

TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUY NHƠN
KHOA KINH TẾ & KẾ TOÁN



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**TÊN ĐỀ TÀI: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH
DOANH CỦA CÔNG TY TNHH NÔNG SẢN
NGUYỄN HÙNG**

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Ánh Trúc

MSSV : 4054040088

Lớp : Kế toán K40B

Giáo viên hướng dẫn : TS. Đỗ Huyền Trang

BÌNH ĐỊNH, THÁNG 6/2021

LỜI CAM ĐOAN

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

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

Sinh viên

Nguyễn Thị Ánh Trúc

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn Thầy giáo, Cô giáo Trường đại học Quy Nhơn, đặc biệt là sự hướng dẫn nhiệt tình của TS. Đỗ Huyền Trang đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp này. Em cũng xin cảm ơn sự giúp đỡ của các cô chú, anh chị công tác tại Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng đã nhiệt tình giúp đỡ em trong việc cung cấp số liệu và thông tin thực tế để chứng minh cho các kết luận trong Khóa luận của em. Do thời gian, kiến thức còn hạn chế, kinh nghiệm thu thập thông tin còn kém. Vì vậy, trong quá trình thực hiện bài Khóa luận này chắc chắn không tránh khỏi nhiều điều thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ dẫn và giúp đỡ của các Thầy, Cô và các thành viên trong công ty để bài Khóa luận tốt nghiệp của em đạt được kết quả tốt.

Em xin chân thành cảm ơn!

Bình Định, ngày 10 tháng 06 năm 2021

Sinh viên

Nguyễn Thị Ánh Trúc

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ tên sinh viên thực hiện: Nguyễn Thị Ánh Trúc

Lớp: Kế Toán K40B

Khóa: 40

Tên đề tài: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng

I. Nội dung nhận xét:

1. Tình hình thực hiện:
2. Nội dung của đề tài
 - Cơ sở lý thuyết:
 - Cơ sở số liệu:
 - Phương pháp giải quyết các vấn đề:
3. Hình thức của đề tài
 - Hình thức trình bày:
 - Kết cấu của đề tài:
4. Những nhận xét khác:

II. Đánh giá cho điểm

| | |
|------------------------|--|
| Tiến trình làm đề tài: | |
| Nội dung đề tài: | |
| Hình thức đề tài: | |
| Tổng cộng: | |

Bình Định, ngày.....tháng.....năm.....

Giáo viên hướng dẫn

TS. Đỗ Huyền Trang

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN VẤN ĐÁP

Họ tên sinh viên thực hiện: Nguyễn Thị Ánh Trúc

Lớp: Kế Toán K40B Khóa: 40

Tên đề tài: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng

I. Nội dung nhận xét:

1. Nội dung của đề tài

- Cơ sở lý thuyết:
- Cơ sở số liệu:
- Phương pháp giải quyết các vấn đề:

2. Hình thức của đề tài

- Hình thức trình bày:
- Kết cấu của đề tài:

3. Những nhận xét khác:

II. Đánh giá cho điểm

| | |
|-------------------|--|
| Nội dung đề tài: | |
| Hình thức đề tài: | |
| Tổng cộng: | |

Bình Định, ngày.....tháng.....năm.....

Giáo viên vấn đáp

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.....3

| | |
|--|-----------|
| 1.1. Khái quát chung về phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp | 3 |
| 1.1.1. <i>Khái niệm</i> | 3 |
| 1.1.2. <i>Bản chất của hiệu quả kinh doanh</i> | 3 |
| 1.1.3. <i>Phân biệt giữa các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh và hiệu quả kinh</i> | 4 |
| 1.1.4. <i>Ý nghĩa</i> | 4 |
| 1.1.5. <i>Nhiệm vụ</i> | 5 |
| 1.1.6. <i>Nội dung</i> | 5 |
| 1.2. Tài liệu và phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh | 6 |
| 1.2.1. <i>Tài liệu để phân tích</i> | 6 |
| 1.2.1.1. <i>Bảng cân đối kế toán</i> | 6 |
| 1.2.1.2. <i>Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh</i> | 7 |
| 1.2.1.3. <i>Một số thông tin khác</i> | 7 |
| 1.2.2. <i>Phương pháp phân tích số liệu</i> | 8 |
| 1.2.2.1. <i>Phương pháp so sánh</i> | 8 |
| 1.2.2.2. <i>Phương pháp thay thế liên hoàn</i> | 9 |
| 1.2.2.3. <i>Phương pháp chi tiết</i> | 10 |
| 1.2.2.4. <i>Phương pháp phân tích Dupont</i> | 10 |
| 1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh | 12 |
| 1.4. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh | 12 |
| 1.4.1. <i>Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh</i> | 12 |
| 1.4.1.1. <i>Doanh thu</i> | 12 |
| 1.4.1.2. <i>Chi phí</i> | 13 |
| 1.4.1.3. <i>Lợi nhuận</i> | 14 |
| 1.4.2. <i>Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh</i> | 15 |

| | |
|---|----|
| 1.4.2.1. Các chỉ tiêu cường độ sử dụng tài sản và nguồn vốn | 15 |
| 1.4.2.2. Các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn..... | 17 |
| 1.4.2.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí | 19 |

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH NÔNG SẢN NGUYÊN HƯNG

.....20

| | |
|---|-----------|
| 2.1. Khái quát chung về Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng..... | 20 |
| 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty | 20 |
| 2.1.1.1. Tên, địa chỉ của công ty | 20 |
| 2.1.1.2. Thời điểm thành lập, các mốc quan trọng của công ty..... | 20 |
| 2.1.1.3. Quy mô hiện tại của công ty..... | 20 |
| 2.1.1.4. Khái quát tình hình hoạt động kinh doanh của công ty qua ba năm (2018-2020) | 21 |
| 2.1.1.5. Thuận lợi và khó khăn..... | 22 |
| 2.1.1.6. Phương hướng hoạt động cho năm 2020..... | 23 |
| 2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty | 23 |
| 2.1.2.1. Chức năng của công ty..... | 23 |
| 2.1.2.2. Nhiệm vụ của công ty | 23 |
| 2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty..... | 24 |
| 2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các loại hàng hóa, dịch vụ chủ yếu mà công ty đang kinh doanh..... | 24 |
| 2.1.3.2. Thị trường đầu vào và đầu ra của công ty..... | 24 |
| 2.1.3.3. Đặc điểm vốn của công ty | 24 |
| 2.1.3.4. Đặc điểm các nguồn lực chủ yếu mà công ty đang kinh doanh..... | 25 |
| 2.1.4. Đặc điểm tổ chức kinh doanh và tổ chức quản lý của công ty..... | 26 |
| 2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức kinh doanh..... | 26 |
| 2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý..... | 28 |
| 2.1.5. Đặc điểm tổ chức của công ty | 29 |
| 2.1.5.1. Mô hình tổ chức kế toán của công ty | 29 |

| | |
|---|-----------|
| 2.1.5.2. Bộ máy kế toán của công ty..... | 29 |
| 2.1.5.3. Hình thức kế toán áp dụng | 30 |
| 2.1.5.4. Các chính sách kế toán áp dụng tại công ty | 33 |
| 2.2. Thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng..... | 33 |
| 2.2.1. Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh | 33 |
| 2.2.1.1. Phân tích doanh thu | 33 |
| 2.2.1.2. Phân tích chi phí | 38 |
| 2.2.1.3. Phân tích lợi nhuận | 44 |
| 2.2.2. Phân tích tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh | 46 |
| 2.2.2.1. Các chỉ tiêu cường độ sử dụng tài sản và nguồn vốn | 46 |
| 2.2.2.2. Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn | 52 |
| 2.2.2.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí | 61 |
| CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP GIA TĂNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH NÔNG SẢN NGUYÊN HƯNG..... | 66 |
| 3.1. Đánh giá về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng..... | 66 |
| 3.1.1. Ưu điểm | 66 |
| 3.1.2. Nhược điểm và nguyên nhân | 66 |
| 3.2. Một số phương hướng đề xuất nhằm cải thiện hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng..... | 67 |
| 3.2.1. Giải pháp tăng khả năng tiêu thụ hàng hóa công ty | 67 |
| 3.2.1.1. Nguyên nhân thực hiện giải pháp | 67 |
| 3.2.1.2. Nội dung thực hiện giải pháp..... | 67 |
| 3.2.1.3. Kết quả sau khi thực hiện giải pháp..... | 68 |
| 3.2.2. Giải pháp kiểm soát chi phí..... | 68 |
| 3.2.2.1. Nguyên nhân thực hiện giải pháp | 68 |
| 3.2.2.2. Nội dung thực hiện giải pháp..... | 69 |

| | |
|---|-----------|
| 3.2.2.3. <i>Kết quả sau khi thực hiện giải pháp</i> | 71 |
| KẾT LUẬN | 72 |
| TÀI LIỆU THAM KHẢO | 73 |

DANH SÁCH CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

| STT | Ký hiệu, chữ viết tắt | Chữ viết đầy đủ |
|------------|------------------------------|------------------------------|
| 1 | CP QLDN | Chi phí quản lí doanh nghiệp |
| 2 | CPBH | Chi phí bán hàng |
| 3 | CPK | Chi phí khác |
| 4 | CPTC | Chi phí tài chính |
| 5 | DTT | Doanh thu thuần |
| 6 | GVHB | Giá vốn hàng bán |
| 7 | HTK | Hàng tồn kho |
| 8 | KPT | Khoản phải thu |
| 9 | LNST | Lợi nhuận sau thuế |
| 10 | LNTT | Lợi nhuận trước thuế |
| 11 | TS | Tài sản |
| 12 | TSCĐ | Tài sản cố định |
| 13 | VCSH | Vốn chủ sở hữu |

