

TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUY NHƠN
KHOA KINH TẾ & KẾ TOÁN



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA
CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI
MINH ĐẠT**

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Kim Liên
Mã số sinh viên : 4054040219
Lớp : Kế toán K40D
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Phạm Nguyễn Đình Tuấn

Bình Định, năm 2021

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đề tài: “Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt” là công trình nghiên cứu độc lập không sao chép của người khác. Đây là sản phẩm tôi đã nỗ lực nghiên cứu trong quá trình học tập, thực tập dưới sự hướng dẫn của ThS. Phạm Nguyễn Đình Tuấn và cũng có tham khảo một số tài liệu có nguồn gốc rõ ràng. Tôi xin cam đoan nếu có vấn đề gì tôi xin chịu mọi trách nhiệm hoàn toàn.

Quy Nhơn, ngày 14 tháng 06 năm 2021

Sinh viên thực hiện

NHẬN XÉT CỦA GIÁNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ tên sinh viên thực hiện: Nguyễn Thị Kim Liên

Lớp: Kế toán K40D

Khóa: 40

Tên cơ sở thực tập: Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt.

I. Nội dung nhận xét:

1. Tình hình thực hiện:

2. Nội dung của báo cáo:

- Cơ sở dữ liệu:

- Phương pháp giải quyết các vấn đề:

3. Hình thức của báo cáo:

- Hình thức trình bày:

- Kết cấu của báo cáo:

4. Những nhận xét khác:

II. Đánh giá cho điểm:

Ngày 14 tháng 06 năm 2021

Giảng viên hướng dẫn

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN VẤN ĐÁP

Họ tên sinh viên thực hiện: Nguyễn Thị Kim Liên

Lớp: Kế toán K40D

Khóa: 40

Tên cơ sở thực tập: Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt

I. Nội dung nhận xét:

1. Nội dung của báo cáo:

- Cơ sở dữ liệu:

- Phương pháp giải quyết các vấn đề:

2. Hình thức của báo cáo:

- Hình thức trình bày:

- Kết cấu của báo cáo:

3. Những nhận xét khác:

II. Đánh giá cho điểm:

Ngày 14 tháng 06 năm 2021

Giảng viên vấn đáp

MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG

DANH MỤC SƠ ĐỒ

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH ...	4
1.1. Khái quát về hiệu quả kinh doanh.....	4
1.1.1. Khái niệm.....	4
1.1.2. Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh	4
1.2. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh	6
1.2.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh	6
1.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản.....	7
1.2.2.1. Phân tích hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn.....	7
1.2.2.2. Phân tích tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn.....	8
1.2.2.3. Phân tích sức sinh lợi của tài sản	10
1.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí	12
1.2.4. Phân tích khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu.....	13
1.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả.....	14
1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh	15
1.3.1. Phương pháp so sánh	15
1.3.2. Phương pháp chi tiết.....	19
1.3.3. Phương pháp loại trừ.....	19
1.3.4. Phương pháp liên hệ cân đối.....	23
1.3.5. Phương pháp Dupont.....	24
1.3.6. Một số phương pháp khác	26
1.4. Tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh trong Công ty	26
1.4.1. Công tác chuẩn bị phân tích.....	26
1.4.2. Trình tự tiến hành phân tích	27
1.4.3. Kết thúc quá trình phân tích.....	28
1.5. Nguồn dữ liệu sử dụng cho phân tích hiệu quả kinh doanh.....	28
1.5.1. Thông tin kế toán	28
1.5.2. Thông tin bên ngoài	28

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI MINH ĐẠT	29
2.1. Giới thiệu khái quát chung về Công ty	29
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty	29
2.1.1.1. Thông tin chung về Công ty.....	29
2.1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.....	29
2.1.1.3. Quy mô hiện tại của Công ty	30
2.1.1.4. Kết quả kinh doanh của Công ty trong những năm gần đây.....	30
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty	31
2.1.2.1. Chức năng của Công ty	31
2.1.2.2. Nhiệm vụ của Công ty.....	31
2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	31
2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các sản phẩm chủ yếu	31
2.1.3.2. Thị trường	32
2.1.3.3. Vốn kinh doanh.....	32
2.1.3.4. Đặc điểm các nguồn lực	32
2.1.4. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý của Công ty	33
2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh của Công ty	33
2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty.....	35
2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán của Công ty.....	37
2.1.5.1. Bộ máy kế toán của Công ty	37
2.1.5.2. Hình thức kế toán áp dụng.....	38
2.2. Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty	41
2.2.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty	41
2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản.....	44
2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn (TSCĐ).....	44
2.2.2.2. Phân tích tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn.....	48
2.2.2.3. Phân tích sức sinh lợi của tổng tài sản.....	55
2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí	61
2.2.4. Phân tích khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu.....	65
2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả.....	72
2.3. Đánh giá chung hiệu quả kinh doanh của Công ty	73

2.3.1. Ưu điểm	74
2.3.2. Nhược điểm	74
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI MINH ĐẠT	75
3.1. Mục tiêu phương hướng phát triển Công ty	75
3.2. Một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty..	75
3.2.1. Giải pháp 1: Tăng cường công tác quản lý nguyên vật liệu nhằm giảm lượng hàng tồn kho, giảm thiểu chi phí lưu kho.....	75
3.2.1.1. Lý do thực hiện	75
3.2.1.2. Nội dung thực hiện.....	76
3.2.1.3. Kết quả dự kiến đạt được.....	79
3.2.2. Giải pháp 2: Đẩy mạnh công tác tiêu thụ góp phần tăng doanh thu	79
3.2.2.1. Lý do thực hiện	79
3.2.2.2. Nội dung thực hiện.....	80
3.2.2.3. Kết quả dự kiến đạt được.....	81
3.2.3. Giải pháp 3: Phương hướng quản lý và nâng cao tốc độ luân chuyển các khoản phải thu ngắn hạn.	81
3.2.3.1. Lý do thực hiện	81
3.2.3.2. Nội dung thực hiện.....	82
3.2.3.3. Kết quả dự kiến đạt được.....	84
KẾT LUẬN CHUNG	85
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	86
PHỤ LỤC	87

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Chữ viết tắt	Chữ viết đầy đủ
1	BQ	Bình quân
2	BTC	Bộ tài chính
3	CBCNV	Cán bộ công nhân viên
4	CĐTK	Cân đối tài khoản
5	CSH	Chủ sở hữu
6	CTGS	Chứng từ ghi sổ
7	ĐBTC	Đòn bẩy tài chính
8	DN	Doanh nghiệp
9	DT	Doanh thu
10	DTT	Doanh thu thuần
11	ĐVT	Đơn vị tính
12	GTCL	Giá trị còn lại
13	GTGT	Giá trị gia tăng
14	HQKD	Hiệu quả kinh doanh
15	HTK	Hàng tồn kho
16	LNTT	Lợi nhuận trước thuế
17	LNST	Lợi nhuận sau thuế
18	NPT	Nợ phải trả
19	PT	Phải thu
20	SX	Sản xuất
21	SXKD	Sản xuất kinh doanh
22	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
23	TS	Tài sản
24	TSBQ	Tài sản bình quân
25	TSCĐ	Tài sản cố định
26	TSDH	Tài sản dài hạn
27	TSNH	Tài sản ngắn hạn
28	TT	Thông tư
29	UB	Ủy ban
30	UBND	Ủy ban nhân dân
31	VCSH	Vốn chủ sở hữu
32	VCSHBQ	Vốn chủ sở hữu bình quân

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1. Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty	30
Bảng 2.2. Bảng kết quả hiệu quả kinh doanh của Công ty.....	42
Bảng 2.3. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định.....	45
Bảng 2.4. Bảng phân tích tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn	50
Bảng 2.5. Bảng phân tích sức sinh lợi tài sản.....	56
Bảng 2.6. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí	62
Bảng 2.7. Bảng phân tích khả năng sinh lợi vốn chủ sở hữu	67
Bảng 2.8. Bảng phân tích khả năng sử dụng nợ phải trả.....	72
Bảng 3.1. Phương hướng công tác quản lí phải thu khách hàng	82
Bảng 3.2. Tỷ lệ chiết khấu thanh toán	84

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức sản xuất kinh doanh	33
Sơ đồ 2.2. Sơ đồ quản lý Công ty.....	35
Sơ đồ 2.3. Mô hình tổ chức	37
Sơ đồ 2.4. Sơ đồ trình tự ghi sổ Công ty	39
Sơ đồ 2.5. Sơ đồ trình tự ghi sổ máy tính.....	40

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hiện nay, nước ta đang mở cửa giao lưu hội nhập về kinh tế, đặc biệt là việc Việt Nam gia nhập vào tổ chức thương mại thế giới WTO đã đưa các doanh nghiệp Việt Nam vào một môi trường kinh doanh mới đầy tính cạnh tranh và thử thách. Và đó cũng là cơ hội tốt để các doanh nghiệp Việt Nam phát triển trên trường quốc tế.

Tuy nhiên, để có thể tồn tại và phát triển trong môi trường mở cửa, cạnh tranh gay gắt các doanh nghiệp phải tạo được một chỗ đứng trên thương trường. Và một trong những yếu tố để xác định được vị thế đó là hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Muốn đạt được hiệu quả kinh doanh cao, các doanh nghiệp phải xác định được phương hướng, mục tiêu, phương pháp sử dụng các nguồn lực trong doanh nghiệp và cần phải xác định được các nhân tố ảnh hưởng cũng như xu hướng tác động của từng nhân tố đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích hiệu quả kinh doanh là rất quan trọng và cần thiết đối với mọi doanh nghiệp. Thông qua việc phân tích hiệu quả kinh doanh, sẽ giúp cho doanh nghiệp đánh giá được tình hình hoạt động kinh doanh của mình, xác định được nguyên nhân, nguồn gốc của các vấn đề phát sinh, phát hiện và khai thác các nguồn lực tiềm năng của doanh nghiệp, đồng thời có biện pháp để khắc phục những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải. Từ đó có thể đề ra chiến lược kinh doanh phù hợp cho kỳ kinh doanh sau giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả kinh doanh. Vì vậy, việc phân tích hiệu quả kinh doanh có ý nghĩa quan trọng đối với mọi doanh nghiệp.

Tuy nhiên, qua quá trình thực tập tại Công ty em đã thấy được những thiếu sót của Công ty khi phân tích hiệu quả kinh doanh. Những năm qua, Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt chỉ phân tích một số chỉ tiêu cơ bản chứ chưa có tiến hành phân tích sâu, nên chưa đánh giá chính xác hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt chuyên sản xuất những sản phẩm bàn ghế gỗ. Sản lượng tiêu thụ của Công ty phụ thuộc rất nhiều vào sự phát triển của nền kinh tế. Bên cạnh đó thì việc phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty là vô cùng cần thiết. Nhận thức rõ vai trò và vị trí quan trọng của vấn đề trên, trong thời gian tìm hiểu, thực tập tại Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt em lựa chọn đề tài **“Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất và Thương**

mại Minh Đạt". Trên cơ sở sở đó, đề tài dự kiến sẽ có những đóng góp nhất định vào công tác phân tích của Công ty nói riêng và các doanh nghiệp Việt Nam nói chung.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

Để thực hiện được mục tiêu nghiên cứu, khóa luận tốt nghiệp xác định đối tượng và phạm vi nghiên cứu như sau:

Đối tượng nghiên cứu: Các vấn đề lý luận và thực tiễn về phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp nói chung và trong Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt nói riêng.

Phạm vi nghiên cứu:

+ *Không gian:* Được giới hạn ở việc nghiên cứu lý luận về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh, nghiên cứu thực trạng và đề xuất các phương hướng để nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt giai đoạn 2018 - 2020.

+ *Thời gian:* Số liệu phân tích của đề tài trong khoảng thời gian từ năm 2018 đến năm 2020.

3. Mục đích nghiên cứu của đề tài

Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động kinh doanh và phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp.

Phân tích, đánh giá thực trạng về hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt các năm gần đây, từ đó cho thấy những mặt mà Công ty đã đạt được cũng như những mặt còn tồn tại và nguyên nhân của những tồn tại đó.

Đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong những năm tới.

4. Phương pháp nghiên cứu

➤ Phương pháp thu thập số liệu

Thu thập số liệu thứ cấp tại Công ty bao gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh từ phòng kế toán để phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ Phương pháp phân tích số liệu

Đề tài đã sử dụng 3 phương pháp: phương pháp so sánh, phương pháp Dupont và phương pháp thay thế liên hoàn.

- Phương pháp so sánh: đây là phương pháp dùng để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích qua các năm.

+ Phương pháp so sánh số tuyệt đối: là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế.

+ Phương pháp so sánh số tương đối: là kết quả của phép chia giữa trị số kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế.

- Bên cạnh đó, sử dụng phương pháp Dupont và thay thế liên hoàn nhằm xác định các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty. Các nhân tố đó tác động đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty như thế nào. Từ đó xem xét đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

5. Dự kiến những đóng góp của đề tài

Khóa luận tốt nghiệp này có ý nghĩa to lớn cả về mặt khoa học và thực tiễn cụ thể:

Về mặt khoa học, hệ thống hóa những vấn đề lý luận về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp.

Về mặt thực tiễn, tiến hành xem xét, đánh giá thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt trên cơ sở tài liệu Công ty cung cấp. Dựa vào kết quả phân tích để đánh giá đề tài đã chỉ ra những ưu, nhược điểm trong hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty này. Từ đó, đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh, giúp Công ty có hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh hoàn chỉnh, tiến hành thuận tiện, định hướng cho quá trình ra quyết định chiến lược, sách lược kinh doanh, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

6. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận, khóa luận tốt nghiệp gồm 3 chương sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích hiệu quả kinh doanh.

Chương 2: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

1.1. Khái quát về hiệu quả kinh doanh

1.1.1. Khái niệm

Theo tác giả Đỗ Huyền Trang cho rằng “Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế được biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu kinh tế đặc trưng thiết lập trên cơ sở so sánh tương quan giữa kết quả đầu ra với chi phí hoặc các yếu tố đầu vào, qua đó phản ánh trình độ sử dụng chi phí hoặc 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”.

Trong cuốn “Phân tích báo cáo tài chính” của tác giả Nguyễn Ngọc Quang nói rằng: hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố của quá trình sản xuất. Hiệu quả kinh doanh còn thể hiện sự vận dụng khéo léo của các nhà quản trị doanh nghiệp giữa lý luận và thực tế nhằm khai thác tối đa các yếu tố của quá trình sản xuất như máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, nhân công để nâng cao lợi nhuận. Vậy “Hiệu quả kinh doanh là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh trình độ sử dụng các nguồn vật lực, tài chính của doanh nghiệp để đạt hiệu quả cao nhất trong điều kiện chi phí thấp nhất”.

Còn theo tác giả Nguyễn Văn Công thì lại định nghĩa về hiệu quả kinh doanh như sau: “Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực của DN vào kinh doanh sao cho hao phí nguồn lực là thấp nhất nhưng lợi ích mang lại là cao nhất. Lợi ích mang lại không chỉ cho bản thân DN mà còn cho cả xã hội”. Như vậy, từ các khái niệm nêu trên em cho rằng: “Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù phản ánh trình độ sử dụng các chỉ tiêu, các nguồn lực sẵn có trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Đồng thời cho thấy trình độ tổ chức và quản lý của DN nhằm mục đích các chi phí ở mức thấp nhất và đồng thời đem một lợi nhuận cao nhất cho DN cũng như cho cả xã hội”.

1.1.2. Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh

➤ Nhân tố chủ quan

- Nhân tố lao động:

Con người vừa là động lực vừa là mục tiêu của sự phát triển kinh tế xã hội. Khoa học kỹ thuật càng phát triển thì việc đưa ta trở thành lực lượng sản xuất tiếp là tất nhiên. Nhưng vai trò của con người là điều không thể phủ nhận được trong lực lượng sản xuất. Trình độ, năng lực và trách nhiệm của người lao động là nhân tố trực tiếp đến năng suất lao động, chất lượng sản phẩm và tốc độ tiêu thụ sản phẩm. Ngoài ra, công tác tổ chức phân công, hợp tác lao động sao cho phát huy tốt nhất năng lực, sở trường của người lao động là một yêu cầu không thể thiếu trong quản trị nhân lực của doanh nghiệp nhằm đạt hiệu quả cao trong hoạt động SXKD.

- Nhân tố vốn

Không doanh nghiệp nào tiến hành SXKD mà không có vốn. Vốn có ý nghĩa vô cùng quan trọng, quyết định đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhân tố này phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua việc huy động vốn kinh doanh, khả năng phân phối đầu tư hiệu quả các nguồn vốn cũng như khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn vốn kinh doanh của DN.

- Nhân tố trình độ tổ chức quản lý sản xuất và quản lý tài chính

Tổ chức quản lý sản xuất tốt có thể giúp cho doanh nghiệp tăng mức SX và đề ra phương hướng SX tối ưu, làm tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm.

- Nhân tố tiến bộ khoa học và công nghệ

Trong nền kinh tế thị trường, công nghệ là yếu tố quyết định tạo ra sự phát triển cho hoạt động SXKD, là cơ sở để doanh nghiệp khẳng định vị thế của mình trên thị trường. Tiến bộ khoa học công nghệ ảnh hưởng đến năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức lãng phí hay tiết kiệm nguyên vật liệu. Do đó ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

➤ **Nhân tố khách quan**

- Nhân tố môi trường văn hóa – xã hội

Trong thời gian trung và dài hạn, môi trường văn hóa xã hội có thể là nhân tố ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp. Lối sống thay đổi nhanh chóng theo xu hướng du nhập luôn là cơ hội cho nhiều doanh nghiệp. Vì vậy doanh nghiệp cần tính đến những thay đổi về thái độ tiêu dùng, tháp tuổi, tỷ lệ kết hôn, sinh đẻ. Từ đó thay đổi về chiến lược kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả.

- Nhân tố môi trường kỹ thuật và công nghệ

Việc áp dụng khoa học công nghệ tiên tiến vào kỹ thuật công nghệ của đơn vị sẽ ảnh hưởng đến năng suất lao động. Bên cạnh đó, đòi hỏi các doanh nghiệp phải đón

đầu công nghệ để không bị lạc hậu, quyết định đến khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường tức là ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nhân tố môi trường tự nhiên

Các loại tài nguyên thiên nhiên ảnh hưởng đến chi phí nguyên vật liệu, năng lượng ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất, năng suất và chất lượng sản phẩm của các doanh nghiệp khai thác và sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Doanh nghiệp nào có nguồn cung ứng tài nguyên thiên nhiên dồi dào, phong phú sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc sử dụng chúng và ngược lại thì doanh nghiệp phải bỏ ra một khoản chi phí cho việc khắc phục tình trạng khó khăn như phải trả giá cao hơn cho các nguyên vật liệu nhập khẩu dẫn đến chi phí sản xuất tăng từ đó giảm hiệu quả SXKD. Thời tiết, khí hậu, mùa vụ ảnh hưởng đặc biệt tới các doanh nghiệp kinh doanh. Doanh nghiệp cần phải đầu tư cho bảo quản, dự trữ nguyên vật liệu và thành phẩm để tránh những ảnh hưởng tiêu cực đến chất lượng sản phẩm. Vị trí địa lý có liên quan đến khâu như SX, giao dịch, vận chuyển. Có vị trí địa lý thuận lợi gần nguồn cung ứng, thị trường, cơ sở hạ tầng phát triển... sẽ làm giảm chi phí vận chuyển, giao dịch, tăng khả năng thu thập thông tin, khả năng huy động và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Do đó ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

- Nhân tố môi trường kinh tế

Có ảnh hưởng lớn vô cùng đến các đơn vị kinh doanh hay đây là yếu tố tác động trực tiếp đến cung cầu của từng đơn vị. Những yếu tố ảnh hưởng chủ yếu đến doanh nghiệp như: lãi ngân hàng, tỷ lệ lạm phát, chính sách thuế quan, chính sách tài chính tiền tệ, chính sách đầu tư... Nếu tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân cao, các chính sách của Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất, tỷ lệ lạm phát được giữ ở mức hợp lý... Sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh

1.2.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh

Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh, nhằm biết được hiệu quả kinh doanh ở mức độ nào, xu hướng kinh doanh của doanh nghiệp và những nhân tố ảnh hưởng. Thông qua việc đánh giá nhằm đưa ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng khả năng sinh lời phải đảm bảo hiệu quả kinh tế, xã hội như: tôn trọng pháp luật, quyền lợi cho cán bộ, nhân viên, bảo vệ tài nguyên, môi trường...

Do vậy trước hết phải xây dựng hệ thống các chỉ tiêu đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh phù hợp với đặc điểm của từng doanh nghiệp. Sau đó phải biết vận dụng các phương pháp phân tích thích hợp. Việc đánh giá phải tiến hành trên cơ sở phân tích từng phần rồi tổng hợp lại. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh thường bao gồm nhiều nội dung như: chỉ tiêu sức sinh lợi tài sản (ROA), chỉ tiêu sức sinh lợi vốn chủ sở hữu (ROE).

- Chỉ tiêu sức sinh lợi tài sản (ROA):

$$\text{Sức sinh lợi của TS (ROA)} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng TSBQ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng tài sản bình quân dùng vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Trị số của chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng hiệu quả.

- Chỉ tiêu sức sinh lợi vốn chủ sở hữu (ROE):

$$\text{Sức sinh lợi của VCSH (ROE)} = \frac{\text{LNST}}{\text{VCSHBQ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng VCSH bình quân đầu tư sẽ mang cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng LNST. Chỉ tiêu này càng cao, càng biểu hiện xu hướng tích cực. Chỉ tiêu này càng cao thường giúp cho các nhà quản trị có thể huy động vốn mới trên thị trường tài chính để tài trợ cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Ngược lại nếu chỉ tiêu này nhỏ và vốn chủ sở hữu dưới mức vốn điều lệ thì hiệu quả kinh doanh thấp, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thu hút vốn.

1.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Khi phân tích hiệu quả sử dụng tài sản có rất nhiều chỉ tiêu phân tích, được tiến hành phân tích từng nhóm tài sản cụ thể được sử dụng trong doanh nghiệp và các chỉ tiêu tài chính tổng hợp nhưng tổng quát và quan trọng nhất trong phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp là chỉ tiêu ROA.

1.2.2.1. Phân tích hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn

Trong các doanh nghiệp hầu như TSCĐ thường chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản dài hạn. Do đó, việc phân tích hiệu quả của tài sản dài hạn thường do phân tích hiệu quả của tài sản cố định quyết định. Việc đánh giá hiệu suất sử dụng TSCĐ thường sử dụng chỉ tiêu sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ}}$$

$$(\mathbf{H_{TSCĐ}})$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng giá trị còn lại của TSCĐ bình quân đầu tư trong kỳ thì sẽ đem lại bao nhiêu đồng doanh thu thuần, chỉ tiêu này thể hiện sức sản xuất của TSCĐ, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tài sản cố định hoạt động tốt, đó là nhân tố góp phần nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

Tỷ suất sinh lợi TSCĐ	=	LNST * 100%

		Giá trị còn lại của TSCĐ

Chỉ tiêu này cho biết cứ 100 đồng tài sản cố định bình quân dùng vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

1.2.2.2. Phân tích tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn

Để đánh giá tốc độ luân chuyển TSNH cần tính toán và so sánh các chỉ tiêu sau.

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

$$(\mathbf{H_{TSNH}})$$

Chỉ tiêu HTSNH cho biết trong một kỳ phân tích TSNH quay được bao nhiêu vòng, cho biết 1 đồng giá trị TSNH bình quân đầu tư trong kỳ thu lại được bao nhiêu đồng doanh thu.

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

$$(\mathbf{N_{TSNH}})$$

Nếu chỉ tiêu HTSNH tăng thì tương ứng chỉ tiêu NTSNH sẽ giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn tăng nhanh, việc sử dụng tài sản ngắn hạn hiệu quả (tiết kiệm).

Trong đó: nếu ký hiệu $V_1, V_2 \dots V_n$ lần lượt là giá trị TSNH được lấy ở nhiều thời điểm khác nhau của kỳ kinh doanh (phải lấy nhiều thời điểm mới đảm bảo tính chính xác vì TSNH luân chuyển nhiều lần trong 1 kỳ), ta có:

$$\text{Số ngày 1 vòng quay TSNH} = \frac{\frac{1}{2} V_1 + V_2 + \dots + V_{n-1} + \frac{1}{2} V_n}{n - 1}$$

(H_{TSNH})

Công thức tính bình quân này áp dụng cho tất cả các loại TSNH. Nếu không lấy được số liệu nhiều kỳ thì có thể lấy trung bình của đầu năm và cuối năm hoặc của chính kỳ phân tích. Nếu chỉ tiêu HTSNH tăng thì tương ứng với chỉ tiêu NTSNH sẽ giảm, có nghĩa là tốc luân chuyển TSNH tăng hay doanh nghiệp sử dụng TSNH hiệu quả (tiết kiệm).

$$\text{Thời gian 1 vòng quay TSNH} = \frac{360 \times \text{TSNH}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

(N_{TSNH})

Bên cạnh đó, nhà phân tích sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để đánh giá ảnh hưởng của TSNH và doanh thu đến tốc độ luân chuyển TSNH thông qua phương trình sau: Nếu sử dụng hiệu quả TSNH thì doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được TSNH, ngược lại sẽ bị lãng phí. Con số tiết kiệm hay lãng phí được xác định như sau:

$$\text{Giá trị TSNH tiết kiệm hoặc lãng phí TSNHTK(LP)} = \frac{\text{DTT1} \times (\text{NTSNH1} - \text{NTSNH0})}{360}$$

Nếu tiết kiệm thì con số tính ra là số âm, lãng phí thì con số tính ra là số dương.

Nhà phân tích tiếp tục tiến hành những nội dung phân tích như vậy đối với hàng tồn kho và khoản phải thu. Cụ thể như sau:

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

(H_{HTK})

$$\begin{aligned}
 & \text{Thời gian 1 vòng quay HTK} \\
 & \quad (N_{\text{HTK}}) \\
 & \quad = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}} \\
 & \text{Số vòng quay khoản phải thu} \\
 & \quad (H_{\text{KPT}}) \\
 & \quad = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị khoản phải thu bình quân}} \\
 & \quad = \frac{360}{\text{Số vòng quay khoản phải thu}}
 \end{aligned}$$

Nếu HHTK tăng thì tương ứng NHTK giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển hàng tồn kho càng nhanh chứng tỏ công tác quản lí hàng tồn kho tốt. Điều này góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển TSNH đồng thời thể hiện khả năng chuyển đổi HTK thành tiền hoặc các khoản phải thu càng lớn, đáp ứng tốt hơn nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

Nếu HPTth tăng thì tương ứng NPTth giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển khoản phải thu càng nhanh chứng tỏ công tác quản lí và thu hồi nợ của doanh nghiệp có hiệu quả. Điều này đã góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển TSNH, đồng thời thể hiện khả năng chuyển đổi khoản phải thu thành tiền càng nhanh, góp phần đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

Các chỉ tiêu này có thể tính riêng cho từng khoản mục phải thu ngắn hạn, dài hạn của khách hàng nhưng cần lưu ý phải lựa chọn chỉ tiêu ở tử số cho phù hợp.

1.2.2.3. Phân tích sức sinh lợi của tài sản

Phân tích hiệu suất sử dụng tổng tài sản

Việc phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản của doanh nghiệp có thể được xác định qua các chỉ tiêu sau:

$$\begin{aligned}
 & \text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản} \\
 & \quad (H_{\text{TS}}) \\
 & \quad = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng TSBQ}}
 \end{aligned}$$

Nếu không tính được giá trị bình quân của tổng tài sản nhà phân tích có thể lấy ngay giá trị ở kỳ phân tích. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản trong kỳ phân tích càng tốt hay thể hiện trình độ quản lý và sử dụng TS ở doanh nghiệp tốt, góp phần tăng doanh thu và là điều kiện nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Nếu chỉ tiêu này thấp, chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản không hiệu quả, làm cho doanh thu của doanh nghiệp giảm. Tuy nhiên chỉ tiêu này phụ thuộc vào đặc điểm 11 ngành nghề kinh doanh, đặc điểm cụ thể của tài sản trong doanh nghiệp. Từ chỉ tiêu HTS có thể tính tương tự cho các loại TSDH, TSNH.

Phân tích khả năng sinh lợi của doanh thu

Khả năng tạo ra doanh thu của DN là những chiến lược dài hạn, quyết định tạo ra lợi nhuận và nâng cao HQKD. Song mục tiêu cuối cùng của các nhà quản trị không phải là doanh thu mà là lợi nhuận sau thuế. Do vậy, để tăng lợi nhuận sau thuế cần phải duy trì tốc độ tăng của doanh thu lớn hơn tốc độ tăng của chi phí, khi đó mới có sự tăng trưởng bền vững. Mặt khác, chỉ tiêu này cũng thể hiện trình độ kiểm soát chi phí của các nhà quản trị nhằm tăng sự cạnh tranh trên thị trường, chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Sức sinh lợi của doanh thu} = \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}}$$

(ROS)

Chỉ tiêu này cho biết tình hình sinh lợi của doanh nghiệp. Cứ 1 đồng doanh thu thuần doanh nghiệp thu được thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế hoặc lợi nhuận sau thuế. Nó chỉ ra mối quan hệ giữa doanh thu và lợi nhuận. Đây là 2 yếu tố liên quan rất mật thiết, doanh thu chỉ ra vai trò, vị trí doanh nghiệp trên thương trường và lợi nhuận lại thể hiện chất lượng, hiệu quả cuối cùng của doanh nghiệp. Như vậy, sức sinh lợi doanh thu là chỉ tiêu thể hiện vai trò và hiệu quả của doanh nghiệp. Tổng mức doanh thu, tổng mức lợi nhuận và sức sinh lợi doanh thu càng lớn thì vai trò hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp càng tốt hơn.

Phân tích chỉ tiêu sức sinh lợi của tài sản (ROA) thể hiện khả năng tạo ra lợi nhuận sau thuế của tài sản mà doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh.

