

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan đây là Công trình Nghiên cứu của riêng tôi. Kết quả trình bày trong Luận án là trung thực và chưa từng được công bố trong bất kỳ công trình nào.

*Tác giả Luận án*

**Đỗ Thị Phương**

## DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

BH và CCDV	Bán hàng và cung cấp dịch vụ
BHXH, BHYT, KPCĐ	Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn
BQ	Bình quân
CLGT	Chênh lệch giá trị
CLTL	Chênh lệch tỷ lệ
CLTT	Chênh lệch tỷ trọng
CP	Cổ phần
DK	Dệt kim
DN	Doanh nghiệp
DNDM	Doanh nghiệp dệt may
DNDMNN	Doanh nghiệp dệt may nhà nước
DT	Doanh thu
DTT	Doanh thu thuần
DTH	Dệt tổng hợp
DTHĐ	Doanh thu hoạt động
DTHĐTC	Doanh thu hoạt động tài chính
ĐBKD	Đòn bẩy kinh doanh
ĐV	Đơn vị
Đxuân	Đông Xuân
GTCL	Giá trị còn lại
GT NPL	Giá trị nguyên phụ liệu
GTSXCN	Giá trị sản xuất công nghiệp
GVHB	Giá vốn hàng bán
HN	Hà Nội
HĐKD	Hoạt động kinh doanh

HTK	Hàng tồn kho
KD	Kinh doanh
KN	Kim ngạch
KNXK	Kim ngạch xuất khẩu
LN	Lợi nhuận
NG	Nguyên giá
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
SXKD	Sản xuất kinh doanh
SDĐP	Số dư đảm phí
TCty	Tổng Công ty
TN	Thu nhập
TSCĐ	Tài sản cố định
TSDH	Tài sản dài hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TT	Tỷ trọng
VCSH	Vốn chủ sở hữu
VN	Việt Nam
XK	Xuất khẩu

## MỤC LỤC

<b>MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP</b> .....	4
<b>1.1. LỢI NHUẬN VÀ PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP</b> ....	4
1.1.1. Lợi nhuận và phương pháp xác định lợi nhuận.....	4
1.1.2. Ý nghĩa và phương pháp phân tích lợi nhuận .....	13
1.1.3. Nội dung phân tích lợi nhuận .....	21
1.1.4. Tài liệu, thông tin và tổ chức phân tích lợi nhuận trong doanh nghiệp ...	47
<b>1.2. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP</b> ..	52
1.2.1. Quan điểm chung về các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp .....	52
1.2.2. Các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp .....	53
<b>1.3. KINH NGHIỆM PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN CỦA NGÀNH DỆT MAY</b> .....	62
1.3.1. Kinh nghiệm phân tích lợi nhuận của ngành dệt may .....	62
1.3.2. Các biện pháp nâng cao lợi nhuận của Ngành Dệt May.....	65
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 1</b> .....	67
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM</b> .....	68
<b>2.1. TỔNG QUAN VỀ CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM</b> .....	68
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngành Dệt May Việt Nam.....	68
2.1.2. Những đặc điểm kinh doanh chủ yếu của các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam và ảnh hưởng của nó đến phân tích lợi nhuận.....	73
<b>2.2. THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM</b> .....	81
2.2.1. Khái quát chung về phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam qua các giai đoạn .....	82

2.2.2 Thực trạng phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam .....	87
2.2.3. Thực trạng áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam .....	112
<b>2.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM.....</b>	<b>121</b>
2.3.1. Đánh giá thực trạng phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam.....	121
2.3.2. Đánh giá thực trạng áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam.....	128
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 2 .....</b>	<b>136</b>
<b>CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM .....</b>	<b>137</b>
<b>3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2020.....</b>	<b>137</b>
<b>3.2. SỰ CẦN THIẾT PHẢI HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM</b>	<b>140</b>
<b>3.3. MỘT SỐ BIỆN PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM ....</b>	<b>141</b>
3.3.1. Hoàn thiện hệ thống cung cấp thông tin .....	141
3.3.2. Hoàn thiện nội dung phân tích lợi nhuận.....	143
3.3.3. Hoàn thiện phương pháp phân tích lợi nhuận.....	149
3.3.4. Hoàn thiện phân tích các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận.....	159
3.3.5. Hoàn thiện tổ chức phân tích lợi nhuận .....	162
<b>3.4. CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM.....</b>	<b>164</b>
3.4.1. Các biện pháp tăng doanh thu.....	164
3.4.2. Các biện pháp giảm chi phí .....	168

3.4.3. Tập trung sản xuất những mặt hàng có số dư đảm phí cao .....	174
3.4.4. Biện pháp về điều chỉnh cơ cấu chi phí và sử dụng đòn bẩy kinh doanh, đòn bẩy tài chính hợp lý .....	175
3.4.5. Biện pháp về đầu tư vốn .....	176
<b>3.5. KIẾN NGHỊ THỰC HIỆN BIỆN PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM.....</b>	<b>179</b>
3.5.1. Về phía Nhà nước .....	179
3.5.2. Về phía doanh nghiệp .....	183
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 .....</b>	<b>186</b>
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>187</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>	
<b>CÁC CÔNG TRÌNH ĐƯỢC CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN</b>	

## DANH MỤC BẢNG, HÌNH

### BẢNG

<i>Bảng 2.1:</i> Chỉ tiêu tăng trưởng Ngành Dệt May từ năm 2003 đến năm 2008 .....	70
<i>Bảng 2.2:</i> Kim ngạch xuất khẩu của Ngành Dệt May Việt Nam và các doanh nghiệp dệt may nhà nước giai đoạn 2003 - 2008 .....	71
<i>Bảng 2.10 :</i> Tình hình thực hiện lợi nhuận của các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam giai đoạn 2006-2008 .....	128
<i>Bảng 3.1:</i> Tốc độ tăng trưởng Ngành Dệt May giai đoạn 2006 - 2020 .....	139
<i>Bảng 3.2:</i> Các chỉ tiêu chủ yếu của Ngành Dệt May và DNNN giai đoạn 2008 – 2020....	139
<i>Bảng 3.3:</i> Bảng phân tích số dư đảm phí của mặt hàng sợi tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội năm 2007 .....	145
<i>Bảng 3.4:</i> Bảng phân tích DOL,DFL,DTL tại các DN DM NN giai đoạn 2006 -2008....	147
<i>Bảng 3.5 :</i> Bảng phân tích lãi gộp của mặt hàng sợi năm 2007 tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội.....	150
<i>Bảng 3.6:</i> Bảng phân tích lãi gộp của từng nhóm mặt hàng tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội giai đoạn 2007 -2008 .....	151
<i>Bảng 3.7:</i> Phân tích lợi nhuận theo từng hoạt động tại Công ty Dệt Kim Đông Xuân giai đoạn 2007 – 2008 .....	152
<i>Bảng 3.8:</i> Phân tích lợi nhuận theo từng hoạt động tại Tổng Công ty Phong Phú giai đoạn 2007-2008 .....	152
<i>Bảng 3.9:</i> Bảng phân tích lãi gộp theo từng địa điểm hoạt động tại Tổng Công ty Dệt May Hà nội.....	154
<i>Bảng 3.10:</i> Bảng phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận gộp bán hàng mặt hàng sợi tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội giai đoạn 2006-2007.....	155
<i>Bảng 3.11:</i> Bảng hoàn thiện các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận tại Tổng Công ty Dệt may Hà Nội giai đoạn 2006-2008.....	160
<i>Bảng 3.12:</i> Bảng hoàn thiện các chỉ tiêu tỷ suất của lợi nhuận tại Tổng Công ty Phong Phú giai đoạn 2006-2008.....	160

<i>Bảng 3.13:</i> Chi tiêu lợi nhuận trung bình của Ngành Dệt May Việt Nam giai đoạn 2006 - 2008 .....	161
<i>Bảng 3.14:</i> Chi tiêu lợi nhuận của một số doanh nghiệp trong khu vực .....	161
<i>Bảng 3.15:</i> Lộ trình cung ứng sản phẩm trong nội bộ đến năm 2015 .....	165
<i>Bảng 3.16:</i> Lộ trình các doanh nghiệp dệt may nhà nước đạt tiêu chuẩn và thương hiệu quốc tế đến năm 2015.....	167
<i>Bảng 3.17:</i> Lộ trình tăng tỷ lệ nội địa hoá của sản phẩm dệt may.....	168
<i>Bảng 3.18:</i> Lộ trình năng suất lao động của các doanh nghiệp dệt may nhà nước	170
<i>Bảng 3.19:</i> Bảng phân tích mức độ sử dụng và hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trong các doanh nghiệp dệt may Nhà nước giai đoạn 2006 – 2008.....	172
<i>Bảng 3.20:</i> Lộ trình phát triển các mặt hàng có số dư đảm phí cao trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước đến năm 2015 .....	175

## **HÌNH**

<i>Hình 1.1:</i> Sơ đồ biểu diễn khả năng sinh lời của Tài sản (ROA) .....	19
<i>Hình 1.2:</i> Sơ đồ biểu diễn Hệ thống phân tích Tài chính Dupont .....	20
<i>Hình 1.3 :</i> Đồ thị doanh thu biên và chi phí biên.....	46
<i>Hình 2.1:</i> Biểu đồ năng lực sản xuất của một số ngành hàng dệt may theo khu vực sản xuất .....	69
<i>Hình 3.1:</i> Mô hình ROE theo phương pháp Dupont tại Công ty May 10 .....	159



## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài luận án

Trong xu thế hội nhập và toàn cầu hoá hiện nay, đất nước ta đang chuyển mình trong công cuộc đổi mới, nền kinh tế đang vận hành theo cơ chế thị trường, có sự điều tiết và quản lý vĩ mô của Nhà nước. Để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh phải hoạt động có hiệu quả. Do vậy, lợi nhuận là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp, bởi vì lợi nhuận là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp duy nhất để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Lợi nhuận không chỉ là nguồn tài chính tích lũy để mở rộng sản xuất mà còn là nguồn tài chính quan trọng để thực hiện nghĩa vụ tài chính với Nhà nước, tăng thu nhập quốc dân và khuyến khích người lao động gắn bó với công việc của mình. Vì vậy, việc phân tích lợi nhuận để đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, từ đó tìm ra các biện pháp để nâng cao lợi nhuận là vấn đề hết sức quan trọng và cần thiết với các doanh nghiệp trong đó có các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam. Ngành Dệt May là một ngành kinh tế quan trọng, trong những năm vừa qua đã đóng góp không nhỏ vào sự phát triển của nền kinh tế quốc dân. Rất nhiều doanh nghiệp dệt may làm ăn có lãi, nhưng cũng có nhiều doanh nghiệp dệt may làm ăn thua lỗ. Để tồn tại và hoạt động có hiệu quả trong giai đoạn hội nhập kinh tế khu vực và thế giới là một vấn đề rất bức xúc đối với các doanh nghiệp dệt may nhà nước. Với chức năng là công cụ quản lý kinh tế hữu hiệu, phân tích lợi nhuận sẽ giúp các nhà quản lý điều hành hoạt động của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao nhất.

Trong thực tế, công tác phân tích lợi nhuận đã được thực hiện tại các doanh nghiệp dệt may nhà nước nhưng chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu quản lý do phương pháp, nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích lợi nhuận còn đơn giản. Xuất phát từ nhận thức trên, tôi đã chọn đề tài cho luận án của mình là: ***“Phân tích lợi nhuận và một số biện pháp nhằm nâng cao lợi nhuận của các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam”***.

## **2. Tổng quan về tình hình nghiên cứu đề tài**

Liên quan đến đề tài “Phân tích lợi nhuận và một số biện pháp nhằm nâng cao lợi nhuận của các DNNN thuộc Ngành Dệt May Việt Nam (NDMVN)” đã có một số Luận án tiến sĩ hay công trình nghiên cứu khoa học được công bố dưới dạng đề tài khoa học cấp Bộ, ngành và việc nghiên cứu này được tiếp cận ở những góc độ và phạm vi khác nhau. Tuy nhiên việc nghiên cứu một cách tổng quát về phân tích lợi nhuận và các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các DNNN thuộc NDMVN thì chưa có tác giả nào đề cập, do vậy đề tài không bị trùng lặp với các công trình đã công bố trước đó.

## **3. Mục đích nghiên cứu**

Nghiên cứu, tổng hợp và hệ thống các vấn đề lý luận cơ bản về lợi nhuận, phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp. Trên cơ sở lý luận về phân tích lợi nhuận, Luận án đưa ra một số biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp .

Phân tích đặc điểm kinh tế của Ngành Dệt May Việt Nam và các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam và ảnh hưởng của nó đến phân tích lợi nhuận. Xem xét, đánh giá thực trạng phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam, từ đó nêu ra các ưu điểm và các tồn tại của các doanh nghiệp trên trong việc phân tích lợi nhuận và áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận.

Trên cơ sở thực trạng phân tích lợi nhuận tại các doanh nghiệp trên, luận án sẽ đề xuất một số biện pháp cụ thể nhằm hoàn thiện phân tích lợi nhuận và nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam.

## **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- Đối tượng nghiên cứu

Nghiên cứu các vấn đề lý luận cơ bản và thực tiễn về phân tích lợi nhuận và các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam.

- Phạm vi nghiên cứu

Luận án giới hạn ở việc phân tích lợi nhuận và các biện pháp nâng cao lợi nhuận

áp dụng trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc ngành dệt may Việt Nam, trong đó chủ yếu hướng tới các giải pháp nâng cao lợi nhuận dựa trên kết quả phân tích lợi nhuận.

### **5. Phương pháp nghiên cứu**

Luận án dựa trên phương pháp luận duy vật biện chứng và duy vật lịch sử của chủ nghĩa Mác – Lênin.. Luận án sử dụng các phương pháp thống kê, tổng hợp, phân tích, so sánh, kết hợp nghiên cứu lý luận và khảo sát thực tế. Đặc biệt luận án đã sử dụng phương pháp tổng hợp bằng mô hình toán học để phân tích lợi nhuận.

### **6. Những đóng góp mới của luận án**

- Luận án đã làm rõ và phát triển các lý luận về phân tích lợi nhuận và một số biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp. Đặc biệt luận án đã đóng góp, phát triển lý luận phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị, góc độ vốn chủ sở hữu và phân tích lợi nhuận trong điều kiện có lạm phát.

- Luận án đã phân tích, đánh giá thực trạng phân tích lợi nhuận và áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận tại các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam và nêu ra các nguyên nhân của các tồn tại.

- Luận án đã nêu được một số biện pháp cụ thể hoàn thiện phân tích lợi nhuận và nâng cao lợi nhuận phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh và yêu cầu quản lý cho các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam.

### **7. Kết cấu của Luận án**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và phụ lục, luận án được kết cấu thành 3 chương:

***Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích lợi nhuận và một số biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp***

***Chương 2: Thực trạng phân tích lợi nhuận và áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam***

***Chương 3: Hoàn thiện phân tích lợi nhuận và một số biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam.***

## **CHƯƠNG 1**

# **CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP**

### **1.1. LỢI NHUẬN VÀ PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP**

#### **1.1.1. Lợi nhuận và phương pháp xác định lợi nhuận**

##### **1.1.1.1. Quan điểm về lợi nhuận và nguồn gốc của lợi nhuận**

Trải qua quá trình phát triển của lịch sử, khái niệm về lợi nhuận được rất nhiều nhà kinh tế học bàn đến và đưa ra các kết luận khác nhau.

Các nhà tư tưởng kinh tế chủ yếu của La mã cổ đại, mà điển hình là Carton (234–149 TCN) trong tác phẩm “Nghề trồng trọt“ cho rằng: Lợi nhuận là số dư thừa ngoài giá trị mà ông hiểu lầm là chi phí sản xuất. Theo ông giá trị là các chi phí về vật tư và tiền trả cho công thợ. Như vậy trong thời kỳ La mã cổ đại người ta đã hiểu được rằng lợi nhuận là phần dư thừa ngoài chi phí bỏ ra, nhưng chưa nhận thấy được lợi nhuận tạo ra từ đâu.

Các nhà tư tưởng kinh tế thời Trung cổ như Thomas Aquin cho rằng địa tô, lợi nhuận thương mại là sự trả công cho lao động gắn liền với việc quản lý tài sản, ruộng đất. Tại thời kỳ này các nhà kinh tế học đã phân biệt được khái niệm: địa tô được thu từ ruộng đất, lợi nhuận thương mại được thu từ việc quản lý tài sản nhưng vẫn chưa đưa ra được quan niệm đầy đủ về lợi nhuận là lợi nhuận không chỉ thu từ ruộng đất và quản lý tài sản, mà lợi nhuận còn thu từ cả các lĩnh vực khác.

Trong giai đoạn từ cuối thế kỷ thứ XV đến cuối thế kỷ thứ XIX xuất hiện một số học thuyết về lợi nhuận của các trường phái như:

**Học thuyết kinh tế của trường phái trọng thương** thì quan niệm rằng: Lợi nhuận là do lĩnh vực lưu thông tạo ra, là kết quả của việc mua bán hàng hoá. Như vậy họ cho rằng lợi nhuận chỉ được tạo ra trong lưu thông hàng hóa, mà trong sản xuất không tạo ra lợi nhuận. Do vậy, để có lợi nhuận thì chỉ cần kinh doanh buôn bán mà không cần phải sản xuất. Trường phái này chưa nhận thấy được rằng lợi nhuận trong lưu thông là do giá trị thặng dư được tạo ra từ người lao động trong sản xuất nhượng lại cho các nhà kinh doanh thương mại trong lưu thông.

**Học thuyết kinh tế của trường phái cổ điển** như W.Prety cho rằng: “Địa tô là giá trị nông sản phẩm sau khi đã trừ đi các chi phí sản xuất, mà các chi phí này gồm chi phí về giống và tiền lương” [40, tr.15]. Trong lý thuyết địa tô của mình, W.Prety nhận thức rằng người có tiền có thể sử dụng nó bằng hai cách để có thu nhập: cách thứ nhất là dùng tiền mua đất đai mà nhờ đó có được địa tô, cách thứ hai là mang tiền gửi vào ngân hàng để thu lợi tức. Như vậy lợi tức là thu nhập phát sinh của địa tô. Muốn xác định được lợi tức phải dựa vào địa tô. Mức cao hay thấp của lợi tức phụ thuộc vào điều kiện sản xuất nông nghiệp. Có thể thấy học thuyết của W.Prety cũng mới chỉ nêu được lợi tức tạo ra trong lĩnh vực kinh doanh đất đai nông nghiệp và khi mang tiền gửi vào ngân hàng mà vẫn chưa nhìn nhận được lợi tức không chỉ được tạo ra từ hai lĩnh vực trên mà còn có thể thu được từ nhiều hoạt động kinh doanh khác.

**Học thuyết của trường phái trọng nông** lại cho rằng: “Sản phẩm thuần túy là số chênh lệch giữa tổng sản phẩm và chi phí sản xuất. Nó là số dôi ra ngoài chi phí sản xuất, được tạo ra từ lĩnh vực sản xuất nông nghiệp. Sản phẩm thuần túy là thu nhập của nhà tư bản, gọi là lợi nhuận” [40, tr.17]. Trong lý thuyết tiền lương, lợi nhuận, địa tô của A.Smith, ông nêu: “nếu như địa tô là khoản khấu trừ đầu tiên thì lợi nhuận là khoản khấu trừ thứ hai vào sản phẩm của người lao động, chúng đều có chung nguồn gốc là lao động không được trả công của công nhân” [40, tr.26]. Ông chỉ ra: lợi tức là một bộ phận của lợi nhuận mà nhà tư bản hoạt động bằng tiền đi vay phải trả cho chủ nợ để được sở hữu tư bản. Như vậy, A.Smith đã nhận thức được: lợi nhuận, lợi tức, địa tô có chung nguồn gốc là lao động không được trả công của công nhân.

Lý thuyết về tiền lương, lợi nhuận và địa tô của D.Ricardo nhận thức rằng: “lợi nhuận là số còn lại ngoài tiền lương của nhà tư bản trả cho công nhân” [40, tr.32]. Ông đã thấy được rằng lợi nhuận là phần mà nhà tư bản được hưởng ngoài phần đã trả tiền lương cho công nhân. Nhưng ông vẫn chưa nhận thức được là lợi nhuận không chỉ là số còn lại ngoài tiền lương trả cho công nhân mà là số còn lại sau khi trừ đi tất cả các chi phí họ đã bỏ ra.

Các học thuyết kinh tế thời hậu cổ điển quan niệm về lợi nhuận như sau:

Trong lịch sử chỉ đến thời kỳ J.B.Say mới có nhiều cách giải thích khác nhau về lợi nhuận. **Lý thuyết lợi nhuận của J.B.Say** cho rằng: “Lợi nhuận là hiệu suất đầu tư của tư bản mang lại” [40, tr.44]. Theo ông, nếu đầu tư thêm tư bản vào sản xuất sẽ làm tăng thêm sản phẩm, phù hợp với phần tăng thêm về giá trị. Từ đó, máy móc tham gia vào sản xuất sẽ tham gia vào việc tăng giá trị. Theo J.B.Say: nhà tư bản chính là người có tư bản cho vay để thu lợi tức, còn nhà kinh doanh là người mạo hiểm, dám chấp nhận nguy hiểm trong cuộc chơi. Họ vay tư bản, thuê công nhân, sản xuất ra hàng hóa bán trên thị trường. Vì vậy nhà kinh doanh cũng lao động như công nhân, lợi nhuận do anh ta thu được cũng giống như tiền lương công nhân. Ông đã hiểu lợi nhuận là do tư bản mang lại nhưng vẫn nhầm lẫn bản chất của lợi nhuận với tiền lương công nhân, mà thực chất lợi nhuận lại được sinh ra từ ngoài tiền lương của công nhân.

**Học thuyết kinh tế tiểu tư sản**, ví dụ lý thuyết về tiền lương, lợi nhuận và địa tô của Simondi cho rằng: công nhân là người tạo ra của cải vật chất, tiền lương là thu nhập của người công nhân, phần “siêu giá trị” hình thành nên lợi nhuận của nhà tư bản và địa tô của địa chủ là thu nhập không lao động, hay là sự bóc lột đối với giai cấp công nhân. Ông đã thấy được khá đúng là lợi nhuận của nhà tư bản là do lao động của công nhân tạo ra.

**Học thuyết kinh tế của trường phái cổ điển mới** như J.Clark cho rằng lợi nhuận là năng lực chịu trách nhiệm của các yếu tố sản xuất. Ở đây công nhân bỏ sức lao động thì nhận được tiền lương, địa chủ có đất đai thì nhận được địa tô, nhà tư bản có tư bản thì nhận lợi tức tương ứng. Tiền lương của công nhân bằng sản phẩm giới hạn của lao động, địa tô bằng sản phẩm giới hạn của đất đai, lợi tức bằng sản phẩm giới hạn của tư bản. Phần còn lại là thặng dư của người sử dụng các yếu tố sản xuất hay lợi nhuận của các nhà kinh doanh. Như vậy theo học thuyết này, nếu coi lao động, tư bản, ruộng đất là khoản chi phí phải bỏ ra thì lợi nhuận là phần chênh lệch giữa phần thu nhập thu được trừ đi các khoản chi phí bỏ ra. Có thể thấy học thuyết này đã thấy được nguồn gốc của lợi nhuận được sinh ra từ cả lĩnh vực sản xuất và kinh doanh và đã quan niệm khá đúng đắn về cách xác định lợi nhuận.

**Học thuyết kinh tế của Các Mác** quan niệm rằng: “Giá trị thặng dư hay là lợi nhuận, chính là giá trị dôi ra ấy của giá trị hàng hoá so với chi phí sản xuất của nó, nghĩa là phần dôi ra của tổng số lượng lao động chứa đựng trong hàng hoá so với số lượng lao động được trả công chứa đựng trong hàng hoá” [17, tr.233]. Quan niệm trên của Các Mác về lợi nhuận là sự tiến bộ vượt bậc so với quan niệm của các trường phái trước đó. Ông đã chỉ ra đúng đắn rằng lợi nhuận được sinh ra từ giá trị thặng dư của hàng hoá hay lao động không được trả công cho người lao động.

Kế thừa những gì tinh túy nhất do các nhà kinh tế học tư sản cổ điển để lại, kết hợp với việc nghiên cứu sâu sắc nền sản xuất tư bản chủ nghĩa, đặc biệt là nhờ có lý luận vô giá về giá trị hàng hoá sức lao động nên Các Mác đã kết luận một cách đúng đắn rằng: “lợi nhuận và giá trị thặng dư cũng là một, lợi nhuận cũng chẳng qua chỉ là một hình thái thần bí hoá của giá trị thặng dư” [17, tr.233].

Dựa vào lý luận của Các Mác về lợi nhuận, các nhà kinh tế học hiện đại đã phân tích nguồn gốc của lợi nhuận. Thật vậy, mục tiêu của các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh là tối đa hóa lợi nhuận. Muốn có lợi nhuận cao, doanh nghiệp phải nhìn thấy được những cơ hội mà người khác bỏ qua, phải phát hiện ra sản phẩm mới, tìm phương pháp sản xuất mới và tốt hơn để có chi phí thấp, hoặc là phải mạo hiểm. Nói chung, tiến hành tốt các hoạt động kinh doanh để có thu nhập lớn nhất, chi phí ít nhất là nguồn gốc để tạo ra và tăng lợi nhuận cho mỗi doanh nghiệp. Như vậy, nguồn gốc của lợi nhuận trong doanh nghiệp bao gồm thu nhập từ các nguồn lực mà doanh nghiệp đã đầu tư cho kinh doanh, phần thưởng cho sự mạo hiểm, sáng tạo, đổi mới trong kinh doanh và thu nhập độc quyền.

Tiêu biểu cho học thuyết của các nhà kinh tế học hiện đại là **học thuyết của nhà kinh tế học David Begg** cho rằng “lợi nhuận là lượng dôi ra của doanh thu so với chi phí” [1, tr.139] hay cụ thể hơn: lợi nhuận được định nghĩa là sự chênh lệch giữa tổng thu nhập của một doanh nghiệp và tổng chi phí. Quan niệm trên đã chỉ ra đúng đắn bản chất và nguồn gốc của lợi nhuận.

**Các nhà kinh tế học xã hội chủ nghĩa** quan niệm rằng: lợi nhuận của doanh nghiệp là phần doanh thu còn lại sau khi đã bù đắp các khoản chi phí vật chất cần thiết của các hoạt động kinh doanh đã được thực hiện.

Luật Thuế Thu nhập doanh nghiệp được Quốc hội ban hành ngày 22 tháng 5 năm 1997 đã xác định lợi nhuận của doanh nghiệp là doanh thu trừ đi các chi phí hợp lý có liên quan đến việc tạo ra doanh thu đó.

Theo chế độ tài chính hiện hành, lợi nhuận toàn doanh nghiệp là số chênh lệch giữa tổng doanh thu và thu nhập với tổng chi phí từ tất cả các hoạt động của doanh nghiệp (hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính và hoạt động khác). Trong đó lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh là bộ phận lợi nhuận chủ yếu của doanh nghiệp, phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh, được xác định là số chênh lệch giữa doanh thu với chi phí sản xuất kinh doanh.

Tác giả đồng tình với các quan điểm trên về lợi nhuận. Như vậy đứng về mặt lượng mà xét thì tất cả các định nghĩa trên đều thống nhất: Lợi nhuận là thu nhập dôi ra so với chi phí bỏ ra. Phần thu nhập này là hình thức biểu hiện của giá trị thặng dư do lao động xã hội trong các doanh nghiệp tạo ra, được tính bằng chênh lệch giữa tổng doanh thu đạt được với tổng chi phí bỏ ra tương ứng của doanh nghiệp. Tuy nhiên, theo tác giả, có thể đưa thêm khái niệm về lợi nhuận kinh tế và cần phải phân biệt rõ sự khác nhau giữa lợi nhuận kinh tế với lợi nhuận kế toán. Lợi nhuận kinh tế thể hiện sức sinh lời của tài sản hoặc vốn kinh doanh, trong đó bao gồm cả chi phí lãi vay (tức là trong chi phí thực tế để xác định lợi nhuận không tính đến chi phí lãi vay). Theo quan điểm trên, tác giả cho rằng lợi nhuận kinh tế mới thể hiện sức sinh lời thực của tài sản hoặc vốn kinh doanh bởi nó không tính đến nguồn gốc của tài sản hoặc vốn kinh doanh được tạo ra từ đâu, từ vốn vay hay vốn chủ sở hữu, vì hai loại vốn này đưa vào sản xuất kinh doanh thì sức sinh lời là như nhau. Lợi nhuận kế toán là lợi nhuận được xác định theo các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành, trong đó chi phí hợp lý để xác định lợi nhuận bao gồm cả chi phí lãi vay, do vậy trong lợi nhuận kế toán không bao gồm chi phí lãi vay. Đây chính là điểm khác biệt giữa lợi nhuận kinh tế và lợi nhuận kế toán, là cơ sở để phân tích khả năng sinh lời của tài sản.

#### **1.1.1.2. Phương pháp xác định lợi nhuận**

Việc xác định lợi nhuận có thể tùy theo mục đích sử dụng thông tin và nguồn



dữ liệu cũng như chủ thể phân tích mà lợi nhuận có thể xác định dưới nhiều góc độ khác nhau. Mỗi phương pháp xác định lợi nhuận sẽ có ý nghĩa nhất định đối với việc quản lý doanh nghiệp và đáp ứng nhu cầu sử dụng thông tin khác nhau.

Dưới góc độ kế toán tài chính, lợi nhuận của doanh nghiệp được xác định là số chênh lệch giữa tổng doanh thu, thu nhập và tổng chi phí. Trong các doanh nghiệp Việt Nam theo chế độ tài chính kế toán hiện hành tổng doanh thu, thu nhập gồm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác. Tổng chi phí gồm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính và chi phí khác. [3, tr.32-66]

Lợi nhuận của doanh nghiệp gồm lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận khác.

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh được xác định như sau:

$$\begin{array}{rcccl} \text{Lợi nhuận} & & \text{Doanh thu} & & \text{Chi phí} \\ \text{từ hoạt động} & = & \text{từ hoạt động} & - & \text{hoạt động} \\ \text{SXKD} & & \text{SXKD} & & \text{SXKD} \end{array} \quad (1.1)$$

Trong đó:

Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh là tổng số tiền thu được hoặc sẽ thu được từ các giao dịch bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh là những chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh cho một thời kỳ nhất định, gồm:

- Chi phí nguyên vật liệu gồm nguyên vật liệu chính, vật liệu phụ, nhiên liệu, phụ tùng thay thế, công cụ dụng cụ sử dụng cho sản xuất kinh doanh.
- Chi phí nhân công gồm tiền lương, phụ cấp lương và các khoản trích theo lương (BHXH, BHYT, KPCĐ) phải trả cho người lao động.
- Chi phí khấu hao tài sản cố định phục vụ cho sản xuất kinh doanh.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài như tiền điện, nước, điện thoại, tiền vệ sinh, chi phí về dịch vụ sửa chữa, quảng cáo, tư vấn...
- Chi phí khác bằng tiền như chi phí giao dịch, tiếp khách, tiền bảo hiểm tài sản, thuế môn bài, tiền thuê nhà đất...

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

$$\begin{array}{rcccl} \text{Lợi nhuận} & & \text{Doanh thu} & & \text{Chi phí} \\ \text{từ hoạt động} & = & \text{từ hoạt động} & - & \text{hoạt động} \\ \text{tài chính} & & \text{tài chính} & & \text{tài chính} \end{array} \quad (1.2)$$

Trong đó doanh thu hoạt động tài chính bao gồm:

- Tiền lãi: lãi cho vay; lãi tiền gửi; lãi bán hàng trả chậm, trả góp; lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu; chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hóa, dịch vụ; lãi cho thuê tài chính...

- Thu nhập từ cho thuê tài sản; cho người khác sử dụng tài sản (bằng sáng chế, nhãn hiệu thương mại, bản quyền tác giả, phần mềm máy vi tính...);

- Cổ tức, lợi nhuận được chia;

- Thu nhập về hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn;

- Thu nhập chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng;

- Thu nhập về các hoạt động đầu tư khác;

- Chênh lệch do bán ngoại tệ; khoản lãi chênh lệch tỷ giá ngoại tệ;

- Chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn;

- Các thu nhập từ hoạt động tài chính khác.

Chi phí tài chính gồm: các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán; khoản lập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, đầu tư khác, khoản lỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ và bán ngoại tệ...

Lợi nhuận khác được xác định như sau:

$$\text{Lợi nhuận khác} = \text{Thu nhập khác} - \text{Chi phí khác} \quad (1.3)$$

Trong đó:

Thu nhập khác của doanh nghiệp gồm:

- Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ;

- Thu tiền được phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng;

- Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xóa sổ;

- Các khoản thuế được ngân sách nhà nước hoàn lại;

- Thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ;

- Các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ không tính trong doanh thu (nếu có);
- Thu nhập quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của các tổ chức, cá nhân tặng cho doanh nghiệp;
- Các khoản thu nhập kinh doanh của những năm trước bị bỏ sót hay quên ghi sổ kế toán, năm nay mới phát hiện ra...

Chi phí khác gồm:

- Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán (nếu có);
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế;
- Khoản tiền bị phạt thuế, truy nộp thuế;
- Các khoản chi phí do kế toán bị nhầm, hoặc bỏ sót khi ghi sổ kế toán;
- Các khoản chi phí khác.

Dưới góc độ kế toán tài chính, lợi nhuận được trình bày trong quá khứ. Vì vậy, phương pháp xác định lợi nhuận trên là cơ sở để xây dựng các dự toán (dự toán doanh thu, chi phí, lợi nhuận...) và phân tích tình hình tài chính trong quá khứ và dự đoán tình hình tài chính trong tương lai. Ngoài ra phương pháp xác định lợi nhuận này còn giúp nhà quản lý phân tích được sự biến động, tầm quan trọng của lợi nhuận của từng hoạt động để đưa ra các biện pháp nâng cao lợi nhuận từ các hoạt động khác nhau.

Ngoài cách xác định lợi nhuận theo 3 hoạt động trên, theo kế toán tài chính còn xác định các chỉ tiêu lợi nhuận như lợi nhuận gộp, lợi nhuận trước thuế và lãi vay, lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận sau thuế. Mỗi một chỉ tiêu có một ý nghĩa nhất định và đáp ứng nhu cầu cung cấp thông tin khác nhau cho nhà quản lý.

$$\text{Lợi nhuận gộp} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán} \quad (1.4)$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lãi từ hoạt động kinh doanh, nó càng lớn thì khả năng sinh lãi từ hoạt động kinh doanh càng lớn và ngược lại. Thông tin về chỉ tiêu này giúp nhà quản lý phân tích, đánh giá năng lực và đưa ra các biện pháp quản lý doanh thu và giá vốn hàng bán nhằm nâng cao lợi nhuận.

$$\begin{array}{l} \text{LN trước thuế} \\ \text{và lãi vay} \end{array} = \begin{array}{l} \text{LN từ} \\ \text{HĐSXKD} \end{array} + \begin{array}{l} \text{LN từ} \\ \text{HĐTC} \end{array} + \begin{array}{l} \text{LN từ} \\ \text{HĐ khác} \end{array} + \text{Lãi vay} \quad (1.5)$$

Chỉ tiêu trên chính là lợi nhuận kinh tế, là cơ sở để xác định và đánh giá khả năng sinh lời thực của tài sản mà không tính đến nguồn gốc của tài sản được tạo từ vốn vay hay vốn chủ sở hữu, từ đó giúp nhà quản lý đưa ra các biện pháp nâng cao khả năng sinh lời của tài sản.

$$\text{LN trước thuế} = \text{LN từ HĐSXKD} + \text{LN từ HĐTC} + \text{LN từ HĐ khác} \quad (1.6)$$

Chỉ tiêu này phản ánh mức lợi nhuận thu được từ tất cả các hoạt động của doanh nghiệp mà không tính đến ảnh hưởng của chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

$$\text{LN sau thuế} = \text{LN trước thuế} - \text{Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp} \quad (1.7)$$

Chỉ tiêu trên phản ánh mức thực lãi thu được từ tất cả các hoạt động của doanh nghiệp sau khi đã loại trừ ảnh hưởng của chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp, là cơ sở để phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động và khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

Khác với góc độ kế toán tài chính, dưới góc độ kế toán quản trị lợi nhuận được nhấn mạnh đến mối quan hệ giữa lợi nhuận với điểm hoà vốn và số dư đảm phí, theo đó khi doanh nghiệp đã vượt qua điểm hoà vốn thì lợi nhuận của mỗi đơn vị sản phẩm hàng hoá tiêu thụ mang lại cho doanh nghiệp đúng bằng số dư đảm phí đơn vị.

$$\text{LN} = \text{Sản lượng tiêu thụ vượt điểm hoà vốn} \times \text{Số dư đảm phí đơn vị} \quad (1.8)$$

Trong đó :  $\text{Tổng định phí}$

$$\text{Sản lượng hoà vốn} = \frac{\text{Tổng định phí}}{\text{Số dư đảm phí đơn vị}} \quad (1.9)$$

$$\text{Số dư đảm phí đơn vị} = \text{Giá bán đơn vị} - \text{Biến phí đơn vị} \quad (1.10)$$

Mối quan hệ này cho thấy sau khi hoà vốn, đã trang trải hết toàn bộ định phí thì mức lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được đúng bằng mức chênh lệch giữa tổng giá bán và tổng biến phí.

Phương pháp xác định lợi nhuận trên giúp cho các nhà quản lý dự kiến được lợi nhuận trong tương lai, từ đó giúp họ lựa chọn các phương án kinh doanh, quyết định đầu tư, mở rộng thị trường ...

$$\begin{array}{l} \text{Sản lượng} \\ \text{đề đạt được} \\ \text{LN mong muốn (MM)} \end{array} = \frac{\text{Tổng định phí} + \text{Lợi nhuận mong muốn}}{\text{Số dư đảm phí đơn vị}} \quad (1.11)$$

Từ đó :

$$LNMM = (\text{Sản lượng để đạt được LNMM} * \text{Số dư đảm phí đơn vị}) - \text{Tổng định phí} \quad (1.12)$$

Dựa trên công thức (1.12) ta thấy để đạt được lợi nhuận theo mong muốn doanh nghiệp cần phải đạt được sản lượng, số dư đảm phí đơn vị theo kế hoạch.

Xác định lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong việc phân tích lợi nhuận nhằm khai thác các khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp, là cơ sở cho việc ra các quyết định lựa chọn hay quyết định điều chỉnh về sản xuất kinh doanh như giá bán, chi phí, sản lượng... nhằm tối đa hoá lợi nhuận.

Khác với việc xác định lợi nhuận dưới góc độ kế toán tài chính và kế toán quản trị, xác định lợi nhuận dưới góc độ vốn chủ sở hữu được dựa trên giả thiết rằng các yếu tố liên quan đến vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp không thay đổi trong kỳ phân tích: như không có sự đóng góp thêm về vốn góp, không phát sinh chênh lệch đánh giá lại tài sản, không phát sinh chênh lệch tỷ giá hối đoái, không phát sinh các khoản được viện trợ, tài trợ và không xác định việc sử dụng lợi nhuận sau thuế. Tuy nhiên các giả định này hầu như không xảy ra trong thực tế nên việc xác định lợi nhuận theo phương pháp vốn chủ sở hữu ít được sử dụng. Theo phương pháp này lợi nhuận được xác định như sau :

$$LN = \sum \text{Vốn chủ sở hữu cuối năm} - \sum \text{Vốn chủ sở hữu đầu năm} \quad (1.13)$$

Phương pháp xác định lợi nhuận này giúp nhà quản lý phân tích, đánh giá sự biến động của lợi nhuận trong mối quan hệ với vốn chủ sở hữu để trên cơ sở đó đề ra các biện pháp nâng cao khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu. Bên cạnh đó xác định lợi nhuận dưới góc độ vốn chủ sở hữu cho thấy vai trò quan trọng của lợi nhuận trong việc gia tăng vốn chủ sở hữu. Lợi nhuận càng tăng lên thì vốn chủ sở hữu càng lớn. Khi đó doanh nghiệp có khả năng giảm bớt vốn vay, chi phí tài chính giảm xuống lại làm lợi nhuận tăng lên.

## **1.1.2. Ý nghĩa và phương pháp phân tích lợi nhuận**

### **1.1.2.1. Ý nghĩa của lợi nhuận**

Lợi nhuận là kết quả cuối cùng của mọi hoạt động trong doanh nghiệp, là mục tiêu phấn đấu của các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh và đóng góp tích cực vào

sự tăng trưởng của nền kinh tế quốc dân. Vì vậy lợi nhuận có ý nghĩa to lớn không những đối với việc tăng cường hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mà cả đối với cả nền kinh tế quốc dân.

Các doanh nghiệp tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh với động cơ kinh tế là tìm kiếm lợi nhuận. Trong nền kinh tế thị trường, lợi nhuận là mục tiêu của kinh doanh, là thước đo phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh về mặt qui mô, là động lực kinh tế thúc đẩy các doanh nghiệp cũng như mỗi người lao động không ngừng sử dụng hợp lý tiết kiệm các nguồn lực, nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngoài ra động cơ lợi nhuận giúp cho doanh nghiệp luôn cải tiến kỹ thuật đưa ra thị trường những sản phẩm mới nhằm thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng của con người dẫn đến làm cho xã hội loài người ngày càng phát triển.

Lợi nhuận là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp mà thông qua việc phân tích chỉ tiêu lợi nhuận sẽ giúp nhà quản lý xác định các nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình lợi nhuận để đưa ra các quyết định phù hợp nhằm nâng cao kết quả kinh doanh của mọi hoạt động.

Lợi nhuận là nguồn tài chính quan trọng để tái sản xuất mở rộng, tiếp tục phát triển quá trình sản xuất kinh doanh để có hiệu quả cao hơn, bù đắp rủi ro trong kinh doanh, tăng vốn chủ sở hữu, thực hiện khuyến khích vật chất, cải tiến đời sống cho người lao động như: thông qua việc trích lập quỹ đầu tư phát triển doanh nghiệp có điều kiện mua sắm thêm máy móc, thiết bị, hiện đại hóa dây chuyền công nghệ, thực hiện tái sản xuất mở rộng; thông qua việc trích lập quỹ dự phòng tài chính để bù đắp những mất mát vốn kinh doanh, làm lành mạnh tình hình tài chính, doanh nghiệp không bị suy sụp khi có những rủi ro về tài chính; thông qua việc trích lập quỹ khen thưởng, phúc lợi doanh nghiệp có thể cải thiện, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động, từ đó khơi dậy lòng nhiệt tình, hăng say làm việc, phát huy nhiều sáng kiến cải tiến kỹ thuật làm tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Lợi nhuận còn là nguồn tài chính để các doanh nghiệp trả lãi cho các cổ đông. Các cổ đông có thể là người trong doanh nghiệp hoặc ngoài doanh nghiệp nhưng đều có một điểm chung là ngoài phần tiền lương mà họ được hưởng theo công sức lao động bỏ ra, họ sẽ còn một khoản thu nhập từ cổ phiếu mà họ được hưởng, chính số tiền tăng thêm này sẽ làm ổn định và phát triển cuộc sống của bản thân và gia đình họ. Khi có thu nhập người lao động lại mua hàng hóa làm cho các doanh nghiệp bán được hàng từ đó tăng lợi nhuận, quan hệ nhân quả này sẽ làm cho xã hội càng tiến bộ, phát triển.

Lợi nhuận là nguồn thu quan trọng của ngân sách Nhà nước, và là cơ sở để tăng thu nhập quốc dân ở mỗi nước. Các doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ tài chính với Nhà nước thông qua việc nộp thuế tạo nên nguồn thu cho Nhà nước. Nhà nước sử dụng nguồn thu này để trang trải các chi tiêu cho sự hoạt động của bộ máy nhà nước, thực hiện các chương trình phát triển an ninh – kinh tế – xã hội, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân. Điều này lại có tác động tích cực ngược trở lại với sự phát triển của các doanh nghiệp. Đây là mối quan hệ rất khăng khít, tạo nên sự phát triển bền vững của toàn bộ nền kinh tế. Như vậy, nếu doanh nghiệp không có lợi nhuận thì không thể nộp thuế cho Nhà nước, dẫn đến Nhà nước bị hạn chế nguồn thu.

#### **1.1.2.2. Phương pháp phân tích lợi nhuận**

Như đã trình bày ở trên, lợi nhuận là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp, phản ánh kết quả toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy việc phân tích lợi nhuận sẽ đánh giá được hiệu quả của từng hoạt động, từng khâu trong quá trình hoạt động, hoặc tìm ra những nguyên nhân, những nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Qua việc phân tích lợi nhuận, doanh nghiệp sẽ xác định đúng đắn những nguyên nhân, tìm ra các biện pháp tích cực nhằm đưa quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt được mục tiêu là tiêu thụ với khối lượng lớn sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ với giá bán hợp lý để vừa giữ vững thị trường vừa đạt được lợi nhuận cao trong kinh doanh. Thông qua phân tích lợi nhuận, doanh nghiệp sẽ xác định được phương án kinh doanh, cơ cấu sản phẩm, thị

trường, giá bán, phương thức bán hàng tối ưu nhằm tối đa hóa lợi nhuận, không ngừng nâng cao sức cạnh tranh và tối đa hóa giá trị trị trường của doanh nghiệp.

Để phân tích lợi nhuận doanh nghiệp, người ta thường sử dụng các phương pháp sau [ 21,tr.10-23], [14,tr.20-30],[15,tr.13-32], [26,tr.12-28], [34,tr.44-52], [38,tr.30], [39,tr.13-33]:

### **Thứ nhất : Phương pháp so sánh**

Đây là phương pháp được sử dụng rộng rãi, phổ biến trong phân tích kinh tế nói chung và phân tích lợi nhuận nói riêng. Khi sử dụng phương pháp này cần lưu ý đến điều kiện so sánh, tiêu thức so sánh và kỹ thuật so sánh.

*Về điều kiện so sánh:*

- Các đại lượng, các chỉ tiêu so sánh phải thống nhất về nội dung, phương pháp tính toán, thời gian và đơn vị đo lường.
- Các doanh nghiệp so sánh với nhau cần có qui mô và điều kiện kinh doanh tương tự như nhau.

*Về gốc so sánh:* Cần phải xác định rõ gốc so sánh. Tùy thuộc vào mục tiêu phân tích, người ta có thể lựa chọn một trong các gốc so sánh sau:

- Số liệu kế hoạch, dự toán hoặc định mức trong trường hợp cần đánh giá tình hình thực hiện các mục tiêu đặt ra.
- Số liệu thực tế của kỳ trước trong trường hợp cần đánh giá xu hướng phát triển, biến động của chỉ tiêu cần phân tích.
- Giá trị trung bình của ngành kinh doanh trong trường hợp cần đánh giá vị trí của doanh nghiệp so với các doanh nghiệp khác trong ngành.

*Về kỹ thuật so sánh:* thông thường người ta sử dụng các kỹ thuật so sánh sau:

- So sánh bằng số tuyệt đối: là việc xác định số chênh lệch giữa giá trị của chỉ tiêu kỳ phân tích với giá trị của chỉ tiêu kỳ gốc. Kết quả so sánh cho thấy sự biến động của chỉ tiêu cần phân tích.
- So sánh bằng số tương đối: là xác định tốc độ tăng giảm giữa thực tế so với kỳ gốc của chỉ tiêu phân tích hoặc tỷ trọng của chỉ tiêu cần phân tích trong tổng thể qui mô chung để đánh giá tốc độ phát triển hoặc kết cấu, mức độ phổ biến của chỉ tiêu cần phân tích.



### **Thứ hai: Phương pháp loại trừ (còn gọi là phương pháp thay thế liên hoàn hay phương pháp số chênh lệch)**

Phương pháp loại trừ là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích (đối tượng phân tích), khi các nhân tố ảnh hưởng này có quan hệ tích số, thương số hoặc kết hợp cả tích số và thương số với chỉ tiêu cần phân tích.

Phương pháp loại trừ có thể xác định ảnh hưởng của các nhân tố qua thay thế lần lượt và liên tiếp các nhân tố để xác định trị số của chỉ tiêu khi nhân tố đó thay đổi. Sau đó lấy kết quả trừ đi giá trị chỉ tiêu khi chưa có biến đổi của nhân tố nghiên cứu sẽ xác định được ảnh hưởng của nhân tố này.

Phương pháp loại trừ có ưu điểm là đơn giản, dễ tính toán và lượng hóa được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích. Tuy nhiên phương pháp này cũng có nhược điểm là mối quan hệ giữa các nhân tố phải được giả định là có mối liên quan theo mô hình tích số hay thương số. Trong thực tế các nhân tố có thể có những mối liên quan theo các mô hình khác. Ngoài ra khi xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố cần phải giả định các nhân tố khác không thay đổi. Nhưng trong thực tế thì các nhân tố luôn có sự biến động.

Phương pháp phân tích này có ý nghĩa rất quan trọng trong việc xác định, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh, khi bộ phận lợi nhuận này chịu sự ảnh hưởng của các nhân tố khác nhau (giá bán, giá thành sản xuất, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp), từ đó giúp nhà quản lý kịp thời điều chỉnh hoạt động của doanh nghiệp để đạt được mức lợi nhuận cao hơn.

### **Thứ ba: Phương pháp hồi qui tương quan**

Phương pháp hồi qui tương quan là phương pháp phân tích từng nhân tố của chỉ tiêu tổng hợp, rồi trên cơ sở đó mới tiến hành phân tích các chỉ tiêu tổng hợp. Phương pháp này được áp dụng khi mối quan hệ giữa nguyên nhân phát sinh và kết quả của hiện tượng kinh tế có quan hệ tỷ lệ thuận hoặc quan hệ tỷ lệ nghịch.

Phương pháp hồi qui tương quan thường được sử dụng để dự đoán chi phí kinh doanh theo hai yếu tố định phí và biến phí, từ đó làm cơ sở đề ra mục tiêu kế hoạch cho tương lai (kế hoạch chi phí, lợi nhuận ...).

### **Thứ tư: Phương pháp cân đối**

Phương pháp này được áp dụng khi các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu cần phân tích là tổng số hay hiệu số. Để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố chỉ cần tính toán chênh lệch giữa thực tế với kế hoạch (kỳ gốc) của bản thân nhân tố đó.

Phương pháp này được sử dụng để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận bán hàng, lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế. Tuy nhiên do bản chất của phương pháp này xuất phát từ kỹ thuật so sánh số tuyệt đối nên kết quả phân tích bị hạn chế. Vì vậy trong quá trình phân tích lợi nhuận người ta thường kết hợp với phương pháp loại trừ để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến lợi nhuận.

### **Thứ năm : Phương pháp phân tích chi tiết**

Mỗi chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đều có thể và cần phải được phân tích chi tiết theo nhiều tiêu thức khác nhau:

*Một là, chi tiết theo bộ phận cấu thành:*

Mỗi chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đều có nội dung kinh tế cấu thành gồm một số bộ phận, ví dụ: tổng giá thành sản xuất sản phẩm bao gồm ba bộ phận hợp thành là chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung ; tổng lợi nhuận của doanh nghiệp gồm ba bộ phận hợp thành: lợi nhuận từ hoạt động SXKD, lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận khác. Phương pháp phân tích chi tiết theo bộ phận cấu thành giúp nhà quản lý đánh giá chính xác vai trò của từng bộ phận trong việc hình thành kết quả kinh doanh của doanh nghiệp qua từng thời kỳ.

*Hai là, chi tiết theo thời gian:*

Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thường được xác định theo một quá trình, gồm kết quả của nhiều thời gian tổng hợp lại. Ví dụ: Tổng doanh thu, chi phí, lợi nhuận trong năm được tổng hợp từ doanh thu, chi phí, lợi nhuận của bốn quý, hoặc tổng hợp từ doanh thu, chi phí, lợi nhuận của 12 tháng trong năm ... Phân tích chi tiết theo thời gian phục vụ cho chỉ đạo tiến độ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, phát hiện qui luật tính thời vụ trong SXKD ...

*Ba là, chi tiết theo không gian:*

Kết quả kinh doanh của một đơn vị còn được phân bổ theo không gian. Ví dụ: tổng doanh thu, kết quả bán hàng của một doanh nghiệp được tổng hợp từ doanh thu, kết quả bán hàng của các địa điểm kinh doanh, cửa hàng, quầy hàng ... Phân tích chi tiết theo không gian giúp nhà quản lý tìm ra địa bàn hoạt động trọng điểm, nghiên cứu vai trò của từng địa bàn hoạt động trong việc hình thành kết quả kinh doanh và phục vụ cho chiến lược mở rộng hoặc thu hẹp địa bàn hoạt động của doanh nghiệp...

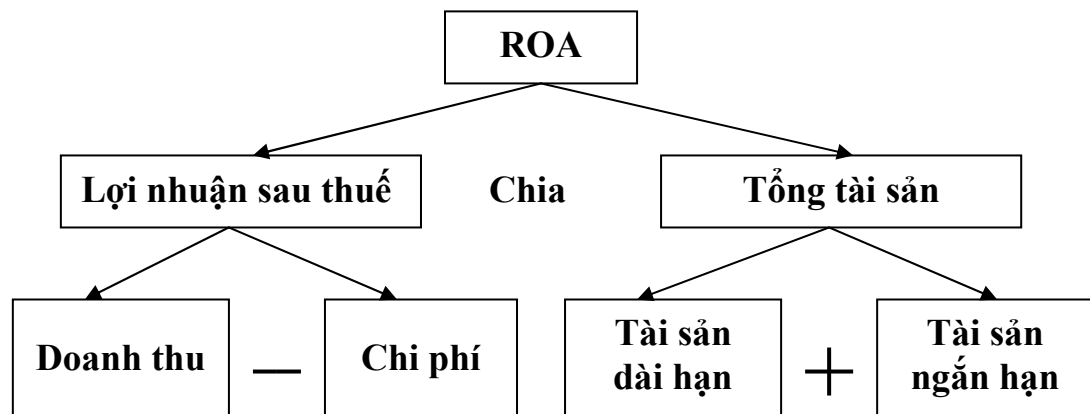
Chi tiết hoá giúp cho kết quả phân tích được chính xác và đa dạng. Tuy nhiên, trong quá trình phân tích cần căn cứ vào mục đích, yêu cầu phân tích và đặc điểm của chỉ tiêu phân tích để lựa chọn cách thức chi tiết cho phù hợp.

**Thứ sáu: Phương pháp phân tích mô hình tài chính Dupont** [2,tr.58-61],[16,tr.171-174].[38,tr.30-31]

Phương pháp phân tích mô hình tài chính Dupont là phương pháp phân tích thông qua mối quan hệ tương hỗ giữa các hệ số tài chính nhằm xác định các nhân tố ảnh hưởng đến các hệ số tài chính của doanh nghiệp.

Theo phương pháp này, trước hết xem xét mối quan hệ tương tác giữa hệ số lợi nhuận doanh thu và hệ số vòng quay của tài sản (hiệu suất sử dụng tài sản) với khả năng sinh lời của tài sản.

Theo mô hình phân tích tài chính Dupont, khả năng sinh lời của tài sản (ROA) có thể biểu diễn qua sơ đồ sau:



**Hình 1.1: Sơ đồ biểu diễn khả năng sinh lời của Tài sản (ROA)**

Từ mô hình phân tích ROA cho thấy khả năng sinh lời của tài sản phụ thuộc vào 2 yếu tố sau :

- Lợi nhuận thu được của doanh nghiệp trên một đồng doanh thu.
- Một đồng tài sản đưa vào SXKD thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

Phân tích ROA giúp nhà quản lý xác định và đánh giá chính xác nguồn gốc làm thay đổi lợi nhuận của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó giúp họ đưa ra các giải pháp nhằm tăng doanh thu và tiết kiệm chi phí.

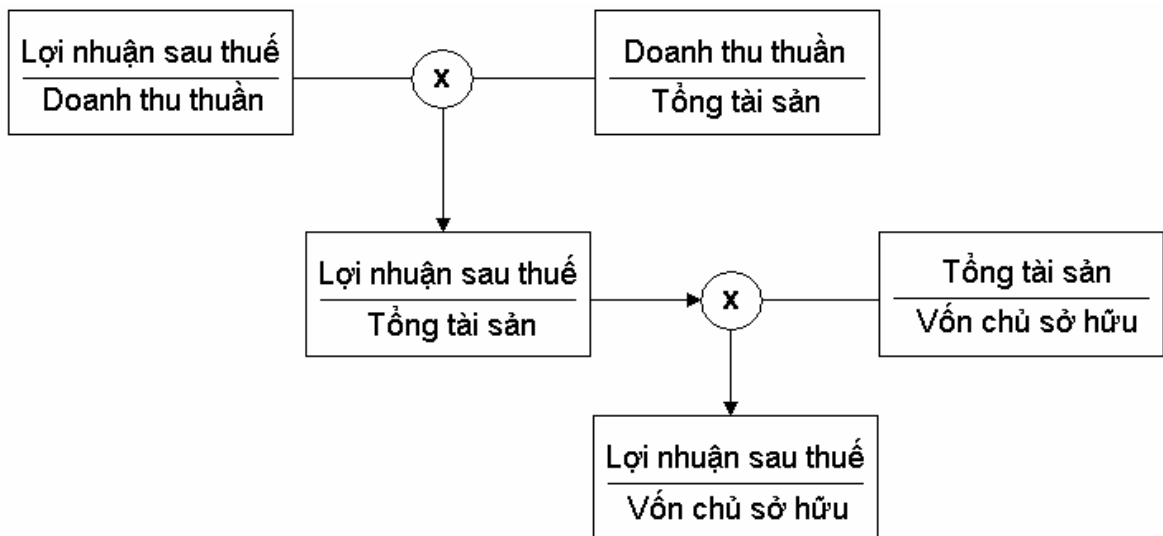
Tiếp theo ta xem xét mối quan hệ giữa khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu với các hệ số tài chính có thể biểu diễn dưới phương trình sau:

$$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{DT thuần}} \times \frac{\text{DT thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (1.14)$$

Hay :

$$\begin{matrix} \text{Khả năng} & & \text{Tỷ suất} & & \text{Hệ số vòng} & & \text{Tổng tài sản} \\ \text{sinh lời của} & \text{(ROE)} = & \text{lợi nhuận} & \times & \text{quay của} & \times & \text{Vốn chủ sở hữu} \\ \text{vốn chủ sở hữu} & & \text{doanh thu} & & \text{tài sản} & & \end{matrix} \quad (1.15)$$

Từ những công thức nêu trên có thể biểu diễn hệ thống phân tích tài chính Dupont theo mô hình sau:



**Hình 1.2: Sơ đồ biểu diễn Hệ thống phân tích Tài chính Dupont**

Qua sự phân tích mối quan hệ giữa khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu với các hệ số tài chính ta thấy khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu phụ thuộc vào tỷ suất lợi nhuận doanh thu, số vòng quay tài sản và mức độ sử dụng vốn chủ sở hữu. Ta thấy mức độ sử dụng vốn chủ sở hữu thấp đi thì khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu sẽ tăng lên và ngược lại. Tuy nhiên nếu sử dụng vốn chủ sở hữu thấp (tức là sử dụng nhiều vốn vay) thì rủi ro tài chính lại cao nên doanh nghiệp cần xác định cơ cấu vốn hợp lý để vừa tăng khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu và ở mức độ rủi ro tài chính không cao.

### **1.1.3. Nội dung phân tích lợi nhuận**

#### **1.1.3.1. Phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán tài chính**

Dưới góc độ kế toán tài chính, phân tích lợi nhuận được thực hiện thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bao gồm phân tích lợi nhuận từ hoạt động SXKD, phân tích lợi nhuận từ hoạt động tài chính và phân tích lợi nhuận khác.

#### ***Phân tích lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh***

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh là bộ phận lợi nhuận chủ yếu của doanh nghiệp nên phân tích lợi nhuận từ hoạt động SXKD có ý nghĩa rất quan trọng trong việc đưa ra các biện pháp nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Công thức xác định lợi nhuận từ hoạt động SXKD ở mục 1.1.1.2 cho thấy lợi nhuận từ hoạt động SXKD phụ thuộc vào các nhân tố là doanh thu hoạt động SXKD (ảnh hưởng thuận chiều) và chi phí sản xuất kinh doanh (ảnh hưởng nghịch chiều). Doanh thu hoạt động SXKD là doanh thu thuần về bán hàng, được xác định là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu.

Doanh thu bán hàng lại phụ thuộc vào hai nhân tố: khối lượng sản phẩm hàng hóa bán ra và giá bán của sản phẩm, hàng hóa tiêu thụ.

Trong điều kiện kinh doanh hiện nay, khi có sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp thì giá bán của sản phẩm, hàng hóa không chỉ phụ thuộc vào ý muốn của doanh nghiệp mà còn tùy thuộc vào nhu cầu của thị trường. Thực tế cho thấy khi sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp càng mạnh thì giá bán của sản phẩm lại có xu hướng giảm dần. Như vậy để tăng doanh thu, các doanh nghiệp cần tìm các biện

pháp để tăng khối lượng hàng hóa bán ra. Để tăng khối lượng hàng bán ra, cần phải xác định những nguyên nhân đã làm tăng hoặc giảm khối lượng hàng hóa bán ra, từ đó mới có các quyết định phù hợp để tăng khối lượng hàng bán.

Khối lượng hàng bán ra tùy thuộc vào rất nhiều nguyên nhân khác nhau mà có thể khái quát thành 4 nhóm sau:

*Thứ nhất:* Nhóm nguyên nhân thuộc về bản thân doanh nghiệp, gồm các yếu tố cơ bản sau:

+ Kết quả sản xuất về khối lượng, chất lượng, chủng loại mặt hàng và thời hạn sản xuất.

+ Phương tiện vật chất đảm bảo cho công tác bán hàng như kho tàng, cửa hàng, quầy hàng, phương tiện vận chuyển, bao bì đóng gói, phương tiện cân, đong, đo đếm...

+ Chính sách bán hàng như phương thức bán hàng, hình thức bán hàng, phương thức thanh toán, chính sách chiết khấu thương mại và những người làm công tác bán hàng.

+ Thương hiệu hàng hóa và đẳng cấp doanh nghiệp.

+ Công tác marketing như thông tin, quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi...

*Thứ hai:* Nhóm nguyên nhân thuộc về người mua:

Yếu tố quan trọng nhất thuộc về người mua chính là sức mua của họ, mà sức mua của họ lại tùy thuộc vào thu nhập tiền tệ của dân cư và vào thị hiếu, thói quen hay truyền thống tiêu dùng của người mua.

*Thứ ba:* Nhóm nguyên nhân thuộc về Nhà nước, gồm các yếu tố cơ bản sau:

+ Chính sách thuế, tín dụng.

+ Chính sách tiêu dùng.

+ Chính sách giá.

+ Chính sách ưu đãi, chính sách ngoại tệ...

*Thứ tư:* Nhóm nguyên nhân thuộc về tình trạng nền kinh tế và cơ sở hạ tầng kinh tế.