DANH MỤC BẢNG

Trang

| | |
|---|----|
| Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty qua ba năm (2018-2020) | 21 |
| Bảng 2.2: Cơ cấu vốn của công ty qua các năm..... | 24 |
| Bảng 2.3: Tình hình sử dụng TSCĐ của công ty năm 2020 | 25 |
| Bảng 2.4: Bảng tình hình lao động của công ty năm 2020 | 26 |
| Bảng 2.5: Bảng cơ cấu doanh thu của công ty qua 3 năm (2018 – 2020)..... | 37 |
| Bảng 2.6: Các khoản mục tạo thành chi phí kinh doanh của công ty qua 3 năm (2018-2020)..... | 43 |
| Bảng 2.7: Tình hình lợi nhuận của công ty qua 3 năm (2018- 2020) | 46 |
| Bảng 2.8: Các chỉ tiêu cường độ sử dụng tài sản và nguồn vốn | 47 |
| Bảng 2.9: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn | 52 |
| Bảng 2.10: Bảng chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí qua ba năm 2018- 2020..... | 62 |

DANH MỤC SƠ ĐỒ

| | <i>Trang</i> |
|--|--------------|
| Sơ đồ 2.1: Quy trình bán hàng..... | 27 |
| Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức quản lý của công ty | 28 |
| Sơ đồ 2.3: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại công ty | 30 |
| Sơ đồ 2.4: Hình thức ghi sổ kế toán theo Chứng từ ghi sổ tại công ty | 31 |
| Sơ đồ 2.5: Trình tự xử lý số liệu trên máy tính | 32 |

DANH MỤC HÌNH

| | <i>Trang</i> |
|---|--------------|
| Hình 1.1: ROA trong mối quan hệ với ROS và H_{TS} | 19 |

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Trang

| | |
|--|----|
| Biểu đồ 2.1: Biểu đồ ROA giai đoạn từ năm 2018- 2020 | 53 |
| Biểu đồ 2.2: Biểu đồ ROE giai đoạn từ năm 2018- 2020..... | 58 |

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Nước ta đang trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế vì vậy môi trường kinh doanh ở Việt Nam ngày càng trở nên sôi động và cạnh tranh gay gắt. Cạnh tranh là một xu thế tất yếu trong nền kinh tế thị trường, nhất là trong điều kiện nước ta gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO). Cạnh tranh cũng là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp sản xuất vươn lên tự khẳng định mình, không ngừng hoàn thiện để tồn tại và phát triển. Do đó, doanh nghiệp phải hoạt động có hiệu quả mới có thể đứng vững trên thị trường, đủ sức cạnh tranh với các doanh nghiệp trong và ngoài nước, vừa có điều kiện tích lũy, mở rộng sản xuất kinh doanh, vừa đảm bảo đời sống cho người lao động và làm tròn nghĩa vụ đối với nhà nước. Để có thể cạnh tranh thì các nhà quản lý phải am hiểu thị trường, nắm bắt được thông tin kịp thời bên cạnh đó phải điều chỉnh lại cơ cấu quản lý, hình thức kinh doanh cho hợp lý và để hoạt động có hiệu quả cao thì các doanh nghiệp phải phân tích, đánh giá toàn bộ quá trình hoạt động và kinh doanh của mình dựa trên số liệu của kế toán. Thông qua phân tích, doanh nghiệp mới có thể khai thác hết khả năng tiềm tàng, hiểu rõ những tiềm ẩn chưa được phát hiện. Cũng qua đó doanh nghiệp mới thấy rõ nguyên nhân nguồn gốc của các vấn đề phát sinh và có giải pháp cụ thể để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Từ việc phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ giúp cho các doanh nghiệp kiểm tra, đánh giá kết quả kinh doanh, phát hiện những khả năng tiềm tàng cũng như nhìn nhận đúng sức mạnh, hạn chế của doanh nghiệp. Đó là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp ra các quyết định trong kinh doanh và phòng ngừa rủi ro.

Nhận thức được tầm quan trọng đó nên em đã chọn đề tài “Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng” để nghiên cứu trong thời gian thực tập tốt nghiệp của mình tại công ty. Quá trình nghiên cứu sẽ giúp em có cái nhìn hệ thống hơn về hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp và đồng thời cũng để mở rộng kiến thức nhất định về nội dung, phương pháp phân tích.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu chung

Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng nhằm đánh giá tình hình hoạt động của công ty, từ đó tìm ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Phân tích kết quả về doanh thu, chi phí, lợi nhuận của công ty qua 3 năm.
- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu, chi phí, lợi nhuận.
- Phân tích các chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh.

- Đề xuất giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trong tương lai.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Thực trạng về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng thể hiện qua các tài liệu trong vòng 3 năm 2018- 2020.

4. Phương pháp nghiên cứu

Dựa trên số liệu từ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong khoảng thời gian nói trên, kết hợp với các báo cáo kế toán chi tiết, chuyên đề sử dụng các phương pháp so sánh, thống kê; phương pháp phân tích ảnh hưởng các nhân tố...kết hợp với suy luận để làm sáng tỏ đề tài.

5. Kết cấu của đề tài

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

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

Chương 2: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng

Chương 3: Giải pháp gia tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng.

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

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

1.1.1. Khái niệm

Phân tích hiệu quả kinh doanh là quá trình nghiên cứu để đánh giá toàn bộ quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhằm làm rõ chất lượng hoạt động kinh doanh và các nguồn tiềm năng cần được khai thác, trên cơ sở đề ra các phương án và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp.

Phân tích hoạt động kinh doanh là quá trình nhận thức và cải tạo hoạt động kinh doanh một cách tự giác và có ý thức phù hợp với điều kiện cụ thể và với yêu cầu của các quy luật kinh tế khách quan nhằm đem lại hiệu quả kinh doanh cao hơn.

1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh

Thực chất hiệu quả kinh doanh là so sánh giữa các kết quả đầu ra với các yếu tố đầu vào của một tổ chức kinh tế được xét trong một kì nhất định, tùy theo yêu cầu của các nhà quản trị kinh doanh. Các chỉ tiêu tài chính phản ánh hiệu quả kinh doanh là cơ sở khoa học để đánh giá trình độ của các nhà quản lý, căn cứ đưa ra quyết định trong tương lai. Song độ chính xác của thông tin từ các chỉ tiêu hiệu quả phân tích phụ thuộc vào nguồn số liệu, thời gian và không gian phân tích. Chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh có thể được đánh giá theo 2 công thức sau:

Công thức 1: Sự so sánh giữa kết quả đầu ra với yếu tố đầu vào

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

Ở công thức này kết quả tính được càng lớn chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng cao. Kết quả đầu ra, yếu tố đầu vào có thể đo bằng thước đo hiện vật, thước đo giá trị tùy theo mục đích của việc phân tích. Kết quả đầu ra và nguồn lực đầu vào được thể hiện rõ ở cả Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Bảng cân đối kế toán.

Dựa vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, các chỉ tiêu kết quả đầu ra bao gồm: tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

Dựa vào Bảng cân đối kế toán, các chỉ tiêu đầu vào bao gồm: Tổng tài sản bình quân, tổng nguồn vốn chủ sở hữu bình quân, tổng tài sản dài hạn bình quân, tổng tài

sản ngắn hạn bình quân hoặc chi phí, giá vốn hàng bán, chi phí hoạt động trên báo cáo kết quả kinh doanh...

Công thức này phản ánh cứ 1 đồng chi phí đầu vào (vốn, nhân công, nguyên vật liệu, máy móc thiết bị...) thì tạo ra bao nhiêu đồng kết quả đầu ra như doanh thu, lợi nhuận trong kì kinh doanh.

Công thức 2: Sự so sánh giữa yếu tố đầu vào với kết quả đầu ra

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

Công thức này phản ánh cứ 1 đồng kết quả đầu ra như doanh thu, lợi nhuận, giá trị sản lượng hàng hóa... thì cần bao nhiêu đồng chi phí đầu vào (vốn, nguyên vật liệu, nhân công...) chỉ tiêu này càng thấp thì hiệu quả kinh doanh càng cao.

Để đánh giá chính xác các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh cần được xem xét trong mối quan hệ với hiệu quả xã hội và quan điểm về hiệu quả.

1.1.3. Phân biệt giữa các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh và hiệu quả kinh

Để làm sáng tỏ bản chất của hiệu quả kinh doanh, ta tìm hiểu để tránh nhầm lẫn giữa các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh và các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh như sau:

Kết quả kinh doanh là những chỉ tiêu tài chính phản ánh quy mô thu về của các hoạt động như: sản lượng tiêu thụ, doanh thu bán hàng, lợi nhuận sau thuế... Các chỉ tiêu kết quả kinh doanh cũng thường chia làm 2 nhóm: Các chỉ tiêu phản ánh kết quả trung gian của doanh nghiệp như: sản lượng sản phẩm sản xuất, doanh thu bán hàng,... Các chỉ tiêu phản ánh kết quả cuối cùng của doanh nghiệp như lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế...

