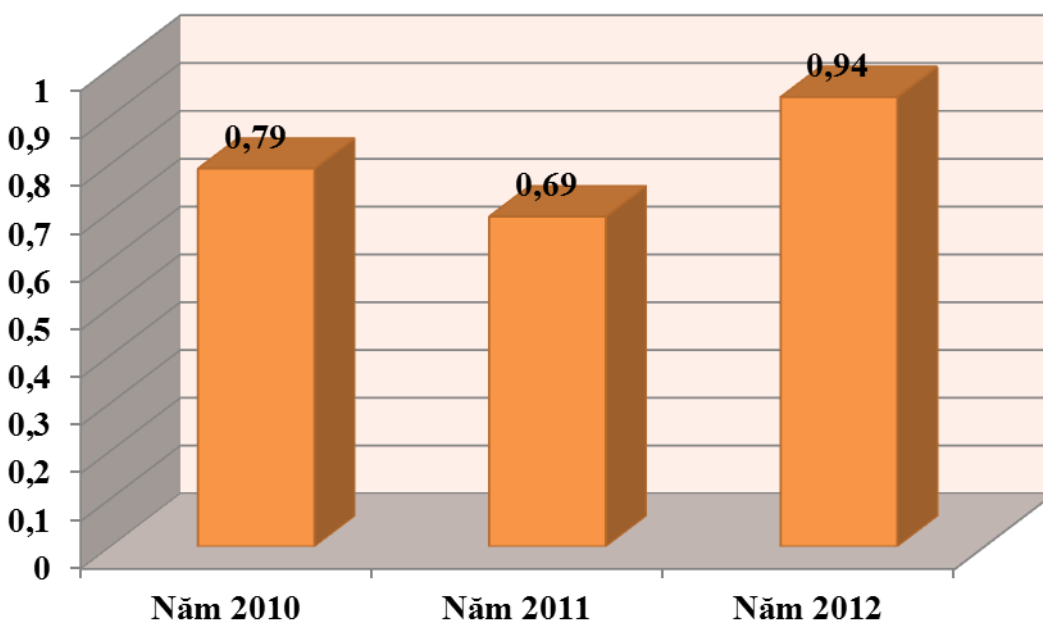
Bảng 2.6. Hiệu suất sử dụng tài sản

Đơn vị tính: Lần

Chỉ tiêu	Công thức tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch	
					2011/2010	2012/2011
Hiệu suất sử dụng tổng tài sản	Doanh thu thuần	0,79	0,69	0,94	(0,1)	0,25
	Tổng tài sản bình quân					

Biểu đồ 2.5. Hiệu suất sử dụng tài sản

Đơn vị tính: Lần



Năm 2010 hiệu suất sử dụng tổng tài sản của công ty là 0,79 lần, năm 2011 là 0,69 lần trong khi đó năm 2012 cao hơn là 0,94 lần. Nghĩa là trong năm 2011, một đồng tài sản khi tham gia vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 0,69 đồng doanh thu thuần, giảm 0,1 so với năm so với năm 2010, năm 2012 tăng 0,25 so với năm 2011. Năm 2012 có hiệu suất sử dụng tài sản cao là do tốc độ tăng của doanh thu lớn và lớn hơn tốc độ tăng của tổng tài sản. Đồng thời hiệu suất sử dụng tài sản tăng là do công ty mở rộng kinh doanh và bắt đầu hoạt động hiệu quả vào năm 2012 với chiến lược mới tạo được doanh thu lớn. Hệ số này đang ở mức khá cao, nhưng để tốt hơn công ty nên xem xét cắt giảm đầu tư vào những ngành kinh doanh gây ứ đọng vốn, hiệu quả thấp,

chi phí cao. Ngoài ra, công ty cũng cần chú ý đến giá vốn hàng bán, tạo nhiều uy tín hay tìm thêm những nhà cung cấp.

2.2.2. Thực trạng lợi nhuận của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam trong giai đoạn năm 2010 – năm 2012

2.2.2.1. Thực trạng lợi nhuận từ hoạt động tài chính

Tình hình hoạt động tài chính những năm qua như sau:

Bảng 2.7. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2010 và năm 2011		Chênh lệch năm 2011 và năm 2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Doanh thu hoạt động tài chính	942,54	1.339,39	1.377,58	396,85	42,10	38,19	2,85
2. Chi phí tài chính	-	-	0,054	-	-	0,054	-
3. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	942,54	1.339,39	1.377,53	396,85	42,10	38,14	2,85

Từ bảng trên ta thấy hoạt động tài chính của công ty khá hiệu quả.

