

TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUY NHƠN
KHOA KINH TẾ & KẾ TOÁN



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

tài:

**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA
CÔNG TY TNHH THIÊN NAM**

Sinh viên thực hiện : Lê Thị Kim Phụng

Lớp : Kế toán – K35A

Giảng viên hướng dẫn : Th.S Lê Văn Tuấn Vy

Bình Nh, tháng 05 năm 2016

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HỌC ĐƠN

Họ tên sinh viên thực hiện: Lê Thị Kim Phụng

Lớp: Kế toán 35A

Khóa: 35

Tên tài: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thiên Nam

Tính chất của tài:

I. Nội dung của nhận xét:

1. Tình hình thực hiện:

.....

.....

2. Nội dung của tài:

.....

- Cơ sở lý thuyết:

.....

- Cơ sở số liệu:

.....

- Phương pháp ghi chép quy định:

.....

3. Hình thức của tài:

.....

- Hình thức trình bày:

.....

- Kỹ thuật của tài:

.....

4. Nhận xét khác:

II. Đánh giá cho điểm:

Tiến trình làm tài:

Nội dung tài:

Hình thức tài:

Tổng cộng:

Ngày ...tháng....năm 2016

Giáo viên học đơn

NH ẬN XÉT C Ạ GI ỚO VI ỚN PH ỚN BI ỚN

H Ớt Ớn sinh vi Ớn th Ớc hi Ớn: L Ớ Th Ớ Kim Ph Ớng

L Ớp: K Ớ to Ớn 35A

Kh Ớa: 35

T Ớn Ớt Ới: Ph Ớn t Ớch hi Ớu qu Ớ kinh doanh c Ớ Ớ Ớng ty TNHH Thi Ớn Nam

T Ớnh ch Ớ t c Ớ Ớ Ớt Ới:

I. N Ới dung c Ớ Ớ nh Ớn x Ớt:

.....
.....
.....
.....
.....

II. H Ớnh th Ớ c c Ớ Ớ Ớt Ới:

H Ớnh th Ớ c tr Ớnh b Ới:

.....

K Ớ t c u c Ớ Ớ Ớt Ới:

.....

III. Nh Ớng nh Ớn x Ớt kh Ớc:

IV. Ớnh gi Ớ cho Ới m:

N Ới dung Ớt Ới:

H Ớnh th Ớ c Ớt Ới:

T Ớng c Ớng:

Ngàyth Ớng....n Ớm 2016

Gi Ớo vi Ớn ph Ớn bi Ớn

M C L C

M C L C

DANH M C CH VI T T T

DANH M C S , B NG BI U

L IM U..... 1

CH NG 1 C S LÝ LU N CHUNG V PHÂN TÍCH HI U QU

KINH DOANH C A DOANH NGHI P..... 3

1.1. Khái quát chung v hi u qu kinh doanh c a doanh nghi p 3

1.1.1. Phân bi t hi u qu và k t qu3

1.1.2. Khái ni m v hi u qu kinh doanh3

1.1.3. Phân lo i hi u qu kinh doanh.....3

1.1.3.1. Hi u qu kinh t3

1.1.3.2. Hi u qu xã h i.....4

1.1.4. B n ch t c a hi u qu kinh doanh4

1.2. Ngu n tài li u s d ng phân tích 5

1.2.1. Ngu n tài li u bên trong doanh nghi p.....5

1.2.1.1. B ng cân i k toán:6

1.2.1.2. Báo cáo k t qu ho t ng kinh doanh:12

1.2.1.3. Báo cáo l u chuy n ti n t :13

1.2.1.4. Thuy t minh báo cáo tài chính:20

1.2.2. Ngu n tài li u bên ngoài DN.....21

1.3. Các ph ng pháp s d ng trong phân tích hi u qu kinh doanh..... 21

1.3.1. Ph ng pháp so sánh21

1.3.2. Ph ng pháp chi ti t.....23

1.3.3. Ph ng pháp lo i tr24

1.3.4. Ph ng pháp liên h cân i.....27

1.3.5. Ph ng pháp phân tích Dupont28

1.3.7. Các ph ng pháp phân tích khác.....29

1.4. Các ch tiêu phân tích hi u qu kinh doanh t ng quát 30

1.5. N i dung phân tích hi u qu kinh doanh c a DN..... 32

1.5.1. ánh giá khái quát hi u qu kinh doanh32

1.5.2. Phân tích hi u qu kinh doanh qua các ch tiêu hi u qu33

1.5.2.1. Các ch tiêu phân tích hi u qu s d ng tài s n33

1.5.2.2. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn.....	36
1.5.2.3. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.....	40
CHƯƠNG 2 PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THIÊN NAM.....	41
2.1. Giới thiệu khái quát về Công ty TNHH Thiên Nam.....	41
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH Thiên Nam.....	41
2.1.1.1. Tên, địa chỉ Công ty.....	41
2.1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH Thiên Nam....	41
2.1.1.3. Quy mô hiện tại của công ty.....	42
2.1.1.4. Kết quả kinh doanh của Công ty, đóng góp vào ngân sách qua các năm	43
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của Công ty TNHH Thiên Nam.....	43
2.1.2.1. Chức năng.....	43
2.1.2.2. Nhiệm vụ.....	44
2.1.3. Các chỉ mục hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.....	44
2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các loại hàng hoá chủ yếu.....	44
2.1.3.2. Thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của Công ty.....	44
2.1.3.3. Vốn kinh doanh của công ty.....	45
2.1.3.4. Các chỉ mục nguồn lực chủ yếu.....	45
2.1.4. Các chỉ mục tài chính SXKD và tài chính quản lý tại công ty.....	46
2.1.4.1. Các chỉ mục tài chính SXKD.....	46
2.1.4.2. Các chỉ mục tài chính quản lý.....	50
2.1.5. Các chỉ mục tài chính kế toán tại công ty TNHH Thiên Nam.....	51
2.1.5.1. Mô hình tài chính kế toán.....	51
2.1.5.2. Bảng máy kế toán tại Công ty TNHH Thiên Nam.....	52
2.1.5.3. Hình thức kế toán áp dụng tại công ty TNHH Thiên Nam.....	53
2.2. Phân tích hiệu quả SXKD tại công ty TNHH Thiên Nam.....	55
2.2.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh.....	55
2.2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh qua các chỉ tiêu hiệu quả.....	60
2.2.2.1. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng tài sản.....	60
2.2.2.2. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn.....	73
2.2.2.3. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.....	78

CHƯƠNG 3 M T S Ý KI N NH N XÉT VÀ GI I PHÁP NH M	
NÂNG CAO HI U QU KINH DOANH C A CÔNG TY TNHH	
THIÊN NAM	82
3.1. Nh n xét chung v công tác k toán c a công ty TNHH Thiên Nam	82
3.2. Nh n xét v hi u qu kinh doanh c a công ty TNHH Thiên Nam.....	83
3.3. M t s bi n pháp nh m nâng cao hi u qu kinh doanh t i công ty TNHH	
Thiên Nam.....	86
3.3.1. Nâng cao hi u qu s d ng TSNH	86
3.3.2. T ng c ng huy ng v n ch s h u, gi m n ph i tr	88
3.3.3. ào t o nâng cao trình , nâng cao tay ngh cho ng i lao ng.....	90
3.3.4. Ki m soát chi phí và th c hi n chính sách ti t ki m chi phí ch t ch	91
3.3.5. Chú tr ng n m ng đ báo, l p k ho ch kinh doanh, chi n l c kinh	
doanh.....	92
3.3.6. Nâng cao hi u qu c nh tranh.....	93
3.3.7. u t mua s m máy móc TSC	94
K T LU N.....	96
DANH M C TÀI LI U THAM KH O	
PH L C	

DANH MỤC CHỈ VI TẾT

STT	Chỉ viết tắt	Chỉ viết đầy đủ
1	Bq	Bình quân
2	BTC	B tài chính
3	CN	Công nhân
4	CP QLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
5	CPBH	Chi phí bán hàng
6	CPTC	Chi phí tài chính
7	CSH	Chức vụ
8	Cty	Công ty
9	DN	Doanh nghiệp
10	DTT	Doanh thu thuần
11	GTGT	Giá trị gia tăng
12	HTK	Hàng tồn kho
13	LNST	Lợi nhuận sau thuế
14	LNTT	Lợi nhuận trước thuế
15	LNT	Lợi nhuận thuần
16	MS	Mã số
17	NPT	Nợ phải trả
18	NSNN	Ngân sách nhà nước
19	NVL	Nguyên vật liệu
20	Q	Quy định
21	SX	Sản xuất
22	SXKD	Sản xuất kinh doanh
23	TMCP	Thương mại công nghiệp
24	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
25	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
26	TSC	Tài sản cố định
27	TSDH	Tài sản dài hạn
28	TSNH	Tài sản ngắn hạn
29	TT	Thông tin
30	UBND	Ủy ban nhân dân
31	XDCB	Xây dựng cơ bản
32	XK	Xuất khẩu

DANH MỤC SƠ LƯỢC, BẢNG BIỂU

BẢNG

Bảng 1.1. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh đồng so sánh.....	33
Bảng 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2013 đến năm 2015.....	43
Bảng 2.2. Tình hình sử dụng TSC	45
Bảng 2.3. Tình hình lao động tính đến tháng 3 năm 2016.....	46
Bảng 2.4. Báo cáo kết quả kinh doanh đồng so sánh trong giai đoạn 2013 – 2015.....	56
Bảng 2.5. Các nhóm chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn	62
Bảng 2.6. Bảng phân tích hiệu quả chi phí trong giai đoạn 2013 – 2015.....	79

SƠ

Sơ đồ 2.1. Quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm của Cty TNHH Thiên Nam	46
Sơ đồ 2.2: Cấu trúc SXKD tại Công ty TNHH Thiên Nam.....	48
Sơ đồ 2.3. Bộ máy quản lý của Cty TNHH Thiên Nam	50
Sơ đồ 2.4. Tổ chức bộ máy kế toán tại Cty TNHH Thiên Nam	52
Sơ đồ 2.5: Hình thức ghi sổ kế toán “chứng từ ghi sổ”	54

L I M U

1. Tính cấp thiết của tài

Trong giai đoạn hiện nay, khi nền kinh tế cá nhân chuyển sang nền kinh tế thị trường thì sự cạnh tranh của các doanh nghiệp ngày càng khốc liệt hơn nữa. Vì vậy đòi hỏi các nhà quản trị của công ty phải biết rõ thế lực của công ty mình mà đưa ra những phương hướng phát triển phù hợp.

Chính vì vậy nhà quản trị phải tiến hành nghiêm túc việc phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của mình. Việc phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty là một việc cần thiết, đó có thể thấy được tình hình sử dụng tài sản, tình hình sử dụng vốn như thế nào, có thể tiết kiệm hay không, có những ưu điểm nào, nhược điểm nào cần khắc phục. Nhiệm vụ chính chung là nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty, giúp cho các nhà quản trị của doanh nghiệp kiểm tra chính xác các hoạt động kinh doanh, phát hiện những điểm không phù hợp để hoàn thiện các chính sách tài chính, dự kiến xu hướng kinh doanh, góp phần tạo điều kiện cho doanh nghiệp tăng trưởng và phát triển bền vững.

Chính vì những vấn đề quan trọng của việc phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nên em chọn đề tài: **“Phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH Thiên Nam”**.

2. Mục đích nghiên cứu

Khóa luận tốt nghiệp của tôi thể hiện những gì quy định các mục đích sau:

- Hiểu và nắm vững những kiến thức cơ bản, trong đó chủ yếu là lý thuyết về phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH Thiên Nam.

- Dựa vào thực trạng đã phân tích, tôi rút ra nhận xét và đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH Thiên Nam.

3. Nội dung và phạm vi nghiên cứu

- Nội dung nghiên cứu của khóa luận tốt nghiệp này là phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH Thiên Nam.

- Phạm vi nghiên cứu

+ Phạm vi về không gian

Khóa luận tốt nghiệp của tôi tiến hành tại công ty TNHH Thiên Nam.

+ Phạm vi về thời gian

Khóa luận tốt nghiệp được thực hiện từ ngày 18 tháng 1 đến hết ngày 3 tháng 4 năm 2016 và sử dụng số liệu tài chính của công ty TNHH Thiên Nam trong 3 năm từ năm 2013 đến năm 2015.

4. Phương pháp nghiên cứu

Dựa vào những kiến thức đã học kết hợp với tình hình thực tiễn và thông tin thực tế trong quá trình học tập, tiến hành tìm kiếm và thực hiện khóa luận tốt nghiệp dựa trên những phương pháp đã học, trong đó các phương pháp phân tích như: phương pháp so sánh, phương pháp chi tiết, phương pháp loại trừ, phương pháp phân tích Dupont,... được sử dụng chủ yếu.

5. Những đóng góp của tài

Về mặt lý luận: giúp củng cố kiến thức đã học và vận dụng vào thực tiễn tìm kiếm và thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty.

Về mặt thực tiễn: phân tích thực trạng, nêu ra những điểm mạnh, điểm yếu và đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH Thiên Nam.

6. Kết luận của Khóa luận tốt nghiệp

Ngoài phần mở đầu và kết luận thì kết luận của khóa luận tốt nghiệp bao gồm 3 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận chung về phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

- Chương 2: Phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH Thiên Nam

- Chương 3: Một số kiến nghị xét và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Nam.

Thời gian thực tập tại công ty TNHH Thiên Nam có hạn cùng với những kiến thức còn hạn chế nên bài khóa luận tốt nghiệp của em còn nhiều thiếu sót, rất mong nhận được ý kiến đóng góp của quý thầy cô. Qua đây, em xin chân thành cảm ơn cô giáo hướng dẫn Thạc sĩ Lê Văn Tuấn Vy và các anh chị trong phòng kế toán cũng như các phòng ban khác tại công ty đã tận tình giúp đỡ em hoàn thiện bài khóa luận tốt nghiệp của mình.

Bình nh, ngày 26 tháng 05 năm 2016

Sinh viên thực hiện

Lê Thị Kim Phương

CHƯƠNG 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Khái quát chung về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

1.1.1. Phân biệt hiệu quả và lợi nhuận

Lợi nhuận là nhàn thành quả DN đạt được trong quá trình hoạt động của mình, bao gồm:

+ Lợi nhuận trung gian như: chênh lệch sản phẩm sản xuất, chênh lệch tiêu thụ, doanh thu tiêu thụ.

+ Lợi nhuận cuối cùng như: lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế...

Hiệu quả là chỉ tiêu phản ánh kết quả thu được trong mối quan hệ với nguồn lực sử dụng (tài sản, nguồn vốn, lao động, chi phí...):

$$\text{Hiệu quả} = \frac{\text{Kết quả thu ra}}{\text{Nguồn lực đầu vào}}$$

Hoặc

$$\text{Hiệu quả} = \frac{\text{Nguồn lực đầu vào}}{\text{Kết quả thu ra}}$$

Như vậy, xác định các chỉ tiêu phân tích hiệu quả cần có các tài liệu về các chỉ tiêu phản ánh kết quả thu ra và nguồn lực đầu vào.

1.1.2. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế cụ thể biểu hiện bằng hình thức chỉ tiêu kinh tế cần thống nhất lập trên cơ sở so sánh tổng quan giữa kết quả thu ra với chi phí hoặc các yếu tố đầu vào, qua đó phản ánh trình sử dụng chi phí và các yếu tố đầu vào nhằm đạt được kết quả cao nhất trong điều kiện kết hợp hài hòa giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

1.1.3. Phân loại hiệu quả kinh doanh

Căn cứ vào nội dung và tính chất của kết quả công nghiệp đáp ứng nhu cầu sản phẩm của mục tiêu, người ta chia hiệu quả SXKD thành hai loại là hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

1.1.3.1. Hiệu quả kinh tế

Hiệu quả kinh tế là mối quan hệ giữa kết quả SX và kinh tế thuần túy của sản phẩm với chi phí bỏ ra trong việc sử dụng các nguồn lực, tức là hiệu quả kinh tế là

tác động của xã hội tới các trong quá trình SX và kinh doanh cũng như quá trình tái tạo SX xã hội trong việc tạo ra các dịch vụ và các dịch vụ khác, bao gồm các hiệu quả sau:

- Hiệu quả của các hoạt động SXKD chính và phụ là khoản chênh lệch giữa doanh thu tiêu thụ sản phẩm và cung cấp dịch vụ và chi phí cho việc SXKD khi sản phẩm và dịch vụ đó.

- Hiệu quả do các hoạt động khác mang lại là lợi nhuận thực do kết quả của các hoạt động kinh tế khác.

1.1.3.2. Hiệu quả xã hội

Hiệu quả xã hội trong quá trình SXKD biểu hiện qua việc đóng góp của DN vào nền kinh tế xã hội. Khi DN hoạt động SXKD có hiệu quả xã hội thì có đóng góp cho nền kinh tế, xã hội trên những khía cạnh:

- Tạo sản phẩm xã hội.

- Nâng cao chất lượng hàng hóa, hạ thấp giá thành, góp phần nâng cao trình độ nền kinh tế.

- Tạo việc làm cho nhiều lao động.

- Tạo nguồn thu cho ngân sách.

1.1.4. Bản chất của hiệu quả kinh doanh

Theo nghĩa tổng quát thì hiệu quả kinh tế là phạm trù phản ánh trình độ quản lý, mức độ thực hiện có kết quả cao về nhiệm vụ kinh tế xã hội mà ra với chi phí nhỏ nhất.

Phạm trù kinh tế có hai góc độ là định tính và định lượng:

- Về mặt định lượng: hiệu quả kinh tế của việc thực hiện nhiệm vụ kinh tế xã hội biểu hiện mức độ quan hệ giữa kết quả thu được với chi phí bỏ ra. Nếu xét cùng một công việc thì hiệu quả kinh tế khi kết quả thu được lớn hơn chi phí bỏ ra, chênh lệch càng lớn thì hiệu quả càng cao.

- Về mặt định tính: mức độ hiệu quả kinh tế thực sự phản ánh trình độ quản lý SXKD.

Hiệu quả kinh tế không đồng nghĩa với kết quả kinh tế. Hiệu quả kinh tế là phạm trù so sánh, thể hiện mối quan tâm giữa cái bỏ ra và cái thu được. Kết quả thực là yếu tố cần thiết để phân tích đánh giá hiệu quả thực tiễn bản thân mình,

kết quả của thị trường nào và chi phí nào, có nghĩa riêng kết quả của thị trường nào.

Bản chất của hiệu quả kinh tế là biểu hiện mức tiêu phát triển kinh tế và các hoạt động SXKD, tức là thỏa mãn tốt hơn nhu cầu của thị trường. Vì vậy, nói hiệu quả là nói đến mức thỏa mãn nhu cầu về vật chất và sự đồng thuận của các bên liên quan là nói đến kết quả kinh tế trong việc thỏa mãn nhu cầu.

1.2. Nguồn tài lực sử dụng phân tích

1.2.1. Nguồn tài lực bên trong doanh nghiệp

Thông tin bên trong của một DN là mọi nguồn thông tin liên quan đến DN đó. Ví dụ: thông tin về thị trường của DN, thông tin về nhân sự, ... trong đó, hệ thống báo cáo tài chính và báo cáo kế toán quản trị của DN, sản phẩm cuối cùng của công tác kế toán thông tin và kế toán là nguồn thông tin cơ bản nhất, mang tính bắt buộc. Thông tin kế toán phản ánh một cách hệ thống tình hình tài sản của một DN tại thời điểm, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình sử dụng vốn trong những thời điểm nhất định. Thông tin kế toán cũng giúp cho các hoạt động sử dụng thông tin tài chính như phân tích các chỉ số tài chính, tình hình SXKD của DN để đưa ra quyết định phù hợp. Sản phẩm cuối cùng của chu trình kế toán số liệu là hệ thống báo cáo kế toán của DN. Vì vậy, thông tin kế toán cũng phản ánh đầy đủ trong hệ thống báo cáo kế toán của DN.

Hệ thống báo cáo tài chính được quy định trong chế độ kế toán tại Thông tư số 200/2014/TT – BTC ban hành vào ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính.

Bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- Thuyết minh báo cáo tài chính

Trong đó, bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là hai nguồn tài lực chủ yếu.

1.2.1.1. Bảng cân đối kế toán:

a) Mục đích của Bảng cân đối kế toán:

Bảng cân đối kế toán là Báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định. Số liệu trên Bảng cân đối kế toán cho biết toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp theo các chủ sở hữu và các chủ nợ về hình thành các tài sản đó. Các số liệu vào Bảng cân đối kế toán có thể nghiên cứu, đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp.

b) Nguyên tắc lập và trình bày Bảng cân đối kế toán:

Theo quy định tại Chương mục kế toán “Trình bày Báo cáo tài chính” khi lập và trình bày Bảng cân đối kế toán phải tuân thủ các nguyên tắc chung về lập và trình bày Báo cáo tài chính. Ngoài ra, trên Bảng cân đối kế toán, các khoản mục Tài sản và Nợ phải trả được trình bày riêng biệt thành ngắn hạn và dài hạn, tùy theo thời hạn của chu kỳ kinh doanh bình thường của doanh nghiệp, cụ thể như sau:

- Đối với doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh bình thường trong vòng 12 tháng, thì Tài sản và Nợ phải trả được phân thành ngắn hạn và dài hạn theo nguyên tắc sau:

+ Tài sản và Nợ phải trả được thu hồi hay thanh toán trong vòng không quá 12 tháng tiếp theo thời điểm báo cáo được xếp vào loại ngắn hạn;

+ Tài sản và Nợ phải trả được thu hồi hay thanh toán từ 12 tháng trở lên tiếp theo thời điểm báo cáo được xếp vào loại dài hạn.

- Đối với doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh bình thường dài hạn 12 tháng, thì Tài sản và Nợ phải trả được phân thành ngắn hạn và dài hạn theo tiêu chí như sau:

+ Tài sản và Nợ phải trả được thu hồi hay thanh toán trong vòng một chu kỳ kinh doanh bình thường được xếp vào loại ngắn hạn;

+ Tài sản và Nợ phải trả được thu hồi hay thanh toán trong thời gian dài hạn một chu kỳ kinh doanh bình thường được xếp vào loại dài hạn.

Trong hợp lệ này, doanh nghiệp phải thuyết minh rõ các chi tiết xác định chu kỳ kinh doanh thông thường, thời gian bình quân của chu kỳ kinh doanh

thông thường, các bên chủ nợ chủ sở hữu, kinh doanh cá nhân nghiệp vụ ngành, lĩnh vực doanh nghiệp hàng.

- Đối với các doanh nghiệp do tính chất hoạt động không thể đưa vào chủ tài khoản phân biệt giữa ngắn hạn và dài hạn, thì các Tài sản và Nợ phải trả trình bày theo tính thanh khoản giảm dần.

Khi lập Bảng cân đối kế toán hàng ngày các nội dung trên và nội dung dưới trừ chưa có tài khoản nhân, nội dung trên phải chi tiết hơn loại trừ tất cả các khoản mục phát sinh từ các giao dịch nội bộ, như các khoản phải thu, phải trả, cho vay nội bộ giữa nội dung trên và nội dung dưới, giữa các nội dung dưới với nhau.

Khi thu loại trừ các khoản mục nội bộ khi hàng ngày Báo cáo giữa nội dung trên và dưới hạch toán phải thu và chi tiết hàng ngày kế toán thu nhập và Báo cáo tài chính. Các chi tiêu không có số liệu cụ thể trình bày trên Bảng cân đối kế toán. Doanh nghiệp hàng ngày ảnh hưởng tất cả các chi tiêu theo nguyên tắc liên tục trong môi trường.

c) Phương pháp lập Bảng cân đối kế toán:

Xem hàng ngày nội dung Thông tư 200/2014/TT-BTC và Quy định số 48/2006/QĐ-BTC và hệ thống Tờ trình hạch toán kế toán.

d) Chiều hướng Bảng cân đối kế toán:

* Nội dung, ý nghĩa của chi tiêu “Tiền và các khoản tiền gửi” (MS 110):

Phản ánh toàn bộ số tiền và các khoản tiền gửi hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo, gồm: tiền mặt tại quỹ, vàng bạc, kim khí quý, đá quý, tiền gửi ngân hàng (không kỳ hạn), tiền gửi chuyển và các khoản tiền gửi (các khoản gửi ngắn hạn như kỳ phiếu ngân hàng, tín phiếu kho bạc... có thể hiện thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng, có khả năng chuyển đổi thành tiền mặt ngay xác nhận và không có rủi ro trong chuyển đổi thành tiền mặt ngay mua khoản đầu tư thời điểm báo cáo).

Chi tiêu mã số 110 phản ánh các loại tài sản có tính thanh khoản rất cao, có thể sử dụng ngay để thanh toán, chi tiêu; ngược lại thì có thể áp dụng ngay các nhu cầu sử dụng hàng ngày có thể do doanh nghiệp lập

toán không hợp lý hoặc lãng phí vốn do không cần dùng trị t ; n u d
tr ít thì có thể do doanh nghiệp sử dụng vốn ngắn hạn nh m m c ích
ki m l i nhanh hoặc l p d toán hợp lý nh ng c ng có thể nh h ng n kh
n ng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

* Nội dung, ý nghĩa của chỉ tiêu “Các khoản nợ tài chính ngắn hạn”
(MS 120):

Phản ánh tổng giá trị của các khoản nợ ngắn hạn (sau khi đã trừ đi
phòng giảm giá chi ng khoán kinh doanh), bao gồm: Chi ng khoán n m gi vì
m c ích kinh doanh, các khoản nợ n m gi n ngày áo h n và các
khoản nợ khác có k h n còn l i không quá 12 tháng kể từ th i i m báo
cáo.

Các khoản nợ ngắn hạn được phản ánh trong chỉ tiêu này không bao
g m các khoản nợ ngắn hạn đã trình bày trong chỉ tiêu “Các khoản
t ng ng ti n”, chỉ tiêu “Ph i thu v cho vay ngắn hạn”.

Chỉ tiêu MS 120 cho biết tình hình nợ tài chính của doanh nghiệp và kh
n ng t n d ng vốn nhàn r i.

* Nội dung, ý nghĩa của chỉ tiêu “Các khoản phải thu ngắn hạn” (MS
130):

Phản ánh toàn bộ giá trị của các khoản phải thu ngắn hạn có k h n thu
h i còn l i không quá 12 tháng hoặc trong m t chu k kinh doanh thông
th ng t i th i i m báo cáo (sau khi trừ đi phòng phải thu ngắn hạn khó
ò), nh : Phải thu của khách hàng, trả trước cho người bán, phải thu n i b ,
ph i thu theo t i n k ho ch h p ng xây d ng, ph i thu v cho vay và
ph i thu ngắn hạn khác

Các khoản phải thu ngắn hạn là tài sản doanh nghiệp của các cá nhân,
t ch c chi m d ng sử dụng tạm thời do các chính sách tín d ng th ng m i,
các quan hệ tài chính n i b ... Về mặt pháp lý, các khoản phải thu ngắn
c coi là khoản sử dụng bất hợp pháp của khách hàng n u giá trị các khoản
này nằm ngoài thời hạn thanh toán.

Khoản phải thu ngắn hạn nếu được thu hồi (giảm phải thu) sẽ là nguồn
b sung cho vốn kinh doanh (b sung t i n) phản ánh khả năng quản lý và thu
h i n t t; còn nếu có giá trị quá lớn có nghĩa là doanh nghiệp vốn b

chi m d ng nhi u, kh n ng qu n lý và thu h i n kém ho c ang s d ng tín d ng th ng m i thúc y tiêu th ; n u có giá tr quá nh có ngh a là doanh nghi p ang th t ch t tín d ng th ng m i.

* N i dung, ý ngh a c a ch tiêu “Hàng t n kho” (MS 140):

Ph n ánh toàn b giá tr hi n có c a các lo i Hàng t n kho đ tr cho quá trình s n xu t kinh doanh c a doanh nghi p t i th i i m báo cáo (sau khi ã tr i đ phòng gi m giá hàng t n kho) bao g m: Hàng mua ang i ng, Nguyên v t li u, công c d ng c , thành ph m, hàng hóa, chi phí s n xu t, kinh doanh đ dang; hàng g i i bán, hàng hóa kho b o thu . Ch tiêu này không bao g m giá tr chi phí s n xu t kinh doanh đ dang dài h n và giá tr thi t b , v t t , ph tùng thay th dài h n.

Giá tr kho n m c này tùy thu c r t nhi u vào c i m ho t ng cung ng, s n xu t và tiêu th , chính sách đ tr c a doanh nghi p, c i m c a m i lo i hàng t n kho.

Ví d : Hàng t n kho c a doanh nghi p n m nay t ng so v i n m tr c, trong ó ch y u là nguyên v t li u t ng, t ó có th ánh giá: doanh nghi p m r ng s n xu t ho c n t hàng t ng nên ph i đ tr thêm ho c chính sách đ tr không h p lý nên ã nguyên v t li u t n ng; n u hàng t n kho t ng do s n ph m t ng, có th ánh giá: doanh nghi p nh n c nhi u n hàng h n (v i i u ki n s n ph m c a doanh nghi p là lo i c tiêu th vào nh ng tháng u n m) ho c doanh nghi p không tiêu th c.

* N i dung, ý ngh a c a ch tiêu “Tài s n ng n h n khác” (Mã s 150):

Ph n ánh t ng giá tr các tài s n ng n h n khác có th i h n thu h i ho c s d ng không quá 12 tháng t i th i i m báo cáo, nh chi phí tr tr c ng n h n, thu GTGT còn c kh u tr , các kho n thu ph i thu, giao d ch mua bán l i trái phi u Chính ph và tài s n ng n h n khác t i th i i m báo cáo.

* N i dung, ý ngh a c a ch tiêu “Các kho n ph i thu dài h n” (MS 210):

Ph n ánh toàn b giá tr c a các kho n ph i thu có k h n thu h i trên 12 tháng ho c h n m t chu k s n xu t, kinh doanh t i th i i m báo cáo, nh : Ph i thu c a khách hàng, v n kinh doanh n v tr c thu c, ph i thu n i b , ph i thu v cho vay, ph i thu khác (sau khi tr i đ phòng ph i thu dài h n khó òi).

* Nội dung, ý nghĩa của chỉ tiêu “Tài sản cố định” (MS 220):

Phản ánh toàn bộ giá trị còn lại (nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế) của các loại TSC hữu hình, vô hình, thuê tài chính và chi phí XDCB dở dang (XDCB, các loại TSC đang mua sắm, chi phí sửa chữa lớn TSC dở dang hoặc đã hoàn thành nhưng chưa bàn giao hoặc chưa đưa vào sử dụng) hiện có tại thời điểm báo cáo.

Chỉ tiêu này bình hành bằng pháp khấu hao doanh nghiệp sản xuất. Tùy thuộc vào các loại tài sản cụ thể phản ánh trong chỉ tiêu này và mối liên hệ giữa các loại tài sản có những ảnh hưởng phù hợp.

Ví dụ: chi phí xây dựng công trình dở dang hiện nay tăng so với năm trước do doanh nghiệp mua sắm dây chuyền sản xuất và lắp đặt trong quá trình lắp đặt chuyển thay thế dây chuyền sản xuất cũ, trong khi đó TSC hữu hình giảm do dây chuyền sản xuất đã khấu hao hết, do đó có thể ảnh hưởng tới kết quả này là hợp lý.

* Nội dung, ý nghĩa của chỉ tiêu “Bất động sản” (MS 230):

Phản ánh toàn bộ giá trị còn lại của các loại bất động sản tại thời điểm báo cáo.

Chỉ tiêu này chủ yếu bằng pháp khấu hao doanh nghiệp sản xuất. Bất động sản là những tài sản hữu hình mà mục đích chủ yếu để giữ lại nhằm tăng giá trị vốn đầu tư dài hạn nên rủi ro cao, tuy nhiên lợi ích cho doanh nghiệp có tiềm năng tài chính mạnh.