Chỉ tiêu này cho biết, trong một kỳ phân tích doanh nghiệp cứ đầu tư 1 đồng tài sản bình quân thì sẽ thu được bao nhiêu đồng LNST. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ

hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp càng tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của chủ doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến ROA ta có thể dùng phương pháp thay thế liên hoàn kết hợp với phương trình Dupont để xác định mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố H_{TS} và ROS như sau:

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{\text{LNST}}{\text{Doanh thu thuần}} \\ &= H_{TS} \times \text{ROS} \end{aligned}$$

Mặc dù, chỉ tiêu ROA phản ánh một cách tổng hợp về hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp. Tuy nhiên chỉ tiêu này chịu ảnh hưởng của cấu trúc nguồn vốn. Do đó để xác định hiệu quả kinh doanh trong điều kiện giả định doanh nghiệp không đi vay (loại trừ ảnh hưởng của cấu trúc nguồn vốn) nhà phân tích có thể sử dụng chỉ tiêu sau:

Sức sinh lợi kinh tế: Chỉ tiêu này khi phân tích thường được các nhà phân tích so sánh với lãi suất vay ngân hàng để ra quyết định có nên vay hay sử dụng vốn tự có. Nếu $RE > r$ thì doanh nghiệp nên tiếp nhận các khoản vay và tạo ra phân tích lũy cho chủ sở hữu. Về phía đầu tư, chỉ tiêu này là căn cứ để xem có nên đầu tư hay không.

1.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí trong kỳ của doanh nghiệp chi ra thường bao gồm: giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí khác, chi phí tài chính. Đó là các khoản chi phí bỏ ra để thu lợi nhuận trong kỳ. Để đánh giá hiệu quả sử dụng của từng loại chi phí thường thông qua số liệu trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lợi của từng loại chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế *100\%}}{\text{Tổng chi phí từng loại}}$$

Trong công thức trên: chi phí từng loại 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 kế toán sau thuế, lợi nhuận thuần từ hoạt

động kinh doanh.... Tuy nhiên cần lựa chọn chỉ tiêu lợi nhuận phù hợp với chi phí cần đánh giá.

1.2.4. Phân tích khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu

Trước hết ta cần tính toán và so sánh chỉ tiêu sức sinh lợi vốn chủ sở hữu:

$$\text{Sức sinh lợi của VCSH (ROE)} = \frac{\text{LNST}}{\text{VCSH bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 100 đồng VCSH đầu tư sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng LNST. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCSH càng cao và do đó doanh nghiệp có cơ hội tìm được nguồn vốn mới (huy động qua thị trường tài chính). Ngược lại, chỉ tiêu này càng thấp dưới mức sinh lợi cần thiết của thị trường thì khả năng thu hút vốn đầu tư, thu hút VCSH vào doanh nghiệp càng khó.

Ta có thể xây dựng phương trình Dupont để thể hiện các nhân tố tác động đến ROE như sau:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{LNST (LNST)}}{\text{DTT}} * \frac{\text{DTT}}{\text{TS}} * \frac{\text{TS}}{\text{VCSH}} \\ &= H_{\text{TS}} * \text{ROS} * \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ}} * (1 - t) \\ &= \text{ROA} * \frac{1}{1 - \text{Tỷ số nợ}} * (1 - t) \quad (1) \\ &= \text{ROA} * \frac{\text{VCSH} + \text{NPT}}{\text{VCSH}} * (1 - t) \\ &= \text{ROA} * \left(1 + \frac{\text{NPT}}{\text{VCSH}}\right) * (1 - t) \\ &= \text{ROA} * (1 + \text{Đòn bẩy tài chính}) * (1 - t) \quad (2) \end{aligned}$$

Từ phương trình (1) và (2) có thể xác định các nhân tố ảnh hưởng đến ROE bao gồm: ROA, độ lớn đòn bẩy tài chính (sự tự chủ về tài chính), thuế suất thuế TNDN. Tuy nhiên, trên thực tế thuế suất thuế TNDN không ảnh hưởng đến ROE vì t luôn ở một mức cố định. Do vậy, các nhân tố ảnh hưởng đến ROE bao gồm:

Một là, độ lớn của đòn bẩy tài chính: Từ phương trình (2) ta thấy độ lớn đòn bẩy tài chính càng cao (khả năng tự chủ về tài chính càng thấp) thì hiệu quả sử dụng VCSH (ROE) càng cao, chính sách tài chính (cơ cấu nguồn vốn) tốt.

Hai là, hiệu quả sử dụng tài sản (ROA): Từ phương trình (1) và (2) cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản tỷ lệ thuận với hiệu quả sử dụng VCSH. Do vậy, hiệu quả sử dụng tài sản (ROA) càng cao thì hiệu quả sử dụng VCSH (ROE) càng cao.

Để xác định nguyên nhân sự biến động của chỉ tiêu sức sinh lợi của VCSH ta tiến hành phân tích phương trình kinh tế (phương trình Dupont) sau:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \text{ROA} * \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ}} \\ &= \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ}} * \text{ROA} \end{aligned}$$

Thứ nhất, mức độ ảnh hưởng của nhân tố tỷ suất tự tài trợ đến ROE:

$$\Delta \text{ROE}_{\text{T}_{\text{TTT}}} = \left(\frac{1}{\text{T}_{\text{TTT}_1}} * \text{ROA}_0 \right) - \left(\frac{1}{\text{T}_{\text{TTT}_0}} * \text{ROA}_0 \right)$$

Thứ hai, mức độ ảnh hưởng của nhân tố sức sinh lợi tài sản đến ROE:

$$\Delta \text{ROE}_{\text{ROA}} = \left(\frac{1}{\text{T}_{\text{TTT}_1}} * \text{ROA}_1 \right) - \left(\frac{1}{\text{T}_{\text{TTT}_1}} * \text{ROA}_0 \right)$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta \text{ROE} = \Delta \text{ROE}_{\text{T}_{\text{TTT}}} + \Delta \text{ROE}_{\text{ROA}}$$

Tuy nhiên, nếu liên tục tăng nợ phải trả và giảm VCSH thì doanh nghiệp có thể rơi vào tình trạng phá sản do mất khả năng thanh toán. Đồng thời, trong phương trình (2) vẫn xuất hiện chỉ tiêu ROA là chỉ tiêu bị ảnh hưởng bởi cấu trúc nguồn vốn. Do đó, để đánh giá riêng ảnh hưởng của việc tăng nguồn vốn vay và đòn bẩy tài chính đối với hiệu quả sử dụng VCSH (ROE), cần biến đổi chỉ tiêu ROE như sau:

$$\begin{aligned} \text{RE} &= \frac{\text{EBIT}}{\text{TS}} = \frac{\text{LNTT} + \text{C}_v}{\text{TS}} = \frac{\text{LNTT} + \text{NPT} * r}{\text{TS}} \\ \text{LNTT} &= (\text{RE} * \text{TS}) - (\text{NPT} * r) \\ &= \text{RE} * (\text{NPT} + \text{VCSH}) - \text{NPT} * r \\ &= \text{NPT} * (\text{RE} - r) + \text{VCSH} * \text{RE} \end{aligned}$$

Như vậy:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{NPT} * (\text{RE} - r) + \text{VCSH} * \text{RE}}{\text{VCSH}} \\ \text{ROE} &= [(\text{RE} - r) * \text{Đòn bẩy tài chính} + \text{RE}] \quad (3) \end{aligned}$$

1.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả

Nhà phân tích đánh giá hiệu quả sử dụng nợ phải trả thông qua các chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển các khoản phải trả qua như sau:

$$\begin{aligned}
 H_{NPT} &= \frac{DTT}{N_{NPT}} \\
 &= \frac{\text{Nợ phải trả bình quân}}{360} \\
 &= \frac{H_{NPT}}{N_{NPT}}
 \end{aligned}$$

Nếu số vòng quay các khoản phải trả càng lớn thì tương ứng thời gian một vòng quay khoản phải trả càng nhỏ, có nghĩa là tốc độ luân chuyển khoản phải trả càng nhanh. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp thanh toán tiền hàng kịp thời, ít đi chiếm dụng vốn, uy tín của doanh nghiệp được nâng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng thấp, chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền hàng của doanh nghiệp càng chậm, doanh nghiệp

1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh

1.3.1. Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp được sử dụng phổ biến nhất trong phân tích. Phương pháp này được sử dụng để đánh giá kết quả, chỉ ra sự khác biệt, xác định nhịp điệu, tốc độ và xu hướng biến động khái quát của từng chỉ tiêu trong khoảng thời gian ngắn nhất về tình hình hoạt động của doanh nghiệp giữa các kì kinh doanh khác nhau, phục vụ ra quyết định kinh doanh. Khi sử dụng phương pháp so sánh cần đảm bảo được những nội dung sau đây:

➤ Điều kiện so sánh được của chỉ tiêu:

Để so sánh được với nhau, các chỉ tiêu phải đảm bảo các điều kiện có thể so sánh. Các chỉ tiêu sử dụng để so sánh phải thống nhất về nội dung phản ánh về phương pháp tính toán, về thời gian và đơn vị đo lường. Nếu không thống nhất các điều kiện so sánh. việc so sánh sẽ không có giá trị nhiều khi còn phản ánh sai lệch thông tin.

➤ Góc so sánh:

Để so sánh, cần phải có góc so sánh. Thông thường góc so sánh được xác định theo thời gian (thời kỳ, thời điểm) hoặc không gian hoặc cả thời gian và không gian tùy thuộc vào điều kiện và mục đích phân tích cụ thể. Gắn liền với góc so sánh là trị số của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu ở kỳ gốc (hoặc điểm gốc). Kỳ gốc (hay điểm gốc) là thuật ngữ chỉ thời kỳ hay thời điểm hoặc điểm không gian được chọn làm căn cứ (gốc) để so sánh. Tương tự, thời kỳ hay thời điểm hoặc điểm không gian được

chọn để so sánh được gọi là kỳ so sánh (hay điểm so sánh). Kỳ so sánh hay điểm so sánh còn được gọi là kỳ phân tích hay điểm phân tích. Gắn liền với kỳ hoặc điểm phân tích là trị số của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu ở kỳ phân tích (hoặc điểm phân tích). Tùy thuộc vào mục đích phân tích và điều kiện phân tích cụ thể mà góc so sánh có thể được chọn khác nhau.

Cụ thể:

- Về mặt thời gian:

Góc so sánh về mặt thời gian có thể lựa chọn kỳ kế hoạch, kỳ trước, cùng kỳ này năm trước hay lựa chọn các điểm thời gian (năm, tháng, tuần, ngày cụ thể)... để làm góc so sánh. Mục đích của việc lựa chọn góc so sánh theo thời gian là nhằm đánh giá kết quả đạt được, mức độ và xu hướng tăng trưởng của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu. Do vậy, các nhà phân tích thường so sánh kết quả đạt được của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu ở kỳ thực tế với nhiệm vụ đặt ra của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu ở kỳ kế hoạch (nhằm đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu) hay kết quả đạt được của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu thực tế kỳ này với thực tế kỳ trước (nhằm đánh giá tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu nghiên cứu) hay so sánh kết quả thực tế đạt được của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu ở kỳ này với kết quả đạt được ở cùng kỳ năm trước (nhằm đánh giá tiến độ thực hiện nhiệm vụ hay đánh giá mức độ đạt được của chỉ tiêu nghiên cứu trong cùng khoảng thời gian).

Ngoài ra, trong một số trường hợp, để xác định xu hướng hay nhịp điệu tăng trưởng của đối tượng nghiên cứu, góc so sánh còn có thể được cố định tại một kỳ cụ thể (so sánh định góc) hay thay đổi liên tục (so sánh liên hoàn). Khi so sánh định góc, góc so sánh được cố định trong kỳ khi điểm so sánh được thay đổi liên tục, còn khi so sánh liên hoàn kỳ góc (hoặc điểm góc) và kỳ so sánh được thay đổi liên tục.

- Về mặt không gian:

Tùy theo mục đích so sánh và góc so sánh về mặt không gian lựa chọn có thể khác nhau. Chẳng hạn, so sánh từng bộ phận với tổng thể để biết được mức độ phổ biến của bộ phận so sánh trị số của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu với trị số tương ứng của các đơn vị khác có cùng điều kiện tương đương hay so với số bình quân ngành, bình quân khu vực... để biết được vị trí hiện tại của doanh nghiệp hoặc so sánh với các bộ phận của cùng tổng thể để biết được mức độ hơn, kém...

Để phục vụ cho mục đích cụ thể của phân tích, phương pháp so sánh thường được sử dụng dưới các dạng sau:

+ So sánh bằng số tuyệt đối:

So sánh tuyệt đối được sử dụng để phản ánh quy mô của các hiện tượng, sự vật, hoạt động.... Bởi vậy, khi so sánh bằng số tuyệt đối, các nhà phân tích sẽ biết được quy mô biến động của chỉ tiêu phân tích. Nói cách khác, so sánh bằng số tuyệt đối sẽ cung cấp thông tin về mức độ biến động [vượt (+) hay hụt (-)] của chỉ tiêu nghiên cứu giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc.

+ So sánh bằng số tương đối:

Số tương đối phản ánh kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu nghiên cứu. Do vậy, so sánh bằng số tương đối, các nhà quản lý sẽ nắm được mức độ phổ biến, tốc độ tăng trưởng, xu hướng và nhịp điệu biến động của các chỉ tiêu.

Trong phân tích, tùy thuộc vào mục đích phân tích các nhà phân tích thường sử dụng các dạng (kỹ thuật) so sánh bằng số tương đối khác nhau, trong đó kỹ thuật so sánh bằng số tương đối kết cấu và so sánh bằng số tương đối hiệu suất được sử dụng khá phổ biến trong phân tích báo cáo tài chính.

➤ So sánh bằng số tương đối đơn giản:

Mục đích của kỹ thuật so sánh bằng số tương đối đơn giản là nhằm đánh giá sơ bộ tình hình thực hiện chỉ tiêu nghiên cứu (hoàn thành hay không hoàn thành, mức cao hay thấp) mà không phản ánh được chất lượng công tác. So sánh giản đơn chủ yếu dùng để đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch trên chỉ tiêu nghiên cứu.

$$\text{Tỷ lệ \% hoàn thành kế hoạch} = \frac{\text{Chỉ tiêu thực hiện}}{\text{Chỉ tiêu kế hoạch}} \times 100$$

Trường hợp đánh giá tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu nghiên cứu giữa thực hiện kỳ này với thực hiện kỳ gốc, so sánh bằng số tương đối giản đơn có dạng như sau:

$$\text{Tốc độ tăng trưởng của chỉ} = \frac{\text{Chỉ tiêu thực hiện kỳ này}}{\text{Chỉ tiêu thực hiện kỳ gốc}} \times 100$$

tiêu nghiên cứu kỳ phân tích
so với kỳ gốc

➤ So sánh bằng số tương đối động thái:

Số tương đối động thái là số tương đối được xác định trong trạng thái vận động của đối tượng nghiên cứu. Khi sử dụng số tương đối động thái, các nhà phân tích nắm

được nhịp điệu tăng trưởng, tốc độ tăng trưởng và xu hướng tăng trưởng theo thời gian của đối tượng nghiên cứu. Số tương đối động thái thường dùng dưới 2 dạng: số tương đối động thái định gốc và số tương đối động thái liên hoàn.

Số tương đối động thái định gốc được sử dụng để xác định xu hướng tăng trưởng qua thời gian của đối tượng nghiên cứu. Bằng cách cố định kỳ gốc, thông qua việc xem xét biến động về trị số của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu theo thời gian so với kỳ gốc cố định và thể hiện kết quả so sánh qua đồ thị, các nhà phân tích sẽ xác định chính xác xu hướng tăng trưởng của đối tượng nghiên cứu.

Số tương đối định gốc được xác định theo công thức: y_i/y_0 ($i=1..n$)

Trong đó: y_0 là trị số chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu ở kỳ gốc (cố định), y_i là trị số chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu ở kỳ phân tích (kỳ phân tích thay đổi theo thời gian).

Số tương đối động thái liên hoàn được sử dụng để xác định nhịp điệu tăng trưởng qua thời gian của đối tượng nghiên cứu. Bằng cách so sánh liên tục theo thời gian, thay đổi cả trị số kỳ gốc và kỳ phân tích, so sánh trị số kỳ phân tích của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu với trị số kỳ gốc liền kề và thể hiện kết quả so sánh qua đồ thị, các nhà phân tích sẽ xác định chính xác nhịp điệu tăng trưởng theo thời gian của đối tượng nghiên cứu.

Số tương đối động thái liên hoàn được xác định theo công thức: y_{i+1}/y_i ($i=1..n$)

Trong đó: y_i là trị số chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu.

➤ So sánh bằng số tương đối kết cấu:

Số tương đối kết cấu phản ánh tỷ trọng của từng bộ phận chiếm trong tổng thể. Thông qua số tương đối kết cấu, các nhà phân tích chỉ rõ: trong một tổng thể, từng bộ phận cấu thành chiếm tỷ trọng bao nhiêu %.

$$\text{Tỷ trọng của bộ phận } i \text{ chiếm trong tổng thể} = \frac{\text{Trị số của bộ phận } i}{\text{Trị số của tổng thể}} \times 100$$

➤ So sánh bằng số tương đối hiệu suất:

Số tương đối hiệu suất (hay hiệu quả) được sử dụng để phản ánh tổng quát chất lượng kinh doanh. Khi sử dụng số tương đối hiệu suất, các nhà phân tích tiến hành so sánh tổng thể phản ánh chất lượng với tổng thể phản ánh số lượng hoặc ngược lại.

$$\text{Số tương đối hiệu suất} = \frac{\text{Trị số chỉ tiêu chất lượng}}{\text{Trị số chỉ tiêu số lượng}} \times 100$$

➤ So sánh bằng số bình quân:

Số bình quân bằng mọi chênh lệch về trị số của chỉ tiêu nghiên cứu, nó phản ánh mức độ bình quân hay đặc điểm điển hình của 1 tổ, 1 đơn vị.... Khi so sánh bằng số bình quân, các nhà quản lý sẽ biết được mức độ mà doanh nghiệp đạt được so với bình quân của tổng thể, các ngành.... từ đó xác định được vị trí của doanh nghiệp.

1.3.2. Phương pháp chi tiết

Cũng như hầu hết mọi chỉ tiêu, các chỉ tiêu phản ánh trên các báo cáo tài chính đều có thể và cần thiết được chi tiết theo nhiều hướng khác nhau mà qua đó các nhà phân tích có thể đánh giá chính xác kết quả và hiệu quả đạt được một cách chính xác. Những chỉ tiêu này có thể được chi tiết theo từng bộ phận (yếu tố) cấu thành theo thời gian phát sinh và theo không gian (địa điểm) phát sinh. Sau đó, mới tiến hành xem xét, so sánh mức độ đạt được của từng bộ phận đến tổng thể cũng như xem xét tiến độ thực hiện và kết quả đạt được trong từng thời gian hay mức độ đóng góp của từng bộ phận vào kết quả chung.

Việc xem xét các chỉ tiêu tài chính phản ánh đối tượng nghiên cứu theo bộ phận hay yếu tố cấu thành giúp các nhà quản lý đánh giá được chính xác vai trò và vị trí của từng bộ phận trong việc hình thành kết quả và hiệu quả kinh doanh chung. Tương tự, bằng việc xem xét chỉ tiêu tài chính phản ánh đối tượng nghiên cứu theo thời gian các nhà quản lý nhằm bắt được nhịp điệu, tốc độ tăng trưởng và xu hướng tăng trưởng của chỉ tiêu. Qua đó sẽ có những quyết định kịp thời, sát thực với tình hình cụ thể để chỉ đạo sát sao tiến độ kinh doanh cũng như giải quyết các tình huống bất trắc phát sinh. Việc xem xét chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu theo không gian (địa điểm) sẽ giúp các nhà quản lý đánh giá đúng đắn, chính xác kết quả của từng đơn vị và là căn cứ quan trọng để các nhà quản lý đưa ra các quyết định liên quan đến việc xác định địa bàn kinh doanh trọng điểm, quyết định mở rộng hay thu hẹp địa bàn kinh doanh, đánh giá đúng kết quả thực hiện hạch toán kinh doanh nội bộ, phát hiện các điển hình tiên tiến....

1.3.3. Phương pháp loại trừ

Theo phương pháp này, để nghiên cứu ảnh hưởng của một nhân tố nào đó, nhà phân tích phải loại trừ ảnh hưởng của nhân tố còn lại. Đặc trưng nổi bật của phương

pháp loại trừ là luôn đặt đối tượng nghiên cứu vào các trường hợp giả định khác nhau để xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu nghiên cứu. Trong thực tế, phương pháp loại trừ được biểu hiện dưới hai dạng khác nhau được gọi là phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch.

Về cơ bản, điều kiện vận dụng, quy trình vận dụng (trình tự vận dụng) phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch giống nhau. Điểm khác biệt giữa chúng là cách thức xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố và phạm vi áp dụng của từng phương pháp. Cụ thể, điều kiện vận dụng và quy trình vận dụng của từng phương pháp gồm các công việc sau:

➤ **Bước 1: Xác định chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu.**

Tùy theo mục đích và nội dung nghiên cứu, đối tượng nghiên cứu của phân tích báo cáo tài chính có thể được thể hiện qua các chỉ tiêu phản ánh khác nhau. Bởi vậy, trong bước này các nhà phân tích phải xác định chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu phù hợp với mục đích và nội dung nghiên cứu.

➤ **Bước 2: Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu.**

Tùy thuộc vào nội dung và cách tính (công thức tính) của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu mà số lượng nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của chỉ tiêu nghiên cứu cũng khác nhau. Bởi vậy, các nhà phân tích cần căn cứ vào từng cách tính hay nội dung cụ thể của từng chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu để xác định số lượng nhân tố ảnh hưởng. Lưu ý rằng, số lượng nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu có thể mở rộng hay thu hẹp tùy thuộc vào mục đích phân tích và nguồn tài liệu phân tích. Chẳng hạn chỉ tiêu ROE có thể chịu ảnh hưởng 2 nhân tố “Vốn chủ sở hữu bình quân” và “Lợi nhuận sau thuế” nếu phân tích theo công thức gốc hoặc chịu ảnh hưởng của 3 nhân tố là “Đòn bẩy tài chính”, “Số vòng quay của tài sản” và “Sức sinh lợi của doanh thu thuần” nếu phân tích theo mô hình Dupont.... Cụ thể: Số vòng quay của tài sản và sức sinh lợi của doanh thu thuần càng cao điều này chứng tỏ rằng sức sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) của doanh nghiệp càng lớn. Điều này đồng nghĩa với hiệu suất sử dụng tài sản tỷ lệ thuận với hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu. Do vậy, hiệu quả sử dụng tài sản (ROA) càng cao thì hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE) sẽ càng cao. Độ lớn đòn bẩy tài chính càng cao (khả năng tự chủ về

tài chính thấp) thì hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE) càng cao, chính sách tài chính (cơ cấu nguồn vốn tốt).

Căn cứ vào mục đích phân tích và nguồn tài liệu sẵn có, các nhà phân tích sẽ xác định và lựa chọn các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu. Trong điều kiện cho phép, việc phân tích càng chi tiết, càng nhiều nhân tố ảnh hưởng càng tốt. Vì kết quả phân tích sẽ cho phép đánh giá và chỉ ra được nguyên nhân, nhân tố tác động đến kết quả (hay hiệu quả) công việc. Từ đó, có căn cứ để đưa ra các giải pháp hữu ích nhằm cải thiện tình hình, khai thác thế mạnh và tiềm năng trong các kỳ tới.

➤ **Bước 3: Xây dựng phương trình kinh tế phản ánh mối quan hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng với chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu.**

Giữa các nhân tố ảnh hưởng và chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Mối quan hệ này thể hiện thông qua các phương trình kinh tế dưới dạng tích số, thương số hoặc kết hợp giữa tích số với thương số tùy thuộc vào nội dung chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu.

Trong mỗi phương trình kinh tế thể hiện mối quan hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu, các nhân tố được sắp xếp theo một trật tự nhất định: từ nhân tố số lượng đến nhân tố chất lượng hoặc từ nhân tố phản ánh đầu vào (yếu tố đầu vào hay chi phí đầu vào) đến nhân tố phản ánh đầu ra (đầu ra phản ánh kết quả sản xuất hay đầu ra phản ánh lợi nhuận). Trong trường hợp một phương trình kinh tế có từ 2 nhân tố số lượng trở lên, cần xác định và phân loại các nhân tố theo từng loại (nhân tố phản ánh điều kiện kinh doanh hay nhân tố phản ánh yếu tố đầu vào, nhân tố phản ánh kết quả hay hiệu quả kinh doanh) rồi sắp xếp theo thứ tự từ nhân tố phản ánh điều kiện kinh doanh hay phản ánh yếu tố đầu vào trước rồi mới đến nhân tố phản ánh kết quả đầu ra. Trường hợp trong phương trình kinh tế có từ 2 nhân tố phản ánh chất lượng trở lên, phải xác định được mức độ chất lượng của từng nhân tố (nhân tố có tính chất lượng cao hơn, nhân tố có tính chất lượng thấp hơn) để sắp xếp các nhân tố sao cho tiến dần từ nhân tố có tính chất lượng thấp đến nhân tố có tính chất lượng cao. Về thực chất, việc sắp xếp trật tự các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu trong phương trình kinh tế phải đảm bảo các nguyên tắc: với nhân tố số lượng, sắp xếp theo mức độ số lượng giảm dần còn với nhân tố chất lượng sắp xếp theo mức độ chất lượng tăng dần.

➤ **Bước 4: Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu**

Để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu, các nhà phân tích phải lần lượt thay số từ kỳ gốc sang kỳ phân tích của từng nhân tố. Mỗi lần chỉ thay thế chỉ số của một nhân tố và do vậy có bao nhiêu nhân tố ảnh hưởng sẽ phải thay thế bấy nhiêu lần. Những nhân tố nào đã thay thế trị số từ kỳ gốc sang kỳ phân tích (nhân tố đã xác định mức độ ảnh hưởng) sẽ được giữ nguyên trị số đã thay thế (trị số kỳ phân tích) cho đến bước thay thế cuối cùng.

Việc xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu theo phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch có sự khác nhau. Theo phương pháp thay thế liên hoàn, để xác định ảnh hưởng của từng nhân tố, các nhà phân tích tiến hành thay thế lần lượt và liên tiếp từ giá trị kỳ gốc sang kỳ phân tích của từng nhân tố. Sau mỗi lần thay thế trị số từ kỳ gốc sang kỳ phân tích của từng nhân tố, các nhà phân tích xác định trị số mới của chỉ tiêu rồi so sánh trị số mới của chỉ tiêu vừa xác định với trị số của chỉ tiêu trước khi chưa thay thế giá trị của nhân tố cần xác định. Mức chênh lệch về trị số của chỉ tiêu sau và trước khi thay thế trị số từ kỳ gốc sang kỳ phân tích của nhân tố thay thế chính là mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó.

Khác với phương pháp thay thế liên hoàn, khi sử dụng phương pháp số chênh lệch để xác định ảnh hưởng của từng nhân tố, các nhà phân tích tiến hành sử dụng lần lượt và liên tiếp mức chênh lệch về trị số giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của từng nhân tố. Kết quả tính ra sau mỗi lần sử dụng mức chênh lệch về trị số giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của từng nhân tố chính là mức độ ảnh hưởng của chính nhân tố đó.

➤ **Bước 5: Tổng hợp kết quả tính toán, rút ra nhận xét, kiến nghị**

Sau khi đã xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố, các nhà phân tích tiến hành tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố tác động tăng, nhân tố tác động giảm và tổng cộng các nhân tố tác động tăng – giảm đến sự biến động giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu. Trên cơ sở đó sẽ nêu lên nhận xét, đánh giá về mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố, đồng thời chỉ rõ tiềm năng và đề xuất giải pháp khai thác, cải tiến công tác quản lý nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong kỳ tới.

Có thể khái quát phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch qua mô hình sau:

Giả sử Q là chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu, Q chịu ảnh hưởng của các nhân tố a, b, c, d . Các nhân tố này có quan hệ dưới dạng tích số với Q và được sắp xếp theo thứ tự từ nhân tố số lượng tiến dần sang nhân tố chất lượng, thể hiện qua phương trình kinh tế sau:

$$Q = abcd$$

Nếu dùng chữ số “0” để chỉ giá trị của chỉ tiêu Q và giá trị của các nhân tố ở kỳ gốc, chữ số “1” để chỉ giá trị của chỉ tiêu Q và giá trị của các nhân tố ở kỳ phân tích, ta lần lượt xác định giá trị kỳ gốc và giá trị kỳ phân tích như sau:

$$Q_0 = a_0b_0c_0d_0 \quad \text{và} \quad Q_1 = a_1b_1c_1d_1$$

Nếu gọi mức chênh lệch về số tuyệt đối giữa kì phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu Q là ΔQ thì:

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

Gọi $\Delta a, \Delta b, \Delta c, \Delta d$ lần lượt là mức ảnh hưởng của các nhân tố a, b, c, d đến sự biến động về giá trị giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu ta có:

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 = \Delta a + \Delta b + \Delta c + \Delta d$$

Theo phương pháp thay thế liên hoàn, mức ảnh hưởng của các nhân tố a, b, c, d đến sự biến động giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu Q lần lượt được xác định như sau:

$$\Delta a = a_1b_0c_0d_0 - a_0b_0c_0d_0$$

$$\Delta b = a_1b_1c_0d_0 - a_1b_0c_0d_0$$

$$\Delta c = a_1b_1c_1d_0 - a_1b_1c_0d_0$$

$$\Delta d = a_1b_1c_1d_1 - a_1b_1c_1d_0$$

1.3.4. Phương pháp liên hệ cân đối

Trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp hình thành rất nhiều mối liên hệ cân đối về lượng giữa hai mặt các yếu tố và quá trình kinh doanh hay quan hệ cân đối giữa chỉ tiêu tổng thể với các chỉ tiêu bộ phận.... Đặc biệt trên báo cáo tài chính mối quan hệ cân đối về lượng giữa các chỉ tiêu hay của cùng một chỉ tiêu lại càng thể hiện rõ nét. Hầu như trên bất cứ báo cáo tài chính nào những người sử dụng thông tin cũng

dễ dàng tìm được các mối quan hệ cân đối này. Chẳng hạn các quan hệ cân đối phổ biến như:

$$\begin{array}{rcccccc}
 \text{Tổng tài sản} & = & \text{Tổng nguồn vốn} & = & \text{Tổng tài sản ngắn hạn} & + & \text{Tổng tài sản dài hạn} & = & \text{Tổng nợ phải trả} & + & \text{Tổng vốn chủ sở hữu} \\
 \\
 \text{Tổng tài sản ngắn hạn} & = & \text{Tiền và tương đương tiền} & + & \text{Đầu tư tài chính ngắn hạn} & + & \text{Phải thu ngắn hạn} & + & \text{Hàng tồn kho} & + & \text{Tài sản ngắn hạn khác} \\
 \\
 \text{Tổng tài sản dài hạn} & = & \text{Phải thu dài hạn} & + & \text{Tài sản cố định} & + & \text{Bất động sản đầu tư} & + & \text{Đầu tư tài chính dài hạn} & + & \text{Tài sản dài hạn khác}
 \end{array}$$

Các mối quan hệ cân đối trên đây đã dẫn đến sự cân bằng về mức biến động (chênh lệch) giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của từng đối tượng. Dựa vào các mối quan hệ cân đối này, người phân tích sẽ xác định được ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích.