Trong 3 năm không phát sinh khoản chi phí tài chính cho nên lợi nhuận từ hoạt động tài chính bằng doanh thu hoạt động tài chính, duy có năm 2012 có phát sinh 0,054 triệu đồng ảnh hưởng không đáng kể đến lợi nhuận từ hoạt động tài chính.

Trong năm 2010 hoạt động tài chính lãi 942,54 triệu đồng. Năm 2011 doanh thu tăng mạnh so với năm 2010 một khoản là 398,85 triệu đồng tương ứng với 42,1% và đến năm 2012 tiếp tục tăng nhẹ 38,14 triệu đồng so với năm 2011 tương ứng với 2,85%. Doanh thu từ hoạt động tài chính trong hai năm 2011 và 2012 tăng cao trong đó chủ yếu là thu nhập từ khoản lãi tiền gửi tiền cho vay. Và do phần lớn vốn của công ty được tài trợ bằng vốn chủ sở hữu cho nên không phát sinh chính phí lãi vay.

Nhìn chung 3 năm, ta thấy hoạt động tài chính của công ty tốt, lợi nhuận tăng theo hàng năm. Năm 2011 công ty mở rộng quy mô hoạt động và đã bắt đầu đi vào ổn định vào năm 2012 là nguyên nhân doanh thu tăng đều trong 2 năm này, vì vậy

công ty nên tiếp tục đi theo chiến lược kinh doanh đang được sử dụng để có thể làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty.

2.2.2.2. Thực trạng lợi nhuận từ hoạt động khác

Bảng 2.8. Lợi nhuận từ hoạt động khác

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2010 và năm 2011		Chênh lệch năm 2011 và năm 2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Thu nhập khác	106,56	200,84	19,82	94,28	88,48	(181,02)	(90,13)
2. Chi phí khác	97,31	199,51	-	102,20	105,03	(199,51)	(100)
3. Lợi nhuận khác	9,25	1,33	19,82	(7,92)	(85,62)	18,49	1390,23

(Nguồn: phòng Tổng hợp)

Nhìn chung khoản thu nhập không thường xuyên này chiếm không nhiều trong tổng lợi nhuận của công ty nhưng cũng có sự ảnh hưởng chi phí tăng. Cụ thể là:

Năm 2011, lãi từ hoạt động khác giảm 7,92 triệu đồng so với năm 2010 là 9,25 triệu đồng và giảm với tỷ lệ 85,62%. Năm 2011 có thu nhập khác tăng cao và tăng 94,28 triệu đồng so với năm 2010 và khoản thu nhập này chủ yếu do thu nhập từ thanh lý tài sản nhưng bên cạnh đó chi phí khác của năm 2011 cũng tăng mạnh tăng 102,20 triệu đồng tương đương với mức tỷ lệ khác cao 105,03% do chi phí thanh lý tài sản tăng hơn so năm trước. Và do năm 2011 với kế hoạch mở rộng quy mô kinh doanh nên công ty mua rất nhiều máy móc, thiết bị và nguyên vật liệu nên chi phí hao mòn vì thế mà tăng lên đáng kể vì vậy lợi nhuận khác tại năm 2011 giảm mạnh.

Năm 2012 lợi nhuận khác đồng tăng 18,49 triệu đồng so với năm 2011 tương đương với tỷ lệ rất cao là 1390,23%. Thu nhập khác năm 2012 giảm mạnh so với năm 2011 giảm 181,02 triệu đồng nhưng do không phát sinh khoản chi phí khác cho nên lợi nhuận khác bằng chính thu nhập khác. Năm 2012 công ty không thanh lý tài sản cố định cho nên không phát sinh thu nhập nhiều như năm 2011 và vì vậy chi phí khác của công ty cũng giảm mạnh.

Như vậy, ta thấy rằng trong những năm qua hoạt động khác không mấy hiệu quả. Mặc dù năm 2010, năm 2011 và năm 2012 có thu được lãi những vẫn thấp hơn rất nhiều so với tổng lợi nhuận thu được. Hoạt động này chỉ là hoạt động tạo doanh thu thêm cho doanh nghiệp, chủ yếu từ việc bán hoặc thanh lý các tài sản cũ, hết khấu hao nên doanh thu thu lại cũng không nhiều. Nhưng công ty cũng nên tận dụng khoản này

để nhận doanh thu khi công ty muốn thay máy móc, công nghệ mới để cải tiến dây chuyền sản xuất, tăng năng suất lao động, tăng chất lượng sản phẩm.