* Nội dung, ý nghĩa của chỉ tiêu “Các khoản nợ tài chính dài hạn” (MS 250):

Phản ánh tổng giá trị các khoản nợ tài chính dài hạn tại thời điểm báo cáo (sau khi trừ đi dự phòng giảm giá nợ tài chính dài hạn) như: nợ vào công ty con, nợ liên kết, liên doanh, nợ trái phiếu, cho vay vốn dài hạn...

Nợ tài chính dài hạn là dòng nợ sinh lời và nhằm quy định kiểm soát doanh nghiệp khác hoặc không mua bán ra trong thị trường ngắn hạn. Đây là loại nợ có rủi ro cao và tài chính mạnh.

* Nội dung, ý nghĩa của chỉ tiêu “Nợ ngắn hạn” (MS 310):

Phản ánh tổng giá trị các khoản nợ còn phải trả có thể hiện thành toán

không quá 12 tháng hoặc định mức chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường, như: Các khoản vay và thuê tài chính ngắn hạn, phí trả lãi bán, thu và các khoản phí nhập Nhà nước, phí trả lãi lao động, chi phí trả lãi, phí trả lãi ban đầu, doanh thu chưa thực hiện, dự phòng phí trả... thì thì thì báo cáo.

Các khoản này là khoản hợp pháp sử dụng thì thì thì báo cáo còn nằm trong hạn thanh toán. Chỉ tiêu này cho phép đánh giá thực trạng công tác quản lý và thanh toán các công nợ chính sách sản xuất và doanh nghiệp.

* Nội dung, ý nghĩa các chỉ tiêu “N dài hạn” (MS 330):

Nội dung, ý nghĩa các chỉ tiêu “N ngắn hạn”. Tuy nhiên, chi phí sản xuất và chi phí quản lý này liên quan nhiều so với chi phí sản xuất các công nợ ngắn hạn, như nợ ngắn hạn và áp dụng trong thanh toán thường xuyên.

* Nội dung, ý nghĩa các chỉ tiêu “Vốn chủ sở hữu” (Mã số 410):

Phân tích các khoản vốn kinh doanh thu của các công ty, thành viên góp vốn, như: Vốn đầu tư của chủ sở hữu, các trích tích lũy như sau thu và tích lũy sau thu chưa phân phối, chênh lệch đánh giá tài sản, chênh lệch giá...

* Nội dung, ý nghĩa các chỉ tiêu “Nợ ngắn hạn kinh phí và khác” (MS 430):

Phân tích tổng kinh phí sản xuất, dự án các chi tiêu cho hoạt động sản xuất, dự án (sau khi trừ các khoản chi sản xuất, dự án); Nợ ngắn hạn kinh phí đã hình thành TSC thì thì thì báo cáo.

*** Hình thức Bảng cân đối kế toán:

- Số liệu Bảng cân đối kế toán phản ánh mang tính thì thì thì nên không phân tích yếu tố biến động của các chỉ tiêu phân tích.

- Số liệu Bảng cân đối kế toán phản ánh là số liệu tổng hợp nên không thể tránh khỏi tình hình tài chính của doanh nghiệp.

- Số liệu trên Bảng cân đối kế toán được phân tích theo giá trị, do đó trong trình hợp có biến động giá (lạm phát, giá trị doanh nghiệp giảm) các số liệu không còn đánh giá chính xác thực trạng tài chính.

- Số liệu của Bảng cân đối kế toán chủ yếu dựa trên các phương pháp kế toán nên số liệu này không thể phân tích như những số liệu thay thế phương pháp kế toán.

- Số liệu bên Nợ và bên Có của Bảng cân đối kế toán có tính chất chi phí của và ngược lại của chủ doanh nghiệp.

1.2.1.2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

a) Mục đích của Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, bao gồm kết quả kinh doanh và kết quả khác.

b) Phương pháp lập Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

Xem hướng dẫn tại Thông tư 200/2014/TT-BTC và Quyết định 48/2006/QĐ-BTC và hệ thống Tờ trình kế toán kế toán.

c) Nội dung Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

* Nguồn của doanh thu, chi phí tài chính:

+ Doanh thu tài chính gồm:

- Lãi chia từ lợi nhuận, liên doanh, chi nhánh.
- Lãi mua bán chứng khoán, vàng bạc, ngoại tệ, lãi cho vay.
- Tiền thu từ nhượng bán bất động sản, cho thuê TSCĐ.
- Lãi tín dụng ngân hàng.
- Các chi phí thanh toán.

- Chênh lệch giá tài sản.

- Hoàn nhập dự phòng giảm giá tài sản.

+ Chi phí tài chính gồm:

- Lợi nhuận từ lợi nhuận, liên doanh, chi nhánh.

- Lợi nhuận mua bán chứng khoán, vàng bạc, ngoại tệ, chi phí trả lãi vay.

- Giá giảm bất động sản, chi nhánh, chi phí hao TSCĐ cho thuê hoạt động.

- Chi phí phát sinh trong quá trình góp vốn liên doanh

- Chi phí thanh toán khi bán hàng.

- Chênh lệch giá tài sản.

- Dự phòng giảm giá tài sản.

* Nguồn gốc của doanh thu, chi phí khác: phát sinh trong hoạt động thanh lý, nhượng bán TSCĐ, phát vi phí mua hàng...

*** Ý nghĩa của Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh: qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể:

- đánh giá kết quả chung của doanh nghiệp trong doanh nghiệp.
- đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu, chi phí.
- đánh giá xu hướng và dự báo.
- đánh giá hiệu quả, khả năng sinh lợi của doanh nghiệp.

1.2.1.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

a) Mục đích của Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh các biến động lưu chuyển tiền (tiền và các khoản tương đương tiền) của doanh nghiệp. Hay nói cách khác, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính cung cấp thông tin về nguồn sử dụng và nghiệp vụ kinh tế có hình thức tiền tệ của doanh nghiệp.

b) Nguyên tắc lập và trình bày Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

- Việc lập và trình bày báo cáo lưu chuyển tiền tệ hàng năm và các kiểm toán giả định phải tuân thủ các quy định của Chuẩn mực kiểm toán “Báo cáo lưu chuyển tiền tệ” và Chuẩn mực kiểm toán “Báo cáo tài chính giả định”. Phương pháp lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ được hướng dẫn cho các giao dịch phát sinh nội bộ, doanh nghiệp cần cần báo cáo trình bày các lưu chuyển tiền tệ cách phù hợp nêu trên và có hướng dẫn chi tiết trong Thông tư này. Các chi tiêu không có số liệu thì không phải trình bày, doanh nghiệp cần đánh giá sự tồn tại của chi tiêu không cần thay đổi mã số của các chi tiêu.

- Các khoản nợ ngắn hạn được coi là tài sản tiền trình bày trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ chỉ bao gồm các khoản nợ ngắn hạn có thể hiện thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng kể từ ngày chuyển đổi thành tài sản ngắn hạn và không có rủi ro trong chuyển đổi thành tài sản ngắn hạn ngay mua khoản nợ đó thì mới được báo cáo. Ví dụ: chi phí ngân

hàng, tín phi u kho b c, ch ng ch ti n g i... có th i h n thu h i ho c áo h n không quá 3 tháng k t ngày mua.

- Doanh nghi p ph i trình bày các lu ng ti n trên Báo cáo l u chuy n ti n t theo ba lo i ho t ng: Ho t ng kinh doanh, ho t ng u t và ho t ng tài chính theo quy nh c a chu n m c "Báo cáo l u chuy n ti n t ":

+ Lu ng ti n t ho t ng kinh doanh là lu ng ti n phát sinh t các ho t ng t o ra doanh thu ch y u c a doanh nghi p và các ho t ng khác không ph i là các ho t ng u t hay ho t ng tài chính;

+ Lu ng ti n t ho t ng u t là lu ng ti n phát sinh t các ho t ng mua s m, xây d ng, thanh lý, nh ng bán các tài s n dài h n và các kho n u t khác không c phân lo i là các kho n t ng ng ti n;

+ Lu ng ti n t ho t ng tài chính là lu ng ti n phát sinh t các ho t ng t o ra các thay i v quy mô và k t c u c a v n ch s h u và v n vay c a doanh nghi p.

- Doanh nghi p c trình bày lu ng ti n t các ho t ng kinh doanh, ho t ng u t và ho t ng tài chính theo cách th c phù h p nh t v i c i m kinh doanh c a doanh nghi p.

- Các lu ng ti n phát sinh t các ho t ng kinh doanh, ho t ng u t và ho t ng tài chính sau ây c báo cáo trên c s thu n:

+ Thu ti n và chi tr ti n h khách hàng nh ti n thuê thu h , chi h và tr l i cho ch s h u tài s n;

+ Thu ti n và chi ti n i v i các kho n có vòng quay nhanh, th i gian áo h n ng n nh : mua, bán ngo i t ; mua, bán các kho n u t ; Các kho n i vay ho c cho vay ng n h n khác có th i h n thanh toán không quá 3 tháng.

- Các lu ng ti n phát sinh t các giao d ch b ng ngo i t ph i c quy i ra ng ti n chính th c s đ ng trong ghi s k toán và l p Báo cáo tài chính theo t giá h i oái t i th i i m phát sinh giao d ch.

- Các giao d ch v u t và tài chính không tr c ti p s đ ng ti n hay các kho n t ng ng ti n không c trình bày trong Báo cáo l u chuy n ti n t . Ví d :

+ Việc mua tài sản bằng cách nhận các khoản liên quan trực tiếp hoặc thông qua nghiệp vụ cho thuê tài chính;

+ Việc mua mặt hàng nghiệp vụ thông qua phát hành chứng phi;

+ Việc chuyển nhượng thành viên chủ sở hữu.

- Các khoản mục tài sản và nợ ngắn hạn và dài hạn, như hàng tồn kho thay đổi giá trị, hàng tồn kho và các khoản nợ ngắn hạn và dài hạn có chu kỳ phân bổ trình bày thành các chỉ tiêu riêng biệt trên Báo cáo lưu chuyển tiền tệ chi tiết lưu ý các khoản mục nợ ngắn hạn trên Bảng Cân đối kế toán.

- Doanh nghiệp phải trình bày giá trị và lý do của các khoản tài sản và nợ ngắn hạn có sẵn chu kỳ ngắn hạn do doanh nghiệp nắm giữ nhưng không có sẵn do có sẵn hạn chế pháp luật hoặc các ràng buộc khác mà doanh nghiệp phải thực hiện.

- Trường hợp doanh nghiệp đi vay thanh toán thuế cho nhà thu, nghiệp vụ cung cấp hàng hoá, dịch vụ (tài sản vay chuyển nhượng bên cho vay sang nhà thu, nghiệp vụ cung cấp mà không chuyển qua tài khoản của doanh nghiệp) thì doanh nghiệp vẫn phải trình bày trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ, cụ thể:

+ Số tiền đi vay trình bày là lưu chuyển tiền vào của hoạt động tài chính;

+ Số tiền trả cho nghiệp vụ cung cấp hàng hoá, dịch vụ hoặc trả cho nhà thu trình bày là lưu chuyển tiền ra từ hoạt động kinh doanh hoặc hoạt động đầu tư tùy thuộc vào tính giao dịch.

- Trường hợp doanh nghiệp phát sinh khoản thanh toán bù trừ với cùng một đối tượng, việc trình bày báo cáo lưu chuyển tiền tệ cụ thể như sau theo nguyên tắc:

+ Nếu việc thanh toán bù trừ liên quan đến các giao dịch cùng phân loại trong cùng một lưu chuyển tiền tệ thì trình bày trên cùng số thu (ví dụ trong giao dịch hàng đi hàng không thanh toán...);

+ Nếu việc thanh toán bù trừ liên quan đến các giao dịch cùng phân loại trong các lưu chuyển tiền tệ khác nhau thì doanh nghiệp không trình bày trên cùng số thu mà phải trình bày riêng giá trị của từng giao dịch (Ví dụ bù trừ tiền bán hàng phải thu với khoản đi vay...).

- i v i lu ng ti n t giao d ch mua, bán l i trái phi u chính ph và các giao d ch REPO ch ng khoán: Bên bán trình bày là lu ng ti n t ho t ng tài chính; Bên mua trình bày là lu ng ti n t ho t ng u t .

c) Ph ng pháp l p Báo cáo l u chuy n ti n t :

Xem h ng d n t i Thông t 200/1014/TT-BTC và Quy t nh 48/2006/Q -BTC và h c ph n T ch c h ch toán k toán.

d) c, hi u Báo cáo l u chuy n ti n t l p theo ph ng pháp tr c ti p:

* Các ch tiêu lu ng ti n t ho t ng kinh doanh:

+ Ti n thu t bán hàng, cung c p d ch v và doanh thu khác (MS 01): ph n ánh doanh thu bán hàng hóa, thành ph m, cung c p d ch v , ti n b n quy n, phí, hoa h ng và doanh thu khác (bán ch ng khoán kinh doanh) (c thu), k c các kho n ti n ã thu t các kho n n ph i thu liên quan n các giao d ch bán hàng hóa, cung c p d ch v và doanh thu khác phát sinh t các k tr c nh ng k này m i thu c ti n và s ti n ng i mua hàng hóa, d ch v ng tr c, tr các kho n doanh thu c xác nh là lu ng ti n t ho t ng u t .

Ch tiêu này không bao g m các kho n ti n thu t thanh lý, nh ng bán TSC , b t ng s n u t , ti n thu h i các kho n cho vay, góp v n u t vào n v khác, c t c và l i nhu n c chia và các kho n ti n thu khác c phân lo i là lu ng ti n t ho t ng u t ; Các kho n ti n thu c do i vay, nh n v n góp c a ch s h u c phân lo i là lu ng ti n t ho t ng tài chính.

Ch tiêu này t ng ch ng t kh n ng thu ti n t bán hàng và cung c p d ch v t ng.

+ Ti n thu khác t ho t ng kinh doanh (MS 06): ph n ánh các kho n ti n thu t kho n thu nh p khác (ti n thu v b i th ng, c ph t, ti n th ng...); ti n ã thu do c hoàn thu ; nh n ký c c, ký qu ; thu h i các kho n a i ký c c, ký qu ; thu t ngu n kinh phí s nghi p, d án...

Giá tr ch tiêu này càng t ng ch ng t kh n ng t o ra ti n càng cao, công tác thu h i n t t.

+ Các ch tiêu chi ti n:

- Tín chi trả cho nợ lãi cung cấp hàng hóa, dịch vụ (MS 02): phản ánh tăng số tiền ã trả (c thu) trong kỳ cho nợ lãi cung cấp hàng hóa, dịch vụ, chi mua chứng khoán vì mục đích thương mại (n u có), các số tiền ã chi trả cho các khoản phí trả liên quan đến giao dịch mua hàng hóa, dịch vụ phát sinh từ các khoản này mà từ tiền và số tiền nợ trả cho nợ lãi cung cấp hàng hóa, dịch vụ.

Chi tiêu này không bao gồm các khoản tiền chi mua sắm, xây dựng TSC, bất động sản, XDCB (các chi mua NVL sử dụng cho XDCB), tiền chi cho vay, góp vốn vào đơn vị khác, và các khoản tiền chi khác được phân loại là lưu chuyển tài sản; Các khoản tiền chi trả nợ gốc vay, trả lãi vốn góp cho chủ sở hữu, cổ tức và lợi nhuận ã trả cho chủ sở hữu được phân loại là lưu chuyển tài sản tài chính.

- Tín chi trả cho nợ lãi lao động (MS 03): phản ánh tăng số tiền ã trả cho nợ lãi lao động trong kỳ báo cáo về tiền lương, tiền công, phúc lợi, tiền thưởng... do doanh nghiệp ã thanh toán hoặc cho tạm ứng.

- Tín chi trả lãi vay (MS 04): phản ánh tăng số tiền lãi vay ã trả trong kỳ báo cáo, bao gồm tiền lãi vay phát sinh và trả ngay trong kỳ, tiền lãi vay phát sinh từ các khoản vay trả trước trong kỳ này, tiền lãi vay trả trước trong kỳ này.

- Tín chi nộp thuế TNDN (MS 05): phản ánh tăng số tiền ã nộp thuế TNDN cho Nhà nước trong kỳ báo cáo, bao gồm tiền thuế TNDN ã nộp cả kỳ này, tiền thuế TNDN còn nợ kiểm tra ã nộp trong kỳ này và số thuế TNDN nộp trước (n u có).

- Tín chi khác hoạt động kinh doanh (MS 07): phản ánh tăng số tiền ã chi về các khoản bất thường, bất phí, nộp các loại thuế (không bao gồm thuế TNDN), nộp phí, lệ phí, ký cược, ký quỹ ...

Nếu so sánh giá trị của các chi tiêu chi tiền về giá trị của tăng các khoản phí trả tăng trong kỳ hoặc trong nhiều kỳ liên tiếp sẽ ảnh hưởng đến tình hình và khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

+ Lưu chuyển tiền thu từ hoạt động kinh doanh (MS 20): phản ánh chênh lệch giữa tăng số tiền thu vào về tăng số tiền chi ra từ hoạt động kinh doanh trong kỳ báo cáo.

N u ch tiêu này có giá tr > 0 : doanh nghi p có s n ti n áp ng các nhu c u khác nh tr n , u t TSC ...

N u ch tiêu này có giá tr < 0 : doanh nghi p ph i gia t ng vay ngân hàng, b sung v n CSH... áp ng nhu c u s n xu t kinh doanh. N u giá tr âm trong nhi u k liên ti p thì có th ánh giá kh n ng t o ra dòng ti n trong ho t ng kinh doanh kém ho c doanh nghi p ho t ng không hi u qu ho c qu n lý n ph i thu kém.

* Các ch tiêu lu ng ti n t ho t ng u t :

+ Ti n thu thanh lý, nh ng bán TSC và các TSDH khác (MS 22): n u t ng trong nhi u k li n có th ánh giá doanh nghi p ang trong tình tr ng suy thoái, n ng l c s n xu t l c h u nên doanh nghi p ph i bán tài s n thu h i v n tái u t . Khi phân tích ch tiêu này c n k t h p phân tích v i dòng ti n chi mua tài s n (MS 21)

+ Các ch tiêu thu ti n còn l i (MS 24, 26, 27): n u giá tr t ng t t.

+ Ti n chi mua s m, xây d ng TSC và các TSDH khác (MS 21): giá tr ch tiêu này t ng ch ng t doanh nghi p ang u t m i ho c u t thay th các lo i tài s n. N u ch tiêu này t ng trong nhi u k li n ch ng t doanh nghi p ang trong giai o n u t ti m n ng s n xu t kinh doanh l n.

+ L u chuy n ti n thu n t ho t ng u t (MS 30): ph n ánh chênh l ch gi a t ng s ti n thu vào v i t ng s ti n chi ra t ho t ng u t trong k báo cáo.

N u ch tiêu này có giá tr > 0 : là l ng ti n b sung áp ng các nhu c u thanh toán cho ho t ng kinh doanh, n ngân hàng, hoàn v n cho ch s h u.

N u ch tiêu này có giá tr < 0 : ph i s d ng ti n t ho t ng kinh doanh, ho t ng tài chính cho công tác u t ti m n c h i t ng tr ng trong t ng lai.

* Các ch tiêu lu ng ti n t ho t ng tài chính: khi phân tích c n xét n các chính sách v tài chính c a doanh nghi p.

+ Ti n thu t phát hành c phi u, nh n v n góp c a ch s h u (MS 31): xét trong nhi u k n u t ng liên t c ch s h u gia t ng u t m r ng

sản xuất kinh doanh, tuy nhiên cần xem xét trong mối quan hệ với cấu trúc nguồn vốn và chính sách tài trợ của doanh nghiệp

+ Tỷ lệ vay ngắn hạn, dài hạn nhàn rỗi (MS 33): xét trong nhu cầu thì chỉ tiêu này phản ánh khuynh hướng hoạt động của doanh nghiệp (tăng hay giảm quy mô) hoặc thái độ của nhà quản lý về việc sử dụng vốn.

+ Tỷ lệ chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu đã phát hành (MS 32): nếu giá trị tăng liên tục nhu cầu cần xem lại chính sách tài trợ của doanh nghiệp (dùng quá nhiều vốn vay, nợ) hoặc có thể doanh nghiệp đang trong giai đoạn suy thoái nên phải cắt giảm quy mô hoạt động.

+ Tỷ lệ chi trả nợ gốc vay (MS 34), tỷ lệ chi trả thuế tài chính (MS 35): phản ánh tình hình và khả năng trả nợ khi so sánh với giá trị các khoản vay, nợ tăng trong kỳ.

+ Các chỉ số liên quan đến lãi (MS 36): thể hiện tính hiệu quả của các hoạt động của doanh nghiệp.

+ Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính (MS 40): phản ánh chênh lệch giữa các khoản thu vào và các khoản chi ra từ hoạt động tài chính trong kỳ báo cáo.

Nếu chỉ tiêu này có giá trị > 0 : là nguồn tài trợ bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh hoặc hoạt động đầu tư.

Nếu chỉ tiêu này có giá trị < 0 : vì chi trả, vay phải sử dụng tiền từ hoạt động kinh doanh hoặc hoạt động đầu tư.

* Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (MS 50): phản ánh chênh lệch giữa các khoản thu vào và các khoản chi ra từ 3 hoạt động kinh doanh, đầu tư, tài chính của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo.

Nếu chỉ tiêu này có giá trị > 0 : dòng tiền thu từ 3 hoạt động không ngừng đáp ứng nhu cầu chi trong kỳ mà còn làm tăng tiền và tài sản ròng tiền cuối kỳ để trả tiền cuối kỳ tăng so với trước.

Nếu chỉ tiêu này có giá trị < 0 : dòng tiền thu từ 3 hoạt động không đáp ứng nhu cầu chi trong kỳ phải sử dụng tiền và tài sản ròng tiền từ trước để thanh toán.

*** Ý nghĩa của Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

- Qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, ngân hàng, nhà đầu tư, nhà cung cấp,

Nhà n c có th đánh giá kh n ng t o ra dòng ti n t các ho t ng c a doanh nghi p áp ng các kho n n cho ch n , c t c cho c ông, thu n p cho Nhà n c. ng th i, nhà qu n tr doanh nghi p có bi n pháp tài chính c n thi t áp ng trách nhi m thanh toán c a mình.

- Báo cáo l u chuy n ti n t là c s d oán các dòng ti n, giúp nhà qu n tr ho ch nh và ki m soát các ho t ng c a doanh nghi p.

- Nhà qu n lý có th đánh giá th i c kinh doanh c a doanh nghi p qua Báo cáo l u chuy n ti n t ra các quy t nh k p th i.

1.2.1.4. Thuy t minh báo cáo tài chính:

a) M c ích c a Thuy t minh Báo cáo tài chính:

Thuy t minh báo cáo tài chính là báo cáo tài chính t ng h p c dùng mô t mang tính t ng thu t ho c phân tích chi ti t các thông tin, s li u ã c trình bày trong các báo cáo tài chính khác c ng nh các thông tin c n thi t khác theo yêu c u c a các chu n m c k toán c th .

b) Nguyên t c l p và trình bày B n thuy t minh Báo cáo tài chính

- Khi l p Báo cáo tài chính n m, doanh nghi p ph i l p B n thuy t minh Báo cáo tài chính theo úng quy nh c a Chu n m c k toán “Trình bày Báo cáo tài chính” và h ng d n t i Ch Báo cáo tài chính này.

- Khi l p Báo cáo tài chính gi a niên (k c d ng y và d ng tóm l c) doanh nghi p ph i l p B n thuy t minh Báo cáo tài chính ch n l c theo quy nh c a Chu n m c k toán “Báo cáo tài chính gi a niên ” và Thông t h ng d n chu n m c.

- B n thuy t minh Báo cáo tài chính c a doanh nghi p ph i trình bày nh ng n i dung d i ây:

+ Các thông tin v c s l p và trình bày Báo cáo tài chính và các chính sách k toán c th c ch n và áp d ng i v i các giao d ch và các s ki n quan tr ng;

+ Trình bày các thông tin theo quy nh c a các chu n m c k toán ch a c trình bày trong các Báo cáo tài chính khác (Các thông tin tr ng y u);

+ Cung c p thông tin b sung ch a c trình bày trong các Báo cáo tài chính khác, nh ng l i c n thi t cho vi c trình bày trung th c và h p lý tình hình tài chính c a doanh nghi p.

- Bên thuyết minh Báo cáo tài chính phải trình bày một cách có hệ thống. Doanh nghiệp cũng cần sắp xếp số liệu trong thuyết minh Báo cáo tài chính theo cách thức phù hợp nhất với thực tế của mình theo nguyên tắc mìnhtừ trong Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ để có ảnh hưởng đến các thông tin liên quan trong Bên thuyết minh Báo cáo tài chính.

c) Phương pháp lập Thuyết minh Báo cáo tài chính:

Xem hướng dẫn tại Thông tư 200/2014/TT-BTC và Quyết định 48/2006/QĐ-BTC và hướng dẫn Tách hạch toán kế toán.

1.2.2. Nguồn tài liệu bên ngoài DN

Là những thông tin bao gồm thông tin liên quan đến trạng thái kinh tế, các chỉ số kinh doanh, chính sách thuế, lãi suất ngân hàng, thông tin về ngành kinh doanh, thông tin liên quan đến vị trí của ngành trong nền kinh tế, các chủ ngành, tình hình công nghệ, thị trường,.... Và các thông tin pháp lý, kinh tế liên quan đến DN. Nguồn thông tin này được phản ánh trong các văn bản pháp quy của nhà nước, các số liệu thống kê, tin tức hàng ngày trên các phương tiện thông tin đại chúng, hoặc các tài liệu in phẩm của các cơ quan, tổ chức ngành.

Nhận từ bên ngoài còn như hình thức tình hình SXKD của doanh nghiệp hoạt động kinh doanh của DN. Thông tin là các thông tin về kinh tế xã hội, về sự tăng trưởng hoặc suy thoái kinh tế trong nước cũng như trên thế giới. Những thông tin này góp phần xây dựng các dự báo kế hoạch tài chính ngắn hạn và dài hạn cho DN, góp phần tạo lợi ích kinh tế cho DN cũng như các lợi ích quan tâm khác của DN dựa trên quy định phù hợp và ứng dụng.

1.3. Các phương pháp sử dụng trong phân tích hiệu quả kinh doanh

1.3.1. Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp sử dụng phổ biến nhất trong phân tích. Phương pháp này sử dụng để đánh giá kết quả, chỉ ra sự khác biệt, xác định những ưu, nhược và xu hướng biến động khái quát của từng chỉ tiêu trong khoảng thời gian ngắn nhất về tình hình hoạt động của DN giữa các kỳ kinh doanh khác nhau, phục vụ cho việc ra quyết định kinh doanh. Khi sử dụng phương pháp so sánh cần lưu ý những nội dung sau:

+ Xác định mục đích so sánh: có thể so sánh nội bộ, hoặc so sánh với các đơn vị khác

làm cơ sở so sánh hay còn gọi là cơ sở so sánh. Tùy theo mục đích nghiên cứu mà cơ sở so sánh có thể là các nhân thích hợp.

Vấn đề thời gian: Cơ sở so sánh có thể là tài liệu thực tế kiểm tra nhằm đánh giá sự biến động, tiến trình của các chỉ tiêu thực tế này; các mức tiêu chuẩn định kỳ (kế hoạch, dự toán, định mức) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, định mức; hay các chỉ số thời gian (năm, tháng, ngày cụ thể, ...) nhằm đánh giá tiến trình hiện tại hay mức

tiến độ của chỉ tiêu nghiên cứu trong cùng khoảng thời gian. Vì vậy các nhân cơ sở so sánh theo thời gian sẽ có thể đánh giá kết quả thực tế, mức độ và xu hướng tiến trình của chỉ tiêu phân tích. Bên cạnh đó, trong một vài trường hợp, xác định xu hướng hay nhịp điệu tiến trình của chỉ tiêu phân tích, cơ sở so sánh có thể có thể hình thành trong khi kiểm tra hay kiểm tra liên tục thay vì, gọi là so sánh ngang; hoặc cơ sở so sánh và kiểm tra hay kiểm tra liên tục thay vì liên tục, gọi là so sánh liên hoàn.

Vấn đề không gian: Cơ sở so sánh có thể là chỉ tiêu thực tế nhằm đánh giá mức độ chênh lệch của chỉ tiêu bình quân; chỉ tiêu của đơn vị khác có cùng điều kiện hay chỉ tiêu trung bình ngành, khu vực kinh doanh, hay nhu cầu sản phẩm hàng năm kinh doanh và khả năng đáp ứng nhu cầu, ... Thông thường cơ sở so sánh này DN khó tiếp cận và có thông tin, hiện nay tiêu chuẩn chung của một ngành chưa quan tâm đúng mức.

+ **Vấn đề điều kiện so sánh:** Có thể so sánh các, số liệu của các chỉ tiêu so sánh phiếm lượng tính toán như nội dung kinh tế, vận dụng phương pháp tính toán, đơn vị, phạm vi, thời gian và quy mô không gian xác định.

+ **Kết quả so sánh:** Phương pháp so sánh có thể hình thành hai hình thức khác nhau. Đầu tiên là so sánh bằng sự tương đương, kết quả so sánh biểu hiện cho sự biến động về mặt quy mô của tiêu chuẩn phân tích. Đầu tiên là so sánh bằng sự tương đương, cách so sánh này cho thấy kết quả, mối quan hệ, tiến trình phát triển, mức độ chênh lệch của các chỉ tiêu phân tích.

Ngoài ra, nhà phân tích còn sử dụng phương pháp so sánh có liên hệ giữa chỉ tiêu phân tích với một số chỉ tiêu thực tế khác để thấy rõ hơn

t n d ng ngu n l c c a doanh nghi p.

+ Ph ng pháp so sánh: so sánh ngang (so sánh gi a các k), so sánh d c (so sánh k t c u), so sánh b ng s bình quân (so sánh v i s trung bình ngành ho c bình quân c a m t th i k).

u i m c a ph ng th c so sánh là n gi n và d th c hi n, song khi s d ng ph ng pháp này cho th y rõ xu h ng phát tri n c a i t ng phân tích thì c n xem xét chúng qua nhi u k liên ti p ho c có th lâu h n. Tuy nhiên nh c i m c a ph ng pháp so sánh ó là khi dùng ph ng pháp này phân tích thì các nhà phân tích và các nhà qu n lý ch m i d ng l i v i c ánh giá tr ng thái bi n i t ng lên hay gi m xu ng c a các ch tiêu mà không th y d c b n ch t d n n s bi n i ó, hay nói cách khác, ph ng pháp so sánh ch a th xác nh nguyên nhân xu t gi i pháp.

1.3.2. Ph ng pháp chi ti t

Ph ng pháp này c áp d ng d a trên nh ng c i m c a nh ng y u t c u thành nên i t ng nghiên c u, khi i t ng phân tích c chi ti t hóa càng cao thì tính chính xác c a k t qu phân tích càng t t. M i m t i t ng phân tích kinh doanh u có th c chi ti t theo nhi u h ng khác nhau, ch ng h n:

+ Chi ti t theo các b ph n c u thành ch tiêu: cách này s giúp cho nhà phân tích bi t ch tiêu phân tích c c u thành t nh ng y u t nào, m i y u t óng góp k t qu chung ra sao, t ó có bi n pháp t ng ng v i t ng y u t . Chi ti t nh v y s giúp cho DN có c nh ng bi n pháp sát nh t v i th c t kinh doanh.

+ Chi ti t theo th i gian: cách chi ti t này d a trên nh ng c i m c a k t qu kinh doanh – ó là k t qu kinh doanh không ch là k t qu c a m t công o n mà là k t qu c a m t quá trình kéo dài trong m t kho n th i gian nh t nh. Trong t ng kho n th i gian khác nhau, DN có nh ng chính sách kinh doanh khác nhau và ng nhiên k t qu em l i c ng không th gi ng nhau. Cách chi ti t theo th i gian giúp DN ánh giá chính xác và úng n k t qu kinh doanh trong t ng giai o n c th , t ó l a ch n c nh ng quy t sách theo t ng giai o n.