Cần lưu ý rằng, khác với phương pháp loại trừ là phương pháp đòi hỏi mối quan hệ giữa các nhân tố tác động đến các chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích phải là “mối quan hệ chặt” (mối quan hệ tích số hoặc thương số). Trong phương pháp liên hệ cân đối mối quan hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng với chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu là “mối quan hệ lỏng” (quan hệ dạng tổng số hoặc hiệu số). Trong mối quan hệ cân đối này các nhân tố đứng độc lập, tách biệt với nhau và cùng tác động đồng thời đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu. Mỗi một sự biến đổi của từng nhân tố độc lập giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc sẽ làm cho chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu thay đổi một lượng tương ứng mà không cần phải đặt nhân tố đó trong các điều kiện giả định khác nhau như trong phương pháp loại trừ. Chính vì vậy, trong phương pháp liên hệ cân đối, việc quy định trật tự sắp xếp các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu là không cần thiết.

1.3.5. Phương pháp Dupont

Phương pháp Dupont là phương pháp phân tích dựa trên mối quan hệ tác động qua lại giữa các chỉ tiêu tài chính để biến đổi một chỉ tiêu tổng hợp thành một hàm số của một loạt các biến cố. Chẳng hạn tách chỉ tiêu “Hệ số khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu” (Return on equity – ROE) hay “Hệ số khả năng sinh lợi của tài sản” (Return on assets – ROA)... thành tích số của chuỗi các hệ số có mối quan hệ mật thiết với nhau. Ví dụ: Chỉ tiêu “Hệ số khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu” (ROE) có thể biến đổi như sau:

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

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

Nhân tử và mẫu số với cùng chỉ tiêu “Doanh thu thuần” ta được:

$$ROA = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} * \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$\text{Hay: } ROA = H_{TS} * ROS$$

Sau khi đã xây dựng được phương trình Dupont, áp dụng phương pháp loại trừ có thể xác định được mức độ ảnh hưởng của từng chỉ tiêu “Số vòng quay của tài sản” (H_{TS}) và “Sức sinh lợi của doanh thu thuần” (ROS) đến sự biến động của chỉ tiêu “Sức sinh lợi của tài sản” (ROA) như sau:

Ảnh hưởng của chỉ tiêu H_{TS} đến sự biến động của ROA:

$$\Delta ROA_{H_{TS}} = (H_{TS_1} - H_{TS_0}) * ROS_0$$

Ảnh hưởng của chỉ tiêu ROS đến sự biến động của ROA:

$$\Delta ROA_{ROS} = H_{TS_1} * (ROS_1 - ROS_0)$$

Phương pháp phân tích Dupont thường được các nhà quản lý trong nội bộ doanh nghiệp sử dụng để có cái nhìn cụ thể và ra quyết định chính xác nên cải thiện hoạt động kinh doanh từ bộ phận nào để đạt được hiệu quả kinh doanh cao.

Phương pháp Dupont có thể cho phép nhà phân tích đánh giá sự biến động của một chỉ tiêu tài chính trong mối quan hệ tác động của các chỉ tiêu tài chính khác. Từ đó xác định được chính xác nguyên nhân tác động đến sự biến động của chỉ tiêu. Thêm vào đó đây còn là phương pháp phân tích có giá trị thông tin rất cao, có thể giúp nhà quản lý hiểu tường tận tác dụng của những chiến lược kinh doanh của mình đã tác động đến hàng loạt các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh như thế nào và làm thế nào để có thể kết hợp

tốt nhất các nguồn lực đầu vào nhằm đạt được hiệu quả kinh doanh cao trong sự điều chỉnh tổng hòa của nhiều yếu tố tác động. Tuy nhiên, đây là phương pháp không dễ sử dụng với các doanh nghiệp vì việc xây dựng được một phương trình biểu diễn mối quan hệ giữa các chỉ tiêu tài chính không hề đơn giản. Bên cạnh đó, việc sử dụng phương pháp này còn cần kết hợp với phương pháp loại trừ nên việc xác định chỉ tiêu nào sẽ được xác định ảnh hưởng trước là rất khó khăn.

1.3.6. Một số phương pháp khác

Ngoài các phương pháp phân tích đã được trình bày trên đây, có thể sử dụng một số biện pháp khác như phương pháp mô hình kinh tế lượng, phương pháp đại số, phương pháp đồ thị... để phân tích về đối tượng nghiên cứu của mình. Việc sử dụng phương pháp nào trong quá trình phân tích còn tùy thuộc vào mục đích và nguồn dữ liệu phân tích.

Có thể nhận thấy, nếu chỉ sử dụng riêng lẻ từng phương pháp đã trình bày trên thì chưa thể đánh giá được tất cả các mặt biến động của đối tượng phân tích. Do đó, khi phân tích nhà phân tích thường sử dụng kết hợp nhiều phương pháp phân tích cùng một lúc. Chẳng hạn, kết hợp phương pháp so sánh với phương pháp đồ thị, kết hợp phương pháp phân tích loại trừ với phương pháp so sánh. ...Sử dụng kết hợp các phương pháp là cần thiết vì đối tượng phân tích rất đa dạng, phong phú nên mối quan hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phản ánh đối tượng 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 đặc trưng của đối tượng phân tích. Tuy nhiên, khi kết hợp nhiều phương pháp phân tích cần chú ý bảo đảm các điều kiện. Ví dụ: phương pháp cụ thể yêu cầu như điều kiện so sánh, trật tự sắp xếp các nhân tố, mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích...

1.4. Tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh trong Công ty

1.4.1. Công tác chuẩn bị phân tích

Chuẩn bị phân tích là khâu quan trọng làm tiền đề cho quá trình phân tích và điều kiện thực hiện quá trình phân tích. Chuẩn bị phân tích bao gồm hai khâu là xây dựng kế hoạch phân tích, thu thập và xử lý tài liệu phục vụ cho việc phân tích.

Xây dựng kế hoạch phân tích là nhằm xác định rõ mục tiêu phân tích, nội dung, phạm vi và mức độ phân tích cũng như thời gian tiến hành phân tích, phân công trách

nhiệm người thực hiện phân tích và xác định hình thức tổ chức phân tích. Bên cạnh việc lập kế hoạch phân tích, cần phải sưu tầm các tài liệu liên quan đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tài liệu phục vụ cho quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.... Các số liệu thu thập để phân tích phải được lấy trong nhiều kỳ kế toán. Mặt khác, để đảm bảo chất lượng phân tích thì các tài liệu thu thập để phân tích phải đảm bảo trung thực, chính xác.

1.4.2. Trình tự tiến hành phân tích

Để đảm bảo thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ trong phân tích hiệu quả kinh doanh khi phân tích cần thực hiện đầy đủ các bước như sau:

- Đánh giá khái quát tình hình:

Dựa vào chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu đã xác định theo từng nội dung phân tích, các nhà phân tích sử dụng phương pháp so sánh để tiến hành đánh giá sơ bộ về tình hình phân tích bằng cách so sánh các chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu giữa kỳ phân tích và kỳ gốc.

- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh:

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chịu sự ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố. Dựa vào mối liên hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu nhà phân tích sẽ sử dụng phương pháp loại trừ, phương pháp liên hệ cân đối, phương pháp Dupont....

Trên cơ sở đó, cần chỉ ra những nguyên nhân tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong đó có những nguyên nhân chủ quan, nguyên nhân khách quan, nguyên nhân tích cực, nguyên nhân tiêu cực. Đây chính là căn cứ quan trọng để đề ra các kiến nghị, giải pháp.

- Tổng hợp kết quả phân tích, rút ra nhận xét, kết luận:

Căn cứ vào kết quả phân tích ở trên, các nhà phân tích tiến hành tổng hợp, liên hệ các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố, sắp xếp lại theo nhóm các nhân tố tác động tăng và nhóm các nhân tố tác động giảm đến sự biến động tăng, giảm sức sinh lợi của doanh thu, tài sản, vốn chủ sở hữu. Từ đó rút ra các nhận xét, chỉ ra các tồn tại và nguyên nhân dẫn đến các sai lầm, thiếu sót cũng như chỉ ra

các tiềm năng vốn có nhưng chưa được khai thác và sử dụng để có biện pháp phát huy trong kỳ kinh doanh tới.

1.4.3. Kết thúc quá trình phân tích

Kết thúc phân tích là giai đoạn cuối cùng của hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Kết thúc quá trình phân tích thường bao gồm những nội dung sau:

- Nêu lên đặc điểm, tình hình chung của DN về nhiệm vụ, phương hướng, môi trường kinh doanh.

- Đánh giá chung tình hình, xác định nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của các chỉ tiêu cũng như chỉ ra những tồn tại trong quản lý kinh doanh.

- Đề xuất các biện pháp và kiến nghị cải tiến công tác quản lý hoạt động kinh doanh nhằm khai thác tiềm năng không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.5. Nguồn dữ liệu sử dụng cho phân tích hiệu quả kinh doanh

1.5.1. Thông tin kế toán

- Bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát tình hình tài sản và nguồn vốn hình thành nên tài sản của doanh nghiệp dưới hình thái tiền tệ tại một thời điểm nhất định (cuối tháng, cuối quý, cuối năm).

- 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 tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ (quý, năm) bao gồm kết quả hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính và hoạt động khác.

1.5.2. Thông tin bên ngoài

Ngoài các thông tin từ báo cáo tài chính, khi phân tích hiệu quả kinh doanh nhà phân tích còn sử dụng các thông tin thị trường, đối thủ cạnh tranh, tình hình lạm phát.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI MINH ĐẠT

2.1. Giới thiệu khái quát chung về Công ty

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty

2.1.1.1. Thông tin chung về Công ty

- Tên Công ty: Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt.
- Tên giao dịch đối ngoại: MINH DAT CO.LTD.
- MST: 4100560965.
- Trụ sở giao dịch của Công ty: Nhà 405/2 đường Nguyễn Thị Minh Khai, TP Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.
- Địa điểm Công ty đang hoạt động sản xuất tại: KCN Phú Tài, phường Trần Quang Diệu, TP Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.
- Điện thoại: 026.224.066-Fax: 026.741.998
- Email: minhdatco@vnn.vn.

2.1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty

Khu công nghiệp Phú Tài nằm cách TP Quy Nhơn 14km, về phía Bắc 27km có sân bay Phù Cát, về phía Tây Bắc 4km là ga Điều Trì, với địa bàn thuận lợi cho việc đầu tư xây dựng phát triển cơ sở sản xuất nông lâm sản xuất khẩu và tiêu thụ nội địa. Mặt khác giúp tăng cường năng lực sản xuất và quản lý cho các thành viên của Công ty trong tình hình kinh tế hiện nay, tạo công ăn việc làm cho người lao động trong Tỉnh. Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt thống nhất đầu tư sản xuất, thu mua chế biến lâm sản xuất khẩu và tiêu thụ nội địa.

Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt là doanh nghiệp được thành lập theo luật doanh nghiệp (số 13/1999/QH ngày 16/06/1999) giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 3502000516 do phòng đăng ký kinh doanh thuộc sở kế hoạch và đầu tư cấp ngày 20/04/2005. Và giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư số: 92/GCN-CTUBND để khuyến khích phát triển công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp trên địa bàn Tỉnh Bình Định

Với địa bàn xây dựng và ngành nghề kinh doanh như trên: Công ty có nhiều thuận lợi trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì KCN Phú Tài là khu vực giáp các tỉnh Phú Yên, Gia Lai, Quảng Ngãi... thuận lợi cho việc thu mua nguyên liệu

gỗ, gần đường giao thông, có cảng biển Quy Nhơn rất thuận lợi cho việc vận chuyển nguyên liệu sản xuất, thành phẩm, có nguồn lao động dồi dào, chi phí nhân công thấp hơn một số tỉnh khác và các nước lân cận. Đặc biệt, Công ty thuộc khu công nghiệp đã có quy hoạch nên khi đi vào hoạt động ít gây ảnh hưởng tiếng ồn, vệ sinh môi trường, kết cấu hạ tầng đã có sẵn, thuận tiện về điện nước, thông tin liên lạc.

Ban lãnh đạo cũng như công nhân của Công ty đã biết phát huy những thuận lợi, khắc phục những khó khăn để đưa Công ty ngày càng phát triển hơn. Đặc biệt là thị trường ngoài nước như: các nước Tây Ban Nha, Hồng Kong, Đức, Hà Lan

2.1.1.3. Quy mô hiện tại của Công ty

Tổng số vốn kinh doanh tính đến ngày 31/12/2020:

Trong đó: Tài sản : 37.324.688.945 đồng
 + Tài sản ngắn hạn: 33.162.451.748 đồng
 + Tài sản dài hạn: 4.162.237.197 đồng
 Nguồn vốn: 37.324.688.945 đồng
 + Nguồn vốn chủ sở hữu: 11.281.381.770 đồng
 + Nguồn nợ phải trả: 26.324.688.3945 đồng

2.1.1.4. Kết quả kinh doanh của Công ty trong những năm gần đây

Bảng 2.1: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong 3 năm (2018-2020)

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
1. Tổng doanh thu	30.146.912.065	19.664.054.770	29.923.454.920
2. Tổng giá vốn	25.218.345.854	16.790.144.801	27.271.215.780
3. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	4.28.566.211	2.873.909.969	2.652.239.140
4. Thuế TNDN	985.713.242	574.781.994	530.447.828
5. Tổng lợi nhuận kế toán sau thuế	3.942.852.969	2.299.127.975	2.121.791.312

(Nguồn: Phòng kế toán)

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty

2.1.2.1. Chức năng của Công ty

- Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt là Công ty chế biến hàng lâm sản xuất khẩu, sản phẩm làm ra là hàng trang trí nội thất, bàn ghế ngoài trời. Sản phẩm chủ yếu của Công ty được chế biến từ nguồn nguyên liệu gỗ nhập khẩu.
- Tăng kim ngạch xuất khẩu tỉnh nhà, đảm bảo lợi nhuận doanh nghiệp, góp phần thực hiện sự nghiệp công nghiệp hóa-hiện đại hóa đất nước.

2.1.2.2. Nhiệm vụ của Công ty

- Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt là đơn vị trực tiếp sản xuất ra của cải vật chất cho Công ty, cho xã hội. Là đơn vị sản xuất hàng hóa sản phẩm trên cơ sở xây dựng tổ chức thực hiện kế hoạch nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển ngày càng cao của thị trường, phát huy những thành quả đạt được, tăng cường đầu tư, mở rộng qui mô sản xuất và tiếp cận thị trường trong và ngoài nước, đảm bảo việc làm thường xuyên cho người lao động và cuối cùng thu lợi nhuận về cho Công ty. Do đó Công ty có các nhiệm vụ như sau:

- Nhiệm vụ chủ yếu của Công ty là sản xuất các mặt hàng xuất khẩu, hàng trang trí nội thất nhằm góp phần phục vụ khách hàng trong nước và đặc biệt xuất khẩu đi nước ngoài. Đồng thời từng bước nâng cao cơ sở hạ tầng góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

- Chấp hành nghiêm chỉnh chế độ chính sách do Nhà nước quy định, đồng thời Công ty áp dụng những thành tựu khoa học kỹ thuật tiên tiến vào lĩnh vực sản xuất của Công ty.

- Ghi chép sổ sách kế toán đầy đủ và quyết toán theo đúng qui định của pháp luật kế toán thống kê hiện hành và chịu sự kiểm tra của cơ quan tài chính.

- Nộp thuế và thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ khác theo qui định của pháp luật.

2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các sản phẩm chủ yếu

Doanh nghiệp sản xuất theo mùa vụ, chu trình sản xuất 10 tháng trên một năm. Sản phẩm sản xuất chủ yếu như bàn ghế ngoài trời và hàng trang trí nội thất dùng để xuất khẩu. (Bàn gồm có: Coffee side table, Rect.Ext table 150/200x90cm, Oval

Extension table 120/180x100cm, Stamford Extension table 1700/2300x100cm, Rectangular table, Ghế gồm có: Five pos horizontal chair, Foldable rocking bear chair, Oregon five position chair, Oregon folding chair, Folding arm chair, Folding chair, Five pos vertical chair;...)

2.1.3.2. Thị trường

➤ Thị trường đầu vào:

Nguồn nguyên liệu gỗ chủ yếu được cung cấp bởi các tỉnh miền Trung và Tây Nguyên như Gia Lai, Đắk Lắk, Phú Yên, Huế... Ngoài ra, còn nhập khẩu từ các nước Trung Quốc, Lào, Campuchia, Thái Lan...

➤ Thị trường đầu ra:

Các sản phẩm của DN chủ yếu được xuất khẩu sang các nước châu Âu: Pháp,... các nước châu Á như Nhật Bản,... đồng thời chiếm thị phần rất lớn trong nước và đã được khách hàng tín nhiệm, tin tưởng về chất lượng, kỹ thuật mẫu mã... Ngoài ra, các sản phẩm còn được tiêu thụ trong nước theo yêu cầu của đơn đặt hàng của cá nhân, tổ chức.

2.1.3.3. Vốn kinh doanh

Tính đến ngày 31/12/2020 tổng nguồn vốn của Công ty là 37.324.688.945 đồng.

Trong đó: + Nguồn vốn chủ sở hữu: 11.281.381.770 đồng.

+ Nguồn nợ phải trả: 26.043.307.175 đồng.

2.1.3.4. Đặc điểm các nguồn lực

Nhờ vào nguồn lao động từ các trường, các trung tâm dạy nghề của tỉnh hiện nay Công ty có đội ngũ lãnh đạo ổn định, công nhân có tay nghề cao phục vụ cho quá trình sản xuất của Công ty. Vì là Công ty vừa và nhỏ nên số lượng người lao động vẫn còn khá ít. Tính đến ngày 31/12/2020 tổng số lao động của Công ty là 315 người.

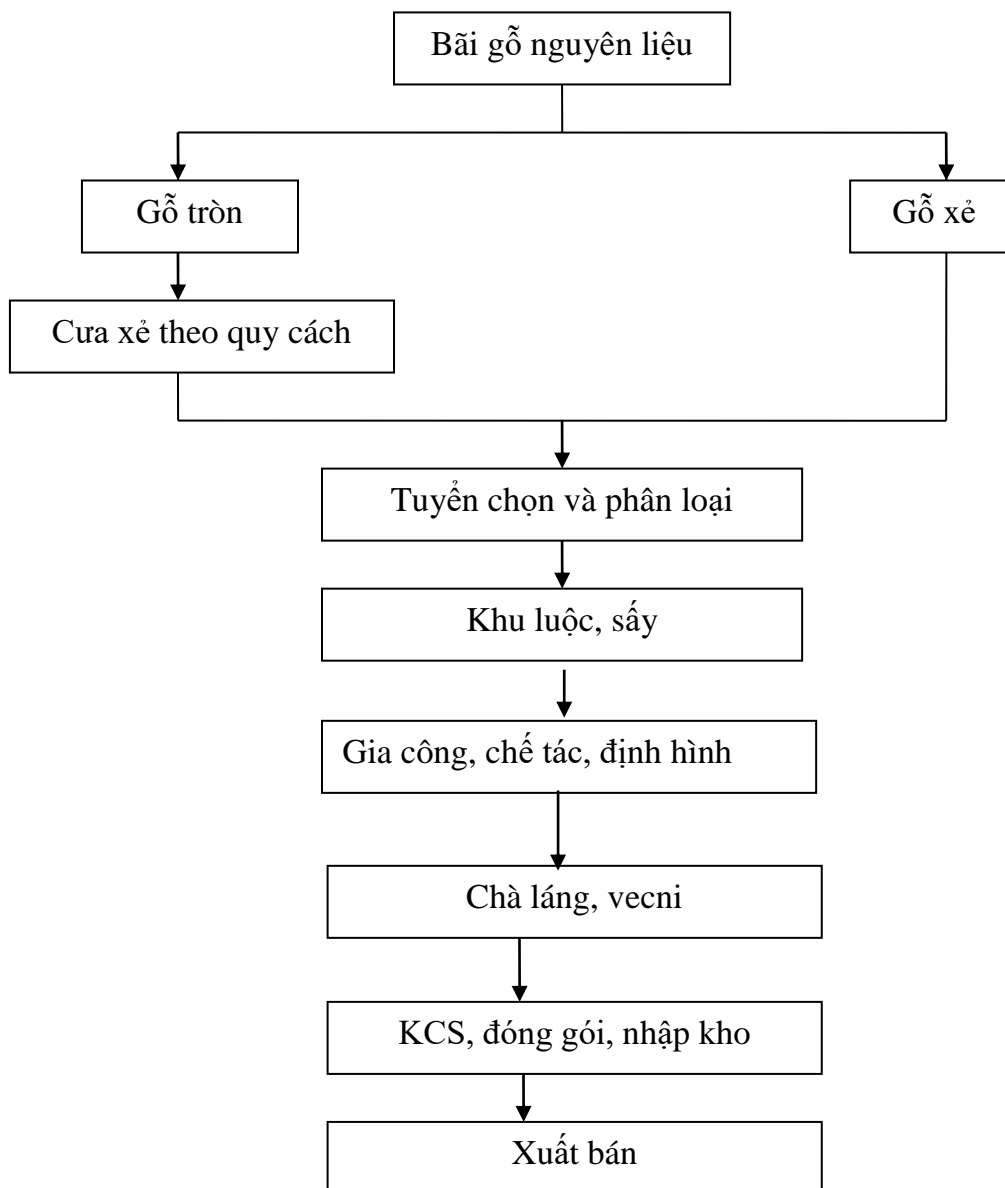
Trong đó: + Bộ phận quản lý: 15 người.

+ Bộ phận kinh doanh: 10 người.

+ Bộ phận phân xưởng: 290 người.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý của Công ty

2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh của Công ty



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức sản xuất kinh doanh của Công ty

(Nguồn: Tại phòng Kế toán)

➤ Giải thích sơ đồ cơ cấu tổ chức sản xuất kinh doanh

- **Bãi gỗ nguyên liệu:** Là nơi tập kết nguyên liệu gỗ khi mới mua để chuẩn bị cho việc chế biến sản phẩm. Gỗ nguyên liệu thường được chia làm 2 loại: gỗ tròn và gỗ xẻ.
- **Gỗ tròn:** là những loại gỗ còn nguyên cây chưa cưa xẻ thành ván.
- **Gỗ xẻ:** là những loại gỗ đã qua công đoạn xẻ thành ván theo những quy cách đã định sẵn.

- **Cưa xẻ theo quy cách:** Công đoạn được thực hiện bởi phân xưởng xẻ với công suất khoảng 2500 m³ gỗ tròn trên một năm đây là công đoạn cưa xẻ gỗ tròn thành ván theo từng quy cách của từng loại hàng hóa. Đây là công đoạn đầu tiên sản xuất ra sản phẩm.

- **Tuyển chọn và phân loại:** Sau khi đã cưa xẻ xong tiến hành tuyển chọn và phân loại để đưa vào luộc sấy.

- **Khu luộc, sấy:** Được thực hiện bởi 10 lò sấy làm cho gỗ được khô tránh mốc và các loại côn trùng đục gỗ, tạo thêm độ bền chắc cho gỗ. Đây là bộ phận sản xuất chính.

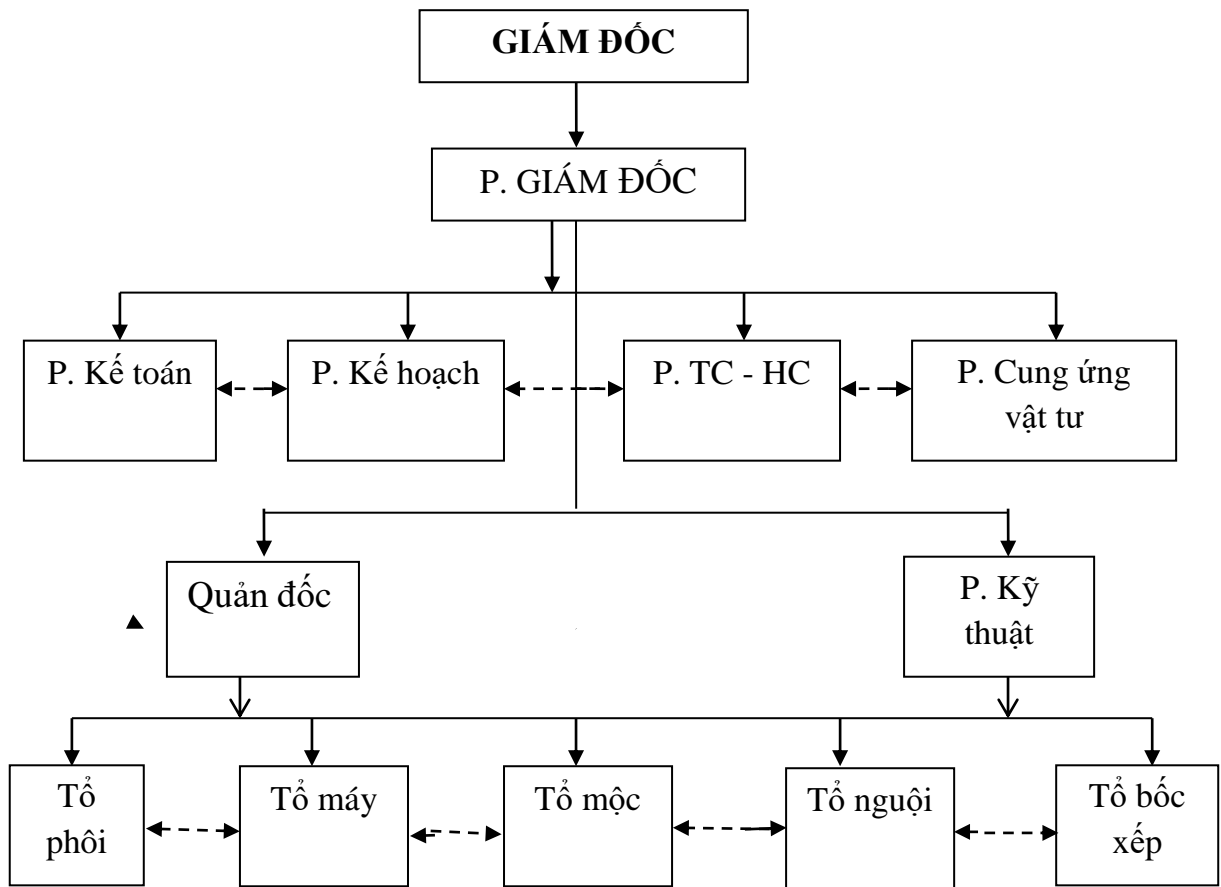
- **Gia công, chế tác, định hình sản phẩm:** Được thực hiện qua các bộ phận sản xuất như: Sơ chế (rong, lộng, tubi, thâm, bào...), tinh chế (khoan, đục...). Mục đích của công đoạn này là tạo nên hình dáng của sản phẩm theo đúng mẫu của khách hàng cung cấp. Đây là bộ phận sản xuất chính.

- **Chà láng, vecni:** Khi đã định hình sản phẩm nhằm làm tăng thêm vẻ đẹp cho sản phẩm, đảm bảo chất lượng cho sản phẩm. Đây là bộ phận sản xuất chính.

- **Kiểm hàng, đóng gói, nhập kho:** Đây là công đoạn cuối cùng của việc sản xuất sản phẩm, sản phẩm sau khi hoàn thành công đoạn chà láng, vecni sẽ được tổ KCS của xưởng hoặc của khách hàng kiểm tra chất lượng lần cuối cùng. Sau đó sản phẩm sẽ được đóng gói (đóng bao bì) nhập kho để chuẩn bị cho việc xuất bán.

- **Xuất bán thành phẩm:** Sản phẩm sau khi đã hoàn thành nhập kho, căn cứ vào thời gian giao hàng trong đơn đặt hàng Công ty xuất kho sản phẩm theo đúng số lượng và đơn giá bán trong đơn đặt hàng. Đây là kết quả cuối cùng của quá trình sản xuất, đồng thời nó là một khâu quan trọng để xác định được doanh thu và lợi nhuận trong một đơn đặt hàng.

2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty



Ghi chú :

Quan hệ trực tuyến : \longrightarrow

Quan hệ phân phối qua lại: \longleftrightarrow

Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức quản lý Công ty

(Nguồn: Tại phòng Kế toán)

➤ Giải thích chức năng, nhiệm vụ của sơ đồ

- **Giám đốc:** Là người phụ trách điều khiển toàn bộ hoạt động của Công ty, trực tiếp điều hành và quản lý các phòng ban. Giám đốc quyết định chủ trương, biện pháp để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh đúng với chức năng Nhà nước cho phép. Giám đốc có quyền tuyển dụng lao động để phục vụ sản xuất kinh doanh, có quyền bổ nhiệm, bãi nhiệm các chức danh trong phạm vi cấp thẩm quyền quy định, có quyền

khen thưởng những ai làm việc tốt và kỷ luật những người chưa chấp hành đúng quy định. Giám đốc là chủ tài khoản quan hệ giao dịch với các tổ chức kinh tế bên ngoài.

- **Phó giám đốc:** Là người cùng giúp cho giám đốc điều hành một số công việc được giám đốc ủy nhiệm và chịu trách nhiệm trước giám đốc về những công việc đã điều hành. Ngoài ra còn là người thứ hai làm chủ tài khoản khi giám đốc đi vắng. Phó giám đốc theo dõi phụ trách công tác nghiệp vụ, công tác kế hoạch vật tư kỹ thuật, theo dõi tiến độ sản xuất hoàn thành các công hàng đã ký kết trong hợp đồng.