Hiệu quả kinh doanh đó là chỉ tiêu phản ánh chất lượng của hoạt động trong các điều kiện sẵn có để đạt được các mục tiêu tối ưu. Hiệu quả kinh doanh cũng thường được chia thành 2 nhóm: Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh phía trước, thường phản ánh sức sản xuất của vốn, tài sản như số vòng quay hàng tồn kho, số vòng quay tài sản... Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh cuối cùng thường là các chỉ tiêu phản ánh tỷ suất sinh lời như ROA, ROE, ROS...

1.1.4. Ý nghĩa

- Là cơ sở quan trọng để có thể đề ra những quyết định trong kinh doanh. Việc phân tích hoạt động kinh doanh sẽ rất quan trọng đối với nhà quản trị vì nó giúp cho họ có thể đề ra những quyết định đúng đắn cũng như những kế hoạch, chiến

lược trong tương lai, chẳng hạn như tung ra thị trường sản phẩm mới hoặc mở rộng thị trường tiêu thụ.

- Là công cụ để phát hiện những khả năng tiềm ẩn trong kinh doanh và còn là công cụ để cải tiến cơ chế quản lý trong kinh doanh. Bất kỳ hoạt động kinh doanh trong các điều kiện hoạt động khác nhau như thế nào đi nữa cũng còn tiềm ẩn khả năng tiềm tàng chưa được phát hiện chỉ thông qua phân tích, doanh nghiệp mới có thể phát hiện được và khai thác chúng để mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn. Thông qua phân tích doanh nghiệp mới thấy rõ nguyên nhân cùng nguồn gốc của các vấn đề phát sinh và có giải pháp cụ thể để cải tiến quản lý.
- Là biện pháp quan trọng để đề phòng những rủi ro trong kinh doanh.
- Phân tích hoạt động kinh doanh cho phép các nhà doanh nghiệp nhìn nhận đúng đắn về khả năng, sức mạnh cũng như những hạn chế trong doanh nghiệp của mình. Chính trên cơ sở này các doanh nghiệp sẽ xác định đúng đắn mục tiêu cùng các chiến lược kinh doanh có hiệu quả.
- Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ quan trọng trong những chức năng quản trị có hiệu quả ở doanh nghiệp.
- Tài liệu phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ cần thiết cho các nhà quản trị ở bên trong doanh nghiệp mà còn cần thiết cho các đối tượng bên ngoài khác, khi họ có mối quan hệ về nguồn lợi với doanh nghiệp, vì thông qua phân tích họ mới có thể quyết định đúng đắn trong việc hợp tác, đầu tư, cho vay... với doanh nghiệp.

1.1.5. Nhiệm vụ

Kiểm tra và đánh giá kết quả kinh doanh thông qua các chỉ tiêu kinh tế đã xây dựng.

Xác định các nhân tố ảnh hưởng của các chỉ tiêu và tìm nguyên nhân gây nên các mức độ ảnh hưởng đó.

Đề xuất các giải pháp nhằm khai thác tiềm năng và khắc phục những tồn tại yếu kém của quá trình hoạt động kinh doanh.

Xác định phương án kinh doanh căn cứ vào mục tiêu đã định.

1.1.6. Nội dung

Phân tích hiệu quả kinh doanh là công cụ cung cấp thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp (và đồng thời cung cấp thông tin cho các đối tượng sử dụng bên ngoài khác nữa). Những thông tin này thường không có sẵn trong các báo cáo kế toán tài chính hoặc bất cứ tài liệu nào ở doanh nghiệp. Để có những thông tin này ta phải thông qua quá trình phân tích.

Phân tích là đánh giá quá trình hướng đến kết quả kinh doanh, kết quả kinh doanh có thể là kết quả kinh doanh đã đạt được hoặc kết quả của các mục tiêu trong tương lai cần phải đạt được, và như vậy kết quả kinh doanh thuộc đối tượng của phân tích. Kết quả hoạt động kinh doanh bao gồm tổng hợp của cả quá trình hình thành, do đó, kết quả phải là riêng biệt và trong từng thời gian nhất định, chứ không thể là kết quả chung chung. Các kết quả kinh doanh nhất là hoạt động theo cơ chế thị trường cần phải định hướng theo mục tiêu dự đoán. Quá trình định hướng hoạt động kinh doanh được định lượng cụ thể thành các chỉ tiêu kinh tế và phân tích cần hướng đến các kết quả của các chỉ tiêu để đánh giá.

Phân tích hiệu quả kinh doanh không chỉ dừng lại ở đánh giá biến động của kết quả kinh doanh thông qua các chỉ tiêu kinh tế mà còn đi sâu xem xét các nhân tố ảnh hưởng, tác động đến sự biến động của chỉ tiêu.

Nhân tố là những yếu tố tác động đến chỉ tiêu tùy theo mức độ biểu hiện và mối quan hệ với chỉ tiêu mà nhân tố tác động theo chiều hướng thuận hoặc nghịch đến chỉ tiêu phân tích.

Phân tích các nhân tố phụ thuộc vào mối quan hệ cụ thể của nhân tố với chỉ tiêu phân tích. Chỉ tiêu và các nhân tố có thể chuyển hóa cho nhau tùy theo mục tiêu của phân tích.

Vậy muốn phân tích hiệu quả kinh doanh trước hết phải xây dựng hệ thống các chỉ tiêu kinh tế cùng với việc xây dựng mối quan hệ phụ thuộc của các nhân tố tác động đến chỉ tiêu. Xây dựng mối liên hệ giữa các chỉ tiêu khác nhau để phản ánh được tính phức tạp, đa dạng của nội dung phân tích.

1.2. Tài liệu và phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh

1.2.1. Tài liệu để phân tích

1.2.1.1. Bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính mô tả tình hình tài chính của một doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định nào đó. Đây là một báo cáo tài chính có ý nghĩa rất quan trọng đối với mọi đối tượng có quan hệ sở hữu, quan hệ kinh doanh và quan hệ quản lý với doanh nghiệp. Thông thường, bảng cân đối kế toán được trình bày dưới dạng bảng cân đối số dư các tài khoản kế toán, một bên phản ánh tài sản và một bên phản ánh nguồn vốn của doanh nghiệp.

Bên tài sản của bảng cân đối kế toán phản ánh giá trị của toàn bộ tài sản hiện có đến thời điểm lập báo cáo thuộc quyền quản lý và sử dụng của doanh nghiệp: Tài sản cố định và tài sản lưu động. Bên nguồn vốn phản ánh số vốn để hình thành các loại tài sản

của doanh nghiệp đến thời điểm lập báo cáo: Vốn chủ sở hữu (vốn tự có) và các khoản nợ.

Các khoản mục trên bảng cân đối kế toán được sắp xếp theo khả năng thanh khoản giảm dần từ trên xuống dưới:

Bên tài sản: Tài sản lưu động (tiền và chứng khoán ngắn hạn dễ bán, các khoản phải thu, hàng tồn kho), tài sản tài chính, tài sản cố định hữu hình và tài sản cố định vô hình.

Bên nguồn vốn: Nợ ngắn hạn (nợ phải trả nhà cung cấp, các khoản phải nộp, phải trả khác, nợ ngắn hạn các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng khác), nợ dài hạn (nợ vay dài hạn các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng khác, vay bằng cách phát hành trái phiếu công ty), vốn chủ sở hữu (thường bao gồm: vốn góp ban đầu, lợi nhuận chưa phân phối và phát hành cổ phiếu mới).

Về mặt kinh tế, bên tài sản phản ánh quy mô và kết cấu các loại tài sản, bên nguồn vốn phản ánh cơ cấu tài trợ, cơ cấu vốn cũng như khả năng độc lập về tài chính của doanh nghiệp.

Bên tài sản và bên nguồn vốn của bảng cân đối kế toán đều có các cột chỉ tiêu: số dư đầu kỳ và số dư cuối kỳ. Ngoài các khoản mục trong nội bảng còn có một số khoản mục ngoài bảng cân đối kế toán như: một số tài sản thuê ngoài, vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công, hàng hóa nhận bán hộ, ngoại tệ các loại,...

Nhìn vào bảng cân đối kế toán, nhà phân tích có thể nhận biết được loại hình doanh nghiệp, quy mô, mức độ tự chủ tài chính của doanh nghiệp. Bảng cân đối kế toán là một tư liệu quan trọng giúp cho các nhà phân tích đánh giá được khả năng cân bằng tài chính, khả năng thanh toán và khả năng cân đối vốn của doanh nghiệp.

1.2.1.2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo bắt buộc lập, thể hiện kết quả kinh doanh của một doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, Báo cáo này phản ánh tổng quát các khoản phải thu, thu nhập phát sinh và các chi phí đã sử dụng tạo ra doanh thu và thu nhập đó; lãi hay lỗ thuần là chênh lệch giữa doanh thu, thu nhập và chi phí. Công bố thông tin trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là bắt buộc. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh phải gồm những yếu tố chủ yếu sau: Doanh thu, thu nhập khác, chi phí và kết quả kinh doanh.

1.2.1.3. Một số thông tin khác

Thông tin liên quan đến tình hình kinh tế: Trong tình hình kinh tế đầy biến động như hiện nay, các nhà quản lý cần phải hết sức chú trọng đến các nhân tố thuộc môi

trường vĩ mô vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc phân tích các yếu tố kinh tế vĩ mô như lạm phát, lãi suất, các chính sách từ phía nhà nước... sẽ giúp nhà quản lý đưa ra những chính sách hợp lý giúp giảm thiểu rủi ro và nắm bắt những cơ hội trong kinh doanh.