Một quốc gia nếu có tình trạng nền kinh tế và cơ sở hạ tầng kinh tế tốt sẽ tạo nhiều cơ hội đầu tư cho doanh nghiệp và từ đó các doanh nghiệp có thể đẩy mạnh việc bán hàng và mở rộng sản xuất để tăng khối lượng hàng bán ra.

Các khoản giảm trừ doanh thu gồm chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, thuế xuất khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp. Ảnh hưởng của từng khoản giảm trừ doanh thu đến lợi nhuận như sau:

+ Khoản chiết khấu thương mại nhằm khuyến khích người mua mua với số lượng lớn. Nếu phát sinh khoản này lớn thể hiện hàng hóa của doanh nghiệp có uy tín, nhiều khách hàng mua với số lượng lớn sẽ là cơ hội để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

+ Giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại phát sinh là do sản phẩm bị kém chất lượng, bị hỏng, bị sai qui cách phẩm cấp hoặc lạc hậu thị hiếu và đều làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Sự phát sinh của các khoản trên phụ thuộc vào khâu quản lý sản xuất, công tác nghiên cứu thị trường và tay nghề của công nhân.

+ Các loại thuế gián thu gồm thuế xuất khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp. Các loại thuế này không còn phụ thuộc vào bản thân doanh nghiệp nữa mà phụ thuộc vào chính sách thuế của nhà nước. Nếu các thuế trên tăng lên thì doanh nghiệp bán hàng sẽ khó khăn hơn, lợi nhuận sẽ bị sụt giảm, còn nếu các loại thuế trên giảm đi thì doanh nghiệp sẽ bán hàng dễ dàng hơn, do vậy doanh nghiệp sẽ có cơ hội phần đầu tăng lợi nhuận.

Đối với chi phí sản xuất kinh doanh (Giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp) trong doanh nghiệp sản xuất nó chính là giá thành toàn bộ của sản phẩm tiêu thụ, phản ánh toàn bộ hao phí về lao động sống và lao động vật hóa và các chi phí khác để sản xuất, tiêu thụ sản phẩm.

Theo nội dung kinh tế thì hao phí về lao động vật hóa bao gồm hai yếu tố cơ bản là chi phí nguyên vật liệu và chi phí khấu hao tài sản cố định để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

Chi phí nguyên vật liệu để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm chủ yếu phụ thuộc vào mức tiêu hao và giá của nguyên vật liệu xuất dùng. Mức tiêu hao nguyên vật liệu lại phụ thuộc vào thiết kế và chất lượng của sản phẩm, trình độ trang bị kỹ thuật, máy móc, công nghệ và kết quả của việc quản lý, sử dụng vật tư trong quá

trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Đối với giá cả nguyên vật liệu xuất dùng lại là một yếu tố rất phức tạp, vì bản thân nó lại phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khác như giá mua của nguyên vật liệu và chi phí thu mua nguyên vật liệu. Giá mua của nguyên vật liệu lại tùy thuộc vào nguồn cung cấp, phương thức mua, chính sách giá, chính sách thuế của nhà nước. Còn chi phí thu mua nguyên vật liệu lại phụ thuộc vào chi phí vận chuyển, bốc dỡ, tiêu lưu kho, bãi, chi phí thu mua của bộ phận thu mua vv...

Về chi phí khấu hao tài sản cố định lại phụ thuộc vào nguyên giá và tỷ lệ khấu hao tài sản cố định. Trong điều kiện hiện nay, khi tốc độ phát triển của cuộc cách mạng khoa học và kỹ thuật như vũ bão thì đa số phát sinh xu hướng khấu hao nhanh tài sản cố định, do vậy tỷ lệ khấu hao có xu hướng tăng lên. Như vậy, để giảm giá thành sản phẩm, các doanh nghiệp chủ yếu tác động đến nguyên giá tài sản cố định.

Trong doanh nghiệp, tài sản cố định hình thành thành chủ yếu do mua sắm ngoài và đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành. Với trường hợp mua sắm ngoài thì nguyên giá tài sản cố định lại phụ thuộc vào giá mua và chi phí liên quan trực tiếp như chi phí vận chuyển, bốc dỡ, lắp đặt, chạy thử... Còn giá mua tài sản cố định lại phụ thuộc vào nguồn mua, phương thức mua và các chính sách của nhà nước. Nếu tài sản cố định hình thành do đầu tư xây dựng cơ bản thì nguyên giá tài sản cố định là tổng giá trị quyết toán của công trình, hạng mục công trình đã hoàn thành, bàn giao và được phê duyệt, mà giá trị quyết toán của nó lại phụ thuộc vào chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung. Như vậy trong trường hợp này để giảm nguyên giá tài sản cố định, cần phải hạ giá thành sản phẩm xây dựng.

Chi phí nhân công (hao phí lao động sống) phụ thuộc vào số lượng, chất lượng lao động và hình thức trả lương của doanh nghiệp. Trong quản lý, người ta thường áp dụng hai hình thức trả lương là trả lương theo thời gian và trả lương theo sản phẩm. Nếu trả lương theo sản phẩm thì chi phí tiền lương phụ thuộc vào số lượng sản phẩm hoàn thành nhập kho hoặc khối lượng công việc, dịch vụ hoàn thành và đơn giá tiền lương. Còn nếu doanh nghiệp trả lương theo thời gian thì chi phí tiền



lương lại tùy thuộc vào số lao động hưởng lương thời gian, số ngày làm việc của họ và lương bình quân ngày.

Như vậy, có thể thấy chi phí tiền lương phụ thuộc vào số lượng, chất lượng lao động và năng suất lao động của người lao động. Nhận thức được sự tác động của các nhân tố nói trên, các nhà quản lý sẽ đưa ra được các quyết định cần thiết về tuyển dụng, sử dụng lực lượng lao động và lựa chọn hình thức trả lương thích hợp để phân đầu giảm chi phí nhân công, hạ giá thành và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Ngoài hao phí về lao động sống và lao động vật hóa, doanh nghiệp còn phải bỏ ra các chi phí khác để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm như chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí khác bằng tiền gồm tiền điện, nước, điện thoại, tiền vệ sinh, chi phí quảng cáo, tư vấn, sửa chữa tài sản, chi phí giao dịch, tiếp khách, tiền hoa hồng, môi giới... Các chi phí này lại phụ thuộc vào qui mô doanh nghiệp, qui mô sản xuất, số lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ trong kỳ, chính sách quản lý chi phí của nhà nước và các biện pháp quản lý chi phí trên của doanh nghiệp. Sự sử dụng tiết kiệm và hiệu quả các chi phí này cũng làm tăng đáng kể lợi nhuận của doanh nghiệp.

Để phân tích lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh người ta có thể sử dụng phương pháp so sánh và phương pháp loại trừ.

*Phân tích lợi nhuận từ hoạt động SXKD bằng phương pháp so sánh:* Theo phương pháp này người ta sẽ so sánh lợi nhuận từ hoạt động SXKD của kỳ phân tích với kỳ trước để đánh giá sự biến động và tốc độ phát triển của lợi nhuận, các yếu tố cấu thành nên lợi nhuận từ HĐKD (doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp) thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (mẫu B02 –DN). Đây là phương pháp truyền thống được sử dụng phổ biến, rộng rãi trong các doanh nghiệp do đơn giản, dễ làm. Tuy nhiên, hạn chế của phương pháp này là không xác định được chính xác mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của lợi nhuận.

*Phân tích lợi nhuận từ hoạt động SXKD bằng phương pháp loại trừ*

Để khắc phục hạn chế trên của phương pháp so sánh, khi phân tích lợi nhuận từ hoạt động SXKD người ta thường sử dụng kết hợp cả phương pháp loại trừ.

Trình tự phân tích lợi nhuận từ hoạt động SXKD theo phương pháp này như sau:

Như ta đã biết :

$$\begin{array}{rcc} \text{Lợi nhuận} & & \text{Doanh thu} & & \text{Chi phí} \\ \text{từ hoạt động} & = & \text{từ hoạt động} & - & \text{hoạt động} \\ \text{SXKD} & & \text{SXKD} & & \text{SXKD} \end{array} \quad (1.16)$$

Hay:

$$LN_{HDSXKD} = \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - CK_{tmi} - G_{hbi} - HB_{tli} - T_{xki} - T_{ttdbi} - T_{gtgti} - Z_i) - C_{bh} - C_{ql} \quad (1.17)$$

Trong đó :

$LN_{HDSXKD}$  : Lợi nhuận từ hoạt động SXKD

$Q_i$  : Khối lượng sản phẩm tiêu thụ loại i

$P_i$  : Giá bán đơn vị sản phẩm loại i

$CK_{tmi}$  : Chiết khấu thương mại đơn vị sản phẩm loại i

$G_{hbi}$  : Giảm giá hàng bán đơn vị sản phẩm loại i

$HB_{tli}$  : Doanh thu hàng bán bị trả lại đơn vị sản phẩm loại i

$T_{xki}$  : Thuế xuất khẩu đơn vị mặt hàng i

$T_{ttdbi}$  : Thuế tiêu thụ đặc biệt đơn vị mặt hàng i

$T_{gtgti}$  : Thuế GTGT đơn vị tính theo phương pháp trực tiếp của mặt hàng i

$Z_i$  : Giá thành sản xuất đơn vị sản phẩm loại i (giá vốn sản phẩm tiêu thụ)

$C_{ql}$  : Chi phí quản lý doanh nghiệp

$C_{bh}$  : Chi phí bán hàng

Như vậy đối tượng phân tích được xác định như sau:

$$\Delta LN_{HDSXKD} = LN_{HDSXKD(l)} - LN_{HDSXKD(0)} \quad (1.18)$$

Trong đó:

$LN_{HDSXKD(l)}$  : Lợi nhuận từ hoạt động SXKD kỳ phân tích (kỳ thực tế)

$LN_{HDSXKD(0)}$  : Lợi nhuận từ hoạt động SXKD kỳ gốc

(chỉ số chữ l là kỳ phân tích, chữ 0 là kỳ gốc)

Từ đó ta xác định các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận từ hoạt động SXKD của doanh nghiệp như sau:

*Nhân tố khối lượng sản phẩm tiêu thụ (Q)*

$$\Delta LN_{HDSXKD(Q)} = LN_{HDSXKD(0)} \times \frac{\sum_{i=1}^n Q_{li} \cdot P_{0i}}{\sum_{i=1}^n Q_{0i} \cdot P_{0i}} - LN_{HDSXKD(0)} \quad (1.19)$$

Xét về mức độ ảnh hưởng, người ta thấy rằng, nếu khi giá bán, giá thành sản phẩm, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp không thay đổi thì nhân tố này ảnh hưởng tỷ lệ thuận đến lợi nhuận bán hàng. Từ đó có thể rút ra kết luận rằng, biện pháp cơ bản đầu tiên để tăng lợi nhuận là tăng khối lượng sản phẩm hàng hóa bán ra.

*Nhân tố cơ cấu sản phẩm tiêu thụ (k):*

$$\Delta LN_{HDSXKD(k)} = \sum_{i=1}^n (Q_{li} - Q_{0i})(P_{0i} - CK_{tm0i} - G_{hb0i} - HB_{tl0i} - T_{xki} - T_{udbi} - T_{gtgti} - Z_{0i}) - \Delta LN_{HDSXKD(Q)} \quad (1.20)$$

Xét về mức độ ảnh hưởng, việc thay đổi cơ cấu sản phẩm bán ra có thể làm tăng hoặc làm giảm lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Cụ thể trong thực tế doanh nghiệp tăng tỷ trọng bán ra những sản phẩm có mức lợi nhuận cao, giảm tỷ trọng bán ra những sản phẩm bị lỗ hoặc có mức lợi nhuận thấp thì tổng lợi nhuận sẽ tăng lên hoặc ngược lại.

Xét về tính chất, việc thay đổi cơ cấu sản phẩm bán ra trước hết là do tác động của nhu cầu thị trường, tức là tác động của nhân tố khách quan. Mặt khác, để thỏa mãn, đáp ứng nhu cầu của thị trường thường xuyên biến động, các doanh nghiệp phải tự điều chỉnh hoạt động sản xuất kinh doanh, do đó nó lại là tác động của nhân tố chủ quan trong công tác quản lý của doanh nghiệp.

Thông qua việc nghiên cứu tác động của nhân tố cơ cấu sản phẩm bán ra đến lợi nhuận có thể đi đến kết luận rằng, trong điều kiện hiện nay, các doanh nghiệp phải bán ra cái thị trường cần, chứ không phải bán ra cái thị trường có. Do đó người quản lý cần phải nghiên cứu, nắm bắt được nhu cầu của thị trường, trên cơ sở đó mà đưa ra các quyết định điều chỉnh phù hợp, kịp thời sao cho vừa thỏa mãn nhu cầu thị trường vừa tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

*Nhân tố giá bán của sản phẩm tiêu thụ (P)*

$$\Delta LN_{HDSXKD(P)} = \sum_{i=1}^n Q_{li} \times (P_{li} - P_{0i}) \quad (1.21)$$

Giá bán sản phẩm là nhân tố ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong điều kiện khối lượng sản phẩm bán ra không đổi, giá bán thay đổi sẽ làm cho lợi nhuận thay đổi theo. Tuy nhiên trong nền kinh tế thị trường, giá bán lại không phải chỉ do doanh nghiệp quyết định, mà nó lại còn do quan hệ cung cầu về sản phẩm, hàng hóa quyết định. Vì vậy, khi giá bán thay đổi thì khối lượng sản phẩm bán ra cũng thay đổi theo. Cụ thể là, giá bán sản phẩm sẽ thay đổi theo xu hướng thuận chiều với lợi nhuận nhưng lại nghịch chiều với khối lượng sản phẩm bán ra.

*Nhân tố chiết khấu thương mại (CK<sub>tm</sub>)*

$$\Delta LN_{HDSXKD(CK_{tm})} = - \sum_{i=1}^n Q_{li} \times (CK_{tmi} - CK_{tm0i}) \quad (1.22)$$

Nếu thuần túy xét theo phương pháp xác định, chiết khấu thương mại có ảnh hưởng nghịch chiều đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Tuy nhiên, chiết khấu thương mại lại là khoản khuyến khích khách hàng mua với số lượng lớn làm tăng khối lượng hàng bán của doanh nghiệp và do đó lại làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

*Nhân tố giảm giá hàng bán (G<sub>hb</sub>)*

$$\Delta LN_{HDSXKD(G_{hb})} = - \sum_{i=1}^n Q_{li} \times (G_{hbi} - G_{hb0i}) \quad (1.23)$$

Giảm giá hàng bán có ảnh hưởng nghịch chiều đến lợi nhuận của doanh nghiệp: giảm giá hàng bán phát sinh càng lớn thì lợi nhuận càng giảm và ngược lại. Giảm giá hàng bán phát sinh là do công tác quản lý chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp chưa được tốt, nên để tránh tổn thất trong khâu bán hàng làm giảm lợi nhuận, các doanh nghiệp cần phải kiểm tra chặt chẽ chất lượng sản phẩm, không ngừng áp dụng các biện pháp cải tiến kỹ thuật, công nghệ làm tăng chất lượng sản phẩm hoặc thay đổi mẫu mã sản phẩm để sản phẩm không bị lạc hậu thị hiếu.

*Nhân tố doanh thu hàng bán bị trả lại (HB<sub>tl</sub>)*

$$\Delta LN_{HDSXKD(HB_{tl})} = - \sum_{i=1}^n Q_{li} \times (HB_{tli} - HB_{tl0i}) \quad (1.24)$$

Tương tự như giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại có ảnh hưởng nghịch chiều đến lợi nhuận của doanh nghiệp và phát sinh cũng do chất lượng sản phẩm bị kém nên các doanh nghiệp cũng phải phấn đấu giảm thiểu hàng bán bị trả lại để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

*Nhân tố thuế xuất khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp*

$$\Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(T_{xk})} = - \sum_{i=1}^n Q_{li} \times (T_{xkli} - T_{xk0i}) \quad (1.25)$$

$$\Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(T_{tđb})} = - \sum_{i=1}^n Q_{li} \times (T_{tđbli} - T_{tđb0i}) \quad (1.26)$$

$$\Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(T_{gtgt})} = - \sum_{i=1}^n Q_{li} \times (T_{gtgtli} - T_{gtgt0i}) \quad (1.27)$$

Sự ảnh hưởng của các nhân tố trên là nghịch chiều đến lợi nhuận của doanh nghiệp: các loại thuế trên càng lớn thì lợi nhuận của doanh nghiệp càng giảm và ngược lại. Tuy nhiên các loại thuế trên là do Nhà nước qui định, doanh nghiệp không thể tác động đến chúng,

*Nhân tố giá thành sản phẩm tiêu thụ (Z)*

$$\Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(Z)} = - \sum_{i=1}^n Q_{li} \times (Z_{li} - Z_{0i}) \quad (1.28)$$

Nhân tố này có ảnh hưởng tỷ lệ nghịch với lợi nhuận của doanh nghiệp. Khi giá thành tăng thì lợi nhuận giảm, và ngược lại. Giá thành cao hay thấp phản ánh kết quả của việc quản lý, sử dụng lao động, vật tư, tiền vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh, do vậy giá thành chính là nhân tố chủ quan của doanh nghiệp. Từ mối quan hệ này có thể thấy để tăng lợi nhuận, các doanh nghiệp có thể hạ giá thành sản phẩm. Hạ giá thành sản phẩm là cơ sở để hạ giá bán sản phẩm, mà giá bán sản phẩm hạ thì doanh nghiệp có khả năng tăng khối lượng sản phẩm và tăng sức cạnh tranh trên thị trường trong nước và ngoài nước. Trong phạm vi nền kinh tế, việc hạ giá thành sản phẩm của các doanh nghiệp sản xuất sẽ mang lại sự tiết kiệm lao động xã hội, tăng tích lũy cho nền kinh tế. Bên cạnh đó, việc hạ giá thành sản phẩm sẽ làm tăng tổng lợi nhuận chịu thuế của doanh nghiệp, do đó làm tăng nguồn thu ngân sách thông qua việc nộp thuế thu thập doanh nghiệp.

*Nhân tố chi phí bán hàng (C<sub>bh</sub>)*

$$\Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(C_{bh})} = - (C_{bh1} - C_{bh0}) \quad (1.29)$$

Chi phí bán hàng là chi phí liên quan đến tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ, được phát sinh ngoài quá trình sản xuất sản phẩm nên còn được gọi là chi phí ngoài sản xuất. Chi phí này có tác động nghịch chiều đối với lợi nhuận của doanh nghiệp: nếu chi phí này thấp thì lợi nhuận tăng hoặc ngược lại.

*Nhân tố chi phí quản lý doanh nghiệp ( $C_{qln}$ )*

$$\Delta LN_{HDSXKD(Cql)} = - (C_{qll} - C_{ql0}) \quad (1.30)$$

Chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí liên quan đến quản lý, điều hành chung doanh nghiệp. Cũng giống như chi phí bán hàng, ảnh hưởng của chi phí này có tác động nghịch chiều đến lợi nhuận của doanh nghiệp: nếu chi phí quản lý doanh nghiệp tăng thì lợi nhuận giảm và ngược lại.

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned} \Delta LN_{HDSXKD} = & \Delta LN_{HDSXKD(Q)} + \Delta LN_{HDSXKD(k)} + \Delta LN_{HDSXKD(P)} + \Delta LN_{HDSXKD(CKtm)} + \\ & \Delta LN_{HDSXKD(Ghb)} + \Delta LN_{HDSXKD(HBtl)} + \Delta LN_{HDSXKD(Txk)} + \Delta LN_{HDSXKD(Tttdb)} + \\ & \Delta LN_{HDSXKD(Tgtgt)} + \Delta LN_{HDSXKD(Z)} + \Delta LN_{HDSXKD(Cbh)} + \Delta LN_{HDSXKD(Cql)} \end{aligned} \quad (1.31)$$

### ***Phân tích lợi nhuận từ hoạt động tài chính***

$$\text{Lợi nhuận từ HĐTC} = \text{Doanh thu HĐTC} - \text{Chi phí hoạt động tài chính} \quad (1.32)$$

Xuất phát từ công thức trên ta thấy lợi nhuận từ hoạt động tài chính chịu sự ảnh hưởng của các nhân tố sau:

*Nhân tố 1 : Doanh thu hoạt động tài chính*

Nhân tố này có tác động thuận chiều với lợi nhuận từ hoạt động tài chính: nếu doanh thu hoạt động tài chính càng tăng thì lợi nhuận càng tăng và ngược lại. Việc tăng doanh thu hoạt động tài chính là việc tăng các khoản thu từ hoạt động mua bán chứng khoán, đầu tư, cho thuê tài sản... Đây không phải là hoạt động chính của doanh nghiệp nhưng hoạt động tài chính là rất cần thiết để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp và thông qua hoạt động này doanh nghiệp có thể sử dụng hợp lý các nguồn vốn nhàn rỗi.

*Nhân tố 2 : Chi phí hoạt động tài chính*

Nhân tố này có tác động nghịch chiều với lợi nhuận từ hoạt động tài chính: chi phí tài chính càng tăng thì lợi nhuận càng giảm và ngược lại. Chi phí tài chính trong

các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay chủ yếu là tiền lãi vay. Doanh nghiệp nào sử dụng càng nhiều vốn vay thì chi phí tài chính càng lớn, do vậy trong giai đoạn hiện nay, chi phí lãi vay là một nguyên nhân rất quan trọng ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của các doanh nghiệp.

***Phân tích lợi nhuận khác***

$$\text{Lợi nhuận khác} = \text{Thu nhập khác} - \text{Chi phí khác} \quad (1.33)$$

Như vậy ta thấy lợi nhuận khác chịu sự ảnh hưởng của các nhân tố sau:

*Nhân tố 1 : Thu nhập khác*

Ảnh hưởng của nhân tố này là thuận chiều với lợi nhuận từ hoạt động khác: thu nhập khác càng tăng thì lợi nhuận càng tăng và ngược lại. Thu nhập khác chủ yếu phát sinh từ thu nhập do thanh lý, nhượng bán tài sản cố định. Vì vậy, nếu doanh nghiệp quản lý tốt tài sản cố định sẽ tạo cơ hội để tăng thu nhập khác hoặc không bị thua lỗ khi thanh lý, nhượng bán tài sản cố định.

*Nhân tố 2 : Chi phí khác*

Nhân tố này có ảnh hưởng nghịch chiều với lợi nhuận từ hoạt động khác: chi phí khác càng tăng thì lợi nhuận càng giảm và ngược lại. Chi phí khác chủ yếu là chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán hoặc các khoản truy thu nộp thuế, các khoản tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, chênh lệch đánh giá giảm tài sản trong trường hợp góp vốn liên doanh, liên kết... Như vậy, nếu doanh nghiệp quản lý tốt tài sản, thực hiện tốt nghĩa vụ tài chính với nhà nước, thực hiện đúng hợp đồng kinh tế... là cơ sở quan trọng để giảm thấp chi phí khác và do đó tăng lợi nhuận khác cho doanh nghiệp.

**1.1.3.2. Phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị** [24,tr.85-109], [37,tr.162-187], [41,tr.177-206], [45,tr.174-207]

Phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị là phân tích, xem xét mối quan hệ biện chứng giữa các nhân tố giá bán, sản lượng, chi phí cố định, chi phí biến đổi và sự tác động của chúng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Từ việc phân tích này sẽ giúp nhà quản lý khai thác được các khả năng tiềm tàng của doanh

nghiệp, là cơ sở cho việc ra các quyết định lựa chọn hay quyết định điều chỉnh về sản xuất kinh doanh như giá bán, chi phí, sản lượng... nhằm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Điều kiện để thực hiện phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị là chi phí hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải được phân loại thành định phí và biến phí.

Phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị được xem xét trên các nội dung chủ yếu sau:

***Thứ nhất, phân tích Số dư đảm phí (Contribution margin)***

Số dư đảm phí là phần chênh lệch giữa doanh thu với phần biến phí của nó. Số dư đảm phí có thể được xác định cho mỗi đơn vị sản phẩm, cho từng loại sản phẩm hoặc tổng hợp cho tất cả các loại sản phẩm tiêu thụ khác nhau.

*Số dư đảm phí đơn vị sản phẩm:*

Số dư đảm phí đơn vị sản phẩm là số chênh lệch giữa giá bán đơn vị với biến phí đơn vị sản phẩm:

$$S_{dpi} = P_i - V_i \quad (1.34)$$

Trong đó :

$S_{dpi}$  : Số dư đảm phí đơn vị sản phẩm  $i$

$P_i$  : Giá bán đơn vị sản phẩm  $i$

$V_i$  : Biến phí đơn vị sản phẩm  $i$

Trường hợp doanh nghiệp kinh doanh 1 loại sản phẩm thì số dư đảm phí được xác định như sau :

$$\sum S = Q \times S_{dp} \quad (1.35)$$

Trong đó :

$\sum S$  : Tổng số dư đảm phí

$Q$  : Sản lượng sản phẩm tiêu thụ

$S_{dp}$  : Số dư đảm phí đơn vị

Trường hợp doanh nghiệp kinh doanh nhiều loại sản phẩm khác nhau thì số dư đảm phí được xác định như sau:



$\Sigma S$  = Tổng doanh thu của tất cả các loại SP - Tổng biến phí của tất cả các loại SP

Hay :

$$\sum S = \sum_{i=1}^n P_i Q_i - \sum_{i=1}^n V_i Q_i = \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) \quad (1.36)$$

Hoặc :

$$\sum S = \sum_{i=1}^n Q_i \cdot S_{\text{đpi}} \quad (1.37)$$

Từ đó tổng lợi nhuận của doanh nghiệp được xác định như sau:

$$\Sigma LN = \Sigma S - F \quad (1.38)$$

Trong đó :

F : Tổng định phí

LN : Lợi nhuận

$Q_i$  : Sản lượng tiêu thụ của loại sản phẩm i

Từ phương trình xác định lợi nhuận trên, ta thấy tổng số dư đảm phí trước hết dùng để trang trải toàn bộ định phí, phần còn lại chính là lợi nhuận của doanh nghiệp. Ngược lại nếu tổng số dư đảm phí không đủ bù đắp định phí thì phần thiếu hụt đó là số lỗ của doanh nghiệp. Bên cạnh đó ta còn nhận thấy rằng nếu định phí là đại lượng ổn định với giả thiết trong một qui mô hoạt động nhất định thì muốn tối đa hóa lợi nhuận cần phải tối đa hóa tổng số dư đảm phí.

Nếu hiệu số của phương trình trên = 0 thì doanh nghiệp hoà vốn.

Nếu hiệu số của phương trình trên lớn hơn 0 thì doanh nghiệp có lãi.

Nếu hiệu số trên nhỏ hơn 0 thì doanh nghiệp bị lỗ.

Như vậy, sau điểm hoà vốn, cứ mỗi đơn vị sản phẩm hàng hoá tiêu thụ tăng thêm sẽ đưa lại cho doanh nghiệp một khoản lợi nhuận chính bằng số dư đảm phí của đơn vị sản phẩm đó. Từ đó ta thấy tổng lợi nhuận của doanh nghiệp có thể xác định như sau :

$$\Sigma LN = \sum_{i=1}^n Q_{\text{vhi}} \times S_{\text{đpi}} \quad (1.39)$$

Hay :

$$\Sigma LN = \sum_{i=1}^n (Q_i - Q_h) \times S_{\text{đpi}} \quad (1.40)$$

Trong đó :

$Q_{vhi}$  : Sản lượng vượt điểm hoà vốn của loại sản phẩm i

$Q_{hi}$  : Sản lượng hoà vốn của loại sản phẩm i

*Tỷ lệ số dư đảm phí*: Tỷ lệ số dư đảm phí là tỷ số giữa số dư đảm phí với doanh thu tiêu thụ sản phẩm.

Tỷ lệ số dư đảm phí đơn vị sản phẩm được xác định theo công thức sau:

$$S_{đp}\% \text{ đơn vị sản phẩm } i = \frac{S_{đpi}}{P_i} \times 100 \quad (1.41)$$

Trường hợp doanh nghiệp kinh doanh 1 loại sản phẩm thì tỷ lệ số dư đảm phí được xác định như sau:

$$S_{đp}\% = \frac{\sum S}{DT} \times 100 \quad (1.42)$$

Hay :

$$S_{đp}\% = \frac{Q \times S_{đp}}{P_i Q_i} \times 100 \quad (1.43)$$

Trong đó:

$S_{đp}\%$  : Tỷ lệ số dư đảm phí

DT : Tổng doanh thu

Trường hợp doanh nghiệp kinh doanh nhiều loại sản phẩm khác nhau thì tỷ lệ số dư đảm phí được tính bình quân cho các loại sản phẩm như sau:

$$S_{đp}\% \text{ bình quân của các loại SP} = \frac{\sum \text{Số dư đảm phí của các loại SP}}{\sum \text{Doanh thu của các loại SP}} \times 100 \quad (1.44)$$

Hoặc:

$$S_{đp}\% \text{ bình quân của các loại SP} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i \times S_{đpi}}{\sum_{i=1}^n P_i Q_i} \times 100 \quad (1.45)$$

Ta biết khi doanh nghiệp kinh doanh nhiều loại sản phẩm thì :

$$\sum LN = \sum_{i=1}^n (Q_i - Q_{hi}) \times S_{đpi} \quad (1.46)$$

Có thể biến đổi như sau :

$$\sum LN = \sum_{i=1}^n P_i (Q_i - Q_{hi}) \times \frac{S_{\text{đp}i}}{P_i} \quad (1.47)$$

Hay :

$$\sum LN = \sum_{i=1}^n P_i (Q_i - Q_{hi}) \times S_{\text{đp}}\% \text{ đơn vị sản phẩm } i \quad (1.48)$$

Hoặc :

$$\sum LN = \sum_{i=1}^n DT_{\text{vhi}} \times S_{\text{đp}}\% \text{ đơn vị sản phẩm } i \quad (1.49)$$

Trong đó:  $DT_{\text{vhi}}$  là doanh thu vượt điểm hoà vốn của sản phẩm  $i$

Từ các công thức xác định tỷ lệ số dư đảm phí nêu trên ta thấy rằng:

+ Tỷ lệ số dư đảm phí thể hiện trong 100 đồng doanh thu tiêu thụ sản phẩm thì có bao nhiêu đồng số dư đảm phí. Tỷ lệ này càng cao thì lợi nhuận của doanh nghiệp được tạo ra càng lớn.

+ Nếu doanh nghiệp đã sản xuất khối lượng sản phẩm hay doanh thu bán hàng đã vượt qua điểm hoà vốn thì tỷ lệ tăng của số dư đảm phí cũng chính là mức tăng lên của lợi nhuận.

+ Đối với các doanh nghiệp có nhiều dây chuyền sản xuất, sản xuất nhiều loại sản phẩm (như trong Ngành Dệt May, giấy da, cơ khí...) trong các điều kiện sản xuất giống nhau thì việc sử dụng tỷ lệ số dư đảm phí cho phép nhà quản lý xác định được khả năng sinh lời của từng loại sản phẩm một cách dễ dàng.

### ***Thứ hai, phân tích cơ cấu doanh thu tiêu thụ sản phẩm***

Cơ cấu doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp là tỷ trọng doanh thu của từng sản phẩm tiêu thụ chiếm trong tổng số doanh thu của tất cả các sản phẩm tiêu thụ của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

Việc phân tích cơ cấu doanh thu tiêu thụ sản phẩm có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Bởi vì, nếu sản phẩm tiêu thụ có giá trị lớn chiếm tỷ trọng càng cao thì tổng doanh thu của doanh nghiệp càng nhiều. Mặt khác, do mỗi loại sản phẩm của doanh nghiệp có tỷ lệ số dư đảm phí và số dư đảm phí đơn vị sản phẩm khác nhau nên khi cơ cấu doanh thu tiêu thụ sản phẩm thay đổi sẽ làm cho tỷ lệ số dư đảm phí bình

quân và số dư đảm phí bình quân đơn vị sản phẩm cũng thay đổi theo. Sự thay đổi này sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Do vậy, nhà quản lý cần phải biết lựa chọn cơ cấu doanh thu tiêu thụ sản phẩm hợp lý để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Từ cơ cấu doanh thu tiêu thụ sản phẩm có thể xác định được tỷ lệ số dư đảm phí bình quân và số dư đảm phí bình quân đơn vị sản phẩm của các loại sản phẩm như sau:

$$S_{\text{đp}}\% \text{ BQ của các loại SP} = \sum_{i=1}^n S_{\text{đp}}\% \text{ của SP } i \times K_i \quad (1.50)$$

$$S_{\text{đp}} \text{ BQ của các loại SP} = \sum_{i=1}^n S_{\text{đp}i} \times K_i$$

Trong đó :

$K_i$  là cơ cấu doanh thu tiêu thụ của sản phẩm  $i$ , được xác định như sau:

$$K_i = \frac{\text{Doanh thu của SP } i}{\text{Tổng doanh thu của các loại SP}} = \frac{P_i Q_i}{\sum_{i=1}^n P_i Q_i} \quad (1.51)$$

***Thứ ba, xác định khối lượng để đạt được lợi nhuận theo mong muốn***

Để đạt được lợi nhuận theo mong muốn các doanh nghiệp cần phải xem xét cần phải đạt khối lượng là bao nhiêu?

$$\text{Khối lượng để đạt được lợi nhuận mong muốn} = \frac{\text{Tổng định phí} + \text{Lợi nhuận mong muốn}}{\text{Giá bán đơn vị} - \text{Biến phí đơn vị}} \quad (1.52)$$

Việc xác định khối lượng để đạt được lợi nhuận theo mong muốn cần phân biệt thành 2 trường hợp sau:

+ Trường hợp 1: nếu doanh nghiệp sản xuất một mặt hàng thì việc xác định khá đơn giản theo công thức nêu trên, doanh nghiệp không phải phân bổ định phí cho từng mặt hàng.

+ Trường hợp 2: nếu doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh nhiều mặt hàng thì việc phân bổ định phí cho từng mặt hàng là khá phức tạp nên người ta thường xác định doanh thu bán hàng chung của cả doanh nghiệp để đạt được lợi nhuận theo mong muốn.

$$\text{Doanh thu để đạt được lợi nhuận mong muốn} = \frac{\text{Tổng định phí} + \text{Lợi nhuận mong muốn}}{1 - \text{Tỷ trọng tổng biến phí trên tổng DT}} \quad (1.53)$$

Xác định khối lượng tiêu thụ cần thiết để đạt được mức lợi nhuận theo mong muốn là một nội dung phân tích rất quan trọng trong quản trị doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp chủ động trong điều hành các chính sách bán hàng, quản lý khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ, hoạch định kế hoạch trong ngắn hạn.

***Thứ tư, phân tích cơ cấu chi phí, đòn bẩy kinh doanh, đòn bẩy tài chính và đòn bẩy tổng hợp***

Cơ cấu chi phí là tỷ trọng của định phí và biến phí của doanh nghiệp trên doanh thu thuần. Khi nghiên cứu mối quan hệ giữa cơ cấu chi phí với lợi nhuận người ta thấy rằng những doanh nghiệp có cơ cấu chi phí khác nhau khi doanh thu tăng giảm cùng tốc độ giống nhau nhưng tốc độ tăng giảm lợi nhuận của các doanh nghiệp này rất khác nhau. Doanh nghiệp nào có cơ cấu chi phí với phần định phí cao hơn biến phí sẽ có tốc độ tăng lợi nhuận nhiều hơn trong trường hợp doanh thu gia tăng, ngược lại trong trường hợp doanh thu suy giảm thì rủi ro sẽ lớn hơn. Rủi ro vừa được đề cập đến gọi là rủi ro hoạt động, là rủi ro do các nhà quản trị chọn các phương án đầu tư, nó liên quan đến đòn bẩy kinh doanh. Những doanh nghiệp có cơ cấu định phí cao hơn biến phí thì độ lớn của đòn bẩy kinh doanh cao hơn. Khi đó tốc độ tăng giảm lợi nhuận sẽ nhạy cảm với tốc độ tăng giảm doanh thu. Vậy cơ cấu chi phí như thế nào là hợp lý? Câu trả lời là sẽ không có một cơ cấu chi phí hợp lý chung cho tất cả mọi doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp sẽ phải tự xác định cho mình một cơ cấu chi phí hợp lý sao cho phù hợp với tính chất, đặc điểm kinh doanh, ngành nghề kinh doanh, đặc điểm sản phẩm. Song có thể nói trong điều kiện ổn định và phát triển của nền kinh tế, doanh nghiệp nào có cơ cấu chi phí với phần định phí lớn hơn, tức là có qui mô tài sản cố định lớn hơn thì doanh nghiệp đó có nhiều lợi thế trong cạnh tranh chiếm lĩnh thị trường. Nhưng trong điều kiện không ổn định của nền kinh tế, việc tiêu thụ sản phẩm gặp nhiều khó khăn thì doanh nghiệp nào có cơ cấu chi phí với phần định phí thấp hơn thì doanh nghiệp đó sẽ dễ dàng và linh hoạt hơn trong việc chuyển đổi cơ cấu mặt hàng kinh doanh.

Có thể thấy lợi nhuận kinh doanh của doanh nghiệp chịu sự ảnh hưởng của cơ cấu chi phí (cơ cấu biến phí và định phí) và cơ cấu nguồn vốn (cơ cấu vốn chủ sở hữu và nợ phải trả). Khi sản lượng tiêu thụ thay đổi sẽ kéo theo lợi nhuận kinh doanh thay đổi theo, tuy nhiên mức độ có khác nhau. Sự thay đổi của lợi nhuận kinh doanh trước sự thay đổi của sản lượng tiêu thụ được gọi là độ lớn của đòn bẩy (Degree of Leverage).

Để đo lường được sự tác động của đòn bẩy kinh doanh đến lợi nhuận và kiểm soát rủi ro hoạt động của doanh nghiệp, các nhà quản lý cần phải xác định được độ lớn của đòn bẩy kinh doanh (Degree of Operating Leverage – DOL) như sau:

$$\text{Độ lớn của đòn bẩy kinh doanh (DOL)} = \frac{\text{Tốc độ gia tăng của LN trước thuế và lãi vay}}{\text{Tốc độ gia tăng của doanh thu}} \quad (1.54)$$

Độ lớn của đòn bẩy kinh doanh cho biết mỗi % thay đổi về doanh thu sẽ làm thay đổi bao nhiêu % lợi nhuận. Từ việc xác định DOL cho thấy để nâng cao lợi nhuận cần phải tăng doanh thu hoặc tăng DOL. Tuy nhiên khi DOL hoạt động ở mức cao hơn ( sử dụng định phí ở mức cao hơn ) thì rủi ro kinh doanh cũng tăng lên, nên doanh nghiệp cần tự xác định mức độ sử dụng DOL một cách hợp lý để vừa nâng cao lợi nhuận vừa hạn chế rủi ro kinh doanh cho doanh nghiệp.

Trong hoạt động kinh doanh, ngoài việc xem xét đòn bẩy kinh doanh người ta còn xem xét đòn bẩy tài chính nhằm đánh giá mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp trong việc tổ chức nguồn vốn. Một doanh nghiệp có hệ số nợ ở mức cao, điều đó có nghĩa là đòn bẩy tài chính hoạt động ở mức mạnh. Khi đó, chỉ cần một sự thay đổi nhỏ về lợi nhuận trước thuế và lãi vay cũng có thể làm tăng hoặc giảm một tỷ lệ đáng kể về lợi nhuận sau thuế.

Để đánh giá mức độ tác động của đòn bẩy tài chính đến lợi nhuận sau thuế người ta sử dụng thước đo độ lớn của đòn bẩy tài chính (Degree of Financial Leverage – DFL)

$$\text{Độ lớn của đòn bẩy tài chính (DFL)} = \frac{\text{Tốc độ gia tăng của LN sau thuế}}{\text{Tốc độ gia tăng của LN trước thuế và lãi vay}} \quad (1.55)$$

Từ việc xác định DFL cho thấy rằng để nâng cao lợi nhuận sau thuế các doanh nghiệp có thể tăng doanh thu hoặc tăng DFL. Việc tăng DFL đồng nghĩa với việc tăng mức độ sử dụng nợ, khi đó rủi ro tài chính cũng tăng lên nên các doanh nghiệp cần tự xác định DFL ở mức phù hợp sao cho vừa tăng lợi nhuận vừa đảm bảo sự an toàn về mặt tài chính cho doanh nghiệp.

Qua sự phân tích trên ta thấy DOL tác động đến lợi nhuận trước thuế và lãi vay, DFL tác động đến lợi nhuận sau thuế. Trong thực tiễn quản lý kinh doanh, người ta phối hợp sử dụng cả hai loại đòn bẩy này tạo ra đòn bẩy tổng hợp.

Độ lớn của đòn bẩy tổng hợp (Degree of Total Leverage – DTL) là kết quả tác động của DOL và DFL, được xác định như sau :

$$DTL = DOL \times DFL$$

Hay :

$$\text{Độ lớn của đòn bẩy tổng hợp (DTL)} = \frac{\text{Tốc độ gia tăng của LN sau thuế}}{\text{Tốc độ gia tăng của doanh thu}} \quad (1.56)$$

Từ việc xác định DTL ta thấy để tăng lợi nhuận sau thuế doanh nghiệp cần phải tăng doanh thu và sử dụng DTL ( thực chất là DOL và DFL) ở mức độ hợp lý.

### 1.1.3.3. Phân tích lợi nhuận dưới góc độ vốn chủ sở hữu

Phân tích lợi nhuận dưới góc độ vốn chủ sở hữu chủ yếu dùng phương pháp so sánh để đánh giá tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp thông qua sự biến động của vốn chủ sở hữu. Vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp chủ yếu gồm vốn đầu tư của chủ sở hữu, chênh lệch đánh giá lại tài sản, chênh lệch tỷ giá hối đoái, các quỹ và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối. Vì vậy việc phân tích lợi nhuận dưới góc độ vốn chủ sở hữu trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi (không có sự đóng góp thêm về vốn góp, không phát sinh chênh lệch đánh giá lại tài sản, không phát sinh chênh lệch tỷ giá hối đoái, không phát sinh các khoản được viện trợ, tài trợ và không xác định việc sử dụng lợi nhuận sau thuế) chính là việc đi sâu phân tích sự biến động của lợi nhuận sau thuế qua các kỳ của doanh nghiệp. Nếu lợi nhuận sau thuế tăng lên thể hiện doanh nghiệp tăng trưởng tốt và ngược lại.

#### 1.1.3.4. Phân tích lợi nhuận thông qua các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận

Để phân tích lợi nhuận người ta còn sử dụng hệ thống các chỉ tiêu phản ánh tỷ suất của lợi nhuận để đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

- *Tỷ suất lợi nhuận (TSLN) gộp trên doanh thu*

$$\text{TSLN gộp trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100 \quad (1.57)$$

Chỉ tiêu trên thể hiện trong một đồng doanh thu thuần tạo ra trong kỳ thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận gộp. Chỉ tiêu này chủ yếu được sử dụng để đánh giá khả năng sinh lời từ hoạt động SXKD. Chỉ tiêu trên càng lớn thì khả năng sinh lời từ hoạt động SXKD càng cao và ngược lại.

- *Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu*

$$\text{TSLN trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế) } \times 100}{\text{DTBH và CCDV+DT HĐTC+Thu nhập khác}} \quad (1.58)$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng doanh thu và thu nhập tạo ra từ tất cả các hoạt động trong kỳ thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế. Người ta sử dụng chỉ tiêu này để đánh giá khả năng sinh lời từ tất cả các hoạt động của doanh nghiệp. Chỉ tiêu trên càng lớn thì khả năng sinh lời hoạt động của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

- *Sức sinh lời kinh tế của tài sản*

$$\text{Sức sinh lời kinh tế của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}} \times 100 \quad (1.59)$$

Chỉ tiêu trên phản ánh một đồng tài sản đưa vào sử dụng cho hoạt động SXKD trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận mà không tính đến ảnh hưởng của chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp và nguồn gốc của tài sản. Chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá khả năng sinh lời thực của tài sản, vì khi tài sản được đưa vào sử dụng trong kỳ dù là hình thành từ vốn chủ sở hữu hay vốn đi vay thì khả năng sinh lời là như nhau. Chỉ tiêu này càng lớn thì khả năng sinh lời kinh tế của tài sản càng cao và ngược lại.



- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tổng tài sản

$$\text{TSLN trước thuế trên tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế} \times 100}{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}} \quad (1.60)$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng tài sản đưa vào sử dụng cho SXKD trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau khi đã trang trải lãi tiền vay. Như vậy, nó cũng phản ánh mức sinh lời của tài sản có tính đến ảnh hưởng của lãi vay nhưng chưa tính đến ảnh hưởng của chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản

$$\text{TSLN sau thuế trên tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế} \times 100}{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}} \quad (1.61)$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng tài sản đưa vào sử dụng cho SXKD trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế hay là đưa lại bao nhiêu đồng thực lãi.

- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu

$$\text{TSLN trước thuế trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế} \times 100}{\text{VCSH bình quân trong kỳ}} \quad (1.62)$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận mà chưa tính đến ảnh hưởng của chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu

$$\text{TSLN sau thuế trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế} \times 100}{\text{VCSH bình quân trong kỳ}} \quad (1.63)$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng thực lãi. Đây là chỉ tiêu được các nhà đầu tư quan tâm nhất, vì thông qua chỉ tiêu này có thể đánh giá được khả năng sinh lời thực của vốn chủ sở hữu, giúp họ đưa ra các quyết định đầu tư vốn đúng đắn.

- Tỷ suất lợi nhuận trên giá vốn hàng bán

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên giá vốn hàng bán} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế)}}{\text{Giá vốn hàng bán}} \times 100 \quad (1.64)$$

Chỉ tiêu trên phản ánh một đồng giá vốn sử dụng trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao khi mức sử dụng giá vốn hàng bán thấp đi và lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế tăng lên, khi đó khả năng sinh lời của giá vốn hàng bán càng lớn và ngược lại.

- Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản cố định

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên TSCĐ (NG hoặc GTCL của TSCĐ)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế)}}{\text{Giá trị TSCĐ bình quân trong kỳ (NG TSCĐ hoặc GTCL của TSCĐ)}} \times 100 \quad (1.65)$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng TSCĐ (NG hoặc GTCL của TSCĐ) đưa vào sử dụng trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế. Chỉ tiêu TSLN trên NG TSCĐ cho phép nhà quản lý đánh giá được khả năng sinh lãi từ số vốn đầu tư ban đầu vào TSCĐ. Tuy nhiên chỉ tiêu này không tính đến mức độ hao mòn của TSCĐ nên trong nhiều trường hợp phương pháp xác định này phản ánh chưa thật chính xác khả năng sinh lời của TSCĐ. Chỉ tiêu TSLN trên GTCL của TSCĐ đã tính đến mức độ hao mòn của TSCĐ nên phản ánh chính xác hơn khả năng sinh lời của TSCĐ nhưng không phản ánh được khả năng sinh lời của TSCĐ trên số vốn đầu tư ban đầu vào TSCĐ.

- Tỷ suất lợi nhuận HĐKD trên tài sản cố định

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận HĐKD trên TSCĐ (NG hoặc GTCL của TSCĐ)} = \frac{\text{Lợi nhuận từ HĐKD}}{\text{Giá trị TSCĐ bình quân trong kỳ (NG TSCĐ hoặc GTCL của TSCĐ)}} \times 100 \quad (1.66)$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng TSCĐ (NG hoặc GTCL của TSCĐ) đưa vào sử dụng trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận từ HĐKD. Do vậy chỉ tiêu này càng cao thì khả năng sinh lời của TSCĐ từ HĐKD càng cao và ngược lại.

Trong trường hợp các chỉ tiêu được sử dụng phổ biến (lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản, lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu) ít biến động giữa các kỳ và biến động không đáng kể thì các nhà phân tích có thể bổ sung những chỉ tiêu phân tích lợi nhuận khác như lợi nhuận sau thuế trên tài sản dài hạn và lợi nhuận sau thuế trên tài sản ngắn hạn.

- *Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản dài hạn*

$$\begin{array}{l} \text{TSLN sau thuế} \\ \text{trên tài sản} \\ \text{dài hạn} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân trong kỳ}} \times 100 \quad (1.67)$$

Chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá khả năng sinh lời của tài sản dài hạn, phản ánh một đồng tài sản dài hạn đưa vào sử dụng cho sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu trên càng lớn thì khả năng sinh lời của tài sản dài hạn càng cao và ngược lại.

- *Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản ngắn hạn*

$$\begin{array}{l} \text{TSLN sau thuế} \\ \text{trên tài sản} \\ \text{ngắn hạn} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân trong kỳ}} \times 100 \quad (1.68)$$

Chỉ tiêu trên thể hiện một đồng TSNH đưa vào sử dụng cho SXKD trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu trên càng lớn thì khả năng sinh lời của TSNH càng cao và ngược lại.

Việc phân tích tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản ngắn hạn hoặc tài sản dài hạn là căn cứ để giúp cho các doanh nghiệp xác định được cơ cấu phân bổ tài sản phù hợp bằng cách so sánh chỉ tiêu này với các doanh nghiệp khác cùng ngành có điều kiện tương đương hoặc so với chỉ tiêu bình quân của ngành.

#### **1.1.3.5. Phân tích lợi nhuận trong điều kiện có lạm phát dưới góc độ kế toán quản trị**

Nhìn chung lạm phát có ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Thực tế là lạm phát rất ít khi bằng không, mà nó thường tác động tới cơ cấu doanh thu – chi phí của doanh nghiệp và do đó tạo ra sự thay đổi đối với lợi nhuận dự tính.

Khi xem xét lợi nhuận của năm kế hoạch (trong tương lai gần) trong điều kiện có lạm phát có thể phân tích dưới góc độ kế toán quản trị.

Dưới góc độ kế toán quản trị, lợi nhuận được xác định như sau:

$$\sum LN = \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) - F \quad (1.69)$$

(Các ký hiệu đã nêu ở phần trên)

Trong điều kiện nền kinh tế có lạm phát thì chi phí biến đổi, giá bán sản phẩm cũng thay đổi theo. Vấn đề đặt ra là cần phải so sánh tốc độ tăng của giá bán với tốc độ tăng của chi phí biến đổi để xem xét sự thay đổi của lợi nhuận.

Giả sử tỷ lệ tăng của chi phí biến đổi là  $h_{vi}$ , tỷ lệ tăng của giá bán là  $h_{pi}$ . Khi có lạm phát, chi phí biến đổi và giá bán của năm kế hoạch được xác định lại như sau:

$$V_{hi} = V_i (1 + h_{vi}) \quad (1.70)$$

$$P_{hi} = P_i (1 + h_{pi}) \quad (1.71)$$

Lợi nhuận của năm kế hoạch trong điều kiện lạm phát ( $LN_h$ ) được xác định như sau:

$$\sum LN_h = \sum_{i=1}^n Q_i [P_i (1 + h_{pi}) - V_i (1 + h_{vi})] - F \quad (1.72)$$

Trong đó :

$V_{hi}$  : Biến phí đơn vị của mặt hàng  $i$  được điều chỉnh khi có lạm phát

$P_{hi}$  : Giá bán đơn vị của mặt hàng  $i$  được điều chỉnh khi có lạm phát

Có thể xảy ra các trường hợp sau :

$$\text{- Trường hợp 1 : } h_{pi} = h_{vi} \quad (1.73)$$

Khi đó lợi nhuận của doanh nghiệp được xác định như sau:

$$\sum LN_h = \sum_{i=1}^n Q_i [P_i (1 + h_{pi}) - V_i (1 + h_{vi})] - F = \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) (1 + h_{pi}) - F \quad (1.74)$$

$$\text{Hay: } \sum LN_h = \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) - F + \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) h_{pi}$$

Giả sử doanh nghiệp vẫn duy trì được sản lượng tiêu thụ như kế hoạch là  $Q$  thì tổng lợi nhuận của doanh nghiệp được điều chỉnh tăng lên một lượng là:

$$\sum LN_h - \sum LN = \left[ \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) - F + \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) h_{pi} \right] - \left[ \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) - F \right]$$

$$= \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) h_{pi} \quad (1.75)$$

Hay =  $\Sigma$  (Số dư đảm phí theo kế hoạch) x (Tỷ lệ tăng của giá bán)

Trường hợp 2 :  $h_{pi} > h_{vi}$

Khi đó :

$$\sum LN_h = \sum_{i=1}^n Q_i [P_i(1 + h_{pi}) - V_i(1 + h_{vi})] - F \quad (1.76)$$

$$\sum LN_h = \sum_{i=1}^n Q_i (P_i + P_i h_{pi} - V_i - V_i h_{vi}) - F \quad (1.77)$$

$$\sum LN_h = \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) + \sum_{i=1}^n Q_i (P_i h_{pi} - V_i h_{vi}) - F \quad (1.78)$$

Như vậy lợi nhuận của doanh nghiệp tăng lên một số tuyệt đối là:

$$\begin{aligned} \sum LN_h - \sum LN &= \left[ \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) - F + \sum_{i=1}^n Q_i (P_i h_{pi} - V_i h_{vi}) \right] - \left[ \sum_{i=1}^n Q_i (P_i - V_i) - F \right] \\ &= \sum_{i=1}^n Q_i (P_i h_{pi} - V_i h_{vi}) \end{aligned} \quad (1.79)$$

Hai trường hợp trên thường xảy ra với các doanh nghiệp dịch vụ thiết yếu như dịch vụ kinh doanh vận tải, ăn uống... Lạm phát ít ảnh hưởng đến lợi nhuận của các doanh nghiệp trên, thậm chí còn làm lợi nhuận của các doanh nghiệp trên có xu hướng tăng lên.

Trường hợp 2 :  $h_{pi} < h_{vi}$

Khi tốc độ chi phí biến đổi tăng nhanh hơn tốc độ giá bán thì số dư đảm phí đơn vị ( $P - V$ ) sẽ giảm dẫn đến tổng số dư đảm phí giảm làm lợi nhuận của doanh nghiệp bị giảm theo. Trường hợp này thường xảy ra đối với các doanh nghiệp sản xuất. Bên cạnh đó, khi doanh nghiệp sản xuất điều chỉnh giá bán tăng lên thì sản lượng tiêu thụ có xu hướng giảm đi nên lợi nhuận cũng có xu hướng giảm đi. Chính vì vậy lạm phát ảnh hưởng nhiều hơn đối với các doanh nghiệp sản xuất, làm lợi nhuận của các doanh nghiệp trên có xu hướng giảm.

Khi phân tích lợi nhuận trong điều kiện có lạm phát ở trường hợp 1 và 2, tuy lợi nhuận có thể tăng lên về số tuyệt đối do bị điều chỉnh về chi phí, giá bán nhưng tỷ lệ sinh lời thực của doanh nghiệp chưa chắc đã tăng, thậm chí trong nhiều trường hợp lại bị giảm.

Nếu gọi tỷ lệ lạm phát là  $h$ , tỷ lệ sinh lời thực là  $k$ , tỷ lệ sinh lời danh nghĩa là  $K$ , theo nhà kinh tế Irving Fisher giữa chúng có mối quan hệ như sau [30, tr.192]:

$$1 + k = \frac{1 + K}{1 + h} \quad (1.80)$$

Từ đó:

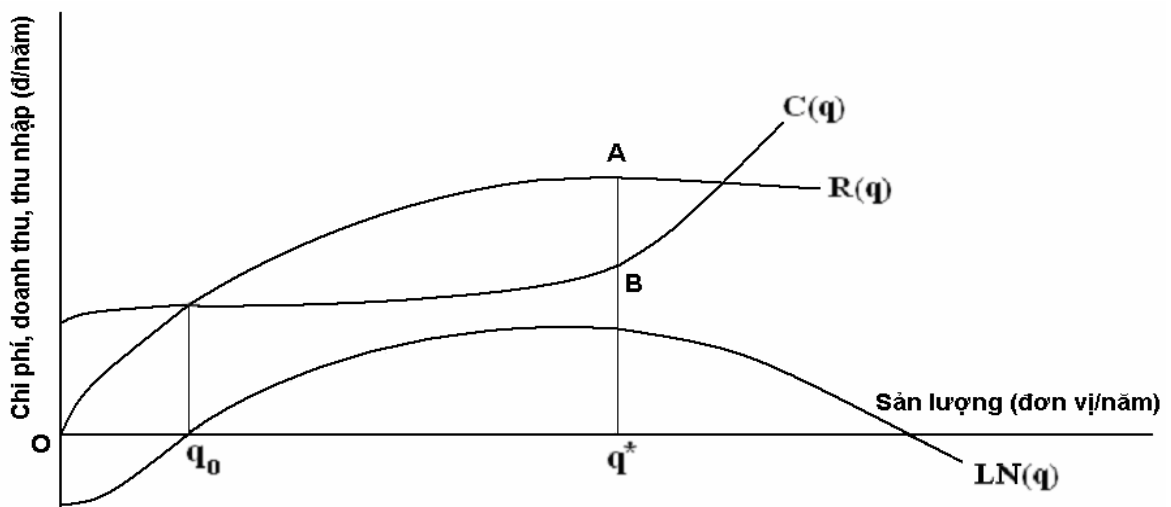
$$k = \frac{1 + K}{1 + h} - 1 \quad (1.81)$$

Từ công thức nêu trên cho thấy rằng nếu  $K > h$  thì doanh nghiệp hoạt động thực sự có lãi. Còn nếu  $K < h$  thì doanh nghiệp hoạt động thực sự chưa có lãi. Nếu  $K = h$  thì doanh nghiệp mới chỉ thực sự đạt điểm hoà vốn.

#### 1.1.3.6. Phân tích điều kiện để tối đa hoá lợi nhuận

Các nhà kinh tế học hiện đại nổi tiếng của Anh và Mỹ gồm Giáo sư Kinh tế học David Begg (Đại học Tổng hợp London, Anh), Giáo sư Tiến sĩ Kinh tế Stanley Fischer và Rudiger Dorubusch (Học viện Công nghệ Massachusetts, Mỹ) đã phân tích điều kiện để tối đa hoá lợi nhuận trong các doanh nghiệp như sau:

Để tối đa hoá lợi nhuận thì các doanh nghiệp phải chọn mức khối lượng sản phẩm mà tại đó chênh lệch giữa doanh thu và chi phí là lớn nhất. Điều này được thể hiện trong đồ thị 1.1.



Hình 1.3 : Đồ thị doanh thu biên và chi phí biên

Trong đó:

$q$  : Sản lượng sản phẩm

$R_{(q)}$  : Đường doanh thu ứng với sản lượng  $q$

$C_{(q)}$  : Đường chi phí ứng với sản lượng  $q$

$LN_{(q)}$  : Đường lợi nhuận ứng với sản lượng  $q$

$q_0$  : Sản lượng sản phẩm mà tại đó doanh thu bằng với chi phí (doanh nghiệp ở điểm hoà vốn, lợi nhuận = 0)

$q^*$  : Sản lượng sản phẩm mà tại đó doanh thu biên bằng với chi phí biên

Doanh thu  $R_{(q)}$  là một đường cong, tính đến khả năng sản lượng cao có thể gắn với giá thấp. Doanh thu biên là “mức thay đổi trong tổng doanh thu do tiêu thụ thêm một đơn vị sản lượng” [1, tr.151] có đồ thị là một đường dốc xuống.

Chi phí của doanh nghiệp gồm chi phí cố định và chi phí biến đổi nên  $C_{(q)}$  không phải là đường thẳng. Chi phí biên là chi phí tăng thêm khi sản xuất thêm 1 đơn vị sản lượng, có đồ thị tương tự như đường hyperbol.

Với mức sản lượng thấp, lợi nhuận là một số âm vì doanh thu không đủ bù đắp chi phí biến đổi và chi phí cố định (lợi nhuận của doanh nghiệp là một số âm khi  $q = 0$ ). Như vậy khi doanh thu biên lớn hơn chi phí biên thì doanh nghiệp nên tăng sản lượng để tăng lợi nhuận. Khi sản lượng tăng ở mức tối ưu  $q^*$ , tại đó doanh thu biên bằng với chi phí biên thì lợi nhuận của doanh nghiệp đạt ở mức tối đa. Trên đồ thị, tại mức sản lượng ít hơn  $q^*$ , đường doanh thu biên vượt quá đường chi phí biên, việc tăng sản lượng sẽ làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Tại mức sản lượng lớn hơn  $q^*$ , chi phí biên vượt quá doanh thu biên, nên nếu doanh nghiệp tăng sản lượng sẽ tăng mức chi phí nhiều hơn mức tăng doanh thu và việc giảm sản lượng sẽ tiết kiệm được chi phí nhiều hơn so với doanh thu bị mất. Sự phân tích này cho thấy rằng để tối đa hoá lợi nhuận, các doanh nghiệp phải đạt được mức sản lượng mà tại đó doanh thu biên bằng với chi phí biên.

#### **1.1.4. Tài liệu, thông tin và tổ chức phân tích lợi nhuận trong doanh nghiệp**

##### **1.1.4.1 Tài liệu, thông tin phục vụ cho phân tích lợi nhuận**

Để tiến hành phân tích lợi nhuận nhằm giúp nhà quản lý đưa ra các biện pháp tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp cần phải sử dụng các tài liệu và thông tin cần thiết,

bao gồm các tài liệu từ hệ thống kế toán và thông tin từ bên ngoài hệ thống kế toán. [34,tr.16-43], [22,tr.18-23]

Tài liệu từ hệ thống kế toán chủ yếu bao gồm các báo cáo tài chính như bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh... và một số tài liệu sổ sách kế toán khác liên quan đến tình hình chi tiết chi phí sản xuất kinh doanh, chi tiết kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Thông tin từ bên ngoài hệ thống kế toán được sử dụng để các kết luận trong phân tích lợi nhuận có tính thuyết phục cao hơn. Các thông tin này gồm thông tin chung về tình hình kinh tế, thông tin về ngành kinh doanh và thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp.

- Thông tin chung về tình hình kinh tế là những thông tin phản ánh tình hình chung về kinh tế tại thời kỳ phân tích lợi nhuận có liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Những thông tin này khá quan trọng, cần xem xét khi phân tích lợi nhuận vì hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chịu tác động bởi nhiều yếu tố thuộc môi trường vĩ mô để có sự đánh giá đầy đủ hơn tình hình và kết quả hoạt động của doanh nghiệp, thường bao gồm các thông tin sau:

+ Thông tin về sự tăng trưởng hay sự suy thoái của nền kinh tế trong nước, trong khu vực và trên thế giới.

+ Các chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước như chính sách thuế, chính sách tín dụng, chính sách xuất nhập khẩu...

+ Thông tin về tỷ lệ lạm phát.

+ Thông tin về lãi suất ngân hàng, tỷ giá ngoại tệ.

Thông tin về ngành kinh doanh của doanh nghiệp: Khi phân tích cần xem xét thêm các thông tin liên quan đến ngành kinh doanh của doanh nghiệp, thường bao gồm các thông tin sau:

+ Các chỉ tiêu lợi nhuận trung bình của ngành

+ Định hướng và triển vọng phát triển của ngành

+ Mức độ phát triển công nghệ của ngành

+ Qui mô và triển vọng phát triển của thị trường

+ Các đối thủ cạnh tranh trong ngành



Những vấn đề trên sẽ ảnh hưởng đến tính hình lợi nhuận và khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Vì vậy, thông tin về ngành kinh doanh là rất quan trọng. Ví dụ khi phân tích tình hình lợi nhuận của một doanh nghiệp dệt may thì cần phải biết thông tin về thị trường dệt may trong nước và quốc tế, mức độ cạnh tranh của Ngành Dệt May, các chính sách kinh tế của Nhà nước đối với sự phát triển của Ngành Dệt May...

- Thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp

Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp cũng có ảnh hưởng đến tình hình hình tài chính nói chung và tình hình lợi nhuận nói riêng, nên khi phân tích lợi nhuận cần chú ý đến các đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp, như:

- + Mục tiêu và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp
- + Chiến lược tài chính và tín dụng của doanh nghiệp
- + Đặc điểm luân chuyển vốn trong quá trình kinh doanh
- + Mức độ trang bị về công nghệ, thiết bị và chính sách đầu tư của doanh nghiệp
- + Tính thời vụ, tính chu kỳ trong hoạt động kinh doanh

.....

#### **1.1.4.2. Tổ chức phân tích lợi nhuận trong doanh nghiệp**

Tổ chức phân tích lợi nhuận bao gồm các công việc cơ bản là lựa chọn loại hình phân tích, xây dựng qui trình phân tích phù hợp với yêu cầu, mục đích của phân tích và tổ chức bộ máy thực hiện. Các công việc này cụ thể như sau:

*Thứ nhất là lựa chọn loại hình phân tích phù hợp*

Có nhiều loại hình phân tích khác nhau. Dựa vào thời điểm phân tích, nội dung phân tích và phạm vi phân tích mà loại hình phân tích được phân loại như sau [15, tr.34-36], [21, tr.25-27], [39, tr.35-36]:

- Theo thời điểm phân tích, phân tích lợi nhuận bao gồm phân tích trước, phân tích hiện hành và phân tích sau:

Phân tích trước là phân tích khi chưa tiến hành hoạt động kinh doanh như phân tích, dự báo tình hình lợi nhuận cho kỳ kế hoạch... nhằm giúp nhà quản trị chủ động có những giải pháp kịp thời khi có sự biến động của thị trường.

Phân tích hiện hành là phân tích được tiến hành đồng thời với quá trình hoạt động kinh doanh nhằm thực hiện chức năng kiểm tra, cung cấp thông tin cho các nhà quản trị doanh nghiệp tiến hành điều chỉnh những sai lệch lớn giữa thực hiện so với mục tiêu đã định. Ví dụ dựa vào kết quả của phân tích hiện hành nhà quản lý có thể đánh giá được tình hình thực hiện lợi nhuận, các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận... nhằm điều chỉnh kịp thời các hoạt động, kế hoạch của doanh nghiệp sao cho đạt được mức lợi nhuận cao nhất.

Phân tích sau là phân tích được tiến hành khi quá trình kinh doanh đã kết thúc. Phân tích sau nhằm đánh giá mức độ thực hiện kế hoạch (hay mục tiêu) đã đề ra, xác định các nguyên nhân và lượng hoá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của lợi nhuận giữa thực tế so với kế hoạch (hay mục tiêu) đã định. Thông tin của hình thức phân tích này được sử dụng để xây dựng kế hoạch lợi nhuận cho kỳ sau.

- Theo nội dung phân tích, phân tích lợi nhuận bao gồm phân tích lợi nhuận gộp, phân tích lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, phân tích lợi nhuận trước thuế và phân tích lợi nhuận sau thuế nhằm đánh giá sự biến động so với kỳ trước và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động đó của các chỉ tiêu lợi nhuận này.

- Theo phạm vi phân tích, phân tích lợi nhuận được phân loại thành phân tích tổng thể và phân tích bộ phận. Phân tích tổng thể là phân tích lợi nhuận trong phạm vi toàn doanh nghiệp, còn phân tích bộ phận chỉ giới hạn trong những bộ phận hay đơn vị cụ thể của doanh nghiệp.

Khi tiến hành phân tích, cần xác định rõ mục tiêu phân tích để lựa chọn loại hình phân tích phù hợp. Trong thực tế, tùy theo mục tiêu cụ thể mà nhà phân tích có thể kết hợp nhiều loại hình phân tích trong quá trình phân tích.

*Thứ hai là xây dựng qui trình phân tích phù hợp*

Tùy theo đặc điểm hoạt động kinh doanh của từng doanh nghiệp để xây dựng qui trình phân tích riêng nhưng nhìn chung qui trình phân tích lợi nhuận gồm các giai đoạn sau:

- Giai đoạn lập kế hoạch phân tích: là giai đoạn quan trọng có ảnh hưởng lớn đến chất lượng phân tích. Lập kế hoạch phân tích bao gồm việc xác định mục tiêu, nội dung, phạm vi, thời gian và các bước phân tích. Mục tiêu phân tích được xác định trên cơ sở yêu cầu của quản lý doanh nghiệp. Nội dung phân tích bao gồm các vấn đề cần được phân tích, có thể là phân tích lợi nhuận gộp, phân tích lợi nhuận từ HĐKD, phân tích lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế ... Phạm vi phân tích có thể là toàn doanh nghiệp hoặc một số đơn vị hoặc bộ phận trong doanh nghiệp. Thời gian ấn định trong kế hoạch phân tích được xác định trên cơ sở phù hợp với yêu cầu của doanh nghiệp. Các bước phân tích bao gồm các công việc cụ thể được tiến hành trong quá trình phân tích.

- Giai đoạn tiến hành phân tích: đây là giai đoạn thực hiện các công việc đã được xác định trong kế hoạch, bao gồm các công việc sau:

+ Thu thập và kiểm tra tài liệu: Đây là khâu quan trọng nhằm đảm bảo chất lượng cho công tác phân tích lợi nhuận. Nếu tài liệu thu thập được chính xác, đầy đủ và có kiểm tra đối chiếu sẽ cung cấp thông tin chuẩn xác phục vụ cho phân tích.

+ Lựa chọn phương pháp phân tích lợi nhuận phù hợp.

+ Đánh giá khái quát tình hình lợi nhuận và thực hiện phân tích lợi nhuận theo những nội dung đã được xác định trong kế hoạch phân tích.

+ Tổng hợp kết quả phân tích, rút ra nhận xét, kết luận về tính hình lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Giai đoạn kết thúc phân tích: đây là giai đoạn cuối cùng của qui trình phân tích lợi nhuận, bao gồm các công việc sau:

+ Viết báo cáo phân tích: Báo cáo phân tích là bản tổng hợp những đánh giá cơ bản được rút ra từ quá trình phân tích cùng những tài liệu minh họa. Trong báo cáo phân tích cần nêu rõ thực trạng, những ưu điểm, tồn tại và các nguyên nhân của tình hình lợi nhuận. Trên cơ sở đó có thể đề xuất các biện pháp phát huy ưu điểm, khắc phục tồn tại.

+ Hoàn chỉnh hồ sơ phân tích

*Thứ ba là tổ chức bộ máy thực hiện phân tích lợi nhuận*

Để công tác phân tích lợi nhuận được tiến hành thường xuyên, kịp thời và có hiệu quả thì doanh nghiệp cần phải tổ chức bộ phận phân tích tài chính doanh

ng nghiệp nói chung và phân tích lợi nhuận nói riêng nằm trong bộ máy quản lý của doanh nghiệp. Bộ phận phân tích này có thể đặt nằm trong bộ máy tài chính kế toán. Để thu thập đầy đủ, kịp thời thông tin cho phân tích lợi nhuận, bộ phận này phải có mối quan hệ chặt chẽ với các phòng ban chức năng khác như phòng kế toán, phòng kế hoạch, phòng kinh doanh... Doanh nghiệp nên thiết lập qui trình cung cấp thông tin từ các bộ phận chức năng cho bộ phận phân tích lợi nhuận nhằm đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời, chính xác, giúp bộ phận này tổng hợp, đánh giá tình hình lợi nhuận, tư vấn cho ban giám đốc và Hội đồng quản trị đưa ra các quyết định đúng đắn trong kinh doanh nhằm tối đa hoá lợi nhuận.

## **1.2. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP**

### **1.2.1. Quan điểm chung về các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp**

Mục tiêu của các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh là lợi nhuận. Mọi hoạt động của doanh nghiệp đều hướng tới mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận. Nếu có lợi nhuận cao, các doanh nghiệp sẽ có nguồn tài chính để đầu tư phát triển, đổi mới thiết bị công nghệ, nâng cao sức cạnh tranh cho doanh nghiệp, từ đó lại làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp đạt được nhiều lợi nhuận sẽ có điều kiện cải thiện đời sống vật chất của người lao động và trích lập các quỹ của doanh nghiệp. Ngoài ra nếu doanh nghiệp có lợi nhuận cao sẽ là nguồn tài chính quan trọng để tăng thu nhập cho Ngân sách Nhà nước. Để đạt được mục tiêu trên, các doanh nghiệp phải áp dụng các biện pháp để nâng cao lợi nhuận. Dựa trên cơ sở tăng thu và giảm chi để tăng lợi nhuận, quan điểm chung về các biện pháp nâng cao lợi nhuận của các doanh nghiệp có thể khái quát như sau:

- Tăng các nguồn thu của doanh nghiệp gồm nguồn thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh, nguồn thu từ hoạt động tài chính và các nguồn thu khác.
- Giảm các chi phí của doanh nghiệp gồm giảm các chi phí từ hoạt động sản xuất kinh doanh, chi phí hoạt động tài chính và các chi phí khác.
- Tăng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh như sử dụng vốn tiết kiệm và hiệu quả ở khâu dự trữ sản xuất, khâu sản xuất và khâu lưu thông, tăng cường hiệu quả sử dụng tài sản cố định...

- Lựa chọn phương án kinh doanh có mức sinh lời cao.

Trên cơ sở các quan điểm trên, các doanh nghiệp có thể vận dụng các biện pháp khác nhau để tăng lợi nhuận. Nội dung chi tiết cụ thể của các biện pháp tăng lợi nhuận trong doanh nghiệp được trình bày dưới đây.

### **1.2.2. Các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp**

#### **Thứ nhất, tiết kiệm chi phí sản xuất toàn diện**

Trong giai đoạn hiện nay khi có sự lan rộng của khủng hoảng kinh tế trong phạm vi toàn cầu thì tiết kiệm chi phí sản xuất là một biện pháp quan trọng để hạ giá thành sản phẩm và được thực hiện theo các phương hướng sau :

- Giữ nguyên chi phí sản xuất nhưng tăng thêm tính năng cho sản phẩm
- Tăng thêm chi phí sản xuất nhưng tăng thêm nhiều tính năng cho sản phẩm
- Giữ nguyên tính năng của sản phẩm nhưng giảm chi phí sản xuất

Đối với các doanh nghiệp sản xuất, tiết kiệm chi phí sản xuất nhằm hạ giá thành sản phẩm là con đường cơ bản để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Như đã nêu trên, việc hạ giá thành sản phẩm của ngành sản xuất sẽ mang lại sự tiết kiệm lao động cho xã hội, tăng tích lũy cho nền kinh tế quốc dân và tăng nguồn thu cho ngân sách. Cho nên vấn đề hạ giá thành sản phẩm không chỉ là sự quan tâm của các doanh nghiệp sản xuất mà còn là sự quan tâm của toàn xã hội. Chi phí sản xuất bao gồm các khoản mục chi phí: chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung. Như vậy sử dụng tiết kiệm chi phí sản xuất bao gồm sử dụng tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung.

Trong giai đoạn hiện nay, khi sự tiến bộ khoa học kỹ thuật đã phát triển nhanh chóng, năng suất lao động được tăng lên không ngừng dẫn đến sự thay đổi cơ cấu chi phí trong giá thành sản phẩm. Đó là tỷ trọng hao phí lao động sống giảm thấp, còn tỷ trọng hao phí lao động vật hóa ngày càng tăng lên. Do vậy người quản lý cần phải có những biện pháp quản lý chi phí nguyên vật liệu chặt chẽ để tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu như:

- Xây dựng định mức chi phí nguyên vật liệu.

- Tìm nguồn cung cấp rẻ với chất lượng phù hợp với phẩm cấp của sản phẩm và thị hiếu, nhu cầu của người tiêu dùng.

- Giảm thấp chi phí thu mua nguyên vật liệu như chi phí vận chuyển, bốc dỡ... bằng cách chọn nhà cung cấp gần.

- Tránh tình trạng ứ đọng nguyên vật liệu để giảm thấp chi phí bảo quản và tránh cho nguyên vật liệu không bị giảm giá.

- Đầu tư đổi mới thiết bị, công nghệ và nâng cao tay nghề của công nhân để giảm mức tiêu hao nguyên vật liệu và nâng cao chất lượng sản phẩm...

Đối với chi phí nhân công trực tiếp, khoản mục chi phí này phụ thuộc vào lượng thời gian hao phí lao động sống để sản xuất ra đơn vị sản phẩm và đơn giá tiền lương trên đơn vị sản phẩm. Mà lượng thời gian hao phí lao động sống để sản xuất ra đơn vị sản phẩm lại phụ thuộc vào năng suất lao động và trình độ trang bị kỹ thuật, công nghệ cho sản xuất. Như vậy để giảm thấp chi phí nhân công trực tiếp thì cần phải áp dụng các biện pháp chủ yếu sau:

- Đào tạo nâng cao tay nghề của công nhân sản xuất trực tiếp để tăng năng suất lao động của họ.

- Tăng cường mức độ trang bị kỹ thuật, công nghệ hoặc thường xuyên áp dụng các biện pháp cải tiến kỹ thuật để không ngừng tăng năng suất lao động.

- Xây dựng mức đơn giá tiền lương hợp lý. Nếu đơn giá tiền lương thấp quá sẽ không thu hút được lực lượng lao động, còn nếu đơn giá tiền lương quá cao sẽ ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm và do đó giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Trong chi phí sản xuất chung thì chi phí khấu hao tài sản cố định chiếm tỷ trọng lớn. Như đã trình bày ở trên, chi phí khấu hao tài sản cố định chủ yếu phụ thuộc vào hai nhân tố: Nguyên giá tài sản cố định và tỷ lệ khấu hao tài sản cố định. Nguyên giá TSCĐ phụ thuộc vào chi phí mua và chi phí liên quan trực tiếp khác như chi phí vận chuyển, bốc dỡ, lắp đặt, chạy thử... Cùng một qui mô kinh doanh, khi doanh nghiệp chọn mua sắm những TSCĐ có nguyên giá lớn hơn sẽ làm chi phí khấu hao cao hơn, nhưng thường những tài sản này lại là những tài sản có kỹ thuật, công nghệ cao hơn, tuổi thọ công nghệ dài hơn làm tăng khả năng cạnh tranh của

doanh nghiệp. Ngược lại, nếu doanh nghiệp chọn mua sắm những TSCĐ có nguyên giá thấp hơn sẽ làm chi phí khấu hao giảm đi, nhưng khả năng cạnh tranh của tài sản cũng bị giảm. Sau đó nguyên giá tài sản cố định còn có thể bị biến động vì nhiều nguyên nhân như nâng cấp, cải tạo, đánh giá lại, nhận vốn góp liên doanh, liên kết, điều động, thanh lý, nhượng bán... cũng làm ảnh hưởng đến chi phí khấu hao tài sản cố định. Tỷ lệ khấu hao tài sản cố định phụ thuộc vào phương pháp tính khấu hao tài sản cố định và thời gian khấu hao tài sản cố định. Ở phương pháp khấu hao tuyến tính, mức khấu hao là đều nhau trong suốt quá trình sử dụng TSCĐ, sẽ không gây nên sự đột biến về giá thành sản phẩm. Tuy nhiên khi áp dụng phương pháp này trong nhiều trường hợp có thể không tính hết được sự hao mòn vô hình của TSCĐ hoặc thu hồi vốn chậm, có thể làm mất vốn và giảm lãi của doanh nghiệp. Phương pháp này áp dụng thích hợp với những doanh nghiệp mới đi vào hoạt động, tình hình sản xuất kinh doanh chưa ổn định, hoặc có giá thành sản phẩm còn cao, chưa chiếm lĩnh được thị trường. Đối với phương pháp khấu hao nhanh như phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần có điều chỉnh có ưu điểm là thu hồi vốn nhanh, là biện pháp chống hao mòn vô hình hữu hiệu. Nhưng khi áp dụng phương pháp này có thể gây nên sự đột biến về giá thành sản phẩm ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của doanh nghiệp: giá thành cao nên doanh nghiệp khó bán hàng, không chiếm lĩnh được thị trường dẫn đến giảm lãi của doanh nghiệp. Phương pháp này chỉ áp dụng thích hợp với những doanh nghiệp có tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, giá thành thấp hay có tài sản cố định có công nghệ cao, mức hao mòn vô hình cao phải thu hồi vốn nhanh. Thời gian khấu hao TSCĐ phụ thuộc vào qui định của nhà nước, chiến lược thu hồi vốn nhanh hay chậm và đặc biệt là vòng đời của dự án hay sản phẩm. Thời gian khấu hao quá dài sẽ làm giảm chi phí khấu hao, hạ giá thành sản phẩm nhưng doanh nghiệp sẽ bị thu hồi vốn chậm. Thời gian khấu hao quá ngắn sẽ giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh nhưng làm tăng giá thành sản phẩm, ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của doanh nghiệp. Để giảm thấp chi phí sản xuất chung, các doanh nghiệp cần áp dụng các biện pháp chủ yếu sau:

- Lựa chọn phương án đầu tư vào tài sản cố định tối ưu phù hợp với qui mô kinh doanh và có kỹ thuật công nghệ tiên tiến để tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Lựa chọn nguồn mua TSCĐ rẻ và có khoảng cách gần để giảm chi phí mua và chi phí vận chuyển tài sản.

- Xác định phương pháp khấu hao và thời gian khấu hao hợp lý để vừa thu hồi vốn đầy đủ và vừa đảm bảo doanh nghiệp có lãi và có sức cạnh tranh.

- Sử dụng tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, dịch vụ mua ngoài và chi phí khác bằng tiền phục vụ cho sản xuất chung.

### **Thứ hai, tăng khối lượng sản phẩm tiêu thụ và lựa chọn cơ cấu sản phẩm tiêu thụ tối ưu**

Như đã phân tích ở phần trên, khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ phụ thuộc vào rất nhiều nhân tố khác nhau, nên để tăng khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ cần phải áp dụng các biện pháp khác nhau như:

- Nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa mặt hàng và mở rộng qui mô sản xuất nếu cần thiết.

- Xây dựng chính sách bán hàng linh hoạt và chính sách hậu mãi phù hợp để thu hút khách hàng như áp dụng chiết khấu thương mại khi khách hàng mua số lượng lớn, thực hiện giảm giá hàng bán hay chấp nhận hàng bán bị trả lại khi sản phẩm bị kém chất lượng để tạo niềm tin cho khách hàng.

- Đa dạng hóa phương thức bán hàng, hình thức bán hàng và phương thức thanh toán.

- Đẩy mạnh công tác marketing như liên tục giới thiệu về sản phẩm của doanh nghiệp đặc biệt là những sản phẩm mới, giới thiệu về bản thân doanh nghiệp, áp dụng các hình thức quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi...

- Xây dựng thương hiệu hàng hóa và nâng đẳng cấp doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp cần có kế hoạch hóa sản phẩm như sau:

- + Thiết lập chính sách sản phẩm

- + Đưa ra mục tiêu sản phẩm



- + Tìm kiếm, bổ sung sản phẩm mới
- + Xác định qui cách sản phẩm
- + Giới thiệu sản phẩm mới
- + Sửa đổi làm tăng tính năng của các sản phẩm hiện hành
- + Cung cấp sự trợ giúp kỹ thuật cần thiết, làm dịch vụ trước và sau bán hàng và các hoạt động hỗ trợ sau khác để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng.

- Xác định giá bán hợp lý

Xét về mức độ ảnh hưởng, giá bán ảnh hưởng thuận chiều đến lợi nhuận. Nhưng theo qui luật cung cầu, việc tăng giá bán cũng đồng nghĩa với việc giảm lượng sản phẩm bán ra. Chính vì vậy doanh nghiệp cần phải xác định giá bán hợp lý để tăng khối lượng sản phẩm tiêu thụ. Giá bán hợp lý là giá bán mà doanh nghiệp có thể bù đắp được chi phí bỏ ra, có lãi và khách hàng chấp nhận được. Muốn như vậy thì doanh nghiệp cần phải tìm hiểu khách hàng có thể chịu được mức giá bao nhiêu để doanh nghiệp có thể tạo ra sản phẩm với giá đó. Một biện pháp rất cơ bản để có thể định giá bán sản phẩm là phân loại giá. Doanh nghiệp cần chia sản phẩm ra nhiều loại giá, khách hàng chấp nhận được giá nào thì cung cấp sản phẩm phù hợp với loại giá đó. Chính biện pháp này làm tăng khối lượng sản phẩm bán ra và do đó làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp

Cơ cấu sản phẩm có ảnh hưởng đến lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Những sản phẩm có số dư đảm phí cao hơn sẽ mang lại cho doanh nghiệp lợi nhuận nhiều hơn so với những sản phẩm có số dư đảm phí ở mức thấp hơn. Muốn nâng cao lợi nhuận các doanh nghiệp cần phải nâng cao số dư đảm phí. Vì vậy, về phía doanh nghiệp các nhà quản lý chỉ muốn sản xuất những sản phẩm mà mang lại mức lợi nhuận cao hơn. Nhưng về phía thị trường, theo qui luật cung cầu nó chỉ chấp nhận những sản phẩm, hàng hóa phù hợp với thị hiếu, nhu cầu của người tiêu dùng. Chính vì vậy, doanh nghiệp phải thường xuyên phân tích, đánh giá cơ cấu sản phẩm của doanh nghiệp, xác định số dư đảm phí của sản phẩm, đồng thời phải luôn luôn theo dõi, nghiên cứu thị trường, nắm bắt nhu cầu của người tiêu dùng để xác định cho mình cơ cấu sản phẩm tiêu thụ tối ưu, lựa chọn những sản phẩm có

số dư đảm phí cao mà với cơ cấu này doanh nghiệp vừa thỏa mãn nhu cầu của thị trường vừa mang lại lợi nhuận cao cho doanh nghiệp.

### **Thứ ba, sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp hợp lý**

Sự sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp hợp lý sẽ góp phần đáng kể tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Chi phí bán hàng cao hay thấp tùy thuộc vào tình hình bán hàng của doanh nghiệp. Doanh nghiệp không nên cắt giảm loại chi phí này nhưng cần xem xét đến hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng.

Trong các doanh nghiệp nhà nước, chi phí QLDN chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng chi phí hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy việc quản lý chặt chẽ chi phí quản lý doanh nghiệp trong các doanh nghiệp này là biện pháp khá quan trọng để góp phần làm tăng lợi nhuận.

Để đánh giá mức độ sử dụng chi phí bán hàng hoặc mức độ sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp và hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng hoặc hiệu quả sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp người ta sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\begin{array}{l} \text{Mức độ sử dụng} \\ \text{chi phí bán hàng} \\ \text{(hoặc chi phí QLDN)} \end{array} = \frac{\text{Chi phí bán hàng (hoặc chi phí QLDN)}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (1.82)$$

Chỉ tiêu này nói lên một đồng doanh thu thuần tạo ra trong kỳ thì sử dụng bao nhiêu đồng chi phí bán hàng (hoặc chi phí QLDN). Chỉ tiêu này càng cao thì mức độ sử dụng chi phí bán hàng hoặc chi phí QLDN càng lớn và ngược lại.

$$\begin{array}{l} \text{Hiệu quả sử dụng} \\ \text{chi phí bán hàng} \\ \text{(hoặc chi phí QLDN)} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận (trước thuế hoặc sau thuế)}}{\text{Chi phí bán hàng (hoặc chi phí QLDN)}} \quad (1.83)$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí bán hàng hoặc chi phí quản lý doanh nghiệp đưa vào sử dụng trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận (trước thuế hay sau thuế). Chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng (hoặc chi phí QLDN) càng cao và ngược lại.

Như vậy thông qua hai chỉ tiêu trên ta thấy nếu mức độ sử dụng chi phí bán hàng hoặc chi phí QLDN ngày càng gia tăng mà hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng hoặc chi phí QLDN ngày càng thấp thì nên giảm chi phí bán hàng hoặc chi phí QLDN để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Từ sự phân tích trên ta thấy để giảm thấp chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, doanh nghiệp cần áp dụng cần áp dụng các biện pháp sau:

- Xây dựng định mức lao động gián tiếp ở các phòng ban, từ đó xây dựng định mức tiền lương cho bộ phận lao động gián tiếp để kiểm soát chi phí tiền lương của bộ phận quản lý.

- Nghiên cứu hình thức trả lương thích hợp cho bộ phận bán hàng để khuyến khích họ tăng cường bán sản phẩm.

- Xây dựng định mức chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí khác bằng tiền để gắn trách nhiệm vật chất của cán bộ công nhân viên với các khoản chi tiêu của doanh nghiệp nhằm sử dụng tiết kiệm các loại chi phí trên.

- Quản lý tốt các khoản nợ phải thu đặc biệt là các khoản nợ phải thu của khách hàng để không phát sinh các khoản nợ phải thu khó đòi, làm tăng chi phí quản lý doanh nghiệp, là nguyên nhân dẫn đến mất vốn và giảm lãi của doanh nghiệp.

#### **Thứ tư, xây dựng cơ cấu chi phí và sử dụng đòn bẩy kinh doanh. đòn bẩy tài chính hợp lý**

Tại phần phân tích cơ cấu chi phí ở trên đã chỉ ra rằng cơ cấu chi phí ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Ở những doanh nghiệp có tỷ trọng chi phí cố định lớn thì thường có cơ hội tăng lợi nhuận nhiều hơn khi doanh thu tăng lên so với những doanh nghiệp có tỷ trọng chi phí cố định thấp hơn. Khi doanh nghiệp sử dụng nhiều chi phí cố định, nghĩa là đòn bẩy kinh doanh hoạt động ở mức mạnh thì doanh nghiệp có nhiều cơ hội để tăng lợi nhuận nhưng rủi ro kinh doanh cũng tăng cao. Vì vậy, doanh nghiệp cần xây dựng cơ cấu chi phí và sử dụng đòn bẩy kinh doanh hợp lý để tối đa hoá lợi nhuận cho doanh nghiệp. Việc xây dựng cơ cấu chi phí hợp lý căn cứ vào đặc điểm kinh doanh và sự khảo sát thực tiễn của từng ngành để đưa ra chỉ tiêu trung bình của ngành, từ đó doanh nghiệp tự xây dựng cơ cấu chi

phí hợp lý cho doanh nghiệp mình. Thông thường, nếu doanh nghiệp có tình hình kinh doanh và đầu ra ổn định thì doanh nghiệp nên tăng cường mua sắm máy móc thiết bị, đổi mới thiết bị, công nghệ (tức sử dụng nhiều chi phí cố định hơn hay sử dụng đòn bẩy kinh doanh ở mức cao hơn) để tăng lợi nhuận. Còn nếu tình hình kinh doanh và đầu ra không ổn định thì doanh nghiệp chưa nên trang bị ngay thêm máy móc, thiết bị... để giảm rủi ro kinh doanh.

Bên cạnh việc sử dụng đòn bẩy kinh doanh thì các doanh nghiệp có thể sử dụng thêm đòn bẩy tài chính để tăng lợi nhuận. Như đã phân tích ở phần trên việc sử dụng đòn bẩy tài chính ở mức cao một mặt làm lợi nhuận tăng cao nhưng mặt khác lại làm rủi ro tài chính tăng lên nên các doanh nghiệp cần tự xác định mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính hợp lý. Việc sử dụng đòn bẩy tài chính hợp lý xuất phát từ việc xác định cơ cấu nguồn vốn phù hợp giữa vốn chủ sở hữu với vốn vay sao cho vừa đảm bảo sự an toàn về mặt tài chính vừa nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

#### **Thứ năm, lựa chọn dự án đầu tư tối ưu**

Doanh nghiệp khi bước vào hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc khi đã tích lũy được lợi nhuận sẽ nghĩ tới đầu tư phát triển doanh nghiệp. Như vậy doanh nghiệp sẽ phải lựa chọn dự án đầu tư. Mục tiêu của các doanh nghiệp là không ngừng nâng cao lợi nhuận, do vậy các nhà quản lý sẽ phải lựa chọn dự án đầu tư nào mà có khả năng mang lại nhiều lợi nhuận nhất cho doanh nghiệp. Dự án đầu tư được coi là tối ưu khi nó phù hợp với các yếu tố sẵn có của doanh nghiệp, giảm thiểu được rủi ro trong kinh doanh và đạt được mức lợi nhuận kỳ vọng của doanh nghiệp.

Để lựa chọn được dự án đầu tư tối ưu các nhà quản lý phải sử dụng các phương pháp phân tích và đánh giá dự án đầu tư như phương pháp giá trị hiện tại thuần (Net Present Value – NPV), phương pháp thời gian hoàn vốn đầu tư, phương pháp tỷ suất hoàn vốn nội bộ (Internal Rate of Return - IRR), phương pháp phân tích điểm hòa vốn (Break Point – BP), phương pháp phân tích độ nhạy của dự án đầu tư...

#### **Thứ sáu, lựa chọn và áp dụng chiến lược nâng cao sức cạnh tranh phù hợp**

Ngày nay trong nền kinh tế thị trường khi sự cạnh tranh toàn cầu hóa ngày

càng ngày quyết liệt, để tồn tại phát triển và không ngừng nâng cao lợi nhuận, các doanh nghiệp phải lựa chọn và áp dụng chiến lược nâng cao sức cạnh tranh phù hợp. Một chiến lược nâng cao sức cạnh tranh phù hợp là một ”kế hoạch thi đấu ” [45,tr.5] để giúp doanh nghiệp thu hút khách hàng ngày càng nhiều hơn và tạo ra sự khác biệt hóa với các đối thủ cạnh tranh. Việc lựa chọn chiến lược cạnh tranh có xu hướng phân làm 3 loại lớn – *sự thân thiện với khách hàng, xuất sắc trong hoạt động và dẫn đầu về sản phẩm*[45,tr.5]. Các doanh nghiệp sử dụng chiến lược thân thiện với khách hàng là những doanh nghiệp hoạt động dựa trên phương châm hiểu và đáp ứng những nhu cầu của khách hàng tốt hơn các đối thủ của họ. Các doanh nghiệp theo đuổi chiến lược xuất sắc trong hoạt động thì lại hoạt động dựa trên cơ sở cung cấp sản phẩm và dịch vụ nhanh hơn, thuận tiện hơn và với chi phí thấp hơn các đối thủ của mình. Các doanh nghiệp theo đuổi chiến lược thứ ba, dẫn đầu về sản phẩm thì hoạt động theo phương châm cung cấp các sản phẩm chất lượng cao hơn các đối thủ của họ. Tùy theo từng điều kiện cụ thể của từng doanh nghiệp mà các DN có thể lựa chọn một trong ba chiến lược hoặc kết hợp cả ba chiến lược hoạt động trên nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận.

#### **Thứ bảy, tổ chức phân tích lợi nhuận theo định kỳ**

Phân tích lợi nhuận là một công việc rất cần thiết và quan trọng để giúp nhà quản lý đánh giá được kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, để từ đó đề ra các biện pháp tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Vì vậy, định kỳ (có thể theo tháng, quý, năm) doanh nghiệp cần tiến hành tổ chức phân tích lợi nhuận. Doanh nghiệp cần tự xác định nội dung phân tích lợi nhuận sao cho phù hợp với yêu cầu quản lý nội bộ của doanh nghiệp mình, có thể bao gồm các nội dung đã trình bày ở mục 1.1.4.2

Về nhân sự thực hiện phân tích lợi nhuận thì doanh nghiệp cần bố trí cán bộ chuyên trách công tác phân tích hoạt động kinh tế nói chung và phân tích lợi nhuận nói riêng có trình độ chuyên môn về lĩnh vực phân tích để đảm bảo chất lượng của công tác phân tích chính xác và kịp thời.

Về phương pháp phân tích thì doanh nghiệp cần sử dụng kết hợp phương pháp so sánh với các phương pháp khác như phương pháp thay thế liên hoàn, phương pháp cân đối, phương pháp dự đoán... để kết quả phân tích đạt kết quả cao hơn.

### 1.3. KINH NGHIỆM PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN CỦA NGÀNH DỆT MAY

#### 1.3.1. Kinh nghiệm phân tích lợi nhuận của ngành dệt may

*Thứ nhất, phân tích lợi nhuận phải được thực hiện trong quá trình dài*

Ngành Dệt May có lịch sử ra đời rất sớm, cách đây 5000 năm, từ thời Ai Cập cổ đại, [47, tr.22-30] bắt đầu từ những khung cửi thủ công tại các nước Ai Cập và các nước Trung Đông rồi phát triển thành các xưởng dệt tập trung ở thành phố Manchester nước Anh. Đến thế kỷ 20, công nghiệp dệt may thời trang phát triển rực rỡ và trở thành ngành công nghiệp mũi nhọn cho rất nhiều nước từ châu Âu, châu Mỹ và hiện nay là rất nhiều nước trong khu vực châu Á. Doanh thu của Ngành Công nghiệp Dệt May thế giới hàng năm đã lên tới hàng ngàn tỷ đô la. Những nước có nền kinh tế phát triển đều bắt đầu đi lên từ công nghiệp dệt may như Anh, Pháp, Ý, Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Ấn Độ, Trung Quốc... Trong những tập đoàn quốc tế lớn, có ảnh hưởng quyết định đến nền kinh tế thế giới phải kể đến rất nhiều tập đoàn sản xuất và phân phối sản phẩm dệt may thời trang như Wal Mart (Mỹ), Benetton (Ý), Carrefour (Pháp), Sara (Tây Ban Nha)... Xuất phát từ đặc điểm này nên lợi nhuận trong các DNDM thường được phân tích trong quá trình dài mới đánh giá đúng đắn được xu hướng biến động của lợi nhuận.

*Thứ hai, phân tích lợi nhuận được thực hiện riêng biệt tại từng công ty mẹ, và công ty con hoặc trong toàn bộ Tập đoàn*

Hiện nay Ngành Dệt May trên thế giới, đặc biệt là Ngành May được chuyển hướng sang các nước đang phát triển như Ấn Độ, Pakistan, Trung quốc, Thổ Nhĩ Kỳ, Việt Nam, Thái Lan, Malaysia, Nam Phi... với hình thức sở hữu vốn chủ yếu của tư nhân nên mô hình tổ chức xây dựng chủ yếu theo mô hình công ty là các hãng sản xuất sợi, dệt vải... của các chủ tư nhân như Hãng Ceyteks Tekstil (Thổ Nhĩ Kỳ), Công ty TNHH Cheran Spinner Limited (Ấn Độ), Công ty TNHH Krungthep Asia (Thái Lan), Công ty Ramatex Berhad (Malaysia), Hãng Table Bay Spinners (Nam Phi), Hãng Filatura (Ý), Hãng Noyfil S.A (Thụy Sĩ), Công ty Melenkovski Filan Mills (Nga)... Bên cạnh đó, ngành dệt may cũng được tổ chức

thành một số tập đoàn kinh tế lớn như Tập đoàn Beijing Richman (Trung Quốc), Tập đoàn Khawaja (Pakistan), Tập đoàn của các công ty Krishna (Ấn Độ), Tập đoàn Taris (Pakistan)... Các tập đoàn kinh tế được tổ chức theo mô hình công ty mẹ - công ty con, trong đó công ty mẹ thường là các hãng, công ty dệt may, hạch toán kinh doanh độc lập và chủ yếu sản xuất sợi, dệt vải, gia công hàng may mặc... Công ty mẹ có thể sở hữu 100% công ty con hoặc nắm giữ cổ phần chi phối. Công ty con có thể sản xuất, cung ứng sản phẩm cho công ty mẹ hoặc cung cấp cho các công ty khác. Trong mô hình công ty mẹ - công ty con, phân tích lợi nhuận được thực hiện riêng biệt tại công ty mẹ và từng công ty con trên cơ sở số liệu do các hệ thống kế toán độc lập của các công ty này cung cấp nhằm đánh giá tình hình lợi nhuận và hiệu quả hoạt động của từng công ty. Mặt khác, phân tích lợi nhuận cũng được thực hiện cho cả tập đoàn trên cơ sở các báo cáo tài chính hợp nhất nhằm đánh giá tình hình lợi nhuận và hiệu quả hoạt động kinh doanh chung cho toàn bộ tập đoàn kinh tế.

*Thứ ba, Ngành Dệt May rất chú trọng phân tích sự biến động của chi phí nguyên vật liệu*

Chi phí nguyên vật liệu trong Ngành Dệt May chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng chi phí sản xuất kinh doanh, từ 65% đến trên 70% nên sự biến động của chi phí nguyên vật liệu ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của các DN. Ngành Dệt May sử dụng nguyên vật liệu chủ yếu là bông và một lượng khá lớn sản phẩm hoá dầu như xơ, sợi tổng hợp, hoá chất, thuốc nhuộm, nhiên liệu xăng dầu cho lò hơi, vận tải và một số công đoạn sản xuất, phụ kiện cho ngành may, phụ tùng thay thế cho thiết bị dệt may ... Sự biến động của các loại nguyên vật liệu này lại phụ thuộc vào sự chủ động về nguồn nguyên vật liệu (bông, sợi, xăng dầu...), giá cả trên thị trường trong nước và nước ngoài, nguồn cung cấp nguyên vật liệu, công nghệ và thiết bị, chính sách thuế của nhà nước, tốc độ lạm phát... Cho đến nay, giá cả bông và tất cả các sản phẩm lọc dầu, đặc biệt giá cả xăng dầu trên thế giới có xu hướng ngày càng gia tăng làm ảnh hưởng lớn đến giá thành sản phẩm và lợi nhuận của các doanh nghiệp dệt may. Ngoài ra sự sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu, nhiên liệu

xăng dầu và việc áp dụng công nghệ, thiết bị hiện đại làm giảm đáng kể đến chi phí đầu vào của các doanh nghiệp dệt may. Vì vậy, trong quá trình phân tích lợi nhuận cần quan tâm đến đặc điểm này của ngành dệt may vì nó sẽ làm ảnh hưởng đến sự biến động của chi phí, lợi nhuận trong từng thời kỳ (giá cả xăng dầu, bông, nguyên phụ liệu... từng thời kỳ biến động rất khác nhau).

*Thứ tư, Ngành Dệt May chú trọng phân tích chi phí nhân công trong mối quan hệ gắn với năng suất lao động*

Sau chi phí nguyên vật liệu thì chi phí nhân công trong Ngành Dệt May chiếm tỷ trọng tương đối lớn (từ 10 đến 15% tổng chi phí sản xuất kinh doanh) nên các DNĐM khá chú trọng phân tích sự biến động của chi phí nhân công. Đặc thù của công nghiệp dệt may là sử dụng nhiều lao động giản đơn, có thể đào tạo trong thời gian tương đối ngắn, nên nguồn nhân lực cho Ngành Dệt May rõ ràng có lợi thế cơ bản vì chi phí nhân công của Ngành Dệt May là thấp hơn một số ngành khác, là nhân tố quan trọng để làm tăng lợi nhuận của các doanh nghiệp dệt may. Tuy nhiên nếu lực lượng lao động phổ thông trong Ngành Dệt May không được tổ chức đào tạo để nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ thuật thì thường dẫn đến năng suất lao động bị thấp, lại làm chi phí nhân công tăng lên, làm giảm tính cạnh tranh, ảnh hưởng đến chi phí, lợi nhuận của các doanh nghiệp dệt may. Do đó, khi phân tích lợi nhuận cần chú ý đến đặc điểm này của Ngành Dệt May để làm rõ nguyên nhân làm tăng giảm lợi nhuận.

*Thứ năm, Ngành Dệt may chú trọng phân tích chi phí khấu hao và khả năng sinh lời của TSCĐ*

Ngành Dệt May đòi hỏi sự đầu tư lớn về tài sản cố định vào nhà xưởng, máy móc, thiết bị và dây chuyền dệt may. Vì vậy, chi phí khấu hao và hiệu quả sử dụng TSCĐ ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của các DNĐM. Do đó khi phân tích lợi nhuận các DNĐM hay chú trọng phân tích sự ảnh hưởng của chi phí khấu hao đến lợi nhuận và khả năng sinh lời của tài sản cố định thông qua các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận như tỷ suất lợi nhuận HĐKD trên TSCĐ, tỷ suất lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế trên TSCĐ.... Chi phí khấu hao trong ngành Dệt May khá lớn nên thường làm giảm khả năng sinh lời của các DNĐM.



### 1.3.2. Các biện pháp nâng cao lợi nhuận của Ngành Dệt May

Tại các quốc gia trên thế giới ngành dệt may áp dụng nhiều biện pháp khác nhau để nâng cao lợi nhuận. Tuy nhiên để phù hợp với hoàn cảnh, điều kiện cụ thể của ngành dệt may Việt Nam, các doanh nghiệp dệt may có thể vận dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận tại Việt Nam như sau :

*Thứ nhất, chủ động về nguồn nguyên vật liệu và sử dụng tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu, xăng dầu và điện năng tiêu thụ*

Các doanh nghiệp dệt may phải chủ động về nguồn nguyên liệu (bông, xơ), và phải xây dựng ngành công nghiệp phụ kiện cho dệt may để giảm chi phí nguyên vật liệu. Muốn vậy, các DNDM cần có chiến lược xây dựng, phát triển các vùng nguyên liệu như bông, tơ tằm, xơ sợi tổng hợp, dần dần thay thế cho nguyên liệu phải nhập khẩu từ bên ngoài. Bên cạnh đó, các DNDM cần sử dụng tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu, xăng dầu và điện năng tiêu thụ bằng việc xây dựng định mức chi phí nguyên vật liệu, áp dụng các cải tiến kỹ thuật, công nghệ và thiết bị hiện đại để giảm mức tiêu hao nguyên vật liệu, xăng dầu và điện năng tiêu thụ.

*Thứ hai, tăng năng suất lao động để giảm chi phí nhân công*

Như đã phân tích ở trên, trong Ngành Dệt May năng suất lao động ảnh hưởng lớn đến chi phí nhân công nên việc áp dụng các biện pháp nâng cao năng suất lao động có ý nghĩa rất quan trọng đối với nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp dệt may. Để tăng năng suất lao động các DNDM có thể áp dụng các biện pháp sau:

- Thường xuyên mở các lớp đào tạo tay nghề chuyên ngành để nâng cao tay nghề cho công nhân.
- Áp dụng biện pháp điều hành, xử lý và trao đổi thông tin qua mạng quốc tế, mạng quốc gia và mạng nội bộ (LAN).
- Trang bị và áp dụng phương pháp quản lý lao động và tổ chức dây chuyền may theo GSD (General Seving Data).
- Đào tạo và triển khai áp dụng mô hình phương pháp quản lý của Nhật Bản JIT (Just In Time); JOT (Just On Time) đặc biệt với các doanh nghiệp dệt.
- Tăng cường quản lý theo tiêu chuẩn ISO-9000.
- Tăng cường tuyển dụng lao động có tay nghề cao.

*Thứ ba, tăng cường đầu tư công nghệ mới và thiết bị hiện đại*

Ngành Dệt May đòi hỏi sự đầu tư lớn vào TSCĐ. Vì vậy đầu tư các công nghệ mới nhất với các thiết bị hiện đại nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và giảm mức tiêu hao nguyên vật liệu nhằm tăng cường sức cạnh tranh của các doanh nghiệp dệt may trên thị trường trong và ngoài nước. Ngoài ra, các doanh nghiệp dệt cần đầu tư phát triển theo hướng chuyên môn hoá cao theo loại công nghệ để nâng cao chất lượng sản phẩm.

*Thứ tư, thường xuyên cải tiến mẫu mã sản phẩm và thiết kế các bộ sưu tập may mặc theo mùa*

Sản phẩm của ngành dệt may mang tính thời trang cao nên để tăng khối lượng sản phẩm tiêu thụ nhằm tăng lợi nhuận, các doanh nghiệp dệt may cần phải thường xuyên cập nhật các mẫu, một mới và thường xuyên thay đổi mẫu mã sản phẩm (chất liệu, kiểu dáng, màu sắc), tự tạo cho mình một phong cách riêng sao cho phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng trong và ngoài nước. Ngoài ra các doanh nghiệp may cần phải thiết kế các bộ sưu tập may mặc theo mùa với phong cách riêng, độc đáo để thu hút khách hàng trong và ngoài nước.

*Thứ năm, xây dựng thương hiệu hàng hoá, nâng cao đẳng cấp doanh nghiệp*

Trong Ngành Dệt May, thương hiệu và đẳng cấp doanh nghiệp có ý nghĩa rất quan trọng đối với việc tiêu thụ sản phẩm, đặc biệt đối với thị trường xuất khẩu. Để xây dựng thương hiệu hàng hoá, nâng cao đẳng cấp doanh nghiệp, tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiêu thụ sản phẩm các doanh nghiệp dệt may thường áp dụng các biện pháp sau :

- Tập trung xây dựng để có các chứng chỉ chất lượng ISO-9000, ISO-14000, Tiêu chuẩn sinh thái Eco-tex.

- Các doanh nghiệp may cần tập trung xây dựng để có các chứng chỉ chất lượng ISO-9000, SA-8000 và chứng chỉ riêng của các tập đoàn siêu thị bán lẻ như WalMart, JC Penney, Kohl's, vv...

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trên cơ sở nghiên cứu những vấn đề cơ bản về phân tích lợi nhuận, chương 1 đã đưa ra các quan điểm khác nhau về lợi nhuận và nguồn gốc của lợi nhuận theo các học thuyết kinh tế khác nhau và theo Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, đồng thời tác giả đã đưa ra quan điểm riêng về lợi nhuận và làm rõ được khái niệm về lợi nhuận kinh tế và lợi nhuận kế toán để hoàn thiện cơ sở lý luận về lợi nhuận. Tiếp đó, chương I đã trình bày cơ sở lý luận về phương pháp xác định lợi nhuận, phương pháp và nội dung phân tích lợi nhuận. Lợi nhuận của doanh nghiệp có thể xác định dưới góc độ kế toán tài chính, dưới góc độ kế toán quản trị và theo phương pháp vốn chủ sở hữu. Các phương pháp chủ yếu được sử dụng trong phân tích lợi nhuận là phương pháp so sánh, phương pháp lợi trừ, phương pháp hồi qui tương quan và phương pháp mô hình tài chính Dupont. Về nội dung phân tích lợi nhuận, chương 1 đã phân tích lợi nhuận theo các phương pháp xác định lợi nhuận nêu trên: phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán tài chính, dưới góc độ kế toán quản trị và dưới góc độ vốn chủ sở hữu. Mỗi góc độ phân tích đáp ứng yêu cầu quản lý khác nhau để từ đó đưa ra các biện pháp nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Bên cạnh các lý luận chung về phân tích lợi nhuận, chương 1 đã phát triển lý luận phân tích lợi nhuận trong điều kiện có lạm phát và nêu một số kinh nghiệm về phân tích lợi nhuận và áp các biện pháp nâng cao lợi nhuận của Ngành Dệt May có thể vận dụng trong các doanh nghiệp dệt may ở Việt Nam.

Từ việc đi sâu nghiên cứu phân tích lợi nhuận, chương 1 đã nghiên cứu một số biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp phục vụ cho công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp.

Chương 1 đã nghiên cứu và hệ thống hoá các vấn đề lý luận cơ bản về phân tích lợi nhuận và một số biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp. Đây là cơ sở khoa học cho các nghiên cứu thực tiễn và giải pháp được đề xuất trong chương 2 và chương 3.

## **CHƯƠNG 2**

# **THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM**

### **2.1. TỔNG QUAN VỀ CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM**

#### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngành Dệt May Việt Nam**

Ngành Dệt May có lịch sử phát triển lâu đời ở nước ta. Tuy nhiên, dệt may Việt Nam mới chỉ thành một ngành sản xuất hội nhập quốc tế rộng rãi hơn chục năm nay và sự hoà nhập vào thị trường thế giới cũng chậm hơn các nước khác trong khu vực khoảng 15 đến 20 năm. Do vậy, trong 10 năm qua, xuất khẩu dệt may đã có những phát triển vượt bậc, trở thành ngành xuất khẩu quan trọng với kim ngạch luôn đứng thứ hai sau dầu thô.

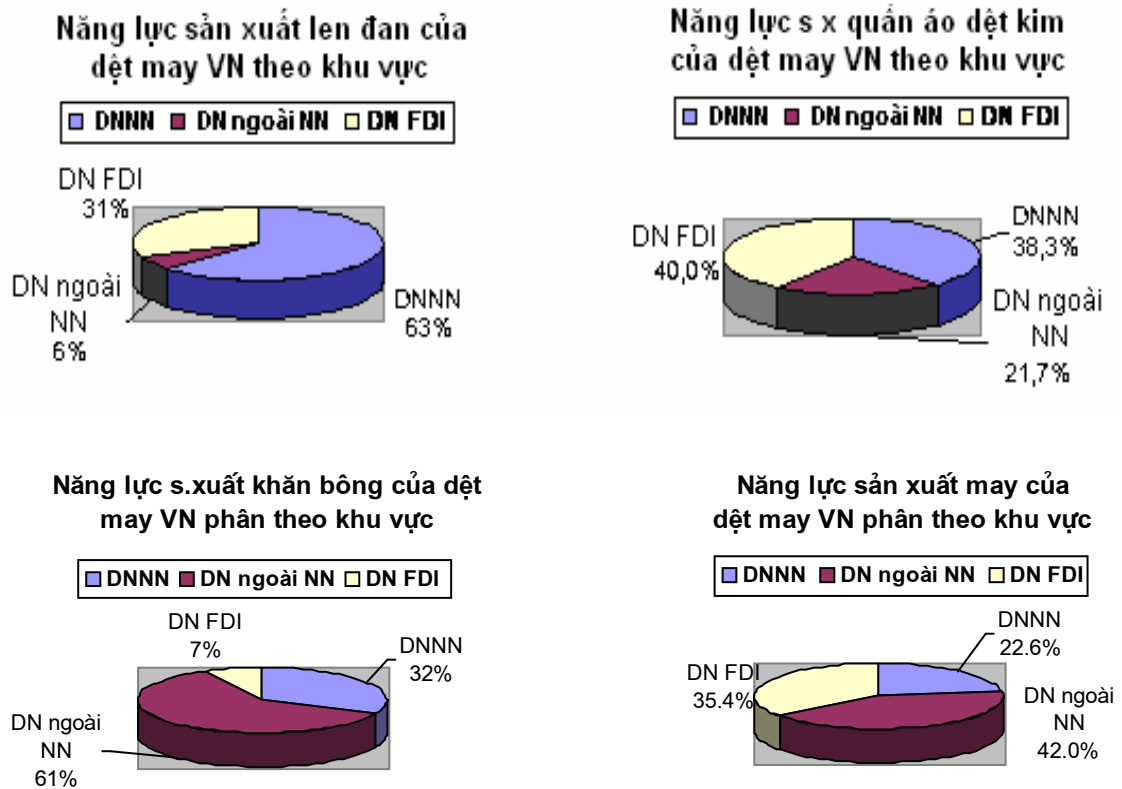
Các tư liệu lịch sử Việt Nam cho thấy, ngành dệt đã hình thành từ thế kỷ thứ 12 ở vùng châu thổ Sông Hồng. Tại đây đã hình thành các vùng nuôi tằm ở Hưng Yên, Thái Bình ... Cây bông cũng được trồng tại các vùng cao miền núi phía Bắc Việt Nam và một số tỉnh như Ninh Thuận, Đồng Nai. Đến năm 1889, khi người Pháp tiến hành xây dựng khu công nghiệp dệt Nam Định mới đánh dấu sự phát triển chính thức của ngành công nghiệp dệt tại Việt Nam.

Sau đại chiến thế giới lần thứ hai, ngành công nghiệp dệt may Việt Nam đã phát triển mạnh mẽ hơn ở miền Nam với công nghệ máy móc khá hiện đại của Châu Âu tập trung ở Đà Nẵng, Quảng Nam, Sài Gòn, Biên Hoà, Đồng Nai, Long An, Tiền Giang, Minh Hải ... và ở Miền Bắc với công nghệ của Trung Quốc, Liên Xô và các nước xã hội chủ nghĩa Đông Âu tập trung ở Nam Định, Hà Nội, Hải Phòng, Việt Trì... Sau khi thống nhất đất nước năm 1975, công nghiệp dệt may Việt Nam tiếp quản toàn bộ các nhà máy, xí nghiệp ở miền Nam và một số nhà máy có qui mô khác nhau như Sợi Hà Nội, Sợi Vinh, Sợi Vinh, Sợi Huế, Sợi Nha Trang, Dệt kim Hoàng Thị Loan ... theo thời gian ngày càng phát triển và khẳng định vị trí quan trọng trong cơ cấu phát triển các ngành sản xuất công nghiệp của Việt nam.

Năm 1990, sự tan rã của khu vực kinh tế Đông Âu đã ảnh hưởng lớn đến thị trường xuất khẩu dệt may Việt Nam, hàng hoá nhập khẩu qua nhiều con đường của Việt Nam khá phong phú, mức sống của người dân đã được cải thiện nên nhu cầu tiêu dùng cũng đòi hỏi Ngành Dệt May phải đổi mới mới đáp ứng được thị trường trong và ngoài nước. Giai đoạn này đánh dấu sự thay đổi về chất của nền kinh tế Việt Nam nói chung và của dệt may nói riêng. Với lợi thế về lao động cùng các chính sách khuyến khích đầu tư trong nước, đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam... Ngành Dệt May Việt Nam đã có những bước phát triển khá nhanh cả về chất và lượng tạo được vị trí trên các thị trường trong và ngoài nước.

Theo Tổng cục Thống kê, năng lực sản xuất của một số mặt hàng Ngành Dệt May phân theo khu vực sản xuất tính đến cuối năm 2007 như sau:

**Hình 2.1: Biểu đồ năng lực sản xuất của một số ngành hàng dệt may theo khu vực sản xuất**



Ngành Dệt May Việt Nam hiện đang giữ vị trí quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, năm 2008 đóng góp 12,2% GDP, kim ngạch xuất khẩu đứng thứ nhất (trên cả xuất khẩu dầu thô) và đóng góp hơn 15% trong kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Chỉ tiêu tăng trưởng và vị trí của Ngành Dệt May Việt Nam được giới thiệu trong bảng 2.1 và bảng 2.2.

**Bảng 2.1: Chỉ tiêu tăng trưởng Ngành Dệt May từ năm 2003 đến năm 2008**

*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>1.GDP</b>	<b>336.242</b>	<b>362.435</b>	<b>393.031</b>	<b>425.135</b>	<b>461.443</b>	<b>490.191</b>
<b>2.Tăng trưởng GDP (%)</b>	7,34	7,69	8,4	8,2	8,5	6,23
<b>3.Giá trị SXCN</b>	<b>305.080</b>	<b>355.624</b>	<b>416.562</b>	<b>487.492,1</b>	<b>571.000</b>	<b>650.000</b>
<b>4.Tăng trưởng GTSXCN(%)</b>	16,85	16,04	17,14	17,0	17,1	13,83
<b>5.Ngành Dệt May</b>	<b>24.680</b>	<b>29.417,6</b>	<b>34.382,7</b>	<b>40.638,9</b>	<b>52.608</b>	<b>59.800</b>
<b>6.Tăng trưởng Dệt may (%)</b>	20,27	18,01	16,9	18,2	29,5	13,67
<b>7.Tỷ trọng:</b>						
<b>- Dệt may/GDP</b>	7,34%	8,04%	8,75%	9,55%	11,4%	12,2 %
<b>- Dệt may/GTSXCN</b>	8,09%	8,23%	8,25%	8,34%	9,2%	9,2 %

*Nguồn: Niên giám thống kê 2008*

Dệt may Việt Nam là ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động nhất, khoảng 2,2 triệu lao động, chưa kể số lao động trồng bông, trồng dâu, nuôi tằm, lao động dệt may của các cơ sở tiểu thủ công nghiệp, làng nghề nhỏ lẻ khác; chiếm hơn 12% lao động trong khu vực công nghiệp và gần 5% trong tổng lực lượng lao động toàn quốc.

Các doanh nghiệp dệt may nhà nước giữ vai trò hạt nhân của ngành trong việc thu hút lực lượng lao động, là mũi nhọn về xuất khẩu và tạo việc làm cho nhiều lao động đang thiếu việc và giữ vai trò đại diện cho tiếng nói của toàn ngành, là cơ sở giúp Nhà nước hoạch định chính sách, cơ chế quản lý đối với Ngành Dệt May cả nước.

**Bảng 2.2: Kim ngạch xuất khẩu của Ngành Dệt May Việt Nam  
và các doanh nghiệp dệt may nhà nước giai đoạn 2003 - 2008**

*Đơn vị tính: triệu USD*

<b>Kim ngạch XK</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Ngành Dệt May</b>	<b>3.654</b>	<b>4.386</b>	<b>4.834</b>	<b>5.824</b>	<b>7.785</b>	<b>9.100</b>
<b>DNDM NN</b>	<b>847,8</b>	<b>971,2</b>	<b>1.077,1</b>	<b>1.198,9</b>	<b>1.452</b>	<b>1.672</b>
<b>Tỷ trọng DNDM NN/toàn ngành DM</b>	<b>23,2%</b>	<b>22,14%</b>	<b>22,28%</b>	<b>20,59 %</b>	<b>18,65%</b>	<b>18,37%</b>

*Nguồn: Niên Giám Thống kê 2008, Tập đoàn Dệt May Việt Nam*

Trong giai đoạn trước năm 2005, các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam được nhà nước tổ chức hoạt động trong mô hình Tổng Công ty nhà nước là Tổng Công ty Dệt May Việt Nam. Tổng Công ty Dệt May Việt Nam được thành lập theo quyết định số 253/TTg ngày 29 tháng 4 năm 1995, hoạt động theo mô hình của Quyết định 91/TTg ngày 7 tháng 3 năm 1994 của Thủ tướng Chính phủ trên cơ sở tổ chức, sắp xếp lại các đơn vị sản xuất, lưu thông, sự nghiệp về dệt may thuộc Bộ Công nghiệp nhẹ (nay là Bộ Công thương) và các địa phương. Tổng Công ty Dệt May Việt Nam có những ngành nghề kinh doanh chính như sản xuất kinh doanh từ nguyên liệu, vật tư, thiết bị, phụ tùng, phụ liệu, hoá chất, thuốc nhuộm đến các sản phẩm cuối cùng của Ngành Dệt May... Tổng Công ty có 55 đơn vị thành viên gồm các doanh nghiệp thành viên hạch toán độc lập, doanh nghiệp thành viên hạch toán phụ thuộc và các đơn vị thành viên sự nghiệp nghiên cứu, giáo dục, y tế, cụ thể như sau:

- 40 Công ty hạch toán độc lập, trong đó:
  - + 21 Công ty dệt
  - + 13 Công ty May
  - + 04 Công ty cơ khí dệt may
  - + 02 Công ty khác là : Công ty Bông Việt Nam, Công ty Tài chính Dệt may
- 09 Công ty và Chi nhánh hạch toán phụ thuộc
- 06 đơn vị sự nghiệp, gồm 02 Viện nghiên cứu, 03 Trường đào tạo và 01 Trung tâm y tế.

Tháng 12/2005, VINATEX – doanh nghiệp nhà nước theo mô hình Tổng Công ty đã hoạt động theo mô hình Tập đoàn kinh tế, Công ty mẹ - con. Theo đề án, Tập đoàn Dệt May Việt Nam (viết tắt là **VINATEX**) có công ty mẹ và các công ty con, công ty liên kết. Công ty mẹ (trên cơ sở kế thừa từ Tổng Công ty Dệt May Việt Nam) giữ vai trò lãnh đạo Tập đoàn, có chức năng vừa đầu tư vốn, vừa thực hiện kinh doanh và cung cấp dịch vụ cho Công ty thành viên. Tập đoàn có sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế trong và ngoài nước, trong đó nhà nước giữ vai trò định hướng. Ngoài một số công ty đã được chuyển đổi hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con, Tập đoàn còn bao gồm các thành viên có quan hệ lợi ích khác ngoài vốn, là các đối tác kinh doanh, có quan hệ ràng buộc bằng hợp đồng về thương hiệu, uy tín.

Tập đoàn Dệt May Việt Nam là một tổ hợp nhiều doanh nghiệp hạch toán độc lập. Tập đoàn không có pháp nhân, trong quan hệ giao dịch Tập đoàn sử dụng pháp nhân của công ty mẹ. Cơ cấu tổ chức của Tập đoàn có Công ty mẹ của Tập đoàn, các công ty con và các công ty liên kết được thể hiện qua sơ đồ tổ chức Tập đoàn Dệt May Việt Nam ở phụ lục 5B.

*Công ty mẹ của Tập đoàn* là Công ty nhà nước, được chuyển đổi theo Nghị định 153/2004/NĐ-CP ngày 9/8/2004 của Chính phủ từ Tổng Công ty Dệt May Việt Nam, gồm Văn phòng Tổng Công ty và sáu đơn vị phụ thuộc:

- Công ty XNK Dệt May
- Công ty Thương mại Dệt May T.p.Hồ Chí Minh
- Công ty Hợp tác lao động
- Công ty Tư vấn xây dựng và Dịch vụ đầu tư
- Công ty Kinh doanh Thời trang Việt Nam

*Các Công ty con* trong Tập đoàn gồm các công ty hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - công ty con, Công ty TNHH Nhà nước 1 thành viên, Công ty cổ phần trên 50 % vốn điều lệ do Vinatex nắm giữ như sau:

- 03 Công ty tổ chức theo mô hình Công ty mẹ - công ty con, gồm: Công ty May Việt Tiến, Tổng Công ty Dệt May Hà Nội, Công ty Dệt Phong Phú.



- 07 Công ty TNHH 1 thành viên là Công ty Dệt kim Đông Xuân, Công ty Dệt May Hoà Thọ, Công ty Dệt Nam Định, Công ty Dệt 8-3, Công ty Dệt Việt Thắng, Công ty Dệt May Đông Á, Công ty Bông Việt Nam.

*Các Công ty cổ phần* gồm 31 Công ty, trong đó có 4 công ty cổ phần đã được thành lập trước năm 2004, 21 công ty chuyển đổi từ cổ phần hoá, 6 công ty được hình thành từ việc góp vốn cổ phần chuyển đổi 4 đơn vị phụ thuộc và 2 đơn vị góp vốn cổ phần mới.

*Các Công ty liên kết* là các công ty có dưới 50% vốn điều lệ của Vinatex, bao gồm 19 đơn vị.

Các đơn vị sự nghiệp gồm 3 Viện nghiên cứu, 4 Trường đào tạo, một Trung tâm y tế.