- **Phòng kế toán:** Có chức năng, nhiệm vụ giúp giám đốc quản lý công tác kế toán tài chính, thống kê, lập kế hoạch sử dụng vốn, thực hiện chế độ kế toán hiện hành, phản ánh kịp thời chính xác mọi hoạt động kinh tế tài chính của Công ty, thực hiện công tác tiền lương, BHXH, vật tư. Phòng kế toán chịu trách nhiệm trước giám đốc về công tác kế toán tài chính, công tác thu chi của đơn vị.

- **Phòng kế hoạch:** Là phòng tham mưu tổng hợp cho giám đốc có nhiệm vụ xây dựng kế hoạch hàng tháng, quý, năm, dài hạn, thay đổi sản xuất, xây dựng cung ứng vật tư kỹ thuật, theo dõi việc xuất nhập khẩu và xây dựng chương trình sản xuất kinh doanh của Công ty. Tổ chức hướng dẫn công nhân trong quá trình sản xuất đảm bảo chất lượng và chịu trách nhiệm trước giám đốc về chuyên môn của mình đã được giám đốc giao cho.

- **Phòng tổ chức - hành chính:** Có trách nhiệm nghiên cứu chủ trương có chính sách của Nhà nước để tham mưu cho giám đốc về quản lý và điều phối nhân sự, có kế hoạch bổ nhiệm, bãi nhiệm điều động nhân sự cho các phòng ban, các bộ phận sản xuất của Công ty, theo dõi và thực hiện các chế độ chính sách cho cán bộ công nhân viên trong Công ty, kiểm tra, kiểm soát nhân sự tại các phòng ban.

- **Phòng cung ứng vật tư:** Tổ chức cung ứng nguyên liệu đáp ứng yêu cầu sản xuất, xây dựng kế hoạch sản xuất, kiểm tra định mức đầu tư, nguyên liệu làm cơ sở mua nguyên liệu phục vụ sản xuất. Có quyền yêu cầu xưởng, các tổ sản xuất báo cáo tình hình sử dụng nguyên vật liệu làm cơ sở phân tích số liệu. Tổ chức kiểm tra tình hình thực tế và sản xuất với giám đốc.

- **Phòng kỹ thuật:** thiết kế và xem xét các quy trình sản xuất mẫu sản phẩm, sửa chữa, quản lý thiết bị máy móc.

- **Quản đốc:** trực tiếp điều hành, chỉ đạo các tổ sản xuất, tổ chức kiểm tra chất lượng thành phẩm tại phân xưởng, điều động nhân sự giải quyết vấn đề phát sinh trong

sản xuất, quản lý máy móc các phương tiện nguyên liệu thuộc xưởng quản lý, trong sản xuất, quyết định tất cả các vấn đề liên qua đến sản xuất.

- **Tổ phôi:** là giai đoạn đầu tiên của quá trình sản xuất, nhiệm vụ của tổ phôi là định hình các chi tiết để chuyển tổ máy.

- **Tổ máy:** sau khi ráp phôi xong chuyển đến cho tổ máy, tổ máy sẽ bào, đục, khoan, đánh tubi, chạy nhám từng các chi tiết mà phôi đã ra theo yêu cầu của sản phẩm.

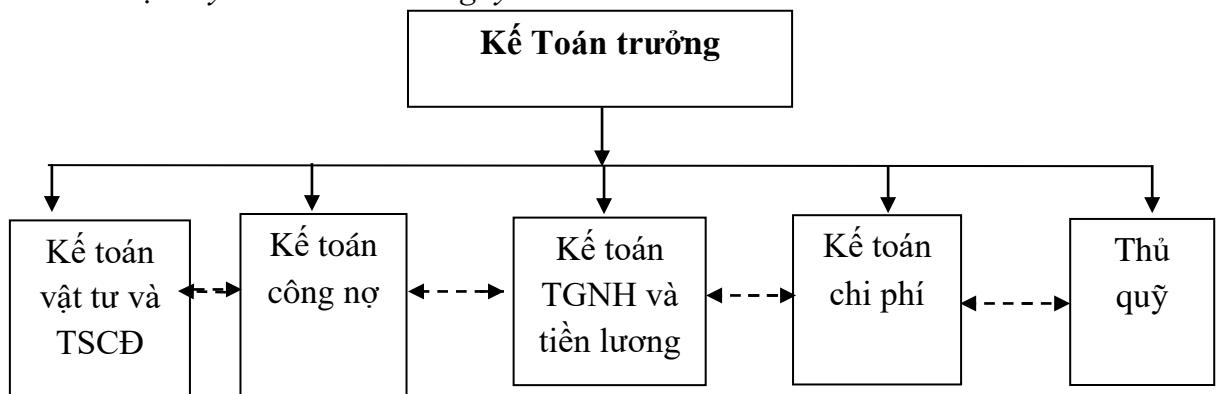
- **Tổ nguội:** nhiệm vụ của các tổ này là làm cho các cụm chi tiết đẹp, láng, các cụm chi tiết chuyển qua sẽ được làm nguội chà láng ở những chỗ cần thiết. Đây là giai đoạn tốn nhiều thời gian nhất.

- **Tổ bốc xếp (vừa là tổ bao bì, đóng gói):** sau khi thành phẩm làm xong được KCS kiểm, kiểm xong đạt chất lượng thì tiến hành đóng gói. Khi đến ngày giao hàng tổ bốc xếp có nhiệm vụ bốc hàng lên container để giao hàng.

- **Tổ trưởng các tổ sản xuất:** trực tiếp hướng dẫn công nhân sản xuất trong tổ mình làm đúng với quy trình công nghệ, đảm bảo yêu cầu và chất lượng, kiểm soát chặt chẽ quá trình sản xuất, giải quyết kịp thời các yếu tố không phù hợp về chất lượng phát sinh trong quá trình sản xuất.

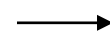
2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán của Công ty

2.1.5.1. Bộ máy kế toán của Công ty

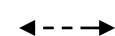


Ghi chú :

Quan hệ trực tuyến :



Quan hệ phân phối qua lại :



Sơ đồ 2.3: Mô hình tổ chức kế toán

(Nguồn: Tại phòng Kế toán)

➤ **Giải thích chức năng của sơ đồ**

Bộ máy kế toán của Công ty gồm 6 thành viên. Trong đó:

- **Kế toán trưởng:** là người lãnh đạo toàn bộ công tác kế toán của đơn vị, chịu trách nhiệm trước giám đốc về các hoạt động tài chính hàng tháng, quý, năm của đơn vị. Trợ giúp giám đốc trong việc tổ chức chỉ đạo phân công thực hiện công tác kế toán, tổ chức công tác kế toán và bộ máy kế toán trong Công ty trước giám đốc và cơ quan thẩm quyền.

- **Kế toán vật tư và TSCĐ:** là người trực tiếp theo dõi những biến động của vật tư, tính toán về tình hình nhập xuất tồn kho nguyên liệu, vật liệu cả về giá trị và số lượng, theo dõi công cụ, hạch toán ghi sổ chi tiết và tổng hợp một cách kịp thời, tính và phân bổ nguyên liệu, vật liệu, công cụ, dụng cụ vào chi phí sản xuất.

- **Kế toán công nợ (kiêm kế toán bán hàng):** theo dõi tình hình thanh toán cho các đối tượng người mua, người bán, thuế, tiền vay. Ngoài ra theo dõi chi tiết doanh thu thuế GTGT.

- **Kế toán tiền gửi ngân hàng và tiền lương:** theo dõi và phản ánh các nghiệp vụ liên quan đến tiền gửi ngân hàng và tiền lương của Công ty.

- **Kế toán chi phí:** có trách nhiệm theo dõi các khoản chi phí phát sinh tại đơn vị như: chi phí sản xuất, chi phí ngoài sản xuất để lập sổ tổng hợp, chi tiết và báo cáo tài chính.

- **Thủ quỹ:** theo dõi tình hình thu, chi, tồn quỹ tiền mặt hàng ngày.

2.1.5.2. *Hình thức kế toán áp dụng*

Công ty áp dụng hệ thống tài khoản kế toán ban hành theo Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ Tài chính để hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại doanh nghiệp, sử dụng hình thức kế toán “Chứng từ ghi sổ.”

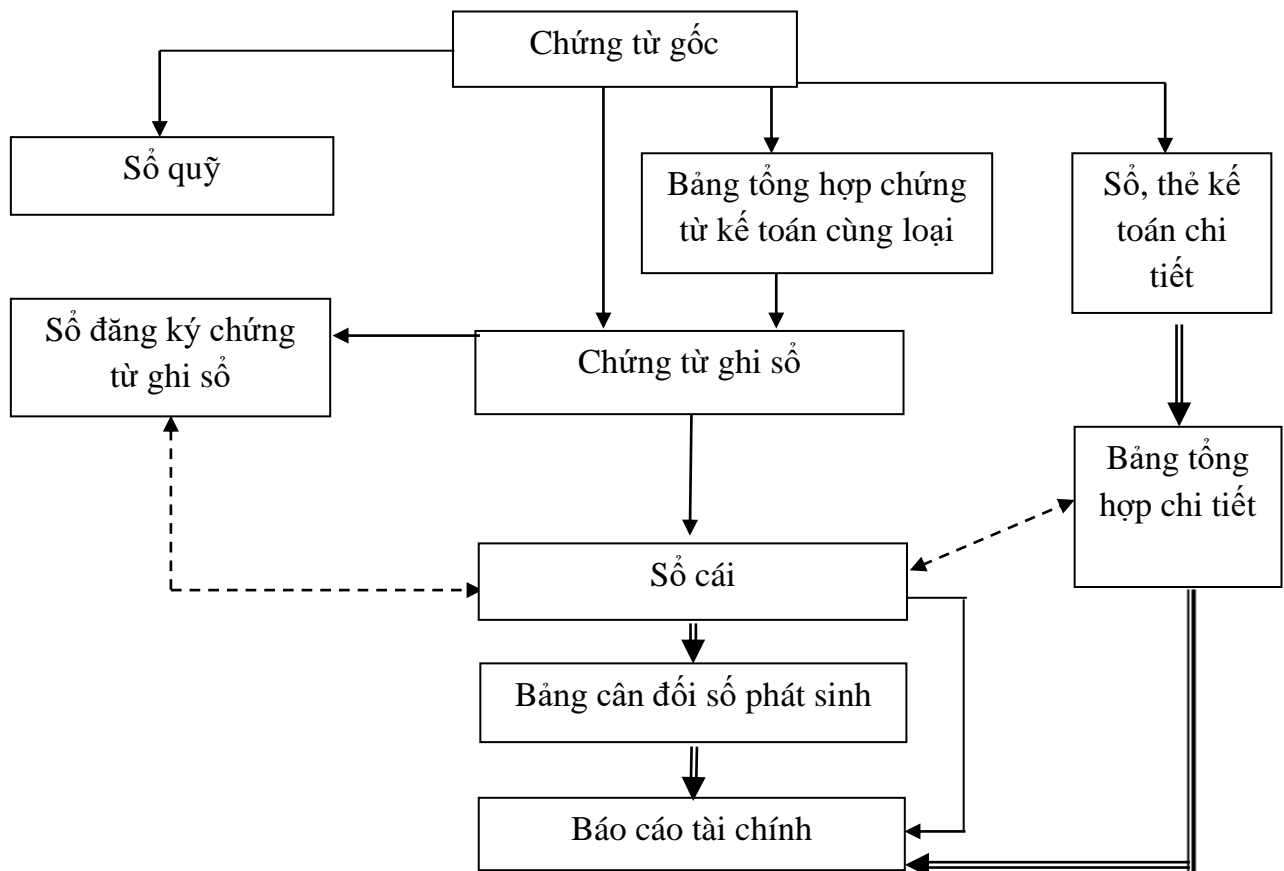
➤ *Trình tự ghi sổ:*

Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc lập các CTGS và sổ (thẻ) chi tiết, với những nghiệp vụ phát sinh nhiều, chứng từ gốc sau khi kiểm tra được ghi vào bảng tổng hợp chứng từ cùng loại. Cuối tháng căn cứ vào đó ghi vào các CTGS. Định kỳ CTGS được chuyển cho kế toán trưởng duyệt rồi chuyển cho kế toán tổng hợp cùng với chứng từ gốc đi kèm để ghi vào Sổ Đăng ký CTGS, sau đó ghi vào Sổ Cái.

Cuối kỳ, căn cứ vào Sổ Cái, lập bảng CĐTK. Tổng SPS Nợ và Có của các TK trên bảng cân đối phải khớp nhau và khớp với tổng số tiền trên Sổ đăng ký CTGS. Đồng thời căn cứ vào sổ (thẻ) chi tiết lập bảng tổng hợp chi tiết rồi đối chiếu số liệu với Sổ Cái sao cho tổng SPS Nợ, Có và số dư phải bằng nhau. Sau đó dựa vào Bảng CĐTK, Sổ Cái và Bảng tổng hợp chi tiết lập các Báo cáo tài chính cuối kỳ.

➤ Trình tự ghi sổ kế toán của Công ty:

Trình tự ghi sổ theo “Chứng từ ghi sổ” được mô tả bằng sơ đồ như sau:



- Ghi chú:**
- Ghi hàng ngày
 - ====> Ghi cuối tháng hoặc định kỳ
 - ←-----> Đối chiếu, kiểm tra

Sơ đồ 2.4: Sơ đồ trình tự ghi sổ tại Công ty

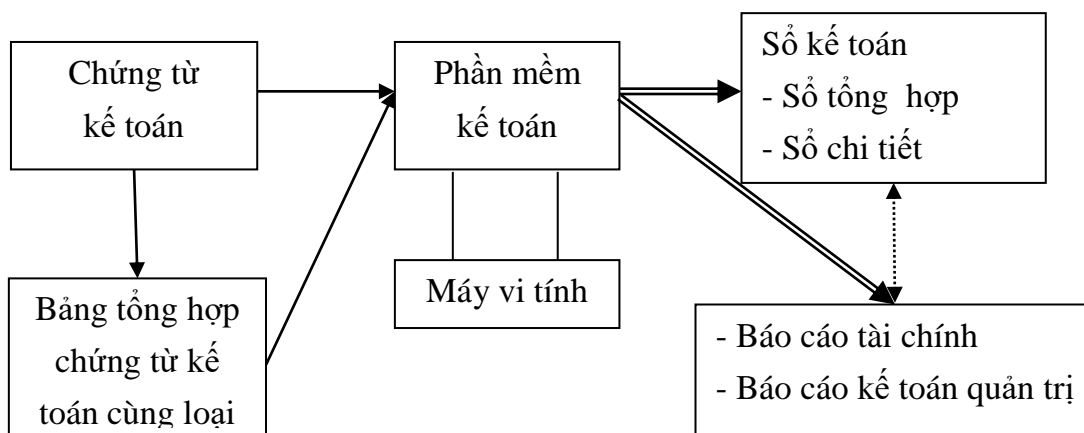
(Nguồn: Tại phòng Kế toán)

Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt áp dụng hình thức kế toán trên máy vi tính kết hợp dựa trên hình thức chứng từ ghi sổ.

Hệ thống sổ kế toán bao gồm:

Sổ tổng hợp: Chứng từ ghi sổ, Sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ, Sổ Cái.

Trình tự xử lý số liệu trên máy vi tính như sau:



Ghi chú: —————> Ghi hằng ngày
 =====> Ghi cuối tháng hoặc định kỳ
 <-----> Đối chiếu, kiểm tra

Sơ đồ 2.5: Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức kế toán trên máy vi tính

(Nguồn: Tại phòng Kế toán)

Sổ chi tiết: Sổ tiền mặt, sổ chi tiết tài sản cố định, thẻ kho, sổ chi tiết vật liệu, thành phẩm, sổ chi tiết thanh toán với công nhân viên chức, sổ chi tiết bán hàng, sổ chi tiết nợ phải thu.

Ở Công ty, chứng từ ghi sổ được tập hợp trên cơ sở tập hợp các chứng từ gốc theo nội dung kinh tế (phiếu thu, phiếu chi, phiếu nhập, phiếu xuất, hóa đơn bán hàng...).

Hàng tháng, kế toán căn cứ vào chứng từ kế toán hoặc bảng chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, xác định tài khoản ghi nợ, tài khoản ghi có để nhập dữ liệu máy tính theo các bảng biểu được thiết kế sẵn trên phần mềm kế toán.

Cuối tháng, kế toán thực hiện thao tác khóa sổ và lập báo cáo tài chính. Việc đối chiếu giữa số liệu tổng hợp và số liệu chi tiết được thể hiện tự động nhập và luôn chính xác. Trung thực theo thông tin đã được nhập trong kỳ. Người làm kế toán có thể kiểm tra, đối chiếu giữa số liệu kế toán với báo cáo tài chính.

Chính sách kế toán áp dụng:

Kỳ kế toán: Kỳ kế toán năm (năm dương lịch) bắt đầu từ ngày 01/01 đến ngày 31/12 hàng năm.

Đơn vị tiền tệ được sử dụng trong ghi chép kế toán và lập báo cáo tài chính là Việt Nam đồng (VNĐ).

Đơn vị áp dụng chế độ kế toán theo: chế độ kế toán Việt Nam do Bộ Tài Chính ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014, quản lý hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Tính giá xuất kho theo phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập.

Khấu hao TSCĐ theo phương pháp đường thẳng.

Kê khai nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

2.2. Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty**2.2.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty**

Trước khi đi sâu vào phân tích chi tiết hiệu quả kinh doanh của Công ty, tác giả đi đánh giá khái quát về Báo cáo kết quả kinh doanh thông qua các chỉ tiêu về sức sinh lợi của tài sản và sức sinh lợi vốn chủ sở hữu của Công ty. Từ đó có cái nhìn tổng quát về hiệu quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2018 – 2020.

Để thực hiện nội dung này, tác giả đã sử dụng số liệu của Công ty để thực hiện tính toán qua bảng và chỉ ra rằng: Qua 3 năm (từ năm 2018 đến năm 2020) có sự biến đổi rõ rệt.

Từ bảng đánh giá khái quát hiệu quả hoạt động kinh doanh dưới đây, ta thấy các chỉ tiêu có sự biến động qua các năm như sau:

Năm 2019 Công ty có sự giảm mạnh so với năm 2018, cụ thể là doanh thu năm 2019 so với năm 2018 giảm 10.482.857.295 đồng, tương ứng với tốc độ giảm là 34,77%, kết quả này cho thấy trong năm 2019 số lượng đơn hàng bị giảm. Theo như tìm hiểu của em thì nhu cầu người tiêu dùng giảm, hàng hóa bị ứ đọng không bán ra được và trong năm này thì công ty xuất khẩu ra nước ngoài với những lô hàng có giá trị nhỏ nên đã làm doanh thu giảm.

Bảng 2.2: Bảng khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty

STT	Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
					+/-	%	+/-	%
1	Doanh thu thuần	30.146.912.065	19.664.054.770	29.923.454.920	10.482.857.295	-34,77	+10.259.400.150	+52,173
2	Tổng chi phí	30.158.811.153	19.646.324.612	30.771.272.140	-10.512.486.541	-36,86	+11.124.947.528	+56,626
2	Lợi nhuận sau thuế	58.500.614	65.525.243	279.975.400	+7.024.629	+12,01	+214.450.157	+327,28
3	Tổng tài sản bình quân	39.398.895.285	35.447.753.922	37.791.234.409	-3.951.141.363	-10,03	+2.343.480.487	+6,611
4	Vốn chủ sở hữu bình quân	11.073.302.870	10.985.315.799	11.149.730.095	-87.987.071	-0,795	+164.414.296	+1,497
5	Sức sinh lợi tổng tài sản (=2/3) lần	0,00148	0,00185	0,00741	+0,00036	+24,49	+0,00556	+300,78
6	Sức sinh lợi vốn chủ sở hữu (=2/4) lần	0,00528	0,00596	0,02511	+0,00068	+12,90	+0,01915	+320,99

(Nguồn Phòng kế toán và tác giả tự tính)

- Đến năm 2020, cụ thể doanh thu đạt 29.923.454.920 đồng, tăng 10.259.400.150 đồng so với năm 2018, tương ứng tốc độ tăng 52,173 %. Mặc dù trong năm 2020 nền kinh tế bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh nhưng nhờ vào việc trong năm công ty có nhiều đơn hàng được xuất trước và có giá trị lớn nên làm doanh thu tăng lên trong năm 2020. Nhưng nhìn chung lợi nhuận sau thuế của DN trong 3 năm qua có sự tăng dần. Nguyên nhân trong năm 2019, Công ty chỉ xuất những đơn hàng có giá trị thấp nên chi phí bán ra thấp so với 2018, cùng với trong năm này Công ty đã tiết kiệm được chi phí bán hàng nhờ Giám đốc hay đi ra nước ngoài nên đã giao dịch bán hàng luôn. Điều này đã làm LNST 2019 tăng so với năm 2018. Mặc dù trong năm 2020 tổng chi phí phát sinh cao hơn so với năm 2019 nhưng tốc độ tăng này thấp hơn tốc độ tăng của DTT và trong năm Công ty đã phát sinh thêm một khoản thu nhập khác. Vì vậy đã làm LNST của Công ty 2020 tăng lên. Như vậy, đã làm cho hiệu quả kinh doanh của Công ty có biến động tăng ở năm 2019 và lại tăng mạnh trong năm 2020.

Ta cũng thấy rõ hiệu quả kinh doanh của Công ty có biến động tăng ở năm 2019 và tăng vượt bậc ở năm 2020. Cụ thể ta thấy rằng trong năm 2019 lợi nhuận sau thuế của Công ty đạt 65.525.243 đồng so với năm 2018 là 58.500.614 đồng, tức là tăng 7.024.629 đồng, ứng với tốc độ tăng là 12,008%. Điều này cho ta thấy rằng trong năm 2019 mặc dù số lượng đơn hàng giảm nhưng Công ty đã thực hiện tốt việc kiểm soát các khoản chi phí nên đã làm cho lợi nhuận sau thuế tăng lên. Trong năm 2020, lợi nhuận sau thuế tiếp tục tăng mạnh lên, từ 65.525.243 đồng lên 279.975.400 đồng, tức là tăng 214.450.157 đồng, ứng với tốc độ tăng là 327,279%. Ta có thể thấy lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng dần theo từng năm, đặc biệt năm 2020 tăng gấp 3,5 lần so với 2019. Điều này sẽ là điều kiện thuận lợi để Công ty có thể phát triển mạnh hơn trong tương lai vì vậy Công ty nên duy trì và phát huy các chính sách kinh doanh mà Công ty đang áp dụng, ban Giám đốc cũng có thể đề ra những phương án nhằm mở rộng thị trường để tăng thị phần, thực hiện tốt các chính sách về bán hàng, kí thêm nhiều hợp đồng....

Vốn chủ sở hữu bình quân có sự thay đổi qua các năm, cụ thể trong năm 2019 vốn chủ sở hữu đạt 10.985.315.799 đồng so với năm 2018 là 11.073.302.870 đồng, giảm 87.987.071 đồng so với năm 2018, ứng với tốc độ giảm là 0,795%. Năm 2020

đạt 11.149.730.095 đồng so với năm 2019 là 10.985.315.799 đồng, tăng 164.414.296 đồng, ứng với tốc độ tăng là 1,497%. Điều này cho thấy rằng trong năm 2020 Công ty đã tăng VCSH, vì vậy đã giúp cho Công ty làm ăn khá hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao. Đồng thời nguồn vốn kinh doanh của Công ty luôn được quan tâm nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty.

Như vậy, sự biến động của các chỉ tiêu về doanh thu thuần, lợi nhuận sau thuế, tổng tài sản bình quân và vốn chủ sở hữu bình quân của DN đã làm cho các chỉ tiêu về ROA và ROE biến động. Có rất nhiều nguyên nhân để lý giải cho sự biến động của các chỉ tiêu trên. Tuy nhiên đây chỉ mới là đánh giá khái quát sơ bộ về hiệu quả kinh doanh chứ chưa thực sự đi sâu vào phân tích một cách đầy đủ và chính xác. Để có một cái nhìn chính xác hơn về hiệu quả hoạt động kinh doanh của DN ta cần tiến hành đi sâu vào phân tích các chỉ tiêu ROA, ROE ở trong phần tiếp theo.

2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Tài sản được nói đến ở đây chính là vốn của doanh nghiệp, một nguồn lực kinh tế có thể mang lại lợi ích trong tương lai và là yếu tố ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Sử dụng hiệu quả tài sản nhằm mang lại lợi nhuận cao luôn là điều mà các nhà quản lý quan tâm. Các tỷ suất lợi nhuận là cơ sở quan trọng để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Thông qua phân tích hiệu quả sử dụng TS cho phép chúng ta đánh giá chính xác tình hình sử dụng TS. Những nhân tố ảnh hưởng tới sự tăng giảm hiệu quả sử dụng tài sản.

2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định (TSCĐ)

Theo như ta nhìn vào bảng cân đối kế toán của Công ty trong 3 năm thì thấy rằng TSCĐ chiếm tỷ trọng cao nhất. TSCĐ đặc biệt là máy móc thiết bị sản xuất là điều kiện quan trọng và cần thiết để tăng năng suất lao động, giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm....Sử dụng TSCĐ có hiệu quả sẽ góp phần giảm chi phí cố định, tăng lợi nhuận cho Công ty. Vì vậy, để phân tích tình hình sử dụng TSDH của Công ty ta tiến hành phân tích tình hình sử dụng TSCĐ.

Bảng 2.3: Bảng phân tích hiệu sức sử dụng tài sản cố định

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
				+/-	%	+/-	%
1. TSCĐ bq	3.788.331.265	3.091.552.755	2.402.760.773	-696.778.510	-18,40	-688.791.982	-22,280
2. DTT	30.146.912.065	19.664.054.770	29.923.454.920	-10.482.857.295	-34,77	10.259.400.150	+52,173
3. LNST	58.500.614	65.525.243	279.975.400	+7.024.629	12,008	+214.450.157	+ 327,28
4. $H_{TSCĐ}$ (=2/1)(lần)	7,958	6,361	12,454	- 1,597	-20,07	+6,093	+ 95,79
5. Tỷ suất sinh lợi của TSCĐ (=3/1)(lần)	0,0154	0,0212	0,1165	+0,0058	+37,66	+0,0953	+449,52

(Nguồn: Phòng kế toán và tác giả tự tính)

Từ bảng phân tích ta có thể nhận xét như sau: hiệu suất sử dụng TSCĐ có sự thay đổi trong 3 năm. Cụ thể, hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2018 là 7,958 lần, đến năm 2019 giá trị này giảm còn 6,361 lần (tức giảm 1,597 lần so với năm 2018), qua năm 2020 giá trị hiệu suất sử dụng tài sản cố định là 12,454 lần tăng gấp đôi so với năm 2019 (tức tăng 6,093 lần). Chỉ tiêu này có sự biến động tăng giảm như vậy là tùy thuộc mức biến động của 2 nhân tố giá trị còn lại TSCĐ bình quân và doanh thu thuần. Như vậy, để thấy rõ được sự tác động của 2 nhân tố trên đến hiệu suất sử dụng tài sản cố định ta tiến hành đi phân tích như sau:

➤ Năm 2019 so với năm 2018

$$\begin{aligned} H_{TSCĐ} &= H_{TSCĐ\ 2019} - H_{TSCĐ\ 2018} \\ &= 6,361 - 7,958 = - 1,597 \text{ (lần)} \end{aligned}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích sự ảnh hưởng của các nhân tố doanh thu thuần và giá trị còn lại của TSCĐ bình quân đến chỉ tiêu $H_{TSCĐ}$.

- Ảnh hưởng của nhân tố giá trị còn lại của TSCĐ bình quân đến $H_{TSCĐ}$:

$$\frac{30.146.912.065}{3.091.552.755} - \frac{30.146.912.065}{3.788.331.265} = 9,75 - 7,958 = + 1,792 \text{ (lần)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần đến $H_{TSCĐ}$:

$$\frac{19.664.054.770}{3.091.552.755} - \frac{30.146.912.065}{3.091.552.755} = 6,361 - 9,75 = - 3,389 \text{ (lần)}$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến $H_{TSCĐ}$:

$$\Delta H_{TSCĐ\ \text{bình quân}} = 1,792 + (- 3,389) = - 1,597 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2019 giảm 1,597 lần so với năm 2018 do sự tác động của 2 nhân tố: doanh thu thuần năm 2019 giảm so với năm 2018 đã làm cho $H_{TSCĐ}$ giảm 3,389 lần và giá trị còn lại TSCĐ bình quân giảm làm cho $H_{TSCĐ}$ tăng 1,792 lần. Tuy nhiên tốc độ giảm của tài sản cố định bình quân thấp hơn tốc độ giảm của doanh thu thuần nên làm cho hiệu suất sử dụng tài sản cố định giảm. Cụ thể, trong năm 2019 giá trị còn lại của TSCĐ bình quân giảm so với năm 2018 là 696.778.510 đồng (tương ứng giảm 18,40%). Nguyên nhân là do trong năm 2019 Công ty chủ yếu không chú trọng đầu tư thêm thiết bị dây chuyền sản xuất mới. Đồng thời cũng trong năm nay một số thiết bị đã khấu hao gần hết nên dẫn đến công

suất không được hiệu quả, máy móc thiết bị cũ kỹ cho nên đã làm cho hiệu suất sử dụng tài sản cố định giảm. Trong khi đó doanh thu thuần trong năm 2019 lại có tốc độ giảm là 10.482.857.295 đồng so với năm 2019, ứng với tốc độ giảm là 34,77%. Điều này cho thấy trong năm 2019 hoạt động kinh doanh của Công ty gặp nhiều khó khăn, cụ thể mẫu mã hàng hóa không đa dạng lượng đơn hàng bán ra ngày càng giảm, cùng với trong năm Công ty xuất khẩu ra nước ngoài với những lô hàng có giá trị thấp. Hàng tồn đọng ngày càng tăng, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bị giảm sút. Vì vậy, trong thời gian tới Công ty cần chú trọng vào đầu tư tài sản cố định ở khâu sản xuất nhằm mang lại chất lượng cho sản phẩm. Đây là một nhân tố sẽ góp phần tăng lượng tiêu thụ sản phẩm nhiều hơn nữa. Và cũng từ bảng trên ta thấy chỉ tiêu sức sinh lợi TSCĐ của Công ty tăng ít ở năm 2019, cụ thể như sau: tỷ suất sinh lợi của TSCĐ năm 2019 tăng 0,0058 lần, tương ứng tăng 37,66% so với năm 2018. Nghĩa là cứ 1 đồng giá trị còn lại của TSCĐ bình quân thì lợi nhuận sau thuế mang về tăng thêm 0,0058 đồng. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế năm 2019 tăng cao vượt xa tốc độ biến động của giá trị còn lại của TSCĐ bình quân.