Thông tin theo ngành: Ngoài những thông tin liên quan đến tình hình kinh tế, các nhà quản lý cũng cần nắm bắt được các thông tin theo nhóm ngành nghề, lĩnh vực mà doanh nghiệp mình đang kinh doanh, nắm bắt kịp thời những công nghệ mới, mức độ cạnh tranh và quy mô của thị trường,...

Thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp: Mỗi doanh nghiệp đều có sự khác biệt trong tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh và trong phương hướng hoạt động nên để đánh giá được tình hình tài chính các nhà quản lý cần nghiên cứu kỹ lưỡng về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp mình.

1.2.2. Phương pháp phân tích số liệu

Nguyên tắc chung: Dựa vào nguyên lý của phép biện chứng duy vật làm cơ sở, nền tảng và phương pháp luận cho phân tích:

- Xem xét các sự kiện trong trạng thái vận động và phát triển.
- Phải khách quan và có quan điểm lịch sử cụ thể.
- Phát hiện, phân loại mâu thuẫn và đề ra biện pháp giải quyết phù hợp

1.2.2.1. Phương pháp so sánh

Là phương pháp đối chiếu chỉ tiêu kinh tế cần phân tích với một chỉ tiêu kinh tế được chọn làm gốc để so sánh. Đây là phương pháp phổ biến và sử dụng lâu đời trong phân tích. Khi sử dụng phương pháp này phải quan tâm đến các vấn đề sau:

✓ Lựa chọn gốc so sánh:

Việc lựa chọn số gốc để so sánh phải căn cứ vào mục tiêu và yêu cầu của phân tích. Có thể lựa chọn các loại số gốc sau:

- Số gốc là số kế hoạch, việc lựa chọn số gốc này là nhằm đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch hay mục tiêu đề ra.
- Số gốc là số của những năm trước hoặc kỳ trước, việc lựa chọn số gốc này là nhằm đánh giá sự biến động của chỉ tiêu cần phân tích qua thời gian.
- Số gốc là số của doanh nghiệp khác hoặc số trung bình ngành, việc lựa chọn số gốc này là nhằm vị trí của doanh nghiệp và đề ra giải pháp quản lý phù hợp.

✓ Điều kiện so sánh:

- Các chỉ tiêu phải phản ánh cùng một nội dung kinh tế, mỗi chỉ tiêu thì phải phản ánh một nội dung kinh tế cụ thể.

- Các chỉ tiêu phải có cùng một phương pháp tính toán.
- Các chỉ tiêu phải có cùng một thước đo sử dụng.
- ✓ Kỹ thuật so sánh
- So sánh bằng số tuyệt đối: Là việc xác định chênh lệch giữa trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích với trị số của chỉ tiêu kỳ gốc. Kết quả so sánh biểu hiện khối lượng, quy mô của các hiện tượng kinh tế.

$$\Delta = \text{Số kỳ phân tích} - \text{Số kỳ gốc}$$

- So sánh bằng số tương đối: So sánh về mặt tỷ lệ giữa chỉ tiêu kỳ phân tích với chỉ tiêu kỳ gốc. Kết quả so sánh biểu hiện kết cấu, mối quan hệ tỷ lệ, tốc độ phát triển, mức độ phổ biến của các hiện tượng nghiên cứu.

$$t\% = \frac{\text{Số kỳ phân tích} - \text{Số kỳ gốc}}{\text{Số kỳ gốc}} \times 100\%$$

1.2.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích (đối tượng phân tích) bằng cách cố định các nhân tố khác trong mỗi lần thay thế.

Đặc điểm:

- Muốn xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố nào đó thì chỉ có nhân tố đó được biến đổi, còn các nhân tố khác được cố định lại.
- Các nhân tố phải được sắp xếp theo một trình tự nhất định, nhân tố số lượng sắp trước, nhân tố chất lượng sắp sau. Xác định ảnh hưởng của nhân tố số lượng trước, chất lượng sau.
- Lần lượt đem số thực tế vào thay cho số kế hoạch của từng nhân tố, lấy kết quả thay thế lần sau so với kết quả thay thế lần trước sẽ được mức độ ảnh hưởng của nhân tố vừa biến đổi, các lần thay thế hình thành một mối quan hệ liên hoàn. Tổng đại số mức độ ảnh hưởng của các nhân tố phải bằng đúng đối tượng phân tích.

Giả sử một chỉ tiêu kinh tế Q bao gồm có 4 nhân tố ảnh hưởng là a, b, c.

Các nhân tố này hình thành chỉ tiêu bằng 1 phương trình kinh tế như sau:

$$Q = a \times b \times c$$

Đặt Q_1 : kết quả kỳ phân tích, $Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1$

Q_0 : Chỉ tiêu kỳ kế hoạch, $Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0$

Ta có: $Q_1 - Q_0 = \Delta Q$: mức chênh lệch giữa thực hiện so với kế hoạch, là đối tượng phân tích.

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 = a_1 b_1 c_1 - a_0 b_0 c_0$$

Thực hiện phương pháp thay thế liên hoàn:

- Thay thế bước 1 (cho nhân tố a): $a_0 b_0 c_0$ được thay thế bằng $a_1 b_0 c_0$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố “a” sẽ là: $\Delta a = a_1 b_0 c_0 - a_0 b_0 c_0$

- Thay thế bước 2 (cho nhân tố b): $a_1 b_0 c_0$ được thay thế bằng $a_1 b_1 c_0$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố “b” sẽ là: $\Delta b = a_1 b_1 c_0 - a_1 b_0 c_0$

- Thay thế bước 3 (cho nhân tố c): $a_1 b_1 c_0$ được thay thế bằng $a_1 b_1 c_1$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố “c” sẽ là: $\Delta c = a_1 b_1 c_1 - a_1 b_1 c_0$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, ta có:

$$\begin{aligned} \Delta a + \Delta b + \Delta c &= (a_1 b_0 c_0 - a_0 b_0 c_0) + (a_1 b_1 c_0 - a_1 b_0 c_0) + (a_1 b_1 c_1 - a_1 b_1 c_0) \\ &= a_1 b_1 c_1 - a_0 b_0 c_0 = \Delta Q: \text{đối tượng phân tích} \end{aligned}$$

Trong đó: Nhân tố đã thay ở bước trước phải được giữ nguyên cho các bước thay thế sau.

1.2.2.3. Phương pháp chi tiết

Phương pháp chi tiết theo các bộ phận cấu thành nên các chỉ tiêu sẽ giúp cho nhà phân tích biết chỉ tiêu phân tích được cấu thành từ những yếu tố nào, mỗi yếu tố đóng góp đến kết quả chung ra sao, từ đó có các biện pháp tương ứng với từng yếu tố. Chi tiết vậy giúp cho doanh nghiệp có được những biện pháp sát nhất với thực tế kinh doanh.

1.2.2.4. Phương pháp phân tích Dupont

Phân tích Dupont là kỹ thuật phân tích bằng cách chia tỷ số ROE và ROE thành những bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả sau cùng. Kỹ thuật này thường được sử dụng bởi các nhà quản lý trong nội bộ công ty để có cái nhìn cụ thể và ra quyết định xem nên cải thiện tình hình tài chính của công ty bằng cách nào. Kỹ thuật phân tích Dupont thường dựa vào hai đẳng thức cơ bản dưới đây, gọi chung là phương trình Dupont.

Đẳng thức 1: ROA = H_{TS} x ROS

Trong đó: H_{TS} là hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản của doanh nghiệp

ROS là sức sinh lời của doanh thu thuần

Mô hình tài chính Dupont là một trong những mô hình thường được vận dụng để phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp trong mối quan hệ mật thiết giữa các yếu tố đầu vào và kết quả đầu ra. Yếu tố đầu vào của doanh nghiệp thể hiện bằng các tài sản đầu tư. Kết quả đầu ra của doanh nghiệp là các chỉ tiêu doanh thu thuần, lợi nhuận. Mục đích của mô hình tài chính Dupont là phân tích khả năng sinh lời của một đồng tài sản mà doanh nghiệp sử dụng để từ đó giúp cho các nhà quản trị đưa ra các quyết định nhằm đạt được khả năng lợi nhuận như mong muốn.

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng TS bình quân}} = \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}} \times \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng TS bình quân}} \\ &= H_{\text{TS}} \times \text{ROS} \end{aligned}$$

Phương trình này cho thấy sức sinh lời của tài sản phụ thuộc vào hai yếu tố:

- Thu nhập của doanh nghiệp trên mỗi đồng doanh thu là bao nhiêu (ROS)
- Một đồng tài sản thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu (H_{TS})

Đẳng thức 2:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}} \times \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng TS bình quân}} \times \frac{\text{TS}}{\text{VCSH}} \\ &= \text{ROS} \times H_{\text{TS}} \times \frac{1}{\text{Hệ số tự tài trợ}} \end{aligned}$$

Điều này nói lên rằng nhà quản trị có 3 chỉ tiêu để quản lý ROE là:

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) phản ánh tỷ trọng lợi nhuận sau thuế trong doanh thu thuần của doanh nghiệp. Khi tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu tăng lên có nghĩa là doanh nghiệp quản lý doanh thu và quản lý chi phí có hiệu quả.