+ Chi ti t theo a i m và ph m vi kinh doanh: chi ti t theo cách này

c n đ a vào c i m k t qu ho t ng kinh doanh do nhi u b ph n, theo a i m và ph m vi phát sinh khác t o nên. Chi ti t ch tiêu phân tích theo h ng này, nhà qu n lý DN có th nh n th y kh n ng c ng nh nh ng y u kém c a t ng b ph n, c a t ng ph m vi ho t ng, t ó s có nh ng quy t nh úng nh m khai thác các m t m nh c ng nh kh c ph c các m t y u kém trong t ng b ph n và ph m vi ho t ng khác nhau.

u i m n i b t c a ph ng pháp chi ti t là giúp nhà phân tích ánh giá c c th , chi ti t hi u qu kinh doanh c a t ng b ph n, t ng công o n, t ng th i i m kinh doanh. Tuy nhiên c ng nh ph ng pháp so sánh, nh c i m c a ph ng pháp chi ti t là v n ch a giúp nhà phân tích ánh giá c toàn di n các nh h ng t ho t ng kinh doanh n ch tiêu phân tích.

1.3.3. Ph ng pháp lo i tr

Có th nh n th y, có khá nhi u ph ng pháp c s đ ng trong quá trình phân tích báo cáo tài chính, tuy nhiên, nhà phân tích tìm ra nguyên nhân sâu xa c a hi n t ng kinh t nhanh và hi u qu nh t thì ph ng pháp lo i tr c s đ ng khá ph bi n. Ph ng pháp này giúp nhà phân tích xác nh các m c nh h ng c a t ng nhân t c th n i t ng phân tích theo m t giá tr xác nh; và c ti n hành b ng cách gi nh khi m t nhân t tác ng n i t ng phân tích thì các nhân t còn l i không tác ng – t c là, nghiên c u nh h ng c a m t nhân t nào ó ph i lo i tr nh h ng c a các nhân t còn l i b ng cách t i t ng phân tích vào các tr ng h p gi nh khác nhau xác nh nh h ng c a các nhân t n s bi n ng c a các ch tiêu nghiên c u. có th s đ ng ph ng pháp lo i tr trong phân tích hi u qu kinh doanh c n m b o nh ng yêu c u sau:

- i t ng phân tích có quan h v i các nhân t theo m t ph ng trình toán h c hai đ ng - đ ng tích và đ ng th ng.

- Trong ph ng trình ó, các nhân t c s p x p theo trình t t nhân t s l ng n nhân t ch t l ng. Trong ó, nhân t ch t l ng ph n ánh hi u su t ho t ng nên còn c g i là nhân t hi u su t.

- Trình t xác nh m c nh h ng c a t ng nhân t c th c hi n theo úng trình t các nhân t theo quy nh ã s p x p b ng cách thay th l n l t, t c là khi thay th nhân t u tiên thì ph i c nh các nhân t còn

liên kết các, khi thay thế nhân tố tiếp theo thì phải nhân nhân tố đã thay thế trước đó để phân tích;

- Xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, ta tiến hành thay thế nhân tố để phân tích đó vào nhân tố liên kết, cùng với các nhân tố khác để tính liên kết theo cách tiêu phân tích. Sau đó, đem kết quả này so sánh với các chỉ tiêu cơ bản để kiểm tra, chênh lệch này chính là mức độ ảnh hưởng của nhân tố và thay thế để chỉ tiêu phân tích.

- Cuối cùng, cần tổng hợp mức độ ảnh hưởng của tất cả các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, và cần mở rộng tổng mức độ ảnh hưởng của các nhân tố phải ứng dụng mức bình quân tùy theo cách tiêu phân tích để phân tích và liên kết.

Phương pháp loại trừ cơ sở trong phân tích để hai dạng, cùng với hai tên gọi khác là phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp chênh lệch. Hai dạng này của phương pháp loại trừ cơ sở phù hợp với trình độ phân tích hình thức nhân tố quan hệ giữa cách tiêu phân tích với các nhân tố ảnh hưởng. Phương pháp thay thế liên hoàn có thể áp dụng cho cả phương trình dạng tích và dạng tổng, trong khi đó phương pháp chênh lệch chỉ áp dụng cho phương trình dạng tích.

Có thể khái quát cách áp dụng hai dạng của phương pháp loại trừ như sau:

Giả sử gọi: Q là chỉ tiêu phân tích, tổng cộng Q_0 là chỉ tiêu liên kết, Q_1 là chỉ tiêu để phân tích.

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

Chỉ tiêu Q và các nhân tố a, b, c liên hệ với nhau qua phương trình dạng tích, ta có: $Q = a b c$

$$\text{Thì ta có: } Q_0 = a_0 b_0 c_0 \quad (1.1)$$

$$\text{Và: } Q_1 = a_1 b_1 c_1 \quad (1.2)$$

Vậy chênh lệch giữa kết quả thực hiện so với kế hoạch là:

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 \quad (1.3)$$

Thực hiện phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố đến trình phân tích như sau:

Thay thế lần 1: xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố a:

$$\Delta Q_a = a_1 b_0 c_0 - a_0 b_0 c_0 \quad (1.3.1)$$

Thay thế lần 2: xác định mức nhả hàng của nhân tố b:

$$\Delta Q_b = a_1 b_1 c_0 - a_1 b_0 c_0 \quad (1.3.2)$$

Thay thế lần 3: xác định mức nhả hàng của nhân tố c:

$$\Delta Q_c = a_1 b_1 c_1 - a_1 b_1 c_0 \quad (1.3.3)$$

Tổng hợp mức nhả hàng của các nhân tố (cùng các kết quả 1.3.1, 1.3.2, 1.3.3 phân bổ kết quả 1.3):

$$\Delta Q = \Delta Q_a + \Delta Q_b + \Delta Q_c = a_1 b_1 c_1 - a_0 b_0 c_0$$

Tiếp theo là phương pháp chênh lệch, được xem là hình thức rút gọn của phương pháp thay thế liên hoàn. Về nguyên tắc, phương pháp này tôn trọng yếu các bước tiến hành như phương pháp thay thế liên hoàn nhưng khác biệt rõ ràng về mặt kỹ thuật phân tích và kết quả của nhân tố xác định mức nhả hàng của nhân tố đó nên chỉ tiêu phân tích.

Công sử dụng những nguyên lý trên, phương pháp này được thể hiện như sau:

Chênh lệch kỹ thuật thể hiện số và kỹ thuật

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 \quad (2.3)$$

Thay thế lần 1: xác định mức nhả hàng của nhân tố a:

$$\Delta Q_a = (a_1 - a_0) b_0 c_0 \quad (2.3.1)$$

Thay thế lần 2: xác định mức nhả hàng của nhân tố b:

$$\Delta Q_b = a_1 (b_1 - b_0) c_0 \quad (2.3.2)$$

Thay thế lần 3: xác định mức nhả hàng của nhân tố c:

$$\Delta Q_c = a_1 b_1 (c_1 - c_0) \quad (2.3.3)$$

Tổng hợp mức nhả hàng của các nhân tố:

$$\Delta Q = \Delta Q_a + \Delta Q_b + \Delta Q_c = a_1 b_1 c_1 - a_0 b_0 c_0$$

Nếu các nhân tố có quan hệ tích số và kỹ thuật phân tích, thì việc sử dụng phương pháp chênh lệch trong quá trình phân tích không những tiết kiệm thời gian hơn mà còn giảm bớt chi tiết hóa của quá trình phân tích là một nhược điểm của phương pháp thay thế liên hoàn.

Ưu điểm của phương pháp loại trừ là việc sử dụng khác nhau, dễ hiểu và dễ tính toán, rõ ràng về mặt kỹ thuật của các nhân tố đó có phần ảnh

c n i dung bên trong c a hi n t ng kinh t . Tuy nhiên, khi xác nh nh h ng c a các nhân t này thì ph i gi nh nhân t khác không thay i, nh ng trên th c t có tr ng h p nhân t khác c ng thay i cho nên tin c y c a các ch tiêu c l ng hóa thì không m b o tính chính xác hoàn toàn. Thêm vào ó, hi n nay xu h ng chung là phân tích tr ng thái ng c a các ch tiêu, nh ng n u dùng ph ng pháp lo i tr thì ch có th phân tích tr ng thái t nh. ng th i, vì c phân tích nhân t nào ph n ánh v m t s l ng hay ch t l ng là v n không n gi n, n u phân tích sai thì trình t s p x p và k t qu t tính toán c a các nhân t s d n n k t qu sai m t cách h th ng.

1.3.4. Ph ng pháp liên h cân i

Quá trình ho t ng SXKD c a DN hình thành nhi u m i quan h cân i v l ng gi a hai m t c a các y u t và quá trình kinh doanh nh : quan h cân i gi a t ng tài s n v i t ng s ngu n hình thành tài s n; gi a thu, chi và k t qu ; gi a s d u k và s phát sinh t ng trong k và s d cu i k và s phát sinh gi m trong k c a các i t ng;... các m i liên h cân i này s c m b o n u s ph n ánh m t ph n ho t ng SXKD c a DN ang di n ra m t cách u n và b n v ng.

áp d ng ph ng pháp này, chúng ta th ng l p b ng s li u theo tính cân i c a hi n t ng kinh t c n phân tích, có th k t h p thêm các ph ng pháp khác nh ph ng pháp chi ti t, ph ng pháp so sánh v.v... b ng liên h cân i g m hai h th ng ch tiêu có quan h tr c ti p v i nhau v m t n i dung và c trình bày d i d ng m t bi u th c kinh t nh t nh. N u có s thay i c a m t thành ph n trong h th ng ch tiêu ó s d n n s thay i c a m t hay m t hay m t s thành ph n khác có liên quan và vì c quy nh tr t t s p x p c a các nhân t nh h ng n i t ng nghiên c u là i u không c n thi t.

Ph ng pháp liên h cân i là ph ng pháp mô t và phân tích các hi n t ng kinh t khi mà gi a chúng t n t i m i quan h cân b ng, có th nói r ng m i quan h cân i d a trên c s là s cân b ng v l ng gi a hai m t c a các y u t và quá trình SXKD. D a vào các m i quan h cân i này, nhà

phân tích sẽ xác định được mối liên hệ giữa các nhân tố biến động của các chỉ tiêu phản ánh kết quả phân tích.

Phương pháp liên hệ cân đối có ưu điểm là có thể cho phép đánh giá sự biến động thực tế của các chỉ tiêu kinh tế có sự cân bằng về lượng. Nhưng nhược điểm của phương pháp này là không thể chỉ ra nguyên nhân tác động của biến động của các chỉ tiêu.

1.3.5. Phương pháp phân tích Dupont

Phương pháp Dupont là phương pháp phân tích dựa trên mối quan hệ tác động qua lại của các chỉ tiêu tài chính, tổng biến động thực tế thành một hàm số với nhiều biến số là các chỉ tiêu tài chính khác. Chẳng hạn, tách chỉ tiêu “số sinh lợi của tài sản (ROA)”, “số sinh lợi của vốn CSH (ROE)” thành những bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả cuối cùng bằng cách sử dụng phương pháp loại trừ.

Ví dụ: Chỉ tiêu “số sinh lợi của tài sản” có thể biến đổi như sau:

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \quad (3.1)$$

Nhân tố và mẫu số với cùng chỉ tiêu “Doanh thu thuần” ta có:

$$ROA = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (3.2)$$

Hay

$$ROA = \text{Số vòng quay của tài sản} \times \text{Số sinh lợi của DTT} \quad (3.3)$$

Nếu ký hiệu: H_{TS} là số vòng quay của tài sản

ROS là số sinh lợi của doanh thu thuần

Ta có thể viết phương trình Dupont của ROA đúng đắn như sau:

$$ROA = H_{TS} \times ROS \quad (3.4)$$

Sau khi đã xây dựng được phương trình Dupont, áp dụng phương pháp loại trừ, có thể xác định được mối liên hệ giữa các chỉ tiêu “số vòng quay của tài sản” (H_{TS}) và “số sinh lợi của doanh thu thuần” (ROS) của biến động của chỉ tiêu “số sinh lợi của tài sản” (ROA) như sau:

- mối liên hệ của chỉ tiêu H_{TS} của biến động của ROA:

$$\Delta ROA_{H_{TS}} = (H_{TS1} - H_{TS0}) \times ROS_0 \quad (3.4.1)$$

- nh h ng c a ch tiêu ROS n s bi n ng c a ROA:

$$\Delta ROA_{ROS} = H_{TS1} \times (ROS_1 - ROS_0) \quad (3.4.2)$$

Ph ng pháp phân tích Dupont th ng c các nhà qu n lý trong n i b doanh nghi p s d ng có cái nhìn c th và ra các quy t nh chính xác nên c i thi n ho t ng kinh doanh t b ph n nào t c hi u qu kinh doanh cao.

u i m c a ph ng pháp phân tích Dupont là có th cho phép nhà phân tích ánh giá s bi n ng c a m t ch tiêu tài chính trong m i quan h tác ng c a các ch tiêu tài chính khác, t ó xác nh c chính xác nguyên nhân tác ng n s bi n ng c a ch tiêu. Thêm vào ó, ây còn là ph ng pháp phân tích có giá tr thông tin r t cao, có th giúp nhà qu n lý hi u t ng t n tác d ng c a nh ng chi n l c kinh doanh c a mình ã tác ng n hàng lo t các ch tiêu hi u qu kinh doanh nh th nào và làm th nào có th k t h p t t nh t các ngu n l c u vào nh m t c hi u qu kinh doanh cao trong s i u ch nh t ng hòa c a nhi u y u t tác ng. Tuy có nhi u u i m nh v y nh ng ph ng pháp phân tích Dupont không ph i là ph ng pháp d s d ng v i các doanh nghi p vì vi c xây d ng c m t ph ng trình bi u di n m i quan h gi a các ch tiêu tài chính không h n gi n. Bên c nh ó, vi c s d ng ph ng pháp này còn c n k t h p v i ph ng pháp lo i tr nên vi c xác nh ch tiêu nào s c xác nh nh h ng tr c là r t khó kh n.

1.3.7. Các ph ng pháp phân tích khác

Ngoài các ph ng pháp phân tích ã c trình bày trên ây, có th s d ng m t s ph ng pháp khác nh ph ng pháp i s , ph ng pháp th , ph ng pháp toán kinh t , ph ng pháp chuyên gia... phân tích v i t ng nghi n c u c a mình. Vi c s d ng ph ng pháp nào trong quá trình phân tích còn tùy thu c vào m c ích và ngu n d li u phân tích.

Có th nh n th y, n u ch s d ng riêng l t ng ph ng pháp ã trình bày trên thì ch a th ánh giá c t t c các m t bi n ng c a i t ng phân tích. Do ó, khi phân tích nhà phân tích th ng s d ng k t h p nhi u ph ng pháp phân tích cùng m t lúc. Ch ng h n, k t h p ph ng pháp so sánh v i ph ng pháp th , k t h p ph ng pháp lo i tr v i ph ng pháp

so sánh, kết hợp phương pháp chi tiết để phân tích về mô hình toán, v.v... Sự đồng kết hợp các phương pháp là cần thiết vì việc phân tích rất đa dạng, phong phú nên mối quan hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng đến chi tiêu phần ánh sáng việc phân tích không phải bao giờ cũng theo một hướng hay cùng một loại. Hơn nữa, nếu không sử dụng kết hợp nhiều phương pháp phân tích với nhau sẽ khó làm nổi bật được các mặt việc phân tích. Tuy nhiên, khi kết hợp nhiều phương pháp phân tích cần chú ý bỏ một vài yếu tố mà bản thân từng phương pháp có thể yêu cầu những yếu tố so sánh, trừ đi các nhân tố, mối quan hệ giữa các nhân tố về chi tiêu phần ánh sáng việc phân tích, v.v...

1.4. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh tổng quát

Xác định các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh cần cần vào hai nhóm chính: nhóm chỉ tiêu phần ánh sáng kết quả (xu ra) và nhóm chỉ tiêu phần ánh sáng chi phí hoặc yếu tố (xu vào). Hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh bao gồm ba nhóm chính: đó là nhóm các chỉ tiêu phần ánh sáng hiệu suất sản xuất, tài sản luân chuyển và sức sinh lợi của chi phí hay các yếu tố xu vào. Mỗi nhóm chỉ tiêu hoàn toàn khác nhau về nội dung và mối quan trọng khi sử dụng để đánh giá hiệu quả kinh doanh của DN.

Có thể thiết lập công thức xác định các nhóm chỉ tiêu hiệu suất sản xuất, tài sản luân chuyển và sức sinh lợi của chi phí hay các yếu tố xu vào như sau:

+ Hiệu suất sản xuất chi phí hay các yếu tố xu vào phần ánh sáng kết quả hoặc tổng của DN, là số so sánh tổng quan giữa xu ra phần ánh sáng kết quả SX và chi phí hay yếu tố xu vào. Hiệu suất sản xuất chi phí hay yếu tố xu vào được xác định qua các chỉ tiêu phần ánh sáng hiệu suất hoặc lợi nhuận hao phí chi phí và các yếu tố xu vào được biểu diễn tổng quát qua các chỉ tiêu SX và suất hao phí.

Các chỉ tiêu suất sản xuất có công thức xác định chung như sau:

$$S \text{ c s n x u t} = \frac{\text{Xu ra phần ánh sáng kết quả s n x u t}}{\text{Chi phí hay yếu tố xu vào}} \quad (1)$$

Chỉ tiêu này phần ánh sáng mặt trời về chi phí hay yếu tố xu vào em làm ý nghĩa về kết quả SX. Nếu trừ sức của chỉ tiêu này lên thành DN sử dụng

hiệu quả các nguồn lực đầu vào, làm tăng hiệu quả kinh doanh, và ngược lại.

Trong công thức (1), chi phí hay yếu tố đầu vào bao gồm giá trị còn lại của TSC, số lao động, tăng chi phí SX – kinh doanh, tăng chi phí nhân công..., kết quả SX bao gồm kết quả khác nhau như tăng giá trị SX, DTT bán hàng và cung cấp dịch vụ, DTT hoạt động kinh doanh, tăng thu nhập thuần... Cần lưu ý rằng, các yếu tố đầu vào phải xác định theo số bình quân vì nếu chỉ lấy giá trị một thời điểm thì không phản ánh hết tầm ảnh hưởng xuyên biên giới của các yếu tố này.

Để vì các chỉ tiêu phản ánh suất hao phí, công thức xác định như sau:

$$\text{Suất hao phí} = \frac{\text{Chi phí hay yếu tố đầu vào}}{\text{Ưa phản ánh kết quả sản xuất}} \quad (2)$$

Thức chất này là công thức nghịch đảo của công thức xác định chỉ tiêu sản phẩm SX (1). Suất hao phí là chỉ tiêu cho biết có một đơn vị kết quả SX doanh nghiệp phải hao phí bao nhiêu đơn vị chi phí hay yếu tố đầu vào. Trong các chỉ tiêu này tính ra càng nhỏ chứng tỏ DN sử dụng các nguồn lực đầu vào càng có hiệu quả, làm cho hiệu quả kinh doanh càng cao, và ngược lại.

+ Tốc độ luân chuyển của chi phí hay yếu tố đầu vào phản ánh khả năng sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào. Tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào được đánh giá qua chỉ tiêu số vòng quay và thời gian một vòng quay của từng ít nhất. Tốc độ luân chuyển càng cao khi số vòng quay của từng ít nhất càng cao hay thời gian một vòng quay của từng ít nhất càng ngắn, và ngược lại.

Chỉ tiêu số vòng quay có công thức xác định tổng quát như sau:

$$\text{Số vòng quay của} \quad = \frac{\text{DTT hoặc giá trị}}{\text{Giá trị bình quân của từng ít nhất}} \quad (3)$$

Trong công thức (3), tất cả, chỉ tiêu “DTT” có thể dùng một trong ba chỉ tiêu DTT bán hàng và cung cấp dịch vụ, DTT hoạt động kinh doanh hay tăng thu nhập thuần, chỉ tiêu “giá trị” có thể dùng giá trị hàng tiêu thụ, giá trị hàng mua, giá thành SX sản phẩm... tùy thuộc vào ít nhất xác định tốc độ luân chuyển; mẫu số là tổng bộ phận yếu tố hay chi phí đầu vào như các loại TSNH (TSNH, HTK, khoản phải thu,...), vốn CSH, chi phí bán hàng, chi phí quản lý, giá trị hàng bán...

Chỉ tiêu thời gian một vòng quay của ngành dệt ngành xác định theo công thức sau:

$$\text{Thời gian một vòng quay của ngành dệt} = \frac{\text{Thời gian kế phân tích}}{\text{Số vòng quay của kế phân tích}} \quad (4)$$

Trong công thức (4), thời kỳ phân tích lấy tròn 30 ngày cho tháng, 90 ngày cho quý và 360 ngày cho năm.

+ Số sinh lợi của chi phí hay yut vào phần ánh xạ ngành sinh lợi của DN. Đây là nhóm chỉ tiêu quan trọng và có tính đi kèm nhất trong hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của DN. Vì vậy khi cần đánh giá tác động hiệu quả kinh doanh của DN, chúng ta tính toán và phân tích dựa trên các chỉ tiêu sinh lợi của chi phí hay yut vào. Chỉ tiêu số sinh lợi của chi phí hay yut vào xác định qua công thức sau:

$$\text{Số sinh lợi} = \frac{\text{Ura phần ánh xạ như n}}{\text{Chi phí hay yut vào hoặc ura phần ánh xạ k t qu SX}} \quad (5)$$

Chỉ tiêu số sinh lợi phần ánh xạ phần chi phí hay yut vào hoặc một phần của ura phần ánh xạ k t qu SX có thể đem lại cho DN bao nhiêu phần trăm như n. Trừ số của chỉ tiêu này tính ra càng lớn chứng tỏ ngành sinh lợi càng lớn làm tăng hiệu quả kinh doanh của DN, và ngược lại.

Trong công thức (5), chỉ tiêu “ura phần ánh xạ như n” có thể dùng chỉ tiêu LNNT, LNST, lợi nhuận trước thuế và lãi vay, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh...

Tóm lại, không nên thiết lập xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích tràn lan với hàng trăm chỉ tiêu khác nhau mà cần tùy thuộc vào mục đích nghiên cứu, đặc điểm của DN xây dựng một hệ thống chỉ tiêu phân tích cho phù hợp cần vào hệ thống chỉ tiêu phân tích chung.

1.5. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh của DN

1.5.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh

Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh thì ta sẽ tiến hành bằng cách lập báo cáo kết quả kinh doanh để so sánh. Khi phân tích, nhà phân tích nên quan tâm đánh giá các chỉ tiêu trọng yếu như lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi

nhuần kế toán sau thu, DTT, giá trị hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý DN... và mối liên hệ giữa các chỉ tiêu này.

Bảng 1.1. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh đồng so sánh

(Đơn vị: đồng, triệu...)

Chỉ tiêu	Năm N	Năm N+1	Chênh lệch	
			+/-	%
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	A ₀	A ₁	ΔA=A ₁ -A ₀	ΔA*100/A ₀
Các khoản giảm trừ	B ₀	B ₁	ΔB=B ₁ -B ₀	ΔB*100/B ₀
DTT và bán hàng và cung cấp dịch vụ
Giá trị hàng bán				
Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ				
Doanh thu hoạt động tài chính				
Chi phí tài chính				
Chi phí bán hàng				
Chi phí quản lý DN				
LN thuần từ hoạt động kinh doanh				
Thu nhập khác				
Chi phí khác				
Lợi nhuận khác				
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế				
Chi phí thuế TNDN hiện hành				
Chi phí thuế TNDN hoãn lại				
Lợi nhuận sau thuế TNDN				
Lãi cơ bản trên cổ phiếu				

1.5.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh qua các chỉ tiêu hiệu quả

1.5.2.1. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Có rất nhiều chỉ tiêu phân tích, nhưng tổng quát và quan trọng trong phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của DN là chỉ tiêu ROA.

a) Hiệu suất sử dụng tài sản (s vòng quay của tài sản):

$$H_{TS} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\Sigma \text{TS bình quân}}$$

Chỉ tiêu này có thể tính toán cho các loại TSDH, TSNH.

Nếu không tính các giá trị bình quân của TS, có thể lấy ngay giá trị phân tích

b) Hệ số sử dụng TSDH

$$H_{TSDH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị TSDH bình quân}}$$

c) Hệ số sử dụng TSC

$$H_{TSC} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị còn lại của TSC bình quân}}$$

d) Tốc độ luân chuyển TSNH:

ánh giá tốc độ luân chuyển TSNH, cần tính toán và so sánh các chỉ tiêu sau:

$$\text{Số vòng quay TSNH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị TSNH bình quân}}$$

n v tính: vòng /k (1 n)

$$\text{Số ngày 1 vòng quay TSNH} = \frac{360}{N_{TSNH}}$$

n v tính là ngày / vòng

Trong đó: N ký hiệu V_1, V_2, \dots, V_n lần lượt là giá trị TSNH cuối kỳ của năm và cuối năm khác nhau của các kinh doanh (phiên kỳ năm mới bắt đầu tính chính xác vì TSNH luân chuyển nhiều lần trong 1 kỳ), ta có:

$$\text{Giá trị TSNH bình quân} = \frac{1/2V_1 + V_2 + \dots + V_{n-1} + 1/2V_n}{n-1}$$

(Công thức tính bình quân này áp dụng cho tất cả các loại TS thu của TSNH)

(Nếu không lấy các số liệu thì ta có thể lấy trung bình của năm và cuối năm hoặc các chính kê phân tích)

Nếu chỉ tiêu H_{TSNH} tăng thì tăng chỉ tiêu N_{TSNH} giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển TSNH tăng \leftrightarrow số ngày TSNH hiện qu (tức giảm).

Bên cạnh đó, có thể dùng phương pháp thay thế liên hoàn ánh giá số thay thế của doanh thu và công tác quản lý, số ngày TSNH hiện qu luân chuyển TSNH.

Nếu số ngày hiện qu thì DN số tức giảm của TSNH, ngược lại số lãng phí, số tức giảm hoặc lãng phí xác định như sau:

$$\text{Giá tr TSNH ti t ki m} \\ \text{ho c l ăng phí} = \frac{DTT_1 * (N_{TSNH1} - N_{TSNH0})}{360}$$

(N u ti t ki m thì con s tính ra là s âm, l ăng phí thì con s tính ra là s d ng)

e) T c luân chuy n hàng t n kho

ánh giá t c luân chuy n HTK qua các ch tiêu sau:

$$S \text{ vòng quay HTK} \\ H_{HTK} = \frac{DTT \text{ (ho c giá v n hàng bán)}}{\text{Giá tr HTK bình quân}}$$

n v tính: vòng /k (l n)

$$S \text{ ngày 1 vòng quay HTK} \\ N_{HTK} = \frac{360}{H_{HTK}}$$

n v tính: ngày /vòng

N u H_{HTK} t ng thì t ng ng N_{HTK} gi m, có ngh a là t c luân chuy n c a HTK càng t ng nhanh \rightarrow công tác qu n lý HTK t t \rightarrow góp ph n y nhanh t c luân chuy n TSNH, ng th i th hi n kh n ng chuy n i HTK thành ti n ho c các kho n ph i thu càng l n \rightarrow áp ng t th n nhu c u thanh toán n ng n h n.

f) T c luân chuy n kho n ph i thu

ánh giá t c luân chuy n kho n ph i thu qua các ch tiêu sau:

$$S \text{ vòng quay kho n ph i thu} \\ H_{PTh} = \frac{DTT \text{ (ho c DT bán ch u ho c DT bán ch u + thu GTGT u ra)}}{\text{Giá tr kho n ph i thu bình quân}}$$

n v tính: vòng/k (l n)

$$S \text{ ngày 1 vòng quay kho n ph i thu} \\ N_{PTh} = \frac{360}{H_{PTh}}$$

n v tính: ngày/vòng

N u H_{PTh} t ng t ng ng N_{PTh} gi m, có ngh a là t c luân chuy n kho n ph i thu càng nhanh \rightarrow công tác qu n lý và thu h i n t t \rightarrow góp ph n y nhanh t c luân chuy n TSNH, ng th i th hi n kh n ng chuy n i kho n ph i thu thành ti n càng nhanh \rightarrow góp ph n áp ng nhu c u thanh toán n ng n h n.

g) Khả năng sinh lời từ doanh thu

$$\text{Khả năng sinh lời từ doanh thu} = \frac{\text{LNTT (LNST)}}{\text{ROS}} \times 100 \quad (\%)$$

Chỉ tiêu này phản ánh trong 100 đồng doanh thu thuần DN thu được thì có bao nhiêu đồng LNTT hoặc LNST.

Qua chỉ tiêu có thể đánh giá công tác tiêu thụ, công tác quản lý và sử dụng chi phí của DN.

h) Khả năng sinh lời tài sản

$$\text{Khả năng sinh lời tài sản} = \frac{\text{LNTT (LNST)}}{\Sigma \text{TS bình quân}} \times 100 \quad (\%)$$

Chỉ tiêu này phản ánh 100 đồng TS bình quân dùng vào hoạt động của DN sẽ tạo ra bao nhiêu đồng LNTT (LNST).

Có thể xây dựng phương trình Dupont thể hiện các nhân tố tác động đến ROA như sau:

$$\text{ROA} = \frac{\text{DTT}}{\Sigma \text{TS bình quân}} \times \frac{\text{LNTT (LNST)}}{\text{DTT}} \times 100 = H_{\text{TS}} \times \text{ROS}$$

Phương trình trên có thể dùng phương pháp loại trừ để đánh giá ảnh hưởng của số biến động của H_{TS} và ROS đến ROA.

Tuy nhiên, ROA là chỉ tiêu chủ yếu hàng của cấu trúc nguồn vốn, do đó xác định hiệu quả kinh doanh trong kỳ kinh doanh DN không vay có thể sử dụng chỉ tiêu sau:

$$\text{Khả năng sinh lời kinh tế} = \frac{\text{EBIT}}{\Sigma \text{TS bình quân}} \times 100$$

RE (BEPR)

Chỉ tiêu này thường được so sánh với lãi suất vay ngân hàng quy định nên đi vay hay sử dụng vốn tự có.

1.5.2.2. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

a) Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

$$\text{Khả năng sinh lời của vốn CSH} = \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn CSH bình quân}} \times 100$$

ROE

Chỉ tiêu này cho biết 100 đồng vốn CSH đầu tư mang lại cho DN bao nhiêu đồng LNST.

Chỉ tiêu này càng cao \rightarrow hiệu quả tài chính càng cao \leftrightarrow DN có cơ hội tìm kiếm nguồn vốn mới (huy động qua thị trường tài chính). Ngược lại, chỉ tiêu này càng thấp \rightarrow mức sinh lợi trên thị trường thì khả năng thu hút vốn \rightarrow thu hút vốn CSH vào DN càng khó.

Như vậy, có thể minh chứng rằng DN nhận được hiệu quả hoạt động kinh doanh nếu các chỉ tiêu cùng là tăng ROE.

Có thể xác định các nhân tố ảnh hưởng đến ROE qua phương trình Dupont sau:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{TS}}{\text{VNCSH}} \times \frac{\text{LNST (LNSTT)}}{\text{DTT}} \times \frac{\text{DTT}}{\text{TS}} \{x(1-t)\} \\ &= \frac{1}{\text{Tsu t t tài tr}} \times H_{\text{TS}} \times \text{ROS} \{x(1-t)\} \end{aligned}$$

Như vậy:

$$\text{ROE} = \frac{1}{\text{Tsu t t tài tr}} \times \text{ROA} \{x(1-t)\} \quad (\text{I})$$

Hoặc

$$\text{ROE} = \frac{1}{1 - \text{Tsu t n}} \times \text{ROA} \{x(1-t)\} \quad (\text{I})$$

Hoặc

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \frac{\text{VNCSH} + \text{NPT}}{\text{VNCSH}} \{x(1-t)\}$$

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \left(1 + \frac{\text{NPT}}{\text{VNCSH}}\right) \{x(1-t)\}$$

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times (1 + \text{òn b y tài chính}) \{x(1-t)\} \quad (\text{II})$$

Phương trình (I) và (II) có thể xác định các nhân tố ảnh hưởng đến ROE bao gồm: ROA, suất chi trả tài chính, mức ảnh hưởng tài chính, thu suất thu TNDN. (Tuy nhiên, trên thực tế thu suất thu TNDN không ảnh hưởng đến ROE vì luôn bằng 1 mức cố định).