➤ Năm 2020 so với năm 2019

$$\begin{aligned} H_{\text{TSCĐ}} &= H_{\text{TSCĐ } 2020} - H_{\text{TSCĐ } 2019} \\ &= 12,454 - 6,361 = + 6,093 \text{ (lần)} \end{aligned}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích sự ảnh hưởng của các nhân tố doanh thu thuần và giá trị còn lại của TSCĐ bình quân đến chỉ tiêu $H_{\text{TSCĐ}}$.

- Ảnh hưởng của nhân tố giá trị còn lại của TSCĐ bình quân đến $H_{\text{TSCĐ}}$:

$$\frac{19.664.054.770}{2.402.760.773} - \frac{19.664.054.770}{3.091.552.755} = 8,184 - 6,361 = + 1,823 \text{ (lần)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần đến $H_{\text{TSCĐ}}$:

$$\frac{29.923.454.920}{2.402.760.773} - \frac{19.664.054.770}{2.402.760.773} = 12,454 - 8,184 = + 4,27 \text{ (lần)}$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến $H_{\text{TSCĐ}}$:

$$\Delta H_{\text{TSCĐ bình quân}} = 1,823 + 4,27 = + 6,093 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2020 tăng 6,093 lần so với năm 2019 do sự tác động của 2 nhân tố: doanh thu thuần năm 2020 tăng so với năm 2019 đã làm cho $H_{TSCĐ}$ tăng 4,27 lần và giá trị còn lại TSCĐ bình quân giảm làm cho $H_{TSCĐ}$ tăng 1,823 lần. Bởi lẽ giá trị của doanh thu thuần tăng thêm 52,173%. Mặc dù trong năm 2020 Công ty đã bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh covid nhưng nhờ mở rộng chính sách tín dụng để thu hút một lượng lớn khách hàng. Trong năm này Công ty có nhiều lô hàng được xuất trước với giá trị lớn và cũng nhờ vào sự tồn tại lâu năm nên luôn được sự tin dùng từ khách hàng dẫn đến việc tiêu thụ sản phẩm hiệu quả hơn. Giá trị TSCĐ bq giảm thêm 22,28% đã tác động làm cho hiệu suất sử dụng TSCĐ tăng lên. Cụ thể ở năm 2020 thì giá trị còn lại của TSCĐ bình quân giảm, đạt giá trị 2.402.760.773 đồng trong khi chỉ tiêu doanh thu thuần tăng đạt 29.923.454.920 đồng. Mặc dù máy móc thiết bị cũ, lỗi thời nhưng nhờ sự cẩn thận và tỉ mỉ của người làm, sản phẩm tạo ra đạt chất lượng thu hút được khách hàng. Cùng với chính sách khuyến mãi cao như mua bộ bàn ghế gỗ sẽ được tặng thêm quà,... điều này đã làm cho doanh thu Công ty tăng lên. Và ta cũng dễ dàng thấy rằng trong năm 2020 doanh thu có phần tăng mạnh hơn so với năm 2019. Đồng thời trong năm Công ty nhận thêm các đơn đặt hàng mới, tuy nhiên bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh nhưng nhờ vào lợi thế Công ty đã tồn tại lâu năm nên đã có một lượng thị trường cũng như một lượng khách hàng cố định đã làm cho doanh thu tăng lên. Doanh thu tăng lên đã làm cho hiệu suất sử dụng tài sản tăng 4,27 lần. Cùng với sự tăng lên của doanh thu thuần và giá trị còn lại TSCĐ giảm đã làm cho hiệu quả sử dụng TSCĐ tăng trong năm 2020.

Cũng từ bảng trên ta thấy chỉ tiêu sức sinh lợi TSCĐ của Công ty tăng ở năm 2020. Cụ thể năm 2020 tỷ suất sinh lời TSCĐ tăng so với năm 2019 là 0,0953 lần, tương ứng tốc độ tăng 449,52%. Nghĩa là cứ 1 đồng giá trị còn lại của TSCĐ bình quân thì lợi nhuận sau thuế mang về tăng thêm 0,0953 đồng. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế năm 2020 tăng 327,279% so với tốc độ biến động của giá trị còn lại của TSCĐ bình quân.

2.2.2.2. Phân tích tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn

Đối với các doanh nghiệp, ngoài việc đầu tư tài sản dài hạn, doanh nghiệp còn đầu tư TSNH bởi TSNH thể hiện phần vốn của DN đầu tư vào các hạng mục tài sản có tính luân chuyển nhanh với thời gian thu hồi vốn ngắn trong khoảng thời gian 12

tháng hoặc trong hoặc một chu kỳ kinh doanh. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn chủ yếu giúp các nhà quản trị đánh giá tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn. Vì thế, để nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH nói riêng và nâng cao hiệu quả kinh doanh nói chung cần phải thường xuyên tiến hành việc phân tích, giúp chúng ta đánh giá tình hình sử dụng vốn. Trên cơ sở đó, đưa ra các biện pháp tích cực. Để đánh giá sự tác động của TSNH đến hiệu quả kinh doanh ta dùng các chỉ tiêu qua bảng 2.4:

Căn cứ vào các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng TSNH trên ta thấy năm 2019 số vòng quay TSNH là 0,569 vòng/kỳ chậm hơn so với năm 2018 là 0,324 vòng/kỳ đã làm cho số ngày một vòng quay TSNH tăng lên 230 ngày/vòng, từ 403 ngày năm 2018 lên đến 633 ngày năm 2019. Và đến năm 2020 thì chỉ tiêu số vòng quay TSNH đạt 0,892 vòng/kỳ, tăng so với năm 2019 là 0,323 vòng /kỳ, làm cho số ngày một vòng quay TSNH giảm 229 ngày/vòng. Số vòng quay TSNH ngày càng giảm đi trong năm 2019 khi đó số ngày một vòng quay TSNH thì lại tăng lên. Điều này cho thấy Công ty sử dụng TSNH chưa hiệu quả. Đến năm 2020 thì số vòng quay TSNH ngày càng tăng, trong khi đó số ngày một vòng quay TSNH thì lại giảm cho thấy Công ty sử dụng hiệu quả TSNH. Sự biến động hiệu suất sử dụng TSNH như trên là do doanh thu thuần và TSNH bình quân.

Để thấy được sự ảnh hưởng của các nhân tố doanh thu thuần và TSNH bình quân đến tốc độ luân chuyển của TSNH trong kỳ ta tiến hành phân tích thông qua phương trình kinh tế như sau:

$$H_{\text{TSNH}} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\sum \text{TSNH bình quân trong kỳ}}$$

Đưa số liệu vào phương trình ta có:

$$H_{\text{TSNH}(2018)} = \frac{30.146.912.065}{33.741.619.751} = 0,893 \text{ (vòng/kỳ)}$$

$$H_{\text{TSNH}(2019)} = \frac{19.664.054.770}{34.560.936.104} = 0,569 \text{ (vòng/kỳ)}$$

$$H_{\text{TSNH}(2020)} = \frac{29.923.454.920}{33.535.324.925} = 0,892 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Bảng 2.4: Phân tích tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
				+/-	%	+/-	%
1. KPTbq	3.035.079.605	2.513.909.843	3.473.477.487	-521.169.762	-17,283	+959.567.644	+38,17
2. HTKbq	28.018.296.706	29.697.261.068	28.649.700.713	+1.678.964.362	+5,992	-1.047.560.355	-3,527
3. TSNHbq	33.741.619.751	34.560.936.104	33.535.324.925	+819.316.353	+2,428	-1.025.611.179	-2,968
4. DTT	30.146.912.065	19.664.054.770	29.923.454.920	-10.482.857.295	-34,773	+10.259.400.150	+52,173
5. GVHB	25.218.345.854	16.790.144.801	27.271.215.780	-8.428.201.053	-33,421	+10.481.070.979	+62,424
6. H_{TSNH} (=4/3)(vòng/kỳ)	0,893	0,569	0,892	-0,324	-36,319	+ 0,323	+56,827
7. N_{TSNH} (=360/6)(ngày/vòng)	403	633	403	+230	+57,032	-229	-36,236
8. H_{KPT} (=4/1)(vòng/kỳ)	9,933	7,88	8,615	-2,053	-21,144	+0,735	+9,333
9. N_{KPT} (=360/8)(ngày/vòng)	36	46	42	+10	+27,78	-4	-8,695
10. H_{HTK} (=5/2)(vòng/kỳ)	0,900	0,565	0,952	-0,335	-37,185	+0,387	+68,363
11. N_{HTK} (=360/10)(ngày/vòng)	400	637	378	+237	+59,198	-259	-40,604

(Nguồn: Phòng kế toán và tác giả tự tính)

➤ Năm 2019 so với năm 2018

$$\Delta H_{\text{TSNH}} = 0,569 - 0,893 = - 0,324 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích sự ảnh hưởng của các nhân tố doanh thu thuần và giá trị TSNH bình quân đến chỉ tiêu H_{TSNH} .

- Ảnh hưởng của nhân tố giá trị TSNH bình quân đến H_{TSNH} :

$$\frac{30.146.912.065}{34.560.936.104} - \frac{30.146.912.065}{33.741.619.751} = 0,872 - 0,89 = - 0,021 \text{ (lần)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần đến H_{TSNH} :

$$\frac{19.664.054.770}{34.560.936.104} - \frac{30.146.912.065}{34.560.936.104} = 0,569 - 0,872 = - 0,303 \text{ (lần)}$$

Tổng hợp của nhân tố doanh thu thuần đến H_{TSNH} :

$$(- 0,021) + (-0,303) = - 0,324 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Như vậy, số vòng quay TSNH năm 2019 giảm so với năm 2018 là 0,324 vòng/kỳ, tương ứng với mức giảm là 36,319% là do tác động của 2 nhân tố doanh thu thuần và giá trị TSNH bình quân, cụ thể như sau:

Năm 2018 Công ty bán bán ghê quy mô vẫn còn nhỏ, ít đầu tư vào TSNH. Tuy nhiên sang năm 2019 nhu cầu người dân giảm, Công ty chỉ xuất bán những đơn hàng có giá trị thấp nên lượng hàng hóa tồn kho do không bán được tăng lên làm cho TSNH tăng làm cho doanh thu năm 2019 giảm 34,773% so với năm 2018. Đây là nguyên nhân khiến cho số vòng quay TSNH giảm 0,303 vòng/kỳ.

Cùng với đó, việc giữ tốc độ tăng của TSNH từ 33.741.619.751 đồng năm 2018 lên 34.560.936.104 đồng năm 2019, tốc độ tăng 2,428% làm cho số vòng quay TSNH giảm 0,021 vòng/kỳ. Đây cũng là nguyên nhân chính làm cho tốc độ luân chuyển TSNH giảm. Qua đó cho thấy sự bất hợp lý trong quá trình hoạt động của Công ty. Tốc độ luân chuyển TSNH giảm điều này chứng tỏ việc quản lý TSNH của Công ty chưa đạt hiệu quả.

Tốc độ luân chuyển TSNH chậm lại làm cho số ngày một vòng quay TSNH năm 2019 tăng 230 ngày so với năm 2018. Doanh nghiệp cần thời gian rất nhiều so với trước để quay vòng TSNH trong Công ty.

➤ Năm 2020 và năm 2019

$$\Delta H_{\text{TSNH}} = 0,892 - 0,569 = + 0,323 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích sự ảnh hưởng của các nhân tố doanh thu thuần và giá trị TSNH bình quân đến chỉ tiêu H_{TSNH} :

- Ảnh hưởng của nhân tố giá trị TSNH bình quân đến H_{TSNH} :

$$\frac{19.664.054.770}{33.535.324.925} - \frac{19.664.054.770}{34.560.936.104} = 0,586 - 0,569 = + 0,017 \text{ (lần)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần đến H_{TSNH} :

$$\frac{29.923.454.920}{33.535.324.925} - \frac{19.664.054.770}{33.535.324.925} = 0,892 - 0,586 = + 0,306 \text{ (lần)}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến H_{TSNH} :

$$0,017 + 0,306 = + 0,323 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Như vậy, số vòng quay TSNH năm 2020 tăng so với năm 2019 là 0,323 vòng/kỳ, tương ứng với tỷ lệ tăng là 56,827% là do tác động của 2 nhân tố: doanh thu thuần năm 2020 tăng 10.259.400.150 đồng (52,173%) so với năm 2019 làm cho H_{TSNH} tăng 0,306 vòng/kỳ và giá trị TSNH bình quân năm 2020 là 33.535.324.925 đồng, giảm 1.025.611.179 đồng (2,968%) so với năm 2019 làm cho H_{TSNH} tăng 0,017 vòng/kỳ. Toàn bộ giá trị TSNH giảm trong năm 2020 chủ yếu là do HTK giảm 1.047.560.355 đồng và giá trị còn lại TSCĐ giảm so với năm 2019. Mặc dù bị ảnh hưởng covid nên lượng hàng tồn kho tăng nhưng vào khoảng cuối năm công ty đã thanh lý lượng lớn hàng tồn kho nên tài sản ngắn hạn bình quân năm 2020 giảm so với 2019. Kết hợp trong năm Công ty không chú trọng đầu tư thêm máy móc thiết bị, các máy móc dường như đã khấu hao gần hết làm giá trị còn lại TSCĐ giảm. Đồng thời trong năm 2020 doanh thu thuần là 29.923.454.920 đồng, tăng 10.259.400.150 đồng (tương ứng tăng 52,173 %) so với năm 2018. Đây chính là nhân tố tác động mạnh nhất làm cho tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn tăng lên. Điều này cho ta thấy rằng, trong năm vừa qua Công ty đã nhận thêm được nhiều đơn đặt hàng. Diễn hình như đầu năm vừa qua phần lớn bị ảnh hưởng bởi covid làm lượng hàng giảm nhưng đến gần cuối năm tình hình dịch bệnh được kiểm soát làm cho các đơn đặt hàng tăng chủ yếu là về sản xuất các loại bàn, ghế tựa, giường nằm bãi biển và dù che dành cho các khu Resort các khách sạn lớn nhỏ trong nước. Đặc biệt là trong năm này công ty đã có nhiều đơn hàng được xuất trước và những đơn hàng này có giá trị lớn nên đã góp phần làm tăng doanh thu thuần năm 2020. Đồng thời trong năm 2020 Công ty đã áp dụng chính sách

mở rộng tín dụng cho mua nợ nên đã thu hút thêm nhiều khách hàng làm cho doanh thu thuần tăng nhanh.

Điều này cho thấy Công ty đã giảm TSNH, tăng doanh thu dẫn đến luân chuyển TSNH nhanh và làm cho số ngày một vòng quay TSNH giảm đi, giảm 229 ngày/vòng (36,236%). Cho thấy Công ty sử dụng vốn tiết kiệm.

Trong TSNH, hiệu suất sử dụng hàng tồn kho và các khoản phải thu được quan tâm hơn vì đây là hai khoản mục chiếm tỷ trọng cao trong TSNH và ảnh hưởng lớn đến hiệu quả sử dụng TSNH.

a) Phân tích tốc độ luân chuyển hàng tồn kho

Hàng tồn kho chiếm một phần lớn trong tỷ lệ tài sản kinh doanh của doanh nghiệp bởi vì doanh thu từ hàng tồn kho là một trong những nguồn cơ bản tạo ra doanh thu và những khoản thu nhập thêm sau này cho doanh nghiệp. Đó là những tài sản đã sẵn sàng để đem ra bán. Thông thường tỷ trọng hàng tồn kho lớn luôn là mối lo ngại ít nhiều đối với các doanh nghiệp vì tính chất tồn lâu, chôn vốn, chi phí phát sinh thêm cho việc dự trữ, bảo quản hàng tồn kho.

Qua bảng trên ta thấy, số vòng quay HTK năm 2019 là 0,565 vòng/kỳ giảm hơn so với năm 2018 là 0,335 vòng/kỳ, với tốc độ giảm 37,185%. Nguyên nhân là số lượng hàng tồn kho tăng lên. Do trong năm nay Công ty ít nhận được thêm các đơn đặt hàng mới nhưng lại dự trữ lượng lớn nguyên vật liệu. Trong năm nay thị trường tiêu thụ sản phẩm dường như bị chậm lại và gần như là đứng im nên việc tiêu thụ sản phẩm là rất khó khăn, lượng sản phẩm tạo ra vẫn còn tồn đọng nhiều không xuất bán được nhiều như năm 2018, chỉ xuất bán những đơn hàng có giá trị thấp. Sản phẩm tồn đọng chủ yếu là các loại ghé tựa, tấm lót ván sàn, dù che. Những sản phẩm này tồn đọng nhiều là do trong năm Công ty không có đơn đặt hàng để tiêu thụ sản phẩm đó. Cũng như thị trường tiêu thụ các sản phẩm đó bị hạn chế. Đây là do nhu cầu của các khách hàng cũng như thị trường ngày càng đòi hỏi thêm về các kiểu dáng lẫn mẫu mã nên đã khiến các sản phẩm này tồn đọng. Và đến năm 2020 số vòng quay có sự thay đổi, tăng trong năm 2020 với mức 0,952 vòng/kỳ, tăng hơn so với năm 2019 là 0,387 vòng/kỳ với tốc độ tăng là 68,363%. Số vòng quay HTK biến đổi qua các năm là do tốc độ tăng, giảm doanh thu thuần và tốc độ tăng giảm của giá trị hàng tồn kho không đều nhau. Cụ thể doanh thu thuần năm 2020 tăng so với năm 2019 là do trong năm Công ty có nhiều đơn hàng được xuất trước với giá trị lớn, vào cuối năm dịch bệnh được ổn định nhờ sự

tín dụng của khách hàng cùng với chính sách mở rộng tín dụng cho mua nợ nên đã làm cho doanh thu thuần tăng lên. Cùng với đó, trong năm này Công ty bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh covid nên lượng hàng tồn kho tăng lên nhưng mà vào khoảng cuối năm thì Công ty đã thanh lý một lượng lớn hàng tồn kho làm cho giá trị hàng tồn kho giảm đi. Số vòng quay HTK tăng lên làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm dần đến vòng quay của vốn nhanh. Cụ thể, năm 2019 thì số ngày một vòng quay tăng 237 ngày/vòng so với năm 2018, với tốc độ tăng 59,198%. Nhưng đến năm 2020 số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm 259 ngày/vòng so với năm 2019, với tốc độ giảm 40,604%. Điều này phần nào cải thiện làm tăng vòng quay của vốn, làm cho vốn bớt bị ứ đọng.

Điều này chứng tỏ công tác quản lý HTK của Công ty còn chưa ổn định. Vì hàng tồn kho tăng giảm làm doanh thu thuần không ổn định. Công ty cần đề xuất các biện pháp để việc sử dụng hàng tồn kho có hiệu quả hơn, giảm giá trị hàng tồn kho xuống mức có thể chấp nhận được.

b) Phân tích tốc độ luân chuyển khoản phải thu ngắn hạn

Các khoản phải thu bao gồm: phải thu khách hàng, trả trước người bán, phải thu nội bộ, phải thu khác... Tại Công ty, khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu TSNH. Đây là tài sản của Công ty mà bị người mua và người bán chiếm dụng.

Từ bảng số liệu ta thấy được rằng: Tốc độ luân chuyển khoản phải thu biến động tăng giảm qua các năm. Cụ thể, năm 2018 số vòng quay khoản phải thu đạt 9,933 vòng/kỳ tương ứng tốc độ luân chuyển khoản phải thu trong một vòng là 36 ngày, số vòng quay khoản phải thu năm 2019 giảm chỉ còn 7,88 vòng/kỳ (tức giảm đi 2,053 vòng/kỳ so với năm 2018), tương ứng tốc độ luân chuyển khoản phải thu kéo dài lên 10 ngày so với năm 2018. Sang đến năm 2020, tốc độ luân chuyển khoản phải thu tăng lên 0,735 vòng/kỳ, tương ứng tốc độ luân chuyển khoản phải thu giảm xuống 4 ngày so với năm 2019. Để đánh giá được hiệu quả trong việc quản lý khoản phải thu ta tiến hành phân tích như sau:

Trong năm 2019 khi doanh thu thuần giảm 34,773%, khoản phải thu ngắn hạn bình quân cũng giảm 17,283% so với năm 2018. Điều này đã tác động mạnh mẽ đến số vòng quay khoản phải thu làm cho chỉ tiêu này giảm, bởi doanh thu giảm mạnh hơn so với tốc độ của khoản phải thu, vì vậy khiến số ngày một vòng quay phải thu tăng thêm. Đến năm 2020 thì giá trị doanh thu thuần tăng 52,173%, khoản phải thu lại tăng

lên 38,17% so với năm 2019. Điều này làm cho số vòng quay khoản phải thu tăng lên, bởi doanh thu tăng cao hơn so với tốc độ của khoản phải thu.

Doanh thu thuần tăng giảm trong 3 năm (2018 – 2020) chủ yếu là do nhu cầu của người dân thay đổi nên lượng hàng bán ra thay đổi theo các năm.

Bên cạnh đó, khoản phải thu giảm xuống trong năm 2019, thấp hơn tốc độ giảm của doanh thu làm cho số vòng quay khoản phải thu giảm xuống và số ngày một vòng quay khoản phải thu tăng lên. Đồng thời trong năm qua Công ty đã cắt giảm các khoản trả trước cho người bán, phải thu khách hàng. Điều này cho thấy trong năm Công ty đã có chính sách quản lý công nợ và thu hồi nợ không hiệu quả. Sang đến năm 2020, khoản phải thu ngắn hạn tăng 959.567.644 đồng so với năm 2019 (ứng với tốc độ tăng là 38,17%) làm cho số vòng quay khoản phải thu tăng lên đồng thời số ngày một vòng quay phải thu giảm xuống. Cho thấy các khoản phải thu tăng lên hay Công ty bị chiếm dụng vốn nhiều, Công ty đã thực hiện chính sách mở rộng tín dụng để bán được hàng trong năm 2020, cho khách hàng nợ nhiều. Mặc khác, tuy gia hạn nợ nhưng các khoản nợ của khách hàng đều được thu hồi kịp thời trong thời hạn nợ nên Công ty không trích lập các khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi. Vì vậy, công tác quản lý nợ và thu hồi các khoản nợ là khá hiệu quả.

Như vậy qua nội dung phân tích trên cho ta thấy doanh thu thuần và khoản phải thu cùng tác động đến số vòng quay khoản phải thu. Trong năm 2020 Công ty quản lý nợ và thu hồi nợ tốt. Vì vậy trong những năm tới Công ty nên tiếp tục phát huy và áp dụng chính sách quản nợ và thu hồi nợ tốt hơn đồng thời cũng nên cân nhắc thời hạn nợ cũng như hạn chế để người mua hoặc người bán chiếm dụng khoản vốn của Công ty quá lâu vì dễ gây thất thoát vốn trong kinh doanh.

2.2.2.3. Phân tích sức sinh lợi của tổng tài sản

Đối với doanh nghiệp mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận. Lợi nhuận là một chỉ tiêu tài chính tổng hợp phản ánh hiệu quả của toàn bộ quá trình đầu tư, sản xuất, tiêu thụ. Để nhận thức đúng đắn về lợi nhuận thì không chỉ quan tâm đến tổng mức lợi nhuận mà cần phải đặt lợi nhuận trong mối quan hệ với tài sản mà doanh nghiệp đã sử dụng để tạo ra lợi nhuận trong từng phạm vi, trách nhiệm cụ thể. Điều đó được thể hiện qua các chỉ tiêu sức sinh lợi tài sản (ROA), chỉ tiêu này được tổng hợp qua bảng dưới đây.

Bảng 2.5. Bảng phân tích sức sinh lợi tài sản

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
				+/-	%	+/-	%
1. DTT	30.146.912.065	19.664.054.770	29.923.454.920	-10.482.857.295	-34,773	10.259.400.150	+52,173
2. Tổng TSBQ	39.398.895.285	35.447.753.922	37.791.234.409	-351.141.363	-10,029	2.343.480.487	+ 6,61
3. LNST	58.500.614	65.525.243	279.975.400	+7.024.629	+12,008	+214.450.157	+327,279
4. H_{TS} (=1/2) lần	0,7652	0,5547	0,7918	-0,2104	-27,50	+0,2371	+42,74
5. ROS (=3/1) lần	0,002	0,003	0,009	+ 0,001	+ 50	+ 0,006	+ 200
6. ROA (= 4*5) lần	+ 0,0015	+ 0,0017	+ 0,0071	+ 0,0002	+13,33	+ 0,0054	+ 317,65

(Nguồn: Phòng kế toán và tác giả tự tính)

Xét đến sức sinh lợi của tổng tài sản, ROA là chỉ tiêu tổng hợp quan trọng được sử dụng để đánh giá vấn đề này. Qua bảng số liệu phân tích trên ta thấy, đối với Công ty sức sinh lợi của tổng tài sản có sự biến động, cụ thể: năm 2018 cứ 1 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động kinh doanh sẽ tạo ra 0,0015 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2019 thì 1 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động kinh doanh thu được 0,0017 đồng lợi nhuận sau thuế (tức đã tăng lên 0,0002 đồng) so với năm 2018. Cho thấy Công ty sử dụng tài sản thực sự hiệu quả, đến năm 2020 thì có sự biến động mạnh, cứ 1 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động kinh doanh thì thu về 0,0071 đồng lợi nhuận sau thuế (tức là tăng 0,0054 đồng).

Nhìn chung sức sinh lợi của tài sản biến động tăng dần qua 3 năm (2018-2020). Biến động của chỉ tiêu ROA là do sự tác động của hai nhân tố: H_{TS} và sức sinh lợi doanh thu (ROS). Để biết được các nhân tố làm ảnh hưởng đến sức sinh lợi của TS ta đi vào phân tích bằng các dựa vào phương trình Dupont cụ thể như sau:

Xét phương trình kinh tế Dupont:

$$ROA = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng TS bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} = H_{TS} \times ROS$$

Đưa số liệu vào phương trình ta có:

$$ROA_{2018} = 0,7652 \times 0,002 = + 0,0015 \text{ (lần)}$$

$$ROA_{2019} = 0,5547 \times 0,003 = + 0,0017 \text{ (lần)}$$

$$ROA_{2020} = 0,7918 \times 0,009 = + 0,0071 \text{ (lần)}$$

➤ Năm 2019 so với năm 2018

$$\begin{aligned} \Delta ROA &= ROA_{2019} - ROA_{2018} \\ &= 0,0017 - 0,0015 \\ &= + 0,0002 \text{ (lần)} \end{aligned}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích các nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản và sức sinh lợi của doanh thu ảnh hưởng đến sức sinh lợi của TS.

- Ảnh hưởng của nhân tố H_{TS} đến ROA

$$0,5547 \times 0,002 - 0,7652 \times 0,002 = - 0,00035 \text{ (lần)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố ROS đến ROA

$$0,5547 \times 0,003 - 0,5547 \times 0,002 = + 0,00055 \text{ (lần)}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

$$(- 0,00035) + 0,00055 = + 0,0002 \text{ (lần)}.$$

Qua việc tính toán trên trong năm 2019 ta thấy sức sinh lợi của TS năm 2019 tăng 0,0002 lần so với năm 2018. Nghĩa là cứ 1 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động của Công ty thì lợi nhuận sau thuế tăng thêm 0,0002 đồng. Nguyên nhân là sức sinh lợi của doanh thu tăng so với 2018 là 0,001 lần nhưng hiệu suất sử dụng của tài sản năm 2019 giảm so với năm 2018 là 0,2104 lần làm cho sức sinh lợi của TS tăng 0,0002 lần, tức là cứ 1 đồng vốn bỏ ra kinh doanh thì lợi nhuận mang về tăng 0,00035 đồng. Nguyên nhân làm cho hiệu suất sử dụng tài sản giảm là do hiệu suất sử dụng khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản cố định giảm. Thứ nhất, trong năm Công ty sản xuất nhiều đơn hàng cùng với dự trữ nhiều nguyên vật liệu làm cho lượng hàng tồn kho tăng so với năm 2018 nhưng vì trong năm số lượng đơn hàng xuất bán giảm và chỉ xuất những lô hàng có giá trị thấp đã làm cho tốc độ luân chuyển hàng tồn kho giảm. Thứ hai, Công ty sử dụng chính sách thắt chặt tín dụng nên khoản phải thu năm 2019 giảm so với 2018 cùng với trong năm công ty không chú trọng đầu tư thêm máy móc thiết bị mới nhưng mức độ giảm này thấp hơn mức độ giảm của doanh thu thuần làm cho hiệu suất sử dụng TSCĐ và tốc độ luân chuyển khoản phải thu giảm. Tuy nhiên tốc độ giảm này cũng không làm ảnh hưởng nhiều đến tốc độ tăng của ROA nhưng đối với chỉ tiêu ROS năm 2019 tăng lên 0,001 lần so với năm 2018. Tốc độ tăng này mạnh hơn so với tốc độ giảm của hiệu suất sử dụng tổng tài sản nên đã làm ROA tăng lên. Chỉ tiêu ROS là một trong những nhân tố tác động đến ROA và đây là nhân tố chính, tác động tích cực. Nhân tố này tác động làm cho ROA tăng 0,00055 lần. Nguyên nhân chủ yếu là trong năm 2019 do nhu cầu của người dân giảm nên lượng đơn hàng bán ra giảm cùng với đó trong năm Công ty xuất khẩu ra nước ngoài với những đơn hàng có giá trị thấp làm cho doanh thu thuần năm 2019 giảm so với năm 2018. Mặc dù doanh thu giảm so với năm 2018 nhưng lợi nhuận sau thuế của Công ty năm 2019 tăng so với năm 2018. Theo như em tìm hiểu thì trong năm 2019 Công ty đã thực hiện chính sách tiết kiệm chi phí như cắt giảm chi phí bán hàng, giảm mức chiết khấu khi nhân viên bán sản phẩm, tiết kiệm chi phí điện nước cho bộ phận quản lý doanh nghiệp. Ngoài ra do trong năm Công ty sản xuất những đơn hàng có giá trị thấp nên chi phí sản xuất (GVHB) giảm. Chính vì vậy đã làm cho khả năng sinh lợi doanh thu tăng lên so với 2018. Qua phân tích ở trên ta thấy năm 2019 khả năng sinh lợi của tài sản tăng lên so

với năm 2018. Vì vậy để có điều kiện tăng khả năng sinh lời tối đa trong những năm tiếp theo Công ty cần có những biện pháp nhằm tăng hiệu quả sử dụng tài sản cũng như tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

➤ Năm 2020 so với năm 2019

$$\begin{aligned}\Delta ROA &= ROA_{2020} - ROA_{2019} \\ &= 0,0071 - 0,0017 \\ &= + 0,0054 \text{ (lần)}\end{aligned}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích các nhân tố hiệu suất sử dụng TS và sức sinh lợi của doanh thu ảnh hưởng đến sức sinh lợi của TS.