2.2.3. Phân tích các chỉ tiêu đánh giá lợi nhuận của Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam

Lợi nhuận là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh tế trong quá trình sản xuất kinh doanh của công ty. Tuy nhiên lợi nhuận chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố, có những nhân tố thuộc về chủ quan, có những nhân tố khách quan và có sự bù trừ lẫn nhau. Vì vậy để đánh giá đúng đắn chất lượng hoạt động của các doanh nghiệp, ta phải kết hợp chỉ tiêu lợi nhuận với các chỉ tiêu về tỷ suất sinh lời như tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu, tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản... Ta có bảng tỷ suất lợi nhuận của công ty như sau:

Bảng 2.9. Một số tỷ suất lợi nhuận của Công ty

Đơn vị tính: %

Chỉ tiêu	Công thức tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch	
					2011/2010	2012/2011
1. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	Lợi nhuận sau thuế	8,39	7,21	9,07	(1,18)	1,86
	Doanh thu thuần					
2. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản	Lợi nhuận sau thuế	6,67	5,04	8,55	(1,63)	3,51
	Tổng tài sản					
3. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế	25,56	25,76	36,14	0,2	10,38
	Vốn chủ sở hữu					

(Nguồn: Báo cáo tài chính của công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam)

– Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu cho biết cứ một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận trong đó. Năm 2011 tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu là 7,21%, điều này cho thấy cứ 1 đồng doanh thu sẽ đem lại 0,0721 đồng lợi nhuận. Năm 2011 là 7,21% giảm so với năm 2010 là 1,18%. Lợi nhuận năm 2011 tăng 118,59 triệu đồng tương ứng với 6,51%, doanh thu năm 2011 tăng mạnh 5,19 tỷ đồng tương ứng với 23,94%. Từ đó ta thấy tốc độ tăng của doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng của lợi nhuận. Bên cạnh đó tỷ lệ tăng của chi phí quản lý lớn hơn tỷ lệ tăng của doanh thu và lợi nhuận dẫn đến tỷ suất sinh lời trên doanh thu giảm. Tỷ

suất sinh lời năm 2011 giảm đi so với năm 2010, chứng tỏ hoạt động của doanh nghiệp đang kém đi.

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2012 là 9,07% cho biết cứ 1 đồng doanh thu thì sẽ đem lại 0,0907 đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này tăng 1,86% so với năm 2011, mặc dù tăng nhẹ nhưng cũng cho thấy công ty đã có những biện pháp quản lý chi phí tốt hơn, làm tỉ lệ chi phí quản lý tăng ở mức thấp hơn so với tỷ lệ tăng của doanh thu và lợi nhuận. Cụ thể, năm 2012 lợi nhuận tăng 71,62% so với năm 2011, doanh thu tăng 36,38% so với năm 2011, trong khi đó chi phí quản lý chỉ tăng 1,83%.

– **Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản:** Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản phản ánh cứ một đồng tài sản mà doanh nghiệp dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Năm 2011 tỷ suất lợi nhuận này là 5,04% cho biết cứ một đồng tài sản mà doanh nghiệp dùng vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra được 0,0504 đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này giảm 1,63% cho thấy khả năng sinh lời trên tổng tài sản năm 2011 nhỏ hơn so với năm 2010. Mặt khác tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế nhỏ hơn tốc độ tăng của tổng tài sản, cụ thể tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế là 6,51% và tốc độ tăng của tổng tài sản là 40,98%. Chứng tỏ năm 2011 công ty hoạt động không hiệu quả, khả năng quản lý và sử dụng tài sản để tạo ra lợi nhuận giảm xuống.

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản năm 2012 là 8,55% tức là cứ một đồng tài sản doanh nghiệp dùng vào sản xuất kinh doanh thì đem lại 0,0855 đồng lợi nhuận. Tỷ suất này tăng 3,51% so với năm 2011, điều này cho thấy khả năng sinh lời trên tổng tài sản năm 2012 cao hơn so với năm 2011. Bên cạnh đó tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế cao hơn tốc độ tăng của tài sản, cụ thể tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế năm 2012 là 71,62% và tốc độ tăng và tốc độ tăng cả tài sản năm 2012 là 1,14%. Điều này cho thấy năm 2012 công ty quản lý và sử dụng tài sản hiệu quả hơn so với năm 2011.

– **Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu:** Chỉ tiêu này cho biết chính xác cứ một đồng vốn bỏ ra trong quá trình sản xuất kinh doanh sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2010 tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu là 25,56%, năm 2011 tăng 0,2% so với năm 2010, năm 2012 tỷ suất lợi nhuận này tiếp tục tăng 10,38% lên đến 36,14%. Như vậy một đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra thì năm 2010 đem về 0,2556 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2011 đem về 0,2576 đồng và năm 2012 đem về 0,3614 đồng. Khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu tăng đều qua các năm. Điều này cho thấy trong 3 năm qua công ty đã sử dụng vốn chủ sở hữu hiệu quả để tạo ra nhiều lợi nhuận hơn.