- Hiệu suất sử dụng tài sản (H_{TS}) phản ánh doanh thu tạo ra từ mỗi đồng vốn hay còn gọi là số vòng quay tài sản.

- $1/\text{Tỷ suất tự tài trợ}$ phản ánh mức độ huy động vốn từ bên ngoài của doanh nghiệp. Nếu tỷ số này tăng điều đó chứng tỏ doanh nghiệp tăng vốn huy động từ bên ngoài.

ROE của doanh nghiệp có thể phát triển lên bằng cách: sử dụng hiệu quả tài sản hiện có (gia tăng vòng quay tài sản), tăng tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, gia tăng đòn cân nợ.

1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh

Nhân tố là những yếu tố bên trong của mỗi hiện tượng, mỗi quá trình... và mỗi sự biến động của nó tác động trực tiếp đến độ lớn, tính chất, xu hướng và mức độ xác định của chỉ tiêu phân tích.

Nhân tố tác động đến kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh rất nhiều, có thể phân loại theo nhiều tiêu thức khác nhau.

- Theo nội dung kinh tế của nhân tố, bao gồm hai loại:
 - + Những nhân tố thuộc về điều kiện kinh doanh như: số lượng lao động, số lượng vật tư, tiền vốn...thường ảnh hưởng đến quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
 - + Những nhân tố thuộc về kết quả kinh doanh: Thường ảnh hưởng có tính chất dây chuyền, từ khâu cung ứng đến sản xuất, đến tiêu thụ và từ đó, ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp.
- Theo tính tất yếu của nhân tố, gồm hai loại:
 - + Nhân tố chủ quan: phát sinh và tác động đến kết quả kinh doanh là do sự chi phối của bản thân doanh nghiệp. Chẳng hạn, như: giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, tăng thời gian lao động... là tùy thuộc vào sự nỗ lực chủ quan của doanh nghiệp.
 - + Nhân tố khách quan: phát sinh và tác động đến kết quả kinh doanh như là một yêu cầu tất yếu, ngoài sự chi phối của bản thân doanh nghiệp, chẳng hạn: giá cả thị trường, thuế suất...
- Theo tính chất của nhân tố, gồm hai loại:
 - + Nhân tố số lượng: phản ánh quy mô sản xuất và kết quả kinh doanh, như: số lượng lao động, số lượng vật tư, doanh thu bán hàng...
 - + Nhân tố chất lượng: phản ánh hiệu suất kinh doanh, như: giá thành đơn vị sản phẩm, lãi suất, mức doanh lợi, hiệu quả sử dụng vốn...

1.4. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh

1.4.1. Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh

1.4.1.1. Doanh thu

Doanh thu từ hoạt động kinh doanh là toàn bộ số tiền bán sản phẩm, hàng hóa, cung ứng dịch vụ sau khi trừ các khoản thuế thanh toán, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại (nếu có chứng từ hợp lệ) và được khách hàng chấp nhận thanh toán (không phân biệt đã thu hay chưa thu tiền). Doanh thu có thể được chia thành 3 loại doanh thu, bao gồm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác.

* Phân loại doanh thu:

Doanh thu có thể được chia thành 3 loại doanh thu, bao gồm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác.

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: là giá trị sản phẩm hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp đã bán ra trong kỳ.
- Doanh thu hoạt động tài chính: là các khoản thu nhập thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp, gồm: hoạt động góp vốn liên doanh; hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn và dài hạn; thu lãi tiền gửi, tiền cho vay; thu lãi bán ngoại tệ; các hoạt động đầu tư khác.
- Thu nhập khác: là các khoản thu nhập từ các hoạt động ngoài hoạt động kinh doanh chính và hoạt động tài chính của doanh nghiệp như: thu về nhượng bán, thanh lý tài sản cố định; thu tiền phạt vi phạm hợp đồng; thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xoá sổ; thu tiền bảo hiểm bồi thường.

1.4.1.2. Chi phí

Chi phí là tổng giá trị các khoản làm giảm đi lợi ích kinh tế dưới hình thức các khoản tiền mà doanh nghiệp phải chi ra. Tổng chi phí bao gồm giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác.

- Giá vốn hàng bán là: giá trị vốn của hàng bán đã tiêu thụ trong một khoảng thời gian cụ thể (trong một kỳ). Giá vốn hàng bán bao gồm tất cả các chi phí liên quan đến quá trình tạo ra sản phẩm.
- Chi phí tài chính là: một tài khoản cụ thể phản ánh tất cả những khoản chi phí mà doanh nghiệp cần phải chi trả. Hoạt động này liên quan đến việc đầu tư, cho vay vốn, góp vốn, chi phí liên kết, lãi, lỗ và các giao dịch mua bán chứng khoán.
- Chi phí bán hàng là: chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa bao gồm:
 - + Chi phí nhân viên bán hàng: gồm các khoản tiền lương phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản hàng hóa, vận chuyển hàng đi tiêu thụ và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn.
 - + Chi phí vật liệu bao bì phục vụ cho việc đóng gói sản phẩm, bảo quản sản phẩm, nhiên liệu để vận chuyển sản phẩm đi tiêu thụ.
 - + Chi phí dụng cụ, đồ dùng phục vụ cho hoạt động bán hàng như bàn ghế, máy vi tính...
 - + Chi phí khấu hao tài sản cố định ở bộ phận quản lý sản phẩm hàng hóa, bộ phận bán hàng như: khấu hao nhà kho, cửa hàng, phương tiện vận chuyển...

- + Chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho hoạt động bán hàng: chi phí sửa chữa tài sản cố định, tiền thuê kho bãi...
- + Chi phí bằng tiền đã chi ra để phục vụ cho hoạt động bán hàng: chi phí giới thiệu sản phẩm hàng hóa, chi phí chào hàng, quảng cáo, chi tiếp khách cho bộ phận bán hàng, chi phí tổ chức cho hội nghị khách hàng...
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: à chi phí có liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung của toàn doanh nghiệp bao gồm:
 - + Gồm tiền lương và các khoản phụ cấp, ăn giữa ca phải trả cho giám đốc, nhân viên ở các phòng ban và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn.
 - + Chi phí vật liệu phục vụ cho hoạt động quản lý doanh nghiệp.
 - + Chi phí đồ dùng văn phòng phục vụ cho công tác quản lý doanh nghiệp.
 - + Chi phí khấu hao tài sản cố định phục vụ cho công tác quản lý doanh nghiệp: nhà, văn phòng làm việc của doanh nghiệp, vật kiến trúc, phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn, thiết bị văn phòng...
 - + Thuế phí, lệ phí: thuế môn bài, thuế nhà đất...
 - + Chi phí dự phòng: dự phòng phải thu khó đòi.
 - + Chi phí dịch vụ mua ngoài.
 - + Chi phí khác bằng tiền

1.4.1.3. Lợi nhuận

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

Nội dung lợi nhuận của doanh nghiệp bao gồm: lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận từ các hoạt động khác như hoạt động liên doanh, liên kết, các hoạt động thuộc các dịch vụ tài chính...

* Vai trò: Lợi nhuận giữ vị trí quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì trong điều kiện hạch toán kinh doanh theo cơ chế thị trường doanh nghiệp có tồn tại và phát triển được hay không, điều quyết định là doanh nghiệp có tạo ra được lợi nhuận không. Lợi nhuận được coi là đòn bẩy kinh tế quan trọng, đồng thời còn là chỉ tiêu cơ bản để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, lợi nhuận còn là nguồn tích lũy cơ bản để mở rộng tái sản xuất xã hội.

1.4.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

1.4.2.1. Các chỉ tiêu cường độ sử dụng tài sản và nguồn vốn

Các chỉ tiêu cường độ sử dụng vốn đo lường hiệu quả quản lý các loại tài sản của công ty. Nhóm chỉ tiêu này bao gồm: tốc độ luân chuyển hàng tồn kho, tài sản cố định và hiệu suất sử dụng tổng tài sản...

a) Tài sản ngắn hạn

❖ **Tốc độ luân chuyển hàng tồn kho**

Trong tất cả các loại hình doanh nghiệp, HTK là một trong những tài sản rất quan trọng, giá trị của nó chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng giá trị TSNH. Mặt khác, HTK có mặt hầu hết trong các công đoạn mua, dự trữ và bán, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được diễn ra liên tục. Tốc độ quay vòng của HTK có ảnh hưởng rất lớn đến tốc độ quay vòng của TSNH nói chung. Vì thế, để thấy rõ hơn hiệu suất sử dụng TSNH phải phân tích số vòng quay của HTK thông qua các chỉ tiêu sau:

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Giá trị hàng tồn kho bình quân}} \quad (\text{Vòng/kỳ})$$

$$(H_{\text{HTK}})$$

$$\text{Thời gian một vòng quay HTK} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}} \quad (\text{Ngày/vòng})$$

$$(N_{\text{HTK}})$$

Nếu H_{HTK} tăng thì tương ứng N_{HTK} giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển của hàng tồn kho càng nhanh chứng tỏ công tác quản lý 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.

❖ **Tốc độ luân chuyển khoản phải thu:**

Để phân tích tình hình quản lý và sử dụng các khoản nợ phải thu người ta sử dụng các chỉ tiêu phân tích sau:

$$\text{Số vòng quay khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị khoản phải thu bình quân}} \quad (\text{Vòng/kỳ})$$

$$(H_{\text{PT}})$$

$$\text{Thời gian một vòng quay khoản phải thu} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay khoản phải thu}} \quad (\text{Ngày/vòng})$$

$$(N_{\text{PT}})$$

Nếu H_{Pth} tăng thì ứng N_{Pth} giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển khoản phải thu càng nhanh chứng tỏ công tác quản lý 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 của doanh nghiệp.