- Ảnh hưởng của nhân tố H_{TS} đến ROA

$$0,7918 \times 0,003 - 0,5547 \times 0,003 = + 0,00071 \text{ (lần)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố ROS đến ROA

$$0,7918 \times 0,009 - 0,7918 \times 0,003 = + 0,00475 \text{ (lần)}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

$$0,00071 + 0,00475 = + 0,0054 \text{ (lần)}$$

Qua việc tính toán trên, trong năm 2020 ta thấy nhân tố sức sinh lợi của tài sản (ROA) tăng 0,0054 lần so với năm 2019. Nghĩa là cứ 1 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động của Công ty thì lợi nhuận sau thuế tăng thêm 0,0054 đồng. ROA tăng là do sự tác động của hai nhân tố: H_{TS} và ROS. Đối với H_{TS} , từ bảng phân tích có thể nhận thấy rằng hiệu suất sử dụng tài sản tăng hơn so với năm 2019 (tăng từ 0,5547 lần lên 0,7918 lần). Chỉ tiêu này đã làm cho ROA tăng 0,00071 lần hay do hiệu suất sử dụng các loại tài sản chủ yếu (hàng tồn kho, khoản phải thu, tài sản cố định) đều tăng như đã phân tích ở phần trước. Đầu tiên H_{HTK} của Công ty tăng từ 0,565 vòng/kỳ lên 0,952 vòng/kỳ ở năm 2020 (tức là tăng 0,387 lần so với năm 2019). Tuy nhiên ta thấy tốc độ tăng này vẫn không ảnh hưởng đáng kể đến hiệu suất sử dụng tài sản. Tiếp theo hiệu suất sử dụng khoản phải thu năm 2020 tăng 0,735 lần so với 2019 do trong năm Công ty mở rộng tín dụng cho mua nợ nên khoản phải thu ngắn hạn tăng nhưng mức tăng của khoản phải thu thấp hơn mức độ tăng của doanh thu thuần làm cho tốc độ luân chuyển khoản phải thu tăng so với 2019. Cuối cùng, hiệu suất sử dụng tài sản cố định trong năm 2020 tăng 6,093 lần so với năm 2019. Sở dĩ hiệu suất sử dụng tài sản cố định tăng là do trong năm 2020 Công ty đã không chú trọng đầu tư thêm máy móc

nhưng nhờ chiến lược kinh doanh, các chính sách bán hàng như tặng thêm quà tặng khi mua hàng đã làm tăng doanh số bán ra. Chính vì vậy, hiệu suất sử dụng tài sản cố định và tốc độ luân chuyển khoản phải thu là hai nhân tố chính tác động đến hiệu suất sử dụng tài sản làm cho ROA tăng lên.

Bên cạnh đó, chỉ tiêu ROS cũng là một trong những yếu tố tác động tích cực, nhân tố chính tác động đến ROA làm cho ROA tăng lên 0,00475 lần. Bởi lẽ chỉ tiêu ROS tăng cao hơn 0,006 lần so với năm 2019. Mặc dù, năm 2020 ảnh hưởng bởi covid nhưng nhờ vào trong năm này Công ty có nhiều đơn hàng có giá trị lớn được xuất trước, cùng với tình hình hoạt động lâu năm trong nghề nên vào cuối năm 2020 dịch bệnh được kiểm soát lượng hàng xuất bán ổn định trở lại. Chính vì vậy, làm cho doanh thu thuần của công ty tăng lên so với 2019. Cùng với đó, lợi nhuận sau thuế của Công ty cũng tăng lên rất cao. Theo như tìm hiểu, LNST năm 2020 tăng lên không phải từ hoạt động chính của Công ty mà từ lợi nhuận khác phát sinh trong năm 2020. Nguyên nhân, trong năm này khí hậu nắng nóng oi bức, các cánh rừng bị cháy không còn gỗ làm cho giá nhập vào tăng cao. Vì có nhiều đơn hàng xuất trước nên để đảm bảo tiến độ Công ty phải cho công nhân tăng ca, làm thêm giờ làm giá vốn hàng bán tăng cao. Bên cạnh đó, các khoản chi phí điện nước cho bộ phận QLDN tăng do một lượng lớn công nhân đã sử dụng phòng làm việc để nghỉ trưa đã làm tăng chi phí điện. Cho nên lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh bị âm Vì ảnh hưởng dịch bệnh nên các đơn hàng trong năm không bán ra được tồn đọng làm tăng giá trị hàng tồn kho, trong năm 2020 Công ty còn có chính sách mở rộng tín dụng, cho khách hàng nợ nên đã ảnh hưởng đến tình hình tài chính. Để có dòng tiền Công ty đã thực hiện chính sách bán hàng tồn kho. Điều này đã làm tăng lợi nhuận khác của Công ty. Đây cũng là nhân tố chính làm tăng lợi nhuận sau thuế. Nhìn chung, sức sinh lợi doanh thu năm 2020 tăng so với 2019 nhưng lại mang tính chất không bền vững. Vì lợi nhuận từ thu nhập khác không phải là từ hoạt động chính của Công ty.

Tóm lại trong 3 năm qua ta thấy khả năng sinh lợi của tài sản liên tục tăng. Vì vậy, cần phải tích cực nâng cao hiệu quả của các yếu tố sử dụng cho quá trình sản xuất kinh doanh, tổ chức tốt việc sản xuất, tiết kiệm vốn. Những nỗ lực trong việc mở rộng thị trường nhằm tăng doanh số, tiết kiệm chi phí, giảm lượng hàng tồn kho, khai thác hơn nữa năng lực tài sản cố định hiện có để làm ROA tăng lên một cách bền vững.

2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Để xem xét việc sử dụng chi phí ở Công ty có hiệu quả hay không ta dựa vào bảng phân tích số liệu sau đây:

Qua bảng tính toán trên ta thấy tổng chi phí của Công ty năm 2019 ở mức 19.6464.324.612 đồng giảm 10.512.486.541 đồng, tương ứng với mức giảm 34,857 % so với năm 2018. Đến năm 2020 thì tổng chi phí của Công ty tăng ở mức 30.771.272.140 đồng, tăng 11.124.947.528 đồng so với năm 2019, tương ứng 56,626%. Điều này cũng là điều dễ hiểu vì tổng doanh thu của Công ty tăng, kéo theo chi phí tăng. Sự thay đổi này cụ thể do các chỉ tiêu sau tác động:

Đầu tiên ta xem xét giá vốn hàng bán. Giá vốn hàng bán tăng giảm qua các năm. Giá vốn hàng bán là yếu tố có tỷ trọng cao trong chi phí của Công ty và có ảnh hưởng đến sự biến động của tổng chi phí. Tỷ trọng giá vốn hàng bán liên tục thay đổi trong 3 năm. Năm 2019 là 16.790.144.801 đồng, giảm 8.428.201.053 đồng, giảm 33,421% so với giá vốn năm 2018. Đến năm 2020 giá vốn tăng với mức tăng 62,424%. Nguyên nhân chủ yếu là do trong năm 2019 đơn hàng giảm, chỉ xuất bán những đơn hàng có giá trị thấp nên kéo theo giá vốn hàng bán giảm. Đến năm 2020 Công ty nhập nhiều nguyên vật liệu để đáp ứng tốt nhu cầu sản xuất kinh doanh. Tình hình thời tiết thay đổi là nguyên nhân chính dẫn đến giá nguyên vật liệu tăng cao. Đồng thời trong năm Công ty có nhiều đơn đặt hàng đặt trước nên phải thúc đẩy công nhân làm việc vì vậy DN phải tiến hành tăng ca. Cho nên cần phải tốn thêm các chi phí về tiền ăn ca. Đồng thời có thêm các khoản tiền thưởng để khuyến khích công nhân làm việc hiệu quả hơn. Hơn nữa các chi phí điện, chi phí nước và chi phí nhân viên kỹ thuật ở phân xưởng cũng tăng lên làm cho giá vốn tăng lên.

Bảng 2.6: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
				+/-	%	+/-	%
1. GVHB	25.218.345.854	16.790.144.801	27.271.215.780	-8.428.201.053	-33.42	+10.481.070.979	+62,424
2. Chi phí bán hàng	1.869.307.092	812.499.674	634.952.935	-1.056.807.418	-56.53	- 177.546.739	- 21,852
3. Chi phí QLDN	1.810.623.949	1.236.298.970	1.870.637.920	-574.324.979	-31.72	+634.338.950	+51,310
4. Chi phí tài chính	1.260.534.258	807.381.167	952.329.025	-453.153.091	-35.95	+144.947.858	+17,953
5. Chi phí khác	0	0	42.136.480			+42.136.480	
6. Tổng chi phí (=1+2+3+4+5)	30.158.811.153	19.646.324.612	30.771.272.140	-10.512.486.541	-34.86	+11.124.947.528	+56,626
7. LNST	58.500.614	65.525.243	279.975.400	+7.024.629	+12,008	+214.450.157	+327,28
8. Tỷ suất sinh lợi của GVHB =(7/1)*100 (%)	0,232	0,390	1,027	+0,158		+0,636	
9. Tỷ suất sinh lợi của CPBH = (7/2)*100 (%)	3,130	8,065	44,094	+4,935		+36,029	
10. Tỷ suất sinh lợi của CPQLDN =(7/3)*100 (%)	3,231	5,300	14,967	+2,069		+9,667	

(Nguồn: Phòng kế toán và tác giả tự tính)

Cũng từ bảng phân tích trên ta thấy rằng tỷ suất sinh lợi giá vốn hàng bán thay đổi qua các năm, cụ thể tỷ suất sinh lợi giá vốn hàng bán năm 2019 tăng 0,158% so với năm 2018, có nghĩa là ở chỉ tiêu này cho biết trong năm 2019 Công ty đầu tư 100 đồng giá vốn hàng bán thì thu được 0,39 đồng lợi nhuận sau thuế. Điều này cho thấy mức lợi nhuận tăng lên rất nhiều trong khi giá vốn hàng bán giảm. Nguyên nhân do trong năm Công ty nhận ít đơn đặt hàng hơn năm 2018 nhưng thực hiện các biện pháp tiết kiệm chi phí nên lợi nhuận sau thuế tăng. Đến năm 2020, chỉ tiêu này tăng lên 0,636% so với năm 2019, nghĩa là trong kỳ Công ty đầu tư 100 đồng giá vốn hàng bán thì thu được 1,027 đồng lợi nhuận sau thuế. Điều này cho thấy trong năm nay mức tăng của tỷ suất sinh lợi giá vốn hàng bán cao nhất trong 3 năm. Nguyên nhân Công ty nhận được nhiều đơn đặt hàng được xuất trước có giá trị cao làm doanh thu tăng cùng với trong năm công ty phát sinh một khoản thu nhập khác có giá trị lớn nhờ thanh lý hàng tồn kho. Qua đó cho thấy mức lợi nhuận thu được tăng lên rất nhiều so với năm 2019 nên đã làm cho tỷ suất giá vốn hàng bán tăng lên. Đặc biệt, Công ty nên tìm kiếm thêm các đối tác làm ăn với chi phí thấp để góp phần làm giảm giá vốn hàng bán, đồng thời làm cho lợi nhuận của Công ty tăng cao hơn nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty trong những năm tiếp theo.

Tiếp theo là chi phí bán hàng, ta thấy rằng trong năm 2019 giảm 1.056.807.418 đồng so với năm 2018, ứng với tốc độ giảm là 56,535%. Đến năm 2020, chi phí này tiếp tục giảm 177.546.739 đồng so với năm 2019, ứng với tốc độ giảm là 21,852%. Điều này cho thấy Công ty đã tiết kiệm được một khoản chi phí về tiếp thị, khuyến mãi và quảng bá sản phẩm. Theo như tìm hiểu, trong những năm 2018-2020, Giám Đốc công ty thường xuyên đi nước ngoài nên đã chủ động gặp đối tác để giao dịch, giảm bớt chi phí bán hàng cho Công ty. Cũng từ kết quả của bảng phân tích trên, xét đến chỉ tiêu tỷ suất sinh lợi của chi phí bán hàng ta nhận thấy chỉ tiêu này tăng dần trong 3 năm gần đây và tốc độ tăng rất cao, cao nhất trong các chi phí. Cụ thể năm 2019 tỷ suất lợi nhuận của chi phí bán hàng tăng 4,935% so với năm 2018, chỉ tiêu này cho biết trong kỳ Công ty đầu tư 100 đồng chi phí bán hàng thì thu được 8,065 đồng lợi nhuận sau thuế hay làm tăng thêm 4,935 đồng so với năm 2018. Qua năm 2020, chỉ tiêu này tăng đạt giá trị 44,094% nghĩa là trong kỳ phân tích Công ty đầu tư 100 đồng chi phí bán hàng thì thu về được 44,094 đồng lợi nhuận sau thuế, tương ứng tăng

36,029 đồng so với năm 2019. Có thể thấy Công ty đã thực hiện tốt những chính sách đề ra, tiết kiệm được những khoản chi phí bán hàng xuống mức thấp nhất.

Xét đến chi phí quản lý doanh nghiệp, ta thấy chi phí này có xu hướng thay đổi qua các năm. Cụ thể, trong năm 2019 chi phí quản lý doanh nghiệp đạt mức 1.236.298.970 đồng, tức giảm 574.324.979 đồng (tương ứng giảm 31,72%) so với năm 2018. Đến năm 2020 chi phí này tăng lên đạt mức 1.870.637.920 đồng, tức tăng 634.338.950 đồng (tương ứng tăng 51,31 %). Bởi lẽ chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2019 giảm do đơn đặt hàng giảm nên số ngày đi làm của nhân viên giảm cùng với các biện pháp tiết kiệm chi phí điện nước cho bộ phận này làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm giảm. Đối với năm 2020 tăng là do có nhiều đơn hàng xuất trước để đạt tiến độ công trình cần phải tăng số giờ làm việc, phát sinh thêm các khoản chi phí mua ngoài như điện, nước, xăng xe, tiền điện thoại, điện báo hay chi phí hội nghị, giấy tờ, các khoản chi công tác phí, đào tạo cán bộ... Chính những nguyên nhân trên đã làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp thay đổi liên tục trong 3 năm (2018 - 2020). Do đó, sự thay đổi này cho thấy được sự nỗ lực của Công ty trong công tác quản lý chi phí quản lý doanh nghiệp góp phần tăng lợi nhuận kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên Công ty chưa thực hiện được những chính sách tiết kiệm chi phí này xuống mức thấp nhất. Qua bảng phân tích, xét đến chỉ tiêu tỷ suất sinh lợi của Chi phí quản lý doanh nghiệp ta thấy chỉ tiêu này cũng có xu hướng tăng dần qua 3 năm. Trong năm 2019 chỉ tiêu này đạt 5,3% (tương ứng tăng 2,069 % so với năm 2018), nghĩa là với 100 đồng chi phí quản lý Công ty bỏ ra trong năm 2018 thì đem về được 5,3 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2020 chỉ tiêu này tiếp tục tăng lên đạt 14,967% (tương ứng tăng 9,667 % so với năm 2019), chỉ tiêu cho biết cứ 100 đồng chi phí quản lý Công ty bỏ ra trong kỳ thì đem về được 14,967 đồng lợi nhuận sau thuế.

Chi phí hoạt động tài chính của Công ty chủ yếu là chi phí lãi vay phát sinh do các khoản vay ngắn hạn của Công ty. Chi phí tài chính năm 2019 là 807.381.167 đồng, giảm 453.153.091 đồng, ứng với tốc độ giảm là 35,949%. Đến năm 2020, do nhu cầu mở rộng thị trường đồng thời tình hình dịch bệnh kéo dài để bán được hàng Công ty đã thực hiện chính sách mở rộng tín dụng, khách hàng mua nợ nhiều nên Công ty cần có thêm một khoản vốn để phát triển vì vậy đã tiến hành vay vốn. Cho nên chi phí tài chính trong năm 2020 tăng 144.947.858 đồng so với năm 2019, ứng với tốc độ tăng là

17,953%, mức tăng này không cao nên không ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên Công ty cũng nên hạn chế các khoản đi vay để giảm tối thiểu đi các khoản chi phí này. Công ty nên tiến hành các biện pháp thu hồi các khoản phải thu ngắn hạn của mình để sử dụng trong quá trình hoạt động tránh tình trạng bị thiếu vốn phải đi vay ngân hàng làm phát sinh chi phí.

Cuối cùng là các chi phí khác, trong năm 2018 và 2019 ta thấy chi phí này là không có. Đến năm 2020 phát sinh thêm khoản chi phí khác là 42.136.480 đồng. nguyên nhân do trong năm có nhiều đơn đặt hàng mà tiến độ thực hiện các hợp đồng chưa đảm bảo thời gian, chưa kịp theo yêu cầu của khách hàng nên bị phạt. Tuy nhiên ta vẫn thấy rằng khoản chi phí này vẫn chiếm tỷ trọng rất nhỏ nên không làm ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận của Công ty.

Như vậy qua phân tích đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tăng – giảm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý Công ty.... ta thấy được Công ty đã quản lý và sử dụng có hiệu quả. Tuy vậy, Công ty cần xác định những ảnh hưởng của các nguyên nhân khách quan và chủ quan tới hiệu quả kinh doanh và trong thời gian tới.

2.2.4. Phân tích khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu

Để phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn thì có rất nhiều chỉ tiêu. Trong đó chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn CSH (đặc biệt là ROE) là quan trọng và tổng quát nhất để đánh giá được hiệu quả tài chính của doanh nghiệp.

Khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu được thể hiện rõ nhất qua chỉ tiêu sức sinh lợi VCSH (ROE). Đây là tỷ số tài chính rất quan trọng, thông qua tỷ số này ta thấy được mức lợi đem lại về đồng vốn đầu tư của người chủ sở hữu và đây là tỷ số được quan tâm hàng đầu quyết định cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Đứng trên góc độ là nhà quản lý doanh nghiệp để tận dụng và khai thác tối đa thế mạnh hiện có nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động cho doanh nghiệp. Ta cần đi sâu phân tích hiệu quả tài chính để có thể đi đến một quyết định đúng đắn trong việc lựa chọn nguồn tài trợ này.

Qua bảng phân tích trên cho thấy, ở năm 2018 cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tạo ra 0,00042 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2019 chỉ số này tăng lên 0,00049 đồng so với năm 2018, tức là tăng 0,00007 đồng. Sự tăng lên của chỉ tiêu này cho thấy trong năm 2019 Công ty làm ăn khá hiệu quả mức độ đạt hiệu quả nên đã làm cho tỷ

suất vốn chủ sở hữu tăng lên. Sang năm 2020 thì sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu tiếp tục tăng lên, cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu bình quân đầu tư vào Công ty sẽ tạo ra 0,00209 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là tăng 0,0016 đồng so với năm 2019. Qua nhận định trên ta khái quát rằng, hiệu quả hoạt động tài chính của Công ty trong 3 năm là khá hiệu quả. Biến động của chỉ tiêu ROE do ảnh hưởng của hai nhân tố: ROA và tỷ suất nợ. Để làm rõ vấn đề trên ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích tác động của các nhân tố theo phương trình Dupont dưới đây:

$$\text{Sức sinh lợi của VCSH (ROE)} = \text{ROA} \times \frac{1}{1 - \text{Tỷ suất nợ (Tn)}}$$

Đưa số liệu vào phương trình ta có:

$$\text{ROE}_{2018} = 0,0015 \times \frac{1}{1 - 0,717} = 0,0053 \quad (\text{lần})$$

$$\text{ROE}_{2019} = 0,0017 \times \frac{1}{1 - 0,711} = 0,0059 \quad (\text{lần})$$

$$\text{ROE}_{2020} = 0,0071 \times \frac{1}{1 - 0,705} = 0,0241 \quad (\text{lần})$$

➤ Năm 2019 so với năm 2018

$$\begin{aligned} \Delta \text{ROE} &= \text{ROE}_{2019} - \text{ROE}_{2018} \\ &= 0,0059 - 0,0053 = +0,0006 \quad (\text{lần}). \end{aligned}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sức sinh lợi của VCSH.

- Ảnh hưởng của nhân tố T_n đến ROE:

$$\frac{0,0015}{1 - 0,711} - \frac{0,0015}{1 - 0,717} = 0,0052 - 0,0053 = - 0,0001 \quad (\text{lần})$$

- Ảnh hưởng của nhân tố ROA đến ROE:

$$\frac{0,0017}{1 - 0,711} - \frac{0,0015}{1 - 0,711} = 0,0059 - 0,0052 = + 0,0007 \quad (\text{lần})$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến ROE

$$(-0,0001) + 0,0007 = + 0,0006 \quad (\text{lần})$$

Bảng 2.7: Bảng phân tích khả năng sinh lợi vốn chủ sở hữu

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
				+/-	%	+/-	%
1. LNST	58.500.614	65.525.243	279.975.400	+7.024.629	+12,01	+214.450.157	+327,279
2. NPTbq	28.325.592.415	27.303.162.569	26.641.504.314	-1.022.429.846	-3,610	-661.658.255	-2,423
3. VCSHbq	11.194.052.563	11.106.065.492	11.149.730.095	-87.987.071	-0,786	+43.664.603	+0,393
4. Tổng NVbq	39.519.644.978	38.409.228.061	37.791.234.409	-1.110.416.917	-2,810	-617.993.652	-1,609
5. $T_n = (2/4)*100$ (%)	71,675	71,085	70,497	-0,590	-0,823	-0,588	-0,828
6. $\Delta BTC = (2/3)$	2,53	2,45	2,38	-0,07201	-2,846	-0,0689	-2,806
7. H_{TS} (lần)	0,7652	0,5547	0,7918	-0,211	-27,51	+0,237	+42,744
8. ROS (lần)	0,002	0,003	0,009	+0,001	+50,00	+0,006	+200,0
9. ROA (lần)	0,0015	0,0017	0,0071	+0,0002	+13,33	+0,0054	+317,65
10. $ROE = 9*(1/1 - T_n)$ (lần)	0,0053	0,0059	0,0241	+0,0006	+11,32	+0,0182	+308,47

(Nguồn: Phòng kế toán và tác giả tự tính)

Qua tính toán trên có thể nhận thấy chỉ tiêu ROE năm 2019 tăng 0,0006 lần là do tác động đồng thời của ROA và tỷ suất nợ. Trong đó sự tăng lên của chỉ tiêu ROA là nhân tố chính làm cho ROE tăng lên, cụ thể như sau:

Đối với chỉ tiêu tỷ suất nợ, ta thấy rằng trong năm 2019 tỷ suất này giảm còn 71,085% (tức là giảm 0,59% so với năm 2018) đã góp phần làm giảm 0,0001 lần chỉ tiêu ROE. Qua đó cho thấy rằng trong năm nay Công ty tự chủ về tài chính và giảm bớt phụ thuộc vào các nguồn tài trợ bên ngoài. Trong năm số lượng đơn hàng giảm cùng với những đơn hàng có giá trị nhỏ nên đã cắt giảm bớt thời gian làm việc của công nhân làm các khoản phải trả người lao động giảm. Đồng thời thắt chặt tín dụng hạn chế mua nợ mà thu tiền để bù đắp các khoản vay. Mặc dù ta thấy tỷ trọng nợ giảm xuống ta vẫn thấy rằng trong năm nay các khoản nợ phải trả người bán vẫn còn cao so với năm 2018. Tuy nhiên việc này đã được hạn hàng cho phép trả nợ chậm bởi lẽ Công ty đã có thời gian lâu năm trong ngành nên được sự tin tưởng từ các nhà bán hàng, Công ty luôn chủ động trả các khoản nợ đó đúng hạn. Và ta thấy, tỷ trọng nợ phải trả giảm xuống đã làm cho đòn bẩy tài chính giảm xuống. Như vậy có nghĩa là trong năm Công ty đã sử dụng không tốt vốn chủ sở hữu.

Xét đến chỉ tiêu ROA, ta nhận thấy rằng đây là nhân tố tác động rất tích cực đến ROE làm cho ROE trong năm 2019 là 0,0059 lần trong tổng mức tăng 0,0006 lần của chỉ tiêu ROE. Đối với chỉ tiêu ROA ở năm 2019 giá trị chỉ tiêu này tăng lên là 0,0017 lần tức là cứ 1 đồng tài sản bình quân được đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì tạo ra được 0,0017 đồng lợi nhuận sau thuế (lớn hơn so với năm 2018 là 0,0002 đồng). ROA tăng là do tác động của hai nhân tố hiệu suất sử dụng tổng tài sản và sức sinh lợi doanh thu thuần. Đối với hiệu suất sử dụng tổng tài sản của Công ty trong năm 2019 giảm 0,211 lần so với năm 2018. Nguyên nhân là sự giảm xuống của tốc độ luân chuyển hàng tồn kho, khoản phải thu và hiệu suất sử dụng tài sản cố định. Thứ nhất, trong năm Công ty sản xuất nhiều đơn hàng cùng với dự trữ nhiều nguyên vật liệu làm cho lượng hàng tồn kho tăng so với năm 2018 nhưng vì trong năm số lượng đơn hàng xuất bán giảm và chỉ xuất những lô hàng có giá trị thấp đã làm cho tốc độ luân chuyển hàng tồn kho giảm. Thứ hai, Công ty sử dụng chính sách thắt chặt tín dụng nên khoản phải thu năm 2019 giảm so với 2018 cùng với trong năm công ty không đầu tư thêm máy móc thiết bị mới nhưng mức độ giảm này thấp hơn mức độ giảm của doanh thu thuần làm cho hiệu suất sử dụng TSCĐ và tốc độ luân chuyển khoản phải thu giảm.

Tuy nhiên tốc độ giảm này cũng không làm ảnh hưởng nhiều đến tốc độ tăng của ROA nhưng đối với chỉ tiêu ROS năm 2019 tăng lên 0,001 lần so với năm 2018. Tốc độ tăng này mạnh hơn so với tốc độ giảm của hiệu suất sử dụng tổng tài sản nên đã làm ROA tăng lên. Cụ thể là trong năm Công ty bán ít lượng hàng và những đơn hàng có giá trị thấp nhưng thực hiện chiến lược tiết kiệm chi phí đã làm cho lợi nhuận sau thuế tăng lên so với năm 2018.

Nói chung, sức sinh lợi của VCSH có xu hướng biến động tốt trong hai năm gần đây (2018 - 2019). ROE càng cao cho thấy khả năng sinh lợi trên vốn CSH càng tốt hay sự biến động này ảnh hưởng tốt đến hiệu quả kinh doanh nói chung và hiệu quả tài chính nói riêng.

➤ Năm 2020 so với năm 2019

$$\begin{aligned}\Delta ROE &= ROE_{2020} - ROE_{2019} \\ &= 0,00241 - 0,0059 = 0,0182 \text{ (lần)}\end{aligned}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sức sinh lợi của VCSH.

- Ảnh hưởng của nhân tố T_n đến ROE:

$$\frac{0,0017}{1-0,705} - \frac{0,0017}{1-0,711} = 0,0058 - 0,0059 = - 0,0001 \text{ (lần)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố ROA đến ROE

$$\frac{0,0071}{1-0,705} - \frac{0,0017}{1-0,705} = 0,0241 - 0,0058 = + 0,0183 \text{ (lần)}$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến ROE

$$(- 0,0001) + 0,0183 = + 0,0182 \text{ (lần)}$$

Qua tính toán trên có thể nhận thấy chỉ tiêu ROE năm 2020 đã tăng 0,0181 lần là do tác động của 2 nhân tố ROA và tỷ suất nợ. Trong đó, sự tăng lên của chỉ tiêu ROA là nhân tố quyết định.

Đầu tiên xét về nhân tố tỷ suất nợ, năm 2020 mức độ độc lập về tài chính của Công ty tăng. Tỷ suất nợ trong năm này là 70,497% giảm 0,828% so với năm 2019 đã góp phần làm giảm ROE. Điều này chứng tỏ năm 2020 Công ty đã thay đổi chính sách tài trợ theo hướng tăng tỷ trọng vốn chủ sở hữu, giảm tỷ trọng nợ phải trả nhằm nâng cao tính ổn định và tính tự chủ của nguồn tài trợ. Không những tỷ trọng giảm mà giá

trị của nợ phải trả giảm đi 661.658.255 đồng so với năm trước cho thấy Công ty đã hạn chế các khoản chiếm dụng. Trong năm, Công ty đã dùng khoản tiền người mua trả tiền trước để thanh toán các khoản chi phí khi mua hàng giảm khoản nợ đối với người bán. Tuy nhiên trong năm này Công ty vay vốn cao hơn so với năm 2019 vì covid kéo dài để bán được hàng Công ty đã mở rộng tín dụng cho khách hàng mua nợ nên ảnh hưởng đến tài chính. Vì vậy, việc vay vốn thêm cũng là điều hiển nhiên. Tuy nhiên, trong năm qua Công ty hoạt động cũng thuận lợi làm phần lợi nhuận tích lũy tăng cao dẫn đến kết cấu nguồn vốn thay đổi. Do vậy làm giảm sức mạnh đòn bẩy tài chính (tức là đòn bẩy tài chính giảm 6,897% so với năm 2019) khiến cho hiệu quả sử dụng vốn CSH giảm.