2.3. Đánh giá thực trạng lợi nhuận tại công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam

2.3.1. Kết quả đạt được

Qua nghiên cứu số liệu về tình hình thực hiện lợi nhuận tại công ty CP tư vấn đường cao tốc VN giai đoạn năm 2010 – 2012, cho thấy công ty đã cố gắng vươn lên trong hoạt động kinh doanh, nắm bắt tình hình thực tế, tận dụng các tiềm năng sẵn có để hạn chế mức thấp nhất các khó khăn nhằm cải thiện tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh. Đồng thời trên cơ sở phân tích những lợi nhuận và khó khăn, công ty đã tiến hành tìm kiếm những biện pháp phù hợp với điều kiện thực tế của mình để nâng cao hiệu quả kinh doanh, nhanh chóng tăng lợi nhuận cho công ty. Tuy nhiên trong 3 năm từ 2010 – 2012, lợi nhuận của công ty không cao và không ổn định cũng là do một phần công ty phải chịu ảnh hưởng của nền kinh tế khủng hoảng chung toàn cầu.

Tuy lợi nhuận không cao nhưng doanh thu thuần của doanh nghiệp trong 3 năm không bị giảm quá mạnh chỉ dao động từ 21 – 36 tỷ đồng. Tình hình nền kinh tế trong những năm qua có nhiều biến động: giá cả nguyên vật liệu tăng cao và không ổn định, tình hình tài chính trong nước và trên thế giới khủng hoảng, nhiều công ty bị xiết nợ dẫn tới phá sản, lãi suất tín dụng tăng cao, tốc độ tăng trưởng giảm...nhưng nhờ sự nỗ lực của tập thể cán bộ công nhân viên công ty vẫn trên đà phát triển. Hơn nữa công ty còn ứng dụng công nghệ dây truyền tiên tiến, các mối quan hệ với nhà đầu tư, cổ đông khá tốt đây là thuận lợi cho công ty khi huy động vốn mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Những kết quả mà công ty đạt được trong giai đoạn vừa qua tuy vẫn chưa tương xứng với tiềm năng và thế mạnh của công ty nhưng đó là sự cố gắng, nỗ lực của đơn vị sản xuất, sự quản lý chặt chẽ và có hiệu quả của Ban giám đốc và các cán bộ quản lý trong công ty.

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1. Hạn chế

Bên cạnh những thành tựu đạt được, công ty CP tư vấn đường cao tốc Việt Nam vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế đặc biệt là tình hình tài chính của công ty, đòi hỏi cần có giải pháp kịp thời để cải thiện tình hình tài chính và tăng lợi nhuận cho công ty.

Lợi nhuận của công ty tăng hàng năm nhưng lượng tăng còn hạn chế. Mặc dù công ty bị tác động bởi sự khủng hoảng kinh tế toàn cầu, nhưng chính công ty cũng chưa có các biện pháp hợp lý để đề phòng những biến động xảy ra với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc quản lý chi phí chưa tốt, nhiều chi phí phát sinh mà không có chứng từ hợp lệ, rõ ràng. Chi phí quản lý doanh nghiệp từ năm 2010 đến năm 2011 tăng đột biến. Việc tổ chức quy trình mua vào bán ra và quản lý hàng chưa hợp lý đã làm tăng chi phí

không đáng có năm 2011 vừa qua. Các phòng còn lãng phí các chi phí giao nhận vận chuyển, các chi phí khác trong việc thực hiện hợp đồng.

Quy mô vốn chủ sở hữu năm 2010 và năm 2011 tăng trưởng thấp. Tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn thấp. Như vậy mục tiêu tối đa hóa giá trị vốn chủ sở hữu của công ty vẫn chưa đạt được.

Những vấn đề tồn tại nêu trên đặt ra cho công ty CP tư vấn đường cao tốc Việt Nam nhiệm vụ hết sức nặng nề. Trong thời gian tới công ty nên có những giải pháp hữu hiệu để kiểm soát chi phí, làm tăng lợi nhuận giúp công ty phát triển.

2.3.2.2. Nguyên nhân

Tình hình kinh tế thế giới trong khu vực có nhiều bất ổn trong những năm gần đây là nhân tố ảnh hưởng tới lợi nhuận, tới khả năng phát triển và sản xuất kinh doanh của công ty.