❖ **Tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn:**

TSNH là loại tài sản có thời gian luân chuyển nhanh, trong một kỳ có thể luân chuyển được nhiều lần, vì vậy đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH cũng chính là đánh giá tốc độ luân chuyển TSNH. Để đánh giá hiệu suất sử dụng TSNH cần tính toán và so sánh các chỉ tiêu sau:

$$\begin{aligned} \text{Số vòng quay TSNH} &= \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị TSNH bình quân}} && \text{(Vòng/kỳ)} \\ & \quad (H_{\text{TSNH}}) \\ \text{Thời gian một vòng quay TSNH} &= \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay TSNH}} && \text{(Ngày/vòng)} \\ & \quad (N_{\text{TSNH}}) \end{aligned}$$

Nếu chỉ tiêu H_{TSNH} tăng thì tương ứng chỉ tiêu N_{TSNH} sẽ giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển TSNH tăng hoặc doanh nghiệp sử dụng TSNH hiệu quả (tiết kiệm). Chỉ tiêu này càng lớn thì tốc độ luân chuyển TSNH càng nhanh góp phần tiết kiệm tương đối được vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, hạn chế được sự ứ đọng hoặc chiếm dụng và ngược lại, đó là kết quả của sự quản lý vốn hợp lý trong các khâu dự trữ, tiêu thụ và thanh toán, tạo tiền đề cho tình hình tài chính được lành mạnh.

b) **Tài sản dài hạn**

❖ **Hiệu quả sử dụng TSDH**

Đối với DN sản xuất, giá trị sản xuất được hình thành chủ yếu từ năng lực TSDH nên để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn của DN người ta sử dụng chỉ tiêu hiệu suất sử dụng TSDH.

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSDH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị TSDH bình quân}} \quad \text{(Vòng/kỳ)} \\ (H_{\text{TSDH}})$$

Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn đo lường hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn. Tỷ số này cho biết bình quân trong năm một đồng giá trị TSNH tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Tỷ số này càng lớn điều đó có nghĩa là hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn càng cao.

❖ **Hiệu quả sử dụng TSCĐ**

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ bình quân}} \quad \text{(Vòng/kỳ)} \\ (H_{\text{TSCĐ}})$$

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định đo lường hiệu quả sử dụng tài sản cố định. Tỷ số này cho biết bình quân trong năm một đồng giá trị còn lại tài sản cố định tạo ra được

bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Tỷ số này càng lớn điều đó có nghĩa là hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng cao.

c) *Tổng tài sản*

❖ **Hiệu quả sử dụng tổng tài sản:**

Hiệu quả sử dụng tài sản được thể hiện bằng mối quan hệ giữa kết quả đạt được trên tài sản của doanh nghiệp. Để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ta có chỉ tiêu sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng TS} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \quad (\text{Vòng/kỳ})$$

(H_{TS})

Tương tự như tỷ số vòng quay tài sản cố định, tỷ số vòng quay tổng tài sản đo lường hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản trong công ty. Chỉ tiêu này cho biết, cứ một đồng tài sản bình quân đầu tư tại doanh nghiệp sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng giá trị sản xuất. Giá trị chỉ tiêu này càng tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản càng tăng.

d) *Nợ phải trả*

❖ **Hiệu quả sử dụng nợ phải trả:**

$$\text{Số vòng quay khoản phải trả} = \frac{\text{Tổng tiền hàng mua chịu}}{\text{Giá trị khoản phải trả bình quân}} \quad (\text{Vòng/kỳ})$$

(H_{Ptr})

$$\text{Thời gian một vòng quay khoản phải trả} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay khoản phải trả}} \quad (\text{Ngày/vòng})$$

(N_{Ptr})

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 đó 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 các chỉ tiêu này càng thấp, chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền hàng của doanh nghiệp càng chậm, doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn nhiều, ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp đối với nhà đầu tư, nhà cung cấp cũng như đối với khách hàng.

1.4.2.2. *Các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn*

Đối với các 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 và những giải pháp kỹ thuật, quản lý kinh tế tại doanh nghiệp. Vì vậy, lợi nhuận là chỉ tiêu tài chính mà bất cứ một đối tượng nào muốn đặt quan hệ với doanh nghiệp cũng đều quan tâm.

❖ **Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)**

$$\text{ROS} = \frac{\text{LNST}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\% \quad (\%)$$

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu phản ánh khả năng sinh lời trên cơ sở doanh thu được tạo ra trong kỳ. Nói một cách khác, chỉ tiêu này cho chúng ta biết một đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng. Một doanh nghiệp có tỷ suất lợi nhuận cao thể hiện lợi thế cạnh tranh trong việc kiểm soát chi phí so với các doanh nghiệp khác. Hầu hết các đối tượng sử dụng báo cáo tài chính đều quan tâm tới chỉ tiêu này. Chỉ tiêu này giúp ích cho các chủ sở hữu hiện tại cũng như các chủ sở hữu tiềm năng đánh giá về khả năng sinh lời, từ đó đánh giá về triển vọng của doanh nghiệp trong tương lai đồng thời chỉ tiêu này cũng được các nhà quản trị doanh nghiệp quan tâm do thể hiện trực tiếp vấn đề kiểm soát chi phí- kết quả của các quyết định quản lí.

❖ **Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)**

Hiệu quả sử dụng tài sản được thể hiện bằng mối quan hệ giữa kết quả đạt được trên tài sản của doanh nghiệp. Để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ta có chỉ tiêu sau:

$$\text{ROA} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100\% \quad (\%)$$

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản đo lường khả năng sinh lời của tài sản. Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ một đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng. Cụ thể, cứ 100 đồng TS bình quân đầu tư tại doanh nghiệp đầu tư vào hoạt động kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng LNST hoặc LNNT. Trị số của chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ DN sử dụng tài sản càng hiệu quả.

Khi phân tích ROA của một doanh nghiệp, chúng ta có thể đánh giá được vị trí của doanh nghiệp đó đang theo đuổi. Hình 1.1 cho thấy các doanh nghiệp ở nhóm 1 là các doanh nghiệp theo đuổi chiến lược cạnh tranh nhờ quy mô, các doanh nghiệp này sẽ tăng cường mức sản xuất và tiêu thụ nên sẽ có H_{TS} cao nhưng giá bán sản phẩm có thể thấp nên khả năng sinh lời thấp (ROS thấp). Ngược lại các doanh nghiệp ở nhóm 3 là các doanh nghiệp theo đuổi theo đuổi chính sách giá cao (ROS cao) nhưng mức tiêu thụ có thể không nhiều nên H_{TS} giảm. Các doanh nghiệp ở nhóm 2 là doanh nghiệp giữ vị trí thống trị trong ngành. Các doanh nghiệp này vừa có khả năng sinh lời cao, vừa H_{TS} cao. Đối nghịch với các doanh nghiệp ở nhóm 2, các doanh nghiệp ở nhóm 4 có hiệu quả hoạt động kinh doanh thu thấp trong ngành. Các doanh nghiệp này đang có vấn đề về ROS và H_{TS} . Nếu không có biện pháp cải thiện tình hình, các doanh nghiệp nhóm 4 có thể phải rút lui khỏi thị trường.



Hình 1.1: ROA trong mối quan hệ với ROS và H_{TS}

❖ **Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE):**

$$ROE = \frac{LNST}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times 100\% \quad (\%)$$

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu đo lường mức độ sinh lời của vốn chủ sở hữu. Vì thế chỉ tiêu này được các chủ sở hữu (các nhà đầu tư) đặc biệt quan tâm, do đó các chủ sở hữu khi thuê các nhà quản lý trực tiếp điều hành hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thường đưa ra các điều khoản cụ thể yêu cầu duy trì hoặc tăng trưởng tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu.

1.4.2.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí nói chung là sự hao phí thể hiện bằng tiền trong quá trình kinh doanh với mong muốn mang về một sản phẩm, dịch vụ hoàn thành hoặc một kết quả kinh doanh nhất định. Chi phí phát sinh trong các hoạt động sản xuất, thương mại, dịch vụ nhằm để thực hiện mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp là doanh thu và lợi nhuận.

Công thức chung để xác định tỷ suất lợi nhuận trên chi phí từng loại:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất LN trên chi phí} &= \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Tổng CP từng loại}} \times 100 \quad (\%) \\ \text{từng loại} & \\ \text{Hiệu suất sử dụng chi phí} &= \frac{DTT}{\text{Tổng CP từng loại}} \end{aligned}$$

Trong công thức trên, chi phí từng loại có thể là: tổng chi phí, tổng chi phí sản xuất sản phẩm, 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...