### **2.1.2. Những đặc điểm kinh doanh chủ yếu của các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam và ảnh hưởng của nó đến phân tích lợi nhuận**

Qua việc khảo sát và nghiên cứu 7 doanh nghiệp dệt may nhà nước điển hình là **Tổng Công ty cổ phần Dệt May Hà Nội, Công ty Dệt Kim Đông Xuân, Công ty cổ phần May 10, Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến, Tổng Công ty cổ phần Phong Phú, Tổng Công ty cổ phần Dệt May Hoà Thọ, Công ty cổ phần Dệt Việt Thắng**, tác giả xin rút ra một số đặc điểm kinh doanh chủ yếu của các doanh nghiệp dệt may nhà nước sau đây:

*Thứ nhất, các DNDMNN đều được ra đời khá sớm, có bề dày hoạt động kinh doanh kinh nghiệm và đòi hỏi đầu tư lớn về cơ sở vật chất kỹ thuật như nhà xưởng, dây chuyền sản xuất, thiết bị dệt may...*

Cùng với sự ra đời và phát triển của Ngành Dệt May, tám doanh nghiệp trên đều ra đời khá sớm, từ hơn 20 năm về trước. Từ chỗ chỉ là một xưởng sản xuất hay một phân ban, đến nay các doanh nghiệp đã có vị trí nhất định trong Ngành Dệt May với sự phát triển và đầu tư rất lớn về máy móc, thiết bị, công nghệ... Đặc điểm này đòi hỏi công tác phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước phải được phân tích trong quá trình dài (ít nhất 3,5,7, ...năm) để thấy được xu hướng biến động của lợi nhuận trong thời gian dài để tìm ra được những nguyên

nhân đúng đắn làm tăng giảm lợi nhuận. Ngoài ra do sự đòi hỏi đầu tư lớn về cơ sở vật chất kỹ thuật nên trong phân tích lợi nhuận cần chú trọng phân tích khả năng sinh lời của TSCĐ, vì nó ảnh hưởng lớn đến khả năng sinh lời của các doanh nghiệp trên.

Có thể thấy đặc điểm riêng của 7 doanh nghiệp trên:

**Tổng Công ty cổ phần Dệt May Hà Nội** với tên giao dịch quốc tế Hanosimex là một doanh nghiệp lớn thuộc Tập đoàn Dệt May Việt Nam, sản xuất các mặt hàng sợi, dệt kim, vải bò Denim, khăn bông các loại, len du lịch và sản phẩm may mặc bằng vải dệt kim, dệt thoi. Vốn pháp định và vốn điều lệ của công ty là 167 tỷ đồng, có trụ sở chính tại Mai Động, Hoàng Mai, Hà Nội.

Với bề dày hơn 20 năm hoạt động và trưởng thành, Tổng Công ty cổ phần Dệt May Hà Nội đã ngày thể hiện được vai trò của mình trong Tập đoàn Dệt May Việt Nam nói riêng và Ngành Dệt May Việt Nam nói chung. Tiền thân của Công ty Dệt May Hà nội là Nhà máy Sợi Hà Nội, được Tổng công ty nhập khẩu thiết bị Việt Nam và hãng Unionmatex (CHLB Đức) kí hợp đồng xây dựng vào ngày 7/4/1978. Công trình được khởi công xây dựng vào tháng 2 năm 1979 trên tổng diện tích 13,6 ha và chính thức đi vào hoạt động vào ngày 21/11/1984.

Ngày 28/2/2000, Hội đồng quản trị của Công ty quyết định đổi tên công ty Dệt Hà nội thành Công ty Dệt-May Hà nội (QĐ-103-HĐQT ngày 28/2/2000), với tên giao dịch quốc tế là: **Hanoi Textile Company**, viết tắt là: **HANOSIMEX**, với 100% vốn nhà nước.

Ngày 11 tháng 1 năm 2007, Bộ Công nghiệp ra quyết định số 04/2007/QĐ-BCN quyết định chuyển đổi tổ chức hoạt động của Công ty Dệt May Hà Nội thành Tổng Công ty Dệt May Hà Nội.

**Công ty Dệt Kim Đông Xuân** (nhà máy Dệt Kim Đông Xuân trước đây) là Công ty TNHH một thành viên được thành lập từ tháng 4 năm 1958 và đưa vào sản xuất từ năm 1959, là doanh nghiệp nhà nước đầu tiên và là trung tâm của ngành Dệt Kim Việt nam, chuyên sản xuất, xuất nhập khẩu các loại vải, sản phẩm dệt kim và nguyên phụ liệu hoá chất, thiết bị, phụ tùng Ngành Dệt May...

Trong những ngày đầu thành lập, nhà máy Dệt Kim Đông Xuân chỉ bao gồm 4 phân xưởng với 380 lao động. Dây chuyền thiết bị chỉ gồm 180 máy chủ yếu của Trung Quốc với công suất 1 triệu sản phẩm/năm. Sản phẩm bao gồm quần áo dệt kim các loại, khẩu trang, dây đai, thắt lưng... phục vụ cho nhu cầu trong nước và quốc phòng.

Ngày 19/8/1992, Bộ Công nghiệp nhẹ (nay là Bộ Công thương) có quyết định chuyển đổi tổ chức hoạt động của Nhà máy thành Công ty Dệt Kim Đông Xuân với tên giao dịch quốc tế là **DOXIMEX**.

Bước sang thế kỷ 21, Công ty Dệt Kim Đông Xuân bắt đầu giai đoạn đầu tư mới với nguồn vốn huy động 10 triệu USD để mở rộng và phát triển doanh nghiệp. Hiện nay, qui mô nhà xưởng của Công ty khang trang, rộng rãi với trên 40.000m<sup>2</sup>, gồm 6 xí nghiệp thành viên. Thiết bị được đổi mới và bổ sung hoàn chỉnh, đạt trình độ tiên tiến của nước phát triển để tăng năng lực sản xuất, phát triển mặt hàng, tiếp tục nâng cao chất lượng sản phẩm để đáp ứng thị hiếu người tiêu dùng ở trình độ cao hơn. Năng lực sản xuất hiện tại đạt 4.000 tấn vải dệt kim/năm và 20 triệu sản phẩm và 500 tấn vải thành phẩm cung cấp cho thị trường xuất khẩu và nội địa.

Tiền thân của **Công ty cổ phần May 10** ngày nay là các xưởng may quân trang, được thành lập ở các chiến khu trong toàn quốc từ năm 1946 để phục vụ bộ đội trong kháng chiến chống Pháp. Từ năm 1954, sau kháng chiến thắng lợi, các xưởng may từ Việt Bắc, khu 3, khu 4, liên khu 5 và Nam Bộ tập hợp về Hà Nội thành xưởng May 10 thuộc Quân khu Tổng cục Hậu Cần - Bộ Quốc phòng với nhiệm vụ chủ yếu là may quân trang cho bộ đội với chất lượng cao và nhiều loại quân trang cho các binh chủng của quân đội.

Tháng 2 năm 1961, do yêu cầu phát triển kinh tế đất nước, với kế hoạch 5 năm lần thứ nhất, Xí nghiệp May 10 chuyển từ Bộ Quốc phòng sang Bộ Công nghiệp nhẹ quản lý. Nhiệm vụ của xí nghiệp là sản xuất theo kế hoạch của Bộ công nghiệp nhẹ giao, nhưng mặt hàng chủ yếu vẫn là may quân trang cho bộ đội (90 – 95 %) và sản xuất một số mặt hàng cho xuất khẩu và dân dụng (5 – 10%).

Tháng 11/1992, Bộ Công nghiệp nhẹ đã quyết định chuyển Xí nghiệp May 10 thành Công ty May 10 với tên giao dịch quốc tế là "**Garco 10**".

Tháng 1/2005, công ty May 10 được đổi tên thành Công ty Cổ phần May 10 với 51% vốn của VINATEX. Chức năng kinh doanh chủ yếu của Công ty cổ phần May 10 là sản xuất và gia công hàng may mặc xuất khẩu, đồng thời sản xuất hàng tiêu dùng trên thị trường nội địa, sản phẩm chính của công ty là áo Sơ mi, Veston, Quần âu, Áo khoác nam nữ và trẻ em, ngoài ra công ty còn sản xuất một số sản phẩm khác theo đơn đặt hàng như áo khoác, váy, quần soóc...

Công ty cổ phần May 10 đã trải qua hơn nửa thế kỷ hình thành và phát triển. Trong suốt hơn 60 năm qua, lớp lớp các thế hệ công nhân May 10 đã lao động không biết mệt mỏi để xây dựng May 10 từ những nhà xưởng bằng tre, nứa thành một doanh nghiệp mạnh của ngành dệt may Việt Nam. Với 8000 lao động, mỗi năm sản xuất trên 20 triệu sản phẩm chất lượng cao các loại, 80% sản phẩm được xuất khẩu sang các thị trường Mỹ, Đức, Nhật Bản, Hồng Kông,... Nhiều tên tuổi lớn của ngành may mặc thời trang có uy tín trên thị trường thế giới đã hợp tác sản xuất với Công ty cổ phần May 10 như Pierre Cardin, GuyLaroche, Maxim, Jacques Britt, Seidensticker, Dornbusch, C&A, Camel, Arrow, ....

**Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến** tiền thân là xí nghiệp May Việt Tiến, được thành lập ngày 5/9/1977 theo quyết định của Bộ Công Nghiệp, có trụ sở chính tại Quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh. Qua 30 năm hình thành và phát triển, từ một xí nghiệp nhỏ với khoảng 100 lao động, đến nay đã trở thành Tổng Công ty với trên 5.600 lao động, gồm 13 xí nghiệp sản xuất trực thuộc, 2 Chi nhánh tại Hà Nội và Nha Trang, góp vốn đầu tư vào 19 công ty liên doanh, liên kết và 3 đơn vị hợp tác kinh doanh. Sản phẩm chủ yếu của Tổng Công ty là các sản phẩm may mặc, nguyên phụ liệu của ngành may.

Tiền thân của **Tổng Công ty CP Phong Phú** là nhà máy Dệt Sacovina – Phong Phú trực thuộc Công ty kỹ nghệ Bông, Vải, Sợi Việt Nam do Chính quyền Sài gòn cũ trực tiếp quản lý. Nhà máy được xây dựng từ năm 1964, đến năm 1967 chính thức đi vào hoạt động. Tại thời điểm đó, Sacovina – Phong Phú vốn là một nhà máy có qui mô nhỏ với 3 xưởng sản xuất : Sợi - Dệt - Nhuộm, với tổng số cán bộ công viên viên là 1.050 người. Sản phẩm chính của nhà máy trước tháng 5/1975

chủ yếu là vải cung cấp cho quân đội nguy quyền Sài Gòn và một số ít vải calicot nhuộm đen bán cho các vùng nông thôn. Sau ngày giải phóng, Nhà nước giao cho cán bộ công nhân viên Nhà máy Dệt Phong Phú tiếp quản và duy trì sản xuất. Theo quyết định số 410CNn/TCLĐ ngày 29 tháng 4 năm 1993 của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp nhẹ, Nhà máy Dệt Phong Phú được chuyển đổi thành Công ty dệt Phong Phú. Ngày 01/01/2007, để phù hợp với yêu cầu phát triển, qui mô hoạt động và tình hình thực tế hoạt động của Công ty dệt Phong Phú, Bộ trưởng Bộ Công nghiệp (nay là Bộ Công Thương) đã ra quyết định số 06/2007/QĐ –BCN thành lập Tổng Công ty Phong Phú với ngành nghề sản xuất kinh doanh chủ yếu là sản xuất và mua bán sợi, vải, khăn, chỉ may, chỉ thêu, sản phẩm may mặc và trụ sở chính tại quận 9 thành phố Hồ Chí Minh. Hiện nay Tổng Công CP Ty Phong Phú là một doanh nghiệp nhà nước, là thành viên của Tập đoàn Dệt may Việt Nam và là một trong những doanh nghiệp dệt may lớn nhất của cả nước. Tổng Công ty Phong Phú luôn đem đến cho thị trường trong và ngoài nước những sản phẩm và dịch vụ có chất lượng cao nhất.

**Công ty cổ phần Dệt Việt Thắng** là đơn vị thành viên của Tập đoàn Dệt May Việt Nam, được xây dựng năm 1960, đưa vào hoạt động từ năm 1962 do một số nhà tư bản trong nước và nước ngoài góp vốn với tên gọi Việt Mỹ kỹ nghệ dệt sợi công ty (VIMYTEX), chuyên sản xuất sợi-dệt và in nhuộm hoàn tất. Tháng 5 năm 1975, nhà nước tiếp quản, quốc hữu hóa, giao cho Bộ Công nghiệp nhẹ tiếp nhận, quản lý và duy trì các hoạt động sản xuất của VIMYTEX. Trong quá trình hoạt động, Công ty đã nhiều lần tổ chức lại sản xuất theo nhiều loại hình và tên gọi khác nhau: Nhà máy Dệt Việt Thắng, Nhà máy liên hợp Dệt Việt Thắng, Công ty Dệt Việt Thắng, Công ty TNHH nhà nước một thành viên Dệt Việt Thắng. Tháng 3 năm 2007, Công ty được cổ phần hóa, chuyển thành Công ty cổ phần Dệt Việt Thắng (52,3% vốn nhà nước với tên giao dịch quốc tế - **VICOTEX** ) là công ty cổ phần được thành lập theo Quyết định số 3241/QĐ-BCN ngày 14 tháng 11 năm 2006 của Bộ Công nghiệp, được chuyển thể từ công ty TNHH Nhà Nước Một Thành Viên Dệt Việt Thắng với ngành nghề sản xuất kinh doanh chủ yếu là sản xuất và mua bán sợi, vải. Công ty có trụ sở tại Quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh.

**Tổng Công ty cổ phần Dệt May Hoà Thọ** được thành lập năm 1962, là đơn vị thành viên của tập đoàn Dệt May Việt Nam (VINATEX) và hiệp hội Dệt May Việt Nam (VITAS) thuộc Bộ Công nghiệp với tỷ lệ vốn Nhà nước là 51%, có trụ sở chính tại thành phố Đà Nẵng - Việt Nam và cách cảng Đà Nẵng khoảng 15km. Chuyên sản xuất kinh doanh, xuất khẩu các loại sản phẩm may mặc, các loại sợi, nhập khẩu các nguyên liệu, thiết bị thiết yếu dùng để kéo sợi và sản xuất hàng may mặc. Tổng số công nhân hơn 5000, trong đó bộ phận nghiệp vụ trên 250 cán bộ và nhân viên. Sản phẩm chính gồm các loại sợi như sợi Cotton chải thô, chải kỹ, sợi pha T/C, sợi Polyester (Chi số từ Ne10–Ne45), sản phẩm may mặc như áo Jacket, Sơ mi, T-shirt, Polo-shirt, đồ bảo hộ lao động, quần Áo.

*Thứ hai, các doanh nghiệp đều có cơ cấu bộ máy tổ chức và bộ máy kế toán hoàn chỉnh*

Hiện nay các doanh nghiệp dệt may nhà nước đều có cơ cấu tổ chức hoàn chỉnh từ việc có trụ sở giao dịch chính và các chi nhánh, các xí nghiệp sản xuất phụ thuộc tại Hà Nội và các địa phương trong cả nước đến hệ thống các bộ phận chức năng sản xuất – kinh doanh được sắp xếp hợp lý theo mô hình trực tuyến chức năng (Ban Giám đốc, các phòng kinh doanh, nghiệp vụ, các xưởng sản xuất... đến các công ty, xí nghiệp cấp dưới cũng như các chi nhánh, văn phòng đại diện tại các thành phố, tỉnh, địa phương). Bộ máy kế toán cũng được tổ chức hợp lý, hoàn chỉnh phù hợp với đặc điểm của từng doanh nghiệp.

Xem cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý và bộ máy kế toán của từng công ty tại phụ lục 1.2, 2.2, 3.2, 4.2, 5.2, 6.2, 7.2.

Từ xuất phát điểm với vài chục cán bộ, cử nhân kinh tế, công nhân... chỉ phục vụ cho cơ sở kinh doanh với qui mô nhỏ, đến nay các doanh nghiệp này đã có hàng trăm, ngàn cán bộ với trình độ tay nghề khác nhau (từ trên đại học đến công nhân kỹ thuật, lao động thủ công). Với năng lực như vậy, các doanh nghiệp dệt may nhà nước đã và đang đáp ứng tương đối kịp thời nhu cầu phát triển của Ngành Dệt May.

Với đặc điểm này cho thấy các doanh nghiệp dệt may nhà nước có tổ chức bộ máy quản lý và bộ máy kế toán hoàn chỉnh nên việc cung cấp số liệu cho phân tích lợi nhuận là không có khó khăn và khá thuận lợi.

*Thứ ba, các DNĐMNN sử dụng nhiều nhân công, chủ yếu là lao động phổ thông*

Xuất phát từ đặc thù của Ngành Dệt May nên các DNĐMNN sử dụng nhiều lao động giản đơn, có thể đào tạo trong thời gian tương đối ngắn. Tuy nhiên, lực lượng lao động phổ thông trong Ngành Dệt May Việt Nam phần lớn chưa được tổ chức đào tạo chuyên nghiệp nên trình độ chuyên môn kỹ thuật, tay nghề còn thấp, làm năng suất lao động bị thấp dẫn đến chi phí nhân công cao, ảnh hưởng đến chi phí, lợi nhuận của các doanh nghiệp dệt may. Vì vậy, khi phân tích lợi nhuận cần chú ý đến đặc điểm này để làm rõ nguyên nhân làm tăng giảm lợi nhuận. Ngoài ra Ngành Dệt May Việt Nam hiện đang thiếu sức hút lao động vì là một ngành vất vả, phải đi ca, lương thấp... Chính vì vậy mới có sự chuyển dịch lao động từ Ngành Dệt May sang các ngành khác và bản thân sự dịch chuyển trong ngành từ nơi thu nhập thấp đến nơi có thu nhập cao, khiến nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn là không có lao động thì không có đơn hàng, có đơn hàng thì thiếu lao động, ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp dệt may.

*Thứ tư, các DNĐMNN sử dụng nguyên vật liệu chủ yếu là bông và một lượng khá lớn sản phẩm hoá dầu như xơ, sợi tổng hợp, hoá chất, thuốc nhuộm, nhiên liệu xăng dầu cho lò hơi, vận tải và một số công đoạn sản xuất ...*

Về xơ bông, Việt Nam mới sản xuất được khoảng 10.000 tấn/năm, chỉ đáp ứng được 5% nhu cầu sử dụng của Ngành Dệt May Việt Nam. Về chất lượng xơ bông: do thu hái bằng tay, nên xơ bông Việt Nam lẫn ít tạp chất, có màu trắng. Chiều dài xơ trong dây từ 28mm đến 35mm thích hợp để kéo các loại sợi bông hoặc bông pha xơ polyeste, chỉ số từ Nm34 đến Nm85. Về xơ sợi tổng hợp Việt Nam mới chỉ sản xuất được 50.000 tấn sợi, đáp ứng được 30% nhu cầu.

Ngoài ra các doanh nghiệp dệt sử dụng khá nhiều xăng dầu cho các lò hơi nên giá cả xăng dầu thất thường như hiện nay làm ảnh hưởng đáng kể đến chi phí và lợi nhuận của các doanh nghiệp này.

Như vậy nguyên vật liệu đầu vào của các doanh nghiệp dệt may Việt Nam chủ yếu phải nhập khẩu do trong nước chưa sản xuất đủ và chưa đáp ứng được yêu cầu về chất lượng như trình bày ở trên nên chi phí nguyên vật liệu của các DN này khá cao và

rất phụ thuộc vào giá cả trên thị trường thế giới. Vì vậy, trong quá trình phân tích lợi nhuận cần quan tâm đến đặc điểm này để làm rõ các yếu tố ảnh hưởng đến sự biến động của chi phí, lợi nhuận trong từng thời kỳ (giá cả xăng dầu, bông... từng thời kỳ biến động rất khác nhau).

*Thứ năm, về đặc điểm sản phẩm, doanh thu và chi phí*

Sản phẩm của các DNDM chủ yếu là sợi, vải, các sản phẩm dệt kim và các sản phẩm may mặc. Tương tự như các DN sản xuất công nghiệp khác, sản phẩm của các DNDM mang hình thái vật chất cụ thể, sản xuất hàng loạt hoặc theo đơn đặt hàng. Quy trình sản xuất sản phẩm thường phải trải qua nhiều giai đoạn chế biến công nghệ khác nhau. Đặc điểm này đòi hỏi DN phải tập hợp và quản lý chi phí sản xuất theo từng giai đoạn công nghệ hoặc từng đơn đặt hàng. Sản phẩm hoàn thành nhập kho rồi mới mang đi tiêu thụ, nên thời điểm ghi nhận doanh thu được thực hiện khi doanh nghiệp đã chuyển giao quyền sở hữu về sản phẩm cho khách hàng và được khách hàng chấp nhận thanh toán. Khi sản phẩm được xác định là tiêu thụ, thì DN cũng ghi nhận giá vốn hàng bán. Cũng từ đặc điểm này mà việc ghi nhận chi phí trong các DNDM tương đối đơn giản. Nội dung chi phí của các DNDM chủ yếu là chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công và chi phí khấu hao tài sản cố định... được sử dụng để chế tạo sản phẩm. Các khoản chi phí này có qui mô, địa điểm, thời gian phát sinh không phức tạp nên tạo điều kiện thuận lợi cho công tác thu thập và xử lý số liệu kế toán.

Với đặc điểm ghi nhận doanh thu và chi phí tương đối đơn giản như trên trong các DNDM nên kế toán không gặp nhiều khó khăn trong việc cung cấp số liệu chính xác, hợp lý, kịp thời cho phân tích lợi nhuận.

*Thứ sáu, đặc điểm về thị trường sản phẩm chủ yếu và khả năng cạnh tranh*

Thị trường sản phẩm chủ yếu của các DNDM Việt Nam gồm thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu.

Tại thị trường xuất khẩu, trong những năm qua, Ngành Dệt May Việt Nam đã có những bước phát triển mạnh mẽ, ngày càng trở thành ngành kinh tế quan trọng của đất nước. Hàng công nghiệp dệt may Việt Nam đã và đang thâm nhập thị trường thế giới



và luôn trong топ dẫn đầu về kim ngạch xuất khẩu, góp phần đáng kể vào sự phát triển kinh tế của đất nước.

Theo đánh giá của các nhà nhập khẩu Mỹ, khả năng cạnh tranh của hàng may mặc Việt Nam chỉ đứng sau Trung Quốc, Ấn Độ và Pakistan. Mỹ đánh giá cao nhất khả năng cạnh tranh của hàng may mặc Trung Quốc với ưu thế toàn diện về may móc, nguyên phụ liệu, lương công nhân thấp. Công nhân Việt Nam được các nhà đầu tư nước ngoài đánh giá cao vì có kỷ luật, cần cù, khéo léo, giá lao động hấp dẫn. Tại thị trường trong nước, một trong những nguyên nhân cơ bản dẫn đến giảm khả năng cạnh tranh là do thị trường nội địa cũng đang gặp các khó khăn như không có giải pháp cung ứng nguyên phụ liệu. Trong sản xuất và tiêu thụ thường phải qua trung gian nên bị đội giá và không cạnh tranh được với hàng nhập lậu.

Tại thị trường xuất khẩu, doanh nghiệp Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn cung cấp nguyên phụ liệu phù hợp với yêu cầu của thị trường xuất khẩu, luôn ở thế bị động về thời gian giao hàng, chất lượng sản phẩm, màu sắc, giá cả, thậm chí phải nhập khẩu từ các nhà cung cấp do khách hàng chỉ định ... nên ảnh hưởng lớn đến tình hình lợi nhuận của các doanh nghiệp dệt may.

## **2.2. THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM**

Để minh họa cho thực trạng phân tích lợi nhuận và áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam, luận án khảo sát tình hình thực tế tại 7 doanh nghiệp, gồm : **Tổng Công ty cổ phần Dệt May Hà Nội** , **Công ty Dệt Kim Đông Xuân**, **Công ty cổ phần May 10**, **Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến**, **Tổng Công ty CP Phong Phú**, **Tổng Công ty cổ phần Dệt May Hoà Thọ**, **Công ty cổ phần Dệt Việt Thắng** . Đây là các doanh nghiệp nhà nước đóng vai trò chủ yếu trong việc thực hiện các nhiệm vụ của ngành và là các doanh nghiệp có đội ngũ kỹ sư, công nhân, đội ngũ cán bộ quản lý lành nghề.

### **2.2.1. Khái quát chung về phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam qua các giai đoạn**

Trong giai đoạn trước năm 1989, nền kinh tế Việt Nam là nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung bao cấp. Vì vậy hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp mang nặng tính bao cấp, được thực hiện theo kế hoạch thống nhất nhằm cung cấp sản phẩm dệt may cho nền kinh tế quốc dân theo kế hoạch. Hoạt động tài chính của các doanh nghiệp nhà nước trong giai đoạn này có đặc điểm cơ bản là bị chi phối bởi chính sách, chế độ cấp phát và sử dụng vốn ngân sách. Ngân sách nhà nước là nguồn cấp phát vốn kinh doanh cho các doanh nghiệp nhà nước. Các doanh nghiệp dệt may nhà nước nhận và sử dụng vốn nhà nước, có trách nhiệm bảo toàn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, có trách nhiệm trích nộp đầy đủ, kịp thời các khoản nộp ngân sách theo luật định như khấu hao cơ bản, các loại thuế như thuế doanh thu, thuế thu nhập doanh nghiệp... Do đó, trong thời kỳ này, nhiệm vụ quan trọng nhất của hoạt động tài chính trong các doanh nghiệp nhà nước là xây dựng, theo dõi và thực hiện kế hoạch tài chính theo chế độ, chính sách và các chỉ tiêu được nhà nước giao cho. Trên cơ sở đó, việc thực hiện phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước để thực hiện các nhiệm vụ cơ bản sau:

- Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuận, đặc biệt là các chỉ tiêu lợi nhuận được Nhà nước giao.

- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến việc thực hiện kế hoạch lợi nhuận, đặc biệt phân tích các nguyên nhân dẫn đến tình trạng không hoàn thành kế hoạch, từ đó đưa ra các biện pháp khắc phục, điều chỉnh kịp thời.

Do sử dụng vốn nhà nước nên trong giai đoạn này các doanh nghiệp nhà nước đặc biệt chú ý đến phân tích khả năng sinh lời của vốn nhà nước. Tài sản cố định được coi là cơ sở vật chất, kỹ thuật quan trọng nên việc phân tích tập trung vào tình hình tăng giảm tài sản cố định, tình hình sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định. Vốn lưu động được giao định mức sử dụng. Vì vậy, khi phân tích thường căn cứ vào chế độ qui định của nhà nước để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn.

Từ năm 1989 đến nay, nền kinh tế Việt Nam chuyển dần sang nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Nhà nước chủ trương khuyến khích phát triển nền kinh tế nhiều thành phần, khuyến khích cạnh tranh lành mạnh, đổi mới cơ chế quản lý kinh tế. Nhà nước trao quyền tự chủ tài chính cho các DNNN. Điều này được thể hiện tại Chỉ thị Số 318/CT ngày 25/4/1991 của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng về mở rộng diện trao quyền sử dụng và trách nhiệm bảo toàn vốn sản xuất kinh doanh của các DNNN và Nghị định Số 332 /HĐBT ngày 23/10/1991 về bảo toàn và phát triển vốn kinh doanh trong các DNNN. Sự đổi mới này đã có tác động lớn đến các DNNN nói chung và các DNDMNN nói riêng phải thực hiện nguyên tắc hạch toán kinh doanh độc lập, lấy thu bù chi, đánh dấu một bước tiến mới trong cơ chế quản lý nói chung và phân tích lợi nhuận nói riêng. Hiện tại các DNDMNN đang trong giai đoạn chuyển đổi sang mô hình công ty mẹ - công ty con theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ Số 259/2006/QĐ – TTg ngày 13/11/2006 nhưng quá trình chuyển đổi cần nhiều thời gian và hiện tại về cơ bản, phân tích lợi nhuận của các DNDMNN vẫn theo mô hình cũ. Có thể khái quát thực trạng phân tích lợi nhuận tại các DNDMNN trong giai đoạn này như sau:

***\* Về tổ chức phân tích lợi nhuận***

Việc phân tích tài chính doanh nghiệp nói chung và phân tích lợi nhuận nói riêng chưa được thực sự quan tâm trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước. Công việc phân tích lợi nhuận hiện nay được phân công cho một nhân viên trong phòng kế toán đảm trách. Tuy nhiên nhân viên này không chuyên trách công tác phân tích lợi nhuận mà còn kiêm nhiệm các nhiệm vụ khác. Việc phân tích lợi nhuận được tiến hành định kỳ, mỗi năm một lần vào tháng 3 năm sau để phản ánh tình hình của năm trước. Phân tích lợi nhuận chỉ được thực hiện lồng ghép trong thuyết minh báo cáo tài chính hoặc trong các báo cáo tổng kết kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh hàng năm .

Cơ sở dữ liệu cho phân tích lợi nhuận là các báo cáo tài chính bao gồm bảng cân đối kế toán , báo cáo kết quả kinh doanh và thuyết minh báo cáo tài chính. Các

số liệu được tính toán tương đối chính xác và các biểu mẫu, chỉ tiêu của hệ thống báo cáo tài chính áp dụng trong các doanh nghiệp này phù hợp với chế độ kế toán hiện hành.

**\* Về nội dung phân tích lợi nhuận**

Các doanh nghiệp này mới chỉ dừng ở phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán tài chính thông qua phân tích sự biến động của lợi nhuận trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và phân tích một vài chỉ tiêu phản ánh tỷ suất của lợi nhuận.

*- Về phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán tài chính thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (mẫu B02 –DN)*

Các DN DMNN đều tính toán, phân tích sự biến động tăng giảm của lợi nhuận gộp, lợi nhuận trước thuế hoặc lợi nhuận sau thuế năm nay so với năm trước bằng phương pháp so sánh và thông qua việc phân tích từng yếu tố cấu thành nên lợi nhuận trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Vì vậy nội dung phân tích lợi nhuận dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp DMNN (tại 7 doanh nghiệp mà Luận án khảo sát) như sau :

*Phân tích doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu:* các doanh nghiệp đều phân tích sự biến động của doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu năm nay so với năm trước, sau đó rút ra kết luận ảnh hưởng của doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ doanh thu đến lợi nhuận. Các doanh nghiệp đều cho rằng doanh thu ảnh hưởng thuận chiều đến lợi nhuận và là nhân tố rất quan trọng tạo ra lợi nhuận. Khi phân tích doanh thu các DN có phân tích một số nguyên nhân làm tăng giảm doanh thu như chất lượng, giá bán, mẫu mã sản phẩm, chính sách bán hàng và một số yếu tố thuộc môi trường kinh doanh như tình trạng của nền kinh tế trong nước, trong khu vực và trên thế giới, chính sách kinh tế của nhà nước... Nhưng sự phân tích mới dừng ở mức độ nhận xét, đánh giá khái quát. Đối với các khoản giảm trừ doanh thu, các doanh nghiệp đều cho rằng đây là nhân tố làm giảm lợi nhuận (trừ chiết khấu thương mại), đặc biệt đối với giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Ít các DN phân tích sâu các nguyên nhân dẫn đến giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại.

*Phân tích giá vốn hàng bán* : Các doanh nghiệp đều phân tích sự biến động của giá vốn hàng bán của năm nay so với năm trước và cho rằng giá vốn hàng bán ảnh hưởng nghịch chiều và rất lớn đến lợi nhuận. Khi phân tích các DN đều so sánh tốc độ tăng giảm của giá vốn hàng bán với tốc độ tăng giảm của doanh thu thuần để đánh giá sự ảnh hưởng của giá vốn hàng bán đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Hầu hết các DN đã phân tích chi tiết chi phí SXKD theo yếu tố để đánh giá sự biến động của các yếu tố chi phí và sự ảnh hưởng của nó đến lợi nhuận. Khi phân tích các DN có nêu một số nguyên nhân dẫn đến sự gia tăng chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công như giá mua, thuế nhập khẩu, năng suất lao động, thiết bị công nghệ... nhưng mới dừng ở mức độ nhận xét, đánh giá tổng quát mà chưa phân tích cụ thể.

*Phân tích chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp* : Các doanh nghiệp DMNN đều tính toán, phân tích sự biến động của 2 loại chi phí này năm nay so với năm trước, nhưng hầu hết mới chỉ dừng ở góc độ tổng số mà không phân tích chi tiết từng khoản mục chi phí. Các doanh nghiệp đều so sánh tốc độ tăng của 2 loại chi phí này với tốc độ tăng của doanh thu thuần để chỉ ra sự ảnh hưởng của chúng đến lợi nhuận. Tuy nhiên sự phân tích mới dừng ở góc độ nhận xét, đánh giá khái quát. Chưa có DN nào phân tích mức độ và hiệu quả sử dụng hai loại chi phí này để đưa ra các biện pháp quản lý các loại chi phí này một cách có hiệu quả.

*Phân tích doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính* : Các doanh nghiệp DMNN đều phân tích sự biến động của doanh thu hoạt động tài chính và đặc biệt là chi phí tài chính so với năm trước. Phần lớn các DN đã phân tích chi tiết từng loại doanh thu HĐTC và chi tiết từng loại chi phí tài chính. Các doanh nghiệp đều cho rằng chi phí lãi vay và chênh lệch tỷ giá hối đoái lỗ (là nội dung chủ yếu của chi phí tài chính trong các doanh nghiệp) ảnh hưởng khá lớn đến lợi nhuận. Một vài doanh nghiệp có nhận xét nguyên nhân của sự biến động chi phí tài chính cao là do sự biến động của vốn vay, lãi suất tiền vay và chênh lệch tỷ giá hối đoái lỗ nhưng không có sự phân tích cụ thể.

*Phân tích thu nhập khác và chi phí khác*: Đối với hai chỉ tiêu này, các doanh nghiệp cũng tính toán sự biến động so với năm trước nhưng ít chú trọng phân tích vì

coi đây là những khoản thu nhập, chi phí không thường xuyên, không đáng kể, không ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận

Hầu hết các doanh nghiệp trên ít chú ý phân tích sâu các nguyên nhân làm giảm lợi nhuận của các doanh nghiệp dệt may như mức độ công nghệ sử dụng, mức độ cạnh tranh về giá cả, tỷ lệ hàng gia công đối với sản phẩm may mặc, sự cung ứng về sản lượng vải trong nước đối với sản phẩm may xuất khẩu hay việc xây dựng để có các chứng chỉ riêng của các tập đoàn siêu thị lớn trên thế giới, sự đầu tư vốn để thay thế các thiết bị công nghệ đã lạc hậu ...

Ngoài việc phân tích các nhân tố chủ quan tác động đến lợi nhuận trên thì ở tất cả 7 doanh nghiệp mà Luận án khảo sát đều chú ý phân tích thêm các nhân tố khách quan bên ngoài tác động đến lợi nhuận như đặc điểm hoạt động của ngành, chính sách kinh tế của nhà nước, tình hình kinh tế trong nước, trong khu vực và trên thế giới, sự biến động của tỷ giá hối đoái ... ví dụ như do đặc điểm hoạt động của ngành nên lợi nhuận của ngành dệt may thấp hơn những ngành khác, chính sách thuế xuất nhập khẩu (hàng rào thuế quan) tác động đến chi phí nguyên vật liệu và doanh thu bán hàng, sự suy giảm của nền kinh tế thế giới (chẳng hạn vào năm 2007, 2008) dẫn đến tình trạng cắt giảm các đơn đặt hàng trong và ngoài nước, tốc độ lạm phát cao làm tăng chi phí đầu vào (đặc biệt chi phí nguyên vật liệu chính như bông, sợi, vải, phụ kiện của ngành dệt may, nhiên liệu như xăng dầu, khí đốt hay sự điều chỉnh tăng liên tục lương tối thiểu của nhà nước...) hoặc tình trạng chống bán phá giá tại thị trường Mỹ làm các doanh nghiệp không thể điều chỉnh ngay giá bán mà chi phí đầu vào trong nước đã gia tăng làm lợi nhuận của các doanh nghiệp dệt may bị giảm. Nhưng sự phân tích các nhân tố bên ngoài này mới dừng ở mức độ nhận xét, đánh giá chung chung mà không có sự phân tích cụ thể.

*- Về phân tích lợi nhuận thông qua các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận*

Cuối mỗi kỳ lập báo cáo tài chính các doanh nghiệp dệt may đều tính toán các chỉ tiêu phản ánh tỷ suất của lợi nhuận để đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Nhìn chung các doanh nghiệp đều chú trọng nhất đến mức sinh lời trên vốn chủ sở hữu, mức sinh lời trên tổng tài sản và mức sinh lời trên doanh thu. Tuy nhiên

việc tính toán các chỉ tiêu lợi nhuận tại các doanh nghiệp có khác nhau. Các chỉ tiêu phản ánh tỷ suất của lợi nhuận được thể hiện trên thuyết minh báo cáo tài chủ yếu gồm các chỉ tiêu như tỷ suất lợi nhuận doanh thu, tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu.

**\* Về phương pháp phân tích**

Tất cả các doanh nghiệp chỉ sử dụng phương pháp truyền thống là phương pháp so sánh. Phương pháp so sánh sử dụng để phân tích trong các doanh nghiệp này chủ yếu là so sánh giản đơn cả về số tuyệt đối và số tương đối trên cùng một hàng ngang để đánh giá sự biến động và tốc độ phát triển của chỉ tiêu cần phân tích. Gốc so sánh là năm trước liền kề, nghĩa là chỉ so sánh lợi nhuận của năm nay so với năm trước mà không so sánh trong một giai đoạn dài. Đặc biệt chưa có doanh nghiệp nào so sánh đơn vị mình với toàn ngành hay so với các đơn vị khác có cùng điều kiện để đánh giá, xem xét, biết được doanh nghiệp mình đang ở mức độ nào (yếu, kém, trung bình hay tiên tiến).

**2.2.2 Thực trạng phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam**

Các DNĐMNN đều phân tích lợi nhuận dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và phân tích một số chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận phản ánh khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

**2.2.2.1. Phân tích lợi nhuận dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (mẫu B02-DN)**

Tình hình phân tích lợi nhuận dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại từng doanh nghiệp mà Luận án khảo sát cụ thể trong giai đoạn 2006 -2008 như sau:

**Tại Tổng Công ty cổ phần Dệt May Hà Nội**

**Giai đoạn 2005 -2006:** Trong giai đoạn này, Công ty đánh giá rằng doanh thu bán hàng bị giảm 5,66% do tình hình tiêu thụ tại thị trường nội địa gặp nhiều khó khăn một phần vì chất lượng sản phẩm chưa cao, mẫu mã sản phẩm còn nghèo nàn, hàng giả, hàng nhái tràn ngập thị trường Việt Nam. Các khoản giảm trừ doanh thu tăng khá nhiều (chủ yếu là giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại), tăng 4.193

triệu đồng với tỷ lệ tăng là 170,52% do chất lượng sản phẩm bị đi xuống, hàng bị lỗi một khá nhiều. Doanh thu thuần bị giảm 5,98%, trong khi đó giá vốn hàng bán giảm mạnh hơn (giảm 9,67%) nên lợi nhuận gộp vẫn tăng khá cao, tăng 38.544 triệu đồng với tỷ lệ tăng 32,94%. Doanh thu hoạt động tài chính giảm 19,87% trong khi đó chi phí tài chính lại tăng mạnh, tăng 9.596 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 26,86%, trong đó chủ yếu chi phí lãi vay tăng 9.207 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 31,2% do trong năm 2006 Công ty tăng vay ngắn hạn và vay dài hạn. Bên cạnh đó, chi phí bán hàng và đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp tăng mạnh cũng là những nguyên nhân làm giảm lợi nhuận, nhưng Công ty không phân tích chi tiết từng loại chi phí bán hàng và chi phí QLDN. Tuy nhiên Công ty đánh giá rằng tuy doanh thu thuần giảm và chi phí tài chính tăng mạnh nhưng do việc quản lý tốt giá thành sản xuất nên lợi nhuận thuần từ HĐKD vẫn tăng 4.572 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 74,79%. Lợi nhuận khác tăng 2.038 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 125,57% chủ yếu do thu nhập khác tăng mạnh. Do lợi nhuận thuần từ HĐKD và lợi nhuận khác đều tăng nên lợi nhuận trước thuế tăng 6.609 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 85,42% và lợi nhuận sau thuế tăng 6.773 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 123,71%. (*Xem phụ lục 8.1*)

Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố Công ty đánh giá rằng tổng chi phí SXKD giảm 106.169 triệu đồng với tỷ lệ giảm 8,32% chủ yếu do chi phí nguyên vật liệu giảm 184.640 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 18,24% (giảm mạnh hơn tốc độ giảm của doanh thu thuần). Công ty phân tích chi phí nguyên vật liệu giảm do giá mua nguyên vật liệu giảm so với năm trước, bên cạnh đó chi phí nhân công tăng lên do năng suất lao động thấp và nhà nước điều chỉnh mức lương tối thiểu, chi phí dịch vụ mua ngoài tăng lên một phần do nhà nước điều chỉnh giá điện năng tiêu thụ. (*Xem phụ lục 8.2*)

**Giai đoạn 2006 -2007 :** Công ty đánh giá rằng tình hình tiêu thụ sản phẩm năm 2007 tốt hơn năm 2006 do nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn này phát triển tốt, làm doanh thu bán hàng tăng 41,34 %. Các khoản giảm trừ doanh thu tăng khá nhiều (chủ yếu là giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại), tăng 133,54% thể hiện việc quản lý chất lượng sản phẩm tại Công ty bị giảm sút. Ngoài ra Công ty đánh



giá rằng việc cập nhật mẫu mã sản phẩm vẫn chưa được cải thiện nhiều nên phải bán giảm giá một số sản phẩm làm ảnh hưởng đến tình hình thực hiện lợi nhuận. Doanh thu thuần tăng 519.105 triệu đồng với tỷ lệ 40,86%, trong khi đó giá vốn hàng bán tăng mạnh hơn (tăng 47,71%,) làm lợi nhuận gộp giảm 12.809 triệu đồng với tỷ lệ giảm 8,23%. Doanh thu hoạt động tài chính tăng 22,53% chủ yếu do lãi chênh lệch tỷ giá và lợi nhuận được chia từ hoạt động liên doanh tăng ( trong giai đoạn này Công ty có 1 đơn vị liên doanh là Công ty Cổ phần Dệt May Huế) là nhân tố làm tăng lợi nhuận. Chi phí tài chính tăng nhẹ (tăng 4,26%), do trong năm 2007 Công ty không vay nợ thêm. Công ty đánh giá việc quản lý chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm 2007 khá tốt nên giảm khá nhiều (lần lượt giảm 13,97% và 11,16%) là nguyên nhân làm tăng lợi nhuận. Tuy nhiên Công ty phân tích rằng chủ yếu do giá vốn hàng bán tăng mạnh nên lợi nhuận thuần từ HĐKD giảm 246 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 2,3%. Lợi nhuận khác giảm 88,58% chủ yếu do thu nhập khác giảm mạnh. Do lợi nhuận thuần từ HĐKD và lợi nhuận khác đều giảm nên lợi nhuận trước thuế giảm 3.489 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 24,32% và lợi nhuận sau thuế giảm 3.317 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 27,08%. *(Xem phụ lục 8.3)*

Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố Công ty phân tích rằng tổng chi phí SXKD giảm 362.073 triệu đồng với tỷ lệ giảm 30,95% do tất cả các yếu tố chi phí đều giảm như chi phí nguyên vật liệu giảm 299.364 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 36,17% do Công ty thay đổi nguồn mua nguyên vật liệu với giá rẻ hơn, chi phí nhân công giảm 25,63% do Công ty đã áp dụng một số biện pháp nâng cao năng suất lao động cho công nhân, chi phí khấu hao TSCĐ giảm 19,36% do Công ty thanh lý, nhượng bán một số máy móc thiết bị đã cũ, lạc hậu. Chi phí dịch vụ mua ngoài giảm 12,81%, chi phí khác bằng tiền giảm 1,62% do Công ty đã thắt chặt quản lý hai loại chi phí trong năm 2007. *(Xem phụ lục 8.4).*

**Giai đoạn 2007 -2008 :** Trong giai đoạn này, Công ty đánh giá rằng do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu nên doanh thu bán hàng bị giảm mạnh, giảm 432.058 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 23,94%. Các khoản giảm trừ doanh thu cũng giảm khá nhiều (chủ yếu là giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại), giảm

13.893 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 89,43% do Công ty đã chú trọng đến nâng cao chất lượng sản phẩm. Doanh thu thuần theo đó bị giảm 23,37%, trong khi đó giá vốn hàng bán giảm mạnh hơn (giảm 24,52%) làm tốc độ giảm của lợi nhuận gộp thấp hơn tốc độ giảm của doanh thu thuần, giảm 14.466 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 10,13%. Doanh thu hoạt động tài chính chỉ tăng 3.325 triệu đồng trong khi đó chi phí tài chính lại tăng mạnh hơn nhiều, tăng 17.449 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 36,92%, trong đó chủ yếu do lỗ chênh lệch tỷ giá tăng 12.181 triệu đồng với tỷ lệ tăng 314,35% và chi phí lãi vay tăng 5.622 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 13,07% là nguyên nhân khá quan trọng làm lợi nhuận thuần từ HĐKD giảm. Công ty phân tích rằng trong năm 2008 nhà nước điều chỉnh lãi suất tiền vay lên 14% và sự biến động bất thường của tỷ giá hối đoái đã làm chi phí lãi vay và chênh lệch tỷ giá tăng đột biến ảnh hưởng khá lớn đến lợi nhuận. Công ty đánh giá rằng do doanh thu thuần hàng bán giảm và chi phí tài chính tăng cao làm lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm 9.810 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 93,97%. Bên cạnh đó lợi nhuận khác tăng khá cao, tăng 8.826 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 2.111,48% do thu nhập khác tăng mạnh, tăng 10.961 triệu đồng mà chi phí khác chỉ tăng 2.135 triệu đồng, bù đắp cho lợi nhuận từ HĐKD bị giảm sút nặng nề. Công ty không thực hiện phân tích chi tiết thu nhập khác và chi phí khác. **(Xem phụ lục 8.5)**

Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố, Công ty phân tích rằng tuy tổng chi phí SXKD giảm 63.804 triệu đồng với tỷ lệ giảm 7,9% (chủ yếu do chi phí dịch vụ mua ngoài giảm 29.306 triệu đồng với tỷ lệ giảm 29,6%, chi phí nhân công giảm 13.861 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 13,31%, chi phí nguyên vật liệu giảm 11.263 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 2,13%, chi phí khác bằng tiền giảm 17,17%, chi phí khấu hao TSCĐ giảm 9,59%) nhưng tốc độ giảm vẫn thấp hơn nhiều so với tốc độ giảm của doanh thu thuần là 23,37%. **(Xem phụ lục 8.6)**

Trong giai đoạn này Công ty đánh giá rằng mặc dù do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế làm doanh thu hàng bán giảm mạnh và chi phí tài chính tăng cao nhưng có sự bù đắp của lợi nhuận từ hoạt động khác nên lợi nhuận trước thuế chỉ giảm 984 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 9,06% và lợi nhuận sau thuế giảm 598 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 6,7%.

### **Tại Công ty Dệt Kim Đông Xuân**

**Giai đoạn 2005-2006 :** Trong giai đoạn này Công ty phân tích rằng doanh thu bán hàng tăng trưởng chậm (chỉ tăng 5,16 %). Nguyên nhân là mẫu mã sản phẩm của Công ty chưa được phong phú, đa số các sản phẩm có kiểu dáng còn đơn giản nên chưa thật sự thu hút được khách hàng trong và ngoài nước làm hạn chế sản lượng tiêu thụ dẫn đến Công ty không được khai thác được hết công suất máy móc thiết bị. Ngoài ra cũng giống như Tổng Công ty Dệt May Hà Nội, do quá tập trung phân tích doanh thu và mở rộng thị trường xuất khẩu nên Công ty đã không phát triển được thị trường trong nước làm giảm đáng kể doanh thu bán hàng nội địa. Các khoản giảm trừ doanh thu tăng 23,03% nhưng lại là chiết khấu thương mại, thể hiện có thêm khách hàng mua số lượng lớn là những dấu hiệu tốt. Doanh thu thuần tăng 5,1% nhưng giá vốn hàng bán chỉ tăng 3,83%, dẫn đến lợi nhuận gộp tăng 11,95%. Doanh thu hoạt động tài chính tăng 7,44%, trong đó chủ yếu là do lãi chênh lệch tỷ giá tăng. Công ty nhận định chi phí tài chính tăng 12,26% chủ yếu là do chi phí lãi vay tăng 6,01% và lỗ chênh lệch tỷ giá tăng 82,99%. Công ty phân tích rằng chi phí bán hàng giảm 7,31% thể hiện việc quản lý chi phí bán hàng tốt hơn năm 2005 nhưng việc quản lý chi phí quản lý DN trong năm 2006 chưa được tốt do tăng mạnh (tăng 22,07%). Tuy nhiên Công ty không thực hiện phân tích chi tiết từng khoản mục chi phí bán hàng và chi phí QLDN nên chưa đưa ra được các biện pháp quản lý 2 loại chi phí này một cách có hiệu quả. Công ty nhận định rằng lợi nhuận khác giảm 39,03% là do thu nhập khác giảm 15,01% mà chi phí khác lại tăng 183,53%, nhưng không thực hiện phân tích chi tiết từng loại thu nhập và chi phí khác. Công ty phân tích rằng lợi nhuận trước thuế tăng 11,09% và lợi nhuận sau thuế tăng 13,43% chủ yếu do doanh thu bán hàng tăng và việc quản lý giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng tốt hơn giai đoạn trước. Bên cạnh đó chi phí lãi vay, chênh lệch tỷ giá hối đoái tăng cao làm giảm tốc độ tăng lợi nhuận. *(Xem phụ lục 9.1).*

Công ty có thực hiện phân tích chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố và nhận định rằng trong giai đoạn này chi phí nguyên vật liệu và chi phí nhân công đều gia tăng, đặc biệt là chi phí nhân công. Công ty phân tích rằng ngoài việc chi phí

nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng cao trong chi phí SXKD thì chi phí nhân công tại Công ty chiếm tỷ trọng còn quá cao (chiếm tỷ trọng trên 15% ở cả hai năm 2005 và 2006) do năng suất lao động thấp làm ảnh hưởng lớn đến tình hình thực hiện LN. Chi phí khấu hao TSCĐ tăng 8,28% so với năm 2005 (tỷ trọng trên tổng chi phí SXKD cũng tăng lên) là do trong năm 2006 một phân xưởng SX hoàn thành do đầu tư XDCB làm tăng mức trích khấu hao, chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí khác bằng tiền gia tăng mạnh (lần lượt tăng 25,66% và 45,13%) so với tốc độ tăng của doanh thu thuần là những nguyên nhân làm giảm lợi nhuận. *(Xem phụ lục 9.2).*

**Giai đoạn 2006 – 2007 :** Trong giai đoạn này, Công ty phân tích rằng lợi nhuận sau thuế năm 2007 tăng tương đối cao so với năm 2006 ( tăng 24,7%) là do doanh thu bán hàng tăng 10,69% và lợi nhuận khác tăng 303,86%, doanh thu hoạt động tài chính tăng 52,58% (chủ yếu là lãi tiền gửi, lãi tiền vay tăng 1277,5%) trong khi chi phí tài chính giảm 6,42% (chủ yếu do lỗ chênh lệch tỷ giá giảm 69,33%). Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp tăng mạnh (lần lượt tăng 23,7 % và 28,63%) là những nguyên nhân làm lợi nhuận giảm. Bên cạnh đó giá vốn hàng bán tăng 12,32% lại làm giảm lợi nhuận. *(Xem phụ lục 9.3).*

Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố, Công ty phân tích rằng chi phí nguyên vật liệu tăng 18,12%, chi phí khấu hao tăng 12,15%, chi phí dịch vụ mua ngoài tăng 186,17%, chi phí khác bằng tiền tăng 54,77% đều với tốc độ cao hơn tốc độ tăng doanh thu thuần là nguyên nhân làm giảm lợi nhuận. Tuy nhiên Công ty cho rằng tỷ trọng chi phí nguyên vật liệu, chi phí khấu hao TSCĐ và chi phí nhân công trong tổng chi phí SXKD đang có xu hướng giảm thể hiện Công ty sử dụng 3 loại chi phí này tiết kiệm hơn năm trước. Trong khi đó tỷ trọng chi phí dịch vụ mua ngoài và khác bằng tiền lại có xu hướng tăng thể hiện Công ty sử dụng hai loại chi phí này lãng phí hơn năm trước. *(Xem phụ lục 9.4).*

**Giai đoạn 2007-2008 :** Công ty phân tích LN sau thuế năm 2008 tăng 22,03% so với năm trước chủ yếu do doanh thu thuần tăng 14,58%, trong khi giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý DN lần lượt chỉ tăng 13,66 %, 4,86%,4,57%. Trong giai đoạn này, mặc dù bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu nhưng

do duy trì được đơn đặt hàng dài hạn với Nhật Bản nên Công ty vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng của doanh thu. Các khoản giảm trừ doanh thu trong giai đoạn này chỉ bao gồm chiết khấu thương mại tăng 657 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 619,81% thể hiện có thêm nhiều khách hàng mua với số lượng lớn. Công ty cho rằng chi phí tài chính tăng mạnh, tăng 4.515 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 56,91% (chủ yếu do lỗ chênh lệch tỷ giá tăng 2.788 triệu đồng, với tỷ lệ tăng là 781,9%, lãi vay tăng 1.693 triệu đồng) là nguyên nhân làm LN giảm. Bên cạnh đó LN khác giảm 49,84% làm LN trước và sau thuế giảm theo. **(Xem phụ lục 9.5).**

Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố Công ty phân tích rằng tốc độ tăng của chi phí SXKD là khá khiêm tốn so với tốc độ tăng của doanh thu thuần (DTT tăng 14,58% trong khi chi phí SXKD chỉ tăng 3,52%) đặc biệt là chi phí nguyên vật liệu chỉ tăng 1,14%, tỷ trọng giảm 1,72% thể hiện Công ty sử dụng chi phí SXKD tiết kiệm và hiệu quả hơn giai đoạn trước, góp phần làm tăng LN. **(Xem phụ lục 9.6).**

#### **Tại Công ty cổ phần May 10**

**Giai đoạn 2005-2006:** Công ty phân tích rằng LN gộp tăng 19,96% là do doanh thu thuần tăng 14,22% và giá vốn hàng bán chỉ tăng 13,4%. Doanh thu hoạt động tài chính giảm mạnh, giảm 27,35% (doanh thu HĐTC kỳ này chỉ bao gồm lãi tiền gửi, tiền cho vay). Bên cạnh đó chi phí tài chính cũng giảm đáng kể, giảm 561 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 26,21%, chủ yếu do lỗ chênh lệch tỷ giá giảm.. Chi phí bán hàng và QLDN đều tăng cao hơn tốc độ tăng doanh thu thuần (lần lượt tăng 26,52% và 23,31%) là nguyên nhân làm lợi nhuận giảm. Tuy nhiên do lợi nhuận gộp tăng tương đối cao và chi phí tài chính giảm nên lợi nhuận thuần từ HĐKD tăng 877 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 6,37%. Lợi nhuận khác tăng mạnh, tăng 599 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 539,64% do thu nhập khác tăng 625 triệu đồng mà chi phí khác chỉ tăng có 26 triệu đồng, góp phần rất tích cực làm lợi nhuận trước thuế tăng 10,62%. Trong giai đoạn này Công ty không phải nộp thuế thu nhập DN nên lợi nhuận trước thuế bằng lợi nhuận sau thuế. **(Xem phụ lục 10.1).**

Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố Công ty phân tích rằng chi phí nguyên vật liệu giảm đáng kể, giảm 13,42%, tỷ trọng giảm 12,64% thể hiện Công ty quản lý

chi phí nguyên vật liệu khá hiệu quả. Ngược lại với chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công tăng mạnh, tăng 38,8% với tỷ trọng tăng 5,7% do năng suất lao động còn thấp, chi phí khấu hao tăng 15,45% do Công ty đầu tư thêm máy móc thiết bị, chi phí dịch vụ mua ngoài tăng 58,72% với tỷ trọng tăng 2,97% và đặc biệt là chi phí khác bằng tiền tăng 143,06% với tỷ trọng tăng 3,54 % do Công ty quản lý hai loại chi phí này chưa chặt chẽ. Công ty nhận định rằng chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí khác bằng tiền có xu hướng ngày càng gia tăng làm giảm LN nhưng chưa đề ra được biện pháp cụ thể gì để giảm hai loại chi phí này. **(Xem phụ lục 10.2).**

**Giai đoạn 2006 – 2007 :** Công ty phân tích rằng doanh thu bán hàng và doanh thu thuần năm 2007 đều giảm 21,93% so với năm 2006 vì trong năm 2007 Công ty gặp nhiều khó khăn về tiêu thụ sản phẩm tại thị trường nội địa do tình trạng hàng nhái và hàng giả thương hiệu May 10 lan tràn tại thị trường này, ảnh hưởng khá lớn đến tình hình thực hiện lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên giá vốn hàng bán lại giảm mạnh hơn doanh thu thuần, giảm 28,91% dẫn đến lợi nhuận gộp tăng 23,84%. Doanh thu HĐTC tăng mạnh, tăng 3.308 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 555,97%, chủ yếu do lãi chênh lệch tỷ giá tăng 1687 triệu đồng và lãi tiền gửi, tiền cho vay tăng 1.909 triệu đồng góp phần đáng kể tăng LN thuần từ HĐKD. Chi phí tài chính tăng 1.008 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 63,84% chủ yếu do lỗ chênh lệch tỷ giá tăng 1.448 triệu đồng là một trong những nguyên nhân làm giảm lợi nhuận. Tuy nhiên chi phí lãi vay lại giảm 439 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 27,82 % là do trong năm 2007 Công ty trả bớt nợ vay ngắn và dài hạn. Chi phí bán hàng và chi phí QLDN tăng mạnh, lần lượt tăng 27,15% và 41,45% trong khi doanh thu thuần giảm 21,93% là nguyên nhân chính làm lợi nhuận thuần từ HĐKD giảm 2.350 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 16,05%. Lợi nhuận khác tăng mạnh, tăng 3.624 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 510,42%, là nguyên nhân chính làm lợi nhuận trước thuế tăng 1.275 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 8,31%. Do chi phí thuế TNDN hiện hành tăng 2.299 triệu đồng (năm 2006 Công ty không phải nộp thuế TNDN) nên lợi nhuận sau thuế giảm 1.024 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 6,67%. **(Xem phụ lục 10.3).**

Trong giai đoạn này Công ty không thực hiện phân tích chi phí SXKD theo các yếu tố.

**Giai đoạn 2007-2008** : Công ty phân tích rằng mặc dù bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu nhưng doanh thu bán hàng trong giai đoạn này tăng trưởng tốt, tăng 25,65%, trong khi đó các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh không đáng kể làm doanh thu thuần cũng tăng tương ứng là 25,64%. Bên cạnh đó giá vốn hàng bán tăng mạnh với tốc độ nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu bán hàng (tăng 28,95%) làm lợi nhuận gộp chỉ tăng 13.693 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 13,22%. Doanh thu HĐTC tăng mạnh, tăng 5.519 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 141,4% chủ yếu từ lãi bán ngoại tệ tăng 6.617 triệu đồng, góp phần đáng kể tăng LN thuần từ HĐKD. Chi phí tài chính tăng mạnh (tăng 6.158 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 238,04%) chủ yếu do lỗ bán ngoại tệ phát sinh trong năm 2008 là 5.745 triệu đồng (năm 2007 không phát sinh) và chi phí lãi vay tăng 814 triệu đồng do Công ty tăng vay nợ ngắn hạn là nguyên nhân làm lợi nhuận thuần từ HĐKD giảm. Chi phí bán hàng tăng mạnh (tăng 26,03%) và Công ty cho rằng việc quản lý chi phí bán hàng tại Công ty vẫn gặp nhiều khó khăn, luôn làm lợi nhuận giảm. Điều này xuất phát một phần từ việc không phân tích chi tiết từng loại chi phí bán hàng để đưa ra các biện pháp quản lý chi phí BH phù hợp nhằm giảm chi phí này. Chi phí QLDN tăng rất ít, chỉ tăng 2,92% góp phần đáng kể tăng LN thuần từ HĐKD. Kết quả là LN thuần từ HĐKD tăng khá cao (tăng 2.946 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 23,97%). Tuy nhiên Công ty phân tích rằng lợi nhuận khác giảm 2.891 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 66,91% (do thu nhập khác giảm 1.809 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 37,11% và chi phí khác tăng 1.082 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 200%) là nguyên nhân chính làm tổng lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN chỉ tăng 55 triệu đồng với tỷ lệ tăng có 0,33% và LN sau thuế chỉ tăng 16 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 0,11%. Công ty không thực hiện phân tích chi tiết thu nhập khác và chi phí khác nên không chỉ ra được nguyên nhân làm giảm LN khác để đưa ra các biện pháp nâng cao LN khác. (**Xem phụ lục 10.4**).

Trong giai đoạn này Công ty cũng không thực hiện phân tích chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố.