- Hiệu suất sử dụng tài sản (ROA): ROA càng cao \rightarrow hiệu suất sử dụng vốn CSH (ROE) càng cao.

- Khả năng thanh v tài chính: DN càng thanh v tài chính (t suất tài tr càng cao hoặc t suất n càng th p) thì hi u qu s v n CSH càng th p.

- 1 n c a òn b y tài chính:

T ph ãng trình (II) cho ta th y: òn b y tài chính càng cao (kh ãng thanh v tài chính càng th p) \rightarrow ROE càng cao \leftrightarrow có chính sách tài chính (c c u ngu n v n) t t.

Tuy nhiên, n u liên t c t ãng NPT và gi m v n CSH thì DN có th r i vào tình tr ãng phá s n. ãng th i trong ph ãng trình (II) v n xu t hi n ch tiêu ROA là ch tiêu b ãnh h ãng b i c u trúc ngu n v n. Do ó, ãnh giá riêng ãnh h ãng c a v i c t ãng ngu n v n vay và òn b y tài chính i v i hi u qu s d ãng v n CSH (ROE), c n b i n i ROE ãnh sau:

Ký hi u:

C_v : Chi phí lãi vay

NPT: N ãp h i tr (ch bao g m n vay, không bao g m n i chi m d ãng)

R: Lãi suất vay

VCSH: V ãn ch s h u

TS: T ãng tài s n

Ta có:

$$C_v = NPT * r$$

$$RE = \frac{EBIT}{TS} = \frac{LNTT + C_v}{TS} = \frac{LNTT + NPT * r}{TS}$$

$$\begin{aligned} \rightarrow LNTT &= (RE * TS) - (NPT * r) \\ &= RE * (NPT + VCSH) - NPT * r \\ &= NPT * (RE - r) + VCSH * RE \end{aligned}$$

$$\rightarrow LNST = LNTT * (1 - t) = [NPT * (RE - r) + VCSH * RE] * (1 - t)$$

Nh v y:

$$ROE = \frac{NPT * (RE - r) + VCSH * RE}{VCSH} * (1 - t)$$

$$ROE = [(RE - r) * òn b y tài chính + RE] * (1 - t) \quad (III)$$

T ph ãng trình (III) ta th y:

Khi $RE > r$ (hiệu quả sử dụng tài sản > lãi suất vay) \rightarrow nếu nguồn tài chính càng cao \rightarrow ROE càng cao, nghĩa là việc vay nợ sẽ làm giảm hiệu quả sử dụng vốn CSH của DN tăng. Trong trường hợp này, nếu có nhu cầu mở rộng SXKD mà vốn mục đích thiếu, thì một chỉ tiêu chính hiệu quả thì DN nên tăng cường vay. Trong trường hợp này gọi là hiệu nguồn tài chính dương.

Khi $RE < r$ (hiệu quả sử dụng tài sản < lãi suất vay) \rightarrow nếu nguồn tài chính càng cao \rightarrow ROE càng giảm, nghĩa là việc vay nợ sẽ làm cho hiệu quả sử dụng vốn CSH của DN giảm và rủi ro phá sản tăng lên. Trong trường hợp này mục đích mở rộng SXKD, DN nên huy động vốn CSH. Trong trường hợp này gọi là hiệu nguồn tài chính âm.

b) Hiệu quả sử dụng vốn vay

ánh giá khả năng thanh toán lãi vay

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Chi phí lãi vay}} = \frac{\text{LN}_{TT} + C_v}{C_v} = \frac{\text{LN}_{TT}}{C_v} + 1$$

Trong đó: C_v : chi phí lãi vay

Chỉ tiêu này < 1: DN kinh doanh thua lỗ, lợi nhuận thực không thanh toán lãi vay.

Chỉ tiêu này = 1: DN kinh doanh có lãi nhưng số lãi này chỉ vừa thanh toán lãi vay, không có nộp ngân sách nhà nước, tích lũy, phân chia cho CSH...

Chỉ tiêu này > 1: DN kinh doanh có lãi, sau khi thanh toán lãi vay còn có nộp ngân sách nhà nước, trích lập các quỹ DN, tích lũy, phân chia cho CSH.

c) Hiệu quả sử dụng vốn phi tài

ánh giá tốc độ luân chuyển vốn phi tài qua các chỉ tiêu:

$$\text{Số vòng quay các vốn phi tài} = \frac{\text{Tổng tài sản hàng mua chưa thanh toán}}{\text{Các vốn phi tài bình quân}}$$

n.v tính: vòng/k (l n)

$$\text{Thời gian 1 vòng quay các khoản phí trả (thời gian thanh toán tín hàng)} = \frac{360}{N_{\text{PTT}} \cdot S \cdot \text{vòng quay các khoản phí trả}}$$

n v tính: ngày/ vòng

Nếu H_{PTT} tăng thì tăng N_{PTT} giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển khoản phí trả càng nhanh \rightarrow công tác quản lý và thanh toán càng tốt \rightarrow góp phần ý nghĩa trong thanh toán, mở rộng tình hình thanh toán tốt.

Các chỉ tiêu này có thể tính toán chi tiết cho từng khoản mục chi phí trả nên cần lưu ý lựa chọn chỉ tiêu thích hợp.

1.5.2.3. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Công thức chung:

$$\frac{\text{Tổng số tài sản trên chi phí trả nợ}}{\text{Tổng chi phí trả nợ}} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Tổng chi phí trả nợ}}$$

Trong công thức trên: chi phí trả nợ có thể là tổng chi phí, tổng chi phí sản xuất, tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, giá vốn hàng bán, ... Lợi nhuận thuần có thể là lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, ...; Tuy nhiên, cần lựa chọn chỉ tiêu lợi nhuận cho phù hợp với chỉ tiêu cần đánh giá.

CHƯƠNG 2
PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THIÊN NAM

2.1. Giới thiệu khái quát về Công ty TNHH Thiên Nam

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH Thiên Nam

2.1.1.1. Tên, địa chỉ Công ty

Tên giao dịch : Công ty TNHH Thiên Nam
 Địa chỉ : KCN Phú Tài, TP Quy Nhơn, Bình Định
 Điện thoại : 056.374 1002 Fax: 056.374 1140
 Website : www.thiennamfurniture.com
 Email : Thiennamcom@vnn.vn
 Mã số thuế : 4100288452
 Người đại diện pháp luật : Ông Trần Văn Hùng – Giám đốc
 Loại hình công ty : Sản xuất, thương mại
 Loại hình kinh doanh : Xuất khẩu, nhập khẩu
 Chứng nhận : ISO 9001:2008

2.1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH Thiên Nam

a) Quá trình hình thành

Qua nghiên cứu thực trạng sản xuất gỗ thối của khách hàng hiện nay của thị trường này trong tương lai nên Cty TNHH Thiên Nam đã được UBND tỉnh Bình Định cấp giấy phép thành lập số 376/TLĐN vào ngày 01/07/1998. Ngày 21/08/1998 Bộ Nông Nghiệp và phát triển Nông Thôn cấp giấy phép chấp nhận và lâm sản khác số 154/CP.

Cty có ý thức cách pháp nhân, có con đường riêng, có tài khoản mở tại ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam. Trụ sở chính đặt tại Khu công nghiệp Phú Tài, Phường Trần Quang Diệu, Thành phố Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.

b) Quá trình phát triển của Cty

Ngay từ những ngày đầu tiên mới thành lập, Cty TNHH Thiên Nam đã gặp không ít những khó khăn trong việc làm quen với thị trường tiêu thụ, chủ yếu thị trường giá cả, chất lượng mặt hàng của thị trường cung ứng, giá trị mua

hàng lâm sản XK và tiêu thụ nội địa, có nhu cầu thị trường tranh trong cùng một ngành nghề, bên cạnh đó lực lượng công nhân có tay nghề còn yếu kém nên chưa đáp ứng được nhu cầu sản xuất.

Trong tình hình đó, với những nỗ lực phấn đấu cùng với sự nỗ lực của Ban lãnh đạo của Cty đã vượt qua những khó khăn trong những năm đầu tiên hoạt động và mở rộng sản xuất kinh doanh bằng những biện pháp cạnh tranh chính sách giá cả trong thu mua, ào tạt CN có tay nghề cao,.... làm tăng kim ngạch chi phí của Cty.

Trong những năm sau đó, ban lãnh đạo cùng với cán bộ công nhân viên của Cty đã biết cách phát huy tiềm năng, khả năng của Cty ngày càng phát triển hơn. Cty đã không ngừng phát huy thế mạnh sẵn có mà còn nâng cao sáng tạo trong kinh doanh, phát triển sản xuất.

Trải qua hơn 18 năm ‘kinh nghiệm hoạt động, hiện nay, Cty đã hoàn thành nhiệm vụ lao động sản xuất hùng hậu có tay nghề cao, có năng lực và trách nhiệm trong công việc, môi trường làm việc năng động, nhiệt tình. Cty cũng trang bị đầy đủ chuyên môn sản xuất hiện đại và luôn có biện pháp cạnh tranh để giữ vị thế làm việc cho CN, sản phẩm ngày càng phong phú và đa dạng về mẫu mã thiết kế và kỹ thuật để làm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng như Kapur, greenheat,và eucalyplus có chứng nhận FSC (Hiệu quả bền vững). Công ty TNHH Thiên Nam cũng đánh giá cao là một trong những Cty uy tín về sản phẩm, chất lượng và thời gian giao hàng. Với tiêu chí “uy tín, chất lượng, khách phải hài lòng” Cty đã và đang khẳng định vị thế của mình trên thị trường trong nước và thế giới.

2.1.1.3. Quy mô hiện tại của công ty

- Thời gian bắt đầu thành lập, số vốn ban đầu của Cty TNHH Thiên Nam là 10 tỷ đồng.

- Hiện nay, tính đến 31/12/2015 thì tài sản của Cty đã tăng lên tới 55.310.410.030 đồng.

Trong đó:

+ Tài sản ngắn hạn: 51.797.742.162 đồng

+ Tài sản dài hạn: 3.512.667.868 đồng

- Tổng nguồn vốn của Cty là 55.310.410.030 đồng. Trong đó:

+ N p h i tr : 47.478.995.849 ng

+ V n CSH: 8.106.914.181 ng

- T ng s lao ng c a Công ty là 231 cán b , công nhân viên.

V i quy mô ho t ng nh trên thì công ty TNHH Thiên Nam c ánh giá là m t công ty có quy mô v a.

2.1.1.4. K t qu kinh doanh c a Công ty, óng góp vào ngân sách qua các n m

Tr i qua quá trình ho t ng lâu dài, Cty TNHH Thiên Nam ã t c nh ng k t qu c th hi n thông qua các ch tiêu sau:

B ng 2.1. K t qu ho t ng kinh doanh t n m 2013 n n m 2015

(VT: ng)

STT	Ch tiêu	N m 2013	N m 2014	N m 2015
1	Doanh thu thu n	25.447.198.755	43.385.593.697	55.673.109.398
2	T ng LNNT	25.828.639	102.454.497	379.397.118
3	Thu TNDN	6.457.159	22.539.989	83.467.366
4	LNST	19.371.480	79.914.508	295.929.752

(Ngu n: Phòng k toán)

Qua b ng trên ta th y doanh thu thu n và l i nhu n c a công ty t n m 2013 n n m 2015 có bi n ng theo chi u h ng t ng. C th nh sau:

- Doanh thu thu n n m 2014 t ng m nh so v i n m 2013 là 17.938.394.942 ng, t ng 70,49 %. N m 2015 doanh thu t ng 12.287.515.701 ng so v i n m 2014, t ng ng v i t c t ng 28,32 %.

- N m 2014, LN tr c thu t ng cao h n so v i n m 2013 là 76.625.858 ng (t ng ng v i t c t ng là 296,67%), nh ng b c sang n m 2015 thì LNNT t ng 276.942.621 ng so v i n m 2014, t ng ng v i t c t ng là 270,31%.

- Nh v y, Cty ã óng góp vào NSNN m t kho n thu nh p áng k làm giàu cho t n c ngày càng v ng m nh h n.

2.1.2. Ch c n ng và nhi m v c a Công ty TNHH Thiên Nam

2.1.2.1. Ch c n ng

Cty TNHH Thiên Nam là m t Cty chuyên s n xu t ch bi n g tiêu th n i a và xu t kh u, hàng hóa a đ ng v ch ng lo i, m u mã phù h p v i

nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng trong và ngoài nước.

2.1.2.2. Nhiệm vụ

Công ty TNHH Thiên Nam luôn có nhiệm vụ nhàn nhàn cho việc phát triển lâu dài một cách bền vững nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và hàng xuất khẩu. Qua đó, thể hiện các phương án áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất. Hiện đại hóa sản xuất và quy mô công nghệ tiên tiến; mạnh mẽ áp dụng những kinh nghiệm, thành tựu khoa học kỹ thuật vào thực tiễn của Công ty ngày càng phát triển, góp phần vào nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng nguồn thu NSNN, nâng cao đời sống và tăng thu nhập cho người lao động, nâng cao đời sống cho nhân dân.

2.1.3. Các hình thức sản xuất kinh doanh của công ty

2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các loại hàng hóa chủ yếu

a) Loại hình kinh doanh của công ty

Công ty TNHH Thiên Nam là một Công ty chuyên sản xuất sản phẩm gỗ ngoài trời, ghế xuất khẩu và tiêu thụ nội địa.

b) Các loại hàng hóa chủ yếu

Sản phẩm của Công ty có nhiều loại khác nhau về nhiều tính năng công dụng hữu ích khách hàng lựa chọn. Một số sản phẩm có chất lượng tốt, nhiều mẫu mã khác nhau, và đa dạng về giá cả để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Một số sản phẩm điển hình như: Bàn Oval, Ghế gỗ, Bàn sofa gỗ, ghế ngồi thoải mái, bàn ghế ngoài trời.....

2.1.3.2. Thị trường nhập và thị trường xuất của Công ty

a) Thị trường nhập

Công ty TNHH Thiên Nam có kế hoạch thu mua nguyên vật liệu gỗ phục vụ cho quá trình sản xuất và phát triển kinh doanh trên thị trường bên ngoài chủ yếu là các nước Brazil, Uruguay... Và một số khu vực trong nước như Gia Lai, Kontum....

b) Thị trường xuất

Hiện nay, Công ty TNHH Thiên Nam đang sản xuất các loại sản phẩm gỗ có chất lượng cao được bán ra trên thị trường Việt Nam và xuất khẩu ra nước ngoài như các nước: Anh, Bỉ, Đức, Đan Mạch, Mỹ..... Và khách hàng lớn của Công ty là Hataco, Scancom, Test – Rite, Á Châu....

2.1.3.3. Vốn kinh doanh của công ty

Công ty TNHH Thiên Nam đã có số vốn kinh doanh tính tới ngày 31/12/2015 là 55.310.410.030 đồng, trong đó: Vốn chủ sở hữu 8.106.914.181 đồng, chiếm 14,7% tổng vốn; vốn vay là 28.896.802.110 đồng, chiếm 52,2% tổng vốn và còn lại 18.306.693.740 là vốn chiếm dụng.

2.1.3.4. Các khoản nợ chi yếu

a) Các khoản TSC

Tổng TSC của Cty bao gồm: Các phân xưởng sản xuất, nhà kho, lò sấy, nhà phun sơn, nhà xe, nhà bảo vệ, nhà ăn cho công nhân viên, nhà vệ sinh, máy móc thiết bị (nhựa máy cắt, máy bào, máy khoan, máy chà nhám, máy khuấy thủy lực,...), công cụ dụng cụ, dây chuyền sản xuất, phần mềm vận chuyển (xe nâng CN, xe nâng,...), thiết bị văn phòng (máy tính, vật dụng văn phòng).....

Bảng 2.2. Tình hình số dư TSC

(VT: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch 2013/2014		Chênh lệch 2014/2015	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Nguyên giá TSC	18.516.873.531	18.656.847.531	18.917.328.552	139.974.000	0,76	260.481.021	1,4
Giá trị hao mòn lũy kế	-14.070.395.445	-15.381.469.836	-15.445.691.909	-1.311.074.391	9,32	-64.222.073	0,42
Giá trị còn lại	4.446.478.086	3.275.377.695	3.471.636.643	-1.171.100.391	-26,3	196.258.948	5,99

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nhận xét:

Nhìn vào bảng 2.2 ta thấy rằng TSC trong giai đoạn 2013-2015 có nhiều biến động. Cụ thể: Năm 2014 giá trị còn lại của TSC giảm 1.171.100.391 đồng, tổng nguyên giá giảm là 26,3% so với năm 2013. Năm 2015 chỉ tiêu này có xu hướng tăng và tăng thêm 196.258.948 đồng so với năm 2014, tổng nguyên giá tăng là 5,99%.

Nguyên giá TSC và giá trị hao mòn lũy kế từ năm 2013 đến năm 2015 có xu hướng tăng. Cụ thể: Năm 2014 Nguyên giá TSC tăng 139.974.000 đồng và hao mòn tăng 1.311.074.391 đồng so với năm 2013. Ngược lại năm

2015 nguyên giá TSC tăng thêm 260.481.021 đồng và hao mòn cố định tính theo giá trị còn lại tăng thêm 64.222.073 đồng so với năm 2014.

b) **Chỉ tiêu lao động**

Cty TNHH Thiên Nam có đội ngũ lao động trẻ, năng động, sáng tạo, có nhiệt huyết trong công việc. Lao động chiếm 81% tổng số nhân viên lao động nam.

Bảng 2.3. Tình hình lao động tính đến tháng 3 năm 2016

(Đơn vị: Người)

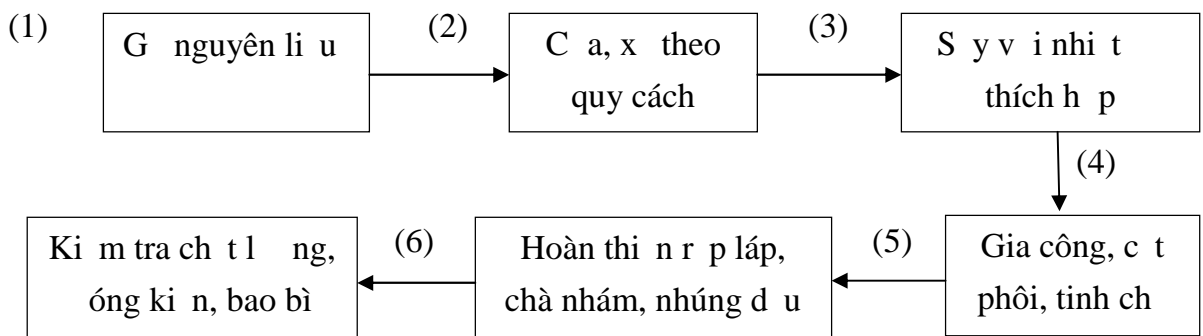
Chỉ tiêu	Trong đó	Tháng 3	
		Số lượng	%
Giới tính	Nam	101	43,72
	Nữ	130	56,28
Theo trình độ chuyên môn	Đại học	15	6,49
	Cao đẳng	8	3,46
	Trung cấp	18	7,79
	Lao động phổ thông	190	82,25
Theo hình thức	Lao động chính thức	190	82,25
	Lao động thời vụ	41	17,75
Theo chức năng sản xuất	Lao động trực tiếp	187	80,95
	Lao động gián tiếp	44	19,05
Tổng		231	100

(Nguồn: Phòng kế hoạch)

2.1.4. Chỉ tiêu chi phí SXKD và tài chính quản lý nội bộ công ty

2.1.4.1. Chỉ tiêu chi phí SXKD

- Quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm



S 2.1. Quy trình công nghệ SX sản phẩm của Cty TNHH Thiên Nam

Giới thiệu:

(1) Nguyên liệu: Chứa u là gần 80% của khu vực ngoài nước: Brazil, Indonesia, Malaysia,... còn lại mua các nước: Gia Lai, Kon Tum, Quảng Ngãi,... của Chính Phủ cho phép, gần 100% là nguyên liệu chính, được cung cấp liên tục cho quá trình sản xuất sản phẩm. Khi có nhu cầu hàng, gần 100% của khách hàng.

(2) Các tiêu chuẩn theo quy cách: Các chỉ số về máy cắt và máy CD4, công suất $4000\text{m}^3/\text{n}.$ Các tiêu chuẩn theo quy cách sản phẩm về chất lượng, do có các tiêu chuẩn khác nhau, thường 1-4 phân, vì vậy nhà máy có các tiêu chuẩn 4-5 phân trở lên phù hợp và xử lý thu hồi.

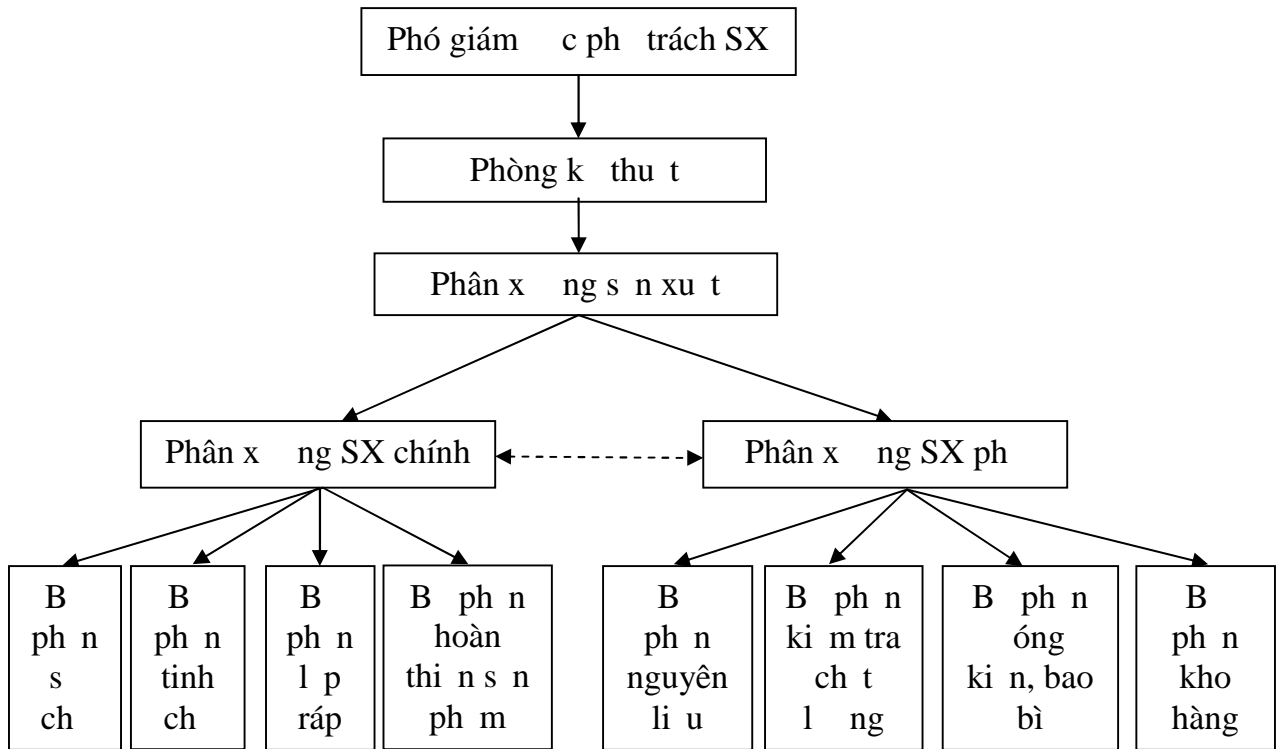
(3) Sản phẩm thích hợp: Sau khi xử lý, các chất vào lò sấy, nên khi gia nhiệt là 20°C để các chất khô nhanh chóng, mịn mịn, chất lượng sản phẩm ngoài trời.

(4) Gia công, các tiêu chuẩn, tinh chế: Ra khỏi các chất nhúng chất tinh chế. Tinh chế gồm nhúng vào bể tắm, khoan, các, tubi, chà nhám phù hợp để thành sản phẩm chất lượng, bề mặt sản phẩm có mịn, láng.

(5) Hoàn thiện, lắp ráp, chà nhám, nhúng dầu: Lắp ráp thành phẩm hoàn thành, khâu này quy trình chính xác của sản phẩm theo thị trường, sau đó sản phẩm chuyển qua khâu làm nguội chà nhám lại và nhúng dầu để mịn, láng cho sản phẩm.

(6) Kiểm tra chất lượng, đóng gói bảo bì: Là sản phẩm làm ra có thể có những lỗi do nguyên vật liệu, bề mặt kiểm tra chất lượng (KCS) sẽ kiểm tra lỗi ra ngoài sản phẩm chất lượng. Cuối cùng, sản phẩm sẽ phun màu, nhúng dầu, lau khô và các chất vào bao bì để tiêu thụ.

- C c u t c h c SXKD



S 2.2: C c u t c h c SXKD t i Công ty TNHH Thiên Nam

Ghi chú:

- Quan hệ chỉ đạo: —————>
- Quan hệ phối hợp: <----->

áp ứng nhu cầu ngày càng nhiều của thị trường, Công ty TNHH Thiên Nam thành lập công ty và xây dựng các phân xưởng sản xuất phục vụ cho quá trình sản xuất của Cty. Phân xưởng sản xuất được chia thành: phân xưởng sản xuất chính và phân xưởng sản xuất phụ. Phân xưởng sản xuất chính bao gồm: bộ phận sản xuất, bộ phận tinh chế, bộ phận lắp ráp, bộ phận hoàn thiện sản phẩm. Phân xưởng sản xuất phụ bao gồm: bộ phận nguyên liệu; bộ phận kiểm tra chất lượng; bộ phận đóng kiện, bao bì; bộ phận kho hàng. Trong đó, phân xưởng sản xuất chính giữ vai trò chủ đạo, quy định các quá trình sản xuất của Công ty. Đồng thời phân xưởng sản xuất chính cũng phối hợp với phân xưởng sản xuất phụ để tạo ra những sản phẩm hoàn chỉnh đáp ứng các yêu cầu của khách hàng.

Quá trình tổ chức sản xuất kinh doanh được thể hiện như sau:

+ Phó giám đốc phụ trách sản xuất: khi nhận đơn hàng, phòng phó giám đốc phụ trách sản xuất sẽ báo cho phòng kế thu thi công sản phẩm theo đúng yêu cầu của đơn hàng. Khi phòng kế thu thi công xong sẽ gửi lên phòng phó giám đốc thông qua. Sau đó, phân quyền cho bộ phận kế hoạch chi sản xuất.

+ Phòng kế thu: thi công sản phẩm theo đúng yêu cầu của khách hàng, mức chiết khấu, đúng mẫu, quy cách, kích thước, màu sắc... của sản phẩm. Bên thi công sản phẩm sẽ thông qua thì phòng kế thu sẽ chuyển phân xưởng sản xuất sản xuất. Các cán bộ kế thu chịu trách nhiệm hướng dẫn công nhân thi công sản xuất theo đúng bên thi công.

+ Phân xưởng sản xuất: bao gồm phân xưởng sản xuất chính và phân xưởng sản xuất phụ. Hai phân xưởng này cùng nhau phối hợp tạo ra sản phẩm hoàn chỉnh. Khi nhận đơn hàng và lệnh sản xuất, phân xưởng tiến hành sản xuất và kiểm tra chính xác giống như là tuy nhiên số lượng kiểm tra. Các quản lý phân xưởng trong mỗi phân xưởng có nhiệm vụ quản lý, ổn định công nhân làm đúng theo tiến độ sản xuất. Mỗi phân xưởng bao gồm nhiều bộ phận khác nhau.

+ Bộ phận nguyên liệu: Công việc chủ yếu của bộ phận này là thu mua nguyên liệu, tuy nhiên cần chú ý chi phí, không bị thiệt hại hay nhỡ mất chi phí khác chi phí vào mức tối thiểu vào sản xuất.

+ Bộ phận sản xuất: bao gồm các công việc như thu nguyên liệu; cắt, xẻ theo đúng quy cách của đơn hàng, sắp xếp thiết bị; phân loại.

+ Bộ phận tinh chế: bộ phận này, công nhân gia công, tạo phôi, tinh chế. khâu tinh chế làm như công việc là bào thối, khoan, cắt, tubi, chà nhám phôi tạo thành như chi tiết, bộ phận sản phẩm có độ mịn, láng.

+ Bộ phận lắp ráp: khâu này, công nhân tiến hành lắp ráp các sản phẩm chi tiết thành một sản phẩm hoàn chỉnh theo đúng yêu cầu của đơn hàng kiểm tra. Cán bộ kế thu sẽ kiểm tra xem sản phẩm có đúng yêu cầu hay không? Nếu đúng yêu cầu thì sẽ chuyển sang bộ phận hoàn thiện sản phẩm.

+ B ph n hoàn thi n s n ph m: công o n hoàn thi n s n ph m s làm nh ng công vi c nh chà nhám, nhúng d u, s n hoàn thi n t o m n, láng cho s n ph m.

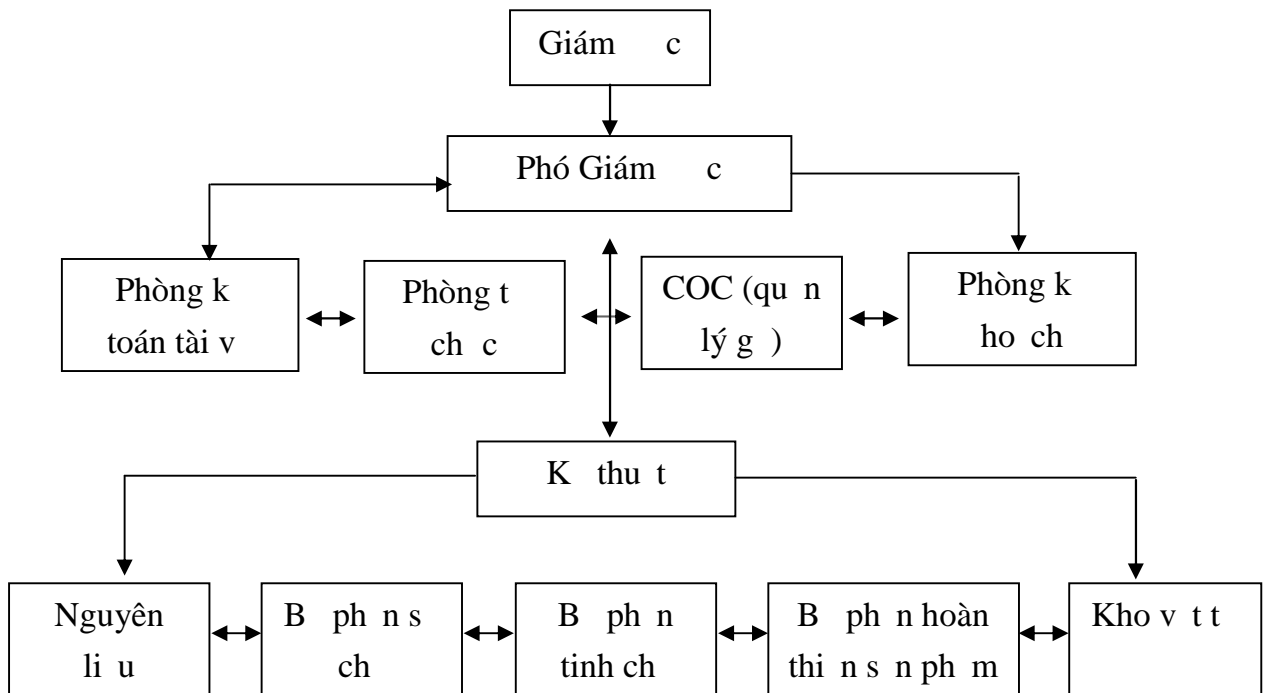
+ B ph n ki m tra ch t l ng: s n ph m làm ra có th có nh ng l i do nguyên v t li u, do l i k thu t, KCS ki m tra các s n ph m ó có m b o c ch t l ng, có úng m u mã, màu s c, kích th c hay không? Sau ó l a ch n nh ng s n ph m có ch t l ng t t, lo i ra nh ng s n ph m ch a t ch t l ng, ch a áp ng c yêu c u c a khách hàng.