Tiếp theo xét đến chỉ tiêu ROA, từ bảng tính toán trên ta thấy đây là nhân tố tác động tích cực đến chỉ tiêu ROE của Công ty làm tăng 0,0183 lần đến chỉ tiêu ROE. Chỉ tiêu ROA ở năm 2020 đạt 0,0071 lần tức là cứ 1 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu về 0,0071 đồng lợi nhuận sau thuế (cao hơn năm 2019 là 0,0054 đồng). ROA tăng là do sự tác động của hai nhân tố hiệu suất sử dụng tổng tài sản và sức sinh lợi doanh thu thuần. Đối với hiệu suất sử dụng tổng tài sản của Công ty trong bảng phân tích ta thấy rằng, hiệu suất sử dụng tài sản cao hơn so với năm 2019 (tức là tăng lên 0,237 lần) hay do hiệu suất sử dụng tài sản cố định, tốc độ luân chuyển hàng tồn kho và khoản phải thu tăng lên. Cụ thể, hiệu suất sử dụng tài sản cố định tăng là do trong năm Công ty không đầu tư thêm trang thiết bị mới nhưng nhờ sự tỉ mỉ của nhân công đã cho ra sản phẩm chất lượng cùng với lượng hàng bán ra vào gần cuối năm tăng và trong năm mặc dù ảnh hưởng bởi dịch bệnh nhưng Công ty có nhiều đơn hàng được xuất trước với giá trị cao nên doanh thu tăng làm cho hiệu suất sử dụng tài sản cố định tăng so với năm 2019. Cùng với đó dịch bệnh kéo dài để bán được hàng Công ty đã thực hiện chính sách mở rộng tín dụng, cho mua nợ làm khoản phải thu khách hàng tăng lên nhưng mức tăng này thấp hơn mức tăng của doanh thu thuần làm cho tốc độ luân chuyển khoản phải thu tăng lên. Đối với hàng tồn kho, vì bị khách hàng chiếm dụng nên đã ảnh hưởng đến tình hình tài chính của Công ty. Công ty đã thực hiện chính sách bán hàng tồn kho làm lượng hàng tồn kho giảm. Điều này làm tốc độ luân chuyển hàng tồn kho tăng so với 2019. Mặt khác, sức sinh lợi doanh thu cũng là một nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu ROA. Bởi lẽ ROS trong năm 2020 cao hơn so với năm 2019 là 0,006 lần. Nguyên nhân là do trong năm 2020 Công ty đã có

hiều đơn hàng xuất trước với giá trị lớn làm doanh thu thuần tăng cao cùng với trong năm Công ty phát sinh thêm một khoản thu nhập khác từ việc thanh lý hàng tồn kho. Điều này đã làm cho lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng cao so với năm 2019 .

Tóm lại, ta có thể nhận thấy chỉ tiêu ROE năm 2020 tăng 0,0182 lần là do tác động của hai nhân tố tỷ suất nợ và ROA. Trong đó sự tăng lên của chỉ tiêu ROA là nhân tố chính làm cho ROE tăng, hay nói cách khác lợi nhuận sau thuế là nhân tố chính làm ROE tăng lên.

2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả

Một Công ty mà xảy ra tình trạng nợ kéo dài thì chắc chắn rằng chất lượng hoạt động kinh doanh là không tốt, khả năng điều hành và xử lý nợ của các nhà quản lý là chưa cao. Mặt khác, việc giảm thời gian thanh toán công nợ cũng có thể là dấu hiệu không tốt do công ty không uy tín nên bạn hàng không cho nợ, mua phải trả tiền ngay. Vì vậy, có thể nói rằng khi phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả ta sẽ đánh giá được chất lượng và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty thông qua số vòng quay của các khoản nợ phải trả (H_{NPT}) và thời gian 1 vòng quay các khoản nợ phải trả (N_{NPT}).

Qua bảng phân tích ta thấy được số vòng quay các khoản phải trả có xu hướng giảm xuống ở năm 2019 và ở năm 2020 lại tăng lên. Cụ thể, năm 2019 số vòng quay nợ phải trả (H_{NPT}) là của công ty đạt 0,696 vòng/kỳ, giảm 0,369 vòng/kỳ, tương ứng tốc độ giảm 34,6% so với năm 2018. Sang năm 2020 chỉ tiêu này đạt 1,123 vòng/kỳ, tương ứng tăng 0,427vòng/kỳ (tương ứng tăng 61,43%) so với năm 2019. Như vậy, thời gian thanh toán tiền nợ (N_{NPT}) sẽ thay đổi khi số vòng quay khoản phải trả biến động. Cụ thể, thời gian một vòng quay nợ phải trả trong năm 2019 là 517 ngày, tức kéo dài thêm thời hạn trả nợ là 179 ngày so với năm 2018. Đến năm 2020, thời gian thanh toán nợ phải trả giảm xuống còn 321 ngày, tức giảm thời hạn trả nợ xuống 197 ngày so với năm 2019. Tất cả các khoản nợ trong Công ty đều là nợ ngắn hạn, nếu thời gian thanh toán các khoản nợ phải trả kéo dài ra sẽ gây ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của công ty. Nguyên nhân làm cho tốc độ luân chuyển nợ phải trả của Công ty thay đổi trong giai đoạn này là do năm 2019, giá trị nợ phải trả bình quân đạt 28.262.131.299 đồng tương ứng giảm 63.461.116 đồng so với năm 2018.

Bảng 2.8: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
				+/-	%	+/-	%
1. DTT	30.146.912.065	19.664.054.770	29.923.454.920	-10.482.857.295	-34,8	+10.259.400.150	+52,173
2. NPT bình quân	28.325.592.415	28.262.131.299	26.641.504.314	-63.461.116	-0,22	-1,620,626,985	-5,734
3. H_{NPT} (=1/2) (vòng/ kỳ)	1,064	0,696	1,123	-0,369	-34,6	+0,427	+61,43
4. N_{NPT} (=360/3) (ngày/vòng)	338	517	321	+179	+52,97	-197	-38,053

(Nguồn: Phòng kế toán và tác giả tự tính)

Trong năm 2019, Công ty đã thực hiện chính sách thắt chặt tín dụng hạn chế cho khách hàng mua nợ mà thanh toán tiền liền để bù đắp các khoản vay ngắn hạn. Cùng với trong năm này, số lượng đơn hàng xuất bán ra bên ngoài giảm nên thời gian làm việc của công nhân trong năm giảm. Điều này đã làm cho giá trị nợ phải trả bình quân năm 2019 giảm so với 2018. Nhưng tốc độ giảm của nợ phải trả thấp hơn tốc độ giảm của doanh thu thuần đã làm cho số vòng quay nợ phải trả giảm. Đến năm 2020 giá trị khoản nợ phải trả tiếp tục giảm so với năm 2019 đạt giá trị 26.641.504.314 đồng, tương ứng giảm 5,734%. Trong năm này khoản phải trả giảm chủ yếu là do các khoản phải trả người bán giảm cho thấy Công ty đã hạn chế việc đi chiếm dụng vốn của các tổ chức và cá nhân bên ngoài. Ngoài ra còn do phải trả ngắn hạn khác và các khoản vay nợ tài chính ngắn hạn. Đồng thời khoản nợ phải trả của Công ty không trích lập dự phòng phải trả ngắn hạn ở cả 3 năm 2018 - 2020 là các nghĩa vụ nợ hiện tại không làm giảm sút lợi ích kinh tế. Theo nguyên tắc lập dự phòng thì Công ty chỉ trích lập dự phòng khi: công ty có nghĩa vụ nợ hiện tại (nghĩa vụ pháp lý hoặc nghĩa vụ liên đới) do kết quả từ một sự kiện đã xảy ra; sự giảm sút về những lợi ích kinh tế có thể xảy ra dẫn đến việc yêu cầu phải thanh toán nghĩa vụ nợ; và đưa ra được một ước tính đáng tin cậy về giá trị của nghĩa vụ nợ đó. Đây là điều hoàn toàn hợp lý. Tóm lại, tốc độ luân chuyển nợ phải trả năm 2020 nhanh nhất trong 3 năm. Tuy nhiên, với sự biến động của số vòng quay nợ phải trả của công ty cho thấy công tác quản lý và thanh toán nợ của công ty chưa thật sự tốt. Do đó, công ty cần thường xuyên tổ chức theo dõi công nợ và thời gian thanh toán nợ đảm bảo thời gian thanh toán nợ trên hợp đồng tránh được khoản chi phí do chậm trễ việc thanh toán.

2.3. Đánh giá chung hiệu quả kinh doanh của Công ty

Mặc dù trong 3 năm qua hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty có nhiều bước tiến tốt nhưng cũng không là tốt hoàn toàn, các chỉ tiêu phân tích phản ánh hiệu quả kinh doanh cũng có nhiều biến động thất thường. Từ những phân tích đó phần nào thấy được những kết quả đạt được và những hạn chế còn tồn tại. Với những kết quả đạt được của Công ty nên tiếp tục phát huy, những mặt hạn chế cần có những biện pháp khắc phục. Cần phát huy hơn nữa thế mạnh của mình để tiếp tục đi lên và nâng cao khả năng cạnh tranh để có thể tồn tại trên thị trường.

2.3.1. Ưu điểm

Thứ nhất, sau những khó khăn trong năm 2019 đã giúp cho Công ty rút ra được kinh nghiệm quý báu để đưa ra được chiến lược hợp lý góp phần làm tăng doanh thu trong năm 2020. Do trong năm nay Công ty có nhiều đơn đặt hàng được xuất trước với giá trị cao. Nhìn chung, Công ty đã sử dụng tốt tài sản cũng như vốn chủ sở hữu làm cho các chỉ tiêu kinh tế như ROA, ROE tăng qua các năm.

Thứ hai, trong 3 năm qua Công ty đã tiết kiệm được chi phí bán hàng. Điều này cho thấy Công ty ngày càng có những biện pháp sử dụng chi phí hợp lý hơn, cắt giảm bớt một số chi phí hoạt động không cần thiết. Đây là điều đáng mừng trong công tác tiết kiệm chi phí và cần phát huy trong những năm tiếp theo.

2.3.2. Nhược điểm

Bên cạnh những kết quả đạt được đã kể trên thì hoạt động kinh doanh của Công ty cũng tồn tại những nhược điểm cần được khắc phục.

Lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng qua các năm, cụ thể năm 2020 tăng cao nhất. Theo như em tìm hiểu, LNST của Công ty tăng không phải nhờ vào hoạt động kinh doanh của Công ty mà nhờ vào nguồn thu nhập khác tăng cao do thanh lý hàng tồn kho. Nguồn thu nhập này mang tính chất không bền vững sẽ ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Vì vậy, Công ty cần có những biện pháp dự trữ hàng tồn kho một cách hợp lý.

Doanh thu của Công ty không ổn định, cụ thể tăng mạnh trong năm 2020, năm 2019 giảm so với năm trước. Nguyên nhân là Công ty còn phụ thuộc nhiều vào đơn đặt hàng ở trong khu vực tỉnh và các nước bạn hay xuất bán hàng, chưa tìm kiếm những đơn đặt hàng mới ở các tỉnh và khu vực khác trong nước. Công ty sẽ không phản ứng kịp nếu nhu cầu thị trường ở các nước thay đổi. Đồng thời do Công ty chưa có bộ phận đảm nhiệm công việc tìm kiếm thông tin thiết yếu về khách hàng, thị trường, xu hướng phát triển của thế giới cũng như những thông tin về đối thủ cạnh tranh nên làm cho hiệu quả kinh doanh chưa thực sự ổn định.

Khoản phải thu của Công ty không ổn định, điều này chứng tỏ công tác quản lý khoản phải thu không tốt.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI MINH ĐẠT

3.1. Mục tiêu phương hướng phát triển Công ty

Trên cơ sở định hướng phát triển của công ty, để tồn tại và phát triển trong điều kiện mới Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt đưa ra các mục tiêu để thực hiện trong tương lai như sau:

Một là, dự trữ hàng tồn kho là mục tiêu của nhiều doanh nghiệp nhằm đảm bảo hoạt động sản xuất liên tục, việc dự trữ HTK nhiều đã gây nên tình trạng ứ đọng vốn, gia tăng chi phí lưu kho (chi phí thuê mặt bằng, chi phí đặt hàng, bảo quản, các biện pháp quản lý an toàn, hao hụt,...), dẫn đến tốc độ luân chuyển HTK thấp cho Công ty. Do vậy Công ty cần tổ chức quản lý HTK tốt hơn, tăng cường công tác quản lý nguyên vật liệu nhằm giảm lượng hàng tồn kho, giảm chi phí lưu kho.

Hai là, sự sụt giảm về doanh thu sẽ ảnh hưởng tới lợi nhuận và mục tiêu kinh tế khác làm giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Trong khi đó công tác tiêu thụ sản phẩm được coi là quan trọng hàng đầu vì chỉ khi tiêu thụ được hàng hóa thì Công ty mới có doanh thu và lợi nhuận. Do vậy việc đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm góp phần tăng doanh thu là vấn đề mà DN cần quan tâm trong thời gian tới.

Ba là, trong những năm gần đây khoản phải thu chiếm tỷ trọng không nhỏ trong tổng TSNH. Điều đó cho thấy lượng vốn của DN bị chiếm dụng nhiều cho nên ta cần phải đưa ra các phương hướng quản lý và nâng cao tốc độ luân chuyển khoản phải thu ngắn hạn.

3.2. Một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty

3.2.1. Giải pháp 1: Tăng cường công tác quản lý nguyên vật liệu nhằm giảm lượng hàng tồn kho, giảm thiểu chi phí lưu kho

3.2.1.1. Lý do thực hiện

Như đã phân tích trong chương 2, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn là chưa tốt, trong đó hàng tồn kho của các năm chưa ổn định, còn tồn đọng khá nhiều. Cụ thể, trong năm 2020 tình hình DN sử dụng hàng tồn kho với các thông tin như sau:

+ Mức tồn kho cần dùng trong năm 2020 của gỗ xẻ keo là 45.507,22 m³, lượng đặt mua là 6.501,03 m³

+ Chi phí mỗi lần đặt hàng (gồm: chi phí quản lý giao dịch, vận chuyển, thủ tục giấy tờ...) là 2.100.000 đồng và phí lưu kho là 7.500 đồng $1m^3/năm$.

+ Số lần đặt hàng trong năm là 7 lần

+ Chi phí đặt hàng: 14.700.000 đồng

+ Chi phí lưu kho hàng năm: 24.378.863 đồng

= >> Tổng chi phí = 14.700.000 + 24.378.863 = 39.078.863 đồng

3.2.1.2. Nội dung thực hiện

Trong khâu thu mua Công ty cần theo dõi nắm bắt tình hình thị trường, khả năng cung ứng của nhà cung cấp, tính ổn định của nguồn hàng. Đồng thời cần quản lý chặt tiến độ thu mua, chủng loại cũng như chi phí thu mua cung ứng phù hợp với chế độ của doanh nghiệp. ... Đồng thời, cần chú ý công tác quản lý kho từ thiết kế kho đúng tiêu chuẩn bảo quản, hướng dẫn cụ thể cho công nhân tránh tình trạng bị mất phẩm chất, gây hao hụt cho từng loại nguyên vật liệu.

Để tránh thất thoát, hao hụt, cần thiết lập hệ thống sổ sách bài bản trong việc thống kê, ghi chép khối lượng từng loại nguyên vật liệu nhập, xuất kho cũng như cần phải thường xuyên kiểm tra chất lượng NVL trước khi nhập kho. Cần thường xuyên kiểm tra đột xuất nhằm đảm bảo khối lượng hàng lưu kho thể hiện trên sổ sách khớp với khối lượng hàng thực tế tồn trong kho. Điều này còn giúp phát hiện những trường hợp bảo quản không đạt chuẩn, hàng hóa có nguy cơ hoặc đã mất phẩm chất, hư hỏng.

Trong khâu dự trữ Công ty nên đảm bảo việc bảo quản của kho chứa, cần xác định được mức dự trữ tối đa và tối thiểu với từng loại hàng hóa. Khi hàng tồn kho vượt quá mức tối đa tối thiểu thì phải có cảnh báo kịp thời để điều chỉnh hợp lý tránh được tình trạng hàng hóa bị ngưng đọng hoặc thiếu hụt quá nhiều.

Hiện nay, việc đặt hàng và dự trữ nguyên liệu của Công ty chủ yếu dựa vào kinh nghiệm ở những lần đặt hàng trước mà chưa sử dụng mô hình thích hợp nào. Vì vậy, để có thể quản lý tốt, tránh tình trạng ứ đọng vốn cũng như giảm chi phí lưu kho thì Công ty có thể áp dụng mô hình sản lượng kinh tế cơ bản (EOQ) – một trong những mô hình kiểm soát HTK phổ biến và lâu đời nhất.

Mô hình lượng đặt hàng kinh tế EOQ (Economics Order Quantity Model) là một mô hình quản lý hàng tồn kho mang tính chất định lượng được sử dụng để xác định mức tồn kho tối ưu cho doanh nghiệp, trên cơ sở 02 loại chi phí: Một là: chi phí đặt mua hàng (chi phí mua hàng), hai là: chi phí tồn trữ hàng tồn kho (chi phí dự trữ).

Hai loại chi phí trên có mối tương quan tỷ lệ nghịch với nhau. Nếu số lượng nguyên vật liệu hay hàng hóa tăng lên cho mỗi lần đặt hàng thì chi phí đặt hàng sẽ giảm xuống nhưng chi phí tồn trữ sẽ tăng lên. Mục tiêu của mô hình quản trị hàng tồn kho EOQ sẽ lựa chọn mức tồn kho sao cho ở mức đó tổng hai loại chi phí này là thấp nhất, nó dựa trên cơ sở ước lượng mức sử dụng chi phí đặt hàng ($C_{đh}$) và chi phí duy trì tồn kho (C_{tt}).

Các giả thiết để áp dụng mô hình EOQ:

- + Nhu cầu sử dụng nguyên vật liệu hàng năm (D) được xác định và ở mức đều.
- + Số lượng của 1 đơn hàng được vận chuyển trong 1 chuyến.
- + Chi phí đặt một đơn hàng là bằng nhau bất kể qui mô lô hàng.
- + Chi phí tồn kho là tuyến tính theo số lượng hàng tồn kho.
- + Toàn bộ khối lượng hàng hóa của đơn hàng giao cùng thời điểm.
- + Thời gian kể từ khi đặt hàng cho đến khi nhận hàng được xác định.

Như vậy, công thức xác định mức đặt hàng hiệu quả theo mô hình EOQ:

$$\begin{aligned} TC &= C_{đh} + C_{tt} \\ &= \frac{D \times S}{Q} + \frac{Q}{2} \times H \Rightarrow \text{Min} \end{aligned}$$

Trong đó: D : Nhu cầu vật tư trong năm

Q : Số lượng hàng của 1 đơn hàng

S : Chi phí cho một lần đặt hàng

H : Chi phí tồn trữ bình quân tính cho 1 đơn vị hàng trong 1 năm

Trong mô hình cần giải quyết 2 vấn đề cơ bản:

➤ *Lượng hàng cần mua tối ưu Q^* :*

Lượng hàng Q^* tối ưu là lượng hàng đặt sao cho tổng chi phí của hàng tồn kho là nhỏ nhất.

$$TC = C_{đh} + C_{tt} \text{ (min)}$$

Mục tiêu là tổng chi phí sẽ là nhỏ nhất, chi phí đặt hàng sẽ giảm nếu sản lượng một đơn hàng tăng và ngược lại chi phí tồn trữ tăng khi sản lượng một đơn hàng tăng. Với sản lượng Q^* sẽ cho chúng ta tổng chi phí tồn kho thấp nhất, do đó có thể rút ra kết luận sản lượng Q^* nào cho trong điều kiện $C_{đh} = C_{tt}$ thì tổng chi phí về tồn kho thấp nhất.

Do đó ta có: $C_{dh} = C_{tt}$

$$\Leftrightarrow \frac{D}{S} \times S = \frac{Q^*}{2} \times H$$

Suy ra, mức đặt hàng hiệu quả là $Q^* = \sqrt{\frac{2xDxS}{H}}$ là mức đặt hàng tại đó chi phí đặt hàng bằng chi phí hàng tồn kho.

➤ *Xác định điểm đặt hàng lại (ROP)*

Chúng ta giả định là khi nào lượng nguyên liệu nhập kỳ trước hết mới nhập kho lượng hàng mới. Tuy nhiên trên thực tế, không có doanh nghiệp nào để ý đến khi hết nguyên liệu mới đặt hàng. Song nếu đặt hàng quá sớm sẽ làm tăng lượng nguyên liệu tồn kho, do đó cần phải xác định thời điểm đặt hàng lại. Thời điểm đặt hàng mới (ROP) được gọi là điểm đặt hàng lại và nó được xác định bằng số nguyên liệu sử dụng mỗi ngày nhân với độ dài của thời gian giao hàng.

Công thức: $ROP = d \times L$

Trong đó: ROP : Điểm đặt hàng lại

D : Nhu cầu vật tư cần dùng trong hàng ngày (= D/ Số ngày làm việc trong năm)

L : Thời gian chờ nhận hàng

Như tình hình năm 2019 ở trên, nếu công ty áp dụng mô hình EOQ thì:

Số lượng đặt hàng tối ưu là:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2xDxS}{H}} = \sqrt{\frac{2 \times 2.100.000 \times 45.507,22}{7.500}} = 5.048,17 \text{ (m}^3\text{)}$$

Số lần đặt hàng tối ưu trong năm là:

$$n = \frac{D}{Q^*} = \frac{45.507,22}{5.048,17} \approx 9 \text{ (Lần)}$$

Chi phí đặt hàng trong năm là:

$$C_{dh} = n \times S = 9 \times 2.100.000 = 18.900.000 \text{ (đồng)}$$

Chi phí lưu kho hàng năm là:

$$V_{C_{dh}} = \frac{Q^*}{2} \times H = \frac{5.048,17}{2} \times 7.500 = 18.930.638 \text{ (đồng)}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Vì vậy, tổng chi phí tồn kho của NVL} &= C_{\text{đh}} + C_{\text{tt}} \\
 &= 18.900.000 + 18.930.638 \\
 &= 37.830.638 \text{ (đồng)}
 \end{aligned}$$

Qua tính toán trên, Công ty nên mua 5.048,17 gô xê keo cho mỗi lần đặt hàng. Như vậy, Công ty sẽ tiết kiệm được 1 số tiền là: $39.078.863 - 37.830.638 = 1.248.225$ đồng mỗi năm. Ngoài ra, sau khi đặt hàng, Công ty thường mất 10 ngày mới nhận được hàng, giả sử số ngày làm việc trong năm (N) là 315 ngày do đó Công ty thường đặt hàng sớm hơn trước khi tồn kho cạn sạch. Do đó, cần tiến hành đặt lại khi lượng gô xê keo trong kho chỉ còn:

$$\text{Điểm đặt hàng (ROP)} = d \times L = \frac{45.507,22}{315} \times 10 = 1444,67 \text{ (m}^3\text{)}$$

Kết quả này giúp chi phí đặt hàng và chi phí tồn trữ sẽ thấp nhất.

3.2.1.3. Kết quả dự kiến đạt được

Công ty có thể tính toán đo lường được lượng nguyên vật liệu dự trữ cần thiết để tránh tình trạng ứ đọng quá mức dẫn đến sản xuất không kịp cũng như thiếu hụt hàng trong quá trình sản xuất. Tránh tình trạng thất thoát hay tăng chi phí lưu kho khi dự trữ. Đây nhanh hơn nữa tốc độ luân chuyển HTK để góp phần thúc đẩy nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản nói riêng và đạt hiệu quả cao cho Công ty nói chung.

Tuy nhiên, để thực hiện được giải pháp này Công ty phải liên kết với nhà cung cấp một cách chặt chẽ và việc phân công công việc phải rõ ràng.

3.2.2. **Giải pháp 2: Đẩy mạnh công tác tiêu thụ góp phần tăng doanh thu**

3.2.2.1. Lý do thực hiện

Như đã phân tích cụ thể ở chương 2 về thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty, có thể thấy rằng doanh thu ảnh hưởng rất lớn đến các chỉ tiêu kinh tế trong năm. Mặc dù trong năm 2020 doanh thu có tăng tuy nhiên để tránh bị lâu dài cần có phương hướng cụ thể để doanh thu được tăng ổn định. Sự sụt giảm về doanh thu sẽ ảnh hưởng tới lợi nhuận và mục tiêu kinh tế khác làm giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Trong khi đó công tác tiêu thụ sản phẩm được coi là quan trọng hàng đầu vì chỉ khi tiêu thụ được hàng hóa thì Công ty mới có doanh thu và lợi nhuận.

Do vậy việc đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm góp phần tăng doanh thu là vấn đề mà DN cần quan tâm trong thời gian tới.

3.2.2.2. Nội dung thực hiện

Thứ nhất: Sử dụng chính sách quảng cáo.

Trong nền kinh tế thị trường với sự phát triển mạnh mẽ của các loại hàng hóa thì quảng cáo là rất cần để Công ty khẳng định chất lượng sản phẩm của mình.

Thực tế việc quảng cáo đối với Công ty là chưa được quan tâm đúng mực. Công ty chỉ tiến hành quảng cáo thông qua các trang web và một số trang báo. Do nguồn kinh phí còn hạn hẹp và Công ty chưa đề cao tầm quan trọng của quảng cáo. Để góp phần đẩy mạnh tiêu thụ Công ty cần đầu tư thích đáng cho công tác quảng cáo DN có thể giới thiệu sản phẩm hơn nữa thông qua phương tiện thông tin đại chúng như đài, vô tuyến...và có thể treo áp phích quảng cáo như trên cổng làng, nhà văn hóa xã, nơi công cộng.... Các hình thức này không đòi hỏi chi phí lớn vừa thực hiện được mục đích quảng cáo. Về nội dung quảng cáo phải thống nhất với phương châm “cung cấp hàng với chất lượng cao, giá cả hợp lý”, cần nhấn mạnh đến chất lượng mẫu mã sản phẩm.

Tuy nhiên quảng cáo cũng có tính hai mặt của nó, Công ty cần quảng cáo một cách trung thực, cung cấp đầy đủ những thông tin cần thiết về sản phẩm chứ không nên nói quá mức. Như vậy sẽ gây dựng được lòng tin, uy tín đối với khách hàng nhằm tăng sản lượng tiêu thụ.

Thứ hai: Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường.

Trong nền kinh tế hiện nay điều cơ bản nhất quyết định sự thành công của một doanh nghiệp là sự chấp nhận của khách hàng về hàng hóa hoặc sự hài lòng của người sử dụng dịch vụ do doanh nghiệp đó cung cấp. Để có thể biết được điều này Công ty nên tổ chức thực hiện công tác nghiên cứu thị trường, đặc biệt là thị trường nội địa. Bởi lẽ thị trường nội địa đang là một thị trường hết sức tiềm năng cho sự phát triển các mặt hàng của Công ty vì ngày càng nhiều các khu nghỉ dưỡng, các nhà hàng, khách sạn ngày càng mọc lên và phát triển nhanh chóng ở nước ta. Vì thế nhu cầu về các sản phẩm như bàn ghế, tủ, giường.... ngày càng được gia tăng.

Công tác nghiên cứu thị trường sẽ giúp cho Công ty thích nghi và thỏa mãn nhu cầu thị trường. Đây là công việc hết sức phức tạp, khó khăn, có tính chất tổng hợp đòi hỏi người nghiên cứu phải am hiểu về tình hình thị trường. Nếu công tác nghiên cứu

thị trường được làm tốt nó sẽ cung cấp đầy đủ thông tin chính xác để giúp Công ty đưa ra các chiến lược phù hợp và mang lại hiệu quả cao. Ngược lại, nếu thu thập thông tin không chính xác thì quyết định đưa ra sẽ không sát với thực tế gây lãng phí nguồn lực của doanh nghiệp. Để thực hiện nhiệm vụ trên thì trước tiên phải thành lập đội chuyên trách giúp Ban lãnh đạo Công ty có thể xây dựng kế hoạch tiêu thụ hàng hóa và xây dựng chiến lược trong dài hạn.

Xác định nguồn thông tin mục tiêu, xây dựng hệ thống thu thập thông tin đầy đủ về thị trường như các mặt:

+ Môi trường chính sách ưu đãi dành cho các địa phương và tập quán tiêu dùng ở các vùng miền.

+ Có đội ngũ cán bộ giỏi làm công tác phân tích thị trường. Qua đó, các nhân viên thu thập thông tin đánh giá nhu cầu sản phẩm và thị hiếu từng khu vực.

Công ty nên tham gia hội chợ triển lãm chuyên ngành. Qua đây tiếp xúc với khách hàng tiềm năng và nhu cầu khách hàng. Đồng thời đây là cơ hội để khách hàng hiểu biết hơn nữa về sản phẩm của Công ty từ đó gợi mở nhu cầu, biến nhu cầu thành sức mua thực tế. Như đã phân tích ở phần trước doanh thu tiêu thụ của Công ty giảm vào năm 2019 mà nguyên nhân chủ yếu là do những thay đổi trong quan điểm tiêu dùng của khách hàng. Vì vậy cần nghiên cứu và mở rộng thị trường không chỉ nước ngoài mà cả thị trường nội địa. Để một khi thị trường nước ngoài biến động theo chiều hướng xấu thì Công ty vẫn còn có thị trường mục tiêu là khách hàng trong nước, hạn chế sự sụt giảm bất thường của doanh thu.

3.2.2.3. *Kết quả dự kiến đạt được*

Khi thực hiện giải pháp này, Công ty có thể kiểm soát được những biến động về nhu cầu khách hàng, giúp doanh thu của Công ty ổn định qua các năm và ít biến động.

3.2.3. **Giải pháp 3: Phương hướng quản lý và nâng cao tốc độ luân chuyển các khoản phải thu ngắn hạn.**

3.2.3.1. *Lý do thực hiện*

Trong các khoản phải thu ngắn hạn thì khoản mục phải thu khách hàng chiếm tỷ lớn. Đây là khoản mục mà DN có thể chủ động điều chỉnh được thông qua công tác quản lý, thu hồi nợ và chính sách bán hàng của mình. Do đó, để nâng cao tốc độ luân chuyển các khoản phải thu ngắn hạn của Công ty, Công ty cần tập trung vào việc nâng cao tốc độ luân chuyển khoản phải thu khách hàng.