**Tại Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến :**

**Giai đoạn 2005 – 2006 :** Công ty đánh giá rằng doanh thu bán hàng tăng trưởng tốt, tăng 177.208 triệu đồng với tỷ lệ tăng 16,84% do Công ty đã duy trì được thương hiệu, đẳng cấp của DN mình. Các khoản giảm trừ doanh thu tăng 175 triệu đồng. Công ty không thực hiện phân tích chi tiết từng khoản giảm trừ doanh thu. Doanh thu thuần tăng 177.208 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 16,83% trong khi giá vốn hàng bán tăng mạnh hơn (tăng 180.386 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 19,24%) dẫn đến lợi nhuận gộp giảm 3.353 triệu đồng với tỷ lệ giảm 2,93%. Doanh thu HĐTC tăng khá cao, tăng 11.335 triệu đồng với tỷ lệ tăng 61,91%, trong đó thu tiền lãi tăng 123,27%, là nhân tố làm lợi nhuận tăng. Công ty không thực hiện phân tích chi tiết tất cả các khoản thu nhập từ HĐTC mà chỉ phân tích sự biến động của khoản thu nhập từ tiền lãi và lãi từ chênh lệch tỷ giá. Chi phí tài chính giảm nhẹ, giảm 130 triệu đồng chủ yếu do chi phí lãi vay giảm 1.411 triệu đồng, còn lỗ chênh lệch tỷ giá lại tăng 1.651 triệu đồng. Công ty phân tích rằng chi phí bán hàng và chi phí QLDN tăng mạnh (lần lượt tăng 24,07% và 18,97%) và giá thành sản xuất sản phẩm cùng với lỗ chênh lệch tỷ giá tăng cao là các nguyên nhân làm lợi nhuận thuần từ HĐKD giảm mạnh, giảm 12.749 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 51,95%. Lợi nhuận khác tăng rất mạnh, tăng 21.835 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 143,96% chủ yếu do thu nhập khác tăng 21.928 triệu đồng mà chi phí khác chỉ tăng 93 triệu đồng, bù đắp cho sự sụt giảm của lợi nhuận thuần từ HĐKD, làm lợi nhuận trước thuế vẫn tăng 9.086 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 22,88% và lợi nhuận sau thuế tăng 7.936 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 24,75%. Công ty phân tích rất chung chung mà không chỉ rõ nguyên nhân tăng giảm của từng khoản thu nhập và chi phí. Bên cạnh đó Công ty không thực hiện phân tích chi phí SXKD theo yếu tố. **(Xem phụ lục 11.1).**

**Giai đoạn 2006 – 2007:** Trong giai đoạn này Tổng Công ty đánh giá rằng doanh thu bán hàng tăng trưởng bình thường, tăng 107.410 triệu đồng với tỷ lệ tăng 8,74%. Tổng Công ty phân tích rằng do ảnh hưởng của chính sách chống bán phá giá tại thị trường Mỹ và từ ngày 1/6/2007 Chính phủ Mỹ bắt đầu áp dụng các biện pháp kiểm soát chặt chẽ hàng dệt may Việt Nam nhập khẩu đã làm ảnh hưởng đến



tốc độ tăng trưởng doanh thu của DN. Các khoản giảm trừ doanh thu tăng nhẹ (tăng 147 triệu đồng). Công ty không thực hiện phân tích chi tiết từng khoản giảm trừ doanh thu. Doanh thu thuần tăng 107.263 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 8,73% trong khi giá vốn hàng bán tăng với tốc độ thấp hơn nhiều (tăng 41.958 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 3,75%) dẫn đến lợi nhuận gộp tăng mạnh, tăng 65.305 triệu đồng với tỷ lệ tăng 58,74%. Doanh thu HĐTC giảm 3.668 triệu đồng với tỷ lệ giảm 12,37%, trong đó thu tiền lãi tăng 44,22%, lãi từ chênh lệch tỷ giá giảm 42,22%%, là nhân tố làm lợi nhuận giảm. Trong giai đoạn này Công ty cũng không thực hiện phân tích chi tiết tất cả các khoản thu nhập từ HĐTC mà chỉ phân tích sự biến động của khoản thu nhập từ tiền lãi và lãi từ chênh lệch tỷ giá. Chi phí tài chính tăng mạnh, tăng 8.548 triệu đồng với tỷ lệ tăng 78,99% trong đó chi phí lãi vay tăng 2.219 triệu đồng, còn lỗ chênh lệch tỷ giá chỉ tăng 244 triệu đồng. Công ty phân tích rằng chi phí bán hàng tăng nhẹ (tăng 2,9%), nhưng chi phí QLDN tăng mạnh (tăng 20.991 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 34,95%) thể hiện việc quản lý chi phí QLDN trong năm 2007 chưa tốt, là nguyên nhân làm giảm tốc độ tăng của lợi nhuận thuần từ HĐKD. Tuy nhiên Công ty đánh giá rằng do lợi nhuận gộp tăng mạnh nên lợi nhuận thuần từ HĐKD vẫn tăng khá cao, tăng 30.414 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 257,9%. Bên cạnh đó, lợi nhuận khác giảm rất mạnh, giảm 36.165 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 97,74% chủ yếu do thu nhập khác giảm 37.730 triệu đồng mà chi phí khác chỉ giảm 1.565 triệu đồng, nên mặc dù lợi nhuận thuần từ HĐKD tăng mạnh thì lợi nhuận trước thuế vẫn giảm 5.751 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 11,79%% và lợi nhuận sau thuế giảm. 6.594 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 16,49%. Công ty không phân tích chi tiết thu nhập khác và chi phí khác nên không chỉ ra được nguyên nhân làm thu nhập khác giảm mạnh. *(Xem phụ lục 11.2).*

**Giai đoạn 2007 – 2008:** Công ty đánh giá rằng trong giai đoạn này Công ty bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu và hàng may mặc từ Trung Quốc, các nước Asean, các nước có công nghệ thời trang cao và nạn “hàng nhái, hàng giả” đã gây khó khăn không ít cho Công ty làm trong năm 2008 doanh thu bán hàng tăng trưởng thấp, chỉ tăng 61.022 triệu đồng với tỷ lệ tăng 4,56%. Các khoản giảm trừ

doanh thu tăng tương đối nhiều, tăng 304 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 45,71%. Trong giai đoạn này Công ty cũng không thực hiện phân tích chi tiết từng khoản giảm trừ doanh thu. Doanh thu thuần tăng 60.718 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 4,54% trong khi giá vốn hàng bán tăng với tốc độ thấp hơn nhiều (tăng 24.487 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 2,11%) dẫn đến lợi nhuận gộp tăng khá cao, tăng 36.231 triệu đồng với tỷ lệ tăng 20,53%. Doanh thu HĐTC tăng khá cao, tăng 7.456 triệu đồng với tỷ lệ tăng 28,7%, chủ yếu do lãi từ chênh lệch tỷ giá tăng 10.543 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 230,5%, là nhân tố làm lợi nhuận tăng. Công ty phân tích rằng chi phí tài chính tăng mạnh, tăng 33.315 triệu đồng chủ yếu do chi phí lãi vay tăng 2.262 triệu đồng, lỗ chênh lệch tỷ giá tăng 20.080 triệu đồng với tỷ lệ tăng 321,23% và chi phí bán hàng tăng 8,82%, là những nguyên nhân làm giảm lợi nhuận. Bên cạnh đó chi phí QLDN giảm 10.036 triệu đồng với tỷ lệ giảm 12,38% do Công ty đã thực hiện tái cơ cấu lại tổ chức, sắp xếp lại các phòng ban chức năng, sát nhập các xí nghiệp sản xuất, là nguyên nhân làm lợi nhuận tăng. Công ty đánh giá rằng do lợi nhuận gộp, doanh thu HĐTC tăng mạnh và chi phí QLDN giảm làm lợi nhuận thuần từ HĐKD tăng mạnh, tăng 15.150 triệu đồng với tỷ lệ tăng 35,85% Lợi nhuận khác tăng 2.149 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 256,75% do thu nhập khác tăng 10.711 triệu đồng và chi phí khác tăng 8.562 triệu đồng. Do lợi nhuận thuần từ HĐKD và lợi nhuận khác tăng mạnh nên LN trước thuế khá cao, tăng 17.279 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 40,14% và LN sau thuế tăng 13.483 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 40,36%. *(Xem phụ lục 11.3).*

#### **Tại Tổng Công ty CP Phong Phú**

**Giai đoạn 2005 – 2006 :** Tổng Công ty phân tích doanh thu bán hàng tăng 10,31% chi tiết theo từng loại: doanh thu bán thành phẩm chiếm tỷ trọng chủ yếu (năm 2006 chiếm 69,74%) chỉ tăng 0,52% , tỷ trọng bị giảm 6,82%, doanh thu bán nguyên vật liệu (năm 2006 chiếm tỷ trọng 28,24%) tăng 36,04%, tỷ trọng tăng 5,33%, các loại doanh thu khác chiếm tỷ trọng không đáng kể. Các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh trong giai đoạn này chỉ bao gồm giảm giá hàng bán, tăng tương đối nhiều (tăng 587 triệu đồng), tuy nhiên doanh thu thuần vẫn tăng 10,35%. Giá vốn hàng bán tăng 10,43 % cũng được phân tích chi tiết theo từng loại: giá vốn

thành phẩm giảm 0,38% với tỷ trọng giảm 7,38%, giá vốn nguyên vật liệu tăng 39,5% với tỷ trọng tăng 6,26%, dự phòng giảm giá hàng tồn kho giảm 13,44%... Từ đó Tổng Công ty nhận định rằng trong giai đoạn này việc quản lý giá vốn hàng bán của thành phẩm tốt hơn của nguyên vật liệu. Tuy nhiên Tổng Công ty vẫn chưa thực hiện xác định kết quả bán hàng của từng nhóm mặt hàng. Lợi nhuận gộp tăng 9.200 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 9,27%. Doanh thu HĐTC tăng 2.206 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 6,58% chủ yếu do lợi nhuận được chia từ hoạt động liên doanh tăng 1.988 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 6,16%, góp phần làm tăng lợi nhuận thuần từ HĐKD. Bên cạnh đó chi phí tài chính tăng mạnh (tăng 4.903 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 16,7%) chủ yếu do lỗ chênh lệch tỷ giá phát sinh trong năm là 2.681 triệu đồng, dự phòng giảm giá đầu tư tài chính NH phát sinh là 2.433 triệu đồng, chi phí liên doanh là 1.719 triệu đồng, là một trong những nguyên nhân làm lợi nhuận thuần từ HĐKD giảm. Chi phí bán hàng tăng 4,46% (thấp hơn tốc độ tăng doanh thu thuần) chủ yếu do chi phí nguyên vật liệu (chiếm tỷ trọng cao nhất) tăng 9,2% với tỷ trọng tăng 1,25%, chi phí khác bằng tiền tăng 35,74% với tỷ trọng tăng 4,67%, chi phí dịch vụ mua ngoài tăng 6,55%... Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 11,89% (cao hơn tốc độ tăng doanh thu thuần) chủ yếu do chi phí dịch vụ mua ngoài tăng 36,35% với tỷ trọng tăng 2,91%, chi phí khác bằng tiền tăng 5,8%, dự phòng trợ cấp việc làm tăng 160,39% với tỷ trọng tăng 3,56%... Tổng Công ty phân tích rằng do chi phí tài chính và chi phí quản lý DN gia tăng mạnh làm LN thuần từ HĐKD chỉ tăng 471 triệu đồng với tỷ lệ tăng 1,26%. Thu nhập khác tăng 7.786 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 198,32% chủ yếu do Tổng Công ty được hoàn lại chi phí di dời liên doanh Coats Phong Phú tăng lên 7.687 triệu đồng và giá trị thu hồi thanh lý TSCĐ tăng 3027 triệu đồng. Chi phí khác giảm 2.573 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 15,41% chủ yếu do chi phí liên doanh Coats Phong Phú giảm 9.992 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 65,6%. Tổng Công ty nhận định rằng do các nguyên nhân trên nên lợi nhuận khác tăng 10.360 triệu đồng, là nhân tố chủ yếu làm lợi nhuận trước thuế tăng 10.832 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 43,88% và lợi nhuận sau thuế tăng 10.973 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 47,8 6%. *.(Xem phụ lục 12.1, 12.2,12.3,12.4).*

**Giai đoạn 2006 - 2007 :** Tổng Công ty phân tích doanh thu bán hàng tăng 9,82% chủ yếu do doanh thu từ bán nguyên vật liệu (chiếm tỷ trọng 34,3%) tăng 33,45%, tỷ trọng tăng 6,06%, doanh thu thành phẩm (chiếm tỷ trọng 64,54%) chỉ tăng 1,67%, tỷ trọng giảm 5,2% so với năm 2006. Các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh rất ít, chủ yếu là giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại, lại giảm đi nên doanh thu thuần tăng 9,86%. Giá vốn của thành phẩm chỉ tăng 0,24%, giá vốn nguyên vật liệu tăng mạnh, tăng 39,98% làm giá vốn hàng bán tăng 10,24% (tăng nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu thuần), dẫn đến lợi nhuận gộp chỉ tăng 148.026 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 4,71%. Doanh thu hoạt động tài chính tăng mạnh, tăng 94.497 triệu đồng với tỷ lệ 264,63% chủ yếu do lợi nhuận được chia từ hoạt động liên doanh tăng 32.837 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 95,84%, lãi do nhượng bán các khoản đầu tư tài chính tăng 57.881 triệu đồng, lãi tiền gửi tăng 3,209 triệu đồng với tỷ lệ tăng 2.070,32%... góp phần khá quan trọng làm tăng lợi nhuận thuần từ HĐKD. Chi phí tài chính tăng 33.412 triệu đồng với tỷ lệ tăng 97,53% chủ yếu do chi phí liên doanh tăng 11.419 triệu đồng với tỷ lệ tăng 664,28% và chi phí thanh lý đầu tư tài chính ngắn và dài hạn tăng 29.163 triệu đồng. Chi phí bán hàng tăng 3.877 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 15,24% do chi phí nguyên vật liệu (chiếm tỷ trọng 29,09%) tăng 16,14%, chi phí hoa hồng (chiếm tỷ trọng 10,72%) tăng 15,22%, chi phí phục vụ bán hàng (chiếm tỷ trọng 28,52%) tăng 45,23%, tỷ trọng tăng 5,89%, chi phí dịch vụ mua ngoài (chiếm tỷ trọng 17,21%) tăng 20,2%. Tuy nhiên chi phí khác bằng tiền (chiếm tỷ trọng 13,52%) lại giảm 23,17%, tỷ trọng cũng giảm 6,76%. Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 6.286 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 13,51% chủ yếu do chi phí khấu hao thiết bị đồ dùng quản lý tăng 42,78%, chi phí khác bằng tiền tăng 29,76%, tỷ trọng tăng 2,55%, chi phí khác tăng 1,762,06%, tỷ trọng tăng 17,01%. Tổng Công ty cho rằng chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN đều tăng cao hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần là những nhân tố làm giảm LN. Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố, Tổng Công ty phân tích tổng chi phí SXKD tăng 107.413 triệu đồng, tăng 9,37% gần tương ứng với tốc độ tăng của doanh thu thuần, chủ yếu do chi phí nguyên vật liệu (chiếm tỷ trọng 68,98%) tăng 79.735 triệu đồng với tỷ lệ

tăng là 10,16%, tỷ trọng tăng nhẹ (0,49%) và chi phí khác bằng tiền (chiếm tỷ trọng 4,52%) tăng 23.447 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 70,7%, tỷ trọng tăng lên 1,62%. Bên cạnh đó, Tổng Công ty đánh giá rằng do nỗ lực áp dụng các biện pháp tăng năng suất lao động nên dù doanh thu thuần tăng 9,86% thì chi phí nhân công (chiếm tỷ trọng 15,31%) vẫn giảm 0,2%, tỷ trọng giảm 1,47%, là nhân tố tích cực làm tăng LN. Chi phí khấu hao TSCĐ toàn DN (chiếm tỷ trọng 3,03%) cũng giảm 4,01%, tỷ trọng giảm 0,42% cũng là nhân tố làm LN tăng. Tổng Công ty đánh giá LN khác tăng 17.008 triệu đồng là do thu nhập khác tăng 15.775 triệu đồng và chi phí khác giảm 1.234 triệu đồng, cũng là nhân tố tích cực làm tăng LN. Do LN thuần từ HĐKD và LN khác tăng mạnh nên tổng LN trước thuế tăng khá cao, tăng 73.038 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 205,64%, LN sau thuế tăng 62.357 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 83,95%. *(Xem phụ lục 12.5, 12.6, 12.7).*

**Giai đoạn 2007 – 2008 :** Tổng Công ty phân tích doanh thu bán hàng năm 2008 giảm 44,13% so với năm 2007 là do nền kinh tế thế giới bị suy thoái ảnh hưởng lớn đến ngành dệt may Việt Nam và việc xuất khẩu hàng dệt may sang Mỹ gặp rất nhiều khó khăn, trong đó doanh thu thành phẩm giảm 73,92%, tỷ trọng chỉ còn chiếm 30,12%, doanh thu từ bán nguyên vật liệu giảm 12,01%. Các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh rất ít, lại giảm đi 100%. Do doanh thu bán hàng giảm nên doanh thu thuần cũng giảm 44,13%. Tuy nhiên giá vốn hàng bán giảm mạnh hơn tốc độ giảm doanh thu thuần, giảm 49,8% chủ yếu do giá vốn của thành phẩm giảm 77,84%, giá vốn của nguyên vật liệu giảm 12,79%, dẫn đến lợi nhuận gộp tăng 40.268 triệu đồng, với tỷ lệ tăng là 35,46%. Doanh thu HĐTC tăng 30.246 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 23,23% chủ yếu do lợi nhuận được chia từ hoạt động liên doanh tăng 59.049 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 88%, lãi chênh lệch tỷ giá tăng 4.136 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 265,3%, lãi tiền gửi, lãi cho vay tăng 1.340 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 39,83%...góp phần rất quan trọng làm tăng lợi nhuận từ HĐKD. Tổng Công ty cho rằng một trong những nguyên nhân làm lợi nhuận giảm là do chi phí tài chính tăng khá mạnh, tăng 46.181 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 68,24% chủ yếu do chi phí lãi vay tăng 13.628 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 54,02%, lỗ chênh

lệch tỷ giá tăng 13.871 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 550% và dự phòng đầu tư tài chính tăng 30.526 triệu đồng. Tổng Công ty phân tích rằng trong năm 2008 lãi vay tăng mạnh là do ngân hàng điều chỉnh lãi suất tiền vay lên 14%, chênh lệch tỷ giá hối đoái tăng cao bị ảnh hưởng rất lớn bởi chính sách quản lý ngoại hối của nhà nước. Chi phí bán hàng giảm mạnh (giảm 21,155 triệu đồng với tỷ lệ giảm 72,14%) chủ yếu do chi phí nguyên vật liệu phục vụ bán hàng giảm 88.43%, chi phí hoa hồng giảm 100%, chi phí phục vụ bán hàng giảm 100%, chi phí khác giảm 67,41% do Tổng Công ty đã quản lý rất chặt chẽ các loại chi phí này. Tương tự như chi phí bán hàng, chi phí quản lý DN cũng giảm khá nhiều (giảm 33.905 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 64,19%) chủ yếu do chi phí nhân viên quản lý giảm 17.531 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 90,82% và tỷ trọng giảm 27,18%, chi phí khác giảm 9.571 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 100% và dự phòng trợ cấp mất việc làm giảm 3.156 triệu đồng. Tổng Công ty phân tích rằng chi phí nhân viên QLDN giảm mạnh như vậy là do Tổng Công ty đã thực hiện sắp xếp lại các phòng ban, tinh giảm biên chế bộ máy quản lý. Lợi nhuận gộp tăng mạnh cùng với chi phí BH chi phí QLDN giảm mạnh là những nguyên nhân rất quan trọng làm lợi nhuận thuần từ HĐKD tăng lên 79.393 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 84,5%. Lợi nhuận khác bị giảm 13.006 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 89,09 % chủ yếu do thu nhập khác giảm mạnh (giảm 24.880 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 90,51%) là nguyên nhân làm giảm tốc độ tăng của lợi nhuận trước thuế. *.(Xem phụ lục 12.8, 12.9,12.10).*

Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố thì Tổng Công ty phân tích rằng do sự nỗ lực áp dụng các biện pháp quản lý chi phí nên chi phí SXKD giảm mạnh so với năm 2007, giảm 995.835 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 79,44% do tất cả các yếu tố chi phí đều giảm đặc biệt là chi phí nguyên vật liệu giảm 686.870 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 79,43%, chi phí nhân công giảm 191.024 triệu đồng với tỷ lệ giảm 99,56%, chi phí dịch vụ mua ngoài giảm 62.232 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 60,76%, chi phí khác bằng tiền giảm 38.922 triệu đồng với tỷ lệ giảm 68,75%.

Tổng Công ty đánh giá rằng trong giai đoạn này tuy doanh thu thuần giảm mạnh nhưng do việc quản lý chi phí khá hiệu quả nên lợi nhuận trước thuế và sau

thuế vẫn tăng mạnh (lợi nhuận trước thuế tăng 66.386 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 61,15 % và lợi nhuận sau thuế tăng 59.616 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 61,94%).

#### **Tại Tổng Công ty cổ phần Dệt May Hoà Thọ**

**Giai đoạn 2005 – 2006** : Công ty phân tích rằng doanh thu bán hàng tăng trưởng tốt, tăng 247.400 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 56%. Các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh không đáng kể lại có xu hướng giảm nên doanh thu thuần tăng 247.434 triệu đồng với tỷ lệ tăng 56%. Trong khi đó giá vốn hàng bán tăng 53,74%, thấp hơn tốc độ tăng doanh thu thuần nên lợi nhuận gộp tăng mạnh, tăng 33.029 triệu đồng với tỷ lệ tăng 77,22%. Doanh thu HĐTC giảm 461 triệu đồng với tỷ lệ giảm 21,57% chủ yếu do lãi chênh lệch tỷ giá giảm 489 triệu đồng. Công ty cho rằng chi phí tài chính tăng mạnh (tăng 2.891 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 31,63%) do lãi vay phải trả tăng 1.613 triệu đồng và lỗ chênh lệch tỷ giá tăng 1.278 triệu đồng với tốc độ tăng 173,41% là một trong những nguyên nhân quan trọng làm giảm tốc độ tăng của lợi nhuận. Chi phí bán hàng tăng 50,83% và đặc biệt chi phí quản lý doanh nghiệp tăng mạnh, tăng 20.229 triệu đồng với tỷ lệ tăng 95,1% cùng là nguyên nhân làm giảm tốc độ tăng của lợi nhuận thuần từ HĐKD. Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố thì Công ty phân tích rằng tổng chi phí SXKD tăng 292.282 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 67,51% chủ yếu do chi phí nguyên vật liệu (chiếm tỷ trọng khá cao là 74,36%) tăng 83,03%, tỷ trọng tăng 6,31% và chi phí nhân công (cũng chiếm tỷ trọng lớn là 16,24%) tăng 53,05% và chi phí khấu hao tăng 63,86%. Bên cạnh đó, Công ty cũng đánh giá rằng do áp dụng các biện pháp giảm điện năng tiêu thụ nên chi phí dịch vụ mua ngoài giảm mạnh, giảm 8.403 triệu đồng, với tỷ lệ giảm 22,41%, tỷ trọng giảm từ 8,66% xuống còn 4,01%, góp phần đáng kể tăng lợi nhuận. Lợi nhuận khác bị giảm 12,33%. do thu nhập khác giảm 5,22% và chi phí khác tăng 16,01%. *.(Xem phụ lục 13.1, 13.2).*

Nhìn chung trong giai đoạn này Công ty đánh giá rằng doanh thu thuần tăng mạnh và việc quản lý tốt giá vốn hàng bán, chi phí dịch vụ mua ngoài là những nguyên nhân quan trọng làm lợi nhuận trước thuế tăng 2.760 triệu đồng với tốc độ tăng là 88,38% và lợi nhuận sau thuế tăng 1.541 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 71,72%.

**Giai đoạn 2006 -2007 :** Trong giai đoạn này Công ty phân tích rằng doanh thu bán hàng chỉ tăng nhẹ, tăng 54.041 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 7,84%. Các khoản giảm trừ doanh thu tăng 488 triệu đồng (chủ yếu là giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại) làm doanh thu thuần chỉ tăng 53.555 triệu đồng với tỷ lệ tăng 7,77%. Trong khi đó giá vốn hàng bán tăng 8,72%, tăng nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu thuần nên lợi nhuận gộp tăng rất ít, chỉ tăng 90 triệu đồng với tỷ lệ tăng 0,12%. Doanh thu HĐTC tăng 1.763 triệu đồng với tỷ lệ tăng 105,19 % chủ yếu do lãi chênh lệch tỷ giá tăng 1.709 triệu đồng. Chi phí tài chính tăng 1.297 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 10,78% do lỗ chênh lệch tỷ giá tăng 1.369 triệu đồng với tốc độ tăng 67,94% là một trong những nguyên nhân quan trọng làm giảm lợi nhuận. Chi phí bán hàng tăng 4,29%% và đặc biệt chi phí quản lý doanh nghiệp giảm mạnh, giảm 6.117 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 14,74% là nguyên nhân quan trọng làm tăng lợi nhuận thuần từ HĐKD tăng 5.843 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 126.36%. Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố thì Công ty phân tích rằng tổng chi phí SXKD giảm 23.937 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 3,3% chủ yếu do chi phí nguyên vật liệu giảm 40.941 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 7,59%%, tỷ trọng giảm 3,3%, chi phí nhân công giảm 9.925 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 8,43%% và chi phí khấu hao giảm 13.171 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 34,25% là những nguyên nhân làm lợi nhuận tăng. Tuy nhiên Công ty cũng đánh giá rằng chi phí dịch vụ mua ngoài tăng mạnh, tăng 40.300 triệu đồng, với tỷ lệ tăng 138,5%, tỷ trọng tăng 5,88% lại làm giảm lợi nhuận. Lợi nhuận khác tăng mạnh, tăng 1.872 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 148,69% do thu nhập khác tăng 1.433 triệu đồng và chi phí khác giảm 439 triệu đồng là một trong những nguyên nhân làm tăng lợi nhuận. *.(Xem phụ lục 13.3, 13.4).*

Trong giai đoạn này Công ty đánh giá rằng doanh thu thuần tăng và việc quản lý có hiệu quả chi phí quản lý doanh nghiệp, thu nhập khác và chi phí khác là những nguyên nhân quan trọng làm lợi nhuận trước thuế tăng 7.715 triệu đồng với tốc độ tăng là 131,14% và năm 2007 Công ty không phải nộp thuế thu nhập DN nên lợi nhuận sau thuế tăng 9.669 triệu đồng với tỷ lệ tăng mạnh là 246,09%.



**Giai đoạn 2007 – 2008 :** Công ty phân tích rằng doanh thu bán hàng năm 2008 mặc dù bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế nhưng vẫn tăng khá cao, tăng 186.492 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 25,09%. Các khoản giảm trừ doanh thu tăng rất ít, chỉ tăng có 57 triệu đồng (chủ yếu là giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại) làm doanh thu thuần tăng gần tương ứng với tốc độ tăng của doanh thu bán hàng là 25,1%... Giá vốn hàng bán tăng 25,08%, tăng thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần một chút nên lợi nhuận gộp tăng khá cao, tăng 19.186 triệu đồng với tỷ lệ tăng 25,28%. Doanh thu HĐTC tăng mạnh, tăng 12.090 triệu đồng với tỷ lệ tăng 351,56% chủ yếu do lãi chênh lệch tỷ giá tăng 12.016 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 368,93%. Công ty đánh giá rằng chi phí tài chính tăng mạnh, tăng 23.317 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 174,93% do chi phí lãi vay tăng 11.640 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 117,04% và lỗ chênh lệch tỷ giá tăng 11.355 triệu đồng với tốc độ tăng 335,53% là nguyên nhân quan trọng nhất làm lợi nhuận thuần từ HĐKD giảm 1.675 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 16%. Công ty phân tích rằng trong năm 2008 chi phí lãi vay tăng mạnh là do ngân hàng điều chỉnh lãi suất tăng lên 14% và chênh lệch tỷ giá hối đoái tăng phát sinh nhiều do bị ảnh hưởng của chính sách quản lý ngoại hối của nhà nước. Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố thì Công ty phân tích rằng tổng chi phí SXKD tăng 195.142 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 27,83% chủ yếu do chi phí nguyên vật liệu tăng 132.491 triệu đồng với tỷ lệ tăng 26,59%% và chi phí dịch vụ mua ngoài tăng 40.306 triệu đồng với tỷ lệ tăng 58,08% là nguyên nhân làm lợi nhuận giảm. Công ty phân tích rằng tại Công ty còn tồn đọng một lượng lớn máy móc thiết bị cũ, lạc hậu mà Công ty chưa kịp đổi mới nên ảnh hưởng đến mức tiêu hao nguyên vật liệu, làm chi phí nguyên vật liệu tăng lên. Bên cạnh đó lợi nhuận khác giảm mạnh, giảm 4.419 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 141,14%.do thu nhập khác giảm 1.728 triệu đồng và chi phí khác tăng 2.691 triệu đồng cũng là nguyên nhân quan trọng làm lợi nhuận giảm. Tổng Công ty không phân tích chi tiết từng khoản thu nhập khác và chi phí khác nên không chỉ ra nguyên nhân sự biến động của hai chỉ tiêu này.(Xem phụ lục 13.5, 13.6).

Tổng Công ty đánh giá rằng trong giai đoạn này do chi phí tài chính, chi phí dịch vụ mua ngoài tăng cao và lợi nhuận khác giảm mạnh làm lợi nhuận trước thuế và sau thuế giảm 6.095 triệu đồng với tốc độ giảm là 44,82% (năm 2008 Công ty không phải nộp thuế thu nhập DN).

#### **Tại Công ty cổ phần Dệt Việt Thắng**

**Giai đoạn 2005 – 2006 :** Trong giai đoạn này Công ty phân tích rằng doanh thu bán hàng tăng khá cao (tăng 75.656 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 15,56%). Các khoản giảm trừ doanh thu tăng khá nhiều so với năm trước là 203 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 78,38% nhưng Công ty không thực hiện phân tích chi tiết từng khoản giảm trừ doanh thu. Doanh thu thuần tăng gần tương ứng với tốc độ tăng của doanh thu bán hàng là 15,52%.. Giá vốn hàng bán tăng 62.305 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 14,17%, thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần nên lợi nhuận gộp tăng khá cao, tăng 13.148 triệu đồng với tỷ lệ tăng 28,33%. Doanh thu HĐTC giảm mạnh, giảm 13.505 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 89,44% chủ yếu do doanh thu cho thuê tài sản giảm 7.391 triệu đồng và lãi tiền gửi, tiền cho vay giảm 3.333 triệu đồng. Chi phí tài chính giảm 1.109 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 4,19% trong đó chi phí lãi vay giảm 5.514 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 25,73% , chi phí bán hàng giảm mạnh, giảm 3.064 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 33,82% và chi phí quản lý DN giảm 1,96% là các nguyên nhân quan trọng làm lợi nhuận thuần từ HĐKD tăng 4.350 triệu đồng. Tuy nhiên lỗ chênh lệch tỷ giá tăng rất cao, tăng 5.586 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 205,82% lại làm giảm tốc độ tăng của lợi nhuận. Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố thì Công ty phân tích rằng tổng chi phí SXKD tăng 47.466 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 10,13% (thấp hơn tốc độ tăng doanh thu thuần) chủ yếu do chi phí nguyên vật liệu tăng 99.073 triệu đồng với tỷ lệ tăng 33,28%%, trong đó chỉ có chi phí nguyên liệu tăng 71,45%, còn chi phí vật liệu, nhiên liệu giảm mạnh. Bên cạnh đó chi phí nhân công giảm 31,4%, chi phí khấu hao TSCĐ giảm 5,08%, chi phí khác bằng tiền giảm 33,99 % (tỷ trọng 3 loại chi phí này cũng giảm) là những nhân tố quan trọng làm lợi nhuận tăng. Lợi nhuận khác giảm 632 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 19,82%.do thu nhập khác giảm 182 triệu đồng và chi phí khác tăng 450 triệu

đồng là nguyên nhân làm lợi nhuận giảm. Công ty không thực hiện phân tích chi tiết thu nhập khác và chi phí khác. *(Xem phụ lục 14.1, 14.2, 14.3)*.

Công ty đánh giá rằng trong giai đoạn này do doanh thu thuần tăng và việc quản lý chi phí hoạt động kinh doanh khá hiệu quả làm lợi nhuận trước thuế tăng 3.719 triệu đồng với tỷ lệ tăng 199,3% và LN sau thuế tăng 2.380 triệu đồng với tốc độ tăng là 133,78%.

**Giai đoạn 2006 – 2007 :** Công ty phân tích rằng doanh thu bán hàng năm 2007 tăng khá cao so với năm 2006, tăng 167.119 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 29,74%. Các khoản giảm trừ doanh thu phát sinh không nhiều chỉ bao gồm hàng bán bị trả lại tăng so với năm trước là 294 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 63,64%. Doanh thu thuần tăng gần tương ứng với tốc độ tăng của doanh thu bán hàng là 29,71%. Giá vốn hàng bán tăng 125.576 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 25,02%, thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần nên lợi nhuận gộp tăng khá cao, tăng 41.249 triệu đồng với tỷ lệ tăng 69,26%. Công ty đánh giá rằng doanh thu HĐTC tăng mạnh, tăng 6.382 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 400,38%, chủ yếu do doanh thu HĐTC khác tăng 5.154 triệu đồng và lãi tiền gửi, tiền cho vay tăng 1.045 triệu đồng mà chi phí tài chính giảm khá nhiều, giảm 9.337 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 36,85% trong đó chi phí lãi vay giảm 3.118 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 19,59% và lỗ chênh lệch tỷ giá giảm mạnh (giảm 6.669 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 80,35%) là nguyên nhân quan trọng làm tăng LN thuần từ HĐKD. Bên cạnh đó chi phí bán hàng tăng khá cao, tăng 10.094 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 168,32% lại làm LN thuần từ HĐKD giảm. Tuy nhiên do doanh thu BH tăng mạnh và việc quản lý tốt hoạt động tài chính và chi phí bán hàng nên LN thuần từ HĐKD tăng mạnh, tăng 46.100 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 1.522,96%. Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố thì Công ty đánh giá rằng tổng chi phí SXKD giảm 53.009 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 10,29 % (trong khi doanh thu thuần tăng 29,71%) thể hiện việc quản lý chi phí SXKD trong năm 2007 rất hiệu quả, góp phần rất quan trọng vào tăng LN thuần từ HĐKD. Công ty phân tích chi tiết chi phí SXKD giảm chủ yếu do chi phí khác bằng tiền giảm 34.781 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 76,94%, tỷ trọng chỉ còn chiếm 2,25% (giảm

6,51%), chi phí nhân công giảm 9,501 triệu đồng với tỷ lệ giảm 19,85%, chi phí khấu hao giảm 5.487 với tỷ lệ giảm 20,86% và chi phí vật liệu, nhiên liệu cũng giảm mạnh. LN khác tăng 701 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 27,41%. chủ yếu do thu nhập khác tăng 1.612 triệu đồng góp phần vào tăng LN trước thuế. **(Xem phụ lục 14.4,14.5,14.6).**

Gần giống với giai đoạn trước, trong giai đoạn này Công ty đánh giá rằng do doanh thu thuần tăng mạnh và việc quản lý chi phí HĐKD và hoạt động tài chính rất hiệu quả làm lợi nhuận trước thuế tăng rất cao, tăng 44.470 triệu đồng với tỷ lệ tăng 796,24% và LN sau thuế tăng 45.896 triệu đồng với tốc độ tăng là 1.103,55%.

**Giai đoạn 2007 – 2008 :** Công ty phân tích rằng trong giai đoạn này do chịu sự ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu mà doanh thu bán hàng giảm 132.227 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 18,14%. Các khoản giảm trừ doanh thu (chỉ bao gồm hàng bán bị trả lại) giảm khá nhiều so với năm trước là 267 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 35,32%. Doanh thu thuần giảm gần tương ứng với tốc độ giảm của doanh thu bán hàng là 18,12%.. Giá vốn hàng bán giảm 94.070 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 14,99 %, thấp hơn tốc độ giảm của doanh thu thuần nên lợi nhuận gộp giảm khá mạnh, giảm 37.890 triệu đồng với tỷ lệ giảm 37,59%. Doanh thu HĐTC tăng nhẹ, tăng 382 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 4,79% chủ yếu do LN được chia từ HĐ liên doanh tăng 2.330 triệu đồng. Chi phí tài chính tăng rất mạnh, tăng 15.543 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 97,15% chủ yếu do chi phí lãi vay tăng 10.180 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 79,54% và lỗ chênh lệch tỷ giá tăng 6.061 triệu đồng với tỷ lệ tăng 371,61% là nguyên nhân quan trọng làm lợi nhuận thuần từ HĐKD giảm. Giống các DN trên, Công ty phân tích chi phí tài chính năm 2008 tăng mạnh so với năm 2007 là do chịu sự ảnh hưởng lớn của sự gia tăng lãi suất ngân hàng và chính sách quản lý ngoại hối của nhà nước. Về phân tích chi phí SXKD theo yếu tố thì Công ty phân tích rằng tổng chi phí SXKD tăng 97.134 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 20,98 % chủ yếu do chi phí nguyên vật liệu tăng 88.056 triệu đồng với tỷ lệ tăng 22,68% (trong đó chỉ có chi phí nguyên liệu tăng 18,14%, chi phí vật liệu tăng 66,87%, chi phí nhiên liệu tăng 69,07%, chi phí động lực tăng 36,02%), chi phí nhân công tăng

21.63%, chi phí khấu hao TSCĐ tăng 27,03% trong khi doanh thu thuần giảm 18,12% là những nguyên nhân chính làm lợi nhuận thuần từ HĐKD giảm 30.081 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 61,23%. LN khác tăng nhẹ, tăng 221 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 6,78 %. Nguyên nhân mà chi phí nguyên vật liệu và chi phí nhân công tăng mạnh theo Công ty là do bị ảnh hưởng của lạm phát trong giai đoạn 2007 -2008. *(Xem phụ lục 14.7,14.8,14.9).*

Công ty đánh giá rằng trong giai đoạn này một phần do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế và sự lạm phát nên doanh thu thuần giảm mạnh và chi phí hoạt động kinh doanh, chi phí tài chính tăng mạnh làm lợi nhuận trước thuế giảm 27.530 triệu đồng với tỷ lệ giảm 55% và LN sau thuế giảm 27.628 triệu đồng với tốc độ giảm là 55,2%.

#### **2.2.2.1 Phân tích các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận**

Cuối mỗi kỳ lập Báo cáo tài chính năm các doanh nghiệp DMNN đều tính toán, phân tích các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận phản ánh khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Nội dung tính toán, phân tích này được lồng ghép một phần trong thuyết minh báo cáo tài chính hoặc trong các báo cáo tổng kết tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh hàng năm của doanh nghiệp.

Các DN DMNN đều tập trung vào phân tích khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu, khả năng sinh lời của tài sản và khả năng sinh lời trên doanh thu bằng cách đánh giá sự biến động của các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận của năm nay so với năm trước bằng phương pháp so sánh và rút ra kết luận sự biến động của khả năng sinh lời phụ thuộc vào sự biến động của lợi nhuận trước thuế và sau thuế, hay chính là phụ thuộc vào hiệu quả của việc quản lý doanh thu và chi phí. Từ sự phân tích này các doanh nghiệp rút ra biện pháp để tăng khả năng sinh lời là cần phải tăng lợi nhuận. Các doanh nghiệp đều cho rằng tăng doanh thu và sử dụng tiết kiệm chi phí là những biện pháp quan trọng nhất để tăng khả năng sinh lời và chiến lược tài chính của hầu hết các doanh nghiệp đều là tăng thu và giảm chi. Ngoài ra, các doanh nghiệp có phân tích một số nhân tố bên ngoài tác động đến khả năng sinh lời như đặc điểm của ngành dệt may Việt Nam, tình hình kinh tế trong nước và trên thế giới, lãi suất tiền vay, tốc độ lạm phát... nhưng còn rất

chung chung. Phương pháp xác định các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận tại từng DN xem phụ lục 8.7, 9.7, 10.5, 11.4, 12.11, 13.7, 14.10.

Tình hình phân tích khả năng sinh lời tại các doanh nghiệp dệt may nhà nước cụ thể như sau:

**Tại Tổng Công ty CP Dệt May Hà Nội :** Tổng Công ty phân tích khả năng sinh lời trên doanh thu, khả năng sinh lời trên tài sản và khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu năm 2007 bị giảm so với năm 2006 do tốc độ tăng của giá vốn hàng bán cao hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần làm lợi nhuận sau thuế của Tổng Công ty bị giảm đi. Sang năm 2008 Tổng Công ty đánh giá rằng khả năng sinh lời trên doanh thu tăng lên một chút, nhưng khả năng sinh lời trên tài sản và khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu tiếp tục bị giảm do bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế và chi phí tài chính tăng cao (chủ yếu là chi phí lãi vay và chênh lệch tỷ giá hối đoái lỗ). Ngoài ra Công ty còn cho rằng khả năng sinh lời của Công ty thấp một phần ảnh hưởng bởi đặc điểm của ngành dệt may Việt Nam đòi hỏi sự đầu tư lớn vào TSCĐ nên chi phí khấu hao cao, nguyên vật liệu phải nhập khẩu và năng suất lao động thấp, lãi suất tiền vay gia tăng liên tục vào năm 2008 ....(Xem phụ lục 8.8)

**Tại Công ty Dệt Kim Đông Xuân :** Công ty phân tích rằng trong giai đoạn 2006 – 2008 khả năng sinh lời của Công ty tăng dần lên chủ yếu do lợi nhuận sau thuế tăng dần trong giai đoạn này. Công ty đánh giá rằng mặc dù bị ảnh hưởng bởi khủng hoảng kinh tế nhưng do Công ty giữ được đơn đặt hàng dài hạn với Nhật nên doanh thu của Công ty vẫn tăng trưởng tốt, là nguyên nhân chủ yếu mà Công ty duy trì và tăng được khả năng sinh lời của mình. Cũng giống như Tổng Công ty Dệt May Hà Nội, Công ty cho rằng khả năng sinh lời của Công ty còn thấp do ảnh hưởng của đặc điểm ngành dệt may Việt Nam (chi phí nguyên vật liệu cao, năng suất lao động thấp...) và chi phí tài chính cao. (Xem phụ lục 9.8).

**Tại Công ty Cổ phần May 10:** Trong giai đoạn này Công ty đánh giá khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu có xu hướng giảm đi do vốn chủ hữu tăng lên mà lợi nhuận sau thuế lại giảm xuống. Khả năng sinh lời trên doanh thu tăng lên 0,43% ở năm 2007 so với 2006 nhưng lại giảm đi 0,59% ở năm 2008, khả năng sinh lời

trên tài sản cũng giảm dần .. Công ty nhận định rằng có tình hình trên là do doanh thu bán hàng tăng trưởng chậm, chi phí gia tăng mạnh (chi phí nhân công, chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí khác bằng tiền...) và tỷ lệ hàng gia công còn cao. Bên cạnh đó Công ty còn cho rằng do bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế, lạm phát cao và nạn hàng giả, hàng nhái thương hiệu May 10 tràn ngập thị trường Việt Nam làm ảnh hưởng khá lớn đến khả năng sinh lời của Công ty. ( Xem phụ lục 10.6 ).

**Tại Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến:** Tổng Công ty phân tích rằng khả năng sinh lời năm 2007 giảm so với năm 2006 là do trong năm 2007 Tổng Công ty gặp khá nhiều khó khăn đối với việc xuất khẩu hàng dệt may sang Mỹ. Năm 2008 Tổng Công ty phân tích rằng, mặc dù bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế, doanh thu tăng trưởng chậm nhưng khả năng sinh lời của Tổng Công ty tăng đáng kể so với năm 2007 chủ yếu do Tổng Công ty đã quản lý chi phí khá tốt, đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp giảm mạnh và tốc độ tăng của giá vốn hàng bán thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng của doanh thu thuần. Công ty phân tích rằng chi phí tài chính gia tăng mạnh là một trong những nguyên nhân quan trọng làm giảm khả năng sinh lời của Tổng Công ty (Xem phụ lục 11.5).

**Tại Tổng Công ty Phong Phú :** Tổng Công ty đánh giá rằng trong giai đoạn này khả năng sinh lời tăng mạnh, đặc biệt khả năng sinh lời trên vốn chủ hữu năm 2007 đạt 25,9%, tăng 13,17% so với năm 2006, năm 2008 đạt 31,43%, tăng 5,53% so với năm 2007. Tổng Công ty phân tích rằng Tổng Công ty đạt được mức sinh lời cao như vậy là do việc quản lý doanh thu và chi phí tại Tổng Công ty khá tốt. Năm 2008 mặc dù bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, doanh thu bán hàng sụt giảm nhưng do doanh thu hoạt động tài chính tăng mạnh bù đắp cho sự sụt giảm về doanh thu bán hàng và sử dụng tiết kiệm chi phí (giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp...) nên khả năng sinh lời của Tổng Công ty vẫn tăng cao. Bên cạnh đó Tổng Công ty cũng đánh giá rằng chi phí tài chính ảnh hưởng lớn đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp. (Xem phụ lục 12.12).

**Tại Tổng Công ty cổ phần Dệt May Hoà Thọ :** Tổng Công ty phân tích rằng khả năng sinh lời năm 2007 tăng lên so với năm 2006, đặc biệt là tỷ suất lợi

nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu năm 2007 đạt 28,81%, tăng 17,66% so với năm 2006 là do lợi nhuận sau thuế tăng mạnh. Tổng Công ty cho rằng trong năm 2007 do doanh thu bán hàng, doanh thu hoạt động tài chính, lợi nhuận khác tăng cùng với việc sử dụng tiết kiệm chi phí (đặc biệt là chi phí QLDN) so với năm 2006 đã làm tăng đáng kể khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Tuy nhiên sang năm 2008 Tổng Công ty đánh giá rằng khả năng sinh lời bị sụt giảm, đặc biệt tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu giảm 14,78% là do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu và chi phí lãi vay, lỗ chênh lệch tỷ giá tăng mạnh. (Xem phụ lục 13.8).

**Tại Công ty cổ phần Dệt Việt Thắng :** Công ty đánh giá rằng khả năng sinh lời năm 2007 tăng mạnh so với năm 2006, đặc biệt là tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu năm 2007 đạt 30,33%, tăng 27,25% so với năm 2006. Công ty phân tích sơ dĩ Công ty đạt được sự gia tăng về khả năng sinh lời như vậy là do lợi nhuận sau thuế năm 2007 tăng rất cao (tăng 1103,53%) so với năm 2006. Công ty cho rằng trong năm 2007 Công ty đã quản lý rất tốt doanh thu và chi phí (doanh thu thuần và doanh thu HĐTC tăng cao, trong khi đó chi phí tài chính giảm mạnh) là nguyên nhân chính làm tăng khả năng sinh lời của DN. Ở giai đoạn 2007-2008, Công ty đánh giá rằng khả năng sinh lời của Công ty bị sụt giảm mạnh do bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế và sự điều chỉnh liên tục về lãi suất tiền vay của ngân hàng và chính sách quản lý ngoại hối của nhà nước. (Xem phụ lục 14.11).

### **2.2.3. Thực trạng áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam**

Tuỳ thuộc vào điều kiện cụ thể và kết quả phân tích lợi nhuận ở từng doanh nghiệp mà các doanh nghiệp dệt may nhà nước đã áp dụng một số biện pháp nâng cao lợi nhuận khác nhau. Tình hình cụ thể ở từng doanh nghiệp như sau :

#### **Tại Tổng Công ty cổ phần Dệt May Hà Nội**

Tổng Công ty đã áp dụng một số biện pháp tăng doanh thu cả xuất khẩu và nội địa như Tổng Công ty rất chú trọng nâng cao chất lượng sản phẩm, tất cả các loại sản phẩm của HANOSIMEX được duy trì quản lý nghiêm ngặt theo hệ thống



chất lượng quốc tế ISO 9001-2000, đã được khách hàng bình chọn “Hàng Việt Nam chất lượng cao” nhiều năm liền. Tổng Công ty đã được cấp bằng chứng nhận nhãn hiệu Jump Bloom cho 25 nhóm mặt hàng quần áo và nhãn hiệu Logo hình chim Hạc cho vải bò, vải dệt kim, khăn bông tại Việt Nam; được cấp 2 bằng cho nhãn hiệu HANOSIMEX và Logo hình chim Hạc cho nhóm sản phẩm may lưu thông tại thị trường Mỹ. Tổng Công ty còn thực hiện đầy đủ các tiêu chuẩn của hệ thống trách nhiệm xã hội SA.8000, bảo đảm tiến độ và chất lượng hàng hoá giao cho khách theo đúng hợp đồng đã ký. Do đó, ngoài các khách hàng truyền thống thường đặt mua ổn định với sản lượng lớn như: PJ, ITOCHU, GOLDEN WHEAT (GM)... Những năm gần đây Tổng Công ty đã có thêm nhiều bạn hàng mới như RESURCES, LIFUNG, SANMAR, VINATEX Hồng Công ký hợp đồng mua sản phẩm cung ứng trên nhiều thị trường có sức mua lớn của thế giới. Tuy nhiên như Tổng Công ty phân tích, mẫu mã sản phẩm tại Tổng Công ty còn nghèo nàn, kiểu dáng còn đơn điệu, các bộ sưu tập theo mùa còn ít và chưa nổi bật, chất liệu và phụ kiện còn chưa đồng bộ nên làm hạn chế đáng kể lượng khách hàng trong và ngoài nước. Bên cạnh đó, trong những năm vừa qua Tổng Công ty quá tập trung nghiên cứu và phát triển thị trường xuất khẩu nên đã bỏ ngỏ thị trường trong nước, làm giảm đáng kể doanh thu bán hàng nội địa.

Tổng Công ty đã quan tâm đến biện pháp áp dụng chiết khấu thương mại để thu hút khách hàng mua với số lượng lớn và kiểm soát chất lượng sản phẩm để hạn chế giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại. Tuy nhiên do các biện pháp áp dụng còn chưa đồng bộ như tại Tổng Công ty còn tồn đọng một lượng lớn các thiết bị cũ, lạc hậu mà chưa kịp thời đổi mới do thiếu vốn nên còn dễ bị hàng bị kém chất lượng, lỗi một nhiều không tiêu thụ được buộc phải bán giảm giá, do đó trong giai đoạn 2006 – 2008 giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại vẫn bị gia tăng nhiều. Bên cạnh đó, Tổng Công ty chưa xây dựng qui chế tài chính cụ thể gì đối với hàng bán bị trả lại để gắn trách nhiệm của người lao động với kết quả hoạt động của doanh nghiệp.

Tổng Công ty đã áp dụng một số biện pháp quản lý giá vốn hàng bán như xây dựng định mức chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công. Công ty đã tích cực tìm

kiếm nguồn mua nguyên vật liệu với giá rẻ hơn và bỏ kinh phí mở các lớp đào tạo tay nghề chuyên ngành cho công nhân để nâng cao tay nghề và năng suất lao động nên chi phí nguyên vật liệu và chi phí nhân công đã giảm đáng kể trong giai đoạn 2006-2008. Công ty cũng đã đầu tư một số tiền đáng kể cho các chương trình tiên bộ kỹ thuật để giảm mức tiêu thụ điện năng và chi phí sản xuất góp phần hạ giá thành sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Trong đó đáng kể nhất là chuyển đổi các nồi hơi chạy dầu phải nhập khẩu sang đốt than sẵn có trong nước theo công nghệ cao, không gây ô nhiễm môi trường, lại tiết kiệm được trên 10 tỷ đồng tiền điện; lắp đặt thiết bị mới để nâng cao hiệu suất sử dụng động cơ điện và máy biến áp phân phối điện, giảm được mức tiêu hao điện năng, đồng thời làm lại trần nhà mới cho xí nghiệp sợi, giảm được điện năng điều hoà hệ thống điều hoà không khí và thông gió, tiết kiệm mỗi năm 4-5 tỷ đồng tiền điện. Đối với chi phí bán hàng và chi phí QLDN, do Công ty không phân tích chi tiết từng loại chi phí nên các biện pháp quản lý hai loại chi phí này còn rất chung chung và chưa hiệu quả, làm giảm hiệu quả hoạt động SXKD. Công ty đã phân tích rằng chi phí tài chính ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận nhưng chưa có biện pháp cụ thể gì để giảm chi phí này do Công ty vẫn còn rất thiếu vốn phải vay vốn nhiều và sự biến động của chênh lệch tỷ giá lỗ bị phụ thuộc quá nhiều vào ngân hàng và chính sách quản lý ngoại hối của nhà nước.

Nhìn chung do kết quả phân tích lợi nhuận bị hạn chế dẫn đến việc áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận tại Tổng Công ty còn chưa triệt để.

#### **Tại Công ty Dệt Kim Đông Xuân**

Công ty đã áp dụng một số các biện pháp tăng doanh thu như thường xuyên nâng cao chất lượng sản phẩm, giữ vững thương hiệu sản phẩm và mở rộng xuất khẩu. Hệ thống kiểm tra chất lượng của Công ty được bố trí ở tất cả các khâu trong quá trình sản xuất nhằm đảm bảo các sản phẩm xuất xưởng có chất lượng tương xứng với tiêu chuẩn hợp đồng và khả năng thoả mãn cả những đơn đặt hàng khẩn khe về chất lượng sản phẩm. Các sản phẩm của Công ty luôn đáp ứng yêu cầu chất lượng cao, được khách hàng trong và ngoài nước ưa chuộng nhờ những đặc tính, lợi

ích vượt trội và luôn đảm bảo chất lượng sản phẩm, đặc biệt là sản phẩm 100% cotton với tính năng ưu việt là mềm mại, siêu trắng, có độ co giãn tốt, thoát mồ hôi, khô nhanh. Công ty đã áp dụng công nghệ sản xuất mới từ khâu dệt đến khâu xử lý hoàn tất để tạo ra các loại vải từ sợi tổng hợp TC, CVC, PE..., các loại sợi tổng hợp biến tính có tính năng ưu việt hơn cả vải 100% cotton: giữ ấm cho da, sát khuẩn, giữ nhiệt (mát về mùa hè, ấm về mùa đông), chống tia tử ngoại và vải cotton/lycra để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng. Đặc biệt vải cào bông một mặt, hai mặt, vải nỉ có ưu điểm vượt trội: giữ nhiệt, ấm áp phù hợp với mùa thu, đông. Thương hiệu “Đông Xuân” là một trong những thương hiệu rất nổi tiếng tại Việt Nam đã được đăng ký tại Mỹ từ năm 2003 và được đăng ký tại EU năm 2004. Năm 1987 sản phẩm của Đông Xuân đã được xuất khẩu sang Bắc Âu, Tây Âu và bắt đầu thăm dò thị trường Nhật Bản. Năm 1989, Đông Xuân đã ký thoả thuận hợp tác sản xuất dài hạn với khách hàng Nhật Bản (1989 – 1999), đã gia hạn thêm 10 năm (đến năm 2009). Bên cạnh đó, Đông Xuân vẫn tiếp tục phát triển các mối quan hệ thương mại với bạn hàng ở EU (Áo, Đức, Hà Lan...) và một số nước ASEAN. Tuy nhiên do quá tập trung vào thị trường xuất khẩu nên Công ty đã bỏ ngỏ thị trường nội địa nên không phát triển được doanh thu bán hàng nội địa. Ngoài ra Công ty chưa áp dụng mạnh mẽ các biện pháp cải tiến mẫu mã, kiểu dáng sản phẩm hoặc xây dựng bộ sưu tập theo mùa nên làm hạn chế đáng kể doanh thu bán hàng nội địa và xuất khẩu.

Công ty rất chú ý áp dụng biện pháp chiết khấu thương mại để khuyến khích khách hàng mua với số lượng lớn. Do thường xuyên áp dụng các biện pháp kiểm soát và nâng cao chất lượng sản phẩm nên tại Công ty ít phát sinh giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại.

Công ty đã áp dụng một số biện pháp hạ giá thành sản phẩm như xây dựng định mức chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công. Tuy nhiên đối với vấn đề năng suất lao động thấp Công ty chưa áp dụng biện pháp cụ thể gì để cải thiện năng suất lao động.

Đối với chi phí tài chính Công ty chưa đề ra được biện pháp cụ thể gì để giảm chi phí này vì nguyên nhân cũng giống tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội là Công

ty rất thiếu vốn phải vay vốn nhiều và lỗ chênh lệch tỷ giá phát sinh bị ảnh hưởng nhiều bởi chính sách của ngân hàng và nhà nước.

Đối với chi phí BH, chi phí QLDN và chi phí khác, do không phân tích cụ thể nên các biện pháp quản lý các loại chi phí này còn rất chung chung.

Do kết quả phân tích lợi nhuận còn sơ sài, chưa được quan tâm đúng mức nên việc áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận tại Công ty chưa thật sự hiệu quả.

### **Tại Công ty cổ phần May 10**

Tương tự như hai doanh nghiệp trên, Công ty cũng áp dụng một số biện pháp tăng doanh thu như nâng cao chất lượng sản phẩm, mở rộng thị trường xuất khẩu, giữ vững thương hiệu và nâng cao đẳng cấp doanh nghiệp. Công ty rất quan tâm đến các biện pháp quản lý chất lượng sản phẩm để hạn chế giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại nên ít bị phát sinh hai khoản này. Với hệ thống nhà xưởng khang trang, máy móc thiết bị hiện đại, công nghệ sản xuất tiên tiến lại có đội ngũ công nhân lành nghề, đội ngũ cán bộ quản lý và chuyên gia luôn được đào tạo và bổ sung, hệ thống quản lý chất lượng ISO 9000, hệ thống quản lý môi trường ISO 14000 và hệ thống trách nhiệm xã hội SA 8000, Công ty đã nghiên cứu tạo ra những dòng sản phẩm mang nhãn hiệu và đẳng cấp vượt trội như Pharaon, Bigman, Chambray, Freeland, Cleopatre, PrettyWoman, JackHot, MM Teen,....

Công ty có áp dụng các biện pháp để hạ giá thành sản phẩm mang tính truyền thống như tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công... Nhưng cũng giống với nhiều doanh nghiệp khác trong ngành, các biện pháp mà Công ty áp dụng chưa mang lại hiệu quả thực sự vì nguyên vật liệu vẫn phải nhập khẩu và năng suất lao động thấp.

Đối với chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác, tương tự như hai doanh nghiệp trên, Công ty phân tích mức độ biến động so với năm trước nhưng chỉ về tổng số nên các biện pháp đưa ra để quản lý các loại chi phí này không cụ thể.

Nhìn chung do kết quả phân tích lợi nhuận còn nghèo nàn nên việc áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận còn dừng ở mức độ chung chung.

### **Tại Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến**

Tổng Công ty đã áp dụng nhiều biện pháp để tăng doanh thu như duy trì thị trường xuất khẩu hiện có bằng các đơn hàng khó, chất lượng cao, có giá trị xuất khẩu lớn, tập trung nâng cao các đơn hàng đi vào thị trường Nhật Bản nhằm bù đắp cho sự sụt giảm của thị trường Mỹ. Đối với thị trường nội địa. Tổng Công ty đã áp dụng thành công các biện pháp phát triển và bảo vệ thương hiệu của mình làm doanh thu nội địa không ngừng tăng lên, cụ thể Tổng Công ty vẫn giữ vững được danh hiệu “*Doanh nghiệp tiêu biểu nhất ngành Dệt May Việt Nam lần thứ 5*” và đạt luôn danh hiệu này 5 năm liên tiếp do Hiệp Hội Dệt May Việt Nam phối hợp cùng với Thời báo Kinh tế Sài Gòn tổ chức bình chọn. Thương hiệu Việt Tiến đã nằm trong “*Top 50 Thương hiệu nổi tiếng tại Việt Nam năm 2008 theo nhận biết của người tiêu dùng*”. Ngoài ra, Tổng Công ty còn được bình chọn và nhận giải thưởng “*Doanh nghiệp chiếm lĩnh thị trường nội địa tốt nhất*” do Tập Đoàn Dệt May Việt Nam trao tặng.

Tổng Công ty rất chú trọng đến quản lý chất lượng sản phẩm để hạn chế giảm giá hàng bán và hàng hàng bán bị trả lại.

Tổng Công ty đã áp dụng một số các biện pháp tiết kiệm chi phí sản xuất như :

- Áp dụng công nghệ sản xuất mới theo phương pháp công nghệ Lean từ năm 2008 đến nay đã phát huy tác dụng làm cho năng suất lao động nâng cao rõ rệt (tăng bình quân 20% so với trước đây).

- Thực hiện đầu tư chiều sâu bằng các máy móc thiết bị chuyên dùng nhằm thay thế cho việc sử dụng nhiều lao động đồng thời đáp ứng yêu cầu chất lượng ngày càng cao của khách hàng.

Tổng Công ty cũng nhận định rằng chi phí tài chính ảnh hưởng rất lớn đến tình hình thực hiện lợi nhuận nên Tổng Công ty đã đề xuất phương án cổ phần hoá doanh nghiệp (Tổng Công ty May Việt Tiến được cổ phần hoá vào năm 2008) nhằm tăng vốn chủ sở hữu, tạo điều kiện giảm chi phí tài chính.

Đối với chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, các biện pháp đưa ra để quản lý hai loại chi phí này còn rất chung chung. Tuy nhiên để giảm hai loại

chi phí này, Tổng Công ty đã tăng cường công tác quản lý, tiến hành tái cơ cấu lại tổ chức, sắp xếp lại các phòng ban chức năng, sát nhập các xí nghiệp sản xuất theo phương châm “ *Tinh gọn, hiệu quả, chuyên môn hóa*”.

Nhìn chung Tổng Công ty cổ phần May Việt Tiến đã áp dụng được nhiều biện pháp tăng lợi nhuận như tăng cường thị trường nội địa, mở rộng thị trường xuất khẩu, giữ vững thương hiệu hàng hoá, tiết kiệm chi phí, áp dụng công nghệ Lean để giảm chi phí nhân công trực tiếp ...

### **Tại Tổng Công ty Phong Phú**

Tổng Công ty đã áp dụng một số biện pháp tăng doanh thu như khi doanh thu bán thành phẩm bị giảm thì Công ty thay đổi chiến lược kinh doanh sang tăng doanh thu bán nguyên vật liệu và cung cấp dịch vụ. Với chiến lược sản xuất kinh doanh linh hoạt là tiếp tục đầu tư, phát triển bền vững các lĩnh vực hiện có như sợi, dệt, nhuộm, may đồng thời quan tâm xây dựng đẩy mạnh các hoạt động sản xuất kinh doanh đa ngành, đa lĩnh vực để tăng nguồn thu. Trong thời gian qua, Phong Phú đã chủ động cân đối nguồn vốn, ổn định được thị trường tiêu thụ sản phẩm trong nước và mở rộng thị trường xuất khẩu, mở rộng liên doanh với các công ty trong và ngoài nước. Hiện nay, các sản phẩm của Phong Phú luôn được khách hàng nội địa cũng như nước ngoài tín nhiệm, ký hợp đồng ổn định và ngày càng tăng, việc này đã đưa doanh thu của Tổng Công ty và cả kim ngạch xuất khẩu có mức tăng trưởng hàng năm cao. Với quyết tâm chuyên môn hóa sản xuất, chuyên nghiệp hóa kinh doanh và xây dựng thương hiệu Phong Phú vững mạnh trên thương trường, Phong Phú đã xúc tiến đầu tư mạnh mẽ cả về chiều sâu, hợp lý hóa dây chuyền sản xuất. Đến nay, Phong Phú căn bản đã hiện đại hóa được nhà máy dệt khăn, nhà máy dệt vải và tới đây sẽ hiện đại hóa nhà máy sợi. Ngoài việc đầu tư cho sản xuất, Phong Phú đã tập trung xây dựng chiến lược sản phẩm, trong đó phục vụ khách hàng là tiêu chí sống còn để nỗ lực phấn đấu, đồng thời lấy hiệu quả làm thước đo phẩm chất, năng lực và trình độ quản lý. Đến nay Phong Phú đã đạt được những kết quả cao như nâng công suất sợi từ 14.000 tấn lên 27.000 tấn/năm, vải từ 15 triệu mét lên 18,5 triệu mét/năm, khăn từ 4.000 tấn lên 6.700 tấn/năm, sản phẩm may mặc từ 1.700.000 lên 3.100.000 sản phẩm/năm.

Tổng Công ty đã nỗ lực áp dụng nhiều biện pháp để tăng cường hoạt động đầu tư tài chính như Tổng Công ty đầu tư vốn vào 8 công ty con, 16 công ty liên doanh, liên kết, đầu tư mua cổ phiếu và trái phiếu của rất nhiều công ty cổ phần khác để tăng thu nhập từ hoạt động tài chính. Tổng Công ty cũng phân tích rằng lợi nhuận của Tổng Công ty bị ảnh hưởng khá lớn bởi chi phí tài chính nhưng chưa áp dụng được biện pháp cụ thể gì để giảm chi phí này.