+ B ph n óng ki n, bao bì: các s n ph m c l a ch n s c óng gói c n th n qua nhi u l p b o v tránh vi c b tr y x c khi v n chuy n.

+ B ph n kho hàng: S n ph m sau khi óng gói s c nh p vào kho b o qu n ch ngày v n chuy n n n i tiêu th .

2.1.4.2. c i m t ch c qu n lý

B máy t ch c qu n lý c a Công ty c th hi n qua s sau:



S 2.3. B máy qu n lý c a Cty TNHH Thiên Nam

Ghi chú:

Quan h tr c tuy n: —————>

Quan h ch c n ng: <----->

Nhiệm vụ, chức năng và bộ phận quản lý:

+ Giám đốc: Là người cấp cao nhất điều hành mọi hoạt động SXKD của Cty, chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động của Cty.

+ Phó giám đốc: Là người tham mưu, giúp việc cho giám đốc điều hành Cty theo các lĩnh vực của giám đốc phân công và quy định phó giám đốc chịu trách nhiệm trước pháp luật về nhiệm vụ của phân công quy định.

+ Phòng kế toán tài vụ: Ghi chép phản ánh đầy đủ, kịp thời và chính xác các nghiệp vụ kinh tế phát sinh hàng ngày. Theo dõi toàn bộ tài sản hiện có của Cty đồng thời cung cấp thông tin về hoạt động tài chính. Phản ánh tất cả các chi phí sản xuất phát sinh trong kỳ và kết quả thu nhập hoạt động SXKD. Tìm ra những biện pháp tối ưu nhằm nâng cao Cty phát triển lành mạnh đúng hướng, tối ưu hóa chi phí và chi phí thấp nhất những thu nhập kết quả cao nhất, thể hiện nghĩa vụ với NSNN...

+ Phòng nhân sự: Tham mưu cho phó giám đốc về mặt tổ chức cán bộ lao động, có nhiệm vụ tuyển dụng, sắp xếp cán bộ - công nhân viên, nghiên cứu và thực hiện các chính sách chế độ quy định cho cán bộ - công nhân viên của Công ty.

+ COC: Có nhiệm vụ quản lý, theo dõi, kiểm tra các nguồn thu mua tại các vùng trong nước và ngoài nước.

+ Phòng kế hoạch: Có nhiệm vụ tham mưu cho phó giám đốc trong công việc lập kế hoạch sản xuất, kế hoạch tiêu thụ sản phẩm, thẩm dò thị trường để đưa ra các chỉ tiêu kinh doanh và dài hạn cho Cty trong sản xuất kinh doanh tiêu thụ sản phẩm.

+ Phòng kiểm soát: Có nhiệm vụ tham mưu cho phó giám đốc trong việc đưa ra các mức giá, kế hoạch, kế hoạch làm ra sản phẩm, tiêu thụ.

Phân xưởng chính và phụ: Bao gồm bộ phận sản xuất, tinh chế, lắp ráp, hoàn thiện sản phẩm... Các bộ phận này phối hợp với nhau làm hết khả năng và ứng dụng thu nhập, mở rộng sản phẩm làm ra có chất lượng tốt, mức giá thấp, nhu cầu ngày càng cao đáp ứng nhu cầu cho thị trường.

2.1.5. Chức năng kế toán tại công ty TNHH Thiên Nam

2.1.5.1. Mô hình tổ chức kế toán

Căn cứ vào quy mô, tình hình kinh doanh SXKD và yêu cầu các quản lý tài

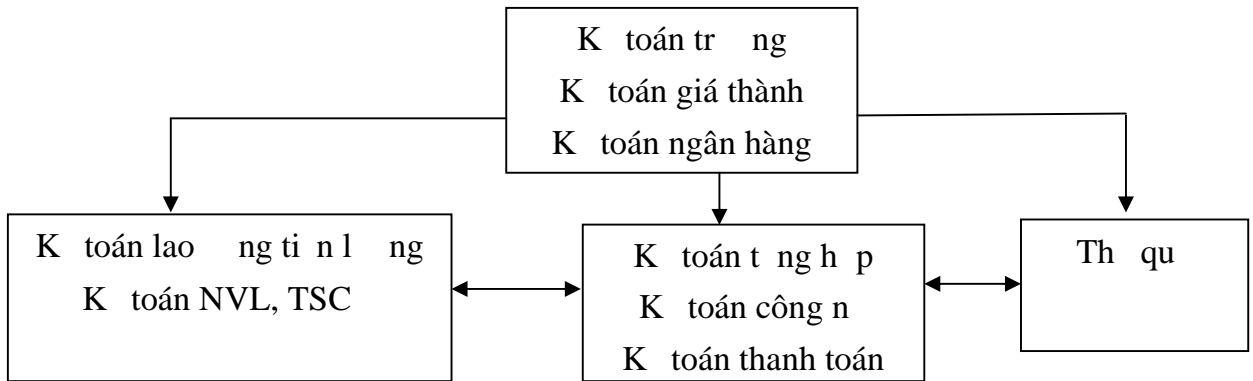
chính của Cty. Cty TNHH Thiên Nam tổ chức bộ máy kế toán theo mô hình tổ chức kế toán tập trung, các nhân viên kế toán có khả năng kiêm nhiệm phần hành kế toán khác nhau.

Theo mô hình này, Cty chỉ tổ chức một phòng kế toán trung tâm. Nhân viên kế toán chuyên môn tài sản kế toán, tổ chức lập sổ kế toán thể hiện tất cả các giai đoạn hạch toán mọi phần hành kế toán. Phòng kế toán của Cty phải thể hiện toàn bộ công việc của công tác kế toán như phân loại chi phí, kiểm tra chi phí ban đầu, nhập kho kế toán, ghi sổ tổng hợp chi tiết, tính giá thành, lập báo cáo, xử lý thông tin kinh tế và thể hiện tập trung phòng kế toán của Cty. Các bộ phận trực thuộc chỉ thực hiện ghi chép ban đầu và một số ghi chép trung gian cần thiết phục vụ cho sổ sách của ngành và phân trách.

2.1.5.2. Bộ máy kế toán tại Công ty TNHH Thiên Nam

Phòng kế toán tài vụ gồm 4 ngành:

- +Mặt kế toán trực tiếp kiểm toán ngân hàng, kế toán tính giá thành.
- +Mặt kế toán tổng hợp kiểm toán công nợ, kế toán thanh toán.
- +Mặt kế toán lao động tiền lương kiêm kiểm toán nguyên vật liệu, TSCĐ.
- +Mặt thủ quỹ.



Sơ đồ 2.4. Tổ chức bộ máy kế toán tại Cty TNHH Thiên Nam

Ghi chú:

Quan hệ trực thuộc: →

Quan hệ chức năng: ↔

Nhiệm vụ của từng bộ phận kế toán:

+ Kế toán trực tiếp kiểm toán ngân hàng, kế toán giá thành: Là ngành

lãnh đạo phòng kế toán, chịu trách nhiệm trực ban giám đốc và chỉ định các kinh tế tài chính của Cty, phân tích đánh giá tình hình tài chính, tập trung thống kê báo cáo, sổ đăng vật liệu và các chi phí sản xuất khác, tham gia kiểm kê đánh giá TSC, tập hợp chi phí sản xuất, tính giá thành sản phẩm, xác định doanh thu tiêu thụ, xác định kết quả phân phối thu nhập, lập dự kiến kế hoạch các báo cáo kế toán tài chính. Kiểm tra, ôn tập công việc của nhân viên cấp dưới. Thường thì có nhiệm vụ theo dõi thu chi tín dụng ngân hàng và tham gia kiểm kê quỹ tín dụng, tín dụng ngân hàng.

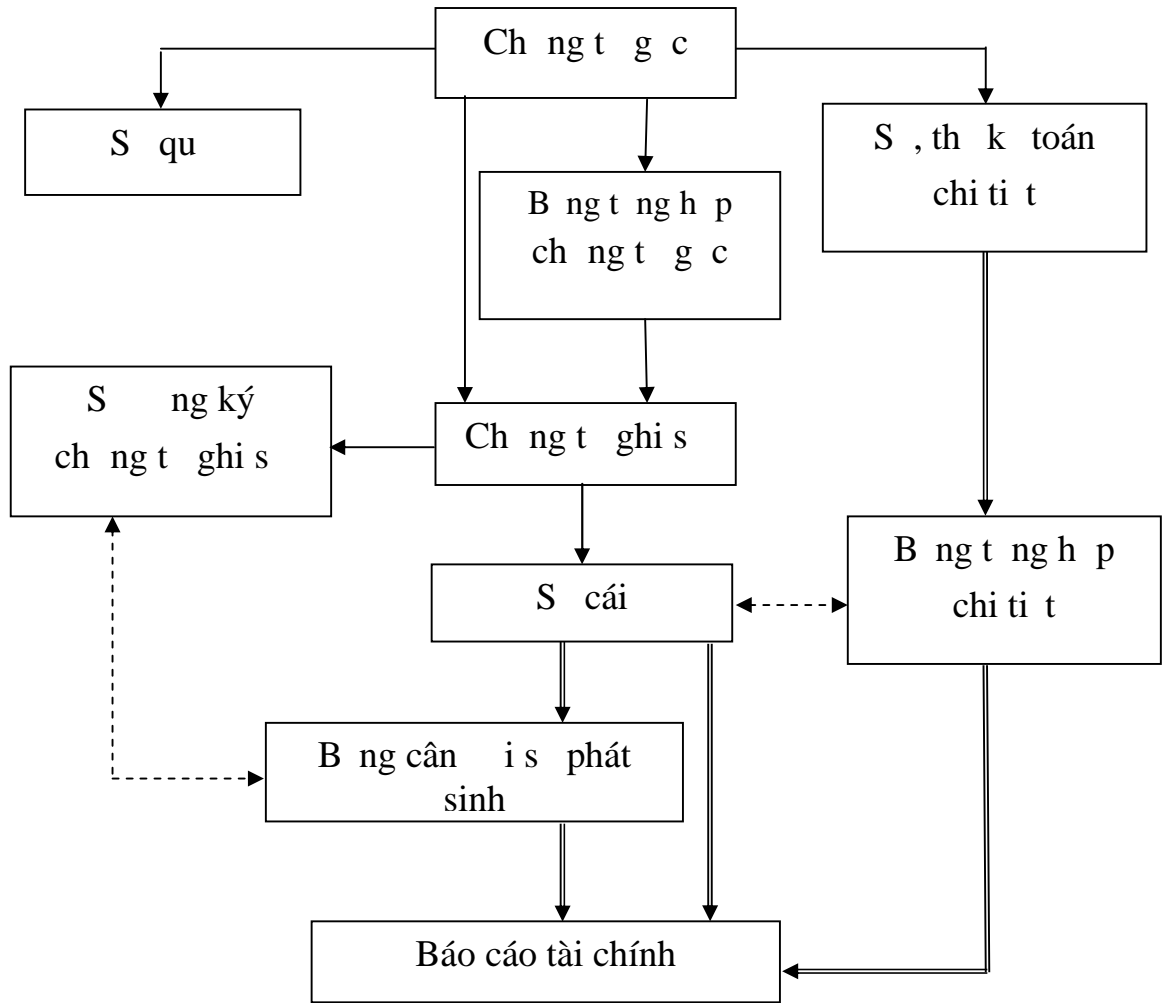
+ Kế toán lao động tín dụng kiêm kế toán nguyên vật liệu, TSC: Có nhiệm vụ theo dõi việc thanh toán lương, tín dụng và các khoản trích theo lương (BHXH, BHYT, KPC) hiện hành và tình hình thực tế trong ngành thực hiện tất công tác trả lương và các khoản khác cho cán bộ - công nhân viên. Thường thì theo dõi và nhận báo cáo, tình hình TSC, xác định trích khu hao, theo dõi quá trình nhập - xuất - tồn nguyên vật liệu của Cty.

+ Kế toán tổng hợp kiêm kế toán công nợ, kế toán thanh toán: Có trách nhiệm theo dõi việc ghi chép sổ sách của nhân viên kế toán lên bảng tổng hợp số liệu cuối kỳ, kiểm tra tính chính xác số liệu kế toán. Thường thì theo dõi tình hình công nợ với khách hàng, các khoản tạm ứng, có trách nhiệm mở các sổ chi tiêu, tổng hợp các nghiệp vụ kinh tế phát sinh thu nhập hành theo dõi nhận, chi tiêu tham gia kiểm tra tình hình thu chi tín dụng.

+ Thủ quỹ: Có trách nhiệm thu chi tín dụng, séc ngoài ngân phiếu nộp vào ngân hàng và nhận tín dụng ngân hàng và nhập quỹ. Hàng ngày, thủ quỹ rút sổ đăng tiền quỹ, lập báo cáo quỹ và kế hoạch chi tiêu và kế toán thanh toán. Thủ quỹ là người chịu trách nhiệm chính quản lý tín dụng của Công ty. Do vậy phải cẩn thận và rút sổ tín dụng kế hoạch.

2.1.5.3. Hình thức kế toán áp dụng tại công ty TNHH Thiên Nam

Bộ máy kế toán của Cty gọn nhẹ, quy mô sản xuất của Cty không lớn và các sản phẩm ý của các cấp quản lý, Công ty thực hiện kế toán theo mô hình tập trung và áp dụng hình thức kế toán “Chi nhậ ghi sổ”.



S 2.5: Hình th c ghi s k toán “Ch ng t ghi s ”

Ghi chú:

Ghi hàng ngày: —→

Ghi cu i tháng: ==>

i chi u, ki m tra: <- - - - ->

Trình t ghi s k toán theo hình th c “Ch ng t ghi s ”:

- Hàng ngày, khi có các nghi p v kinh t , tài chính phát sinh, các nhân viên k toán c n c vào ch ng t g c ho c b ng t ng h p ch ng t g c ã c ki m tra và c dùng làm c n c ghi vào s , k toán l p ch ng t ghi s . C n c vào ch ng t ghi s ghi vào s ng ký ch ng t ghi s , sau ó c dùng ghi vào S cái. Các ch ng t k toán sau khi làm c n c l p ch ng t ghi s c dùng ghi vào s , th k toán chi ti t, s qu .

- Cuối tháng, phải khóa sổ tính ra tổng số tiền của các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh trong tháng trên sổ kế hoạch ghi sổ, tính ra tổng phát sinh N, tổng phát sinh Có và số dư của tài khoản trên Sổ cái. Căn cứ vào sổ cái lập bảng cân đối số phát sinh.

- Sau khi kiểm tra đúng số liệu ghi trên sổ cái và bảng tổng hợp chi tiết (cập nhật các số, thực toán chi tiết) sẽ dùng lập báo cáo tài chính.

Quan hệ kiểm tra phải mở tổng số phát sinh N và tổng số phát sinh Có của tất cả các tài khoản trên bảng cân đối số phát sinh phải bằng nhau và bảng tổng số tiền phát sinh trên sổ kế hoạch ghi sổ. Tổng số dư N và tổng số dư Có của các tài khoản trên bảng cân đối số phát sinh phải bằng nhau, và số dư của tài khoản trên bảng cân đối số phát sinh phải bằng số dư của tài khoản tổng hợp trên bảng tổng hợp chi tiết.

➤ **Mức chính sách kế toán khác mà công ty áp dụng:**

Niên kế toán của công ty bắt đầu ngày 1/1 năm tới ngày 31/12.

Hệ thống tài khoản kế toán áp dụng theo thông tư 200/2014/TT – BTC ban hành vào ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính.

Phương pháp hạch toán tổng hợp hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Phương pháp tính giá xuất kho vật tư, sản phẩm hàng hóa áp dụng phương pháp bình quân kê đi tr.

Phương pháp tính giá thành sản phẩm theo phương pháp trực tiếp.

Phương pháp tính thu giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ.

2.2. Phân tích hiệu quả SXKD của công ty TNHH Thiên Nam

2.2.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh

Bảng 2.4. Báo cáo kết quả kinh doanh đáng so sánh trong giai đoạn 2013 – 2015

(VT: ng)

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch 2013/2014		Chênh lệch 2014/2015	
				+/-	%	+/-	%
DT bán hàng và cung cấp dịch vụ	25.447.198.755	43.385.593.697	55.673.109.398	17.938.394.942	70,49	12.287.515.701	28,32
Các khoản ghi giảm trừ	0	0	0	0	0	0	0
DTT về bán hàng và cung cấp dịch vụ	25.447.198.755	43.385.593.697	55.673.109.398	17.938.394.942	70,49	12.287.515.701	28,32
Giá trị hàng bán	21.836.157.301	39.106.775.443	50.954.316.067	17.270.618.142	79,09	11.847.540.624	30,29
LN giảm về bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.611.041.454	4.278.818.254	4.718.793.331	667.776.800	18,49	439.975.077	10,28
DT hoạt động tài chính	169.324.820	86.205.358	54.819.153	-83.119.462	-49,09	-31.386.205	-36,41
Chi phí tài chính	2.654.366.914	2.902.003.139	2.989.771.154	247.636.225	9,33	87.768.015	3,02
- Trong đó chi phí lãi vay	2.046.819.078	2.621.135.313	2.814.793.116	574.316.235	28,06	193.657.803	7,39
Chi phí bán hàng	440.584.973	585.418.754	591.131.442	144.833.781	32,87	5.712.688	0,98
Chi phí QLDN	646.102.367	775.547.222	799.836.195	129.444.855	20,03	24.288.973	3,13
LNT từ hoạt động kinh doanh	39.312.020	102.054.497	392.873.693	62.742.477	159,6	290.819.196	284,97
Thu nhập khác	11.519.531	400.000	836.000	-11.119.531	-96,53	436.000	109
Chi phí khác	25.002.912	0	14.312.575	-25.002.912	-100	14.312.575	0
LN khác	-13.183.381	400.000	-13.476.575	13.583.381	-103,03	-13.876.575	-3469,1
Tổng LNTT	25.828.639	102.454.497	379.397.118	76.625.858	296,67	276.942.621	270,31
Thu TNDN	6.457.159	22.539.989	83.467.366	16.082.830	249,07	60.927.377	270,31
LNST	19.371.480	79.914.508	295.929.752	60.543.028	312,54	216.015.244	270,31

(Nguồn: số liệu tính toán từ BCTC của CTy)

Dựa vào bảng 2.4, ta dễ dàng thấy rằng các chỉ số kinh doanh của công ty trong giai đoạn năm 2013 đến năm 2015 có nhiều chuyển biến khá tốt. Nhìn tổng quát thông qua báo cáo kết quả kinh doanh ta thấy:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ 3 năm đều có sự thay đổi theo chiều hướng tăng. Cụ thể là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2013 là 25.447.198.755 đồng, năm 2014 là 43.385.593.697 đồng, tăng 17.938.394.942 đồng, tăng 70,49%. Ngược lại năm 2015 thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty là 55.673.109.398 đồng, tăng 12.287.515.701 đồng, tăng 28,32% so với năm 2014. Điều này cho thấy tốc độ tăng của doanh thu năm 2014 tăng nhanh gấp 2,49 lần so với tốc độ tăng của doanh thu năm 2015.

Đồng thời, qua các năm không phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu nên công ty không làm ảnh hưởng tới doanh thu thuần. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng cùng ngành nghề và vì việc làm cho lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp tăng theo. Chỉ tiêu DT bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng lên cho thấy công ty làm tốt và đang trên đà phát triển. Sự tăng lên của doanh thu là do công ty mở rộng quy mô tiêu thụ hàng hóa và thành phẩm từ việc mở rộng thị trường của các khách hàng trong nước và thị trường quốc tế. Công ty đã ký kết nhiều hợp đồng sản xuất, gia công, xuất khẩu và cung cấp ngoài trời và lắp đặt.

Giá trị hàng bán năm 2014 tăng 17.270.618.142 đồng, tăng mạnh hơn so với năm 2013 là tăng 79,09% - tức tăng gấp 1,12 lần tốc độ tăng của doanh thu. Năm 2015 giá trị hàng bán tăng 11.847.540.624 đồng so với năm 2014 tăng 30,29% - tức tăng này tăng chậm hơn 0,38 lần so với năm 2014. Giá trị tăng của lợi nhuận gộp là một phần vì đây là phần chi phí tăng thêm tạo ra phần doanh thu tăng thêm, nhưng đây giá trị của hàng hóa, thành phẩm năm 2014 tăng ít nhất 1,79 lần năm 2013, năm 2015 tăng ít nhất 1,3 lần năm 2014. Do vậy tốc độ tăng của giá trị lợi nhuận của doanh thu. Bên cạnh đó, giá trị tăng của nguyên liệu đầu vào là nguyên liệu đang ngày càng khan hiếm. Tỷ lệ chi phí nguyên liệu 80% của nguyên liệu từ các nước như Brazil, Uruguay... là chi

ý u và ph n còn l i Cty s đ ng ngu n nguyên li u trong n c. Chính vì ngu n nguyên li u khan hi m nên giá c a nguyên li u t ng và có d u hi u kéo dài n nay ch a có d u hi u gi m. Các lo i ph ki n khác nh keo dán g , c vít, d u s n...c ng u t ng giá do t ng c c v n t i. Giá bao bì c ng t ng th m chí d ch v c ng c ng t ng n 10% v i lý do m i chi phí u t ng và m c l ng t i thi u c a công nhân tr c ti p c ng t ng 12%. Chính vì các kho n chi phí t ng ã lên làm cho giá thành s n ph m t ng.

T 2 i u trên, ta th y l i nhu n g p v bán hàng và cung c p d ch v có xu h ng t ng. L i nhu n g p n m 2014 t ng 667.776.800 ng t ng ng v i t c t ng 18,49% so v i n m 2013. N m 2015 t ng 439.975.077 ng so v i n m 2014, t ng ng v i t c t ng là 10,28%.

Doanh thu ho t ng tài chính n m 2014 và n m 2015 u gi m m nh so v i n m 2013. N m 2014 gi m 83.119.462 ng t ng ng v i t c gi m là 49,09%, n m 2015 gi m 31.386.205 ng t ng ng v i t c gi m là 36,41%. S thay i theo chi u h ng gi m doanh thu tài chính là do vì c gi m lãi ti n g i, c t c và nhi u ngo i t b m t giá nên ph n chênh l ch giá c h ng b gi m....

Tuy nhiên thì chi phí tài chính c 3 n m u t ng nh ng t ng ch m. Trong ó, n m 2014 t ng 247.636.225 ng t ng ng v i t c t ng là 9,33%, n m 2015 t ng 87.768.015 ng t ng ng v i t c t ng 3,02%. Nguyên nhân chi phí tài chính t ng là do lãi su t ngân hàng còn cao nên vì c tr lãi cho các kho n vay ngân hàng chi m m t kho n r t l n trong t ng chi phí tài chính.

Chi phí bán hàng và chi phí qu n lý doanh nghi p c 3 n m u t ng. C th là n m 2014 chi phí bán hàng t ng 144.833.781 ng t ng ng v i t c t ng 32,87%, chi phí QLDN t ng 129.444.855 ng t ng ng v i t c t ng là 20,04% so v i n m 2013. Nguyên nhân là do công ty mu n thu hút nhi u khách hàng mua hàng hóa và thành ph m do công ty s n xu t nên ã t ng c ng công tác qu ng cáo, ti p th , tham gia tri n lãm nh m t ng doanh s và nâng cao th ng hi u c a công ty. B c sang n m 2015 thì chi phí bán hàng t ng 5.712.688 ng còn chi phí QLDN thì t ng 24.288.973 ng so v i n m 2014. Chi phí bán hàng và chi phí QLDN u t ng lên nh ng t c t ng

lịch m h n b i vì trong n m 2015 công ty s d ng ít chi phí h n so v i n m 2014. Tuy nhiên các kho n chi phí này v n t ng cho th y công tác qu n lý các kho n chi phí còn ch a t t, Cty th c hi n chính sách ti t ki m chi phí nh ng ch ti t ki m m t kho n chi phí r t th p, không t hi u qu .

L i nhu n g p v bán hàng và cung c p d ch v và chi phí có xu h ng t ng trong giai o n 2013 -2015 nh ng t c t ng c a l i nhu n g p t ng nhi u h n so v i t c t ng c a chi phí nên ã làm cho l i nhu n thu n t ho t ng kinh doanh t ng m nh, t c t ng c ng r t nhanh. Trong ó, n m 2015 là t ng m nh nh t, t ng 290.819.196 ng so v i n m 2014, t ng 353.561.673 ng so v i n m 2013.

L i nhu n khác có nhi u bi n ng. N m 2014 t ng 13.583.381 ng so v i n m 2013, s d có i u này là vì trong n m công ty ch thu c m t kho n thu nh p khác t vi c thanh lý m t s công c d ng c có giá tr th p, công ty buôn bán v i khách hàng là các cá nhân, t ch c n c ngoài nên có s d ng ngo i t , và vi c t ng t giá ngo i t ã giúp công ty thu v m t kho n thu nh p mà không ph i phát sinh thêm kho n chi phí nào. Nh ng n n m 2015 thì l i nhu n khác l i gi m so v i n m 2014, i u này cho th y chí phí khác phát sinh trong n m 2015 nhi u h n thu nh p khác phát sinh. Nguyên nhân là vì vi c thanh lý các tài s n ã h t th i gian s d ng và các kho n chênh l ch gi m t giá ngo i t .

Do nh h ng c a ho t ng s n xu t kinh doanh, ho t ng tài chính c ng nh ho t ng khác do v y mà t ng l i nhu n k toán tr c thu c ng t ng lên r t nhanh. N m 2014 t ng 76.625.858 ng so v i n m 2013 t ng ng v i t c t ng là 296,67% và n m 2015 t ng m nh nh t là 276.942.621 ng, t ng ng v i t c t ng là 270,31%. L i nhu n tr c thu t ng c ng làm cho l i nhu n sau thu c ng t ng theo nh ng v n r t th p, b i vì giá v n và các kho n chi phí t ng.

Tóm l i, t t c nh ng ch tiêu phân tích trên ã làm cho l i nhu n k toán tr c thu t ng nhanh qua các n m trong ó n m 2015 LNNT t ng m nh nh t, sau khi tr i m t kho n chi phí thu thu nh p doanh nghi p thì ph n l i nhu n sau thu c ng t ng v i t c t ng h u nh là x p x nhau. Tuy nhiên, LNNT c a Cty v n còn r t th p.

Nguyên nhân cơ bản của vấn đề này là do doanh thu của công ty tăng mạnh do công ty ký kết các hợp đồng kinh tế với khách hàng mở rộng thị trường tiêu thụ trong trong nước lẫn ngoài nước. Vấn đề này cho thấy công ty đang làm việc có hiệu quả nên cần phát huy hơn nữa các chỉ tiêu này qua các năm sắp tới. Tuy nhiên doanh thu cao, nhưng hàng nhập khẩu như nhu cầu vật tư thì phần lớn là do giá nhập của công ty cao thêm vào đó là các khoản chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí QLDN đầu tư và chi phí khác của công ty bị tăng. Sản phẩm giá nhập tăng là vì chi phí đầu vào là giá nguyên liệu cao và chi phí nhân công trong tăng giá vật hàng bán; TSCĐ thì ít chi và giảm thì hàng sản xuất làm cho năng suất hoạt động hiệu quả không cao. Bên cạnh đó, giá ngoại tệ giảm làm cho các khoản chênh lệch ngoại tệ, lãi suất ngân hàng cao làm cho chi phí lãi vay ngân hàng cao kéo theo chi phí tài chính cao hơn qua các năm trong giai đoạn 2013 – 2015.

2.2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh qua các chỉ tiêu hiệu quả

Để phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2013 – 2015, ta tiến hành phân tích qua các nhóm chỉ tiêu sau: đó là nhóm chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn và phân tích hiệu quả sử dụng chi phí. Sau đây, chúng ta sẽ phân tích chi tiết lần lượt các nhóm chỉ tiêu trên.

2.2.2.1. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

a. Hiệu suất sử dụng tài sản

Dựa vào bảng 2.5 ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản của công ty TNHH Thiên Nam các năm đầu tư, tuy nhiên chỉ số vòng quay của tài sản tăng rất thấp. Năm 2015 là 1,02 vòng/năm cao hơn so với năm 2014 là 0,213 vòng/năm và tăng 0,54 vòng/năm so với năm 2013. Qua đó ta thấy rằng hiệu quả sử dụng tài sản của công ty rất thấp, nhưng qua các năm liên tiếp theo xu hướng tăng và vấn đề này cho thấy hiệu quả quản lý và sản xuất đang cải thiện dần.

Nguyên nhân là do tình hình kinh doanh của công ty đang có hiệu quả tăng trưởng, công ty ký kết các hợp đồng với các khách hàng, mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, nhất là các sản phẩm ghế xuất khẩu như bàn oval, ghế tulibench 2 seater, bàn vuông x p Cordele 66, ghế victoria có tay, ghế

t m n ng,...và còn r t nhi u s n ph m n a. Chính vì v y, doanh s bán ra c a n m 2015 t ng m nh h n so v i các n m còn l i khi n cho doanh thu t ng 28,32% so v i n m 2014 và t ng 118,78% so v i n m 2013. Tuy nhiên doanh thu thu n t ng lên nh ng t ng tài s n c a công ty cao h n so v i doanh thu thu n nên ã làm cho ch s hi u qu s d ng tài s n c a công ty t ng i th p. C th n m 2013 DTT là 25.447.198.755 ng nh ng t ng TS bình quân là 52.808.115.293 ng, cao h n r t nhi u so v i DTT. Qua n m 2014 DTT t ng thêm là 17.938.394.942 ng so v i n m 2013 và n m 2015 t ng thêm 12.287.515.701 ng so v i n m 2014, trong khi ó t ng TS bình quân n m 2014 là 53.583.878.275 ng, thêm 775.762.982 ng so v i n m 2013, n m 2015 là 54.457.712.689 ng, t ng 873.834.414 ng so v i n m 2014. Nhìn vào b ng 2.5 ta th y t c t ng c a DTT t ng nhanh h n so v i t c t ng c a t ng TS bình quân nh ng giá tr c a nó l i th p h n.

b. Hi u su t s d ng tài s n dài h n

Tài s n dài h n c a công ty h u h t là TSC và c s d ng vào quá trình s n xu t kinh doanh nên ánh giá tình hình tài s n dài h n thông qua ch tiêu hi u su t s d ng tài s n dài h n phân tích. Hi u su t s d ng tài s n dài h n t n m 2013 n n m 2015 t ng m nh. Nhìn vào b ng 2.5 ta th y hi u su t s d ng TSDH n m 2013 là 4,897 l n, n m 2014 là 11,168 l n, t ng 6,269 l n t ng ng v i t c t ng là 127,99%. B c sang n m 2015 hi u su t s d ng tài s n dài h n l i ti p t c t ng. C th là n m 2015 t ng 5,186 l n so v i n m 2014 t ng ng v i t c t ng là 46,44%, t ng 11,46 l n t ng ng v i t c t ng là 233,86%. S d có i u này là do công ty bán c nhi u s n ph m g nên làm cho doanh thu t ng ng th i TSDH c a Cty có xu h ng gi m. TSDH n m 2014 gi m 1.310.115.921 ng so v i n m 2013 và n n m 2015 TSDH ti p t c gi m thêm 480.532.458 ng so v i n m 2014.