3.2.3.2. Nội dung thực hiện

Để thu hút khách hàng và giúp cho DN không bị thiệt hại trong việc bán chịu cũng như không để thời gian bị chiếm dụng vốn quá lâu, DN cần phải xem xét rủi ro do bán chịu đem lại cùng với khả năng sinh lời của đồng vốn, đồng thời xem xét lại các chính sách tín dụng của DN và công tác quản lý, thu hồi nợ của mình có hợp lý hay không.

Bán chịu là việc không tránh khỏi để thu hút khách hàng. Do đó, khi áp dụng chính sách bán chịu thì DN cần phải tổ chức công tác quản lý, thu hồi nợ, tiến hành phân loại khách hàng để có chính sách theo dõi tình hình nợ phải thu của khách hàng một cách chặt chẽ, liên tục, có hiệu quả và phù hợp với từng khách hàng.

Đối với chính sách thu hồi nợ thì DN cũng cần thực hiện việc thu hồi với các hóa đơn hay các khoản nợ đến hạn. Biến số cơ bản của chính sách này là giá trị kỳ vọng của thủ tục thu hồi nợ. Đó là sự cân nhắc giữa chi phí thực hiện thu nợ với việc giảm tỷ lệ mất mát và rút ngắn thời hạn thu tiền. Thủ tục thu nợ bao gồm một trình tự hợp lý các giải pháp mà sử dụng cho các hóa đơn quá hạn. Các biện pháp có thể sử dụng như: gửi thư yêu cầu, gọi điện nhắc nhở, đưa nhân viên đến thu nợ,...Dưới đây là một số biện pháp cụ thể:

Bảng 3.1. Phương hướng công tác quản lý khoản phải thu khách hàng.

Thời gian quá hạn	Giải pháp
10 ngày	Gọi điện nhắc nhở các hóa đơn đến hạn thanh toán và yêu cầu trả lời.
30 ngày	Gửi thư hoặc Fax kèm theo thông tin hóa đơn thúc gọi thu tiền.
60 ngày	Cho người đến thăm và thúc giục việc trả nợ.
120 ngày	Cho người đến thăm thường xuyên và khẳng định cuối cùng về việc hủy tín dụng.
150 ngày	Nhờ cơ quan Nhà nước can thiệp.
Trên 1 năm	Chuyển vào nợ khó đòi, nếu giá trị lớn thì nhờ pháp luật can thiệp

Ngoài ra, DN cần có những chính sách khuyến khích để thúc đẩy khả năng thanh toán đúng hạn của khách hàng thông qua: chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng thanh toán trước ngày đến hạn, sử dụng chính sách chiết khấu thương mại

nếu khách hàng mua với số lượng lớn, chính sách chiết khấu gia tăng theo giá trị mua hàng cho các đại lý và hình thức hoa hồng cho các đối tượng là các cơ sở mộc, chủ đầu tư các công trình, các khách sạn, các khu nghỉ dưỡng hoặc không chấp nhận bán chịu cho khách hàng bán lẻ. Việc thiết kế sử dụng chiết khấu thương mại nhằm giảm giá niêm yết cho khách hàng mua với khối lượng lớn theo thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế. Vì thế cần ghi rõ thời gian thanh toán, hình thức thanh toán và mức phạt thanh toán chậm so với quy định trong hợp đồng khi ký hợp đồng kinh tế với khách hàng của DN. Khoản chiết khấu thương mại thường phát sinh trong những trường hợp sau đây:

Một là, chiết khấu thương mại theo từng lần mua: Tức là được bớt giá tại thời điểm mua nếu đủ điều kiện để hưởng chiết khấu thương mại, giá ghi trên hóa đơn là giá đã giảm, đã chiết khấu.

Ta có thể giả sử, DN có tổ chức ưu đãi như sau: khi khách hàng mua 50 bộ bàn ghế (gồm trong nhà và ngoài trời), trị giá 20.000.000 đồng/bộ (giá chưa thuế), chiết khấu thương mại ngay 5%.

Trong thời gian đó, công ty A mua 50 bộ bàn ghế, theo hợp đồng thì được hưởng chiết khấu thương mại ngay 5 % (là $50 * 20.000.000 * 5\% = 50.000.000$ đồng). Hay giá bán chưa thuế là: $50 * 20.000.000 - 50.000.000 = 950.000.000$ đồng, thuế suất GTGT là: $950.000.000 * 10\% = 95.000.000$ đồng => Tổng cộng tiền thanh toán là 1.045.000.000 đồng.

Hai là, chiết khấu thương mại sau nhiều lần mua: Tức là trường hợp mua với số lượng lớn trên nhiều lần mua đủ điều kiện hưởng chiết khấu thương mại thì sẽ được hưởng hồi khấu trên số hàng hoá đã mua ở những lần mua trước. Số tiền chiết khấu của hàng hoá đã bán được tính điều chỉnh trên hoá đơn bán hàng hoá, dịch vụ của lần mua cuối cùng hoặc kỳ tiếp sau.

Cũng giả sử DN ký kết hợp đồng với công ty A mua 50 bộ bàn ghế, giá 20.000.000 đồng/bộ (giá chưa thuế), chiết khấu thương mại 5%.

+ Lần mua đầu tiên: Công ty A mua 15 bộ (Vì lần mua này chưa đủ số lượng nên chưa được chiết khấu, vẫn xuất hoá đơn với giá $15 * 20.000.000 = 300.000.000$ đồng).

+ Lần mua thứ 2: Công ty A mua 25 bộ (Lần này cũng chưa đủ số lượng nên chưa được chiết khấu, vẫn xuất hoá đơn với giá $25 * 20.000.000 = 500.000.000$ đồng).

+ Lần mua thứ 3: Công ty A mua 10 bộ (Lần này đã đủ 50 bộ như hợp đồng, như vậy là được chiết khấu thương mại 5 %).

Như vậy, khi viết hoá đơn lần cuối cùng này sẽ trừ phần chiết khấu thương mại 5% của toàn bộ hợp đồng = Tổng số tiền chiết khấu là: $50 * 20.000.000 * 5\% = 50.000.000$ đồng. Hay giá bán chưa thuế là: $10 * 20.000.000 - 50.000.000 = 150.000.000$ đồng, thuế suất GTGT là 15.000.000 đồng (= $150.000.000 * 10\%$)
=> Tổng cộng tiền thanh toán là 165.000.000 đồng.

Bên cạnh đó, được sự tham mưu của cô chú Phòng Kế toán DN, có bảng tỷ lệ chiết khấu thanh toán nhằm khuyến khích khách hàng thanh toán trước hạn, như sau:

Bảng 3.2: Tỷ lệ chiết khấu thanh toán

Nhóm	Thời gian	Tỷ lệ chiết khấu (%)
1	Thanh toán ngay	1,5%
2	Thanh toán từ 1 – 15 ngày	1%
3	Thanh toán từ 15 – 30 ngày	0,5%
4	Thanh toán trên 30 ngày	Không có chiết khấu

3.2.3.3. Kết quả dự kiến đạt được

Giải pháp này thúc đẩy hoạt động kinh doanh, giúp giảm tỷ trọng khoản phải thu trong tài sản ngắn hạn nói riêng và trong tổng tài sản nói chung. Giúp giải phóng vốn nhanh phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Đồng thời, việc thu hồi khoản phải thu giúp Công ty có nguồn tài chính trang trải các khoản nợ phải trả.

KẾT LUẬN CHUNG

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, mỗi doanh nghiệp phải tự quyết định con đường phát triển cho mình, phải làm thế nào để hoạt động kinh doanh có hiệu quả hay nói cách khác là có lợi nhuận. Để có lợi nhuận thì phải đảm bảo nguyên tắc doanh thu phải lớn hơn chi phí bỏ ra. Vì vậy, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh là điều kiện kinh tế cần thiết và quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Đây không phải là vấn đề mới nhưng nó luôn là điều trăn trở của các doanh nghiệp. Phân tích hiệu quả kinh doanh giúp cho nhà quản lý nắm bắt được tình hình thực trạng của doanh nghiệp, thấy được điểm mạnh để phát huy, điểm yếu để khắc phục và tìm ra biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Trong quá trình thực tập tại Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt với những kiến thức đã học, sự giúp đỡ tận tình của các anh chị, cô chú phòng kế toán và các phòng ban ở Công ty, cùng các thầy cô giáo ở trường em đã thu thập được những kinh nghiệm hết sức quý báu. Với khả năng của mình, em đã chọn đề tài “Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt” để làm khóa luận tốt nghiệp cho mình. Kết hợp với kiến thức đã được trang bị ở trường và thực tế, với việc nhận thấy được những ưu, nhược điểm của hoạt động kinh doanh của Công ty. Qua đó, đưa ra những phương hướng nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên trình độ lý luận và thực tiễn còn hạn hẹp, nắm bắt một lúc nhiều vấn đề là công việc khó khăn đối với em nên đề tài này không tránh khỏi thiếu sót. Kính mong nhận được những ý kiến đóng góp từ ban lãnh đạo Công ty, các anh chị phòng kế toán cùng thầy cô hướng dẫn để đề tài được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn ban lãnh đạo Công ty, các anh chị phòng kế toán đã tạo điều kiện cho em trong quá trình thực tập. Đặc biệt, em xin cảm ơn giảng viên hướng dẫn Th.S. Phạm Nguyễn Đình Tuấn đã tận tình giúp đỡ để em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp của mình.

Bình Định, ngày tháng năm 2021

Sinh viên thực hiện

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Công (2017), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Đại Học Kinh Tế Quốc Dân.
2. Đỗ Huyền Trang (2018), *Giáo trình phân tích kinh doanh*, Nhà xuất bản Lao Động- Xã Hội.
3. Đỗ Huyền Trang (chủ biên) – Lê Mộng Huyền (biên soạn) (6/2016), *Tài liệu giảng dạy phân tích báo cáo tài chính*, Trường Đại học Quy Nhơn.
4. Trần Thị Cẩm Thanh (2014), *Giáo trình tổ chức hạch toán kế toán*, Nhà xuất bản tài chính Hà Nội.
5. Tài liệu sổ sách của Tài vụ - Kế toán Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Minh Đạt.
6. Nguyễn Ngọc Quang (2011), *Giáo trình phân tích kinh doanh*, Nhà xuất bản Lao Động- Xã Hội.

PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Bảng cân đối kế toán của Công ty năm 2018.....	1
Phụ lục 2: Bảng cân đối kế toán của Công ty năm 2019.....	8
Phụ lục 3: Bảng cân đối kế toán của Công ty năm 2020.....	15
Phụ lục 4: Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty năm 2018	22
Phụ lục 5: Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty năm 2019	24
Phụ lục 6: Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty năm 2020	26

**CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT
THƯƠNG MẠI MINH ĐẠT**

Mẫu số B01-DN
(Ban hành kèm theo Thông tư 200/2014/TT-
BTC ngày 12/12/2014 của BTC)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31/12/2018

(ĐVT: Đồng)

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	100		35.213.674.105	33.741.619.751
I. Tiền và các khoản tương đương tiền (110 = 111 + 112)	110		953.523.087	417.768.745
1. Tiền	111		235.485.980	75.941.095
2. Các khoản tương đương tiền	112		718.037.107	341.827.650
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120 = 121 + 122 + 123)	120		0	0
1. Chứng khoán kinh doanh	121		0	0
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)	122		0	0
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		0	0
III. Các khoản phải thu ngắn hạn (131 + 132 + 133 + 134 + 135 + 136 + 137 + 139)	130		3.384.235.420	3.685.924.051
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		2.237.448.591	2.670.636.619
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		1.145.728.812	1.014.287.432

3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		0	0
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		0	0
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		0	0
6. Phải thu ngắn hạn khác	136		1.058.017	0
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137		0	0
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		0	0
IV. Hàng tồn kho (140 = 141 + 149)	140		28.736.128.612	27.300.464.799
1. Hàng tồn kho	141		28.736.128.612	27.300.464.799
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		0	0
V. Tài sản ngắn hạn khác (150 = 151 + 152 + 153 + 154 + 155)	150		2.139.786.986	1.337.462.156
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		0	0
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		2.076.902.774	1.279.952.790
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		62.884.212	57.509.366
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154		0	0
5. Tài sản ngắn hạn khác	155		0	0
B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260)	200		5.023.440.216	4.819.056.497
I. Các khoản phải thu dài hạn (210 = 211 + 212 + 213 + 214 + 215 + 216 + 219)	210		0	0
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		0	0

2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		0	0
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213		0	0
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214		0	0
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215		0	0
6. Phải thu dài hạn khác	216		0	0
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		0	0
II. Tài sản cố định (220 = 221 + 224 + 227)	220		3.719.386.576	3.857.275.953
1. Tài sản cố định hữu hình (221 = 222 + 223)	221		3.719.386.576	3.857.275.953
- Nguyên giá	222		13.939.472.416	13.427.972.416
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(10.220.085.840)	(9.570.696.463)
2. Tài sản cố định thuê tài chính (224 = 225 + 226)	224		0	0
- Nguyên giá	225		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226		0	0
3. Tài sản cố định vô hình (227 = 228 + 229)	227		0	0
- Nguyên giá	228		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229		0	0
III. Bất động sản đầu tư (230 = 231 + 232)	230		0	0
- Nguyên giá	231		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	232		0	0
IV. Tài sản dở dang dài hạn (240 = 241 + 242)	240		714.265.252	514.028.397
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241		0	0
2. Chi phí xây dựng cơ bản	242		714.265.252	514.028.397

dở dang				
V. Đầu tư tài chính dài hạn (250 = 251 + 252 + 253 + 254 + 255)	250		0	0
1. Đầu tư vào Công ty con	251		0	0
2. Đầu tư vào Công ty liên doanh, liên kết	252		0	0
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253		0	0
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*)	254		0	0
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		0	0
VI. Tài sản dài hạn khác (260 = 261 + 262 + 263 + 268)	260		589.788.388	447.752.147
1. Chi phí trả trước dài hạn	261		589.788.388	447.752.147
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		0	0
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263		0	0
4. Tài sản dài hạn khác	268		0	0
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	270		40.237.114.321	38.560.676.248
C - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)	300		29.284.561.144	27.366.623.685
I. Nợ ngắn hạn (310 = 311 + 312 + ... + 322 + 323 + 324)	310		29.284.561.144	27.366.623.685
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311		2.311.350.529	2.924.957.172
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		1.847.967.296	613.441.447
3. Thuế và các khoản phải	313		0	0

nộp Nhà nước				
4. Phải trả người lao động	314		1.179.684.307	707.119.007
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315		0	0
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		0	0
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317		0	0
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318		0	0
9. Phải trả ngắn hạn khác	319		0	0
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320		23.944.659.012	23.118.206.059
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		0	0
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		900.000	2.900.000
13. Quỹ bình ổn giá	323		0	0
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		0	0
II. Nợ dài hạn (330 = 331 + 332 + ... + 330 + 342 + 343)			0	0
1. Phải trả người bán dài hạn	331		0	0
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332		0	0
3. Chi phí phải trả dài hạn	333		0	0
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334		0	0
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335		0	0
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		0	0
7. Phải trả dài hạn khác	337		0	0
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338		0	0

9. Trái phiếu chuyển đổi	339		0	0
10. Cổ phiếu ưu đãi	340		0	0
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		0	0
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		0	0
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343		0	0
D - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)	400		10.952.553.177	11.194.052.563
I. Vốn chủ sở hữu (410 = 411 + 412 + ... + 420 + 421 + 422)	410		10.952.553.177	11.194.052.563
1. Vốn góp của chủ sở hữu (411 = 411a + 411b)	411		10.281.540.086	10.281.540.086
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		0	0
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		0	0
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		0	0
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413		0	0
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414		0	0
5. Cổ phiếu quỹ (*)	415		0	0
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416		0	0
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		0	0
8. Quỹ đầu tư phát triển	418		0	0
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		0	0
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		0	0
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối (421 =	421		671.013.091	912.512.477

421a + 421b)				
- LNST chưa phân phối lũy kể đến cuối kỳ trước	421a		0	0
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		671.013.091	912.512.477
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422		0	0
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác (430 = 431 + 432)	430		0	0
1. Nguồn kinh phí	431		0	0
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	432		0	0
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	440		40.237.114.321	38.560.676.248

**CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ
THƯƠNG MẠI MINH ĐẠT**

Mẫu số B01-DN
(Ban hành kèm theo Thông tư 200/2014/TT-
BTC ngày 12/12/2014 của BTC)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31/12/2019

(ĐVT: Đồng)

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	100		33.908.198.102	35.213.674.105
I. Tiền và các khoản tương đương tiền (110 = 111 + 112)	110		1.559.717.972	953.523.087
1. Tiền	111		917.610.956	235.485.980
2. Các khoản tương đương tiền	112		642.107.016	718.037.107
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120 = 121 + 122 + 123)	120		0	0
1. Chứng khoán kinh doanh	121		0	0
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)	122		0	0
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		0	0
III. Các khoản phải thu ngắn hạn (131 + 132 + 133 + 134 + 135 + 136 + 137 + 139)	130		1.643.583.706	3.384.235.420
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		1.395.207.094	2.237.448.591
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		248.376.612	1.145.728.812

3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		0	0
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		0	0
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		0	0
6. Phải thu ngắn hạn khác	136		0	1.058.017
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137		0	0
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		0	0
IV. Hàng tồn kho (140 = 141 + 149)	140		30.658.393.523	28.736.128.612
1. Hàng tồn kho	141		30.658.393.523	28.736.128.612
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		0	0
V. Tài sản ngắn hạn khác (150 = 151 + 152 + 153 + 154 + 155)	150		46.502.901	2.139.786.986
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		0	0
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		0	2.076.902.774
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		46.502.901	62.884.212
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154		0	0
5. Tài sản ngắn hạn khác	155		0	0
B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260)	200		4.349.581.771	5.023.440.216
I. Các khoản phải thu dài hạn (210 = 211 + 212 + 213 + 214 + 215 + 216 + 219)	210		0	0
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		0	0

2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		0	0
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213		0	0
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214		0	0
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215		0	0
6. Phải thu dài hạn khác	216		0	0
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		0	0
II. Tài sản cố định (220 = 221 + 224 + 227)	220		2.463.718.934	3.719.386.576
1. Tài sản cố định hữu hình (221 = 222 + 223)	221		2.463.718.934	3.719.386.576
- Nguyên giá	222		12.782.163.556	13.939.472.416
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(10.318.444.622)	(10.220.085.840)
2. Tài sản cố định thuê tài chính (224 = 225 + 226)	224		0	0
- Nguyên giá	225		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226		0	0
3. Tài sản cố định vô hình (227 = 228 + 229)	227		0	0
- Nguyên giá	228		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229		0	0
III. Bất động sản đầu tư (230 = 231 + 232)	230		0	0
- Nguyên giá	231		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	232		0	0
IV. Tài sản dở dang dài hạn (240 = 241 + 242)	240		0	714.265.252
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241		0	0
2. Chi phí xây dựng cơ bản	242		0	714.265.252

dở dang				
V. Đầu tư tài chính dài hạn (250 = 251 + 252 + 253 + 254 + 255)	250		0	0
1. Đầu tư vào Công ty con	251		0	0
2. Đầu tư vào Công ty liên doanh, liên kết	252		0	0
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253		0	0
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*)	254		0	0
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		0	0
VI. Tài sản dài hạn khác (260 = 261 + 262 + 263 + 268)	260		1.885.862.837	589.788.388
1. Chi phí trả trước dài hạn	261		1.885.862.837	589.788.388
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		0	0
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263		0	0
4. Tài sản dài hạn khác	268		0	0
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	270		38.257.779.873	40.237.114.321
C - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)	300		27.239.701.453	29.284.561.144
I. Nợ ngắn hạn (310 = 311 + 312 + ... + 322 + 323 + 324)	310		27.239.701.453	29.284.561.144
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311		3.013.446.459	2.311.350.529
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		2.550.012.339	1.847.967.296
3. Thuế và các khoản phải	313		46.099.165	0

nộp Nhà nước				
4. Phải trả người lao động	314		541.540.775	1.179.684.307
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315		0	0
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		0	0
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317		0	0
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318		0	0
9. Phải trả ngắn hạn khác	319		2.439.821.430	0
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320		18.647.881.285	23.944.659.012
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		0	0
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		900.000	900.000
13. Quỹ bình ổn giá	323		0	0
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		0	0
II. Nợ dài hạn (330 = 331 + 332 + ... + 342 + 343)	330		0	0
1. Phải trả người bán dài hạn	331		0	0
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332		0	0
3. Chi phí phải trả dài hạn	333		0	0
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334		0	0
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335		0	0
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		0	0
7. Phải trả dài hạn khác	337		0	0
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338		0	0
9. Trái phiếu chuyển đổi	339		0	0

10. Cổ phiếu ưu đãi	340		0	0
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		0	0
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		0	0
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343		0	0
D - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)	400		11.018.078.420	10.952.553.177
I. Vốn chủ sở hữu (410 = 411 + 412 + ... + 420 + 421 + 422)	410		11.018.078.420	10.952.553.177
1. Vốn góp của chủ sở hữu (411 = 411a + 411b)	411		10.281.540.086	10.281.540.086
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		0	0
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		0	0
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		0	0
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413		0	0
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414		0	0
5. Cổ phiếu quỹ (*)	415		0	0
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416		0	0
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		0	0
8. Quỹ đầu tư phát triển	418		0	0
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		0	0
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		0	0
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối (421 =	421		736.538.334	671.013.091

421a + 421b)				
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		671.013.091	612.512.477
- LNST chưa phân phối kỳ này	421 b		65.525.243	58.500.614
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422		0	0
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác (430 = 431 + 432)	430		0	0
1. Nguồn kinh phí	431		0	0
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	432		0	0
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	440		38.257.779.873	40.237.114.321

**CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ
THƯƠNG MẠI MINH ĐẠT**

Mẫu số B01-DN

(Ban hành kèm theo Thông tư 200/2014/TT-
BTC ngày 12/12/2014 của BTC)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31/12/2020

(ĐVT: Đồng)

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	100		33.162.451.748	33.908.198.102
I. Tiền và các khoản tương đương tiền (110 = 111 + 112)	110		1.808.914.609	1.559.717.972
1. Tiền	111		171.373.995	917.610.956
2. Các khoản tương đương tiền	112		1.637.540.614	642.107.016
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120 = 121 + 122 + 123)	120		0	0
1. Chứng khoán kinh doanh	121		0	0
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)	122		0	0
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		0	0
III. Các khoản phải thu ngắn hạn (131 + 132 + 133 + 134 + 135 + 136 + 137 + 139)	130		4.303.381.267	1.643.583.706
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		2.138.126.291	1.395.207.094
2. Trả trước cho người bán	132		1.731.365.177	248.376.612

ngắn hạn				
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		0	0
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		0	0
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		0	0
6. Phải thu ngắn hạn khác	136		463.889.699	0
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137		0	0
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		0	0
IV. Hàng tồn kho (140 = 141 + 149)	140		26.641.007.903	30.658.393.523
1. Hàng tồn kho	141		26.641.007.903	30.658.393.523
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		0	0
V. Tài sản ngắn hạn khác (150 = 151 + 152 + 153 + 154 + 155)	150		409.147.969	46.502.901
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		0	0
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		408.222.459	0
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		925.510	46.502.901
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154		0	0
5. Tài sản ngắn hạn khác	155		0	0
B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260)	200		4.162.237.197	4.349.581.771
I. Các khoản phải thu dài hạn (210 = 211 + 212 + 213 + 214 + 215 + 216 + 219)	210		0	0

1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		0	0
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		0	0
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213		0	0
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214		0	0
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215		0	0
6. Phải thu dài hạn khác	216		0	0
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		0	0
II. Tài sản cố định (220 = 221 + 224 + 227)	220		2.341.802.612	2.463.718.934
1. Tài sản cố định hữu hình (221 = 222 + 223)	221		2.341.802.612	2.463.718.934
- Nguyên giá	222		13.212.163.556	12.782.163.556
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(10.870.360.944)	(10.318.444.622)
2. Tài sản cố định thuê tài chính (224 = 225 + 226)	224		0	0
- Nguyên giá	225		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226		0	0
3. Tài sản cố định vô hình (227 = 228 + 229)	227		0	0
- Nguyên giá	228		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229		0	0
III. Bất động sản đầu tư (230 = 231 + 232)	230		0	0
- Nguyên giá	231		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	232		0	0

IV. Tài sản dở dang dài hạn (240 = 241 + 242)	240		178.594.587	0
1. Chi phí sản xuất. kinh doanh dở dang dài hạn	241		0	0
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242		178.594.587	0
V. Đầu tư tài chính dài hạn (250 = 251 + 252 + 253 + 254 + 255)	250		0	0
1. Đầu tư vào Công ty con	251		0	0
2. Đầu tư vào Công ty liên doanh. liên kết	252		0	0
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253		0	0
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*)	254		0	0
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		0	0
VI. Tài sản dài hạn khác (260 = 261 + 262 + 263 + 268)	260		1.641.839.998	1.885.862.837
1. Chi phí trả trước dài hạn	261		1.641.839.998	1.885.862.837
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		0	0
3. Thiết bị. vật tư. phụ tùng thay thế dài hạn	263		0	0
4. Tài sản dài hạn khác	268		0	0
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	270		37.324.688.945	38.257.779.873
C - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)	300		26.043.307.175	27.239.701.453

I. Nợ ngắn hạn (310 = 311 + 312 + ... + 322 + 323 + 324)	310		26.043.307.175	27.239.701.453
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311		1.380.034.595	3.013.446.459
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		4.940.551.552	2.550.012.339
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313		0	46.099.165
4. Phải trả người lao động	314		690.628.235	541.540.775
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315		0	0
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		0	0
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317		0	0
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318		0	0
9. Phải trả ngắn hạn khác	319		0	2.439.821.430
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320		19.031.192.793	18.647.881.285
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		0	0
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		900.000	900.000
13. Quỹ bình ổn giá	323		0	0
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		0	0
II. Nợ dài hạn (330 = 331 + 332 + ... + 342 + 343)	330		0	0
1. Phải trả người bán dài hạn	331		0	0
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332		0	0
3. Chi phí phải trả dài hạn	333		0	0

4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334		0	0
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335		0	0
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		0	0
7. Phải trả dài hạn khác	337		0	0
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338		0	0
9. Trái phiếu chuyển đổi	339		0	0
10. Cổ phiếu ưu đãi	340		0	0
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		0	0
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		0	0
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343		0	0
D - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)	400		11.281.381.770	11.018.078.420
I. Vốn chủ sở hữu (410 = 411 + 412 + ... + 420 + 421 + 422)	410		11.281.381.770	11.018.078.420
1. Vốn góp của chủ sở hữu (411 = 411a + 411b)	411		10.281.540.086	10.281.540.086
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		0	0
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		0	0
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		0	0
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416		0	0
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		0	0
8. Quỹ đầu tư phát triển	418		0	0
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		0	0

nghiệp				
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		0	0
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối (421 = 421a + 421b)	421		999.841.684	736.538.334
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		736.538.334	671.013.091
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		263.303.350	65.525.243
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422		0	0
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác (430 = 431 + 432)	430		0	0
1. Nguồn kinh phí	431		0	0
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	432		0	0
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	440		37.324.688.945	38.257.779.873

**CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ
THƯƠNG MẠI MINH ĐẠT**

Mẫu số B01-DN

(Ban hành kèm theo Thông tư 200/2014/TT-BTC
ngày 12/12/2014 của BTC)

BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Năm 2018

(ĐVT: Đồng)

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		30.146.912.065	27.020.524.906
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	0
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10		30.146.912.065	27.020.524.906
4. Giá vốn hàng bán	11		25.218.345.854	23.162.667.642
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)	20		4.928.566.211	3.857.857.264
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		69.890.856	54.329.623
7. Chi phí tài chính	22		1.260.534.258	831.443.978
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		768.170.273	499.733.126
8. Chi phí bán hàng	25		1.869.307.092	1.247.455.444
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26		1.810.623.949	1.563.276.868
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - 25 - 26)	30		57.991.768	270.010.597
11. Thu nhập khác	31		15.134.000	0
12. Chi phí khác	32		0	0

13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		15.134.000	0
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		73.125.768	270.010.597
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		14.625.154	40.698.671
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		0	0
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 – 51 - 52)	60		58.500.614	229.311.926
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70		0	0
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71		0	0

**CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ
THƯƠNG MẠI MINH ĐẠT**

Mẫu số B01-DN
(Ban hành kèm theo Thông tư 200/2014/TT-
BTC ngày 12/12/2014 của BTC)

BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Năm 2019

(ĐVT: Đồng)

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		19.664.054.770	30.146.912.065
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	0
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10		19.664.054.770	30.146.912.065
4. Giá vốn hàng bán	11		16.790.144.801	25.218.345.854
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)	20		2.873.909.969	4.928.566.211
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		64.176.396	69.890.856
7. Chi phí tài chính	22		807.381.167	1.260.534.258
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		545.177.478	768.170.273
8. Chi phí bán hàng	25		812.499.674	1.869.307.092
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26		1.236.298.970	1.810.623.949
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - 25 - 26)	30		81.906.554	57.991.768

11. Thu nhập khác	31		0	15.134.000
12. Chi phí khác	32		0	0
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		0	15.134.000
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		81.906.554	73.125.768
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		16.381.311	14.625.154
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		0	0
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 – 51 - 52)	60		65.525.243	58.500.614

**CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ
THƯƠNG MẠI MINH ĐẠT**

Mẫu số B01-DN
(Ban hành kèm theo Thông tư 200/2014/TT-
BTC ngày 12/12/2014 của BTC)

BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH
Năm 2020

(ĐVT: Đồng)

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		29.923.454.920	19.664.054.770
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	0
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10		29.923.454.920	19.664.054.770
4. Giá vốn hàng bán	11		27.271.215.780	16.790.144.801
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)	20		2.652.239.140	2.873.909.969
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		101.986.021	64.176.396
7. Chi phí tài chính	22		952.329.025	807.381.167
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		592.249.820	545.177.478
8. Chi phí bán hàng	25		634.952.935	812.499.674
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26		1.870.637.920	1.236.298.970
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - 25 - 26)	30		(703.694.719)	81.906.554

11. Thu nhập khác	31		1.071.383.990	0
12. Chi phí khác	32		42.136.480	0
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		1.029.247.510	0
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		325.552.791	81.906.554
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		45.577.391	16.381.311
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		0	0
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 – 51 - 52)	60		279.975.400	65.525.243
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70		0	0