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH NÔNG SẢN NGUYỄN HUNG

2.1. Khái quát chung về Công ty TNHH Nông Sản Nguyễn Hưng

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

2.1.1.1. Tên, địa chỉ của công ty

- ✓ Tên công ty: Công ty TNHH Nông Sản Nguyễn Hưng
- ✓ Địa chỉ: Số 50 Đường 31/3- P. Lê Lợi- TP. Quy Nhơn- T. Bình Định
- ✓ Điện thoại: 02566252257
- ✓ Fax: 02566252257
- ✓ Email: nguyenhung@gmail.com
- ✓ Mã số thuế: 4101415456
- ✓ Giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh số: 4101415456
- ✓ Giám đốc: Võ Văn Kính

2.1.1.2. Thời điểm thành lập, các mốc quan trọng của công ty

Công ty TNHH Nông Sản Nguyễn Hưng được thành lập vào ngày 12 tháng 11 năm 2013 và được hoạt động vào 12 tháng 12 năm 2013 theo giấy phép do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Định cấp. Công ty TNHH Nông Sản Nguyễn Hưng thành lập gần 8 năm, trong quá trình hoạt động kinh doanh gặp rất nhiều khó khăn trong quá trình mới thành lập nhưng với tinh thần quyết tâm, vươn lên dưới sự lãnh đạo của Ban lãnh đạo công ty luôn đưa ra phương thức hoạt động ngày càng quy mô và phát triển mạnh mẽ trên địa bàn thành phố Quy Nhơn. Công ty góp phần giải quyết công ăn việc làm cho nhiều lao động trên phố thông ở địa phương.

2.1.1.3. Quy mô hiện tại của công ty

Công ty TNHH Nông Sản Nguyễn Hưng là một công ty có tổng nguồn vốn là 119.606.625.522 đồng lớn hơn 20 tỷ nên công ty thuộc doanh nghiệp có quy mô lớn theo nghị định 56/2009/NĐ-CP. Tổng số công nhân viên đến năm 2020 là 85 lao động.

Tổng vốn kinh doanh tính đến năm 2020 là: 119.606.625.522 đồng

- Tồn tại dưới hình thức tài sản là: 119.606.625.522 đồng
 - + Tài sản ngắn hạn là: 101.453.926.650 đồng
 - + Tài sản dài hạn là: 18.152.698.872 đồng
- Tồn tại dưới hình thức nguồn vốn là: 119.606.625.522 đồng
 - + Nợ phải trả là: 80.031.187.121 đồng
 - + Nguồn vốn chủ sở hữu là: 39.575.438.401 đồng

2.1.1.4. *Khái quát tình hình hoạt động kinh doanh của công ty qua ba năm (2018-2020)***Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty qua ba năm (2018-2020)***(Đvt: Đồng)*

| Chỉ tiêu | Năm | | | Chênh lệch | | | |
|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------|-----------------|--------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2019/2018 | | 2020/2019 | |
| | | | | Mức | % | Mức | % |
| Doanh thu | 257.982.023.300 | 198.703.957.796 | 288.905.864.786 | -59.278.065.504 | - 22,98 | +90.201.906.990 | +45,40 |
| Chi phí | 253.536.884.328 | 194.931.161.062 | 284.876.030.185 | -58.605.723.266 | - 23,12 | +89.944.869.122 | +46,14 |
| LNTT | 4.445.138.972 | 3.772.796.734 | 4.029.834.601 | - 672.342.238 | - 15,13 | +257.037.867 | +6,81 |
| LNST | 3.556.111.178 | 3.018.237.387 | 3.223.867.681 | - 537.873.791 | - 15,13 | +205.630.294 | +6,81 |

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

Nhận xét:

Qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty (Bảng 2.1), nhìn chung doanh thu có sự biến động không đều qua các năm, doanh thu giảm đi ở năm 2019 nhưng lại tăng ở năm 2020. Cụ thể, trong năm 2018 doanh thu là 257.982.023.300 đồng và trong năm 2019 doanh thu giảm xuống còn 198.703.957.796 đồng, giảm 59.278.065.504 đồng, tức giảm 22,98% so với năm 2018. Sở dĩ như vậy là do công ty giảm giá bán nhằm thu hút khách hàng nhiều hơn và công tác vận chuyển chưa được đảm bảo; mặt khác, công ty gặp nhiều khó khăn trong việc bảo quản. Điều này cho thấy công ty hoạt động chưa có hiệu quả trong năm 2019.

Riêng năm 2020 doanh thu tăng so với năm 2019 (45,40%) vì công ty đã tiến hành nghiên cứu thị trường từ đó hiểu được nhu cầu của thị trường để đáp ứng khách hàng và công ty cũng đã cải thiện phương tiện vận chuyển bằng cách đầu tư mua thêm nhiều xe để vận chuyển hơn. Tuy nhiên cùng với sự tăng doanh thu thì chi phí cũng tăng là 46,14%. Tuy tốc độ tăng của chi phí cao hơn tốc độ tăng của doanh thu là không quá lớn nên vẫn làm cho lợi nhuận của năm 2020 vẫn tăng là 6,81%. Như vậy, trong năm 2020 tình hình hoạt động của công ty có nhiều biến động theo chiều hướng đi lên. Công ty cần phát huy những điểm mạnh, giảm chi phí, có chính sách kinh doanh hợp lý để công ty ngày càng hoạt động hiệu quả.

2.1.1.5. Thuận lợi và khó khăn**❖ Thuận lợi:**

Thứ nhất là công ty tạo ra sản phẩm đạt chất lượng cao.

Thứ hai là công ty có đội ngũ quản lí, nhân viên giàu kinh nghiệm, nhiệt tình, tích cực trong công việc.

Thứ ba là công ty áp dụng các kỹ thuật tiên tiến vào quá trình sản xuất.

Thứ tư là công ty thuộc địa bàn miền trung nên việc vận chuyển sẽ thuận tiện.

Cuối cùng là công ty được nhận sự hỗ trợ của UBND TP Quy Nhơn và các ngành hữu quan cùng với sự lãnh đạo trực tiếp của Chi ủy, Ban Giám đốc và sự cố gắng của tập thể nhân viên.

❖ Khó khăn:

Thứ nhất: Tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt do sản phẩm nông lâm sản và động vật sống ngày càng ít đi nhưng đối thủ ngày càng nhiều kể cả trong nước và ngoài nước.

Thứ hai: Tình hình giá cả trên thị trường còn nhiều động đã làm cho chi phí đầu tư tăng đột biến làm ảnh hưởng đến quá trình thực hiện đầu tư.

Thứ ba: Hạn chế về nguồn vốn trong quá trình hoạt động vì vốn tự có còn ít so với quy mô và nhu cầu kinh doanh. Điều này dẫn đến hoạt động kinh doanh của công ty chưa phát triển cao như mong muốn và tương xứng với tiềm năng của mình.

Và cuối cùng: Sản phẩm mang tính thời vụ nên dễ dẫn đến thiếu, ứ đọng hàng và khó bảo quản, vận chuyển.

2.1.1.6. Phương hướng hoạt động cho năm 2020

Nền kinh tế nước ta đang phát triển rất mạnh mẽ, đặc biệt là khi chúng ta gia nhập vào WTO thì lượng vốn đầu tư vào Việt Nam ngày một tăng, cho nên sự mong muốn, nhu cầu của mọi người ngày càng cao là điều hiển nhiên. Vì vậy, để có thể đứng vững trước những cơ hội trong điều kiện cạnh tranh với các doanh nghiệp thì công ty đã đề ra cho mình phương hướng và nhiệm vụ thích hợp sau:

- Khắc phục những khó khăn trước mắt cũng như lâu dài, tìm ra những chính sách phù hợp để cân bằng giữa cung và cầu thông qua chất lượng và số lượng của sản phẩm.
- Tìm các nguồn đầu tư, thu hút vốn để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, củng cố phát triển thị trường, tạo sự tín nhiệm đối với khách hàng.
- Xây dựng, tổ chức công ty ngày càng vững mạnh, đầu tư về phương tiện vận chuyển hiện đại để hạn chế giảm chất lượng của sản phẩm, đào tạo nâng cao trình độ đội ngũ quản lí, nhân viên.
- Thường xuyên thực hiện công tác đánh giá hiệu quả hoạt động của công ty để hạn chế những nhược điểm và phát huy ưu điểm.

2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty

2.1.2.1. Chức năng của công ty

Công ty hoạt động theo ngành sản xuất và bán buôn các loại nông, lâm sản và động vật sống để đáp ứng cho nhu cầu của khách hàng, nhằm mục đích mang lợi nhuận cho công ty và góp phần vào sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại đất nước. Trên cơ sở thực hiện kế hoạch kinh doanh, thúc đẩy phát triển kinh tế, tạo ra của cải cho xã hội, đồng thời tạo việc làm ổn định cho người lao động.

2.1.2.2. Nhiệm vụ của công ty

- Đăng ký kinh doanh và kinh doanh đúng ngành nghề đăng ký. Thực hiện kinh doanh theo đúng pháp luật và quy định của Nhà nước.
- Bảo vệ quyền lợi, giữ đúng chế độ tiền lương, tiền thưởng cho cán bộ công nhân viên, tạo công ăn việc làm ổn định, nâng cao trình độ văn hoá, nghiệp vụ tay nghề cho cán bộ công nhân viên.

- Thực hiện nộp ngân sách nhà nước đầy đủ và đúng thời gian, tuân thủ các chính sách, chế độ và luật doanh nghiệp do nhà nước ban hành, chấp hành nghiêm túc việc lập báo cáo, sổ sách, chứng từ kế toán hàng tháng, hàng quý.
- Thực hiện và ký hợp đồng theo đúng thời gian, tiến độ yêu cầu về chất lượng và số lượng, luôn luôn coi trọng “*chữ tín*” đối với khách hàng.
- Duy trì và tăng nguồn vốn chủ sở hữu, đảm bảo kinh doanh có lãi, nâng cao và mở rộng quy mô của công ty.
- Xây dựng chiến lược phát triển kinh doanh phù hợp với chức năng, nhiệm vụ của công ty và nhu cầu của thị trường.