Bảng 2.5. Các nhóm chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn

Chỉ tiêu	VT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch 2013/2014		Chênh lệch 2014/2015	
					+/-	%	+/-	%
1. TS bq= NV bq	ng	52.808.115.293	53.583.878.275	54.457.712.689	775.762.982	1,47	873.834.414	1,63
2.TSNH bq	ng	47.613.340.465	49.699.219.369	51.053.586.241	2.085.878.904	4,38	1.354.366.872	2,73
3.Các khoản phí thu bq	ng	7.990.200.323	7.677.311.878	9.112.047.664	-312.888.445	-3,92	1.434.735.786	18,69
4.Phí trả nghiệp vụ bq	ng	15.723.819.418	15.348.237.601	15.544.637.822	-375.581.817	-2,39	196.400.221	1,28
5.HTK bq	ng	38.921.359.839	40.978.671.634	40.354.867.290	2.057.311.795	5,29	-623.804.344	-1,52
6.TSDH bq	ng	5.194.774.828	3.884.658.907	3.404.126.449	-1.310.115.921	-25,22	-480.532.458	-12,37
7.TSC bq	ng	5.173.919.985	3.871.031.558	3.404.126.449	-1.302.888.427	-25,18	-466.905.109	-12,06
8.Nợ phải trả bq	ng	45.645.108.952	46.410.962.075	46.815.182.233	765.853.123	1,68	404.220.158	0,87
9.Vốn CSH bq	ng	7.163.006.341	7.172.916.200	7.642.530.457	9.909.859	0,14	469.614.257	6,55
10.DTT	ng	25.447.198.755	43.385.593.697	55.673.109.398	17.938.394.942	70,49	12.287.515.701	28,32
11.GVHB	ng	21.836.157.301	39.106.775.443	50.954.316.067	17.270.618.142	79,09	11.847.540.624	30,3
12.Chi phí lãi vay	ng	2.046.819.078	2.621.135.313	2.814.793.116	574.316.235	28,06	193.657.803	7,39
13.LNTT	ng	25.828.639	102.454.497	379.397.118	76.625.858	296,67	276.942.621	270,31
14.LNST	ng	19.371.480	79.914.508	295.929.752	60.543.028	312,54	216.015.244	270,31
15.H _{TT} =[(9)/(1)]*100	%	13,56	13,386	14,034	-0,178	-1,311	0,648	4,837
16.H _{TS} =(10)/(1)	L n	0,48	0,81	1,02	0,33	68,024	0,213	26,26
17.H _{TSDH} =(10)/(6)	L n	4,897	11,168	16,355	6,269	127,99	5,186	46,44

18.H _{TSC} =(10)/(7)	L n	4,918	11,208	16,355	6,289	127,88	5,147	45,92
19.H _{TSNH} =(10)/(2)	vòng	0,534	0,873	1,09	0,339	63,337	0,218	24,92
20.N _{TSNH} =360/(19)	Ngày	674	412	330	-262	-38,9	-82	-19,9
21.H _{HTK} =(11)/(5)	vòng	0,561	0,954	1,263	0,393	70,101	0,308	32,31
22.N _{HTK} = 360/(21)	ngày	642	377	285	-265	-41,28	-92	-24,4
23.H _{Pthu} =(10)/(3)	vòng	3,185	5,651	6,11	2,466	77,44	0,459	8,12
24.N _{PThu} =360/(23)	ngày	113	64	59	-49	-15,38	-5	-7,8
25.K _L =(31)/(12)	L n	1,013	1,039	1,135	0,026	2,61	0,096	9,21
26.H _{Ptr} =(4)/(8)	vòng	0,345	0,331	0,332	-0,014	-3,999	0,001	0,405
27.ROS =[(14)/(10)]*100	%	0,076	0,184	0,532	0,108	142,1	0,348	189,13
28.ROA=[(14)/(1)]*100	%	0,037	0,149	0,543	0,112	306,56	0,394	264,37
29.ROE =[(14)/(9)]*100	%	0,27	1,114	3,872	0,844	311,97	2,758	247,55
30.RE=[(31)/(1)]*100	%	3,925	5,083	5,865	1,158	29,504	0,783	15,397
31.EBIT=(13)+(12)	ng	2.072.647.717	2.723.589.810	3.194.190.234	650.942.093	31,41	470.600.424	17,28

(Ngu n: s li u c tính toán t BCTC c a CTy)

c. Hi u su t s d ng TSC

Trong c c u tài s n c a công ty TNHH Thiên Nam thì TSC chi m m t t tr ng l n trong t ng tài s n c a m i n m. D a vào k t qu tính toán trong b ng 2.5 cho th y hi u su t s d ng TSC thay i theo chi u h ng t ng. N m 2013 c l ng giá tr tài s n c nh s t o ra c 4,918 ng doanh thu thu n n n m 2014 và n m 2015 t s này t ng r t nhanh. N m 2014 công ty t c 11,208 ng doanh thu thu n, t ng 6,289 ng, chi m 127,88 % và n m 2015 t ng 5,147 ng doanh thu thu n, t ng 45,92 % so v i n m 2014. Nh v y, ta th y r ng công ty hi u qu s d ng tài s n cao và ngày càng t ng qua các n m. T s này cao cho th y công ty ang ho t ng g n h t công su t c a TSC nên s kh u hao c a TSC qua các n m ngày càng l n, m t s TSC ã g n h t th i gian s d ng. Thêm vào ó Cty TNHH Thiên Nam có c s h t ng, máy móc thi t b l c h u, l i th i, thi u lao ng có tay ngh cao. Chính vì th công ty r t khó m r ng th tr ng n u không u t thêm v n mua s m máy móc thi t b ,... t ng n ng l c s n xu t, áp ng c yêu c u c a khách hàng, gia t ng s l ng n t hàng. ng th i, Cty nên thanh lý các máy móc thi t b ã h t th i gian s d ng ch gi l i nh ng máy móc còn giá tr kh u hao.

d. T c luân chuy n TSNH

Công ty TNHH Thiên Nam là công ty chuyên cung c p các s n ph m g . Do c i m kinh doanh nh v y nên TSNH t i công ty chi m t tr ng l n trong t ng tài s n. Vì v y, ánh giá hi u qu s d ng TSNH thì ta ánh giá thông qua ch tiêu t c luân chuy n TSNH.

C ng nh hi u su t s d ng tài s n, hi u su t s d ng TSDH và hi u su t s d ng TSC thì t c luân chuy n TSNH c ng có s bi n ng. S vòng quay c a TSNH t ng d n t n m 2013 n n m 2015. Con s này qua 3 n m l n l t là 0,534 vòng/n m n m 2013, 0,873 vòng/n m n m 2014 và 1,09 vòng/n m n m 2015. i u này kéo theo s ngày 1 vòng quay TSNH c ng thay i theo chi u h ng gi m d n, ngh a là n m 2014 s ngày 1 vòng quay TSNH gi m 262 ngày so v i n m 2013, n m 2015 ti p t c gi m thêm 82 ngày n a. T c luân chuy n TSNH t ng nh ng t c t ng này v n còn th p ng th i s ngày 1 vòng quay TSNH gi m cho th y vi c s d ng TSNH

qua các năm có v kh quan h n làm cho công ty t t ki m c TSNH. Bên c nh ó, t c luân chuy n TSNH t ng là do s t ng lên c a doanh thu ng th i công tác qu n lý khâu s n xu t ch t ch h n và s d ng TSNH có hi u qu . ây là d u hi u t t i v i công ty.

C th :

$$\begin{aligned} \text{Giá tr TSNH t t ki m} &= \frac{\text{DTT}_{2014} * (\text{N}_{\text{TSNH}2014} - \text{N}_{\text{TSNH}2013})}{\text{ho c l ăng phí}} \\ &= \frac{43.385.593.697 *(412-674)}{360} \\ &= -31.575.070.968 (\text{ ng}) \end{aligned}$$

Nh v y, trong n m 2014 công ty ã t t ki m c 31.575.070.968 ng, nguyên nhân là trong n m công ty ã t ng TSNH thêm 63,337% và doanh thu thu n c ng t ng thêm 70,49%. V n t ng và doanh thu t ng cho th y doanh nghi p bán c s n ph m, k t qu là hi u qu s d ng TSNH t ng lên.

$$\begin{aligned} \text{Giá tr TSNH t t ki m} &= \frac{\text{DTT}_{2015} * (\text{N}_{\text{TSNH}2015} - \text{N}_{\text{TSNH}2014})}{\text{ho c l ăng phí}} \\ &= \frac{55.673.109.398 *(330-412)}{360} \\ &= -12.681.097.141 (\text{ ng}) \end{aligned}$$

B c sang n m 2015, giá tr doanh thu t ng nhi u h n so v i n m 2014 nên tác ng m nh n H_{TSNH} và ã làm cho H_{TSNH} t ng 0,218 vòng/n m. Ch s này cho th y trong n m 2015 công ty ã t t ki m c m t kho n chi phí là 12.681.097.141 ng, i u này ng ngh a v i vi c công ty ang ho t ng có hi u qu trong công tác qu n lý và s d ng TSNH.

e. T c luân chuy n HTK

V i công ty chuyên s n xu t g nh công ty TNHH Thiên Nam thì HTK luôn chi m t tr ng r t cao trong t ng tài s n. Vì v y, vi c s d ng và qu n lý HTK nh th nào cho hi u qu , h p lý luôn c công ty quan tâm hàng u. D a vào b ng 2.5 cho th y c ng gi ng nh TSNH, s vòng quay HTK u t ng lên theo các n m t n m 2013 n n m 2015 và s vòng quay hàng t n kho qua ba n m là r t th p. C th n m 2013 là 0,561 vòng/n m,

n m 2014 tăng lên 0,393 vòng/ n m tăng gấp 70,101% và n m 2015 chỉ tiêu này tăng thêm 0,308 vòng/n m, tăng gấp 32,31%. Số vòng quay tăng lên làm cho số ngày mất vòng quay HTK cũng giảm xuống. Theo đó, n m 2013 cần 1 vòng quay HTK cần mất 642 ngày, n m 2014 giảm xuống còn 377 ngày, giảm 265 ngày tăng gấp 41,28% và con số này tiếp tục giảm xuống còn 285 ngày, giảm 92 ngày so với n m 2014, tăng gấp 24,4%. Số vòng quay HTK tăng lên tăng gấp số ngày mất vòng quay qua các n m giảm xuống, có nghĩa là tốc độ luân chuyển HTK càng nhanh, cho thấy công tác quản lý HTK tốt, góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển TSNH. Tuy nhiên, ta cũng thấy rằng khoản mục hàng tồn kho các n m vẫn cao hơn so với n m 2015 là do số hàng này đang chờ giao cho khách hàng vì các đơn đặt hàng đang xử lý. Bình quân là làm theo mùa và trong đó có 5 tháng cao nhất là tháng 10 n m trước tháng 2 n m sau. Thêm vào đó, giảm chi phí hiện nay các khách hàng đều bỏ các nhà SX phải tham gia vào khâu lưu thông. Theo đó, hàng phải SX lưu kho số lượng lớn là có giao đúng thời gian theo hợp đồng và phải giao đúng lý nên cũng làm cho chi phí vận chuyển của Cty tăng lên. Công ty thu hút nhiều khách hàng nên lượng nguyên vật liệu mua vào tăng lên. Tốc độ hàng tồn kho thấp hơn so với tốc độ của giá trị hàng bán nên số vòng quay HTK tăng lên. **(b phần chi tiết hàng tồn kho)**

f. Tốc độ luân chuyển khoản phí thu

Đưa vào bảng 2.5 ta thấy tốc độ luân chuyển khoản phí thu tăng từ 3,185 vòng/n m n m 2013 lên 5,651 vòng /n m n m 2014, nghĩa là số vòng quay khoản phí thu tăng gần gấp đôi so với n m 2013 tăng gấp 77,44%. n m 2015 số vòng quay vẫn tiếp tục tăng thêm 0,459 vòng/n m nữa, tốc độ của n m 2015 tăng nhanh hơn so với tốc độ của n m 2014. Điều này làm cho số ngày mất vòng quay khoản phí thu cũng thay đổi theo chiều giảm. Số ngày mất vòng quay n m 2014 giảm 49 ngày so với n m 2013 (giảm từ 113 ngày xuống còn 64 ngày), n m 2015 giảm 5 ngày so với n m 2014 (giảm từ 64 ngày xuống còn 59 ngày). Khoản phí thu luân chuyển nhanh, đồng nghĩa với thời gian thu hồi

những nhân làm cho khoản ngân chuyên phí khoản phí thu thành tỉ lệ nhanh, đó làm giảm áp lực thanh toán áp ngân cần nhu cầu trên ngân nhân. Nguyên nhân là do doanh thu thu nhập quá cao làm cho tốc độ luân chuyển khoản phí thu tăng lên. Tuy nhiên, ta cũng thấy rằng khoản phí thu trong giai đoạn 2013 – 2015 có sự biến động không đáng kể. Các khoản phí thu tăng chủ yếu là khoản phí thu khách hàng trong nước và phí thu khách hàng nước ngoài. Năm 2014 khoản phí thu giảm 312.888.445 đồng làm cho số vòng quay khoản phí thu tăng lên. Sang năm 2015 khoản phí thu tăng lên 1.434.735.786 đồng làm cho số vòng quay khoản phí thu vẫn tiếp tục tăng nhẹ tăng chậm lại, năm 2015 khoản phí thu tiếp tục tăng doanh thu tiếp tục cao hơn nữa nên chỉ tiêu này vẫn tiếp tục tăng không giảm. Điều đó cho ta thấy nên lực của công ty trong việc tiếp tục tăng doanh thu, cần tiếp tục nghiên cứu kinh doanh. Dựa vào bảng cân đối kế toán ta thấy khoản phí thu chiếm một trọng yếu nên khoản ngân bổ sung chi phí ngân của Cty tiếp.

g. Khảo sát sinh lợi từ doanh thu

phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty ta sử dụng chỉ tiêu suất lợi nhuận trên doanh thu để phân tích.

Tổng kết quá trình tính toán bảng 2.5 ta thấy rằng: năm 2013 có 100 đồng doanh thu thu nhập công ty TNHH Thiên Nam thu được thì có 0,076 đồng LNST thì năm 2014 tăng lên 0,184 đồng, tăng thêm 0,142 đồng LNST so với năm 2013. Năm 2015 con số này tiếp tục là 0,532 đồng LNST, tăng 0,348 đồng so với năm 2014, tăng gấp 189,13%. Tuy suất lợi nhuận trên doanh thu còn thấp nhưng nó thể hiện sự nỗ lực của công ty trong những năm qua. Đây là dấu hiệu tích cực quan trọng thể hiện sự cố gắng của công ty trong việc tiếp tục tăng doanh thu và tiết kiệm chi phí. Tình hình trên xuất phát từ công tác tổ chức và quản lý có hiệu quả, lao động có tay nghề làm cho năng suất lao động tăng lên tạo ra những sản phẩm có chất lượng. Chính vì điều này đã tạo nên uy tín của công ty khi chất lượng sản phẩm ngày càng tốt lên thu hút nhiều khách hàng hơn nên doanh thu. Doanh thu tăng kéo theo các khoản giá trị hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí QLDN cũng tăng lên. Những tăng trưởng của doanh thu thu nhập nhanh hơn tăng trưởng của các khoản chi phí nên làm cho lợi nhuận sau thuế tăng nhiều hơn. Mặc dù tăng

doanh thu kéo theo tăng chi phí nhân công ty công nên rà soát nội dung các hoạt động chi phí có biện pháp thích hợp.

h. Khả năng sinh lợi tài sản

Dựa vào bảng 2.5 ta thấy rằng sức sinh lợi vốn (RE) trong giai đoạn năm 2013 – 2015 sụt giảm. Năm 2013 có 100 nghìn tài sản bình quân tạo ra 3,925 nghìn lợi nhuận trước thuế và lãi vay, còn số này năm 2014, 2015 lần lượt là 5,083 nghìn và 5,865 nghìn, nghĩa là năm 2014 RE tăng 1,158% so với năm 2013, tăng vọt tới 29,504% năm 2015 tăng 0,783%, tăng vọt tới 15,397%.

Khả năng sinh lợi tài sản có xu hướng tăng lên. Năm 2013, có 100 nghìn tài sản bình quân đem lại lợi nhuận vào công ty thì chỉ tạo ra 0,037 nghìn LNST thì năm 2014 tạo ra 0,149 nghìn, sang năm 2015 mức lợi nhuận sau thuế tạo ra là 0,543 nghìn.

xác định nguyên nhân tại sao các chỉ tiêu hiệu suất dòng tài sản của công ty có những biến động như thế nào thì ta sẽ phân tích thông qua chỉ số sức sinh lợi tài sản, được thể hiện qua phương trình sau:

$$\text{Sức sinh lợi tài sản (ROA)} = \frac{\text{LNST (LNTT)}}{\text{TS}_{\text{bq}}} \times 100$$

Triển khai ROA theo phương trình Dupont phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố sức sinh lợi tài sản năm 2013, 2014, 2015, ta có:

Phương trình kinh tế:

$$\text{Sức sinh lợi tài sản (ROA)} = H_{\text{TS}} \times \text{ROS}$$

Thông tin số liệu của công ty TNHH Thiên Nam ta tính toán như sau:

$$\text{Sức sinh lợi tài sản 2013 (ROA}_{2013}) = 0,037\%$$

$$\text{Sức sinh lợi tài sản 2014 (ROA}_{2014}) = 0,149\%$$

$$\text{Sức sinh lợi tài sản 2015 (ROA}_{2015}) = 0,543\%$$

Biến động tuyệt đối sức sinh lợi tài sản năm 2014 so với năm 2013:

$$\text{ROA}_{2014/2013} = \text{ROA}_{2014} - \text{ROA}_{2013} = 0,149 - 0,037 = + 0,112\%$$

Biến động tương đối sức sinh lợi tài sản năm 2014 so với năm 2013:

$$\begin{aligned} \% \text{ ROA} &= (\text{ROA}/\text{ROA}_{2013}) \times 100 = ((+ 0,112)/0,037) \times 100 \\ &= +306,56 \% \end{aligned}$$

T k t qu tính toán ta th y r ng: Trên th c t s c sinh l i c a tài s n n m 2014 t ng 0,112% so v i n m 2013, t ng ng v i t c t ng là 306,56%. i u này có ngh a là s c sinh l i c a tài s n n m 2014 cao h n nh ng v n còn th p.

Tính toán t ng t i v i n m 2015 so v i n m 2014, ta có:

Bi n ng tuy t i s c sinh l i c a tài s n n m 2015 so v i n m 2014:

$$\text{ROA}_{2015/2014} = 0,394 \%$$

Bi n ng t ng i s c sinh l i c a tài s n n m 2015 so v i n m 2014:

$$\% \text{ ROA}_{2015/2014} = 264,37 \%$$

S c sinh l i c a tài s n n m 2015 t ng t 0,149 % lên 0,543 %, t ng 0,394 % so v i n m 2014. Ta th y c 100 ng tài s n u t vào ho t ng s n xu t kinh doanh c a công ty s thu v 0,543 ng l i nhu n sau thu tính n n m 2015, t ng cao so v i các n m còn l i.

phân tích hi u qu s d ng tài s n thì ta s i phân tích ch tiêu s c sinh l i c a tài s n d i s tác ng c a hai nhân t nh h ng ó là: hi u su t s d ng tài s n (H_{TS}) và kh n ng sinh l i t doanh thu (ROS).

- Giai o n 2013 – 2014:

+ M c nh h ng do s thay i c a nhân t H_{TS} n ROA:

$$\begin{aligned} \text{ROA}_{H_{TS}} &= H_{TS 2014} \times \text{ROS}_{2013} - H_{TS 2013} \times \text{ROS}_{2013} \\ &= 0,81 \times 0,076 - 0,48 \times 0,076 = 0,025 \% \end{aligned}$$

+ M c nh h ng do s thay i c a nhân t ROS n ROA:

$$\begin{aligned} \text{ROA}_{ROS} &= H_{TS 2014} \times \text{ROS}_{2014} - H_{TS 2014} \times \text{ROS}_{2013} \\ &= 0,81 \times 0,184 - 0,81 \times 0,076 = + 0,087 \% \end{aligned}$$

+ T ng h p các nhân t nh h ng n ROA

$$\text{ROA}_{2014/2013} = \text{ROA}_{H_{TS}} + \text{ROA}_{ROS} = 0,025 + 0,087 = + 0,112 \%$$

- Giai o n n m 2014 -2015:

Tính toán t ng t ta có c k t qu sau:

+ M c nh h ng do s thay i c a nhân t H_{TS} n ROA:

$$\text{ROA}_{H_{TS}} = + 0,03864 \%$$

+ M c nh h ng do s thay i c a nhân t ROS n ROA:

$$ROA_{ROS} = + 0,35496 \%$$

+ Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến ROA

$$ROA_{2015/2014} = 0,03864 + 0,35496 = +0,394 \%$$

Đưa vào kết quả kinh doanh cho thấy hiệu quả kinh doanh của công ty tăng từ năm 2013 đến năm 2015. Có hai nhân tố tác động đến ROA là H_{TS} và ROS. Các nhân tố tác động đến ROA như tác động nhân tố là nhân tố ROS. Ta lần lượt phân tích hai nhân tố này thấy các nhân tố của chúng ảnh hưởng đến tiêu ROA.

Thứ nhất, xét nhân tố của nhân tố “hiệu suất sử dụng tài sản” ảnh hưởng đến sinh lời của tài sản. Hiệu suất sử dụng tài sản năm 2014 tăng 0,33 lần so với năm 2013 làm cho ROA tăng 0,025%, năm 2015 hiệu suất sử dụng tài sản tiếp tục tăng thêm 0,21 lần so với năm 2014, ngược lại chỉ số là 25,93%. Điều này thể hiện vì các sử dụng tài sản tại công ty có hiệu quả. Bởi vì các nguyên nhân của số biến động này, chúng ta sẽ tìm hiểu sâu hơn về hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn và hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn làm rõ sự tăng lên của hiệu suất sử dụng tài sản.

Về TSNH, ta thấy trong các báo cáo TSNH chỉ chiếm khoảng trên 90% trong tổng tài sản, đây là loại tài sản chủ yếu tại công ty, chỉ năm 2013 TSNH chiếm 90,163%, năm 2014 TSNH chiếm 92,75% và năm 2015 TSNH chiếm 93,749% trong tổng tài sản. Năm 2014, cứ 100 đồng TSNH bán ra thì mang về cho công ty 0,81 đồng doanh thu thuần, trong khi đó năm 2013, cứ 100 đồng TSNH bán ra lại thu về 0,48 đồng doanh thu thuần đã cho thấy hiệu suất sử dụng TSNH tăng lên. Điều này là do TSNH có xu hướng tăng lên trong báo cáo qua các thời kỳ DTT cũng tăng lên. Trong TSNH thì số lượng HTK chiếm phần lớn trong tổng TSNH và năm 2014 HTK tăng lên 2.057.311.795 đồng, tăng ngược lại chỉ số là 5,29% so với năm 2013. Số đó có điều này là do công ty nhận các nhu cầu hàng vào cuối năm 2014 nên công ty mua nhu cầu nguyên liệu phục vụ cho nhu cầu sản xuất. Loại nguyên liệu này các công ty mua từ nhiều nơi khác nhau nên cuối năm vẫn chưa thể hiện hàng nên làm cho giá trị hàng tồn kho tăng. Đến năm 2015 một số lượng hàng được giao cho khách hàng nên giá trị hàng tồn kho

giảm thiểu chi phí nguyên vật liệu. Sự vòng quay HTK tăng qua các năm chứng tỏ công tác quản lý hàng tồn kho có vai trò quan trọng. Trong thời gian qua nguồn nguyên liệu trong nước dùng cho sản xuất ngày càng khan hiếm nên công ty phải nhập khẩu nguyên liệu từ các nước như: Brazil, Indonesia, Malaysia..., lượng nguyên liệu nhập khẩu này chiếm 80% trong tổng lượng nguyên liệu mua vào. Do nhập khẩu nguyên liệu nên giá cả của nguồn nguyên liệu này cao làm cho giá thành tăng lên và giá trị gia tăng cao hơn. Vì chi phí nhập vào nguồn nguyên liệu khi tính cho giá trị gia tăng của ngành còn hơn chi phí, Cty rơi vào tình trạng có doanh thu xuất khẩu cao nhưng lợi nhuận thấp. Máy móc thiết bị cũ và giá nhân công tăng nên làm cho lượng hao phí nguyên liệu tăng lên. Làm tiêu tốn nhiều chi phí hơn. Tuy nhiên doanh thu tăng nhưng chi phí cũng tăng không kém làm cho lợi nhuận của công ty thấp.

Bên cạnh công tác quản lý nợ công có hiệu quả nhưng vẫn chiếm tỷ lệ thấp. Các khách hàng mua sản phẩm của Cty là những khách hàng có vốn nên họ thanh toán ngay cho công ty nên khoản phải thu khách hàng qua các năm có số giảm xuống thay vào đó là các khoản tăng lên.

Vốn tài sản dài hạn, TSC chiếm chủ yếu trong TSDH. Tuy nhiên TSC chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản. Nguyên nhân là vì mức chi phí hao hụt vật lý kết quả dẫn qua các năm nên giá trị còn lại của TSC thấp. Công ty cần xem xét năng lực sản xuất có đáp ứng nhu cầu sản xuất hay không? Công ty cần đầu tư mua sắm máy móc thiết bị phục vụ sản xuất.

Như vậy, từ sự phân tích trên ta thấy “Hiệu suất sử dụng tài sản” tăng qua các năm. Nguyên nhân là do hiệu suất sử dụng TSNH và TSDH tăng.

Thứ hai, xét về mặt nhân tố “khả năng sinh lợi từ doanh thu” thì sản phẩm sinh lợi của tài sản.

Năm 2013, cứ 100 đồng DTT đem về 0,076 đồng LNST và năm 2014 con số này tăng lên 0,184 đồng, tăng 0,108 đồng tăng 59,7% so với năm 2013, tăng 142,1% làm cho ROA tăng 0,087%. Bên cạnh năm 2015 con số này tăng 0,532 đồng, tăng 0,348 đồng, tăng 65,2% so với năm 2014, tăng 189,13% nên làm cho ROA tiếp tục tăng thêm 0,35496%. Chính sự tăng lên này đã tác động làm cho ROA tăng lên. Qua chỉ tiêu này, có thể đánh giá công tác tiêu

th, công tác quản lý và sử dụng chi phí của công ty. Điều này là do doanh thu thuần tăng nhanh hơn nhu cầu chi tiêu trong các ngành kinh doanh. Doanh thu thuần tăng cao hơn nên làm cho chỉ số ROS ngày càng tăng nhanh và rõ rệt.

Để hiểu rõ hơn về sự biến động của ROS, ta sẽ tìm hiểu nguyên nhân tác động như sau:

Trong năm 2014 và năm 2015, công ty bán các sản phẩm ra thị trường nội địa và thị trường xuất khẩu nên làm tăng doanh thu hàng tháng cũng như làm tăng giá trị hàng bán so với năm 2013. Tuy nhiên, giá trị tăng gấp 2 lần giá trị doanh thu tăng nên làm cho lợi nhuận giảm sút. Điều này cho thấy công tác quản lý chi phí sản xuất chưa thực sự hiệu quả.

Bên cạnh bán hàng trong 3 năm vừa qua thực hiện chính sách tiết kiệm chi phí mà công ty đưa ra như: Giảm bớt chi phí quảng cáo, chi phí vận chuyển... nhưng không hiệu quả, chi phí bán hàng vẫn tăng. Tính đến năm 2015 chi phí bán hàng tăng 5.712.688 đồng so với năm 2014, tăng 150.546.469 đồng so với năm 2013. Tác động ngược công ty có bán sản phẩm ngoài nước nên khâu vận chuyển tốn kém chi phí cũng như các khoản chi phí quảng cáo, tiếp thị và các khoản chi phí khác nữa đã làm cho tổng chi phí bán hàng tăng lên.

Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên, năm 2015 chi phí này tăng 775.547.222 đồng lên 799.836.195 đồng, tăng 24.288.973 đồng so với năm 2014, còn năm 2014 tăng 129.444.855 đồng so với năm 2013. Số chi phí QLDN tăng là do công ty đang mở rộng quy mô hoạt động.

Như vậy, trong năm 2014 và năm 2015 nhìn chung công ty có thực hiện chính sách tiết kiệm chi phí nhưng không hiệu quả nên các khoản chi phí vẫn tăng. Mặc dù chi phí tăng nhưng doanh thu vẫn tăng cao hơn nên đã góp phần nâng cao lợi nhuận, lợi nhuận sau thuế năm 2014 tăng 60.543.028 đồng so với năm 2013 tăng gấp 312,54%. Tỷ lệ tăng của LNST năm 2014 tăng gấp 4,43 lần so với tỷ lệ tăng của doanh thu. Năm 2015 tỷ lệ tăng của LNST tăng 270,31% so với năm 2014. Tỷ lệ này tăng gấp 9,54 lần so với tỷ lệ tăng của doanh thu thuần. Điều này làm cho chỉ tiêu ROS tăng trong

giai đoạn năm 2013 – 2015. Vì vậy, chính sự tăng lên của ROS đã tác động làm cho ROA tăng.

Tóm lại, tăng hay giảm các nhân tố ảnh hưởng tới số sinh lời tác động tài sản thì ta có thể thấy sự tăng lên của ROA là do sự ảnh hưởng của 2 nhân tố là H_{TS} và ROS. Cả hai nhân tố này đều tăng đã làm cho ROA tăng theo, nhưng tác động chủ yếu tới ROA là nhân tố ROS. Vì vậy, công ty nên thực hiện chính sách bán hàng hợp lý, tiết kiệm chi phí, công tác tổ chức quản lý chặt chẽ nhằm mục tiêu làm cho hai chỉ tiêu này tăng lên trong năm tiếp theo và doanh thu tăng sẽ ảnh hưởng tích cực, giúp số sinh lời tài sản tăng lên.

2.2.2.2. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

a. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Phân tích “Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu” ta sẽ phân tích thông qua chỉ tiêu số sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE), có thể hình qua phương trình sau:

$$\text{Số sinh lời của VCSH (ROE)} = \frac{\text{LNST}}{\text{VCSH}_{bq}} \times 100$$

Triển khai ROE theo phương trình Dupont phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố số sinh lời của vốn CSH năm 2013, 2014, ta có:

$$\diamond \text{ Phương trình kinh tế: } \text{ROE} = (1/H \text{ s t tài tr }) \times H_{TS} \times \text{ROS}$$

Dựa vào số liệu của công ty, ta tính toán được:

$$\text{Số sinh lời của vốn CSH năm 2013 (ROE}_{2013}) = 0,27 \%$$

$$\text{Số sinh lời của vốn CSH năm 2014 (ROE}_{2014}) = 1,114 \%$$

$$\text{Số sinh lời của vốn CSH năm 2015 (ROE}_{2015}) = 3,872 \%$$

Áp dụng phương pháp so sánh đánh giá tình hình biến động của số sinh lời của vốn CSH trong giai đoạn 2013 -2015.

Biến động tuyệt đối số sinh lời của vốn CSH năm 2014 so với năm 2013:

$$\text{ROE}_{2014/2013} = \text{ROE}_{2014} - \text{ROE}_{2013} = 1,114 - 0,27 = + 0,844 \%$$

Biến động tăng giảm sinh lợi của vốn CSH năm 2014 so với năm 2013:

$$\begin{aligned} \% \text{ ROE}_{2014/2013} &= (\text{ROE}_{2014/2013} / \text{ROE}_{2013}) \times 100 \\ &= (+0,844 / 0,27) \times 100 = +311,97\% \end{aligned}$$

Tổng quát tính toán ta thấy: năm 2013, cứ 100 đồng VCSH bình quân đầu vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sẽ tạo ra 0,27 đồng LNST, như năm 2014, con số này đã tăng lên 1,14 đồng, tăng 0,844 đồng so với năm 2013, tăng gấp 311,97%.