Giá cả các nguyên vật liệu trên thị trường không ổn định trong 3 năm gần đây gây khó khăn cho doanh nghiệp về giá cả nguyên vật liệu đầu vào phục vụ hoạt động kinh doanh khiến cho lợi nhuận chỉ tăng nhẹ trong năm 2012. Các biện pháp Nhà nước điều chỉnh giá cả mang tính thời điểm, vẫn chưa có hướng giải quyết cụ thể ảnh hưởng tới lợi nhuận thu được của doanh nghiệp.

Trình độ của cán bộ công nhân viên còn hạn chế và cần có thời gian đào tạo về chuyên môn ngành. Bên cạnh đó trình độ quản lý, trình độ chuyên môn của một số cán bộ quản lý chưa cao, một số nhân viên thiếu linh hoạt, sáng tạo trong công việc.

Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2011 tăng cao nguyên nhân là do tổ chức hoạt động kinh doanh của công ty chưa theo một hệ thống và chưa khoa học do đó công ty mất nhiều chi phí cho việc này tác động không tốt tới doanh thu và lợi nhuận của công ty.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP TĂNG LỢI NHUẬN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TƯ VẤN ĐƯỜNG CAO TỐC VIỆT NAM

3.1. Định hướng phát triển của công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam

3.1.1. Về công tác tổ chức

Xây dựng công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam hoạt động, đóng vai trò chủ lực trong lĩnh vực đầu tư và quản lý khai thác các tuyến đường cao tốc của quốc gia.

Tiếp tục xây dựng phát triển các tổ chức sản xuất thành viên để đảm bảo thực hiện đầy đủ các chức năng nhiệm vụ được giao của công ty. Các tổ chức của công ty phải hướng tới trở thành đầu mối chuyên nghiệp (tư vấn, kinh doanh dịch vụ,...) trong đầu tư đường cao tốc.

Mở rộng hợp tác, hình thành các công ty liên kết có đủ năng lực và kinh nghiệm để đẩy nhanh hơn tốc độ phát triển của tổng công ty.

3.1.2. Về công tác nhân lực

Tuyển chọn lực lượng lao động có chuyên môn, kỹ thuật đào tạo bồi dưỡng nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ có đủ năng lực đáp ứng với các nhiệm vụ cụ thể của công ty đang tổ chức thực hiện.

Thu hút mời các chuyên gia giỏi trong các lĩnh vực kinh tế, kỹ thuật và tài chính làm nòng cốt trong các hoạt động quản lý của công ty đảm bảo sự phát triển có hiệu quả và vững chắc.

Chăm lo đời sống cán bộ công nhân viên (CBCNV), xây dựng nề nếp làm việc có kỷ cương tốt, kỹ thuật cao tạo hình ảnh văn hóa của một doanh nghiệp lớn của Nhà nước.

3.1.3. Về hoạt động đầu tư

Đối với các dự án khởi công xây dựng cần tập trung chỉ đạo điều hành các đơn vị liên quan thi công xây dựng hoàn thành dự án đúng tiến độ.

Đối với các dự án hợp tác đầu tư theo hình thức hợp tác Nhà nước - Tư nhân: Phân đầu đến năm 2020 công ty đầu tư hoàn thành khoảng 1.323 km đường bộ cao tốc.

3.1.4. Về hoạt động sản xuất kinh doanh

Tập trung vào 4 mũi nhọn chính là tư vấn, dịch vụ, bất động sản và khai thác bảo trì đường cao tốc. Đây cũng là 4 lĩnh vực có lợi thế cho hoạt động kinh doanh của các công ty thành viên.

3.2. Giải pháp tăng lợi nhuận tại Công ty cổ phần Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam

3.2.1. Các giải pháp tăng doanh thu

Doanh thu của công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam gồm 3 nguồn:

- Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh
- Doanh thu từ hoạt động tài chính
- Doanh thu khác

Trong đó, doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu, đóng vai trò quyết định đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Thu nhập từ hoạt động tài chính và thu nhập khác khá thấp. Chính vì vậy những giải pháp để tăng doanh thu của doanh nghiệp chủ yếu tập trung vào doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

3.2.1.1. Đầu tư chất lượng công trình

Chất lượng công trình là một vấn đề hết sức quan trọng đối với các doanh nghiệp. Đặc biệt, trong điều kiện cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt như hiện nay thì việc nâng cao chất lượng sản phẩm công trình là yếu tố cơ bản nhất giúp công ty đứng vững và phát triển. Không những giúp duy trì thị trường hoạt động, mở rộng mối quan hệ bạn bè mà việc nâng cao chất lượng công trình còn nâng cao uy tín, vị thế của công ty trên thị trường.

Chất lượng công trình phụ thuộc vào phần lớn chất lượng nguyên vật liệu. Điều này đòi hỏi nâng cao công tác quản lý cung cấp nguyên liệu hết sức chặt chẽ, đặt biệt thị trường nguyên vật liệu rất phong phú về chủng loại, quy cách, giá cả chất lượng... việc lựa chọn thu mua nguyên vật liệu đòi hỏi cán bộ phụ trách có trình độ, kinh nghiệm, am hiểu thị trường.