Đối với chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, Tổng Công ty có phân tích mức độ biến động so với năm trước cả về tổng số lẫn chi tiết nên kịp thời đưa ra các biện pháp quản lý hai loại chi phí này khá hiệu quả như cắt giảm chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân viên quản lý, xây dựng định mức chi phí dịch vụ mua ngoài và tiết kiệm chi phí giao dịch, tiếp khách...

Nhìn chung do kết quả phân tích lợi nhuận tại Tổng Công ty khá chi tiết, cụ thể nên Tổng Công ty đã vận dụng được nhiều biện pháp cụ thể để nâng cao lợi nhuận như nâng cao chất lượng sản phẩm, giữ vững và phát triển thương hiệu, thay đổi cơ cấu doanh thu bán hàng, đầu tư tăng công suất máy móc, thiết bị để tăng doanh thu, tăng cường đầu tư tài chính, quản lý chi phí theo trọng điểm, sử dụng tiết kiệm chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí khác bằng tiền...

#### **Tại Tổng Công ty cổ phần Dệt May Hoà Thọ**

Tổng Công ty cũng áp dụng một số biện pháp truyền thống để tăng doanh thu như nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng cường thị trường nội địa và mở rộng thị trường xuất khẩu. Tổng Công ty khá quan tâm đến các biện pháp quản lý chất lượng sản phẩm để hạn chế giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại, cụ thể được Công ty SGS cấp chứng nhận chứng chỉ ISO 9001 từ năm 2000. Tổng Công ty đã áp dụng một số biện pháp để giảm chi phí sản xuất như giảm chi phí điện năng tiêu thụ. Bằng việc triển khai đặt những tấm cách nhiệt hoặc tấm hấp thụ năng lượng mặt trời trên mái nhà xưởng để giảm sức nóng, không phải huy động nhiều công suất máy lạnh lại có thể thu được nhiệt chuyển tải thành năng lượng sản xuất nước nóng, phục vụ cho việc nhuộm vải, Tổng Công ty đã có thể tiết kiệm một lượng điện năng đáng kể. Trong truyền động, doanh nghiệp đã thực hiện theo các tư vấn tiết kiệm

năng lượng là gắn thêm hệ thống điều tốc, bộ biến tần nhằm thay đổi tần số dòng điện cho phù hợp với nhu cầu phụ tải của máy móc để giảm đến 30% điện năng tiêu thụ. Những cách này có thể tiết kiệm 25% - 35% năng lượng điện tiêu thụ hàng tháng của Tổng Công ty. Ngoài ra, những giải pháp như thay bóng đèn tiết kiệm điện hiệu suất cao như đèn compact, tuýp gầy, đèn Led, sử dụng các thiết bị năng lượng mặt trời như máy nước nóng, tận dụng tối đa nguồn ánh sáng tự nhiên cũng là cách mà Hòa Thọ đã thực hiện tốt nhiều năm nay..

Tổng Công ty cũng phân tích rằng chi phí tài chính ảnh hưởng khá lớn đến tình hình thực hiện LN nhưng chưa đề ra được biện pháp cụ thể gì để giảm chi phí này.

Đối với chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, các biện pháp đưa ra để quản lý hai loại chi phí này còn rất chung chung.

Nhìn chung do kết quả phân tích lợi nhuận tại Tổng Công ty còn sơ sài, chưa được quan tâm đúng mức nên việc áp dụng các biện pháp tăng lợi nhuận tại Tổng Công ty chưa triệt để.

### **Tại Công ty Cổ phần Dệt Việt Thắng**

Cũng giống các doanh nghiệp dệt may phía Nam, Công ty cổ phần Dệt Việt Thắng rất chú trọng đến chất lượng sản phẩm, tăng cường thị trường nội địa và mở rộng thị trường xuất khẩu để tăng doanh thu. Sản phẩm của Dệt Việt Thắng có uy tín lớn tại thị trường nội địa trong toàn quốc và thị trường nước ngoài. Công ty luôn quan tâm đến các biện pháp quản lý chất lượng sản phẩm để hạn chế giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại.

Công ty thường xuyên đổi mới thiết bị công nghệ để nâng cao chất lượng sản phẩm và giảm mức tiêu hao nguyên vật liệu. Bên cạnh đó Công ty rất tích cực tổ chức các lớp đào tạo tay nghề chuyên ngành cho công nhân để nâng cao năng suất lao động.

Công ty rất chú trọng tăng cường các hoạt động đầu tư tài chính như đầu tư liên doanh, liên kết, đầu tư vào công ty con để tăng thu nhập cho doanh nghiệp (Công ty có một Công ty con, một Công ty liên kết và hai Công ty liên doanh). Công ty phân tích rằng sự gia tăng của chi phí lãi vay, chênh lệch tỷ giá hối đoái lỗ



ảnh hưởng rất lớn đến LN nhưng chưa đề ra được biện pháp cụ thể gì để giảm chi phí tài chính.

Đối với chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, do kết quả của sự phân tích 2 loại chi phí này chỉ về tổng số nên các biện pháp đưa ra để quản lý hai loại chi phí này còn chung chung.

Nhìn chung tuy kết quả phân tích lợi nhuận còn hạn chế nhưng Công ty là một trong các doanh nghiệp DMNN phía Nam đã áp dụng được khá nhiều biện pháp nâng cao lợi nhuận như tăng cường thị trường nội địa, mở rộng xuất khẩu, đầu tư đổi mới thiết bị công nghệ, tăng năng suất lao động...

### **2.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM**

#### **2.3.1. Đánh giá thực trạng phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam**

Qua khảo sát thực trạng phân tích lợi nhuận và việc áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận tại các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt nam, tác giả xin rút ra một số nhận xét sau:

##### **2.3.1.1. Ưu điểm**

###### ***Thứ nhất : Về nội dung phân tích***

Tại các doanh nghiệp trên đã có sự hình thành phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán tài chính thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tuy chưa đầy đủ. Qua đó các doanh nghiệp đã đánh giá khái quát được tình hình lợi nhuận và tìm ra một số nguyên nhân làm tăng giảm lợi nhuận như nguyên nhân về tăng giảm doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính ... Sự phân tích này khá gắn bó với các biện pháp nâng cao lợi nhuận. Chẳng hạn như trên cơ sở phân tích doanh thu các doanh nghiệp đã áp dụng một số biện pháp tăng doanh thu như giữ vững thị trường nội địa và mở rộng thị trường xuất khẩu. Đồng thời qua phân tích doanh thu, một số doanh nghiệp thấy rằng. mẫu mã sản phẩm còn nghèo nàn, đơn điệu và khá nhiều doanh nghiệp chưa xây dựng được bộ sưu tập theo mùa và các thiết kế thời trang còn khá đơn giản, chất liệu chưa tốt

và các phụ kiện thì không đồng bộ nên chưa thu hút được khách hàng trong và ngoài nước (chủ yếu là các doanh nghiệp phía Bắc).

Thông qua phân tích chi phí các doanh nghiệp đã tìm ra các nguyên nhân làm chi phí của ngành dệt may cao dẫn đến lợi nhuận bị thấp như chi phí nguyên vật liệu cao do phải nhập khẩu từ nước ngoài, chi phí nhân công cao do năng suất lao động thấp, chi phí tài chính cao do chi phí lãi vay cao và chênh lệch tỷ giá hối đoái lố...

Ngoài việc phân tích lợi nhuận dựa vào Báo kết quả hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp dệt may cũng đã thực hiện phân tích lợi nhuận thông qua một số chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp, gồm khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu, khả năng sinh lời của tài sản và khả năng sinh lời trên doanh thu. Từ việc phân tích này, các doanh nghiệp đã đưa ra các quan điểm về các biện pháp nâng cao khả năng sinh lời như có thể sử dụng nhiều vốn vay để nâng cao mức sinh lời trên vốn chủ sở hữu, tăng doanh thu và giảm chi phí để tăng khả năng sinh lời của tài sản và khả năng sinh lời trên doanh thu... Các chỉ tiêu trên được tính toán khá chính xác và phù hợp với chế độ kế toán hiện hành giúp cho công tác phân tích lợi nhuận được tiến hành thuận lợi.

Trong quá trình phân tích các doanh nghiệp đều có đánh giá tuy chưa đầy đủ sự ảnh hưởng của đặc điểm ngành dệt may, tình hình kinh tế trong nước và trên thế giới, chính sách kinh tế của nhà nước, tốc độ lạm phát, lãi suất tiền vay, sự biến động của tỷ giá... đến tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp.

### ***Thứ hai: Về phương pháp phân tích***

Các doanh nghiệp đã áp dụng phương pháp so sánh là phương pháp rất phổ biến để đánh giá sự biến động của lợi nhuận, đã chỉ ra sự biến động này là do sự biến động của doanh thu và chi phí cả về số tuyệt đối và tương đối. Đặc biệt các doanh nghiệp đã biết so sánh tốc độ tăng chi phí với tốc độ tăng doanh thu để tìm ra nguyên nhân làm tăng giảm lợi nhuận, từ đó đưa ra các biện pháp nâng cao lợi nhuận.

### ***Thứ ba : Về tổ chức phân tích lợi nhuận***

#### ***Về nhân sự***

Việc phân tích lợi nhuận đã bước đầu được phân công cho một số nhân viên trong phòng kế toán đảm trách mặc dù còn mang tính kiêm nhiệm nhưng cũng

giúp cho Ban Giám đốc và Hội đồng quản trị đánh giá khái quát được tình hình lợi nhuận trong giai đoạn quá khứ để đưa ra các biện pháp quản lý doanh thu và chi phí nhằm nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

#### *Về kỳ phân tích*

Tuy không xác định cụ thể kỳ phân tích nhưng công tác phân tích lợi nhuận được tiến hành tương đối thường xuyên vào mỗi kỳ lập báo cáo tài chính năm mặc dù với nội dung không đầy đủ.

#### *Về tài liệu phân tích*

Các doanh nghiệp đã sử dụng tài liệu, thông tin từ hệ thống báo cáo tài chính để phân tích lợi nhuận là đúng đắn. Các số liệu được tính toán tương đối chính xác và các biểu mẫu, chỉ tiêu của hệ thống báo cáo tài chính áp dụng trong các doanh nghiệp này phù hợp với chế độ kế toán hiện hành, tạo điều kiện thuận lợi cho công tác phân tích lợi nhuận.

#### **2.3.1.2. Tồn tại**

Bên cạnh các thành công đạt được trong công tác phân tích lợi nhuận với việc áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam tác giả thấy còn một số tồn tại sau :

#### ***Thứ nhất : Về nội dung phân tích***

Về cơ bản nội dung phân tích lợi nhuận gắn với các biện pháp nâng cao lợi nhuận. Tuy nhiên nội dung phân tích trong hầu hết các doanh nghiệp trên còn nghèo nàn và trong quá trình phân tích các doanh nghiệp chưa thấy được đầy đủ mối quan hệ khăng khít giữa phân tích lợi nhuận với các biện pháp nâng cao lợi nhuận nên một số biện pháp nâng cao lợi nhuận áp dụng trong các doanh nghiệp còn chung chung, được thể hiện trên các khía cạnh sau :

#### *Về phân tích lợi nhuận dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*

Các doanh nghiệp này mới chỉ phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán tài chính bằng cách phân tích sự biến động của lợi nhuận và các nguyên nhân làm tăng giảm lợi nhuận trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Nhưng sự phân tích này còn dừng ở mức độ chung chung. Chẳng hạn như hầu hết các doanh nghiệp đều

không phân tích chi tiết doanh thu của từng mặt hàng hoặc nhóm mặt hàng nên chưa xây dựng được chiến lược sản phẩm một cách đúng đắn hoặc xác định cơ cấu sản phẩm phù hợp nhằm tăng doanh thu. Đối với các khoản giảm trừ doanh thu, các doanh nghiệp mới chỉ phân tích sự biến động đơn thuần mà chưa chú trọng phân tích nguyên nhân gây nên giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại, ví dụ như do lỗi của công nhân hoặc về phía doanh nghiệp (do thiết bị, công nghệ, thiết kế sản phẩm, sự cập nhật về mẫu mã, thời trang của sản phẩm...) nên biện pháp đưa ra để hạn chế hai khoản này mới dừng ở để khâu kiểm soát chất lượng sản phẩm, hay ở một vài doanh nghiệp có đổi mới thiết bị công nghệ (các doanh nghiệp ở miền Nam) nhưng một số các DN (đặc biệt các DN ở khu vực miền Bắc) vẫn chưa chú trọng đến các biện pháp về cải tiến công nghệ, thiết bị, và cập nhật mẫu mã sản phẩm hay xây dựng qui chế tài chính đối với công nhân làm ra hàng lỗi, hòng để gắn trách nhiệm của họ đối với kết quả hoạt động của doanh nghiệp.

Khi phân tích giá vốn hàng bán, các doanh nghiệp đều nhận thức được rằng giá vốn hàng bán ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận. Từ đó các doanh nghiệp cho rằng hạ giá thành sản phẩm là con đường cơ bản để tăng lợi nhuận. Vì vậy trong các DNDMNN đều đưa ra các biện pháp để hạ giá thành sản phẩm như xây dựng định mức chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, sử dụng tiết kiệm chi phí dịch vụ mua ngoài... Tuy nhiên nguyên vật liệu trong các doanh nghiệp này chủ yếu do nhập khẩu nên chi phí nguyên vật liệu khá cao ảnh hưởng lớn đến giá thành sản phẩm. Bên cạnh đó do năng suất lao động thấp nên mặc dù các doanh nghiệp dệt may đã cố gắng sử dụng tiết kiệm chi phí nhân công trực tiếp nhưng chi phí này vẫn cao. Tuy nhận thức được điều này nhưng do sự phân tích chỉ mới dừng ở sự đánh giá sự biến động mà không phân tích các nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên như tỷ lệ nội địa hoá của sản phẩm hay cơ cấu lao động, tay nghề của công nhân, việc triển khai các chương trình đào tạo tay nghề chuyên ngành cho công nhân, việc áp dụng công nghệ mới... nên chưa đưa ra các biện pháp cụ thể và triệt để nhằm giảm hai loại chi phí này. Ngoài ra do không sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích lợi nhuận nên các doanh nghiệp không thể chỉ ra sự ảnh

hưởng của giá vốn hàng bán đến lợi nhuận để đưa ra các biện pháp quản lý giá vốn hàng bán thích hợp nhằm tăng lợi nhuận.

Đối với phân tích chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, các doanh nghiệp DMNN đều cho rằng hai loại chi phí này có tác động nghịch chiều đến lợi nhuận, phát sinh càng lớn càng làm giảm lợi nhuận nên biện pháp để tăng lợi nhuận là giảm thiểu hai loại chi phí này. Điều này không đúng hoàn toàn vì các doanh nghiệp trên không xem xét hiệu quả sử dụng chi phí nên biện pháp đưa ra để quản lý hai loại chi phí này chưa thích hợp. Ngoài ra, do không phân tích chi tiết từng khoản mục chi phí (ví dụ như chi phí nhân viên bán hàng và quản lý doanh nghiệp, chi phí khác bằng tiền...) nên phần lớn các doanh nghiệp chưa xác định được trọng điểm quản lý chi phí một cách đúng đắn để quản lý các loại chi phí đó một cách có hiệu quả.

Thông qua phân tích chi phí tài chính các doanh nghiệp này đều cho rằng chi phí lãi vay, chênh lệch tỷ giá hối đoái lỗ phát sinh trong quá trình nhập khẩu nguyên vật liệu và xuất khẩu sản phẩm, hàng hoá ( là nội dung chủ yếu của chi phí tài chính trong các doanh nghiệp) ảnh hưởng khá lớn đến lợi nhuận. nhưng lại chưa phân tích đầy đủ các nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên như cơ cấu nguồn vốn, chiến lược tài chính của doanh nghiệp về huy động vốn, chính sách của nhà nước ... nên chưa đưa ra được các biện pháp cụ thể để giảm chi phí tài chính mà thậm chí ở nhiều doanh nghiệp chi phí tài chính vẫn tiếp tục gia tăng khá cao. Đối với doanh thu hoạt động tài chính, các doanh nghiệp đều không chú trọng phân tích vì coi đây là nguồn thu không đáng kể nên cũng không áp dụng biện pháp cụ thể nào để tăng nguồn thu từ hoạt động tài chính.

Đối với phân tích thu nhập khác và chi phí khác các doanh nghiệp ít chú trọng phân tích vì coi đây là những khoản thu nhập, chi phí không thường xuyên, không đáng kể, không ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận nên ít đề ra các biện pháp quản lý lợi nhuận khác. Vì vậy nên ở một số doanh nghiệp có tình trạng là lợi nhuận khác bị âm, làm giảm tổng lợi nhuận từ các hoạt động nhưng các doanh nghiệp này lại không phân tích và truy cứu nguyên nhân để đưa ra các biện pháp thích hợp nhằm hạn chế tình trạng trên.

*Về phân tích lợi nhuận thông qua phân tích các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời*

Các chỉ tiêu phân tích lợi nhuận của các doanh nghiệp dệt may còn chưa đầy đủ, được lồng ghép một phần trong thuyết minh báo cáo tài chính nên chưa thể đánh giá một cách toàn diện khả năng sinh lời của các doanh nghiệp này. Bên cạnh đó, sự phân tích mới dừng ở đánh giá sự biến động của các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời và do không sử dụng phương pháp phân tích tài chính Dupont nên không đi sâu phân tích các nguyên nhân hoặc các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp như chiến lược tài chính về huy động vốn ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu, hiệu suất sử dụng tài sản (số vòng quay của tài sản) và khả năng sinh lời trên doanh thu ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của tài sản và khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu hay các biện pháp quản lý chi phí ảnh hưởng đến khả năng sinh lời trên doanh thu... nên các biện pháp đưa ra để nâng cao khả năng sinh lời của doanh nghiệp còn chung chung như chỉ là tăng thu giảm chi...

*Về phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị*

Hiện nay trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước việc phân tích lợi nhuận mới dừng ở góc độ kế toán tài chính như đã trình bày ở trên mà hoàn toàn không phân tích dưới góc độ kế toán quản trị nên các biện pháp nâng cao lợi nhuận hầu như theo quan điểm của kế toán tài chính là tăng thu và giảm chi. Chính vì không áp dụng phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị nên các doanh nghiệp chưa phân tích được mối quan hệ giữa chi phí - khối lượng - lợi nhuận như xác định số dư đảm phí, xác định lợi nhuận mong muốn, phân tích đòn bẩy kinh doanh, đòn bẩy tài chính, đòn bẩy tổng hợp... để tìm ra các biện pháp khác nâng cao lợi nhuận như lựa chọn kinh doanh những mặt hàng có số dư đảm phí cao, hay xác định sản lượng hoặc doanh thu để đạt được lợi nhuận theo mong muốn, sử dụng đòn bẩy kinh doanh, đòn bẩy tài chính và đòn bẩy tổng hợp một cách hợp lý...

***Thứ hai : Về phương pháp phân tích***

Bên cạnh sự nghèo nàn về nội dung phân tích, phương pháp phân tích mà các doanh nghiệp này sử dụng cũng hết sức đơn điệu, chủ yếu sử dụng phương pháp truyền thống là phương pháp so sánh. Phương pháp so sánh sử dụng để phân tích trong các doanh nghiệp này chủ yếu là so sánh giản đơn cả về số tuyệt đối và số

tương đối trên cùng một hàng ngang nên chỉ đánh giá được sự biến động của chỉ tiêu cần phân tích mà không so sánh trên cùng một hàng dọc để tính ra các tỷ lệ, tỷ trọng phản ánh mức độ quan trọng, mức độ phổ biến của chỉ tiêu cần phân tích. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp dật may hầu như đều ra đời đã lâu nhưng khi phân tích các doanh nghiệp mới chỉ so sánh số liệu của năm nay với năm trước (gốc so sánh chỉ là năm trước liền kề) mà không so sánh với hàng loạt các năm trước đó để phân tích, đánh giá tình hình lợi nhuận trong một giai đoạn dài (ít nhất là 3 năm trở lên). Các doanh nghiệp hoàn toàn không áp dụng các phương pháp phân tích lợi nhuận khác như phương pháp thay thế liên hoàn, phương pháp phân tích chi tiết, phương pháp phân tích tài chính Dupont... làm kết quả phân tích bị hạn chế, chẳng hạn như do không sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn nên chưa xác định được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến lợi nhuận, hay do không sử dụng phương pháp phân tích chi tiết nên chưa phân tích chi tiết được lợi nhuận theo nhóm mặt hàng, từng mặt hàng, theo từng hoạt động, địa điểm hoạt động, hoặc do không sử dụng phương pháp phân tích tài chính Dupont nên chưa tìm ra được mối quan hệ giữa các hệ số tài chính để nâng cao khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Đặc biệt chưa có doanh nghiệp nào so sánh đơn vị mình với toàn ngành hay so với các đơn vị khác có cùng điều kiện để đánh giá, xem xét được vị trí của doanh nghiệp mình, từ đó có các biện pháp điều chỉnh hoạt động của doanh nghiệp nhằm không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh và lợi nhuận cho doanh nghiệp.

### **Thứ ba : Về tổ chức phân tích lợi nhuận**

#### *Về nhân sự*

Tại các doanh nghiệp trên chưa có một đội ngũ nào chuyên trách công tác phân tích kinh tế riêng mà chỉ mang tính kiêm nhiệm. Vì kiêm nhiệm nên chất lượng của công tác phân tích lợi nhuận cũng bị ảnh hưởng, chưa thật sự sâu sắc và chuyên nghiệp (nội dung phân tích nghèo nàn, chỉ tiêu phân tích tích sơ sài...).

#### *Về kỳ phân tích*

Như đã trình bày ở trên, các doanh nghiệp này không có kế hoạch chủ động để qui định cụ thể kỳ phân tích lợi nhuận mà thường tiến hành trước khi nộp báo cáo quyết toán, tức là được tiến hành theo qui và năm đồng thời với việc lập, kiểm tra

báo cáo tài chính nên thông tin về phân tích lợi nhuận chưa thật cập nhật để giúp nhà quản lý đưa ra các quyết định kịp thời, có hiệu quả.

#### *Về tài liệu phân tích*

Tài liệu mà các doanh nghiệp dệt may sử dụng để phân tích lợi nhuận chủ yếu xuất phát từ hệ thống báo cáo tài chính quý, năm. Các tài liệu trên chỉ mới đáp ứng phân tích lợi nhuận từ góc độ kế toán tài chính mà chưa thể đáp ứng yêu cầu phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị để giúp nhà quản lý đưa các quyết định thích hợp nhằm tối đa hoá lợi nhuận cho doanh nghiệp.

### **2.3.2. Đánh giá thực trạng áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam**

#### **2.3.2.1. Kết quả đạt được**

Tồn tại và phát triển trong cơ chế thị trường là một thử thách gay go và đặc biệt không chỉ với các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp dệt may nhà nước nói riêng. Từ năm 2000 trở lại đây, các doanh nghiệp dệt may nhà nước ngày càng đổi mới và hoàn thiện, đặc biệt là các doanh nghiệp này đã thực sự chú trọng đến đổi mới công nghệ và nâng cao tay nghề cho công nhân. Tình hình thực hiện lợi nhuận của các doanh nghiệp dệt may nhà nước đã đạt được những thành tích đáng kể. Có thể xem xét thông qua bảng 2.10.

**Bảng 2.10 : Tình hình thực hiện lợi nhuận của các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam giai đoạn 2006-2008**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2006</b>	<b>TT</b>	<b>2007</b>	<b>TT</b>	<b>2008</b>	<b>TT</b>
Lợi nhuận sau thuế toàn Tập đoàn Dệt May Việt Nam	134,977	100.00%	406,650	100.00%	357,808	100.00%
T.Công ty CP Dệt May Hà Nội	12,248	9.07%	8931	2.20%	8,333	2.33%
Công ty Dệt Kim Đông Xuân	1,081	0.80%	1,348	0.33%	1,645	0.46%
Công ty Cổ phần May 10	15,348	11.37%	14,324	3.52%	14,340	4.01%
Tổng Công ty CPMay Việt Tiến	40,000	29.63%	33,406	8.21%	46,889	13.10%
Tổng Công ty CP Phong Phú	33,898	25.11%	96,255	23.67%	155,871	43.56%
Tổng Công ty Dệt May Hoà Thọ	3,929	2.91%	13,598	3.34%	7,503	2.10%
Công ty CP Dệt Việt Thắng	4,159	3.08%	50,055	12.31%	22,427	6.27%

*Nguồn: Tập đoàn Dệt May Việt Nam*



Nhìn chung lợi nhuận sau thuế của các doanh nghiệp DMNN có tốc độ tăng trưởng tốt trong giai đoạn 2006 -2007 (tăng 271.673 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 201,27% so với năm 2006). Tuy nhiên ở năm 2008 do sự suy thoái của nền kinh tế thế giới tác động rất mạnh đến ngành Dệt May Việt Nam nên lợi nhuận sau thuế của các DN này lại sụt giảm (giảm 48.842 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 12,06%).

Qua việc nghiên cứu thực trạng lợi nhuận tại các doanh nghiệp dệt may nhà nước trong giai đoạn 2006 -2008, tác giả thấy các doanh nghiệp này đã đạt được những thành công trong việc áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận như sau:

***Thứ nhất : Về áp dụng các biện pháp tăng doanh thu***

Các doanh nghiệp dệt may nhà nước có tốc độ tăng trưởng doanh thu tương đối đều giữa các năm, đây là nhân tố quan trọng nhất tạo nên tốc độ tăng trưởng lợi nhuận của các doanh nghiệp này do các doanh nghiệp đã không ngừng nâng cao chất lượng và đa dạng hoá sản phẩm, đã áp dụng các biện pháp khác nhau để đẩy mạnh việc bán hàng (chiết khấu thương mại, phát triển mạng lưới bán hàng trong và ngoài nước), tăng cường việc xuất khẩu hàng hoá... Một số doanh nghiệp đã xây dựng được những thương hiệu lớn, chú trọng nâng cao đẳng cấp doanh nghiệp (Tổng Công ty Phong Phú, May Việt Tiến, May 10...) và xây dựng được mối quan hệ bền vững với nhiều tập đoàn tiêu thụ lớn trên thế giới để đảm bảo nguồn thu ổn định cho mình. Việt Nam được đánh giá là điểm đến ổn định và an toàn, hấp dẫn đối với các nhà nhập khẩu và đầu tư nước ngoài. Hầu hết các doanh nghiệp đã áp dụng các biện pháp kiểm soát chất lượng sản phẩm tương đối tốt do đó đã hạn chế được giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại

Ở nhiều doanh nghiệp nguồn thu nhập từ hoạt động tài chính và hoạt động khác tăng mạnh góp phần đáng kể làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp (chủ yếu thu nhập từ lãi tiền gửi, lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái, hoạt động liên doanh, liên kết, thu nhập từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ...)

***Thứ hai : Về áp dụng các biện pháp giảm chi phí***

Các doanh nghiệp đã áp dụng một số các biện pháp quản lý chi phí theo định mức như xây dựng định mức chi phí nguyên vật liệu, nhân công..., sử dụng tiết

kiệm chi phí dịch vụ mua ngoài (các biện pháp tiết kiệm điện năng tiêu thụ tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội và Tổng Công ty Dệt May Hoà Thọ). Một số doanh nghiệp (Tổng Công ty May Việt Tiến) đã áp dụng phương pháp sản xuất theo công nghệ Lean nhằm tăng năng suất lao động để giảm chi phí nhân công trực tiếp, thực hiện sắp xếp lại cơ cấu tổ chức, sát nhập lại các phòng ban, xí nghiệp, tinh giảm biên chế để giảm chi phí quản lý (Tổng Công ty May Việt Tiến, Tổng Công ty Phong Phú)...

Các doanh nghiệp đã nỗ lực phấn đấu hạ giá thành sản phẩm, giảm chi phí hoạt động để tăng lợi nhuận: Ở một số năm tuy doanh thu thuần tăng lên nhưng giá vốn hàng bán hay chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp lại có xu hướng giảm đi hoặc tăng với tốc độ thấp hơn doanh thu thuần, góp phần làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Lực lượng lao động trong các doanh nghiệp dệt may dồi dào, giá rẻ, kỹ năng và tay nghề may tốt. Lao động của Việt Nam được đánh giá là nguồn lao động có năng lực và có thể trở thành nguồn lao động có chất lượng cao nếu được đào tạo tốt, là những điều kiện rất thuận lợi để nâng cao năng suất lao động cũng như chất lượng sản phẩm là cơ sở để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

### **2.3.2.2. Những tồn tại và nguyên nhân trong việc áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam**

Bên cạnh những thành công nêu trên, tác giả xin đưa ra một số tồn tại sau trong việc áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp dệt may Nhà nước:

#### ***Thứ nhất : Về áp dụng các biện pháp tăng doanh thu***

Mặc dù các doanh nghiệp dệt may đã nỗ lực áp dụng các biện pháp tăng doanh thu nhưng việc tiêu thụ sản phẩm ở thị trường trong và ngoài nước vẫn gặp nhiều khó khăn do còn một số tồn tại sau :

#### ***Về phát triển thị trường nội địa và mở rộng thị trường xuất khẩu***

Bên cạnh một số DNDMNN giữ vững và phát triển thị trường nội địa rất tốt (đặc biệt là các DN ở phía Nam như Tổng Công ty May Việt Tiến, Tổng Công ty

Phong Phú...) thì vẫn còn một số doanh nghiệp (đặc biệt là các DN phía Bắc như Tổng Công ty Dệt May Hà Nội, Công ty Dệt Kim Đông Xuân...) còn chưa khai thác hết thị trường nội địa, làm giảm đáng kể doanh thu bán hàng. Bên cạnh đó đối với việc mở rộng thị trường xuất khẩu, các DN DMNN còn quá tập trung và phụ thuộc vào thị trường Mỹ (chiếm tới 54% kim ngạch xuất khẩu của Dệt May Việt Nam) mà không nghiên cứu phát triển thị trường của các nước khác ngoài Mỹ để tạo ra sự chủ động trong kinh doanh và tăng nguồn thu cho DN.

*Về chất lượng, mẫu mã sản phẩm dệt may*

Đặc điểm nổi bật là các sản phẩm dệt may của các doanh nghiệp dệt may nhà nước là phần lớn sử dụng công nghệ ở mức trung bình, tính đa dạng và đổi mới sáng tạo trong sản phẩm chưa cao. Các sản phẩm may mặc có khả năng cạnh tranh về giá cả, chất lượng nhưng do tỷ lệ hàng gia công quá cao (80-85%) nên giá trị gia tăng của sản phẩm thấp, dẫn đến lợi nhuận cũng bị thấp theo.

Sản lượng vải đáp ứng may xuất khẩu còn quá thấp, chủng loại mặt hàng chưa đa dạng, chất lượng thấp và không ổn định về độ đồng đều màu và độ bền màu của vải nhuộm, giá cả không cạnh tranh, khâu tiếp thị lưu thông phân phối còn yếu kém nên phần lớn chỉ tiêu thụ được ở thị trường trong nước dưới dạng vải mộc. Vải dệt thoi xuất khẩu và cung cấp cho may xuất khẩu còn thấp (khoảng 13-14%). Bên cạnh đó, còn tồn tại một lượng lớn các thiết bị quá lạc hậu, thiếu kỹ năng kỹ thuật chuyên môn ngành dệt cũng như vấn đề quản lý kỹ thuật, công tác phát triển mặt hàng mới chưa được chú trọng, chưa tạo ra bước đột phá về chất lượng vải dệt.

*Về xây dựng các chứng chỉ riêng của các tập đoàn siêu thị bán lẻ*

Phần lớn các DN DMNN tuy đã có các chứng chỉ chất lượng ISO-9000, ISO-14000, tiêu chuẩn sinh thái Eco-tex nhưng chưa chú trọng xây dựng các chứng chỉ riêng của các tập đoàn siêu thị bán lẻ như WalMart, JC Penney, Kohl's, vv... làm ảnh hưởng đến tình hình hình tiêu thụ sản phẩm của các doanh nghiệp.

*Về các khoản giảm trừ doanh thu*

Tại một số DN DMNN còn phát sinh nhiều giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại do việc quản lý chất lượng sản phẩm chưa được tốt, là nguyên nhân làm giảm doanh thu và lợi nhuận. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp (chủ yếu các DN phía Bắc)

chưa thật sự chú trọng đến cập nhật các mẫu mã mới, chưa xây dựng riêng cho mình các bộ sưu tập theo mùa làm phát sinh các khoản giảm giá hàng bán ảnh hưởng lớn tình hình tiêu thụ sản phẩm.

***Thứ hai : Về áp dụng các biện pháp giảm chi phí***

Mặc dù các DN đã cố gắng áp dụng các biện pháp giảm chi phí để tăng lợi nhuận nhưng vẫn còn một số tồn tại sau :

***Về chi phí sản xuất***

Các doanh nghiệp dệt may hầu hết phải nhập nguyên liệu từ bên ngoài nên chưa chủ động về nguồn nguyên liệu, phải chịu thêm nhiều chi phí vận chuyển, thuế nhập khẩu... làm giá thành tăng cao dẫn đến giảm lãi của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, chi phí nhân công trực tiếp trong các DN DMNN khá cao. Theo thống kê của Vinatex, chi phí nhân công trực tiếp tăng 20% mỗi năm trong các doanh nghiệp phần lớn là do năng suất lao động thấp. Các doanh nghiệp này có lực lượng lao động dồi dào, dễ đào tạo, giá rẻ, nhưng năng suất lao động còn thấp. Lao động chủ yếu là tự đào tạo, thiếu bài bản nên tình trạng thiếu lao động có tay nghề tiếp tục phổ biến. Số lượng công nhân có tay nghề cao còn thấp, số cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật được đào tạo đúng với thực tiễn càng hiếm hơn. Các cơ sở đào tạo chưa đáp ứng được yêu cầu của các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, Nhà nước liên tục điều chỉnh lương tối thiểu cũng là một yếu tố quan trọng làm chi phí nhân công tăng lên làm giảm khả năng cạnh tranh và giảm lãi của các doanh nghiệp dệt may.

***Về chi phí tài chính***

Như đã trình bày ở trên, chi phí lãi vay và chênh lệch tỷ giá hối đoái lỗ phát sinh lớn và gia tăng mạnh làm tăng chi phí tài chính, là nguyên nhân trực tiếp làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Tuy nhiên hầu hết các DN DMNN chưa có giải pháp cụ thể gì để giảm chi phí này.

***Về chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp***

Tuy ở một số năm các doanh nghiệp đã cố gắng sử dụng tiết kiệm hai loại chi phí này để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp nhưng nhìn chung ở hầu hết các doanh nghiệp dệt may nhà nước việc quản lý hai chi phí này chưa thật sự hiệu quả. Như đã

phân tích ở trên, tốc độ tăng hai loại chi phí này thường cao hơn nhiều so với tốc độ tăng của doanh thu thuần làm giảm đáng kể lợi nhuận của doanh nghiệp. Một phần do các doanh nghiệp nhà nước có bộ máy quản lý cồng kềnh làm chi phí nhân viên quản lý cao, một phần do các doanh nghiệp chưa xây dựng định mức chi phí dịch vụ mua ngoài và các chi phí khác bằng tiền mà các chi phí này đang ngày càng có xu hướng gia tăng.

***Thứ ba: Về áp dụng các biện pháp khác***

Do hạn chế của công tác phân tích lợi nhuận nên việc tìm ra các nguyên nhân dẫn đến tăng giảm lợi nhuận để từ đó đưa ra các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các DNDMNN chưa đầy đủ và triệt để. Ví dụ do nội dung phân tích lợi nhuận chỉ mới dừng ở góc độ kế toán tài chính nên các biện pháp nâng cao lợi nhuận áp dụng trong các doanh nghiệp này mới dừng ở góc độ kế toán tài chính như tăng doanh thu và giảm chi phí mà chưa đi sâu phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị để tìm ra các biện pháp khác nâng cao lợi nhuận như các biện pháp lựa chọn kinh doanh những mặt hàng có số dư đảm phí cao hay xác định lợi nhuận theo mong muốn... Hoặc do chỉ sử dụng phương pháp so sánh để phân tích lợi nhuận mà không sử dụng các phương pháp khác như phương pháp loại trừ, phương pháp phân tích chi tiết ... nên các DN chưa xác định được chính xác mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến lợi nhuận hay phân tích chi tiết lợi nhuận theo các bộ phận cấu thành, theo không gian và thời gian để đưa ra các biện pháp điều chỉnh hoạt động của DN nhằm nâng cao lợi nhuận.

Những tồn tại trên một phần chịu sự ảnh hưởng của các nguyên nhân sau:

Trong những năm gần đây, đất nước ta chuyển mình từ cơ chế bao cấp sang cơ chế thị trường, đó là một thách thức lớn không chỉ đối với Ngành Dệt May mà còn cả với nhiều ngành khác. Mặc dù Ngành Dệt May đã xuất hiện ở Việt Nam từ rất sớm nhưng thực sự mới được phát triển từ 10 năm trở lại đây. Do nền sản xuất công nghiệp của nước ta chưa phát triển nên Ngành Dệt May cũng chưa phát triển theo kịp các nước trên thế giới. Hơn nữa, Việt Nam đang rất thiếu vốn dùng cho mọi ngành, chứ không riêng một ngành nào cả. Ngành Dệt May cũng không phải là

trường hợp ngoại lệ, cũng thiếu vốn trầm trọng, trong khi đó khả năng huy động vốn đầu tư của các doanh nghiệp thấp, hạn chế khả năng đổi mới thiết bị, công nghệ làm ảnh hưởng khá lớn đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, nguyên liệu đầu vào của ngành dệt là bông, xơ và rất nhiều các loại nguyên vật liệu phụ trợ, phụ kiện khác hầu như nhập khẩu từ nước ngoài dẫn đến thiếu chủ động, chi phí đầu vào cao làm giảm lợi nhuận của các doanh nghiệp dệt may.

Nhìn chung nhu cầu vốn của các doanh nghiệp dệt may nói chung và doanh nghiệp dệt may nhà nước nói riêng là rất lớn, mà khả năng đáp ứng bằng vốn chủ sở hữu còn rất hạn hẹp (theo thống kê của Cục quản lý vốn và tài sản nhà nước, 80% các doanh nghiệp nhà nước hoạt động với xấp xỉ trên dưới 80% vốn kinh doanh là vốn vay), dẫn đến các doanh nghiệp phải đi vay vốn, làm chi phí lãi vay khá cao, ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Theo đánh giá của Bộ Công thương và Vinatex, các doanh nghiệp dệt may Việt Nam có thể đáp ứng được khoảng 80% nhu cầu nội địa, khoảng 10% nhập khẩu cho nhu cầu của tầng lớp có thu nhập cao từ các hãng thời trang của các nước Mỹ, Anh, Ý, Pháp... 10% còn lại đang bị cuốn hút bởi hàng nhập lậu từ Trung Quốc, Thái Lan, Hồng Kông... trốn thuế nên giá bán thấp gây xáo động lớn trên thị trường, tác động xấu tới môi trường kinh doanh, tạo ra sự cạnh tranh không công bằng giữa hàng trốn lậu thuế với hàng hoá sản xuất trong nước chịu thuế GTGT. Bên cạnh đó, do xu hướng tự do hoá thương mại toàn cầu nên hàng dệt may được cung ứng từ rất nhiều nguồn khác nhau, khó phân biệt được nguồn gốc, xuất xứ, giá cả lại không theo qui chuẩn nào. Hàng hoá trong nước có chất lượng tốt nhưng giá thành cao khó cạnh tranh được với hàng hoá không rõ xuất xứ và giá cả linh hoạt trên. Tình trạng này dẫn đến hàng dệt may sản xuất trong nước đang bị cạnh tranh quyết liệt ngay trên sân nhà do hoạt động quản lý thị trường chưa thật chặt chẽ. Ngoài ra, hàng dệt may trong nước tuy có chất lượng tốt nhưng đơn điệu về mẫu mã, kém hấp dẫn về kiểu dáng, giá thành còn cao.

Việc tiêu thụ sản phẩm đòi hỏi các doanh nghiệp dệt may phải mở các cửa hàng của chính họ hoặc thông qua các đại lý, do đó các doanh nghiệp dệt may cần

vốn lưu động lớn làm tăng gánh nặng tài chính trong lưu kho và trên lưu thông cùng việc hình thành các kênh phân phối là gánh nặng quá lớn đối với các doanh nghiệp nhất là trong tình huống phải cạnh tranh gay gắt với hàng nhập lậu và hàng nhái.

Ngành Dệt May Việt Nam phụ thuộc quá lớn vào nguyên vật liệu nhập khẩu khiến các doanh nghiệp không chủ động được nguồn cung ứng và kế hoạch sản xuất để nhanh chóng đáp ứng các đơn hàng và nhu cầu của thị trường trong và ngoài nước. Ngoài ra, hiệp định AFTA có hiệu lực đang loại bỏ dần hàng rào thuế quan giữa các nước trong khu vực và làm gia tăng mức độ cạnh tranh trong nước.

Trong giai đoạn hiện nay, tình hình kinh tế Việt Nam đang gặp rất nhiều khó khăn như tình trạng lạm phát cao, giá cả xăng dầu ngày càng tăng, cước phí dịch vụ, cước phí vận chuyển, giá tiền điện cao làm chi phí đầu vào ngày càng cao ảnh hưởng rất lớn đến tình hình thực hiện các chỉ tiêu lợi nhuận. Tuy giá dầu và một số mặt hàng thiết yếu có xu hướng giảm mạnh thời gian tới nhưng tình trạng suy thoái kinh tế đã hiện diện ở hầu hết các nền kinh tế lớn nhất làm giảm mạnh nhu cầu tiêu dùng và các đơn hàng dệt may.

Cơ chế chính sách ở nước ta còn chưa đồng bộ, chưa tạo nên động lực mạnh cho các doanh nghiệp phát triển. Ở thị trường xuất khẩu, chính sách chống bán phá giá của Mỹ áp dụng đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam làm các doanh nghiệp không thể điều chỉnh ngay giá bán trong khi chi phí đầu vào trong nước không ngừng tăng lên ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, việc cổ phần hoá các doanh nghiệp cũng diễn ra chậm chạp và có một số doanh nghiệp còn chưa bước vào cổ phần hoá.

Trên đây là những khó khăn ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp dệt may nhà nước do vậy cũng ảnh hưởng trực tiếp đến việc thực hiện lợi nhuận và áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận của các doanh nghiệp trong ngành. Dệt may là ngành kinh tế mang tính xã hội cao đang cần đến các chính sách hỗ trợ của Nhà nước mang tính vĩ mô đặc biệt trong chiến lược đào tạo, chuyển giao công nghệ, khuyến khích xuất khẩu, xây dựng hạ tầng cơ sở, nghiên cứu cơ cấu mặt hàng mới phù hợp với thế mạnh của ngành cùng với các giải pháp thuế, tài chính quyết đoán, kịp thời.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã trình bày khái quát thực trạng phân tích lợi nhuận và áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam.

Qua nghiên cứu và đánh giá tình hình phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam cho thấy các doanh nghiệp này chưa thật sự chú trọng vào công tác phân tích lợi nhuận. Phân tích lợi nhuận đã được thực hiện nhưng mới dừng ở góc độ kế toán tài chính với mức độ sơ lược, khái quát. Nội dung phân tích còn nghèo nàn, các chỉ tiêu phản ánh tỷ suất của lợi nhuận còn quá ít, được lồng ghép trong phần thuyết minh báo cáo tài chính, phương pháp phân tích còn đơn giản và công tác tổ chức phân tích lợi nhuận thiếu khoa học và chưa bài bản làm ảnh hưởng lớn đến chất lượng phân tích lợi nhuận. Chính vì vậy phân tích lợi nhuận tại các doanh nghiệp này chưa thật sự trở thành công cụ đắc lực cho quản lý nhằm nâng cao khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Ngoài ra trong chương này đã đánh giá khái quát thực trạng áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước. Nhìn chung các doanh nghiệp đã cố gắng áp dụng các biện pháp như tăng thu và giảm chi nhưng do hạn chế của công tác phân tích lợi nhuận nên việc áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận còn chưa đầy đủ và triệt để.

Chương 2 đã chỉ ra các tồn tại trong việc phân tích lợi nhuận và áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận, là cơ sở để hoàn thiện phân tích lợi nhuận để từ đó tìm ra các biện pháp nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận cho các doanh nghiệp dệt may nhà nước.



**CHƯƠNG 3****HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ MỘT SỐ BIỆN PHÁP  
NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ  
NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM****3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM ĐẾN  
NĂM 2020**

Việt Nam đang tiến hành hội nhập kinh tế quốc tế với thế giới. Việt Nam đã gia nhập ASEAN, AFTA, WTO và xoá bỏ dần hàng rào thuế quan, do vậy doanh nghiệp Việt Nam buộc phải đương đầu cạnh tranh với các nước trong khu vực. Chúng ta có ưu thế về nhân công nhưng lại yếu về công nghệ, vốn kinh doanh nên năng suất thấp, các loại sản phẩm không đồng đều.

Xét về mặt vật liệu thì sản phẩm dệt được sử dụng rộng rãi trong tất cả các ngành kinh tế quốc dân, từ sản phẩm tiêu dùng cho nhân dân như sản phẩm may mặc, sản phẩm dệt dùng trong nhà; cho đến các sản phẩm dệt kỹ thuật như sản phẩm dệt trong xây dựng công nghiệp, trong sản xuất các vật liệu mới, vv... Mặt khác, tất cả các nước trên thế giới đều phát triển sản xuất, nghiên cứu ứng dụng và sử dụng rộng rãi các loại sản phẩm dệt trong các ngành kinh tế khác nhau. Tuy nhiên, sự khác nhau trong phát triển công nghiệp dệt giữa các nước là ở chỗ mỗi nước chọn lựa cho mình một định hướng phát triển sao cho phù hợp với trình độ nền kinh tế hiện tại cũng như trong tương lai của nước đó.

Do vậy đối với Việt Nam, giai đoạn đến năm 2010 là giai đoạn phát triển trước mắt, giai đoạn sau 2010 là giai đoạn tầm nhìn phát triển cho đến năm 2020. Theo dự thảo Báo cáo chính trị Đại hội X của Đảng: Đến năm 2020, Việt Nam phấn đấu để trở thành một nước công nghiệp hoá. Sau 20 năm đổi mới và phát triển kinh tế đất nước, Việt Nam đã trở thành thành viên WTO vào đầu năm 2007. Nghĩa là, Việt Nam đang chuyển sang giai đoạn tăng tốc đổi mới để công nghiệp hoá nền kinh tế đất nước. Một yếu tố khác cũng cần nhắc đến là các nước trên thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đang tiếp cận với cuộc cách mạng tri thức, chính xác hơn là “kinh tế tri thức”.

Phát triển công nghiệp dệt may trong giai đoạn 2006 – 2020 dựa trên cơ sở các quan điểm đầu tư và chiến lược phát triển như sau:

- Dệt may là ngành công nghiệp trọng điểm cần được tiếp tục ưu tiên phát triển theo hướng đẩy nhanh, đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá nhằm đảm bảo tăng trưởng nhanh, ổn định, bền vững, hiệu quả, góp phần tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu, tạo việc làm và giải quyết các vấn đề xã hội.

- Phát triển Ngành Dệt May phải gắn với tổng thể chiến lược phát triển công nghiệp chung của cả nước.

- Phát triển Ngành Dệt May phải đặt trong bối cảnh cạnh tranh, hội nhập và hợp tác quốc tế, tiếp cận nhanh làn sóng dịch chuyển dệt may từ các nước phát triển.

- Phát triển Ngành Dệt May theo hướng đa dạng hoá sở hữu và phát triển kinh tế nhiều thành phần, đa dạng hoá qui mô và loại hình doanh nghiệp, huy động mọi nguồn lực trong và ngoài nước để phát triển Ngành Dệt May Việt Nam, đồng thời đổi mới quan hệ liên kết giữa các doanh nghiệp lớn với doanh nghiệp vừa và nhỏ theo hướng chuyên môn hoá và hợp tác hoá.

- Đầu tư phát triển Ngành Dệt May theo hướng chuyên môn hoá, đầu tư ngay vào công nghệ mới, hiện đại tạo ra bước nhảy vọt về chất và lượng của sản phẩm.

- Đảm bảo sự tăng trưởng có hiệu quả trên cơ sở đẩy mạnh sản xuất, xuất khẩu các mặt hàng có lợi thế cạnh tranh, có thị trường và có giá trị gia tăng cao.

- Phát triển dệt may phải gắn với bảo vệ môi trường.

- Tập trung đầu tư cho lĩnh vực dệt nhuộm nhằm nhanh chóng nâng cao chất lượng vải dệt cho may, tăng năng lực và tạo ra nguồn nguyên liệu trong nước để xuất khẩu. Thông qua quá trình đầu tư thực hiện việc chuyên môn hoá và hợp tác hoá trong sản xuất kinh doanh.

- Tập trung đầu tư mở rộng, dịch chuyển ngành may từ các thành phố lớn về các địa phương. Đầu tư chiều sâu và nâng cấp quản lý nhằm khai thác tối đa hiệu suất thiết bị, nâng cao chất lượng để nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm. Đẩy mạnh phát triển ngành thiết kế thời trang, phát triển các trung tâm thương mại và dịch vụ.

- Đầu tư và phối hợp với các ngành khác để đầu tư phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ như sản xuất bông, phụ liệu may, các hoá chất cơ bản, phụ tùng dệt may...

- Đầu tư phát triển bền vững và đáp ứng các yêu cầu về môi trường.

Chiến lược và định hướng phát triển Ngành Dệt May đến năm 2020 như trên nhằm đạt các mục tiêu sau:

- Dịch chuyển và tái cơ cấu lại nền kinh tế, đảm bảo sự phát triển đồng đều giữa các khu vực. Hình thành khu vực thiết kế, dịch vụ và thương mại dệt may nhằm lôi cuốn phát triển sản xuất tại các khu vực khác.
- Đảm bảo tạo nhiều việc làm.
- Hướng tới sản xuất và kinh doanh các sản phẩm dệt may có giá trị gia tăng cao phục vụ xuất khẩu và đáp ứng thị trường nội địa.
- Đảm bảo doanh nghiệp phát triển bền vững cùng với môi trường bền vững.

Để đạt được các mục tiêu trên, Ngành Dệt May Việt Nam và các doanh nghiệp dệt may nhà nước cần đạt các chỉ tiêu chủ yếu trong chiến lược phát triển dệt may Việt Nam giai đoạn 2006 – 2010 và định hướng giai đoạn 2011 – 2020 như sau:

**Bảng 3.1: Tốc độ tăng trưởng Ngành Dệt May giai đoạn 2006 - 2020**

Chỉ tiêu	Giai đoạn 2006 – 2010	Giai đoạn 2011 -2020
Tăng trưởng bình quân	14 – 16%	10 -12%
Tăng trưởng xuất khẩu	14 – 16%	10 – 12%

**Bảng 3.2: Các chỉ tiêu chủ yếu của Ngành Dệt May và DNNN giai đoạn 2008 – 2020**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện 2007 toàn ngành	Mục tiêu đến 2020			
			2010		2020	
			Ngành	DNNN	Ngành	DNNN
<b>1.Kim ngạch XK</b>	Tỷ USD	7,785	12	2,0-2,2	25	4,5-4,8
<b>2. Sử dụng lao động</b>	1000 người	2.200	2.500	145	3.000	200
<b>3.Sản phẩm chính</b>						
- Bông xơ	1000 tấn	6,4	20	20	60	50
- Sợi tổng hợp	1000 tấn	108	120	140	300	300
- Sợi	1000 tấn	275	350	150	650	240
- Vải	triệu m <sup>2</sup>	610,7	1.000	200	2.000	500
- SP may	triệu SP	1.320	1.800	280	4.000	500
<b>4.Tỷ lệ nội địa hoá</b>	%	32	50	50	70	70

Nguồn: Tập đoàn Dệt May và Viện dệt may [33,tr.59]

### **3.2. SỰ CẦN THIẾT PHẢI HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM**

Trong giai đoạn 2006 -2020, dệt may Việt Nam vẫn là một ngành kinh tế quan trọng và cần có vị trí xứng đáng trong chiến lược phát triển nền kinh tế quốc dân. Phát triển Ngành Dệt May trở thành một trong những ngành công nghiệp trọng điểm, mũi nhọn về xuất khẩu, thoả mãn ngày càng cao nhu cầu tiêu dùng trong nước, tạo nhiều việc làm cho xã hội, nâng cao khả năng cạnh tranh, hội nhập vững chắc kinh tế khu vực và thế giới. Để đáp ứng yêu cầu phát triển trên của Ngành Dệt May, ngay từ bây giờ các doanh nghiệp dệt may Việt Nam cần phải hoàn thiện phân tích lợi nhuận để cung cấp kịp thời các thông tin cần thiết cho các nhà quản lý, giúp họ đưa ra các biện pháp quản lý, điều chỉnh doanh nghiệp thích hợp nhằm đạt được các mục tiêu đã đặt ra.

Khi đánh giá thực trạng phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam cho thấy thông tin do phân tích lợi nhuận cung cấp chưa đầy đủ, chưa thực sự đáp ứng yêu cầu của các nhà quản lý. Vì vậy, hoàn thiện phân tích lợi nhuận sẽ cung cấp thông tin phân tích lợi nhuận dưới nhiều góc độ (kế toán tài chính, kế toán quản trị và vốn chủ sở hữu). Mỗi góc độ phân tích đáp ứng yêu cầu quản lý khác nhau. Ngoài ra hoàn thiện phân tích lợi nhuận sẽ giúp nhà quản lý phân tích lợi nhuận bằng nhiều phương pháp khác nhau (phương pháp so sánh, phương pháp thay thế liên hoàn, phương pháp phân tích tài chính Dupont...) làm kết quả phân tích lợi nhuận sẽ chính xác hơn. Bên cạnh đó, hoàn thiện phân tích lợi nhuận sẽ làm công tác phân tích lợi nhuận được tổ chức khoa học và hợp lý, do đó chất lượng phân tích lợi nhuận được nâng cao, giúp nhà quản lý đưa ra các biện pháp điều hành giá bán, chính sách bán hàng, quản lý khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ, hoạch định kế hoạch ngắn hạn.

Như đã trình bày ở trên, mục tiêu của các doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận, vì lợi nhuận là nguồn tài chính quan trọng để đầu tư phát triển doanh

nghiệp, thực hiện nghĩa vụ tài chính với nhà nước và khuyến khích người lao động gắn bó với công việc của mình. Trong khi đó, lợi nhuận của các doanh nghiệp dệt may nhà nước còn thấp do giá thành còn cao, năng suất lao động thấp, thiết bị công nghệ còn lạc hậu... Vì vậy, để nâng cao lợi nhuận, các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp dệt may nhà nước nói riêng phải áp dụng nhiều biện pháp quản lý khác nhau. Trong đó cần phải hoàn thiện phân tích lợi nhuận, bởi vì phân tích lợi nhuận là một trong những công cụ quản lý kinh tế đặc lực nhằm tối đa hoá lợi nhuận cho doanh nghiệp. Hoàn thiện phân tích lợi nhuận sẽ giúp nhà quản lý đánh giá chính xác kết quả hoạt động của doanh nghiệp, xác định đúng đắn mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến lợi nhuận, từ đó đề ra các biện pháp điều chỉnh hoạt động của doanh nghiệp nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

### **3.3. MỘT SỐ BIỆN PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM**

#### **3.3.1. Hoàn thiện hệ thống cung cấp thông tin**

Để công tác phân tích lợi nhuận đạt hiệu quả cao, các doanh nghiệp dệt may nhà nước cần có hệ thống cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác, kịp thời. Vì vậy, việc hoàn thiện hệ thống cung cấp thông tin đóng vai trò quan trọng. Hệ thống cung cấp thông tin cho phân tích lợi nhuận cần hoàn thiện trên các mặt chính sau:

*Thứ nhất là cần hoàn thiện nguồn cung cấp thông tin cho phân tích lợi nhuận*

Hiện tại, các doanh nghiệp dệt may chủ yếu sử dụng hệ thống thông tin từ hệ thống kế toán bên trong để phân tích lợi nhuận. Vì vậy, để phục vụ cho phân tích lợi nhuận, nguồn thông tin cần được hoàn thiện chủ yếu là nguồn thông tin từ bên ngoài hệ thống kế toán. Bên cạnh các thông tin về tình hình kinh tế xã hội và về Ngành Dệt May đang được sử dụng trong quá trình phân tích thì cần phải bổ sung thêm các thông tin về đặc điểm hoạt động, mục tiêu, chiến lược kinh doanh, chính sách tài chính, tín dụng, chính sách sách đầu tư. Các thông tin này được cung cấp từ phòng tổng hợp là bộ phận giúp việc cho Hội đồng quản trị.

Để phục vụ tốt phân tích lợi nhuận thì ngoài hoàn thiện nguồn thông tin từ bên ngoài hệ thống kế toán thì cần phải hoàn thiện nguồn thông tin từ hệ thống kế toán. Hiện nay trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước chủ yếu sử dụng hệ thống thông tin từ kế toán tài chính để phân tích kinh tế. Theo kế toán tài chính thì chi phí hoạt động kinh doanh được phân loại thành giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, thì hệ thống sổ kế toán dùng cho kế toán tài chính là các loại sổ kế toán của các loại chi phí trên. Trong nền kinh tế thị trường, do yêu cầu phải nhạy bén và nắm bắt nhanh cơ hội kinh doanh nên thông tin cung cấp thông tin cho các nhà quản lý cần phải linh hoạt, kịp thời và thích hợp với từng quyết định, không buộc phải tuân thủ các nguyên tắc kế toán. Vì vậy để phân tích thông tin kinh tế đưa ra các quyết định phù hợp và lựa chọn phương án kinh doanh đạt hiệu quả cao thì nhà quản lý cần sử dụng thêm hệ thống thông tin của kế toán quản trị. Để làm được điều này, trong các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp dệt may nói riêng cần phải hoàn thiện hệ thống sổ sách cung cấp thông tin cho phân tích kinh tế.

Theo hệ thống thông tin của kế toán quản trị thì chi phí hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cần phân loại thành chi phí cố định (định phí) và chi phí biến đổi (biến phí). Khi đó, khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận thì các nhân tố ảnh hưởng sẽ là: Khối lượng sản phẩm bán ra, giá bán sản phẩm, biến phí và định phí.

Chi phí biến đổi là những chi phí bị biến động trực tiếp khi khối lượng hoạt động của doanh nghiệp thay đổi. Biến phí tính cho một đơn vị hoạt động thì không thay đổi. Biến phí thường bao gồm các loại chi phí như: chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí bao bì đóng gói, hoa hồng bán hàng...

Chi phí cố định là những chi phí không bị biến động trực tiếp khi khối lượng hoạt động của doanh nghiệp thay đổi trong qui mô hoạt động nhất định, nhưng khi tính cho một đơn vị hoạt động căn cứ thì thay đổi. Khi khối lượng tăng thì định

phí tính cho một đơn vị hoạt động căn cứ giảm và ngược lại. Định phí thường bao gồm chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí quảng cáo, tiền lương cho bộ phận quản lý...

Những vấn đề trên đặt ra là doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống sổ sách quản lý theo kế toán quản trị như lập sổ sách chi phí theo định phí và biến phí.

*Thứ hai là cần hoàn thiện qui trình cung cấp thông tin*

Việc thu nhận và cung cấp thông tin có liên quan đến nhiều bộ phận, cá nhân trong doanh nghiệp. Vì vậy trong qui trình cung cấp thông tin cần qui định rõ bộ phận, cá nhân có trách nhiệm cung cấp thông tin, nội dung, phạm vi của thông tin, thời hạn cung cấp thông tin và bộ phận, cá nhân có trách nhiệm thu nhận và phân tích thông tin. Bộ phận cung cấp thông tin kế toán chủ yếu là phòng kế toán. Nguồn thông tin bên ngoài hệ thống kế toán do phòng kế hoạch, phòng tổng hợp cung cấp, bao gồm thông tin chung về tình hình kinh tế, thông tin về Ngành Dệt May và thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp.

**3.3.2. Hoàn thiện nội dung phân tích lợi nhuận**

Như đã trình bày ở trên, hiện nay các DN DMNN mới chỉ tiến hành phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán tài chính nên kết quả phân tích lợi nhuận bị hạn chế. Để đảm bảo nội dung phân tích lợi nhuận được đầy đủ đáp ứng yêu cầu cung cấp thông tin cho nhà quản lý, DN nên kết hợp phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị để đưa ra các quyết định đúng đắn về sản lượng, giá bán, mặt hàng kinh doanh... nhằm đạt được lợi nhuận tối đa.

Để thực hiện được phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị thì trước hết chi phí hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải được phân loại thành chi phí cố định và chi phí biến đổi.

Phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị tại các doanh nghiệp dệt may nhà nước bao gồm các nội dung chủ yếu sau:

*Thứ nhất, xác định khối lượng tiêu thụ cần thiết để đạt được lợi nhuận theo mong muốn:*

Xác định khối lượng tiêu thụ cần thiết để đạt được mức lợi nhuận theo mong muốn là một nội dung phân tích rất quan trọng trong quản trị doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp chủ động trong điều hành các chính sách bán hàng, quản lý khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ, hoạch định kế hoạch trong ngắn hạn.

Ví dụ: Tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội sản xuất và kinh doanh rất nhiều mặt hàng khác nhau, nên phương pháp xác định doanh thu tiêu thụ để đạt được lợi nhuận theo mong muốn tại Tổng Công ty như sau : (về mặt lý luận đã trình bày ở mục 1.1.2.3)

Giả sử doanh thu hoạt động của Tổng Công ty năm 2009 theo kế hoạch là 1.500.000 triệu đồng,. Tỷ trọng định phí trên doanh thu bình quân tại Tổng Công ty tự xác định là 7,7%, tỷ trọng biến phí trên doanh thu bình quân tại Tổng Công ty là 88,3 %. Ta có thể xác định doanh thu tiêu thụ để đạt được mục tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp như sau (*Đơn vị tính: triệu đồng*):

$$\Sigma \text{ định phí} = 1.500.000 * 7,7\% = 115.500$$

$$\Sigma \text{ biến phí} = 1.500.000 * 88,3\% = 1.324.500$$

$$\Sigma \text{ SDĐP} = 1.500.000 - 1.324.500 = 175.500$$

$$\text{Tỷ lệ SDĐP BQ của tất cả các mặt hàng} = (175.500/1.500.000) * 100 = 11,7\%$$

$$\Sigma \text{ lợi nhuận cần đạt theo kế hoạch} = 15.000$$

$$\text{Vậy } \Sigma \text{ DT cần đạt} = (115.500 + 15.000) / (1 - 88,3\%) = 1.115.385$$

*Thứ hai, xác định số dư đảm phí của từng mặt hàng:* Ở mục 1.1.3.2 đã phân tích những mặt hàng có số dư đảm phí cao sẽ thu được lợi nhuận cao hơn so với những mặt hàng có số dư đảm phí thấp hơn. Vì vậy việc xác định số dư đảm phí của từng mặt hàng sẽ giúp doanh nghiệp lựa chọn kinh doanh những mặt hàng có số dư đảm phí cao nhằm tối đa hoá lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Ví dụ ta có thể xác định số dư đảm phí của mặt hàng sợi năm 2007 tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội như trên bảng 3.3 và tại phụ lục 8,12.