Tính toán tăng giảm năm 2015 so với năm 2014, ta có:

Biến động tuyệt đối sinh lợi của tài sản năm 2015 so với năm 2014:

$$\text{ROE}_{2015/2014} = +2,758\%$$

Biến động tăng giảm sinh lợi của tài sản năm 2015 so với năm 2014:

$$\% \text{ ROE}_{2015/2014} = +247,58\%$$

Tổng quát tính toán ta thấy: năm 2014, cứ 100 đồng VCSH bình quân đầu vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sẽ tạo ra 1,14 đồng lợi nhuận trước thuế, như năm 2015, con số này đã tăng lên 3,872 đồng, tăng 2,758 đồng so với năm 2014, tăng gấp 247,58%.

Áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn thì ta sẽ phân tích chi tiêu sinh lợi của vốn CSH dưới tác động của ba nhân tố như sau: hệ số tài trợ (H_{TT}), hiệu suất sử dụng tài sản (H_{TS}) và khả năng sinh lợi từ doanh thu (ROS) trong giai đoạn 2013 - 2015, ta có:

- Giai đoạn 2013 – 2014:

+ Mặt nhân tố thay đổi nhân tố hệ số tài trợ năm ROE:

$$\begin{aligned} \text{ROE}_{H_{TT}} &= (1/H_{TT2014}) \times H_{TS2013} \times \text{ROS}_{2013} - (1/H_{TT2013}) \times H_{TS2013} \times \text{ROS}_{2013} \\ &= (1/13,386\%) \times 0,48 \times 0,076 - (1/13,56\%) \times 0,48 \times 0,076 \\ &= +0,0035\% \end{aligned}$$

+ Mặt nhân tố thay đổi nhân tố H_{TS} năm ROE:

$$\begin{aligned} \text{ROE}_{H_{TS}} &= (1/H_{TT2014}) \times H_{TS2014} \times \text{ROS}_{2013} - (1/H_{TT2014}) \times H_{TS2013} \times \text{ROS}_{2013} \\ &= (1/13,386\%) \times 0,81 \times 0,076 - (1/13,386\%) \times 0,48 \times 0,076 \\ &= +0,187\% \end{aligned}$$

+ M c nh h ng do s thay i c a nhâ n t ROS n ROE:

$$\begin{aligned} ROE_{ROS} &= (1/H_{TT2014}) \times H_{TS2014} \times ROS_{2014} - (1/H_{TT2014}) \times H_{TS2014} \times ROS_{2013} \\ &= (1/13,386\%) \times 0,81 \times 0,184 - (1/13,386\%) \times 0,81 \times 0,076 \\ &= + 0,654 \% \end{aligned}$$

+ T ng h p các nhâ n t nh h ng n ROE:

$$\begin{aligned} ROE_{2014/2013} &= ROE_{Htt} + ROE_{Hts} + ROE_{ROS} \\ &= 0,0035 + 0,187 + 0,654 = + 0,844 \% \end{aligned}$$

- **Giai o n 2014 -2015:**

+ M c nh h ng do s thay i c a nhâ n t h s t tài tr n ROE:

$$\begin{aligned} ROE_{Htt} &= (1/H_{TT2015}) \times H_{TS2014} \times ROS_{2014} - (1/H_{TT2014}) \times H_{TS2014} \times ROS_{2014} \\ &= (1/14,034\%) \times 0,81 \times 0,184 - (1/13,386\%) \times 0,81 \times 0,184 \\ &= - 0,0514\% \end{aligned}$$

+ M c nh h ng do s thay i c a nhâ n t H_{TS} n ROE:

$$\begin{aligned} ROE_{Hts} &= (1/H_{TT2015}) \times H_{TS2015} \times ROS_{2014} - (1/H_{TT2015}) \times H_{TS2014} \times ROS_{2014} \\ &= (1/14,034\%) \times 1,02 \times 0,184 - (1/13,386\%) \times 0,81 \times 0,184 \\ &= +0,275\% \end{aligned}$$

+ M c nh h ng do s thay i c a nhâ n t ROS n ROE:

$$\begin{aligned} ROE_{ROS} &= (1/H_{TT2015}) \times H_{TS2015} \times ROS_{2015} - (1/H_{TT2015}) \times H_{TS2015} \times ROS_{2014} \\ &= (1/14,034\%) \times 1,02 \times 0,532 - (1/14,034\%) \times 1,02 \times 0,184 \\ &= + 2,529 \% \end{aligned}$$

+ T ng h p các nhâ n t nh h ng n ROE:

$$\begin{aligned} ROE_{2014/2013} &= ROE_{Htt} + ROE_{Hts} + ROE_{ROS} \\ &= (- 0,051) + 0,275 + 2,529 = + 2,753 \% \end{aligned}$$

Nh v y, s t ng lên c a ROS là nguyên nhâ n chính làm cho ROE t ng. C th , trong n m 2014, ROS t ng lên 0,108% làm cho ROE t ng lên 0,654%. Sang n m 2015, ROS ti p t c t ng thêm 0,348% làm cho ROE t ng lên 2,529 %. Bên c nh ó, s t ng lên c a H_{TS} trong n m 2014 ã làm ROE t ng 0,187 % so v i n m 2013, n m 2015 ROE t ng thêm 0,275 %. Ngoài ra, n m 2014 s gi m i c a nhâ n t “ H s t tài tr ” gi m 0,178 l n, t ng ng m c gi m 1,311% ã làm cho ROE t ng 0,0035 %. H s t tài tr n m

2015 tăng 0,648 lần so với năm 2014, tăng vọt 4,837% đã làm cho ROE năm 2015 giảm 0,0514%.

Chúng ta đã tìm hiểu nguyên nhân sự thay đổi của hai nhân tố H_{TS} và ROS trong phần phân tích chi tiêu ROA, sau đây chúng ta sẽ đi vào tìm hiểu nhân tố “hệ số tài trợ”.

Trong năm 2014, ta thấy hệ số tài trợ giảm, ngược lại vì chi phí tăng lên. Điều này cho thấy năm 2014, công ty đang thực hiện chính sách tài trợ theo hướng tăng nợ ngắn hạn phi lãi, giảm tài trợ vốn CSH. Công ty đã tăng cường huy động vốn từ Nợ phi lãi, đặc biệt là vốn vay chi phí tài trợ ngắn hạn trong nợ ngắn hạn phi lãi và tăng thu nhập vốn CSH năm 2014 cũng giảm xuống. Nguyên nhân của Nợ phi lãi liên quan đến giảm các khoản chi sử dụng, điều này thể hiện qua Nợ phi lãi năm 2014 tăng 1,68% so với năm 2013 trong khi đó vốn chi sử dụng giảm 0,14% dẫn đến hệ số tài trợ của công ty năm 2014 giảm 0,178 lần tương ứng giảm 1,311%. Điều này tuy làm giảm tính thanh khoản tính toán của công ty nhưng đồng thời lại làm tăng sức mạnh đòn bẩy tài chính và nó cũng minh chứng qua sự tăng lên của ROE trong năm 2014. Tuy nhiên, đòn bẩy tài chính tăng lên cũng là con dao hai lưỡi, nó làm tăng nguy cơ rủi ro cao nếu công ty làm ăn thua lỗ ...

Bên cạnh năm 2015, hệ số tài trợ bắt đầu tăng lên so với năm 2014, tăng 13,386% lên 14,034%. Điều này cho thấy trong năm 2015 công ty đã chú trọng tăng tài trợ vốn CSH, giảm tài trợ Nợ phi lãi. Nợ phi lãi năm 2015 giảm 0,87% so với năm 2014 và tăng 6,55%. Tài trợ vốn CSH năm 2015 tăng gấp 7,5 lần tương ứng của nợ phi lãi. Điều này làm cho tính thanh khoản tính toán của công ty cũng cải thiện; làm giảm áp lực thanh toán. Chính vì thế đã làm cho ROE năm 2015 giảm 0,051%.

Tóm lại, sự biến động của vốn CSH trong giai đoạn 2013 -2015 thay đổi theo chiều hướng tăng. Năm 2014 tăng 0,844% so với năm 2013 và năm 2015 tăng 2,753% so với năm 2014. Nguyên nhân là do chủ yếu tác động mạnh mẽ của nhân tố ROS, tiếp theo là nhân tố H_{TS} và cuối cùng là nhân tố H_{TT} . Tuy nhiên chi tiêu ROE tăng là điều đáng mừng nhưng vẫn còn thấp. Vì vậy để cải thiện tình hình này công ty phải tìm ra các biện pháp thích hợp

làm gia tăng thêm ROE bằng cách nâng cao hiệu quả trong việc quản lý và sử dụng tài sản công nghệ các biện pháp làm gia tăng doanh thu và kiểm soát chi phí giúp cho công ty tránh các tình trạng mất khả năng thanh toán dẫn đến ngừng hoạt động, phá sản và ngừng trên thị trường. Công ty cần tăng cường các khoản CSH và giảm thiểu các khoản chi phí giảm áp lực thanh toán quá cao.

b. Hiệu suất dòng vốn vay

Chỉ số đánh giá hiệu suất dòng vốn vay ta sử dụng chỉ số đánh giá thông qua chi tiêu khả năng thanh toán lãi vay hay còn gọi là hệ số chi trả lãi vay (K_L).

Qua bảng 2.5 ta thấy rằng: hệ số chi trả lãi vay năm 2013 năm 2015 đều thay đổi theo chiều hướng tăng và luôn lớn hơn 1. Điều này cho thấy công ty kinh doanh có lãi và sau khi thanh toán lãi vay còn có thặng dư ngân sách nhà nước, tích lũy... Chỉ số năm 2015 hệ số thanh toán lãi vay tăng 1,039 lần lên 1,135 lần, tăng 0,096 lần so với năm 2014, tăng 9,21% và tăng 0,116 lần so với năm 2013. Còn năm 2014 thì tăng 2,61 lần so với năm 2013, tăng 2,61%. Tăng trưởng nhanh hơn năm 2014. Nguyên nhân là do công ty tiêu thụ sản phẩm ngoài thị trường nên làm cho doanh thu năm 2013 năm 2015 tăng, điều này kéo theo lợi nhuận trước thuế qua các năm tăng theo. Vì thế công ty tăng nguồn vốn vay nên làm cho chi phí lãi vay cũng tăng. Chính vì vậy mà góp phần làm cho hệ số chi trả lãi vay tăng.

c. Hiệu suất dòng vốn phi trả

Chỉ số còn lại cần phân tích trong phân tích hiệu suất dòng vốn phi trả đó là chỉ số hiệu suất dòng vốn phi trả, trong đó ta sử dụng chỉ số vòng quay khoản phi trả (H_{PT}).

Theo bảng 2.5 ta thấy rằng: năm 2014 hiệu suất dòng vốn phi trả giảm 0,014 lần so với năm 2013, tăng 3,999%, có nghĩa là tốc độ luân chuyển khoản phi trả chậm hơn năm 2013. Năm 2015 thì chỉ số này có vẻ quan trọng, hiệu suất dòng vốn phi trả tăng 0,0011 lần, tăng 0,405% so với năm 2014. Năm 2014 giảm là do công ty đang tiến hành mua nguyên liệu đầu tư cho sản

xuất các sản phẩm gỗ, nhôm vụn còn nhũ hàng hóa chưa bán ra nên hiện tại làm cho sản phẩm bán tăng lên, mua sắm nhũ nên hoạt động công ty trở nên và theo dõi có cách xoay vòng vốn. Trong năm 2014 tổng tài sản hàng mua chu kỳ giảm xuống 375.581.817 đồng và các khoản nợ phải trả bình quân tăng 765.853.123 đồng. Nhờ các khoản nợ phải trả bình quân tăng nên trong khi các khoản tài sản hàng mua chu kỳ giảm làm giảm hiệu suất sử dụng khoản nợ phải trả. Sang năm 2015 thì tổng tài sản hàng mua chu kỳ tăng 196.400.221 đồng trong khi nợ phải trả giảm 404.220.158 đồng nên đã làm cho chỉ tiêu hiệu suất sử dụng khoản nợ phải trả tăng lên đáng kể. Cho thấy công tác quản lý và thanh toán công nợ của công ty có nhiều thay đổi, làm giảm khả năng thanh toán năm 2014 nhưng tăng năm 2015.

2.2.2.3. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

phân tích hiệu quả sử dụng chi phí, ta sẽ phân tích thông qua phương trình kinh tế sau:

$$\frac{\text{Tổng suất lợi nhuận trên chi phí tổng lo ngại}}{\text{Lợi nhuận thuần}} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Tổng chi phí tổng lo ngại}}$$

Dựa vào số liệu của Công ty TNHH Thiên Nam ta tính toán các bảng 2.6 sau:

Bảng 2.6. Bảng phân tích hiệu quả chi phí trong giai đoạn 2013 – 2015

Chỉ tiêu	VT	năm 2013	năm 2014	năm 2015	Chênh lệch 2013/2014		Chênh lệch 2014/2015	
					+/-	%	+/-	%
giá trị hàng bán	ng	21.836.157.301	39.106.775.443	50.954.316.067	17.270.618.142	79,092	11.847.540.624	30,295
chi phí tài chính	ng	2.654.366.914	2.902.003.139	2.989.771.154	247.636.225	9,3294	87.768.015	3,0244
chi phí bán hàng	ng	440.584.973	585.418.754	591.131.442	144.833.781	32,873	5.712.688	0,9758
chi phí QLDN	ng	646.102.367	775.547.222	799.836.195	129.444.855	20,035	24.288.973	3,1318
chi phí khác	ng	25.002.912	0	14.312.575	-25.002.912	-100	14.312.575	0
thu TNDN	ng	6.457.159	22.539.989	83.467.365	16.082.830	249,07	60.927.376	270,31
LNST	ng	19.371.480	79.914.508	295.929.752	60.543.028	312,54	216.015.244	270,31
LNG và bán hàng và cung cấp dịch vụ	ng	6.611.041.454	4.278.818.254	4.718.793.331	-2.332.223.200	-35,28	439.975.077	10,283
LNT hoạt động kinh doanh	ng	39.312.020	102.054.497	392.873.693	62.742.477	159,6	290.819.196	284,96
LN khác	ng	-13.183.381	400.000	-13.476.575	13.583.381	-103	-13.876.575	-3469
Tỷ suất LNG/GVHB	L n	0,303	0,109	0,093	-0,193	-63,86	-0,017	-15,36
tỷ suất LNT/CPTC = (L n	0,015	0,035	0,131	0,020	137,45	0,096	273,66
tỷ suất LNT/CPBH	L n	0,089	0,174	0,665	0,085	95,375	0,49	281,24
tỷ suất LNT/CPQLDN	L n	0,061	0,132	0,491	0,071	116,7	0,359	273,27
tỷ suất LN khác/CP khác	L n	-0,527	0	-0,942	0,527	-100	-0,942	0
tỷ suất LNST/CP Thu TNDN	L n	3,0	3,545	3,545	0,545	18,182	0	0

(Nguồn số liệu tính toán từ BCTC của Cty)

Dựa vào kết quả tính toán bảng 2.6 ta thấy rằng tỷ suất lợi nhuận trên giá trị hàng bán qua 3 năm như sau: năm 2013 là 0,303 lần nghĩa là cứ 1 đồng giá trị bán ra công ty sẽ thu được 0,303 đồng lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, năm 2014 là 0,109 lần cũng là 1 đồng giá trị bán ra như lúc này công ty sẽ chỉ thu được 0,109 đồng, giảm 0,193 đồng so với năm 2013, tỷ lệ giảm là 63,86%. Trong khi đó năm 2015 thì cũng tăng 1 đồng giá trị bán ra công ty sẽ tăng thêm 0,017 đồng, tăng tỷ lệ giảm là 15,36% so với năm 2014. Điều này là do lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ có nhiều biến động khác nhau và giá trị hàng bán thì tăng từ năm 2013 đến năm 2015, nhưng tỷ lệ biến động của lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ lại thấp hơn so với tỷ lệ tăng của giá trị nên làm cho tỷ suất này có xu hướng giảm.

Tỷ suất LNT từ hoạt động kinh doanh trên chi phí tài chính, tỷ suất LNT từ hoạt động kinh doanh trên CPBH, tỷ suất LNT từ hoạt động kinh doanh trên CPQLDN từ năm 2013 đến năm 2015 đều tăng. Trong đó, tỷ suất LNT từ hoạt động kinh doanh trên CPBH tăng mạnh nhất, tiếp theo là tỷ suất LNT từ hoạt động kinh doanh trên CPQLDN, và cuối cùng là tỷ suất LNT từ hoạt động kinh doanh CPTC. Cụ thể:

Tỷ suất LNT từ hoạt động kinh doanh trên chi phí tài chính năm 2015 tăng 0,096 lần so với năm 2014 và tăng 0,116 lần so với năm 2013. Nguyên nhân là do công ty tăng cường đi vay vốn để đầu tư vào sản xuất kinh doanh vì nguồn nguyên liệu đầu vào của công ty cần nguồn vốn đầu tư rất lớn nên công ty đi vay nhiều hơn đã làm cho chi phí lãi vay tăng cao. Tuy nhiên năm 2014 chi phí lãi vay tăng nhiều hơn so với năm 2015 nhưng tăng chi phí tài chính năm 2015 lại cao hơn so với các năm còn lại. Điều này cho thấy các khoản chi phí tài chính khác trong năm 2015 phát sinh nhiều hơn.

Tỷ suất LNT từ hoạt động kinh doanh trên chi phí bán hàng năm 2014 tăng 0,089 lần lên 0,174 lần, tăng 0,085 lần so với năm 2013 tăng tỷ lệ giảm là 95,375%, đến năm 2015 tăng 281,24% so với năm 2014. Nguyên nhân là do công ty muốn thu hút nhiều khách hàng quan tâm nên sản phẩm giá cả công ty nhằm tăng doanh thu nên công ty đã tăng chi phí quảng cáo, tiếp thị hàng thì chi phí về vận chuyển cũng góp phần làm cho chi

phí bán hàng t ng. Tuy chi phí bán hàng t ng giai o n 2013 -2015 nh ng càng v sau chi phí bán hàng có t ng nh ng t ng th p h n so v i nh ng n m tr c ó. ng th i t c t ng c a l i nhu n t ng nhi u h n so v i t c t ng c a chi phí bán hàng nên làm cho t su t l i nhu n tr c thu trên chi phí bán hàng t ng.

N m 2014 T su t LNT t ho t ng kinh doanh trên chi phí QLDN t ng 0,071 l n so v i n m 2013 và t ng 0,359 l n so v i n m 2015. i u này cho th y công tác qu n lý chi phí qu n lý doanh nghi p c a công ty ch a hi u qu . M c dù công ty ang mu n m r ng kinh doanh nh ng các kho n chi phí c a công ty v n cao.

T su t l i nhu n khác trên chi phí khác có nhi u bi n ng. N m 2014 t su t này t ng 0,527 l n, t ng ng gi m 100% so v i n m 2013. n n m 2015 t su t này l i gi m m nh so v i c n m 2014 và n m 2013, gi m 0,942 l n so v i n m 2014. Ch ng t các kho n chi phí khác t ng n m 2014 và gi m n m 2015.

T su t LNST trên chi phí thu TNDN t ng là vì n m 2014 thu su t thu TNDN gi m so v i n m 2013 nên làm gi m chi phí thu so v i n m 2013 nên làm t su t này t ng. B c sang n m 2015 chi phí thu TNDN t ng lên nh ng t su t v n không i. Nguyên nhân chi phí thu t ng là do công ty t c l i nhu n t ng.

Tóm l i, các công ty s d ng chi phí không hi u qu m c dù công ty có th c hi n chính sách t i t ki m chi phí nh ng ch t i t ki m c m t kho n chi phí không áng k . Nh ng nhìn chung nh ng n m sau có v kh quan h n so v i nh ng n m tr c. Nh v y, công ty c n có bi n pháp qu n lý chi phí t t h n n a trong th i gian t i, gi m chi phí và giúp gia t ng l i nhu n cho công ty.

CHƯƠNG 3

MÔ TẢ Ý KIẾN NHẬN XÉT VÀ GIẢI PHÁP NHẬN MANG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THIÊN NAM

3.1. Nhận xét chung về công tác kế toán của công ty TNHH Thiên Nam

Trên cơ sở tham gia thực tiễn thực tập tại Công ty TNHH Thiên Nam, tuy thời gian ngắn nhưng giúp nhận thức được các ảnh hưởng trong phòng kế toán của các phòng ban khác rất tốt. Điều này cho em tiếp cận được công tác kế toán của công ty trong suốt quá trình thực tập. Tóm lại, em thấy rằng giá trị thực tiễn và lý thuyết đã học trên cơ sở có những điểm cần chú ý. Chính vì vậy, em xin có một vài nhận xét như sau:

- Công ty TNHH Thiên Nam là một Công ty có quy mô kinh doanh và nên vì các tổ chức công tác kế toán theo mô hình kế toán tập trung. Với mô hình này, phòng kế toán của Công ty là bộ phận duy nhất thực hiện các giai đoạn kế toán từ khâu hành chính thu thập chứng từ, khâu ghi sổ chi tiết, tổng hợp rồi lên báo cáo tài chính, xử lý thông tin trên hệ thống báo cáo phân tích tổng hợp.

- Bộ máy kế toán tại công ty có tổ chức chặt chẽ, hợp lý, đảm bảo vai trò hạch toán kế toán trong quản lý và trong sản xuất. Công ty luôn áp dụng và thay đổi phù hợp với chu trình kế toán và những quy định bổ sung của Bộ Tài Chính, đáp ứng yêu cầu trong nền kinh tế thị trường, chứng minh trong sản xuất kinh doanh. Hiện nay, Công ty đã áp dụng chế độ kế toán mới thay cho chế độ kế toán cũ, tức là Công ty đã áp dụng thông tư 200/2014/TT-BTC của Bộ Tài Chính ban hành vào ngày 22/12/2014 thay thế cho quy định của Bộ Tài Chính ban hành vào ngày 20/03/2006 và quy định của Bộ Tài Chính ban hành vào ngày 24/2009/TT-BTC.

- Hình thức kế toán Công ty áp dụng là hình thức chứng từ ghi sổ. Công ty sử dụng phần mềm kế toán máy cho tất cả các bộ phận hành kế toán. Phần mềm kế toán Công ty áp dụng là phần mềm kế toán Việt Nam.

- Đội ngũ nhân viên kế toán trẻ tuổi, năng động, sáng tạo và có trình độ chuyên môn cao. Họ làm việc theo đúng nguyên tắc, theo đúng chế độ kế toán

hiện hành, hệ thống kế toán ghi chép phù hợp với nội dung và phương pháp.

Bên cạnh những mặt tích cực của Cty còn tồn tại một số mặt cần khắc phục công tác kế toán như :

- Cần thiết hơn nữa công tác kiểm kê hàng tồn kho thường xuyên nhằm bảo cho các số liệu kế toán chính xác.

- Có một số nhân viên kiêm nhiệm hành, công việc nhiều nên dễ tạo áp lực, dẫn đến công việc trì trệ, không hoàn thành tốt công việc giao. Vì vậy, Cty cần bổ sung thêm nhân viên để chia sẻ công việc.

- Cty chưa đầu tư nhiều cho công tác kế toán và các thiết bị. Hệ thống máy vi tính đã cũ nên hạn chế hiệu quả về tính toán, thống kê và xử lý số liệu cho Cty. Việc sử dụng phần mềm kế toán như Excel rất khó khăn trong việc phân tích chi phí, do vậy cần phải có những phần mềm phòng khi có sự cố xảy ra.

3.2. Nhận xét về hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH Thiên Nam

- Tóm tắt

Qua phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH Thiên Nam, ta thấy rằng nguồn vốn vay của doanh nghiệp chi trả nợ cao trong tổng nguồn vốn, những năm giai đoạn 2014 – 2015 trả nợ vốn CSH có tăng, là dấu hiệu tích cực cho việc cải thiện mặt tài chính, làm giảm áp lực thanh toán các khoản nợ vay.

Doanh thu trong giai đoạn 2013 – 2015 liên tục tăng làm cho lợi nhuận tăng theo, góp phần tăng thu nhập cho công ty. Doanh thu tăng là do Cty kích thích nhiều hơn việc tiếp cận khách hàng trong nước và các khách hàng nước ngoài, còn số này tăng cho thấy uy tín và thế mạnh của Cty đã được nhiều khách hàng biết đến.

Các chỉ số về hiệu quả sử dụng tài sản và hiệu quả sử dụng nguồn vốn rất thấp nhưng có xu hướng tăng lên qua các năm cho thấy đây là dấu hiệu đáng mừng cho công ty về cải thiện hiệu quả kinh doanh.

Lợi nhuận sau thuế có xu hướng tăng và hiện tại trong tương lai có thể vẫn tiếp tục diễn ra như vậy, đóng góp vào ngân sách nhà nước, giúp cho nền kinh tế phát triển ngày càng tăng trưởng.

Công ty n m b t c th tr ng nhanh chóng, tìm hi u v th tr ng tiêu th nên có ph ng h ng tìm khách hàng, nh t là th tr ng xu t kh u. N m 2015 t ng quan th tr ng xu t kh u g và s n ph m g c a Vi t Nam có tích c c nên ã làm cho các công ty s n xu t g có kh quan h n, c bi t là i v i Cty TNHH Thiên Nam thì ây là nh ng c h i cho Cty phát tri n h n sang các th tr ng n c ngoài.

- H n ch :

+ Công ty có th c hi c chính sách ti t ki m chi phí nh ng nh ng cách làm c a công ty ch a th c s t hi u qu . Vì chính sách này ch làm cho chi phí c a Cty gi m m t l ng không áng k .

+ HTK chi m t tr ng cao, t c luân chuy n hàng t n kho th p.

+ M ng đ báo, l p k ho ch kinh doanh c a Cty ch a c chú tr ng úng m c. Vi c phân tích hi u qu kinh doanh a ra nh ng ph ng h ng ho t ng cho nh ng n m ti p theo ch a c chú tr ng, th c hi n th ng xuyên, ch mang tính hình th c ch a mang l i hi u qu cho Cty.

+ Ch a m nh đ n u t các dây chuy n công ngh tiên ti n nh m nâng cao n ng l c c ng nh ch t l ng s n ph m cho phù h p v i nhu c u tiêu dùng ngày càng t ng c a khách hàng. TSC c a Cty qua các n m ang gi m đ n làm cho n ng su t ho t ng kém hi u qu , gây nhi u t n th t cho công ty vì máy móc, trang thi t b ang đ n h t th i gian s đ ng nên s phát sinh ra nhi u h h ng trong quá trình s n xu t làm t ng chi phí.

+ Khó kh n l n nh t hi n nay c a công ty là chi phí u vào t ng cao nh ng u ra (LNST) t ng r t th p. Nguyên li u u vào là g nguyên li u ang là v n khó kh n i v i công ty TNHH thiên Nam b i vì trong khi th tr ng m r ng, kim ng ch xu t kh u t ng nh ng công ty ang khó kh n trong vi c tìm ki m g nguyên li u duy trì xu t kh u và ph n l n 80% l ng g này Cty ph i nh p kh u t n c ngoài nên chi phí mua nguyên li u r t cao. ng th i ngu n g nguyên li u c ng ang đ n khan hi m nên giá c a nhi u lo i g t ng bình quân t 5% n 7%, c bi t là g c ng ã t ng t 30% n 40% làm cho Cty r i vào tình tr ng có n t hàng nh ng l i nhu n thu v r t th p. Vì v y, duy trì ngu n g nguyên li u ph c v cho s n xu t Cty ã ph i tìm ki m các ngu n tài tr t bên ngoài thông qua các t

chức tín dụng mà trong đó chủ yếu là vốn vay ngân hàng. Đó dẫn đến áp lực thanh toán nợ vay lớn, chi phí cao, chi phí nhân và chi phí bảo hiểm toàn vốn tài chính do hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, trong những năm gần đây lãi suất ngân hàng cao nên công ty cũng khó tiếp cận với nguồn vốn vay này. Lãi suất cao làm cho chi phí lãi vay tăng đó làm giảm lợi nhuận của Cty.

+ Mặt khác công nhân cũng có xu hướng vào chi phí lâu và đó là nhân lực lao động làm việc theo thời vụ nên kinh nghiệm làm việc còn yếu kém, chi phí có tính chuyên nghiệp nên dẫn đến xảy ra tình trạng làm hỏng các sản phẩm chi tiết, đó làm tiêu hao nguyên liệu, tăng chi phí sản xuất và lợi nhuận giảm.

+ Ngoài ra, do Cty luôn chú trọng cải tiến, sản phẩm tranh ngày càng gay gắt của các đối thủ cũng thêm vào đó là sự mất giá của vật tư nguyên liệu có thể làm cho giá bán sản phẩm giảm trong khi giá vốn tăng do giá nguyên liệu tăng vào tăng.

Nguyên nhân:

➤ Nguyên nhân khách quan:

- Tình trạng khan hiếm nguyên liệu đã làm cho quá trình sản xuất gặp khó khăn.

- Kinh tế ngày càng phát triển, các Công ty cạnh tranh hình thành càng nhiều đã tạo ra tình trạng cạnh tranh gay gắt giành thị phần cho Công ty. Sản phẩm tranh của các Doanh nghiệp về giá cả, mặt hàng sản phẩm. Các doanh nghiệp thay đổi giá liên tục đó gây ra những mất mát cho các khách hàng, sản phẩm giá thấp thêm xuất hiện những mặt hàng nhái, sản phẩm không có chất lượng gây thiệt hại cho các doanh nghiệp có sản phẩm chân chính.

- Nhu cầu đòi hỏi, yêu cầu từ phía khách hàng ngày càng cao trong khi tay nghề của người lao động còn hạn chế, chất lượng còn kém trung bình nên phải nâng cao hơn nữa.

- Tình hình tài chính của công ty không khả quan do đầu tư vào cơ sở vật chất, hạ tầng nên làm cho cơ sở vật chất, hạ tầng của công ty ngày càng xuống cấp, máy móc thiết bị lạc hậu, lỗi thời.

- Tình hình giá cả trên thị trường có nhiều biến động theo chi phí nguyên vật liệu, lãi vay, giá nguyên vật liệu... làm ảnh hưởng chi phí của Công ty.

➤ Nguyên nhân chính quan:

- Ban lãnh đạo của công ty chưa thực sự chú trọng công tác lập kế hoạch kinh doanh, công tác quản lý, công tác báo quản trị, kiểm soát HTK, chính sách tài chính chi phí không đúng cách nên chưa có hiệu quả cao.

- Vấn đề CSH của công ty chưa tốt không cao, tình trạng thiếu vốn xảy ra. Công ty tuy có trích lập quỹ nhưng do lợi nhuận của công ty còn thấp, khó tiếp cận với ngân hàng vay nên không đủ để máy móc thiết bị mới phục vụ cho nhu cầu sản xuất.

- Trình độ quản lý của ban quản lý còn hạn chế, chưa có tầm nhìn chiến lược. Việc cán bộ quản lý huy động vào kinh nghiệm thực tế, ít cập nhật công nghệ, tiếp thu.

- Công ty còn bất cập trong quá trình nghiên cứu thị trường và tìm kiếm khách hàng, chú ý các kênh phân phối do phía tác chủ nhân công ty, khi có kênh phân phối công ty mới bắt đầu sản xuất và vận chuyển nên mất khách hàng tiêu thụ.