Cần kiểm tra nghiêm ngặt việc thực hiện quy trình công nghệ đảm bảo đúng tiến độ thi công một cách khoa học.

Việc xây dựng và thực hiện nghiêm túc hệ thống định mức kỹ thuật nguyên vật liệu phù hợp với quy định chung của Bộ Xây dựng và Nhà nước. Biện pháp này giúp công ty sử dụng đúng quy cách phẩm chất nguyên vật liệu, tránh tình trạng sử dụng quá nhiều gây lãng phí còn nếu ít quá sẽ gây ảnh hưởng tới chất lượng công trình và sản phẩm.

3.2.1.2. Mở rộng thị trường hoạt động

Trong điều kiện sản xuất kinh doanh như hiện nay, thị trường là căn cứ, là mục tiêu để hoạch định kế hoạch sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp. Thị trường có quan hệ mật thiết với chính sách đầu tư, chính sách giá cả, uy tín sản phẩm của doanh nghiệp. Vì vậy, thị trường cần phải được nghiên cứu kỹ trước khi đề ra kế hoạch sản xuất.

Trong những năm gần đây, công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam đã chú ý đẩy mạnh công tác mở rộng thị trường song kết quả còn hạn chế. Đây là vấn đề cấp thiết đặt ra cho công ty. Trong thời gian tới đây, công ty phải đầu tư các máy móc thiết bị nhằm nâng cao năng suất lao động, chất lượng công trình, nhưng mặt khác cũng phải đẩy mạnh việc nghiên cứu thị trường.

3.2.1.3. Đẩy nhanh tiến độ thi công công trình

Một trong những đặc thù của công ty là thời gian hoàn thành kéo dài, bị ảnh hưởng bởi yếu tố thời tiết, vốn ứ đọng lâu vì vậy việc rút ngắn thời gian thi công là rất khó. Tuy nhiên đẩy nhanh tiến độ thi công là một biện pháp cần thiết để tăng doanh thu. Để biện pháp này nâng cao tính khả thi công ty cần:

- Xây dựng và kiểm tra quy trình sản xuất, phát hiện kịp thời những sai sót nhằm đưa ra biện pháp hữu hiệu tăng nhanh tiến độ thi công công trình.
- Bố trí lực lượng lao động, tránh tình trạng lãng phí nguồn lực.
- Đội ngũ cán bộ công nhân đặc biệt là cán bộ quản lý công trường và kỹ thuật viên phải có trình độ tay nghề đáp ứng hoàn thành tốt công việc được giao.

3.2.1.4. Nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn tiền

Khi sử dụng các nguồn tiền một cách hiệu quả công ty có thể tiết kiệm các chi phí, tăng lợi nhuận. Nhưng trước hết công ty phải thiết lập một mức tồn tiền tối ưu lấy đó làm cơ sở tách ra lượng tiền nhàn rỗi, có thể đem đầu tư ngắn hạn thu lợi nhuận. Ngoài ra công ty có thể cung cấp các khoản tín dụng thương mại cho khách hàng để đẩy mạnh tiêu thụ, tăng doanh thu. Điều này vô cùng cần thiết trong khi công ty đang mở rộng hoạt động sản xuất.

3.2.2. Các giải pháp giảm chi phí sản xuất

Các doanh nghiệp hoạt động trên thị trường luôn phải quan tâm đến việc quản lý các chi phí hiệu quả, hạ giá thành sản phẩm. Giá thành sản phẩm hợp lý là điều kiện cơ bản để doanh nghiệp thực hiện tốt việc tiêu thụ sản phẩm.

3.2.2.1. Giải pháp giảm chi phí nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu đóng vai trò vô cùng quan trọng, quyết định đến chất lượng sản phẩm. Tuy nhiên chi phí nguyên vật liệu luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí, do đó giảm chi phí nguyên vật liệu sẽ tác động đến việc giảm chi phí chung. Để thực hiện được công ty cần:

- Tăng cường tìm kiếm nguồn cung cấp nguyên vật liệu mới vừa đảm bảo chất lượng, giá cả hợp lý và chi phí vận chuyển thấp. Kết hợp với việc bố trí phương tiện vận tải, tổ chức tốt quá trình vận chuyển sao cho nguyên vật liệu luôn đáp ứng đầy đủ cho sản xuất mà không tồn đọng làm phát sinh nhiều chi phí như: chi phí lưu kho, chi phí trông coi, chi phí bảo quản.