**Bảng 3.3: Bảng phân tích số dư đảm phí của mặt hàng sợi tại****Tổng Công ty Dệt May Hà Nội năm 2007***Đơn vị tính: 1000 đ*

Mặt hàng sợi	Số lượng (kg)	Giá bán	Z đơn vị	Định phí ĐV	Biến phí ĐV	Số dư đảm phí ĐV	Tổng SDDP
Ne20 CK	28.670,1	36,4	35,0	8,75	26,25	10,15	291.001,52
Ne20 CT	10.043,0	28,4	27,1	6,78	20,33	8,08	81.097,23
<b>Ne30 CK</b>	<b>988.736,2</b>	<b>39,8</b>	<b>36,2</b>	<b>9,05</b>	<b>27,15</b>	<b>12,65</b>	<b>12.507.512,93</b>
Ne40 83/17CT	178,0	32,6	28,5	7,13	21,38	11,23	1.998,05
<b>Ne30 PE</b>	<b>2.142.424,0</b>	<b>30,2</b>	<b>27,6</b>	<b>6,90</b>	<b>20,70</b>	<b>9,50</b>	<b>20.353.028,00</b>
<b>Ne40 PE</b>	<b>3.591.975,0</b>	<b>32,9</b>	<b>29,5</b>	<b>7,38</b>	<b>22,13</b>	<b>10,78</b>	<b>38.703.530,63</b>
Ne45 PE	649.094	33,5	30,6	7,65	22,95	10,55	6.847.941,70
Ne20 65/35CK	47.853,0	32,0	31,4	7,85	23,55	8,45	404.357,85
<b>Ne30 65/35CK</b>	<b>1.277.732,5</b>	<b>33,9</b>	<b>30,8</b>	<b>7,70</b>	<b>23,10</b>	<b>10,80</b>	<b>13.799.511,00</b>
Ne40CK	297.785,5	43,9	36,2	9,05	27,15	16,75	4.987.907,13
Ne26 60/40 CVC	101,0	36,0	27,0	6,75	20,25	15,75	1.590,75
<b>Ne45 65/35CK</b>	<b>554.299,2</b>	<b>40,0</b>	<b>33,4</b>	<b>8,35</b>	<b>25,05</b>	<b>14,95</b>	<b>8.286.773,04</b>
Ne20CT màu pink	132,0	45,5	50,0	12,50	37,50	8,00	1.056,00
Ne20CT màu blue	299,6	27,2	57,7	14,43	43,28	-16,08	-4.816,07
Ne20CT Yellow	95,0	27,2	60,1	15,03	45,08	-17,88	-1.698,13
Ne30CT màu Black	84,6	95,0	85,4	21,35	64,05	30,95	2.618,37
Ne 30 65/35 CK White	7.082,0	56,0	55,3	13,83	41,48	14,53	102.866,05
Ne26 60/40 CVC màu	55,0	38,0	49,0	12,25	36,75	1,25	68,75
Ne30CK-B65	369,0	67,0	66,2	16,55	49,65	17,35	6.402,15
Ne30/2CK	31.143,0	42,7	39,6	9,90	29,70	13,00	404.859,00
<b>Ne40D (sợi chun)</b>	<b>10.975,0</b>	<b>126,2</b>	<b>122,5</b>	<b>30,63</b>	<b>91,88</b>	<b>34,33</b>	<b>376.716,88</b>
Ne20 65/35	106.596	28,9	27,4	6,85	20,55	8,35	890.076,60
Ne20 cotton OE	103.368,3	24,5	24,2	6,05	18,15	6,35	656.388,71
<b>Ne30 cotton CT</b>	<b>774.093,9</b>	<b>34,3</b>	<b>30,7</b>	<b>7,68</b>	<b>23,03</b>	<b>11,28</b>	<b>8.727.908,72</b>
Ne24 65/35CT	99.752,2	28,9	26,7	6,68	20,03	8,88	885.300,78
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>Cộng</b>							<b>135.517.933,86</b>

Nhìn trên bảng 3.3 và phụ lục 8.12 ta thấy rõ ràng mặt hàng Ne40D (sợi chun) có số dư đảm phí đơn vị cao nhất nhưng sản lượng tiêu thụ thấp do không có nhu cầu của thị trường nhiều, mặt hàng Ne40 PE có số dư đảm phí đơn vị thấp hơn nhưng sản lượng tiêu thụ cao do nhu cầu của thị trường lớn nên có tổng số dư đảm phí cao nhất. Doanh nghiệp có thể lựa chọn ưu tiên sản xuất những mặt hàng có số dư đảm phí cao như Ne40 PE, Ne30 PE, Ne30 CK, Ne30 65/35CK ...

*Thứ ba, phân tích cơ cấu chi phí và ảnh hưởng của nó đến lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.*

Khi phân tích mối quan hệ chi phí với khối lượng và lợi nhuận đã đưa ra kết luận rằng những doanh nghiệp có cơ cấu chi phí nghiêng về định phí sẽ có cơ hội tăng lợi nhuận nhiều hơn khi doanh thu tăng lên nhưng cũng bị rủi ro nhiều hơn khi doanh thu suy giảm.

Nhìn vào phụ lục số 15 ta thấy tỷ trọng định phí trên doanh thu tại Tổng Công ty Phong Phú là cao nhất. Nhìn chung tỷ trọng định phí ở các DNDMNN hiện nay khoảng trên dưới 8 %, là khá thấp so với ngành sản xuất công nghiệp do các DN thiếu vốn nên sự đầu tư vào máy móc, thiết bị còn chưa đầy đủ. Bên cạnh đó tồn đọng một lượng lớn máy móc, thiết bị đã cũ và bị lạc hậu. Do tỷ trọng định phí không lớn nên cơ hội đạt tỷ lệ tăng cao về lợi nhuận khi doanh thu tăng lên trong các DNDMNN chưa cao, nhưng mặt khác lại làm giảm rủi ro trong kinh doanh.

*Thứ tư, phân tích đòn bẩy kinh doanh (DOL), đòn bẩy tài chính (DFL) đòn bẩy tổng hợp(DTL) )và ảnh hưởng của chúng đến lợi nhuận hoạt động kinh doanh.*

Các doanh nghiệp có thể vận dụng phân tích DOL,DFL,DTL để đánh giá, kiểm soát mức độ hoạt động của các đòn bẩy trên tại doanh nghiệp mình để từ đó có biện pháp điều chỉnh hoạt động của mình nhằm đạt được hiệu quả cao hơn và tránh rủi ro cho doanh nghiệp. Luận án xin nêu ví dụ minh họa phân tích 3 đòn bẩy trên tại các DNDMNN như sau (nguồn số liệu được tính toán dựa vào Báo cáo tài chính của các DNDMNN giai đoạn 2006 – 2008 tại phụ lục số 15)

**Bảng 3.4: Bảng phân tích DOL,DFL,DTL tại các DN DM NN giai đoạn 2006 -2008**

<b>DOL</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>CL07/06</b>	<b>CL08/07</b>
Tổng CtyCP DM Hà Nội	2.92	3.70	2.89	0.79	-0.81
Công ty Dệt Kim ĐXuân	2.38	3.60	2.60	1.22	-1.00
Công ty CP May 10	4.15	4.52	4.32	0.36	-0.19
Tổng Cty CP May Việt Tiến		3.92	2.38	3.92	-1.54
Tổng Công ty Phong Phú	4.33	5.27	1.98	0.94	-3.29
Tổng Công tyCP DM Hoà Thọ	4.60	3.84	3.41	-0.76	-0.43
Công ty CP Dệt Việt Thắng	2.60	1.94	2.05	-0.66	0.11
<b>DFL</b>					
Tổng CtyCP DM Hà Nội	4.17	6.10	7.82	1.93	1.72
Công ty Dệt Kim ĐXuân	7.59		140.36	-7.59	140.36
Công ty CP May 10	1.11	1.12	1.15	0.00	0.04
Tổng Cty CP May Việt Tiến	0.61	1.23	1.13	0.63	-0.10
Tổng Công ty Phong Phú	3.93	5.09	1.44	1.16	-3.65
Tổng Công tyCP DM Hoà Thọ	3.02	1.96	3.59	-1.06	1.64
Công ty CP Dệt Việt Thắng	2.47	1.29	2.19	-1.18	0.91
<b>DTL</b>					
Tổng CtyCP DM Hà Nội	12.16	22.58	22.59	10.42	0.01
Công ty Dệt Kim ĐXuân	18.05		364.72	-18.05	364.72
Công ty CP May 10	4.62	5.04	4.99	0.42	-0.04
Tổng Cty CP May Việt Tiến		4.84	2.69	4.84	-2.15
Tổng Công ty Phong Phú	17.02	26.80	2.20	9.77	-24.60
Tổng Công tyCP DM Hoà Thọ	13.89	7.51	12.23	-6.38	4.73
Công ty CP Dệt Việt Thắng	6.41	2.50	4.50	-3.91	2.00

**Tại Tổng Công ty CPDM Hà Nội :** DOL tại đạt mức cao nhất ở năm 2007 (3,7 lần) và giảm xuống ở năm 2008, chỉ còn 2,89 lần. Tuy nhiên DFL đạt mức khá cao và có xu hướng ngày càng gia tăng, từ 4,17 lần năm 2006 tăng lên 7,82 lần ở năm 2008 do chi phí lãi vay có xu hướng ngày một tăng cao, thể hiện rủi ro tài chính khá lớn. Do sự tác động của hai đòn bẩy này nên DTL cũng đạt mức khá cao ở năm 2007 và 2008. Qua sự phân tích này cho thấy Tổng Công ty cần giảm bớt chi phí lãi vay để giảm bớt rủi ro tài chính.

**Tại Công ty Dệt Kim Đông Xuân :** DOL hoạt động tương đối bình thường trong giai đoạn này, hơi cao ở năm 2007, nhưng đã giảm xuống ở năm 2008. Bên cạnh đó DFL hoạt động ở mức quá cao, năm 2007 không xác định được DFL do LN trước thuế từ HĐKD bị lỗ, năm 2008 đạt 140,36 lần do LN trước thuế từ HĐKD quá thấp ảnh hưởng bởi chi phí lãi vay trong năm này tăng đột biến. Công ty DK Đông Xuân là DN cần sớm có biện pháp phải giảm bớt nợ vay để giảm chi phí tài chính và lành mạnh hoá tình hình tài chính.

**Tại Công ty CP May 10 :** DOL hoạt động khá mạnh trong giai đoạn này nên rủi ro kinh doanh trong giai đoạn này khá cao. DFL đạt mức khá thấp cả ở 3 năm do chi phí lãi vay không cao cả ở 3 năm nên rủi ro tài chính ở mức thấp. Do tác động của DOL,DTL nên DTL đạt ở mức trung bình cả ở 3 năm.

**Tại Tổng ty May Việt Tiến :** DOL hoạt động tương đối mạnh ở năm 2007 (3,92 lần ) và giảm xuống ở mức bình thường ở năm 2008. DFL hoạt động khá thấp cả ở ba năm 2006, 2007 và 2008 do DN sử dụng chi phí lãi vay tương đối thấp làm rủi ro tài chính cũng đạt ở mức thấp (năm 2006 không xác định được DOL,DTL do LN trước thuế và lãi vay từ HĐKD lỗ).

**Tại Tổng Công ty Phong Phú :** DOL hoạt động tương đối mạnh ở năm 2006,2007 và giảm xuống ở mức bình thường trong năm 2008 (1,98 lần). DFL hoạt động khá mạnh ở năm 2006 và đặc biệt ở năm 2007 ( đạt 5,09 lần ) và giảm mạnh ở năm 2008, chỉ còn đạt 1,44 lần, thể hiện Tổng Công ty đã nỗ lực đưa ra các biện pháp quản lý chi phí hữu hiệu (đã trình bày ở chương 2) nên mặc dù chi phí lãi vay bị tăng cao ở năm 2008 nhưng mức LN trước thuế và lãi vay từ HĐKD đạt ở mức cao hơn rất nhiều làm rủi ro tài chính vẫn đạt ở mức thấp. DTL đạt mức cao ở năm 2006 và 2007 và giảm xuống ở mức bình thường trong năm 2008.

**Tại Tổng Công ty CP DM Hoà Thọ :** DOL hoạt động khá mạnh ở năm 2006 (đạt 4,6 lần) và có xu hướng giảm dần ở các năm 2007 và năm 2008 ( năm 2008 đạt 3,41 lần ) cho thấy rủi ro kinh doanh tại Tổng Công ty còn tương đối cao mà Tổng Công ty cần có các biện pháp quản lý doanh thu và chi phí HĐKD hữu hiệu hơn để giảm rủi ro trong kinh doanh. DFL khá cao ở năm 2006 (đạt 3,02 lần ) do chi phí lãi vay cao, giảm mạnh ở năm 2007 ( đạt 1,96 lần ), nhưng lại tăng lên ở năm 2008 (đạt 3.59 lần ) do chi phí lãi vay tăng đột biến làm rủi ro tài chính tăng cao. Qua sự

phân tích này cho thấy Tổng Công ty cần sớm có biện pháp giảm bớt nợ vay để giảm chi phí tài chính, tạo sự an toàn về tài chính.

Tại Công ty CP Dệt Việt Thắng có mức độ sử dụng các đòn bẩy tương đối hợp lý trong giai đoạn này.

### **3.3.3. Hoàn thiện phương pháp phân tích lợi nhuận**

Các doanh nghiệp dệt may nhà nước cần sớm hoàn thiện phương pháp phân tích lợi nhuận. Việc hoàn thiện phương pháp phân tích lợi nhuận cần được tiến hành theo hai hướng là hoàn thiện các phương pháp đang sử dụng và bổ sung thêm một số phương pháp mới cho phù hợp.

#### ***Trước hết cần hoàn thiện phương pháp đang sử dụng là phương pháp so sánh.***

Phương pháp so sánh đang sử dụng tại các DN DMNN chủ yếu mới dừng ở mức so sánh các số liệu tài chính năm báo cáo với năm ngay trước đó nên chưa phản ánh được chính xác được xu hướng biến động của chỉ tiêu cần phân tích. Vì vậy, khi phân tích, các doanh nghiệp cần phải phân tích số liệu trong một thời gian dài, tối thiểu là 3 năm cho đến 5,7,10 năm để đánh giá đúng đắn sự biến động của chỉ tiêu cần phân tích. Về kỹ thuật so sánh thì các doanh nghiệp mới dừng ở kỹ thuật so sánh số tuyệt đối và kỹ thuật so sánh số tương đối trên cùng một hàng ngang. Sự phân tích bằng kỹ thuật so sánh này chỉ mới đánh giá được sự biến động và tốc độ phát triển của chỉ tiêu cần phân tích. Vì vậy các DN DMNN cần kết hợp kỹ thuật so sánh số tương đối trên cùng một hàng dọc để đánh giá được tầm quan trọng hay vị trí của chỉ tiêu cần phân tích. Ví dụ dựa vào báo cáo kết quả HĐKD các DN có thể phân tích lợi nhuận từ các hoạt động để xác định vị trí, tầm quan trọng của lợi nhuận từ từng hoạt động (xem bảng 3.7 và phần phân tích ở trang 152-153) hoặc khi phân tích lợi nhuận theo từng nhóm hàng, địa điểm hoạt động... (xem bảng 3.6, bảng 3.8 và phần phân tích ở trang 151,152,153) để xác định vị trí, tầm quan trọng của các nhóm mặt hàng, địa điểm hoạt động... từ đó giúp nhà quản lý xác định được trọng điểm quản lý hoạt động, mặt hàng, địa điểm hoạt động... nhằm tăng lợi nhuận cho DN.

#### ***Tiếp theo cần bổ sung phương pháp phân tích chi tiết***

Bên cạnh phương pháp so sánh, các doanh nghiệp nên bổ sung phương pháp phân tích chi tiết để kết quả phân tích được chính xác và đa dạng hơn. Phương pháp phân tích này đã được đề cập ở mục 1.1.2.2.

*Phân tích chi tiết lợi nhuận theo bộ phận cấu thành* : Các doanh nghiệp có thể phân tích chi tiết lợi nhuận theo từng mặt hàng, nhóm mặt hàng, hoặc theo lợi nhuận của từng hoạt động cấu thành (lợi nhuận từ hoạt động SXKD, lợi nhuận từ hoạt động tài chính, lợi nhuận từ hoạt động khác)... để từ đó giúp nhà quản lý lựa chọn kinh doanh những mặt hàng, nhóm mặt hàng hoặc tập trung vào những hoạt động có mức lãi cao.

Ví dụ có thể phân tích chi tiết lợi nhuận gộp của từng mặt hàng sợi tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội (xem phụ lục 8.11 và bảng 3.5) như sau :

**Bảng 3.5 : Bảng phân tích lãi gộp của mặt hàng sợi năm 2007 tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội**

*Đơn vị tính: 1000 đ*

Mặt hàng sợi	ĐVT	Số lượng	Giá bán	Doanh thu	Giá thành ĐV	Giá vốn	Lãi gộp
<b>Ne30 PE</b>	<b>kg</b>	<b>2.142.424,0</b>	<b>30,2</b>	<b>64.701.204,8</b>	<b>27,6</b>	<b>59.130.902,4</b>	<b>5.570.302,4</b>
<b>Ne40 PE</b>	<b>kg</b>	<b>3.591.975,0</b>	<b>32,9</b>	<b>118.175.977,5</b>	<b>29,5</b>	<b>105.963.262,5</b>	<b>12.212.715,0</b>
Ne45 PE	kg	649.094,0	33,5	21.744.649,0	30,6	19.862.276,4	1.882.372,6
Ne20 65/35 CK	kg	47.853,0	32,0	1.531.296,0	31,4	1.502.584,2	28.711,8
<b>Ne30 65/35 CK</b>	<b>kg</b>	<b>1.277.732,5</b>	<b>33,9</b>	<b>43.315.131,8</b>	<b>30,8</b>	<b>39.354.161,0</b>	<b>3.960.970,8</b>
Ne 40CK	kg	297.785,5	43,9	13.072.783,5	36,2	10.779.835,1	2.292.948,4
<b>Ne45 65/35 CK</b>	<b>kg</b>	<b>554.299,2</b>	<b>40,0</b>	<b>22.171.968,0</b>	<b>33,4</b>	<b>18.513.593,3</b>	<b>3.658.374,7</b>
Ne30 60/40 CVC	kg	5.861,2	36,4	213.347,7	34,2	200.453,0	12.894,6
Ne30 50/50 CVC	kg	5.122,0	34,4	176.196,8	28,9	148.025,8	28.171,0
Ne 20ct màu blue	kg	299,6	27,2	8.149,1	57,7	17.286,9	-9.137,8
Ne20 CT màu yellow	kg	95,0	27,2	2.584,0	60,1	5.709,5	-3.125,5
Ne26 60/40 CVC màu	kg	55,0	38,0	2.090,0	49,0	2.695,0	-605,0
Ne30 CK - B65	kg	369,0	67,0	24.723,0	66,2	24.427,8	295,2
Ne30 /2CK	kg	31.143,0	42,7	1.329.806,1	39,6	1.233.262,8	96.543,3
Ne40 D (sợi chun)	kg	10.975,0	126,2	1.385.045,0	122,5	1.344.437,5	40.607,5
Ne30/3 65/35CK - Navy	kg	201,3	80,5	16.204,7	71,5	14.393,0	1.811,7
Ne30/3 65/35CK - Royal	kg	74,4	71,8	5.341,9	67,9	5.051,8	290,2
Ne30 cotton CT	kg	774.093,9	34,3	26.551.420,8	30,7	23.764.682,7	2.786.738,0
Ne20/2 cotton OE	kg	17.233,1	27,5	473.910,3	27,6	475.633,6	-1.723,3
.....		.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>Cộng</b>				<b>425.179.750,7</b>		<b>386.215.755,7</b>	<b>38.963.994,9</b>

Khi phân tích chi tiết lãi gộp của từng mặt hàng sợi ta thấy mặt hàng Ne40PE có mức lãi cao nhất, kể đến là các mặt hàng Ne30PE, Ne30 65/35CK, Ne45 65/35 CK... Từ sự phân tích này cho thấy trong nhóm mặt hàng sợi DN có thể tăng sản lượng các mặt hàng trên để tăng lợi nhuận nếu thị trường tiếp tục có nhu cầu.

Sau khi phân tích lợi nhuận chi tiết theo từng mặt hàng các doanh nghiệp có thể phân tích chi tiết lợi nhuận theo từng nhóm mặt hàng như sau :

**Bảng 3.6: Bảng phân tích lãi gộp của từng nhóm mặt hàng tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội giai đoạn 2007 -2008**

*Đơn vị tính : triệu đồng*

Chỉ tiêu	2007	TT	2008	TT	CLGT	CLTL	CLTT
$\sum$ LN gộp về BH							
<b>Trong đó :</b>	142.760	100%	128.294	100%	-14.466	-10,13%	
- Nhóm hàng sợi	32.835	23%	28.886	22,5%	-3.969	-12,09%	- 0, 5%
- Nhóm hàng vải bò	-2.780				2780		
- Nhóm hàng DK	49.052	34,36%	41.054	32%	-7.998	-16,31%	-2,36%
- SP may mặc	59.046	41,36%	53.883	42%	-5162	-8,74%	0,64%
- KD siêu thị và các HĐ khác	4.607	3,23%	4.471	3,5 %	-117	-2,54%	0,27 %

Nhìn trên bảng 3.6 ta thấy mức lợi nhuận gộp năm 2008 của tất cả các mặt hàng đều giảm mạnh so với năm 2007. Nhóm hàng dệt kim bị giảm mạnh nhất, kể đến là nhóm hàng sợi và nhóm hàng sản phẩm may mặc. Nhóm hàng vải bò bị thua lỗ liên tiếp trong 2 năm (năm 2006 và 2007) nên Tổng Công ty đã ngừng sản xuất mặt hàng này. Kinh doanh siêu thị và các hoạt động khác có tốc độ giảm nhẹ hơn. Như đã phân tích ở phần trên Tổng Công ty Dệt May Hà Nội đang gặp rất nhiều khó khăn về quản lý doanh thu và chi phí, lại bị ảnh hưởng nặng nề của khủng hoảng kinh tế nên lợi nhuận gộp của các mặt hàng đều bị giảm. Để tăng lợi nhuận Tổng Công ty cần có những giải pháp kịp thời để khắc phục việc quản lý doanh thu, chi phí của từng nhóm mặt hàng, đặc biệt là mặt hàng dệt kim và sợi.

Kể đến các doanh nghiệp có thể phân tích lợi nhuận theo từng hoạt động cấu thành:

**Bảng 3.7: Phân tích lợi nhuận theo từng hoạt động tại Công ty Dệt Kim Đông Xuân giai đoạn 2007 – 2008**

Đơn vị tính : triệu đồng

Chỉ tiêu	2007	TT	2008	TT	CLGT	CLTL	CLTT
LNHĐKD	5071	289.77%	9264	384.88%	4.193	82.69%	95.11%
LNHĐTC	-4.892		-7.645		-2.753		
LN khác	1571	89.77%	788	32.74%	-783	-49.84%	-57.03%
ΣLN <sub>TT</sub>	1,750	100.00%	2,407	100.00%	657	37.54%	0.00%

**Bảng 3.8: Phân tích lợi nhuận theo từng hoạt động tại Tổng Công ty Phong Phú giai đoạn 2007-2008**

Đơn vị tính : triệu đồng

Chỉ tiêu	2007	TT	2008	TT	CLGT	CLTL	CLTT
LNHĐKD	31422	28.95%	126750	72.45%	95328	303.38%	43.51%
LNHĐTC	62,535	57.61%	46,600	26.64%	-15935	-25.48%	-30.97%
LN khác	14598	13.45%	1592	0.91%	-13006	-89.09%	-12.54%
ΣLN <sub>TT</sub>	108,555	100.00%	174,942	100.00%	66387	61.16%	0.00%

Thông qua bảng 3.7, 3.8 ta thấy rằng lợi nhuận từ HĐKD luôn là bộ phận lợi nhuận chủ yếu ở cả ở hai DN vì tỷ trọng của bộ phận lợi nhuận này trên tổng lợi nhuận trước thuế chiếm tỷ trọng cao nhất. Bộ phận lợi nhuận này năm 2008 tăng mạnh so với năm 2007 ở cả hai doanh nghiệp. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính ở Công ty Dệt Kim Đông Xuân bị lỗ cả ở hai năm 2007 và 2008 do chi phí tài chính cao mà doanh thu HĐTC lại thấp, còn ở Tổng Công ty Phong Phú do hoạt động tài chính mạnh nên trong năm 2007 LN từ HĐTC chiếm tỷ trọng khá cao (57,61%) và bị giảm mạnh ở năm 2008 do tốc độ tăng của chi phí tài chính quá cao so với tốc độ tăng của doanh thu HĐTC. Ở phần thực trạng phân tích lợi nhuận của các DNDMNN ở chương 2 cho thấy rằng trong năm 2008 chi phí tài chính tăng đột biến so với năm 2007 làm giảm mạnh lợi nhuận của các doanh nghiệp này. Nguyên nhân có thể thấy như sau : Trong năm 2008 do ảnh hưởng của lạm phát và khủng hoảng kinh tế toàn cầu, lãi suất VND biến động tăng nhanh từ 0,8%/ tháng lên 1,5%/ tháng, cộng thêm các khoản phí làm lãi vay thực tế là 20-22%/năm. Từ 10/6/2008 ngân hàng nhà nước đã nâng lãi suất cơ bản lên



14%/năm, theo đó lãi suất cho vay sẽ tăng trên 22%/năm, dẫn đến giá thành sản phẩm rất cao, không có khả năng tiêu thụ và các dự án dở dang cũng không có khả năng đầu tư tiếp. Bên cạnh đó, trong giao dịch xuất khẩu của Ngành Dệt May Việt Nam, đồng tiền thanh toán chủ yếu là USD, kể cả khi xuất sang EU hoặc Nhật Bản. Tỷ trọng thanh toán bằng USD lên đến trên 90%. Do vậy sự biến động về tỷ giá đồng USD ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động SXKD của các DN. Cụ thể là trong năm 2007 tỷ giá trung bình là 16.000 VND/USD, quý I/2008 tỷ giá trung bình là 15.500 VND/USD, đến quý II/2008 thì tăng đột biến lên 17.500 VND/USD và có thời điểm là 18.050VND, cả hai chiều hướng này đều gây khó khăn có thể dẫn đến nguy cơ ngừng trệ sản xuất và bị thua lỗ cho các doanh nghiệp. Ngoài ra, các DN còn chịu sự ảnh hưởng do chính sách quản lý ngoại hối của nhà nước mà trong giai đoạn 2006 – 2008 cũng như hiện nay đang tạo ra sự mất thăng bằng trong thanh toán như doanh nghiệp có ngoại tệ bằng USD thì không bán được hoặc bán với giá thấp hơn giá thị trường, dẫn đến nhiều DN phải chuyển đổi ngoại tệ qua các đại lý hoặc ngân hàng thứ hai, dẫn đến khó kiểm soát. Các DN cần ngoại tệ để nhập khẩu thì ngân hàng không có nguồn để cho vay hoặc cho vay với lãi suất quá cao so với mặt bằng quốc tế. Các doanh nghiệp nhập khẩu nguyên liệu, khi đến hạn thanh toán và có ngoại tệ nhưng không thể trả nợ cho các DN nhập khẩu mà phải bán cho ngân hàng với giá thấp lấy đồng VN để trả nợ. Còn các đơn vị nhập khẩu do không được nhận ngoại tệ từ các đơn vị trả nợ nên phải mua ngoại tệ của ngân hàng với giá cao làm phát sinh chênh lệch tỷ giá khá lớn. Đối với các DN xuất khẩu thì các DN này không được vay ngoại tệ để thanh toán trong nước cho mặt hàng xuất khẩu dẫn đến chi phí đầu vào của các doanh nghiệp xuất khẩu tăng cao.

Nếu phân tích lợi nhuận chi tiết theo từng hoạt động như trên ta thấy để tăng lợi nhuận thì ngoài tăng cường các biện pháp quản lý doanh thu và chi phí thì các DNDMNN cần phải giảm bớt nợ vay và cần có sự hỗ trợ của ngân hàng và các chính sách quản lý ngoại hối của nhà nước.

*Phân tích chi tiết lợi nhuận theo thời gian:* Các DNDMNN có thể phân tích LN theo một quá trình, gồm lợi nhuận của nhiều thời gian tổng hợp lại. Ví dụ lợi nhuận trong năm được tổng hợp từ lợi nhuận của bốn quý, hoặc tổng hợp từ lợi nhuận của

12 tháng trong năm...Phân tích chi tiết lợi nhuận theo thời gian phục vụ cho chỉ đạo tiến độ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, phát hiện qui luật tính thời vụ trong SXKD ...

*Phân tích chi tiết lợi nhuận theo không gian:* Lợi nhuận của các DNDMNN có thể phân tích theo không gian (theo nhà máy, xí nghiệp, địa điểm kinh doanh, cửa hàng, quầy hàng...). Phân tích chi tiết theo không gian giúp nhà quản lý tìm ra địa bàn hoạt động trọng điểm, nghiên cứu vai trò của từng địa bàn hoạt động trong việc hình thành lợi nhuận và phục vụ cho chiến lược mở rộng hoặc thu hẹp địa bàn hoạt động nhằm tăng LN cho doanh nghiệp...

Nhìn trên bảng 3.9 ta thấy Nhà máy May của Hanosimex hoạt động có lãi nhất, chiếm tỷ trọng cao nhất (tỷ trọng trên tổng lợi nhuận gộp năm 2007 là 41,36% tăng lên là 42% năm 2008) và có tốc độ giảm lợi nhuận thấp nhất trong các địa điểm hoạt động. Kế đến là Trung tâm (TT) Dệt kim Phố Nối và Nhà máy Sợi. Nhà Máy Dệt Denim hoạt động thua lỗ liên tiếp trong nhiều năm nên Tổng Công ty đã cho ngừng hoạt động. Công ty cổ phần dệt may Hoàng Thị Loan tuy hoạt động thua lỗ nhưng năm 2008 đã đỡ thua lỗ hơn, lợi nhuận tăng lên 519 triệu đồng so với năm 2007, thể hiện tình hình lợi nhuận của công ty đã được cải thiện.. Qua sự phân tích trên ta thấy nếu thị trường tiếp tục có nhu cầu thì Tổng Công ty có thể cân nhắc đầu tư mở rộng Nhà máy May, Trung tâm dệt kim, Nhà máy Sợi, kinh doanh siêu thị... để tăng lợi nhuận.

**Bảng 3.9: Bảng phân tích lãi gộp theo từng địa điểm hoạt động  
tại Tổng Công ty Dệt May Hà nội**

*Đơn vị tính : triệu đồng*

Chỉ tiêu	2007	TT	2008	TT	CLGT	CLTL	CLTT
<b>ΣLợi nhuận gộp về BH</b>	142.760	100%	128.294	100%	-14.466	-10,13%	
<b>Trong đó :</b>							
- Nhà máy Sợi	32.835	23%	28.886	22,5%	-3.969	-12,09%	-0,5%
- Nhà máy Dệt Denim	-2.780				2.780		
- Nhà máy May	59.046	41,36%	53.883	42%	-5.162	-8,74%	0,64%
- TT Dệt kim Phố Nối	50.131	35,11%	41614	32,44%	-8715	-20,94%	-2.67%
- Công ty cổ phần dệt may Hoàng Thị Loan	-1.079		-560		519		
- Siêu thị Vinatex Hà Đông	1.305	0,09%	1054	0,08%	-251	-19,23%	-0.01%
- Các cơ sở KD khác	3.302	2,31%	3.417	2,66%	115	3,48%	0.35%

**Tiếp theo, bổ sung phương pháp loại trừ**

Lợi nhuận của doanh nghiệp phụ thuộc vào khối lượng sản phẩm tiêu thụ, cơ cấu sản phẩm tiêu thụ, giá bán, các khoản giảm trừ doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp. Vì vậy, bên cạnh việc sử dụng phương pháp so sánh để phân tích lợi nhuận, các DNDMNN cần sử dụng phương pháp loại trừ để phân tích lợi nhuận. Trình tự phân tích của phương pháp này đã trình bày ở mục 1.1.2.3.

Lấy ví dụ phân tích lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bằng phương pháp loại trừ ở Tổng Công ty Dệt May Hà Nội như sau:

Tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội sản xuất hàng trăm mặt hàng nên dưới đây tác giả xin được phân tích một nhóm mặt hàng của Tổng Công ty là sợi. Vì doanh nghiệp không thực hiện phân bổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng mặt hàng nên tác giả sẽ nêu phương pháp phân tích lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh của mặt hàng sợi giai đoạn 2006 – 2007. Trong giai đoạn này mặt hàng sợi không phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu.

Từ phụ lục 8.10 và phụ lục 8.11 về tính hình tiêu thụ sợi của Tổng Công ty Dệt May Hà Nội trong 2 năm 2006 và 2007 ta lập bảng phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận gộp bán hàng của mặt hàng sợi (xem phụ lục 8.13 và bảng 3.10) như sau:

**Bảng 3.10: Bảng phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận gộp bán hàng mặt hàng sợi tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội giai đoạn 2006-2007**

*Đơn vị tính: 1000 đ*

Mặt hàng sợi	$Q_{li} \times P_{oi}$	$(Q_{li} - Q_{oi}) \times (P_{oi} - Z_{oi})$	$Q_{li}(P_{li} - P_{oi})$	$Q_{li}(Z_{li} - Z_{oi})$
Ne36 CT	758.620,8	17.364,3	47.712,0	40.555,2
Ne30 PE	61.487.568,8	574.145,9	3.213.636,0	4.713.332,8
Ne40 PE	111.351.225,0	1.469.950,2	6.824.752,5	10.416.727,5
Ne45 PE	20.121.914,0	85.870,2	1.622.735,0	1.428.006,8
Ne20 65/35CK	1.483.443,0	-237.501,5	47.853,0	-334.971,0
Ne30 65/35CK	40.631.893,5	-124.086,1	2.683.238,3	-2.044.372,0
Ne40CK	12.119.869,9	206.032,0	952.913,6	952.913,6
Ne36 cotton CK	2.083.226,3	-362.181,0	-4.878,8	-380.542,5
Ne45 65/35CK	19.400.472,0	2.664.900,0	2.771.496,0	1.884.617,3
Ne30 60/40 CVC	243.825,9	29.092,0	-30.478,2	-14.066,9

Ne30 50/50 CVC	181.318,8	-32.668,6	-5.122,0	-68.122,6
Ne9 OE	37.437,6	3.474,9	-1.559,9	0,0
Ne16 OE	339.693,9	3.373,9	-11.198,7	-21.153,1
Ne26 CK	1.575.072,0	-264.335,0	-55.127,5	-393.768,0
Ne12 OE	5.580.233,2	360.379,8	-404.673,4	-212.986,0
Ne30 65/35 CK màu White	434.126,6	73.480,7	-37.534,6	40.367,4
Ne26 60/40 CVC màu Blue	1.974,5	-812,9	115,5	-583,0
Ne30 CK - B65	23.247,0	89,6	1.476,0	0,0
Ne30/2CK	1.295.548,8	-226.711,0	34.257,3	-289.629,9
Ne40D (sợi chun)	1.277.490,0	38.734,0	107.555,0	106.677,0
Ne30/3 65/35CK - Navy	12.078,0	-726,0	4.126,7	1.429,2
Ne30/3 65/35 CK - Royal	4.464,0	-131,5	877,9	215,8
Ne10 OE	2.673.031,7	130.666,1	-156.623,0	-62.649,2
Ne20 65/35	2.888.751,6	-1.232.789,9	191.872,8	234.511,2
Ne20 cotton OE	2.584.207,5	33.579,4	-51.684,2	-289.431,2
Ne30 cotton CT	24.461.367,2	583.682,8	2.090.053,5	2.012.644,1
Ne24 65/35 CT	2.773.111,2	-193.663,3	109.727,4	99.752,2
Ne45/2 65/35CK	7.116.487,5	-271.466,9	346.207,5	-19.233,8
.....	.....	.....	.....	.....
<b>Cộng</b>	<b>399.536.780,7</b>	<b>303.563,3</b>	<b>25.642.970,0</b>	<b>14.851.695,2</b>

Chênh lệch lợi nhuận gộp của mặt hàng sợi năm 2007 so với năm 2006

(tính toán dựa vào phụ lục 6 và 7; Đơn vị tính: 1.000 đ):

$$= 38.963.994,9 - 27.869.156,9 = 11.094.838$$

Mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố như sau:

- Nhân tố khối lượng sản phẩm tiêu thụ ( $Q$ )

$$\Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(Q)} = \text{LN}_{\text{HDSXKD}(0)} \times \frac{\sum_{i=1}^n Q_{1i} \times P_{0i}}{\sum_{i=1}^n Q_{0i} \times P_{0i}} - \text{LN}_{\text{HDSXKD}(0)} \quad (3.1)$$

$$= 27.869.156,9 \times \frac{399.536.780,7}{335.877.012,7} - 27.869.156,9 = 5.282.124,1$$

Do khối lượng sản phẩm sợi tiêu thụ năm 2007 tăng so với năm 2006 làm lợi nhuận gộp năm 2007 tăng 5.282.124,1 ngàn đồng so với năm 2006. Như vậy nhân tố này ảnh hưởng tích cực đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Nhân tố cơ cấu sản phẩm tiêu thụ (k)

$$\Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(k)} = \sum_{i=1}^n (Q_{li} - Q_{0i}) \cdot (P_{0i} - \text{CK}_{m0i} - G_{hb0i} - \text{HB}_{tl0i} - T_{xki} - T_{tt\delta bi} - T_{gtgi} - Z_{0i}) - \Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(Q)} \quad (3.2)$$

Do trong giai đoạn này không phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu nên mức độ ảnh hưởng của nhân tố này được xác định như sau:

$$\begin{aligned} \Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(k)} &= \sum_{i=1}^n (Q_{li} - Q_{0i}) \times (P_{0i} - Z_{0i}) - \Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(Q)} \\ &= 303.563,3 - 5.282.124,1 = - 4.978.560,8 \end{aligned} \quad (3.3)$$

Do cơ cấu sản phẩm thay đổi làm lợi nhuận gộp của mặt hàng sợi năm 2007 giảm 4.978.560,8 ngàn đồng so với năm 2006. Sự ảnh hưởng của nhân tố này là không tốt đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Nhân tố giá bán của sản phẩm tiêu thụ (P)

$$\Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(P)} = \sum_{i=1}^n Q_{li} \times (P_{li} - P_{0i}) = 25.642.970 \quad (3.4)$$

Do giá bán của các mặt hàng sợi tăng lên làm lợi nhuận gộp của mặt hàng sợi năm 2007 tăng 25.642.970 ngàn đồng so với năm 2006. Đây là nhân tố chủ yếu làm lợi nhuận của doanh nghiệp tăng lên.

- Nhân tố giá thành sản phẩm tiêu thụ (Z)

$$\Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(Z)} = \sum_{i=1}^n Q_{li} \times (Z_{li} - Z_{0i}) = - 14.851.695,2 \quad (3.5)$$

Do giá thành sản phẩm tăng lên làm lợi nhuận gộp của mặt hàng sợi năm 2007 giảm 14.851.695,2 ngàn đồng. Nhân tố này là nhân tố chủ yếu làm lợi nhuận của doanh nghiệp giảm.

$$\begin{aligned} \Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(Z)} &= \Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(Q)} + \Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(k)} + \Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(P)} \\ &+ \Delta \text{LN}_{\text{HDSXKD}(Z)} = 5.282.124,1 - 4.978.560,8 + 25.642.970 - 14.851.695,2 = \\ &11.094.838,1 \end{aligned} \quad (3.6)$$

Như vậy sự ảnh hưởng của các nhân tố trên đã làm lợi nhuận gộp của mặt hàng sợi năm 2007 tăng 11.094.838,1 ngàn đồng so với năm 2006.

### ***Bổ sung phương pháp mô hình tài chính Dupont***

Các doanh nghiệp dệt may nhà nước có thể sử dụng phương pháp mô hình tài chính Dupont để phân tích mối quan hệ giữa các hệ số tài chính để tìm ra các biện pháp tăng lợi nhuận.

Ví dụ các doanh nghiệp có thể phân tích chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu theo phương pháp Dupont như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất} \\ \text{lợi nhuận trên} \\ \text{vốn chủ sở hữu} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tỷ suất} \\ \text{lợi nhuận} \\ \text{doanh thu} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Số vòng quay} \\ \text{tổng} \\ \text{tài sản} \end{array} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{VCSH}} \quad (3.7)$$

(ROE)

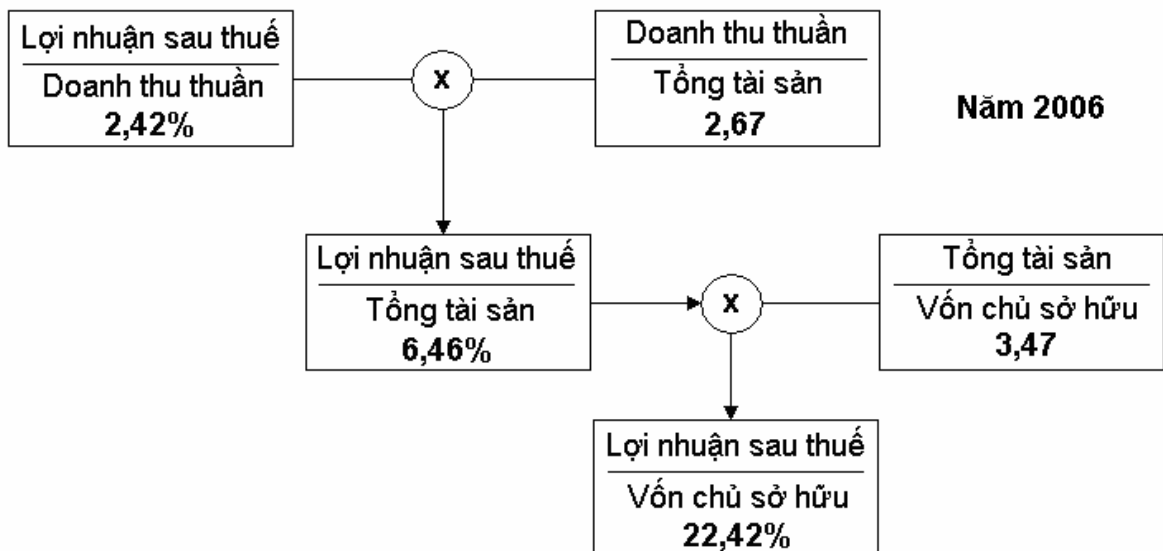
Từ số liệu của phụ lục 7 ta có thể xác định tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu của 4 Công ty khảo sát ở chương 2 theo phương pháp Dupont hoàn toàn khớp với các cách xác định thông thường. Tuy nhiên cách xác định theo phương pháp Dupont cho thấy được các hệ số tài chính ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu, từ đó tìm ra các biện pháp tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

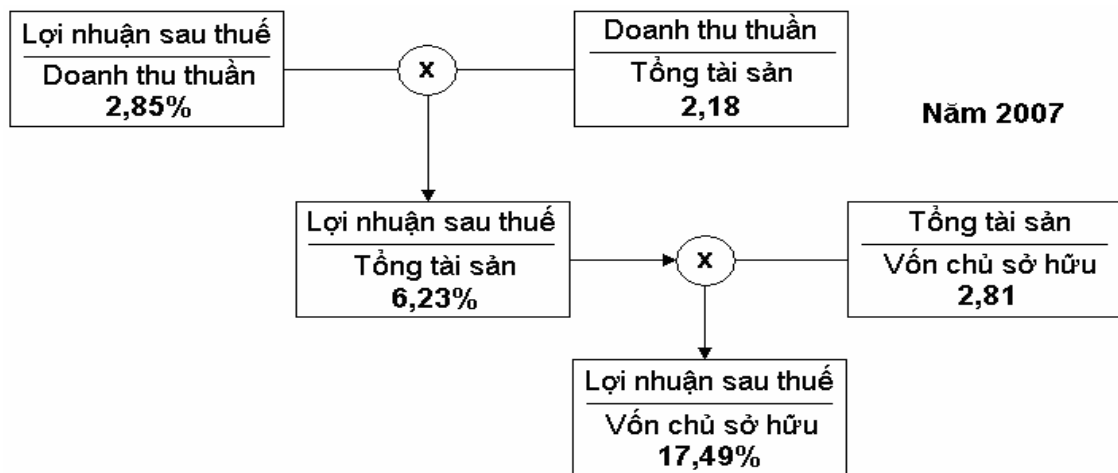
Ví dụ ở Công ty May 10, từ số liệu ở phụ lục 7, ta có thể xác định tỷ suất lợi nhuận ròng vốn chủ sở hữu theo phương pháp Dupont như sau:

$$\text{Tỷ suất LN ròng vốn chủ sở hữu năm 2007} = 2,85\% \times 2,18 \times 2,81 = 17,49\%.$$

$$\text{Tỷ suất LN ròng vốn chủ sở hữu năm 2006} = 2,42\% \times 2,67 \times 3,47 = 22,42\%.$$

Mô hình ROE theo phương pháp phân tích tài chính Dupont:





**Hình 3.1: Mô hình ROE theo phương pháp Dupont tại Công ty May 10**

Như vậy theo phương pháp mô hình phân tích tài chính Dupont thì tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu tại Công ty May 10 năm 2006 đạt 22,42% là do trong một đồng doanh thu thuần tạo ra trong kỳ có 0,0242đ lợi nhuận sau thuế, một đồng tài sản đưa vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 2,67 đ doanh thu thuần và cứ sử dụng 3,47 đồng tài sản thì có một đồng vốn chủ sở hữu. ROE năm 2007 đạt 17,49% là do trong một đồng doanh thu thuần tạo ra trong kỳ có 0,0285đ lợi nhuận sau thuế, một đồng tài sản đưa vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 2,18 đ doanh thu thuần và cứ sử dụng 2,81 đồng tài sản thì có một đồng vốn chủ sở hữu. Ta thấy ROE năm 2007 giảm so với năm 2006 là do số vòng quay tài sản giảm và mức độ sử dụng vốn chủ sở hữu tăng lên. Từ đó cho thấy nếu công ty muốn tăng khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu thì công ty phải tăng hiệu suất sử dụng tài sản và giảm mức độ sử dụng vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên khi giảm mức độ sử dụng vốn chủ sở hữu, đồng nghĩa với tăng mức độ sử dụng nợ thì rủi ro tài chính cũng tăng lên nên công ty cần xác định mức độ sử dụng nợ hợp lý để vừa tăng khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu vừa đảm bảo mức độ rủi ro tài chính ở mức vừa phải.

#### **3.3.4. Hoàn thiện phân tích các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận**

Tại mục 2.2.2.1. luận án đã trình bày thực trạng phân tích các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trong các DNDMNN và đã chỉ ra rằng các chỉ tiêu mà các doanh nghiệp này đang sử dụng còn nghèo nàn, được trình bày lồng ghép trong thuyết minh báo cáo tài chính nên chưa thể đánh giá đầy đủ khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

Để đánh giá đầy đủ khả năng sinh lời phù hợp với đặc điểm hoạt động của các doanh nghiệp dệt may, các DNDMNN có thể bổ sung và phân tích thêm một số các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận sau:

- Tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu
- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản trước lãi vay và thuế
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản cố định
- Tỷ suất lợi nhuận hoạt động kinh doanh trên tài sản cố định

Phương pháp xác định và ý nghĩa của từng chỉ tiêu đã được trình bày ở mục 1.1.3.4.

Dựa trên số liệu của 7 DNDMNN mà Luận án khảo sát (nguồn số liệu để tính toán dựa vào báo cáo tài chính của 7 DN trên) ta có thể tính toán và hoàn thiện các chỉ tiêu phản ánh tỷ suất của lợi nhuận trong các DNDMNN (xem bảng 3.11, 3.12 và phụ lục 12,13,14,15,16,17,18) như sau:

**Bảng 3.11: Bảng hoàn thiện các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận tại Tổng Công ty Dệt may Hà Nội giai đoạn 2006-2008**

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	CL07/06	CL08/07
1. Tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu	12.25%	7.98%	9.36%	-4.27%	1.38%
2. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên DT	1.12%	0.60%	0.71%	-0.52%	0.10%
3. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên DT	0.96%	0.50%	0.60%	-0.46%	0.10%
4. Tỷ suất LN trước thuế trên tổng TS	1.57%	1.04%	1.00%	-0.53%	-0.04%
5. Tỷ suất LN sau thuế trên tổng TS	1.34%	0.86%	0.84%	-0.48%	-0.02%
6. Tỷ suất LN trước thuế và LV trên tổng TS	5.82%	5.18%	5.92%	-0.64%	0.74%
7. Tỷ suất LN sau thuế trên vốn chủ sở hữu	7.59%	4.75%	3.94%	-2.84%	-0.81%
8. Tỷ suất LN HĐKD trên TSCĐ	3.14%	2.86%	0.19%	-0.28%	-2.67%
9. Tỷ suất LN sau thuế trên TSCĐ	3.60%	2.44%	2.49%	-1.15%	0.05%

**Bảng 3.12: Bảng hoàn thiện các chỉ tiêu tỷ suất của lợi nhuận tại Tổng Công ty Phong Phú giai đoạn 2006-2008**

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	CL07/06	CL08/07
1. Tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu	6.98%	6.65%	16.13%	-0.33%	9.48%
2. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên DT	2.22%	5.82%	15.67%	3.60%	9.84%
3. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên DT	2.12%	5.16%	13.96%	3.05%	8.80%
4. Tỷ suất LN trước thuế trên tổng TS	4.19%	7.89%	9.16%	3.70%	1.27%
5. Tỷ suất LN sau thuế trên tổng TS	4.00%	6.99%	8.16%	2.99%	1.17%
6. Tỷ suất LN trước thuế và LV trên tổng TS	7.40%	9.72%	11.20%	2.32%	1.48%
7. Tỷ suất LN sau thuế trên vốn chủ sở hữu	12.73%	25.90%	31.43%	13.17%	5.53%
8. Tỷ suất LN HĐKD trên TSCĐ	12.26%	35.83%	60.83%	23.58%	24.99%
9. Tỷ suất LN sau thuế trên TSCĐ	10.96%	36.71%	54.70%	25.76%	17.98%



**Bảng 3.13: Chỉ tiêu lợi nhuận trung bình của Ngành Dệt May Việt Nam giai đoạn 2006 - 2008**

Chỉ tiêu	2006	2007	2008
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên DT	1,15%	1,30%	3,6%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng TS	2,85%	4,50%	3,88%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên VCSH	10,45%	15,44%	13,58%

**Bảng 3.14: Chỉ tiêu lợi nhuận của một số doanh nghiệp trong khu vực**

Doanh nghiệp	Tỷ suất LN sau thuế trên doanh thu năm 2008	Tỷ suất LN sau thuế trên tổng tài sản năm 2008
Tập đoàn dệt may Beijing Richman (Trung Quốc)	10,5%	11,4%
Công ty TNHH Cheran Spinner Ltd. (Ấn Độ)	8 %	9,1 %
Công ty TNHH Krungthep Asia (Thái Lan)	7,2 %	6,5 %
Hãng Ceyteks Tekstil (Thổ Nhĩ Kỳ)	8,5%	8,2 %
Công ty Ramatex Berhad (Malaysia)	4,1 %	4,54 %
Tổng Công ty Dệt May Hà Nội	0,6 %	0,84%
Công ty DK Đông Xuân	0,82%	0,71%
Công ty May 10	2,27 %	5,32%
Tổng Công ty Phong Phú	13,96%	8,16 %
Tổng Công ty May Việt Tiến	3,25%	5,41%
Tổng Công ty Dệt May Hòa Thọ	0,79%	2,08%
Công ty Dệt Việt Thắng	3,67%	5,7%

Sau khi tính toán và bổ sung thêm một số chỉ tiêu lợi nhuận tại bảng 3.11 ta thấy khả năng sinh lời của Tổng Công ty Dệt May Hà Nội có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2006-2008. Tổng Công ty Dệt May Hà Nội là một trong các doanh nghiệp DMNN gặp rất nhiều khó khăn trong vấn đề quản lý doanh thu và chi phí, ngoài ra còn chịu sự ảnh hưởng nặng nề của khủng hoảng kinh tế trong năm 2008 nên làm giảm khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Nhìn chung khả năng sinh lời của Tổng Công ty khá thấp so với chỉ tiêu trung bình của ngành. Bên cạnh đó Tổng Công ty Phong Phú

lại có tốc độ tăng trưởng về khả năng sinh lời trong giai đoạn này khá tốt. Năm 2008 mặc dù bị ảnh hưởng lớn của khủng hoảng kinh tế toàn cầu và nền kinh tế trong nước gặp khá nhiều khó khăn, doanh thu bị sụt giảm mạnh nhưng do quản lý rất tốt chi phí hoạt động kinh doanh nên Tổng Công ty vẫn đạt được tốc độ tăng trưởng lợi nhuận khá cao. Hiện nay Tổng Công ty Phong Phú là doanh nghiệp dẫn đầu trong số các DNNN thuộc ngành Dệt May Việt Nam về hiệu quả hoạt động kinh doanh và tốc độ tăng trưởng lợi nhuận. Nếu so sánh với các nước trong khu vực thì khả năng sinh lời của các doanh nghiệp DMNN (trừ Tổng Công ty Phong Phú) còn ở mức thấp.

### **3.3.5. Hoàn thiện tổ chức phân tích lợi nhuận**

Việc hoàn thiện tổ chức phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp nhà nước thuộc Ngành Dệt May Việt Nam cần được thực hiện bằng cách hoàn thiện qui trình phân tích và tổ chức bộ máy thực hiện.

#### **\* Một là : Hoàn thiện qui trình phân tích**

Hoàn thiện qui trình phân tích bao gồm các vấn đề sau:

- Hoàn thiện kế hoạch phân tích: trong kế hoạch phân tích cần hoàn thiện nội dung phân tích, phạm vi phân tích và thời gian phân tích.

+ Về nội dung phân tích: Trong nội dung phân tích lợi nhuận cần xác định định rõ các nội dung cần phân tích, gồm: phân tích, đánh giá khái quát tình hình lợi nhuận, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận, phân tích các chỉ tiêu lợi nhuận, phân tích sản lượng để đạt được lợi nhuận theo mong muốn, phân tích lợi nhuận theo bộ phận, phân tích lợi nhuận trong mối quan hệ với chi phí và khối lượng, phân tích lợi nhuận trong mối quan hệ đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn...

+ Về phạm vi phân tích: Khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận như doanh thu, chi phí thì có thể tiến hành phân tích trên phạm vi toàn công ty hoặc chi tiết theo từng mặt hàng, bộ phận, phân xưởng... để thấy được hiệu quả hoạt động của từng mặt hàng, bộ phận, phân xưởng từ đó đề ra các biện pháp thích hợp nhằm phát huy tối đa hiệu quả các mặt hàng, bộ phận, phân xưởng có kết quả lợi nhuận tốt, hạn chế hoặc ngừng sản xuất, hoạt động của những sản phẩm, bộ phận, phân xưởng có hiệu quả sản xuất kém.

+ Về thời gian phân tích: Phân tích lợi nhuận cần được tiến hành hàng quý và hàng năm dựa trên cơ sở báo cáo tài chính của các doanh nghiệp Nhà nước được lập theo quý và năm theo yêu cầu của Chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo Quyết định Số 15/2006/QĐ – BTC ngày 20/3/2006.

- Hoàn thiện quá trình thực hiện phân tích: Để hoàn thiện quá trình phân tích cần phải qui định rõ các bước tiến hành phân tích lợi nhuận, bao gồm các bước cơ bản sau:

+ Suru tầm, thu nhận và kiểm tra thông tin: việc cung cấp thông tin cho phân tích lợi nhuận phải có sự phối hợp của các phòng ban, bộ phận trong doanh nghiệp như đã trình bày ở phần trên. Việc thu nhận thông tin sẽ được tiến hành theo đúng nội dung và thời gian đã được ấn định. Các thông tin sau khi đã được thu nhận cần được kiểm tra tính chính xác trên cơ sở so sánh, đối chiếu số liệu.

+ Tiến hành phân tích: được thực hiện theo nội dung và phạm vi phân tích đã qui định trong kế hoạch phân tích. Đây là khâu quan trọng nhất của công tác phân tích, do đó cần được tiến hành theo phương pháp phù hợp để đảm bảo kết quả của công tác phân tích.

- Hoàn thiện khâu lập báo cáo phân tích: Khi kết thúc công tác phân tích, cán bộ phân tích cần lập báo cáo phân tích. Trong báo cáo phân tích cần nêu rõ các vấn đề sau:

+ Những nhận xét, kết luận rút ra từ công tác phân tích.

+ Những nguyên nhân và nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp.

+ Những biện pháp cơ bản cần áp dụng để khắc phục những tồn tại đã qua, động viên và khai thác khả năng tiềm tàng, phát huy lợi thế trong kinh doanh của doanh nghiệp cho kỳ sắp tới.

#### **\* Hai là: Hoàn thiện tổ chức bộ máy thực hiện**

Để hoàn thành và đảm bảo chất lượng của công tác phân tích, các doanh nghiệp dệt may nhà nước cần tổ chức bộ phận phân tích riêng thuộc phòng tài chính - kế toán. Bộ phận này sẽ thu nhận thông tin từ các nguồn như đã đề cập ở mục 3.1.2.1 để tiến hành phân tích. Trong bộ phận phân tích cần phân công công việc và qui định trách nhiệm cụ thể cho từng cá nhân. Việc phân công công việc có thể được thực hiện theo các bước của qui trình phân tích. Ví dụ sẽ có nhân viên chuyên trách thu nhận thông tin

và kiểm tra tính chính xác của tài liệu, có nhân viên chuyên thực hiện phân tích, tổng hợp tình hình và viết báo cáo. Giữa các cá nhân có mối liên hệ công việc được qui định rõ ràng nhằm đảm bảo qui trình phân tích được thực hiện khoa học và thông suốt qua các bước.

### **3.4. CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM**

Khi phân tích thực trạng lợi nhuận trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước cho thấy lợi nhuận của Ngành Dệt May Việt Nam còn thấp do năng suất lao động thấp, giá thành sản phẩm tương đối cao so với các nước trong khu vực, nguyên liệu lại chủ yếu nhập khẩu từ bên ngoài làm tăng chi phí đầu vào. Ngoài ra thiết bị công nghệ còn cũ, lạc hậu do thiếu vốn kinh doanh làm giảm sức cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước. Các biện pháp quản lý chi phí trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước còn yếu và chưa đồng bộ, dẫn đến giá thành cao và giá bán chưa có sức cạnh tranh.

Do lợi nhuận thấp nên các doanh nghiệp dệt may nhà nước chưa đủ điều kiện tích lũy nhiều lợi nhuận để tái sản xuất mở rộng, chưa cải thiện được đời sống vật chất của người lao động và trích lập các quỹ của doanh nghiệp.

Với hàng loạt các yêu cầu trên: vốn kinh doanh, đổi mới thiết bị công nghệ, cải thiện đời sống vật chất cho người lao động và tăng thu nhập cho Ngân sách nhà nước thì mục tiêu cuối cùng của các doanh nghiệp dệt may nhà nước là phải tăng lợi nhuận.

#### **3.4.1. Các biện pháp tăng doanh thu**

##### *Thứ nhất, tăng cường phát triển thị trường nội địa*

Tại phần thực trạng phân tích lợi nhuận trong các DN DMNN ở chương 2 đã chỉ ra rằng một số doanh nghiệp còn bỏ ngỏ thị trường nội địa làm giảm đáng kể doanh thu bán hàng nội địa. Vì vậy để tăng doanh thu bán hàng nhằm tăng lợi nhuận các DN DMNN cần tăng cường phát triển thị trường nội bộ bằng cách tăng tỷ lệ cung ứng sản phẩm trong nội bộ Tập đoàn Dệt May Việt Nam theo cơ chế thị trường (thị trường điều tiết việc cung ứng bằng giá cả, chất lượng và dịch vụ) để phát huy được năng lực của toàn bộ các doanh nghiệp nhà nước trong Tập đoàn.

Lộ trình cung ứng sản phẩm trong nội bộ các doanh nghiệp dệt may nhà nước phân đấu đến năm 2015 như sau:

**Bảng 3.15: Lộ trình cung ứng sản phẩm trong nội bộ đến năm 2015**

<b>Vật liệu cung ứng</b>	<b>2005</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>
Bông cung ứng sợi	15%	18%	25%	50%
Sợi cung ứng dệt	60%	70%	80%	90%
Vải DK cung ứng may	70%	75%	80%	90%
Vải DTH cung ứng may	11%	20%	30%	50%
Phụ liệu cho may	10%	15%	25%	50%

*Nguồn: Tập đoàn Dệt May Việt Nam [36, tr.38]*

*Thứ hai, tìm kiếm cơ hội xuất khẩu ra các thị trường ngoài thị trường Mỹ, tập trung nỗ lực vào thị trường EU và Nhật Bản*

“Mở rộng thị trường xuất khẩu là khâu đột phá trong phát triển hàng dệt may, là một trong những nhân tố quyết định sự tăng trưởng của Ngành Dệt May Việt Nam”[33, tr.81]. Trong thực tế nhân tố điều chỉnh thị phần xuất khẩu trong thời gian tới của các nước là năng suất, nguồn nguyên liệu sẵn có, chất lượng sản phẩm, chi phí đầu vào, khả năng thiết kế và qui mô hoạt động sản xuất. Để cạnh tranh và thâm nhập thị trường, các nhà xuất khẩu đặc biệt là Trung Quốc đã thành công trong việc giảm giá thành sản phẩm và mở rộng qui mô hoạt động. Khả năng cạnh tranh về giá thành của Việt Nam bị hạn chế bởi qui mô sản xuất không lớn, công nghệ lạc hậu, nguồn nguyên liệu phải nhập khẩu. Bên cạnh đó, khả năng tiếp thị, tiếp cận thị trường bên ngoài cũng là yếu tố quan trọng để tăng thị phần xuất khẩu hàng dệt may Việt Nam. Do đó, giải pháp chung để mở rộng thị trường xuất khẩu là phải nắm vững và xử lý cho được những yêu cầu của từng thị trường trong tổng thể chung.

Một đặc điểm mà các doanh nghiệp Việt Nam phải quan tâm khi tham gia vào thị trường Mỹ là các doanh nghiệp thương mại của Mỹ chỉ nhập khẩu trọn gói các sản phẩm dệt may (nhập theo hình thức FOB) mà không thích nhập theo hình thức gia công. Do đó, để mở rộng khả năng tiếp cận thị trường Mỹ, các doanh nghiệp cần tìm hiểu kỹ thị trường, thói quen tiêu dùng, mẫu mã sản phẩm để có cách chào hàng phù hợp. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp xuất khẩu dệt may cần phải tìm hiểu các

nguyên tắc, luật lệ chung của liên bang cũng như của từng bang trong các hoạt động thương mại, xuất nhập khẩu... khi xâm nhập vào thị trường này.