3.3. Mối liên hệ giữa pháp nhân nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH Thiên Nam

3.3.1. Nâng cao hiệu quả sản xuất TSNH

TSNH chiếm một phần đáng kể trong cơ cấu của công ty, luôn chiếm hơn 90%. Do vậy công ty cần tăng cường các biện pháp quản lý và sản xuất TSNH sao cho hiệu quả, xác định nhu cầu cần thiết cho từng khâu sản xuất kinh doanh nhằm tránh tình trạng thừa thiếu TSNH nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Để nâng cao hiệu quả sản xuất TSNH, công ty cần thực hiện các yêu cầu sau:

- Yêu cầu nhanh tiến tiêu thụ sản phẩm:

Cty phải xây dựng kế hoạch tiêu thụ trên cơ sở nghiên cứu nhu cầu thị trường, tìm kiếm rõ thông tin khách hàng cũng như theo dõi diễn biến thị trường có biện pháp ứng phó.

Hệ thống kinh doanh của Cty cần được hoàn thiện về số lượng nhân sự thông qua đào tạo đội ngũ nhân viên. Sau khi nhận được đơn hàng Cty sẽ trực tiếp sản xuất và vận chuyển đến cho khách hàng sau khi hoàn thành sản phẩm. Ngoài ra, Cty cần chú ý hành thi chính sách bán hàng, chính sách giá linh hoạt cho phù hợp với tình hình kinh tế thị trường. Chính sách về bán buôn và bán lẻ. Khai thác khách hàng mới, mở rộng thị trường tiêu thụ thị trường nội địa và thị trường thế giới. Tích cực tham gia các hội chợ triển lãm giới thiệu các sản phẩm mới cho người tiêu dùng biết đến những sản phẩm tiêu thụ, công nghệ gia tăng sản lượng người tiêu dùng biết đến những ưu của Cty.

- Quản lý chi tiêu kho nhập thu:

Ngập nhập chi tiêu trực tiếp không cao trong các tài sản như không có nghĩa là không có những rủi ro. Một bộ phận kho nhập là có khả năng thu hồi, Cty cần xây dựng những biện pháp quản lý và theo dõi các kho nhập như:

+ Xây dựng chính sách tín dụng theo thời kỳ, phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của Cty. Chính sách này phải mềm dẻo, linh hoạt và phải phù hợp với tình hình thị trường, nếu không sẽ dẫn đến lợi ích của khách hàng bị tổn hại.

+ Phân loại theo tuổi, phân loại theo khách hàng để quản lý. Theo dõi chi tiêu các kho nhập nhập. Tất nhiên, có thể trích lập dự phòng cho các kho nhập quá hạn nhập thì tốt.

+ Xây dựng chính sách thanh toán dựa trên giá trị của tài kho nhập nhằm khuyến khích khách hàng thanh toán đúng hạn.

- Quản lý và sử dụng HTK một cách hợp lý:

Quản lý và sử dụng HTK như thế nào cho phù hợp là một công việc không thể thiếu đối với bất kỳ doanh nghiệp nào, nhất là đối với công ty TNHH Thiên Nam khi mà HTK luôn chiếm trực tiếp khá cao, trên 73% số vốn tài sản cho thặng dư lượng vốn khác của Cty bằng trong HTK.

Mục tiêu của việc quản lý và sử dụng HTK là làm sao có thể kiểm soát được những mặt để nguyên vật liệu nhập thì tốt cho hoạt động sản xuất và mặt trực tiếp hàng hóa cho hoạt động bán hàng, kinh doanh, và tránh

c r i ro và t bi t là chi phí đ tr th p nh t. Mu n làm c i u này, Cty c n ph i th c hi n m t s gi i pháp sau:

+ Th ng xuyên ki m kê hàng hóa nh k , s p x p HTK m t cách khoa h c và h p lý. Công tác ki m kê hàng hóa v t t nh k th ng xuyên là m t ho t ng c n thi t xác nh l ng hàng hóa th c t trong kho so v i gi y t , s sách qu n lý... t ó, phát hi n ra nh ng sai ph m k p th i. ây c ng là m t ho t ng giúp cho hàng hóa c luân chuy n, tránh tình tr ng nguyên li u, hàng hóa b h ng hóc, m t mát... Vi c s p x p hàng hóa m t cách khoa h c s giúp cho công tác ki m kê c thu n l i h n ng th i giúp cho quá trình v n chuy n, tìm ki m, nh p xu t kho c t i n hành nhanh g n, t i t ki m c kho bãi c ng nh gia t ng n ng su t lao ng. Tuy nhiên c hai lo i này u không đ th c hi n. Vì v y, Cty c n cân nh c k m c c n thi t và th i i m thích h p t i n hành ki m kê.

+ T ng c ng công tác tiêu th s n ph m nh m t ng t c luân chuy n HTK. Cty c ng c n theo dõi sát giá c th tr ng có th đ tr ngu n hàng c n thi t, trích l p đ phòng h p lý, tránh các r i ro có th x y ra.

Công ty c n ph i có công tác qu n lý t t h n các kho n m c HTK, tránh tình tr ng ng v n, nâng cao t c chuy n thành ti n t HTK, góp ph n nâng cao hi u qu s n xu t kinh doanh.

3.3.2. T ng c ng huy ng v n ch s h u, gi m n ph i tr

Trong nh ng n m g n ây, Công ty tìm ki m các ngu n tài tr t bên ngoài thông qua các t ch c tín d ng mà trong ó ch y u là v n vay ng n h n và dài h n. T ó đ n n áp l c thanh toán n vay l n, ch u r i ro cao, ch a n nh và m b o s an toàn v tài chính do ho t ng s n xu t kinh doanh. N u ngu n v n vay c a Công ty càng l n thì tình hình tài chính ít lành m nh b m t cân b ng, gánh n ng lãi vay cao, nguy c phá s n càng cao. Khi vay v n c a t ch c tín d ng thì ph i thanh toán kho n n và lãi vay úng h n, n u không tr úng h n thì công ty b m t uy tín, khó có th vay v n trong t ng lai. Vi c khai thác ngu n v n tín d ng th ng m i trong th i gian qua còn b h n ch . Do v y, n u có nhu c u v n thì Cty nên u tiên ph ng án t ng v n CSH, gi m b t n ph i tr b ng cách i u ch nh t tr ng n ph i tr ng th i t ng t tr ng v n ch s h u trong t ng v n kinh doanh thông

qua thanh lý tài sản không còn sẵn sàng, tất cả chi tiêu tài chính kích thích khách hàng thanh toán sớm, huy động vốn và trái phiếu dài hạn. Vì vậy, công ty CSH giúp cho giảm áp lực thanh toán ngắn hạn và dài hạn của công ty giảm thiểu rủi ro, thu hút các nhà đầu tư quan tâm vào Cty. Tình hình vốn chủ sở hữu hiện tại của công ty thấp vì vậy công ty cần huy động vốn chủ sở hữu để hình thành kế hoạch và góp phần các nhà đầu tư giúp cân bằng vốn và giảm chi phí cho công ty trong tình trạng tài chính lành mạnh. Hình thức này vừa giúp Cty có thêm vốn, vừa tạo ra mối quan hệ gắn bó chặt chẽ giữa Cty và nhà đầu tư có quan hệ thân thiết xuyên suốt.

Trong khi, khi huy động nguồn vốn từ các nhà đầu tư thì ta cần thấy được lợi ích của cả hai bên.

Ví dụ:

Nếu công ty huy động các nhà đầu tư bên ngoài hoặc các cán bộ công nhân viên trong công ty một số vốn là 500.000.000 đồng với thời gian đầu tư là 2 năm thay vì đi vay tín dụng từ ngân hàng thì ta sẽ thấy được lợi ích của cả hai bên như sau:

Chỉ tiêu	VT	em Ti n g i t i t k i m	u t vào c ô n g t y	i vay tín d ư n g
Lãi suất	% /n m	6.5	8	10
Tổng số	ng	500.000.000	500.000.000	500.000.000
Tiền lãi minimum	ng	32.500.000	40.000.000	50.000.000

Lợi ích nhà đầu tư thu được:

Ta thấy: $32.500.000 < 40.000.000$ -> Nếu nhà đầu tư em tiền đầu tư vào công ty thì sẽ thu được thêm một khoản lợi nhuận là: $40.000.000 - 32.500.000 = 7.500.000$ đồng/năm.

Lợi ích công ty thu được:

Ta thấy: $50.000.000 > 40.000.000$ -> Nếu công ty huy động vốn của nhà đầu tư thì công ty sẽ giảm một khoản chi phí: $50.000.000 - 40.000.000 = 10.000.000$ đồng/năm.

Như vậy: nếu công ty huy động vốn thì không những công ty có lợi mà cả nhà đầu tư cũng thu được lợi.

Phân tích nhu cầu vốn ngắn hạn và dài hạn, nguồn vốn ngắn hạn và dài hạn, mức rủi ro kinh doanh và mức tiêu an toàn cho công ty, trên cơ sở xác định các ưu và nhược điểm.

3.3.3. Đào tạo nâng cao trình độ, nâng cao tay nghề cho người lao động

Con người luôn là yếu tố quan trọng nhất quyết định sự thành công hay thất bại bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào. Con người tác động đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí, hình thành giá thành sản phẩm... Chính vì vậy, trong bất kỳ chiến lược phát triển nào của công ty không thể thiếu con người. Bên cạnh nguồn nhân tài, đào tạo kỹ năng cho người lao động là một trong những chiến lược hàng đầu giúp cho Công ty phát triển đi lên. Với quy mô và các dự án hoạt động của công ty TNHH Thiên Nam thì cần có những người có tâm và có tầm có thể đưa công ty vượt qua những khó khăn hiện tại và nhất là khi chuyển giao công nghệ theo hướng hiện đại thì việc đào tạo nhân lực trình độ cao là việc hết sức cần thiết.

Công tác đào tạo, nâng cao trình độ người lao động đáp ứng yêu cầu phát triển của công ty cần thực hiện bằng phòng ban, từng bộ phận, cụ thể như:

+ Trong công tác tuyển dụng và thu hút nhân tài: Công ty phải tìm ra những quy chuẩn khắt khe, phù hợp với từng vị trí tuyển dụng, tránh tuyển dụng qua loa dựa trên chất lượng kém, những suất lao động không cao. Cụ thể, về việc các cán bộ quản trị, giám đốc phải có tuyển chọn kỹ càng, có trình độ hiểu biết cao. Giám đốc là nhà lãnh đạo kinh doanh, nhiệm vụ cho hoạt động kinh doanh có hiệu quả nên giám đốc phải có kiến thức về công nghệ, khoa học, và giao tiếp xã hội, về tâm lý, về kinh tế.... từng hợp những tri thức của các chuyên gia và phải biết vận dụng kiến thức vào thực tế, ra quyết định cho những công việc trong những tình huống hoạt động của công ty

+ Ngoài ra, công ty cần phải xây dựng chính sách lương, thưởng, khuyến khích vật chất về việc người lao động cụ thể về việc những nhân viên giỏi và nhiệt tình kinh nghiệm trong lĩnh vực liên quan nhân viên làm việc có tinh thần hơn, khuyến khích làm cho nhân viên làm việc hết khả năng cho công ty. Đồng thời cần nghiêm túc xử lý những trường hợp vi phạm.

+ Việc xác định nhu cầu giáo dục đào tạo dựa trên cơ sở kế hoạch nguồn nhân lực để thực hiện các mục tiêu chiến lược của công ty. Công ty vào yêu cầu của thị trường mà lập ra kế hoạch đào tạo, tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm, trang bị kiến thức kỹ thuật phục vụ cho việc áp dụng quy trình máy móc, trang thiết bị mới. Nhu cầu đào tạo của công ty bắt nguồn từ đòi hỏi về năng lực và trình độ của nhân sự để thực hiện nhiệm vụ và tiếp theo. Do đó, việc xác định nhu cầu đào tạo phải do trực tiếp các phòng ban chức năng tiến hành để xác định các ban giám đốc công ty qua khảo sát và trình bày chi tiết về năng lực và khả năng đáp ứng nhu cầu của nhân viên để hình thức phân bổ và các chi phí ưu tiên cho phép các phòng chức năng xác định nhu cầu giáo dục, đào tạo.

+ Phân tích về các trách nhiệm của khóa bồi dưỡng kiến thức về kỹ năng quản lý, kỹ năng tiếp thị, ngoại ngữ, tin học cho công nhân viên. Đào tạo cán bộ chức vụ của công ty bằng cách nâng trình độ nhân viên và dài hạn do các trách nhiệm của họ. Hình thức đào tạo phải xác định cho phù hợp với các lập luận nhân viên theo chuyên môn, năng lực bồi dưỡng giám đốc, các tập huấn cho nhân viên về hai khía cạnh các trách nhiệm.

+ Thành tựu tập huấn cho công nhân viên trực tiếp sản xuất nội quy của công ty, quy định về an toàn lao động, kiến thức về văn hóa chất lượng sản phẩm, quy trình quy phạm sản xuất thông qua hình thức đào tạo tích cực, kèm theo quá trình sản xuất.... Bên cạnh đó, Công ty tập trung vào các hoạt động lao động thể thao.

+ Thành tựu cho nhân viên tham gia các hội thảo trong và ngoài nước để tiếp nhận kinh nghiệm quản lý tiên tiến.

3.3.4. Kiểm soát chi phí và thực hiện chính sách tiết kiệm chi phí chi tiết

Thực hiện các nội dung này thì công ty cần có những biện pháp để giảm thiểu các khoản chi phí làm cho lợi nhuận tăng lên, để làm cho kết quả kinh doanh của công ty ngày càng tốt hơn:

- Phân loại chi phí theo từng khoản mục chi phí chi tiết để dàng kiểm soát, quản lý.

- Kiểm soát chi tiết chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. Ta thấy hai khoản chi phí này có những ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của Công ty.

Cty c n qu n lý, ki m soát các chi phí ho t ng nh c t gi m h th ng qu n lý không c n thi t, qu n lý ch t ch các kho n chi b ng t n, i u ch nh m c chi tiêu c n thi t sao cho phù h p v i k ho ch ã ra...nh m ti t ki m chi phí.

- T ng c ng công tác qu n lý khâu s n xu t.

ng tr c tình hình Cty ang g p khó kh n v ngu n nguyên li u u vào cao nên Cty c n th c hi n ti t ki m t i a trong s n xu t, nh m làm gi m giá thành s n ph m nh t là ti t ki m g nguyên li u, t n đ ng t i a ngu n nguyên li u cùng các chi phí khác. làm c i u này ta c n:

+ u t máy móc thi t b tiên t n thay cho nh ng máy móc thi t b ã b l i th i h t th i gian s đ ng nâng cao ch t l ng s n ph m, t ng n ng su t ho t ng làm gi m nh m c NVL tiêu hao, ti t ki m c chi phí s a ch a, b o đ ng khi có s c x y ra th ng xuyên i v i các máy móc thi t b h t kh n ng s đ ng giúp cho ti n trình ho t ng nhanh h n, hi u qu h n.

+ ào t o lao ng có tay ngh cao làm gi m t i a s l ng s n ph m h ng t ó làm gi m chi phí nguyên v t li u đ n n t ng l i nhu n cho Cty.

+ Quá trình b o qu n và s đ ng nguyên li u c c qu n lý nghiêm ng t và ki m tra th ng xuyên HTK, ti t ki m chi phí nhân công b ng bi n pháp phân công công vi c cho công nhân h p lý qu n lý th i gian và n ng su t lao ng.

3.3.5. Chú tr ng n m ng đ báo, l p k ho ch kinh doanh, chi n l c kinh doanh

Phòng k ho ch c n chú tr ng, y m nh công tác l p đ báo, k ho ch kinh doanh nh h ng ra k ho ch hi n t i và trong t ng lai nh m đ tr ù và ki m soát các kho n chi phí phát sinh sao cho phù h p khi th c t phát sinh ta có th i u ch nh sao cho phù h p v i k ho ch ã ra nh m Cty có th thu c l i nhu n cao nh t. Tuy nhiên, trong th c t chi phí luôn thay i v y các k ho ch c n ph i xem xét th ng xuyên m b o tính h p lý.

Công tác l p k ho ch giá thành c a công ty c ti n hành trên c s các nh m c kinh t k thu t, nh m c v t t , nh m c t i n l ng,.....

ng th i, vi c phân tích hi u qu kinh doanh đ a vào BCTC c a Cty nh ng n m tr c c n c th c hi n th ng xuyên th y c nh ng i m m nh và i m y u, nh ng nguyên nhân gây ra bi n ng b t l i cho Cty t ó a ra gi i pháp nh m kh c ph c nh ng m t còn h n ch c a Cty nh ng n m ti p theo Cty nh ra nh ng ph ng h ng ho t ng có hi u qu t t h n.

3.3.6. Nâng cao hi u qu c nh tranh

➤ Mục n phát tri n th tr ng theo h ng b n v ng, hi u qu , công ty c n nâng cao hi u qu c nh tranh, ph i hi u rõ khách hàng, hi u rõ th tr ng nh h ng phát tri n u ra phù h p v i kh n ng và th c l c c a Công ty. Công ty có th tr ng, có khách hàng thì ph i quy t tâm gi v ng b ng n l c chính áng c a mình (ch t l ng s n ph m, ti n giao hàng, giá c h p lý). Tuy t i không x y ra tình tr ng c nh tranh không lành m nh, giành gi t khách hàng b ng ki u phá giá... ng th i h c h i, tìm hi u ki n th c v l nh v c mình ang kinh doanh có bi n pháp t ch c, qu n lý quá trình s n xu t m t cách hi u qu , có s phân công chuyên môn hóa v ch ng lo i s n ph m, chi ti t s n ph m... i u này giúp công ty t ng n ng su t lao ng, ti t ki m chi phí, nâng cao hi u qu s n xu t, kinh doanh.

Trên th tr ng có nhi u i th c nh tranh, s c nh tranh gi a các i th hi n có trong ngành. M i quan h gi a các doanh nghi p cùng ngành và cùng s n xu t m t m t hàng ho c m t s m t hàng thì có th tr thành b n hàng c a nhau trong kinh doanh nh giúp nhau v v n, k thu t, tiêu th s n ph m song các i th c nh tranh v i công ty c ng c nh tranh nhau trên th tr ng u vào và th tr ng u ra. S có m t c a các i th là ng l c tác ng tr c ti p t i ho t ng c a công ty, bu c công ty mu n t n t i và phát tri n thì ph i tìm ki m thông tin, phân tích, ánh giá chính xác kh n ng c a các i th c nh tranh t ó có a ra nh ng chi n l c s n xu t kinh doanh h p lý, em l i hi u qu cao. Mục n làm c i u này công ty ph i i th tr c ti p. Công ty c n ph i n m rõ nh ng v n v i th c nh tranh nh : nh ng ai là i th c a công ty? Chi n l c c a h nh th nào? M c

tiêu chuẩn là gì? Các nhiệm vụ và mục tiêu nào? Cách thức phân công ra sao?

Trong vị trí này vào công ty mua hàng từ các nhà cung cấp công ty phải tìm kiếm biện pháp giảm chi phí nhất là chi phí vận tải, nguyên vật liệu có thể mua trực tiếp, không qua nhà khâu trung gian,.....Chi phí phát sinh trong nhà khâu và chi phí công nhân nhà khâu do đó mua giảm chi phí công ty phải thực hiện tất cả các khâu, các nhà khâu. Một số biện pháp cần thực hiện:

- Chủ nhật tất cả nhân viên nghỉ để cho quá trình kinh doanh.
- Tối thiểu tất cả quá trình sản xuất.

Còn trong vị trí này ra công ty phải xây dựng chính sách giá cả hợp lý, linh hoạt thúc đẩy doanh số bán hàng, chi phí nhân công và nhân viên kinh doanh. Nếu công ty mà nhân giá cao hơn giá thị trường thì sẽ mua hàng hóa sẽ giảm vì nhà khâu sẽ tranh cùng nhau bán. Ngược lại, nếu công ty nhân giá thấp hơn thì nhân viên kinh doanh sẽ thất bại.

(b) phân tích chính sách mua của công ty (TSC)

3.3.7. Mua sắm máy móc TSC

Ta thấy rằng trong giai đoạn 2013 -2015, TSC của Cty ngày càng giảm và chi phí giá trị thấp trong các tài sản. Nguyên nhân này là vì TSC của công ty như: máy cắt, máy cày, máy chà nhám, máy khoan, máy bào, hệ thống hút bụi, phòng tin v.v chuyên hàng hóa, công cụ dụng cụ,.....gần hết thời gian sử dụng, nhà khâu lo ngại máy móc thiết bị nào còn giá trị khấu hao thì Cty vẫn còn sử dụng. Nguyên nhân này làm cho năng suất hoạt động không nhân viên làm thêm kém chi phí nhất chi phí sửa chữa, bảo dưỡng khi máy móc bắt đầu hư hỏng hay hỏng, tiêu hao nhân viên nguyên vật liệu sản xuất làm cho chi phí nguyên vật liệu tăng,.... Chính vì thế Cty cần phải đầu tư mua sắm máy móc thiết bị phục vụ cho nhu cầu sản xuất tốt hơn, nâng cao năng suất hoạt động, tiết kiệm chi phí nhất giúp cho quá trình sản xuất diễn ra nhanh hơn.

Vì cần đầu tư máy móc các trang thiết bị hiện đại ngoài việc giúp cho công ty tốt nhất các tiêu chuẩn thu nhập và lợi nhuận trong kinh doanh nhất là nhân viên làm việc cho nhà khâu, nhân viên làm việc, nhân viên

chính xác, tăng chất lượng sản phẩm.... Còn có các hiệu quả dây chuyền khác:

Tăng năng suất lao động nên có hiệu quả kinh tế, cải thiện đời sống của cán bộ nhân viên.

Tăng chất lượng sản phẩm sản xuất làm tăng uy tín cho công ty, tạo hiệu quả kinh doanh.

Có thể nói ngày nay, máy móc trang thiết bị hiện đại là một trong những chìa khóa để trở thành công ty công nghệ.

Vì các trang bị thêm nhiều máy móc, dây chuyền hiện đại luôn gắn chặt với chính sách con người. Nếu các cán bộ, nhân viên trong công ty không cập nhật trình độ chuyên môn thì dù trang thiết bị có hiện đại đến đâu cũng không phát huy được hết tác dụng và đôi khi còn đóng vai trò là vật trang trí. Chính vì thế song song với việc đổi mới cơ sở vật chất thì phải có biện pháp nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ, công nhân viên trong công ty thông qua đào tạo và phù hợp với tình hình mới.

Nâng cao chất lượng công tác bảo trì, bảo dưỡng máy móc thiết bị cũng như các tài sản khác nhằm tiết kiệm chi phí, tận dụng các máy móc thiết bị, mở rộng chất lượng hoạt động, hạn chế những mất mát trong giai đoạn trong quá trình làm giảm chất lượng sản phẩm.

K T L U N

Nhìn chung tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thiên Nam có phần tích cực. Tình hình sản xuất tài sản và tình hình sản xuất ngũ cốc vẫn có vai trò quan trọng, giúp sản xuất kinh doanh của Công ty tăng lên đáng kể. Công ty đã sản xuất chi phí nhân công của sản phẩm. Nguyên nhân khách quan là do ngũ cốc nguyên liệu vào chi phí sản xuất quá lớn và nhiều lý do khác mà em đã trình bày trong bài.

Qua thời gian thực tập tại công ty TNHH Thiên Nam, đã giúp em hiểu được tình hình của các anh chị tại công ty đã giúp em có cái nhìn sâu sắc về thực tế và tích lũy kinh nghiệm làm việc trong công tác kế toán của các doanh nghiệp nói chung và công ty nói riêng. Điều này đã giúp em nhận ra rằng không phải tất cả lý thuyết mình học được ở các công ty áp dụng một cách máy móc, mà ngược lại chúng ta cần có sự vận dụng cho phù hợp, linh hoạt vào từng điều kiện thực tế. Thông qua thực tập này đã giúp em nhìn rõ các kiến thức và sự vận dụng kiến thức đã học của mình, em thấy cần phải học hỏi nhiều hơn nữa.

Do kiến thức có hạn và thời gian tìm hiểu ngắn ngủi còn nhiều hạn chế về lý thuyết và thực tế nên chuyên đề này sẽ có nhiều sai sót. Vì thế em rất mong sự đóng góp ý kiến của giảng viên hướng dẫn cô Lê Văn Thị Ngọc Vy và các thầy cô khác.

Em xin trân trọng cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bài môn phân tích kinh tế, năm 2015, *bài giảng môn phân tích báo cáo tài chính*, khoa kinh tế & kế toán, Trường Đại học Quy Nhơn.
- [2] Bài môn phân tích kinh tế, năm 2015, *bài giảng môn phân tích hoạt động kinh doanh*, khoa kinh tế & kế toán, Trường Đại học Quy Nhơn.
- [3] Năm 2015, *bài giảng môn tổ chức kế toán kế toán*, khoa kinh tế & kế toán, Trường Đại học Quy Nhơn.
- [4] Các tài liệu từ công ty TNHH Thiên Nam.
- [5] www.thiennamfurniture.com
- [6] www.tailieu.vn

PH L C

Ph l c 01: B ng báo cáo k t qu ho t ng kinh doanh

Công ty TNHH Thiên Nam

Địa chỉ : lô A18- KCN Phú Tài- Quy Nhơn- Bình nh

BÁO CÁO K T QU HO T NH KINH DOANH

(VT: ng)

Ch tiêu	Mã s	T.M	N m 2013	N m 2014	N m 2015
DT BH và cung c p d ch v	01	VI.25	25.447.198.755	43.385.593.697	55.673.109.398
Các kho n gi m tr	02		0	0	0
DTT v BH và cung c p d ch v	10		25.447.198.755	43.385.593.697	55.673.109.398
Giá v n hàng bán	11	VI.27	21.836.157.301	39.106.775.443	50.954.316.067
LN g p v BH và cung c p d ch v	20		3.611.041.454	4.278.818.254	4.718.793.331
DT ho t ng tài chính	21	VI.26	169.324.820	86.205.358	54.819.153
Chi phí tài chính	22	VI.28	2.654.366.914	2.902.003.139	2.989.771.154
- Trong ó chi phí lãi vay	23		2.046.819.078	2.621.135.313	2.814.793.116
Chi phí bán hàng	25		440.584.973	585.418.754	591.131.442
Chi phí QLDN	26		646.102.367	775.547.222	799.836.195
LNT t ho t ng kinh doanh	30		39.312.020	102.054.497	392.873.693
Thu nh p khác	31		11.519.531	400.000	836.000
Chi phí khác	32		25.002.912	0	14.312.575
LN khác	40		-13.183.381	400.000	-13.476.575
T ng LNTT	50		25.828.639	102.454.497	379.397.118
Thu TNDN hi n hành	51	VI.30	6.457.159	22.539.989	83.467.366
Thu TNDN hoãn l i	52	VI.30			
LNST	60		19.371.480	79.914.508	295.929.752
Lãi c b n trên c phí u	70				

Ng i l p bi u K toán tr ng

Giám c

Ph 1 c 02: B ng chi ti t các lo i chi phí

B NG CHI TI T CÁC TÀI KHO N CHI PHÍ

N m 2015

VT: ng

Lo i chi phí	S t i n
Chi phí nguyên v t li u tr c ti p	33.585.542.489
- Chi phí nguyên v t li u tr c ti p	28.382.098.909
- Chi phí VL TTSX	5.203.443.580
Chi phí nhân công tr c ti p	5.319.238.240
Chi phí s n xu t chung	7.456.056.453
- Chi phí nhân viên phân x ng	994.059.210
- Chi phí v t li u	3.665.243.636
- Chi phí d ng c s n xu t	82.325.333
- Chi phí KHTSC	1.622.074.391
- Chi phí d ch v mua ngoài	848.568.402
- Chi phí b ng ti n khác	326.110.814
Giá v n hàng bán	50.954.316.067
- Giá v n bán hàng thành ph m	46.360.837.182
- Giá v n khác	4.593.478.885
Chi phí tài chính	2.989.771.154
- Chi phí lãi vay	2.814.793.116
- Chi phí tài chính khác	174.978.038
Chi phí bán hàng	591.131.442
- Chi phí d ch v mua ngoài	591.131.442
Chi phí qu n lý doanh nghi p	799.836.195
- Chi phí qu n lý nhân viên	686.299.719
- Chi phí v t li u qu n lý	21.091.562
- Chi phí dùng v n phòng	34.827.891
- Thu , phí và l phí	2.000.000
- Chi phí d ch v mua ngoài	38.912.011
- Chi phí b ng ti n khác	16.705.012

Ph lục 03: Bảng cân kế toán

Công ty TNHH Thiên Nam

Địa chỉ : lô A18- KCN Phú Tài- Quy Nhơn- Bình Định

BẢNG CÂN KẾ TOÁN

(VT: đồng)

Tài sản	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
a. TSNH	46.137.672.512	49.089.008.418	50.309.430.319	51.797.742.162
I. Tiền	79.820.925	167.448.924	558.371.584	892.774.056
II. Các khoản phải thu	8.963.683.865	7.016.716.780	8.337.906.976	9.886.188.352
1. Phải thu khách hàng	8.852.445.320	6.771.293.142	7.014.474.298	9.381.354.676
2. Trả trước cho KH	4.554.000	37.382.600	2.264.826	2.351.536
3. Các khoản phải thu khác	106.684.545	208.041.038	421.067.852	502.482.140
III. HTK	36.474.442.564	41.368.277.114	40.589.066.154	40.120.668.426
IV. TSNH khác	619.725.158	536.565.600	824.085.605	898.111.328
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	565.000.000	472.500.000	420.000.000	469.002.000
2. Thu GTGT chưa khấu trừ	0	59.277.709	404.085.605	429.109.328
3. Thu và các khoản khác phải thu NN	54.725.158	4.787.891	0	0
B.TSDH	5.915.816.871	4.473.732.784	3.295.585.029	3.512.667.868
I. TSC	5.901.361.883	4.446.478.086	3.295.585.029	3.512.667.868
1. TSC HH	5.901.361.883	4.446.478.086	3.275.377.695	3.471.636.643
- Nguyên giá	19.534.832.212	18.516.873.531	18.656.847.531	18.917.328.552
- Giá trị hao mòn lũy kế	-13.633.470.329	-14.070.395.445	-15.381.469.836	-15.445.691.909
II. TSDH khác	14.454.988	27.254.698	20.207.334	41.031.225
Tổng tài sản	52.053.489.383	53.562.741.202	53.605.015.348	55.310.410.030

Ngũn v n	N m 2012	N m 2013	N m 2014	N m 2015
A.N ph i tr	44.895.162.370	46.395.055.534	46.426.868.616	47.203.495.849
I.N ng nh n	44.895.162.370	46.395.055.534	46.426.868.616	47.203.495.849
1. Vay và n ng nh n	28.915.194.828	29.701.270.902	29.740.413.523	28.621.302.112
2. Ph i tr cho ng i bán	15.399.346.940	16.048.291.895	14.648.183.307	16.441.092.337
3. Ng i mua tr ti n tr c	70.552.080	75.200.000	70.552.080	79.809.667
4. Thu và các kho n ph i n p cho nh n c	0	0	0	57,784,186
5.Ph i tr cho ng i lao ng	425.800.831	495.377.056	700.288.150	701.388.150
6. Các kho n ph i tr ph i n p khác	84.267.691	74.915.681	1.267.431.556	1.302.119.397
II. N dài h n	0	0	0	275.500.000
1. Vay và n dài h n	0	0	0	275.500.000
B. V n ch s h u	7.158.327.013	7.167.685.668	7.178.146.732	8.106.914.181
I. V n ch s h u	7.040.509.121	7.049.867.776	7.060.328.840	7.989.096.289
1. V n ut c a VCSH	10.000.000.000	10.000.000.000	10.000.000.000	10.000.000.000
2. Qu ut phát tri n	56.168.100	56.168.100	56.168.100	56.168.100
3. Qu d phòng tài chính	46.237.387	46.237.387	46.237.387	46.237.387
4.L i nhu n sau thu ch a phân ph i	-3.061.896.366	-3.052.537.711	-3.042.076.647	-2.113.309.198
II. Qu khen th ng phúc l i	117.817.892	117.817.892	117.817.892	117.817.892
T ng ngu n v n	52.053.489.383	53.562.741.202	53.605.015.348	55.310.410.030