- Trong quá trình sử dụng nguyên vật liệu, cần tiến hành giao sử dụng theo định mức đồng thời gắn trách nhiệm quản lý nguyên vật liệu cho từng tổ đội sản xuất, theo từng công trình và hạng mục công trình nhằm tránh mất mát, hao hụt.

3.2.2.2. Giải pháp giảm chi phí nhân công

Để tiết kiệm chi phí này công ty cần:

- Bố trí lao động phù hợp, đúng người đúng việc.
- Xây dựng chiến lược đào tạo đội ngũ cán bộ trẻ có năng lực, trình độ tay nghề cao.
- Có chính sách khen thưởng kỷ luật rõ ràng nhằm động viên tinh thần lao động tăng năng suất lao động.

3.2.2.3. Biện pháp giảm chi phí sản xuất chung

Chi phí sản xuất chung chiếm tỷ lệ không nhỏ trong tổng chi phí nhưng thực tế cho thấy giá trị vốn hàng bán tăng chủ yếu là do chi phí sản xuất chung tăng, trong khi các chi phí khác không có biến động mạnh.

- Xây dựng hoàn thiện và tổ chức thực hiện nghiêm túc quy chế tổ chức quản lý máy móc, thiết bị.
- Duy trì thường xuyên công tác kiểm tra, bảo dưỡng và sửa chữa máy móc thiết bị không đạt trình độ hiện đại. Thực hiện thanh lý nhượng bán các thiết bị không quá cũ không thể sử dụng được hoặc rất ít sử dụng.
- Cho thuê một số máy móc thiết bị ít sử dụng nhằm tăng công suất hoạt động tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị với Nhà nước

Trong những năm gần đây, việc quản lý đầu tư XD CB đã hình thành một cơ chế rõ ràng và có hệ thống, tuy nhiên nó chưa đáp ứng được những yêu cầu kịp thời và cụ thể cho từng lĩnh vực. Để hoàn thiện cơ chế quản lý XD CB Nhà nước cần xem xét các vấn đề có liên quan đến cơ chế này:

Một là, về thủ tục cấp giấy phép xây dựng. Việc cấp giấy phép xây dựng là một vấn đề luôn được quan tâm và mức độ quan tâm càng được tăng lên cùng với sự phát triển của kinh tế - xã hội nói chung và tốc độ tăng về đầu tư XD CB nói riêng. Việc cấp giấy phép phù hợp, tin cậy sẽ là điều kiện thuận lợi cho việc quản lý XD CB có hiệu quả và tác động trực tiếp đến chất lượng công trình và yêu cầu khác. Ở nước ta hiện nay cũng cần phải rà soát lại các tổ chức xây dựng có trình độ và điều kiện thi công khác nhau để dễ dàng quản lý và bảo đảm về yêu cầu thi công và chất lượng công trình.

Hai là, có chính sách hỗ trợ về vốn thích hợp cho doanh nghiệp như cấp thêm vốn mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Tiến hành đặt hàng cho công ty trong các công trình quốc phòng, các công trình phúc lợi xã hội mà công ty có thể đảm nhận được.

Ba là, trách nhiệm của đơn vị thiết kế. Đối với việc quản lý xây dựng liên kết thành ba bên chủ yếu với một số nhà thiết kế, kỹ sư hay kiến trúc sư cũng là một vấn đề mới mẻ. Theo cách này người quản lý xây dựng chuyên nghiệp đã đảm nhiệm một số nhiệm vụ truyền thống trước đây của người thiết kế và người thiết kế cũng tham gia vào quá trình quản lý xây dựng, có như vậy mới đem lại kết quả trong quản lý. Thực tế hiện nay ở nước ta, quá trình thiết kế, xác định khối lượng ban đầu có liên quan đến dự toán và chất lượng công trình. Đây là khâu đầu tiên quyết định chất lượng công trình, song cũng rất phức tạp, đây cũng là một mắt xích trong quá trình tiêu cực đã được dàn xếp của một hệ thống các bên tham gia quản lý xây dựng. Trong lĩnh vực này, để hạn chế tiêu cực nên chăng phải có sự quy định chặt chẽ về trách nhiệm và nghĩa vụ của bộ phận thiết kế, đảm bảo chất lượng công trình vừa tiết kiệm vốn đầu tư.

Bốn là, Nhà nước nên xem xét sửa đổi lại mức thuế suất, cần hoàn thiện chính sách thuế nhằm khuyến khích. Chính sách thuế phải đảm bảo điều tiết thu nhập vừa đảm bảo điều chỉnh hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và vừa khuyến khích cạnh tranh lành mạnh. Cần khắc phục nạn thất thu và lạm thu thuế không công bằng giữa các doanh nghiệp. Có thể thực hiện miễn giảm thuế cho các tổ chức thương nghiệp quốc doanh hoạt động kinh doanh ở vùng sâu vùng xa.