Để có thể thâm nhập sâu hơn vào thị trường EU, cần nhanh chóng đổi mới công nghệ để có thể đáp ứng được nhu cầu phức tạp và đa dạng của sản phẩm của khu vực thị trường này. Bên cạnh đó, cần phải tìm hiểu các chính sách, biện pháp quản lý xuất nhập khẩu của EU, mặc dù đây là công việc rất khó, thường xuyên, mất nhiều thời gian và tốn kém.

Muốn thâm nhập sâu hơn nữa vào thị trường Nhật Bản, vấn đề cốt yếu nhất là phải nâng cao chất lượng sản phẩm trong quá trình sản xuất và kiểm tra chất lượng sản phẩm. Các doanh nghiệp xuất khẩu hàng dệt may phải nghiên cứu kỹ tiêu chuẩn chất lượng JIS và áp dụng vào quá trình sản xuất hàng dệt may xuất khẩu sang Nhật Bản. Bên cạnh đó, cần phải tăng cường quan hệ để mở rộng bạn hàng, nắm lấy một số nhà phân phối chính.

Ngoài ra để mở rộng xuất khẩu, các doanh nghiệp cần coi trọng việc xây dựng và đăng ký nhãn mác, thương hiệu sản phẩm và coi trọng việc quảng bá tên, nhãn hiệu, truyền thống của công ty tại các thị trường xuất khẩu. Để làm được điều này, các doanh nghiệp dệt may cần có biện pháp sử dụng và khai thác tốt các phương tiện thông tin hiện đại hiện nay, đặc biệt là phương pháp kinh doanh trên mạng. Mỗi doanh nghiệp cần xây dựng cho mình phong cách, nhãn hiệu lâu dài và các bộ sưu tập theo từng mùa như phương pháp kinh doanh của tập đoàn phân phối hàng dệt may lớn trên thế giới

### *Thứ ba, cải tiến chất lượng và mẫu mã sản phẩm*

Để thu hút khách hàng trong và ngoài nước các DN DMNN cần cải tiến chất lượng và mẫu mã sản phẩm bằng cách hình thành trung tâm nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, mà sản phẩm là các bộ sưu tập dệt may mang tên doanh nghiệp mình. Trong đó, công việc thiết kế bao gồm: thiết kế chất liệu; thiết kế sợi; thiết kế dệt; thiết kế mẫu hoa văn; thiết kế kiểu dáng và thiết kế bao gói. Toàn bộ những thiết kế đó phải phù hợp thời trang và thị hiếu người tiêu dùng nội địa, phù hợp nhu cầu thị trường xuất khẩu. Trên cơ sở đó mà xây dựng và củng cố thương hiệu của

doanh nghiệp mình. Các trung tâm hoặc phòng thiết kế của doanh nghiệp cần vươn tới sử dụng các nhà thiết kế nước ngoài để tạo ra các bộ sưu tập cho các thị trường xuất khẩu khác nhau.

*Thứ tư, xây dựng thương hiệu mạnh, nâng cao đẳng cấp doanh nghiệp*

Các doanh nghiệp cần xây dựng thương hiệu sản phẩm bắt đầu bằng việc xây dựng các bộ sưu tập mang tên của chính mình, trước tiên đáp ứng thị trường nội địa, tiến tới chào hàng cho thị trường xuất khẩu. Các doanh nghiệp dệt may nhà nước cần phấn đấu trở thành những công ty có đẳng cấp quản lý cao cấp theo tiêu chuẩn quốc tế, có thương hiệu toàn quốc và từng bước xâm nhập vào thị trường quốc tế.

Lộ trình các doanh nghiệp dệt may nhà nước đạt tiêu chuẩn và thương hiệu quốc tế phấn đấu đến năm 2015 như sau:

**Bảng 3.16: Lộ trình các doanh nghiệp dệt may nhà nước đạt tiêu chuẩn và thương hiệu quốc tế đến năm 2015**

<b>Tỷ lệ các DN dệt may NN đạt tiêu chuẩn</b>	<b>2005</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>
ISO - 9000	50%	70%	90%	80%
ISO - 14000	20%	50%	90%	80%
SA - 8000	30%	50%	90%	50%
Tiêu chuẩn sinh thái	0%	5%	20%	100%
Thương hiệu quốc gia	30%	50%	80%	100%
Thương hiệu quốc tế	-	1 đơn vị	3 đơn vị	10 đơn vị

*Nguồn : Tập đoàn Dệt May Việt nam [36, tr.42]*

*Thứ năm, giảm thiểu giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại*

Như đã phân tích ở mục 2.2.2, trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước vẫn phát sinh giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại do công tác quản lý chất lượng sản phẩm của các doanh nghiệp này còn chưa tốt. Sự phát sinh của hai khoản này sẽ làm giảm doanh thu và do đó làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy các doanh nghiệp dệt may nhà nước cần phải phấn đấu giảm thiểu giảm giá hàng bán và

hàng bán bị trả lại. Để thực hiện được điều này, doanh nghiệp cần áp dụng các biện pháp nâng cao chất lượng sản phẩm như: chọn nguồn cung cấp nguyên vật liệu có uy tín và chất lượng tốt; áp dụng công nghệ kỹ thuật tiên tiến; nâng cao tay nghề của công nhân; quản lý tốt sản xuất; giám sát, kiểm tra chặt chẽ chất lượng sản phẩm; thường xuyên thay đổi mẫu mã sản phẩm cho phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng; áp dụng các biện pháp phạt và bồi thường đối với các công nhân làm ra sản phẩm hỏng, kém chất lượng...

### 3.4.2. Các biện pháp giảm chi phí

*Thứ nhất, nâng cao việc sử dụng nguồn nguyên liệu trong nước và tăng cường tỷ lệ nội địa hóa*

Trong thực trạng phân tích lợi nhuận của các DN DMNN đã chỉ ra rằng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp trong Ngành Dệt May Việt Nam chủ yếu nhập khẩu từ bên ngoài nên là nguyên nhân chủ yếu làm giá thành cao và chưa có sức cạnh tranh so với sản phẩm dệt may của các nước trong khu vực. Vì vậy để giảm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp các doanh nghiệp dệt may phải tăng cường sử dụng nguồn nguyên liệu trong nước và tăng tỷ lệ nội địa hoá trong sản xuất.

Lộ trình tăng tỷ lệ nội địa hoá trong sản xuất của một số sản phẩm dệt may phân đầu đến năm 2015 như sau:

**Bảng 3.17: Lộ trình tăng tỷ lệ nội địa hoá của sản phẩm dệt may**

<b>GT NPL nội địa/tổng GT NPL của sản phẩm</b>	<b>2005</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>
- Sợi	15%	20%	25%	45%
- Vải	60%	65%	70%	75%
- Khăn	80%	85%	90%	95%
- May dệt kim	70%	75%	80%	90%
- May dệt thoi	11%	20%	30%	50%
<b>Tỷ lệ chung</b>	<b>36%</b>	<b>45%</b>	<b>50%</b>	<b>70%</b>

*Nguồn: Tập đoàn Dệt May Việt Nam [36, tr.39]*

Để tăng tỷ lệ nội địa hoá của sản phẩm dệt may các doanh nghiệp dệt may nhà nước cần áp dụng các biện pháp sau:



- Đối với nguyên liệu chính như sợi, vải được thực hiện như các giải pháp chuyên môn hoá sản xuất và tăng cường thị trường nội bộ.

- Các doanh nghiệp dệt may cần đầu tư, hoặc liên doanh liên kết với các đối tác khác để đầu tư một số dự án sản xuất phụ liệu dệt may, sản xuất hoá chất thuốc nhuộm, chất hồ, chất trợ, sản xuất phụ tùng tiến tới chế tạo một số thiết bị dệt may nhằm tăng giá trị nội địa trên sản phẩm.

- Các doanh nghiệp dệt may cần tập trung giải quyết 3 vấn đề lớn: Chất lượng sản phẩm (công nghệ, quản lý kỹ thuật, thiết kế); Giá cả (giá đầu vào rẻ, tiết kiệm giảm chi phí sản xuất và quản lý) và cơ chế dịch vụ sau bán hàng phải tốt hơn so với khi nhập khẩu từ nước ngoài.

*Thứ hai, tăng năng suất lao động để giảm chi phí nhân công trực tiếp*

Trong Ngành Dệt May Việt Nam hiện nay chi phí nhân công còn cao so với các nước trong khu vực không phải là do chi phí tiền công trả cho người lao động cao mà do năng suất lao động thấp dẫn đến chi phí nhân công trên một đơn vị sản phẩm cao làm giảm lợi nhuận và sức cạnh tranh của doanh nghiệp. Vì vậy để giảm chi phí nhân công trực tiếp các doanh nghiệp dệt may cần phải tăng năng suất lao động thông qua các chương trình đào tạo quản lý và tay nghề chuyên ngành và áp dụng các công nghệ tiên tiến mà một số DN phía Nam đã áp dụng như công nghệ Lean, công nghệ JOT, JIT, GSD...

- Áp dụng biện pháp điều hành, xử lý và trao đổi thông tin qua mạng quốc tế, mạng quốc gia và mạng nội bộ (LAN).

- Trang bị và áp dụng phương pháp quản lý lao động và tổ chức dây chuyền may theo GSD (General Seving Data).

- Đào tạo và triển khai áp dụng mô hình phương pháp quản lý của Nhật Bản JIT (Just In Time); JOT (Just On Time) đặc biệt với các doanh nghiệp dệt.

- Tăng cường quản lý theo tiêu chuẩn ISO-9000.

- Tăng cường tuyển dụng lao động có tay nghề cao.

Lộ trình năng suất lao động trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước phần đầu đến năm 2015 như sau:

**Bảng 3.18: Lộ trình năng suất lao động của các doanh nghiệp dệt may nhà nước**

<b>Khu vực sản xuất</b>	<b>2005</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>
Kéo sợi (số cọc/người)	100	110	140	200
Dệt (số máy/người)	10	12	15	30
Thu nhập ngành may (USD/ng/tháng)	120	150	180	300
Tỉ lệ áp dụng General Saving Data tại các DN may	5%	10%	50%	100%
Tỉ lệ áp dụng điều hành qua mạng	5%	15%	40%	100%

*Nguồn: Tập đoàn Dệt May Việt nam [36, tr.44]*

### *Thứ ba, giảm chi phí tài chính*

Như đã phân tích ở phần trên, chi phí tài chính trong các DNĐM phát sinh khá lớn và có xu hướng ngày càng gia tăng mà hiện nay các DNĐM chưa có giải pháp cụ thể nào để giảm chi phí này. Nội dung chi phí tài chính trong các DN này chủ yếu là chi phí lãi vay và chênh lệch tỷ giá hối đoái lỗ.

Để giảm chi phí lãi vay, các doanh nghiệp dệt may có thể áp dụng các biện pháp huy động vốn như sau:

- Cần huy động mọi nguồn lực tự có trong doanh nghiệp như khấu hao cơ bản, vốn có được bằng cách bán, khoán, cho thuê các tài sản không dùng đến, giải phóng hàng tồn kho, huy động vốn từ cán bộ công nhân viên...

- Các doanh nghiệp dệt may hoạt động sản xuất kinh doanh tốt, cần nghiên cứu khả năng phát hành trái phiếu, phát hành cổ phiếu nhằm huy động mọi nguồn vốn cho đầu tư phát triển (như Công ty Cổ phần may 10, Công ty Cổ phần Dệt Việt Thắng)... Trong 10 – 15 năm tới, thị trường chứng khoán là giải pháp quan trọng để các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp dệt may nói riêng huy động vốn.

- Tạo điều kiện thuận lợi, khuyến khích và kêu gọi đầu tư nước ngoài nhằm huy động mọi nguồn vốn từ bên ngoài và của mọi thành viên kinh tế.

- Xin phép được sử dụng vốn ngân sách cho các chương trình qui hoạch, như qui hoạch vùng trồng bông, trồng dâu nuôi tằm hoặc qui hoạch các cụm công nghiệp dệt.

- Xin phép sử dụng nguồn vốn ODA hoặc đặc biệt ưu đãi cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng hoặc đầu tư các nhà máy xử lý nước thải, hoặc hỗ trợ đầu tư cho các doanh nghiệp có khó khăn về tài chính.

- Vay tín dụng trả chậm từ các nhà cung cấp, từ các tổ chức tài chính, ngân hàng, thuê tài chính, vay thương mại... Đối với các hình thức này, các doanh nghiệp dệt may rất cần được bảo lãnh của Chính phủ.

- Đẩy mạnh quá trình đa dạng hoá sở hữu và tạo sự liên kết về vốn giữa các thành phần kinh tế thông qua cổ phần hoá, giao, bán, khoán kinh doanh, cho thuê doanh nghiệp.

- Đẩy mạnh hoạt động thuê tài chính: đây là giải pháp hấp dẫn đối với các doanh nghiệp thiếu vốn. Thuê tài chính là hình thức đầu tư tín dụng trung hạn và dài hạn bằng hiện vật đối với doanh nghiệp thiếu vốn, trên cơ sở lựa chọn các máy móc, thiết bị phù hợp với yêu cầu sử dụng của mình. Kết thúc thời hạn thuê, bên thuê có thể mua lại các máy móc, thiết bị này theo giá thoả thuận.

- Các doanh nghiệp dệt may Việt Nam nên phát triển uy tín, thương hiệu và chất lượng sản phẩm và dùng chính uy tín, thương hiệu của mình để thuê những thiết bị, công nghệ của nước ngoài.

Ngoài giảm chi phí lãi vay các DNDMNN cần hạn chế chênh lệch tỷ giá hối đoái lỗ phát sinh bằng cách tìm kiếm cơ hội xuất khẩu sang các thị trường ngoài thị trường Mỹ như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Singapore, Na Uy, Nga... và thỏa thuận các hợp đồng mới theo các ngoại tệ khác USD.

#### *Thứ tư, sử dụng tiết kiệm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp*

Như đã phân tích ở trên, ở một số doanh nghiệp dệt may nhà nước các chi phí này phát sinh khá lớn, có tốc độ tăng cao hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần làm giảm đáng kể lợi nhuận của doanh nghiệp. Qua phân tích chi tiết chi phí SXKD của một số DN này cho thấy chủ yếu chi phí nhân viên quản lý, chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí khác bằng tiền đang có tốc độ gia tăng khá lớn nên để quản lý tốt hai loại chi phí này, các DN có thể áp dụng một số biện pháp như:

- Tinh giảm biên chế bộ máy quản lý theo hướng gọn, nhẹ và có hiệu quả như Tổng Công ty May Việt Tiến, Tổng Công ty Phong Phú đã áp dụng để giảm chi phí nhân viên quản lý.

- Xây dựng định mức chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí khác bằng tiền hoặc khoán các loại chi phí trên doanh thu thực hiện để gắn trách nhiệm vật chất của cán

bộ công nhân viên với các khoản chi tiêu của doanh nghiệp nhằm sử dụng tiết kiệm các loại chi phí trên.

- Quản lý tốt các khoản nợ phải thu đặc biệt là các khoản nợ phải thu của khách hàng để không phát sinh các khoản nợ phải thu khó đòi, làm tăng chi phí quản lý doanh nghiệp, là nguyên nhân dẫn đến mất vốn và giảm lãi của doanh nghiệp.

Ngoài ra, các doanh nghiệp dệt may cần tiến hành phân tích mức độ sử dụng và hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp theo định kỳ để có các biện pháp điều chỉnh hai loại chi phí này giúp doanh nghiệp đạt hiệu quả kinh doanh cao hơn (Phương pháp xác định và ý nghĩa của từng chỉ tiêu đã được trình bày ở mục 1.2.2).

**Bảng 3.19: Bảng phân tích mức độ sử dụng và hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trong các doanh nghiệp dệt may Nhà nước giai đoạn 2006 – 2008**

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	BQ của ngành 2008
<b>Mức độ sử dụng chi phí bán hàng</b>				<b>2,96%</b>
Tổng Công ty Dệt May HN	4.68%	2.86%	2.80%	
Công ty DK Đông Xuân	5.90%	6.57%	6.01%	
Công ty May 10	3.99%	6.50%	6.52%	
Tổng Công ty May Việt Tiến	4.73%	4.48%	4.66%	
Tổng Công ty Phong Phú	1.64%	1.72%	0.86%	
Tổng Công ty DM Hòa Thọ	2.80%	2.71%	2.73%	
Công ty CP Dệt Việt Thắng	1.07%	2.21%	0.46%	
<b>Mức độ sử dụng chi phí QLDN</b>				<b>3,54 %</b>
Tổng Công ty Dệt May HN	3.56%	2.24%	2.49%	
Công ty Dệt Kim Đ.Xuân	5.32%	6.16%	5.62%	
Công ty May 10	6.78%	12.28%	10.06%	
Tổng Công ty May Việt Tiến	4.89%	6.07%	5.08%	
Tổng Công ty Phong Phú	3.00%	3.10%	1.98%	
Tổng Công ty DM Hòa Thọ	6.02%	4.76%	4.29%	
Công ty CP Dệt Việt Thắng	4.77%	3.78%	3.01%	

<b>Tỷ suất LN sau thuế trên CPBH</b>				<b>40,28 %</b>
Tổng Công ty Dệt May HN	20.60%	17.46%	21.68%	
Công ty Dệt Kim ĐXuân	12.00%	12.10%	14.08%	
Công ty May 10	60.90%	44.70%	35.51%	
Tổng Công ty May Việt Tiến	68.79%	55.84%	72.02%	
Tổng Công ty Phong Phú	133.22%	328.26%	1908.31%	
Tổng Công ty DM Hòa Thọ	20.33%	67.48%	29.60%	
Công ty CP Dệt Thăng	69.35%	311.07%	813.75%	
<b>Tỷ suất LN sau thuế trên CPQLDN</b>				<b>33,15 %</b>
Tổng Công ty Dệt May HN	27.10%	22.24%	24.44%	
Công ty Dệt Kim ĐXuân	13.31%	12.90%	15.06%	
Công ty May 10	35.85%	23.65%	23.01%	
Tổng Công ty May Việt Tiến	66.59%	41.21%	66.02%	
Tổng Công ty Phong Phú	72.84%	182.22%	823.93%	
Tổng Công ty DM Hòa Thọ	9.47%	38.43%	18.84%	
Công ty CP Dệt Việt Thăng	15.53%	181.61%	125.09%	

Từ số liệu của bảng 3.19 ta thấy mức độ sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp ở Tổng Công ty Phong Phú là thấp nhất. Kế đến là Công ty Dệt Việt Thăng cũng có mức độ sử dụng chi phí bán hàng và CP QLDN khá thấp. Công ty Dệt Kim Đông Xuân có mức sử dụng chi phí bán hàng cao nhất, trên mức trung bình của ngành. Công ty May 10 có mức sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cao nhất, đặc biệt cao ở năm 2007 (mức độ sử dụng CPQLDN năm 2007 đạt 12,28%, cao gần gấp 3 lần mức trung bình của ngành). Tổng Công ty Dệt May Hà Nội có mức sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp ở mức trung bình của ngành. Do ảnh hưởng của mức độ sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp ở từng công ty mà hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tại từng công ty cũng khác nhau: Tổng Công ty Phong Phú đạt cao nhất và rất cao so với các doanh nghiệp trung bình trong ngành (Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên chi phí bán hàng năm 2008 đạt 1.908,31% và

tỷ suất LN sau thuế trên CPQLDN đạt 823,93%). Kế đó, hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tại Công ty Dệt Việt Thắng và Tổng Công ty May Việt Tiến cũng khá cao và thấp nhất là ở Công ty Dệt Kim Đông Xuân, (tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên chi phí bán hàng và trên chi phí QLDN năm 2008 lần lượt đạt 14,08% và 15,06%, mặc dù đã được cải thiện so với năm 2007 nhưng vẫn rất thấp so với các doanh nghiệp trung bình trong ngành). Tổng Công ty Dệt May Hà Nội, Công ty CP May 10 và Tổng Công ty DM Hòa Thọ đạt dưới mức trung bình của ngành. Từ sự phân tích trên cho thấy Công ty Dệt Kim Đông Xuân, Tổng Công ty DM Hà Nội, Công ty CP May 10 và Tổng Công ty DM Hòa Thọ là những doanh nghiệp cần áp dụng ngay các biện pháp giảm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

### **3.4.3. Tập trung sản xuất những mặt hàng có số dư đảm phí cao**

Như đã phân tích số dư đảm phí của mặt hàng sợi tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội ở mục 3.3.2 chỉ ra rằng những sản phẩm có số dư đảm phí cao hơn sẽ mang lại cho doanh nghiệp lợi nhuận nhiều hơn so với những sản phẩm có số dư đảm phí ở mức thấp hơn. Muốn nâng cao lợi nhuận, doanh nghiệp cần phải nâng cao số dư đảm phí. Vì vậy, về phía doanh nghiệp các nhà quản lý chỉ muốn sản xuất những sản phẩm mà mang lại mức lợi nhuận cao hơn. Nhưng về phía thị trường, theo qui luật cung cầu nó chỉ chấp nhận những sản phẩm, hàng hóa phù hợp với thị hiếu, nhu cầu của người tiêu dùng. Chính vì vậy, các doanh nghiệp DMNN phải thường xuyên phân tích, đánh giá, xác định số dư đảm phí của sản phẩm, đồng thời phải luôn luôn theo dõi, nghiên cứu thị trường, nắm bắt nhu cầu của người tiêu dùng để tập trung sản xuất những sản phẩm có số dư đảm phí cao mà vừa thỏa mãn nhu cầu của thị trường vừa mang lại lợi nhuận cao cho doanh nghiệp. Ví dụ tại Tổng Công ty Dệt May Hà Nội đó là sản phẩm sợi Ne40 PE, Ne30 PE, tại Công ty May 10 là áo veston, tại Tổng Công ty May Việt Tiến là áo sơ mi nam ...

Các doanh nghiệp dệt may nhà nước cần nghiên cứu và phát triển các mặt hàng chiến lược có số dư đảm phí cao để tăng lợi nhuận, giảm áp lực cạnh tranh theo lộ trình sau:

**Bảng 3.20: Lộ trình phát triển các mặt hàng có số dư đảm phí cao trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước đến năm 2015**

<b>Mặt hàng có số dư đảm phí cao</b>	<b>2005</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>	<b>2015</b>
Mặt hàng cotton CLC, chi số cao	-	×	×	×
Mặt hàng len và pha len cao cấp	-	×	×	×
Mặt hàng linen và visco	-	×	×	×
Mặt hàng tơ tằm và tơ tằm xơ ngắn	-	×	×	×
Mặt hàng từ tơ tổng hợp biến tính	-	×	×	×
Mặt hàng nội thất cao cấp	×	×	×	×
Mặt hàng dệt kỹ thuật	×	×	×	×
Mặt hàng dệt đa chức năng	-	×	×	×
Thiết kế thời trang công nghiệp	×	×	×	×

*Nguồn: Tập đoàn Dệt May Việt nam [36, tr.45]*

Để phát triển các mặt hàng có số dư đảm phí cao, các doanh nghiệp dệt may cần áp dụng các biện pháp:

- Giao nhiệm vụ cho bộ phận kế hoạch kết hợp với bộ phận kinh doanh nghiên cứu và phát triển sản phẩm có số dư đảm phí cao và xây dựng kế hoạch để phát triển các loại mặt hàng nói trên.

- Lựa chọn tư vấn để chuyển giao công nghệ xử lý các mặt hàng đó.

- Lựa chọn đối tác trong nước để tiếp nhận công nghệ và tổ chức sản xuất mặt hàng đó.

- Lựa chọn cán bộ kỹ thuật để bồi dưỡng đủ kiến thức có thể tiếp nhận công nghệ và tổ chức sản xuất các mặt hàng đó.

- Khai thác mọi nguồn vốn để có chi phí chuyển giao công nghệ, trong đó có vốn góp của Tập đoàn, vốn của doanh nghiệp và vốn của đối tác hợp tác SXKD.

#### **3.4.4. Biện pháp về điều chỉnh cơ cấu chi phí và sử dụng đòn bẩy kinh doanh, đòn bẩy tài chính hợp lý**

Từ sự phân tích ở mục 3.1.2.3 cho thấy tỷ trọng định phí trên doanh thu của các doanh nghiệp dệt may nhà nước hiện nay còn quá thấp do sự đầu tư vào cơ sở

vật chất máy móc thiết bị còn thấp nên chưa tạo ra được sự đột phá về chất lượng sản phẩm và sự gia tăng mạnh mẽ về lợi nhuận. Vì vậy các DN DMNN cần đầu tư đổi mới, mua sắm thêm máy móc thiết bị, thay thế những thiết bị đã cũ, lạc hậu nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và tạo ra sự gia tăng lớn về lợi nhuận cho ngành dệt may. Bên cạnh đó còn một số DN có mức độ hoạt động của đòn bẩy kinh doanh và đòn bẩy tài chính cao làm rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính khá lớn như ở Tổng Công ty CP DM Hà Nội, Công ty CP May 10, Công ty DK Đông Xuân, Tổng Công ty CP DM Hoà Thọ. Để sử dụng các đòn bẩy trên một cách hợp lý và giảm các rủi ro trên, các DN này cần sớm áp dụng các biện pháp tăng doanh thu và giảm chi phí như đã trình bày ở trên để tăng lợi nhuận, hoặc giảm mức độ sử dụng vốn vay.

#### **3.4.5. Biện pháp về đầu tư vốn**

Ở phần trên Luận án đã phân tích một số dự án đầu tư đã phải ngừng hoạt động do lãi suất vay vốn quá cao làm kém hiệu quả và bị thua lỗ. Vì vậy các DN DMNN cần rà soát lại các dự án, tạm ngừng triển khai các dự án kém hiệu quả do phải vay vốn với lãi suất cao và chỉ triển khai các dự án đáp ứng các nhu cầu thiết yếu của ngành dệt may được nhà nước khuyến khích đầu tư và được hỗ trợ lãi suất vay vốn như đầu tư sản xuất nguyên liệu cho ngành dệt may và đầu tư phát triển ngành kéo sợi, dệt vải, dệt kim, nhuộm, in hoa và hoàn tất ... Để lựa chọn được dự án đầu tư tối ưu các doanh nghiệp dệt may phải sử dụng các phương pháp phân tích và đánh giá dự án đầu tư như phương pháp giá trị hiện tại thuần (Net Present Value – NVP), phương pháp thời gian hoàn vốn đầu tư, phương pháp tỷ suất hoàn vốn nội bộ (Internal Rate of Return - IRR), phương pháp phân tích điểm hòa vốn (Break Point – BP), phương pháp phân tích độ nhạy của dự án đầu tư...

Các DN DM NN cần đầu tư vào các lĩnh vực sau[27,tr.12-14]:

*Thứ nhất, đầu tư phát triển nguyên liệu:* Hiện nay, phần lớn nguyên phụ liệu của Ngành Dệt May Việt Nam như bông, xơ sợi tổng hợp, hoá chất thuốc nhuộm, chất trợ, vải chất lượng cao may hàng xuất khẩu, phụ liệu cho ngành may vẫn phải nhập khẩu. Nếu nguyên phụ liệu này được trong nước cung cấp thì Ngành Dệt May có thể chủ động hơn trong sản xuất kinh doanh, giá hàng xuất khẩu có khả năng



cạnh tranh hơn, thời gian giao hàng sớm hơn và như vậy Ngành Dệt May sẽ thu được lợi nhuận cao hơn, tăng trưởng nhanh hơn.

Việt Nam hoàn toàn có cơ sở để xây dựng và phát triển vùng nguyên liệu bông. Hiện nay, hầu hết các khu vực có khả năng trồng bông đang trồng trọt các loại cây khác nên lượng bông cung cấp quá ít ỏi (chỉ khoảng 10 % so với nhu cầu), không đủ để hỗ trợ ngành dệt, khiến ngành dệt Việt Nam phụ thuộc quá nhiều vào bông nhập khẩu. Mặt khác, về thiết bị ngành dệt so với một số nước khác trong khu vực và trên thế giới còn tụt hậu khá xa nên sản phẩm dệt vẫn chưa đủ sức cạnh tranh trên thị trường và chỉ có thể cung cấp một phần nhỏ cho ngành may xuất khẩu. Nếu Chính phủ có chính sách hỗ trợ ngành trồng bông sẽ tạo điều kiện cho cây bông phát triển, góp phần đảm bảo cơ sở cho ngành dệt phát triển.

*Thứ hai, đầu tư phát triển ngành kéo sợi:* Hiện nay công nghệ kéo sợi cổ điển kiểu nổi khuyên vẫn là lợi công nghệ cho phép sản xuất sợi có chất lượng cao, với gam sản phẩm và phạm vi sử dụng rộng. Đây là phương pháp kéo sợi tối ưu. Bên cạnh đó, công nghệ kéo sợi OE rô-to hoặc kéo sợi thổi khí là những phương pháp kéo sợi rất kinh tế, năng suất rất cao. Những năm gần đây, các nhà công nghệ đã có những đóng góp đáng kể để đưa 2 phương pháp kéo sợi này đạt tới những đỉnh cao mới về phạm vi sử dụng nguyên liệu, mở rộng gam sản phẩm và phạm vi ứng dụng. Năng suất kéo sợi của hai phương pháp này lớn gấp 8 – 10 lần so với phương pháp cọc nổi. Chính vì vậy, cần chú trọng đầu tư phát triển cả 2 phương pháp kéo sợi này trong những năm sắp tới, nhằm tăng tỷ trọng của chúng có thể đạt tới 30 – 35 % của toàn ngành kéo sợi.

Theo các chuyên gia trong quản lý ngành dệt, qui mô tối ưu của một nhà máy kéo sợi nằm trong phạm vi 30.000 đến 50.000 cọc sợi hoặc tương đương, để có thể sản xuất ra một lượng sợi khoảng 3000 đến 5000 tấn/năm tùy theo độ nhỏ của sợi sản xuất ra.

*Thứ ba, đầu tư phát triển ngành dệt vải:* Khái niệm dệt thoi đã từ lâu đi vào dĩ vãng cùng với lịch sử ngành dệt, vừa chất lượng thấp, năng suất thấp, không linh hoạt và gây ô nhiễm môi trường. Từ những năm 90, thế giới chuyển sang kỹ nguyên

của máy dệt không thoi như dệt kim, dệt thoi khí, dệt phun nước, dệt thoi kẹp. Đây là những phương pháp dệt năng suất cao, chất lượng tuyệt hảo, linh hoạt. Cần tập trung đầu tư nhằm thay thế hết các loại máy dệt thoi cổ điển.

Qui mô tối ưu của một nhà máy dệt vào khoảng 10 đến 15 triệu mét vải/năm. Khổ vải từ 160 cm trở lên đến 360 cm là vừa. Lưu ý đầu tư các máy dệt có thể sử dụng các loại vật liệu mới trong ngành dệt như sợi đàn hồi lycra, spandex.

*Thứ tư, đầu tư phát triển ngành dệt kim:* Sản phẩm dệt kim ngày càng được thế giới người tiêu dùng ưu chuộng, đặc biệt là sản phẩm dệt kim từ bông hoặc từ các loại vật liệu mới, sử dụng rộng rãi trong lĩnh vực thể thao và du lịch. Tỷ trọng hàng dệt kim tiêu thụ ở Mỹ chiếm đến 50% so với tổng lượng hàng dệt tiêu thụ cho con người. Điều đó nói lên rằng chúng ta cần tập trung vốn đầu tư để thúc đẩy tăng trưởng nhanh lĩnh vực này, đặc biệt là làm hàng dệt kim vào Mỹ. Đối với thị trường này, cần chú ý lựa chọn cỡ thiết bị phù hợp với cỡ áo, vì người Mỹ thường sử dụng các loại áo dệt kim liền sườn.

Qui mô kinh tế cho thấy một nhà máy dệt kim cỡ 1500 đến 2000 tấn sản phẩm năm. Thường tổ chức một nhà máy dệt kim bao gồm phần dệt, phần nhuộm-hoàn tất và phần may thành phẩm liên hợp với nhau. Bên cạnh việc đầu tư xây dựng một số nhà máy dệt kim sản xuất T-shirt, Polo-shirt, quần áo lót nam nữ, cũng cần quan tâm đầu tư một số nhà máy sản xuất sản phẩm dệt kim dùng cho thể thao, trượt tuyết, hoặc áo dệt kim mài lông, có vòng bông, vv...

*Thứ năm, đầu tư phát triển ngành in hoa, nhuộm và hoàn tất:* Đây là công đoạn có công nghệ khó khăn, phức tạp và khó làm chủ nhất, và cũng là khâu quyết định nhiều nhất đến chất lượng và ngoại quan của thành phẩm. Chính vì vậy, nên ưu tiên lựa chọn thiết bị sản xuất từ Tây Âu hoặc Nhật Bản để đảm bảo chất lượng bền vững và ổn định lâu dài. Các thiết bị mang nhãn mác châu Âu nhưng chế tạo tại các nước đang phát triển như Trung Quốc, Ấn độ, Thổ Nhĩ Kỳ hoặc Mêhicô có thể chấp nhận được, song phải thận trọng khi xem xét phân tích từng bộ phận hoặc cấu hình của thiết bị. Qui mô tối ưu của một nhà máy nhuộm-hoàn tất vào khoảng 20-25 triệu m/năm, trong đó bao gồm một dây chuyền nhuộm liên tục cho các đơn hàng lớn và một số máy nhuộm gián đoạn cho các đơn hàng nhỏ.

### **3.5. KIẾN NGHỊ THỰC HIỆN BIỆN PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN VÀ NÂNG CAO LỢI NHUẬN TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC THUỘC NGÀNH DỆT MAY VIỆT NAM**

#### **3.5.1. Về phía Nhà nước**

##### **3.5.1.1. Về điều kiện hoàn thiện phân tích lợi nhuận**

###### *Thứ nhất, hoàn thiện chế độ kế toán*

Hoàn thiện chế độ kế toán sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc nâng cao chất lượng của hệ thống thông tin kế toán, phục vụ cho việc phân tích lợi nhuận.

Bộ Tài chính cần sớm hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu Báo cáo tài chính DN để tạo điều kiện thuận lợi cho việc nâng cao chất lượng của hệ thống thông tin kế toán phục vụ cho việc phân tích lợi nhuận.

Hiện tại rất nhiều các doanh nghiệp dệt may nhà nước còn áp dụng hình thức kế toán Nhật ký Chứng từ. Hình thức kế toán này rất phức tạp, khó cập nhật trên máy vi tính, có những phần hành kế toán phải làm bằng phương pháp thủ công trên Excel rất mất thời gian (ví dụ ở Công ty May 10) tốn công sức, ảnh hưởng đến thời hạn cung cấp thông tin. Nên chăng trong chế độ kế toán, Nhà nước nên loại bỏ hình thức kế toán này để các doanh nghiệp không còn sử dụng hình thức kế toán này nữa. Xu hướng chung của các doanh nghiệp trên thế giới và ở Việt Nam đều sử dụng khá nhiều hình thức kế toán Nhật ký chung. Hình thức kế toán này có ưu điểm là phương pháp ghi chép đơn giản, mẫu số hiện đại, dễ cập nhật trên máy vi tính do đó thông tin được cung cấp khá nhanh chóng, kịp thời, tạo điều kiện thuận lợi cho công tác phân tích lợi nhuận.

###### *Thứ hai, hoàn thiện chuẩn mực kế toán*

Việc hoàn thiện chuẩn mực kế toán sẽ tạo điều kiện cho việc nâng cao chất lượng công tác kế toán nói chung và phân tích lợi nhuận nói riêng theo các phương hướng sau:

- Sửa đổi những chuẩn mực đã ban hành sao cho phù hợp với điều kiện của Việt Nam, nhưng giảm đi những khác biệt không cần thiết với chuẩn mực kế toán quốc tế nhằm giúp cho Việt Nam hội nhập với thế giới hơn.

- Tiếp tục xây dựng và ban hành đầy đủ các chuẩn mực kế toán để tạo điều kiện thuận lợi hơn trong việc hiểu và thực hiện các chuẩn mực cũng như phục vụ cho công tác phân tích lợi nhuận.

- Công tác cổ phần hoá của các doanh nghiệp dệt may nhà nước đã và đang được tiến hành khẩn trương, đề nghị Bộ Tài chính, Bộ Công nghiệp, Bộ Kế hoạch Đầu tư, Tổng Cục Thống kê tổ chức hướng dẫn, tập huấn cho các đơn vị về công tác thống kê - kế hoạch, hệ thống lại các chỉ tiêu báo cáo để các đơn vị lập báo cáo tài chính chính xác và đầy đủ, đáp ứng yêu cầu cho phân tích lợi nhuận.

### **3.3.1.2. Về điều kiện nâng cao lợi nhuận**

Để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp dệt may nhà nước phát triển và nâng cao lợi nhuận, Nhà nước cần sớm hoàn thiện các chính sách kinh tế sau:

#### *Thứ nhất, chính sách tài chính và thuế*

- Nhà nước cần có chính sách tiền tệ hỗ trợ để ổn định SXKD cho các DN như ổn định tỷ giá USD/VND nhằm đảm bảo khả năng cạnh tranh, đảm bảo xuất khẩu sang thị trường Mỹ (hiện chiếm tới 54% kim ngạch xuất khẩu của Dệt May Việt Nam).

- Tiếp tục cho các doanh nghiệp xuất khẩu được hưởng ưu đãi bằng cách được vay ngoại tệ để mua nguyên liệu trong nước phục vụ xuất khẩu.

- Ngân hàng nhà nước cần đảm bảo nguồn ngoại tệ để nhập khẩu nguyên liệu cho Ngành Dệt May mà Việt Nam chưa đủ khả năng cung ứng như bông, xơ, hóa chất, thuốc nhuộm...

- Cho phép các DN được mua ngoại tệ dự trữ để đảm bảo cho việc đầu tư máy móc, thiết bị của các dự án đã được phê duyệt.

- Cho phép Công ty Tài chính Dệt May thêm chức năng mua bán ngoại tệ như một số Công ty Tài chính ngành khác để công ty Tài chính DM có thể trở thành công cụ của Tập đoàn Dệt May trong việc điều hòa cán cân thanh toán tiền tệ, giải quyết khó khăn cho các đơn vị trong ngành.

- Cho phép các doanh nghiệp có ngoại tệ được dùng ngoại tệ để thanh toán cho các đơn vị nhập khẩu trong cùng Tập đoàn.

- Cho phép sử dụng vốn ngân sách cho các dự án qui hoạch vùng nguyên liệu, qui hoạch cụm công nghiệp dệt, cho xây dựng cơ sở hạ tầng đối với các cụm công nghiệp dệt mới.

- Cho phép sử dụng vốn ODA không thêm điều kiện vay lại và một phần vốn đối ứng đặc biệt ưu đãi (vay 12 – 15 năm, 2 – 3 năm ân hạn, lãi suất 0 – 1% năm) cho các chương trình phát triển cây bông, trồng dâu nuôi tằm, đầu tư các công trình xử lý nước thải và giải quyết vốn đối ứng xây dựng hạ tầng cho các cụm công nghiệp mới.

- Có cơ chế cho vay ưu đãi để tăng tốc phát triển ngành dệt trong 10 năm từ 2005 – 2015; 50 % tín dụng ưu đãi thời gian vay từ 12 – 15 năm, 2 – 3 năm ân hạn, lãi suất 3,5 – 4 % năm; 50% tín dụng thương mại thông thường. Tập đoàn Dệt May Việt Nam xin vay 50% tổng mức đầu tư cho 5 năm 2005 -2010, khoảng 6.000 tỷ đồng từ nguồn tín dụng ưu đãi của Chính phủ; 50% còn lại, khoảng 6.200 tỷ đồng. Tập đoàn Dệt May sẽ vay thương mại tại các Ngân hàng trong và ngoài nước.

- Đề nghị Chính phủ bảo lãnh cho các doanh nghiệp dệt may nhà nước được mua trả chậm, vay thương mại của các nhà cung cấp hoặc các tổ chức tài chính nước ngoài.

- Doanh nghiệp dệt may nhà nước sử dụng lợi nhuận để tái đầu tư thì được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp với phần đầu tư.

- Áp dụng thuế suất thuế GTGT 5% cho các sản phẩm sợi và vải trong vòng 5 năm 2005 – 2010. Miễn thuế GTGT đối với nguyên phụ liệu, hoá chất, thuốc nhuộm, chất trợ nhập khẩu (sẽ khấu trừ sau).

- Đề nghị Bộ Tài chính xem xét lại việc đánh thuế nhập khẩu 5% đối với nhóm hàng xơ, sợi PE, đồng thời tiếp tục cải cách thủ tục hải quan để rút ngắn thời gian giải phóng hàng, tạo điều kiện giảm chi phí cho các doanh nghiệp.

- Đề nghị Chính phủ hỗ trợ xúc tiến thương mại, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp khai thác thị trường, khách hàng mới, kêu gọi xúc tiến đầu tư... hỗ trợ kinh phí đào tạo nguồn nhân lực, cơ sở hạ tầng, chuyển giao công nghệ, mặt hàng mới.

- Đề nghị Chính phủ đưa danh mục các dự án đầu tư lớn của Ngành Dệt May Việt Nam vào chương trình sử dụng nguồn vốn ODA.

- Đề nghị Bộ Công thương xiết chặt các biện pháp kiểm tra, thanh tra, quản lý thị trường, chống tình trạng làm hàng nhái, hàng giả làm ảnh hưởng đến uy tín của các doanh nghiệp.

*Thứ hai, chính sách phát triển cây bông vải*

Đề nghị Chính phủ chỉ đạo các Bộ, Ngành và UBND các tỉnh sớm thực hiện những vấn đề sau:

- Quy hoạch các vùng trồng bông trên cơ sở bố trí lại cơ cấu cây trồng thích hợp để tăng nhanh diện tích trồng bông.

- Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng như thuỷ lợi, giao thông cho các vùng bông để tăng nhanh diện tích trồng bông.

- Hỗ trợ vốn cho Công ty Bông Việt Nam trong công tác qui hoạch vùng trồng bông, nghiên cứu khoa học, khuyến nông, sản xuất hạt giống, chế biến bông để đủ sức giữ vai trò chủ đạo của ngành sản xuất bông. Cơ cấu vốn đề nghị như sau:

Tổng vốn đầu tư cho ngành bông trong vòng 10 năm 2005-2015 là 1.505 tỷ đồng, trong đó:

+ Vốn ngân sách cấp : 605 tỷ đồng

+ Vốn tự huy động : 300 tỷ đồng

+ Vốn vay tín dụng ưu đãi : 600 tỷ đồng

- Cho phép Công ty Bông Việt Nam thực hiện khoản vay ODA 60 triệu FFr của Chính phủ Pháp (thông qua tổ chức AFD) theo đúng thời hạn 23 năm, 3 năm ân hạn lãi suất 3% năm như phía Pháp đã ký với Việt Nam.

- Đề nghị Chính phủ cho phép ngành bông được sử dụng các quỹ sau:

+ Quỹ hỗ trợ đầu tư phát triển

+ Quỹ bảo lãnh tín dụng để hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong đầu tư tín dụng trồng bông

+ Quỹ bảo hiểm ngành hàng đối với một số loại hàng nông sản xuất khẩu và hàng thay thế nhập khẩu.

### **3.5.2. Về phía doanh nghiệp**

#### **3.5.2.1. Về điều kiện hoàn thiện phân tích lợi nhuận**

*Thứ nhất, hoàn thiện tổ chức bộ máy kế toán*

Để tạo điều kiện thuận lợi cho công tác phân tích lợi nhuận đạt hiệu quả cao, bộ máy kế toán cần được tổ chức khoa học, hợp lý và có sự phối hợp chặt chẽ với các bộ phận khác trong doanh nghiệp nhằm đảm bảo thực hiện khối lượng công tác kế toán theo qui định, đồng thời cung cấp số liệu kịp thời, chính xác cho phân tích lợi nhuận.

*Thứ hai, chú trọng công tác đào tạo cán bộ phục vụ cho công tác phân tích tài chính nói chung và công tác phân tích lợi nhuận nói riêng*

Để đảm nhận công tác kế toán nói chung và phân tích lợi nhuận nói riêng cho doanh nghiệp, cán bộ nhân viên phòng kế toán phải giỏi về chuyên môn, nghiệp vụ trong lĩnh vực tài chính kế toán, hiểu biết về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, hiểu biết về pháp luật, môi trường kinh doanh và xu thế phát triển chung trong khu vực và trên thế giới, đặc biệt là phải giỏi về nghiệp vụ phân tích tài chính doanh nghiệp và phân tích lợi nhuận.

Công tác đào tạo có thể kết hợp dưới nhiều hình thức:

- Lựa chọn cử cán bộ đi học các chương trình cấp bằng đại học, cao học, tiến sĩ về lĩnh vực chuyên môn phù hợp.
- Tổ chức các lớp bồi dưỡng nâng cao kiến thức cho cán bộ bằng cách kết hợp với các trường, các đơn vị đào tạo trong và ngoài nước.

Bên cạnh công tác đào tạo, doanh nghiệp cũng cần có chính sách tuyển dụng cán bộ có trình độ và kinh nghiệm bổ xung cho bộ máy kế toán.

Yếu tố con người luôn đóng vai trò cơ bản trong các lĩnh vực hoạt động, do vậy nâng cao trình độ của cán bộ luôn là điều kiện quan trọng để hoàn thiện công tác kế toán nói chung và phân tích lợi nhuận nói riêng.

#### **3.5.2.2. Về điều kiện nâng cao lợi nhuận**

Để thực hiện các biện pháp nâng cao lợi nhuận, các doanh nghiệp dệt may nhà nước cần sớm thực hiện các điều kiện sau:

*Thứ nhất, hoàn thiện việc xuất khẩu hàng dệt may*

Trong giai đoạn hiện nay, mở rộng thị trường xuất khẩu là con đường khá quan trọng để tăng doanh thu, lợi nhuận cho doanh nghiệp dệt may. Muốn như vậy, các doanh nghiệp dệt may cần tự mình đưa ra các cơ chế nhằm khai thác các nguồn lực thương mại khác nhau hiện đã có mặt tại các thị trường nước ngoài. Hệ thống thương mại cần thiết phải đan xen lẫn nhau, nghĩa là cần coi trọng thiết lập nhiều đầu mối tại một thị trường, đặc biệt là sử dụng các công ty luật của nước ngoài có mặt tại Việt Nam để làm tư vấn pháp luật cho hoạt động xuất khẩu. Ngoài ra các doanh nghiệp dệt may Việt Nam phải đổi mới phương thức tiếp thị xuất khẩu để tăng nhanh việc phát triển thị trường truyền thống cũng như cố gắng thâm nhập và phát triển thị trường mới. Đẩy mạnh áp dụng thương mại điện tử trong sản xuất và kinh doanh xuất nhập khẩu.

*Thứ hai, nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng dệt may Việt Nam*

Hàng dệt may Việt Nam không thể cạnh tranh về giá cả với các nước như Trung Quốc, Ấn Độ hay Indonesia vì các nước này không phải nhập khẩu nguyên vật liệu cho các sản phẩm dệt may như Việt Nam. Vì vậy, Việt Nam cần phải cần phải có chiến lược phát triển bằng cách nâng cao chất lượng sản phẩm thông qua việc đẩy mạnh áp dụng hệ thống CSM (Hệ thống được các nhà bán lẻ hàng đầu tại các thị trường Châu Âu, Nhật Bản và Mỹ công nhận rộng rãi) và đảm bảo thời gian giao hàng nhanh. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp dệt may Việt Nam cần chú ý đến khâu thiết kế sản phẩm với mẫu mã phù hợp. Mỗi doanh nghiệp nên học tập các nhà phân phối hàng dệt may lớn trên thế giới để thiết lập một loại sản phẩm nổi bật cho mình và các bộ sưu tập theo mùa.

*Thứ ba, hoàn thiện việc xây dựng thương hiệu hàng hoá, nâng đẳng cấp doanh nghiệp*

Để xây dựng thương hiệu hàng hoá, nâng cao đẳng cấp doanh nghiệp, tạo điều kiện cho việc tiêu thụ sản phẩm các doanh nghiệp dệt may nhà nước cần phải đảm bảo:

- Tập trung xây dựng để có các chứng chỉ chất lượng ISO-9000, ISO-14000, Tiêu chuẩn sinh thái Eco-tex.



- Các doanh nghiệp may cần tập trung xây dựng để có các chứng chỉ chất lượng ISO-9000, SA-8000 và chứng chỉ riêng của các tập đoàn siêu thị bán lẻ như WalMart, JC Penney, Kohl's, vv...

- Xây dựng hình ảnh Ngành Dệt May Việt Nam chất lượng – trách nhiệm – thân thiện môi trường.

*Thứ tư, tăng cường xây dựng và phát triển vùng nguyên liệu*

Cho đến nay, Việt Nam vẫn phải nhập khẩu khoảng 90% nhu cầu nguyên liệu ban đầu cho Ngành Dệt May. Việc nâng cao tỷ lệ giá trị xuất xứ nội địa trên sản phẩm dệt may là một yêu cầu bắt buộc của thị trường nhập khẩu nhằm nâng cao lợi nhuận cho ngành và đất nước. Vì vậy Tập đoàn Dệt May Việt Nam cần có chiến lược xây dựng, phát triển các vùng nguyên liệu như bông, tơ tằm, xơ sợi tổng hợp, dần dần thay thế cho nguyên liệu phải nhập khẩu từ bên ngoài.

*Thứ năm, tăng cường đầu tư công nghệ mới và thiết bị hiện đại*

Đầu tư các công nghệ mới nhất với các thiết bị hiện đại nhằm tạo ra một bước nhảy vọt về chất lượng sản phẩm để tăng cường sức cạnh tranh của các doanh nghiệp dệt may nhà nước trên thị trường trong và ngoài nước. Mặt khác, các doanh nghiệp cũng cần coi trọng tận dụng các loại thiết bị đã qua sử dụng, với công nghệ tiên tiến từ các nước công nghiệp hoá, thế hệ từ những năm 90 trở lại đây để vừa đảm bảo chất lượng sản phẩm vừa giảm chi phí khấu hao cho doanh nghiệp. Ngoài ra, các doanh nghiệp dệt cần đầu tư phát triển theo hướng chuyên môn hoá cao theo loại công nghệ để nâng cao chất lượng sản phẩm.

### KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Hoàn thiện phân tích lợi nhuận và nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước là một yêu cầu cấp bách để nâng cao hiệu quả quản lý hoạt động và tăng thu nhập cho nền kinh tế quốc dân. Hoàn thiện phân tích lợi nhuận cần đáp ứng các yêu cầu cơ bản sau:

- Đảm bảo phân tích lợi nhuận một cách toàn diện nhằm đáp ứng được nhu cầu về phân tích lợi nhuận cho nhiều đối tượng khác nhau.
- Phù hợp với chế độ chính sách tài chính kế toán hiện hành,
- Có tính khoa học, dễ hiểu, dễ áp dụng để nâng cao tính khả thi và có hiệu quả.
- Phù hợp với đặc điểm kinh doanh của Ngành Dệt May và đặc điểm hoạt động kinh doanh riêng biệt của các doanh nghiệp dệt may nhà nước.

Chương 3 đã nghiên cứu, khái quát các biện pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện phân tích lợi nhuận từ hoàn thiện hệ thống cung cấp thông tin, nội dung phân tích, phương pháp phân tích, các chỉ tiêu phản ánh tỷ suất của lợi nhuận cho đến công tác tổ chức phân tích lợi nhuận. Trên cơ sở hoàn thiện phân tích lợi nhuận, chương 3 đã chỉ ra sự cần thiết phải nâng cao lợi nhuận cho các doanh nghiệp dệt may và đã khái quát các biện pháp chủ yếu nhằm nâng cao lợi nhuận cho các doanh nghiệp dệt may nhà nước.

Để hoàn thiện phân tích lợi nhuận và nâng cao lợi nhuận cho các doanh nghiệp dệt may nhà nước cần có các điều kiện về chính sách của Nhà nước và cả về phía doanh nghiệp cũng phải đổi mới toàn diện về công tác phân tích lợi nhuận và chất lượng công tác quản lý doanh thu và chi phí.

## KẾT LUẬN

Ngành Dệt May là một ngành kinh tế quan trọng. Trong những năm vừa qua, Ngành Dệt May Việt Nam đã phát triển khá nhanh, đạt được những thành tựu đáng kể và đã khẳng định được vai trò của mình trong nền kinh tế quốc dân. Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp dệt may nhà nước có nhiều cơ hội phát triển nhưng cũng phải đối đầu với sức ép cạnh tranh ngày càng tăng. Để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp dệt may nhà nước cần phải không ngừng hoàn thiện về mọi mặt, trong đó cần chú trọng đặc biệt hoàn thiện các công cụ quản lý kinh tế nhằm đạt được hiệu quả cao nhất trong hoạt động kinh doanh. Một trong những công cụ quản lý kinh tế đặc lực là phân tích tài chính, trong đó có phân tích lợi nhuận. Vì vậy, việc hoàn thiện phân tích lợi nhuận để từ đó đưa ra các biện pháp tăng lợi nhuận cho các doanh nghiệp dệt may nhà nước là một nhu cầu cấp thiết. Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn, luận án đã hoàn thành được những vấn đề sau:

Về lý luận, luận án đã tổng hợp và hệ thống hoá, phát triển các vấn đề lý luận cơ bản về phân tích lợi nhuận và các biện pháp nhằm nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp. Ngoài ra, luận án đã làm rõ mọi dung, phương pháp, cơ sở dữ liệu và tổ chức phân tích lợi nhuận trong doanh nghiệp.

Về thực tiễn, luận án nghiên cứu đặc điểm kinh doanh của Ngành Dệt May Việt Nam nói chung và của các doanh nghiệp dệt may nhà nước nói riêng và ảnh hưởng của các đặc điểm này đến công tác phân tích lợi nhuận. Trên cơ sở đó, luận án đã làm rõ và đánh giá thực trạng phân tích lợi nhuận và tình hình áp dụng các biện pháp nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước, nêu lên các kết quả đã đạt được và các vấn đề tồn tại cần khắc phục.

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn, luận án đã hoàn thiện phân tích lợi nhuận và nêu ra các biện pháp nhằm nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước. Bên cạnh đó, luận án cũng đưa ra các điều kiện để thực hiện các biện pháp hoàn thiện phân tích lợi nhuận và nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước.

Luận án có tính khả thi cao và hy vọng được áp dụng trong thực tế, các kết quả nghiên cứu của luận án sẽ góp phần hoàn thiện phân tích lợi nhuận và nâng cao lợi nhuận trong các doanh nghiệp dệt may nhà nước.

## **CÁC CÔNG TRÌNH ĐƯỢC CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN**

1. Đỗ Thị Phương, "Một số giải pháp nâng cao lợi nhuận của Ngành Dệt May Việt Nam", *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, số tháng 01/2009 (139) , trang 30 - 33.
2. Đỗ Thị Phương, "Đổi mới phương pháp phân tích lợi nhuận trong các doanh nghiệp dệt may ở Việt Nam", *Tạp chí Kế toán*, Số đặc biệt Xuân 2009 (76), trang 18 - 20.
3. Đỗ Thị Phương, "Phân tích lợi nhuận dưới góc độ kế toán quản trị trong các doanh nghiệp", *Tạp chí Kế toán*, Số tháng 04/2009 (77), trang 40 - 43.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. David Begg, Stanley Ficher, Rudiger Durubusch (1992), *Kinh tế học*, NXB Giáo dục, Trường Đại học Kinh tế quốc dân
2. Nguyễn Tấn Bình (2004), *Phân tích quản trị tài chính*, NXB Thống kê Thành phố Hồ Chí Minh
3. Bộ Tài chính (2006), *Chế độ kế toán doanh nghiệp*, NXB Tài chính
4. Bộ Tài chính (2005), *Cải cách, đổi mới doanh nghiệp Nhà nước*, NXB Tài chính, Hà Nội
5. Bộ Tài chính (2002) *Thông tư 89/2002/TT-BTC hướng dẫn thực hiện chuẩn mực kế toán số 14 “Doanh thu và thu nhập khác”*, NXB Tài chính, Hà Nội
6. Bộ Công nghiệp, Tổng Công ty Dệt May Việt Nam (2005), *Qui hoạch phát triển Ngành Dệt May Việt Nam đến năm 2015 - tầm nhìn 2020*
7. Ngô Thế Chi, Đoàn Xuân Tiên, Vương Đình Huệ (1995), *Kế toán, kiểm toán và phân tích tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội
8. Ngô Thế Chi, Nguyễn Trọng Cơ (2000), *Đọc, lập và phân tích báo cáo tài chính trong công ty cổ phần*, NXB Tài chính, Hà Nội
9. Ngô Thế Chi (1999), *Kế toán quản trị và các tình huống cho nhà quản lý*, NXB Thống kê, Hà Nội
10. Nguyễn Văn Công( 2005), *Chuyên khảo về Báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra, phân tích Báo cáo tài chính*, NXB Tài chính
11. Nguyễn Văn Công, Nguyễn Năng Phúc, Trần Quý Liên (2002) *Lập, đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính*, NXB Tài chính, Hà Nội
12. Nguyễn Trọng Cơ (1999), *Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp cổ phần phi tài chính ở Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội
13. Cục phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (2006), *Kế toán quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ*, NXB Phụ nữ, Hà Nội
14. Thế Đạt (1982), *Phương pháp phân tích kinh tế trong các xí nghiệp công nghiệp*, NXB Lao động

15. Phạm Văn Dược, Đặng Kim Cương (2003), *Phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB Thống kê, Hà Nội
16. Vũ Duy Hào (2000), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội
17. Hội đồng Trung ương chỉ đạo biên soạn giáo trình quốc gia, các bộ môn khoa học Mác – Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh (2002), *Giáo trình kinh tế chính trị học chính trị Mác – Lênin*, NXB chính trị quốc gia
18. Trương Mộc Lâm, Đỗ Văn Thành, Nguyễn Đình Kiệt, Bạch Đức Hiền, Huỳnh Đình Trữ (1991), *Tài chính doanh nghiệp*, NXB thống kê, Hà Nội
19. Võ Viết Lượng (2004) *Phân tích năng lực sản xuất-kinh doanh của các doanh nghiệp xây dựng thuộc Bộ Văn Hoá - Thông tin*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội
20. Trần Hoài Nam(1995), *Kế toán tài chính quản trị giá thành*, NXB thống kê, Hà Nội
21. Phan Quang Niệm(2002), *Phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB thống kê Hà Nội
22. Jossette Peyrard (1994), *Quản lý tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội
23. Jossette Peyrard (1997), *Phân tích tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội
24. Nguyễn Năng Phúc (2007), *Kế toán quản trị doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội
25. Nguyễn Năng Phúc (2004), *Phân tích tài chính trong các công ty cổ phần ở Việt Nam*, NXB Tài chính, Hà Nội
26. Nguyễn Năng Phúc(2003), *Phân tích kinh tế doanh nghiệp – Lý thuyết và thực hành*, NXB Tài chính, Hà Nội
27. PricewaterhouseCoopers (2003), *Kế hoạch tái cơ cấu Tổng Công ty dệt may Việt nam*, Ban Chỉ đạo Đổi mới và Phát triển Doanh nghiệp
28. David Ricardo (2002), *Những nguyên lý của kinh tế chính trị học và thuế khoá*, NXB chính trị quốc gia
29. Paul A.Samuelson,William D,Nordhaus(1997), *Kinh tế học*, NXB chính trị quốc gia
30. Nguyễn Hải Sản (1996), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê
31. Đào Văn Tài, Võ Văn Nhị, Trần Anh Hoa (2003), *Kế toán quản trị áp dụng cho các doanh nghiệp Việt Nam*, NXB Tài chính, Hà Nội
32. Tập đoàn Dệt May Việt Nam (2008), *Báo cáo Tổng kết tình hình sản xuất kinh doanh năm 2007*

33. Tập đoàn Dệt May Việt Nam, Viện Dệt May (12/2008) *Qui hoạch phát triển Ngành Dệt May đến năm 2015, định hướng đến năm 2020*
34. Trương Bá Thanh, Trần Đình Khôi Nguyên (2001), *Phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB Giáo dục, Hà Nội
35. Nguyễn Văn Thụ (2003), *Phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB Giao thông vận tải, Hà Nội
36. Tổng Công ty Dệt May Việt Nam (2004), *Lộ trình các giải pháp tăng năng lực cạnh tranh của Tổng Công ty Dệt May Việt Nam*
37. Trường Đại học Kinh tế quốc dân (2004), *Giáo trình kế toán quản trị*, NXB Tài chính, Hà Nội
38. Trường Đại học Kinh tế quốc dân (2002), *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*, NXB Giáo dục, Hà Nội
39. Trường Đại học kinh tế quốc dân (2001), *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB thống kê, Hà Nội
40. Trường Đại học kinh tế quốc dân (2002), *Kinh tế chính trị học*, NXB Thống kê
41. Trường Đại học Tài chính - Kế toán Hà Nội (1999), *Kế toán quản trị*, NXB Tài chính, Hà Nội
42. Charlie J. Woelfel (1991), *Phân tích hoạt động tài chính ở các doanh nghiệp*, NXB Khoa học và kỹ thuật, Hà Nội

#### **TÀI LIỆU TIẾNG ANH**

43. Sorinel Capusneanu, (2006), *Activity-based Costing Method (ABC) and its possible applications in Textile Industry*, Doctor's Thesis, The Academy of Economic Study, Bucharest
44. George Foster (1986), *Financial statement analysis*, Prentice–Hall International, Inc
45. Garrison, Noreen, Brewer (2008), *Managerial Accounting*, McGraw Hill-USA
46. Charles H. Gibson (1995), *Financial statement analysis*, South – Western College Publishing
47. Jennifer Harris (1993), *5000 years of Textile*, British Museum Press

48. Institute of Economics – IDRC/CIDA Project, Analysis of competitiveness of textile & garment firms in Vietnam, *A cost-based approach* (11/2001)
49. Goto Kenta, Industrial Upgrading of the Vietnamese Garment Industry, *An Analysis from the Global Value Chains Perspective*, RCAPS Working Paper No,07-1, June 2007
50. <http://www.thaitextile.org/statistic/statistic.asp>: *Textile & Clothing; Thai GDP; Garment Export; Yarn production & Consumption 1994-2007*
51. <http://www.einnews.com/china/newsfeed-china-textile>: *Profit analysis of garment industry*, (10/2008)
52. <http://www.just-style.com/article.aspx?id=102651>: *Global market review of clothing-forecasts to 2014*, (10/2008)
53. <https://community.dynamics.com/blogs/.../profit+analysis>: *Profitability in Textile and Garment Enterprises*, (10/2008)
54. [http://www.reportsfromchina.com/textiles – industry – investment - analysis report.aspx](http://www.reportsfromchina.com/textiles-industry-investment-analysis-report.aspx): *China industry research and investment analysis of textiles industry in 2008*
55. <http://info.hktdc.com/report/indprof/indprof-061207.htm>: *Analysis of textile industry operations*, (25 December 2006)
56. <http://researchandmarkets.com/reports>: *China Textile & Garment Industry Report in 2007*

## **TÀI LIỆU TIẾNG PHÁP**

57. Collection entreprises (1988), *Méthode d'analyse financière*, Banque de France
58. Walder Masiéri(1995), *Mathématiques financières*, Notions Essentielles