3.3.2. Kiến nghị với Tổng công ty Đầu tư phát triển đường cao tốc Việt Nam

Một là, cần đa dạng hoá các hoạt động hợp tác quốc tế, đặc biệt là đối với các quốc gia trong khu vực Đông Nam á, những nước có nhiều nét tương đồng với Việt Nam. Ngoài ra, Tổng Công ty Đầu tư Phát triển Đường cao tốc Việt Nam nên tạo điều kiện, ưu đãi về vốn cho các Công ty thành viên, giúp họ nâng cao dần tính chất kinh doanh độc lập, chủ động trong công tác huy động vốn, Tổng công ty với khả năng tài chính của mình có thể đứng ra đấu thầu, chỉ định thầu, giao thêm công việc, những việc thuộc về thế mạnh của công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam, để Công ty có cơ hội khẳng định khả năng của mình, tạo thêm được uy tín, vị trí vững chắc trong ngành xây dựng.

Hai là, mặc dù trong thời gian qua công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam hoạt động kinh doanh có hiệu quả, song để đáp ứng được nhu cầu ngày càng mở rộng quy mô kinh doanh của công ty thì vấn đề vốn là vấn đề cấp thiết được đặt ra. Do vậy để tạo điều kiện cho công ty phát triển hơn nữa thì tổng công ty cần hỗ trợ vốn để tạo điều kiện cho công ty mở rộng quy mô kinh doanh.

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường, lợi nhuận đã trở thành động lực, mục tiêu cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh. Nó không những quyết định sự tồn tại, phát triển của mỗi doanh nghiệp nói riêng mà nó còn là thước đo về trình độ phát triển của toàn bộ nền kinh tế quốc dân nói chung, do đó việc tìm ra các biện pháp nhằm nâng cao lợi nhuận là tất yếu và vô cùng cấp bách đối với tất cả các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh.

Trong Khóa luận này em đã đưa ra những lý luận cơ bản nhất về lợi nhuận của doanh nghiệp, nêu ra các khái niệm lợi nhuận và vai trò quan trọng của nó đối với doanh nghiệp như thế nào. Bằng cách nào để doanh nghiệp xác định lợi nhuận và những yếu tố nào có thể gây ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

Qua những tài liệu, báo cáo tài chính của công ty cung cấp dựa vào đó em đã phân tích tình hình hoạt động kinh doanh và thực trạng lợi nhuận của công ty CP Tư vấn Đường cao tốc Việt Nam trong giai đoạn năm 2010 – năm 2012 từ đó đưa ra những nhận xét, những kết quả mà công ty đã đạt được và những hạn chế công ty cần phải khắc phục để có thể tăng lợi nhuận cho công ty trong thời gian tới. Qua quá trình nghiên cứu, phân tích các báo cáo tài chính của công ty và nắm được những hạn chế công ty gặp phải em đã đề ra một số giải pháp nhằm giúp tăng lợi nhuận cho công ty và đưa ra một số kiến nghị với Nhà nước và tổng công ty Đầu tư và phát triển đường cao tốc Việt Nam.

Em nhận thấy bên cạnh những thành tích đã đạt được, công ty còn gặp không ít khó khăn do nguyên nhân khách quan và chủ quan, đòi hỏi công ty cần quan tâm hơn nữa để khắc phục những hạn chế và phát huy những thế mạnh của mình, nâng cao lợi nhuận công ty.

Do thời gian thực tập chưa nhiều và trình độ còn hạn chế nên những vấn đề trình bày trong chuyên đề này không tránh khỏi thiếu sót. Em rất mong thầy cô góp ý kiến cho em để bài luận văn của em được hoàn thiện hơn.

PHỤ LỤC

1. Bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2010 của công ty CP tư vấn đường cao tốc Việt Nam.
2. Bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011 của công ty CP tư vấn đường cao tốc Việt Nam.
3. Bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 của công ty CP tư vấn đường cao tốc Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Tài chính doanh nghiệp – PGS.TS. Lưu Thị Hương, NXB Thống kê 2003.
2. Tài chính doanh nghiệp hiện đại – PGS.TS. Trần Thị Ngọc Thơ, nhà xuất bản Thông kê (2005)
3. Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật - <http://moj.gov.vn>
4. Thông tin, tin tức mạng - <http://vnexpress.net/>
5. Các tài liệu của công ty CP tư vấn đường cao tốc Việt Nam.
6. Một số luận văn của anh chị khóa trước.
7. Các sách báo, tạp chí khác.