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

2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các loại hàng hóa, dịch vụ chủ yếu mà công ty đang kinh doanh

Hiện nay, với những thuận lợi trong điều kiện hoạt động, vị trí của mình và nguồn tài nguyên. Loại hình kinh doanh chính của công ty là bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa); và động vật sống. Là hoạt động có liên quan đến việc trao đổi hàng hóa hoặc dịch vụ có khối lượng lớn cho những người mua để bán lại hay sử dụng vào mục đích kinh doanh.

2.1.3.2. Thị trường đầu vào và đầu ra của công ty

Thị trường đầu vào của công ty là các nông sản vùng Tây Nguyên và đồng bằng, ngoài ra còn có các công ty khác.

Thị trường đầu ra của công ty: Bao gồm thị trường miền trung, Tây Nguyên và phía nam. Với chất lượng đảm bảo, nguyên liệu phong phú và đa dạng có nhiều tiện ích cho người sử dụng đã thâm nhập và tiêu thụ chủ yếu ở các khu vực miền bắc và miền nam.

2.1.3.3. Đặc điểm vốn của công ty

Bảng 2.2: Cơ cấu vốn của công ty qua các năm

(Đvt: Đồng)

| Nguồn vốn | Năm 2019 | | Năm 2020 | |
|-----------------------|----------------|--------|-----------------|--------|
| | Số tiền | % | Số tiền | % |
| Vốn chủ sở hữu | 36.351.570.720 | 38,32 | 39.575.438.401 | 33,09 |
| Nợ phải trả | 58.503.538.997 | 61,68 | 80.031.187.121 | 66,91 |
| Tổng nguồn vốn | 94.855.109.717 | 100,00 | 119.606.625.522 | 100,00 |

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

Nhận xét:

Trong năm 2019, vốn chủ sở hữu của công ty chiếm 38,32% và nợ phải trả chiếm tỉ lệ cao hơn với tỉ lệ là 61,38% trên tổng nguồn vốn của công ty. Đến năm 2020, vốn kinh doanh của công ty bao gồm vốn chủ sở hữu là 39.575.438.401 đồng chiếm 33,09% trong tổng nguồn vốn, nợ phải trả là 80.031.187.121 chiếm 66,91% trong tổng nguồn vốn. Nhìn chung, tổng nguồn vốn của công ty có tăng lên ở năm 2020. Cụ thể, công ty đã thay đổi cơ cấu vốn theo hướng giảm vốn chủ sở hữu và tăng nợ phải trả để tài trợ cho các hoạt động của công ty.

2.1.3.4. Đặc điểm các nguồn lực chủ yếu mà công ty đang kinh doanh**a) Đặc điểm tài sản cố định****Bảng 2.3: Tình hình sử dụng TSCĐ của công ty năm 2020***(ĐVT: Đồng)*

| STT | Tên TSCĐ | Nguyên giá | Giá trị hao mòn | Giá trị còn lại |
|-------------|---------------------------------|-------------|-----------------|-----------------|
| 1 | Nhà cửa, vật kiến trúc | 425.256.486 | 72.993.533 | 352.262.953 |
| 2 | Máy móc, thiết bị | 258.665.287 | 93.430.064 | 165.235.223 |
| 3 | Phương tiện vận tải, truyền dẫn | 85.499.248 | 12.916.554 | 72.582.694 |
| 4 | Thiết bị dụng cụ, quản lý | 133.032.791 | 80.980.324 | 52.052.467 |
| Tổng | | 902.453.812 | 260.320.475 | 642.133.337 |

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

Nhận xét: Công ty đã trang bị đầy đủ máy móc thiết bị, phương tiện vận tải... vì nó là yếu tố quyết định đến năng lực, quy mô, đồng thời góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

b) Đặc điểm về lao động

Hiện tại, Công ty có tổng số 85 người trong đó có nhân viên quản lý, đội ngũ cán bộ quản lý năng động, nhiều kinh nghiệm, trình độ học vấn cao, đáp ứng được yêu cầu mà công ty đề ra. Lao động là vấn đề mà công ty hết sức quan tâm để sử dụng lao động cho hợp lý tiết kiệm, trên cơ sở đó có biện pháp tổ chức sử dụng lao động hiệu quả nhất và quan trọng là nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Bảng 2.4: Bảng tình hình lao động của công ty năm 2020

| STT | Chỉ tiêu | Quy mô (người) | Tỷ trọng (%) |
|------------|--------------------------------|----------------|--------------|
| | Tổng số lao động | 85 | 100,00 |
| I | Theo tính chất sản xuất | | |
| 1 | Lao động trực tiếp | 0 | 0 |
| 2 | Lao động gián tiếp | 85 | 100,00 |
| II | Theo trình độ | | |
| 1 | Đại học | 24 | 28,24 |
| 2 | Cao đẳng | 34 | 40 |
| 3 | Trung cấp | 11 | 12,94 |
| 4 | Lao động phổ thông | 16 | 18,82 |
| III | Theo giới tính | | |
| 1 | Nam | 57 | 67,06 |
| 2 | Nữ | 28 | 32,94 |

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

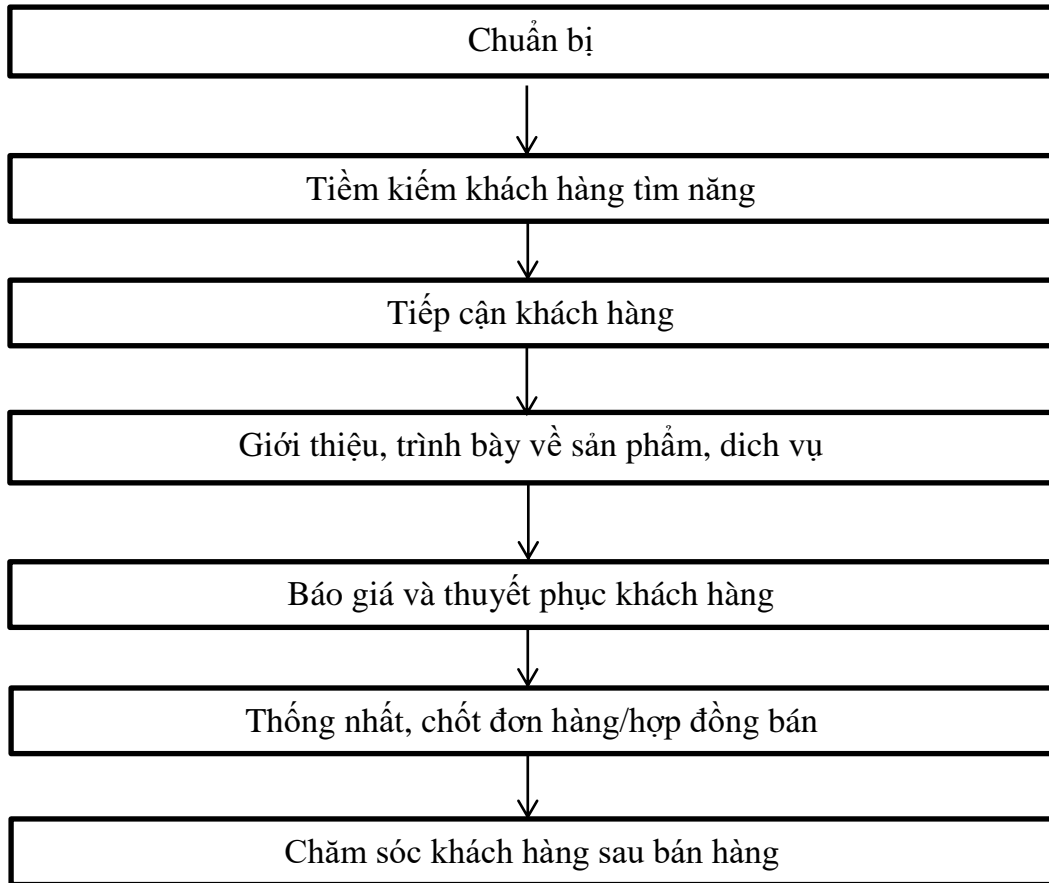
Nhận xét:

Thông qua bảng tình hình lao động của công ty ta thấy lao động chủ yếu của công ty là lao động có trình độ đại học, trình độ cao đẳng và lao động phổ thông, cụ thể lao động có trình độ đại học có 24 người chiếm 28,24% lao động trong công ty, lao động có trình độ cao đẳng có 34 người chiếm 40%, lao động phổ thông có 16 người chiếm 18,82% lao động trong công ty. Điều này chứng tỏ công ty đã tuyển chọn được đội ngũ nhân viên có trình độ học vấn cao.

Khi phân công lao động theo giới tính ta thấy số lượng lao động nam trong công ty nhiều hơn lao động nữ. Số lượng lao động nam là 57 người chiếm 67,06 % lao động trong công ty, trong khi đó số lượng lao động nữ là 28 người chiếm 32,94% lao động trong công ty.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức kinh doanh và tổ chức quản lý của công ty

2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức kinh doanh



Sơ đồ 2.1: Quy trình bán hàng

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

Giải thích quy trình:

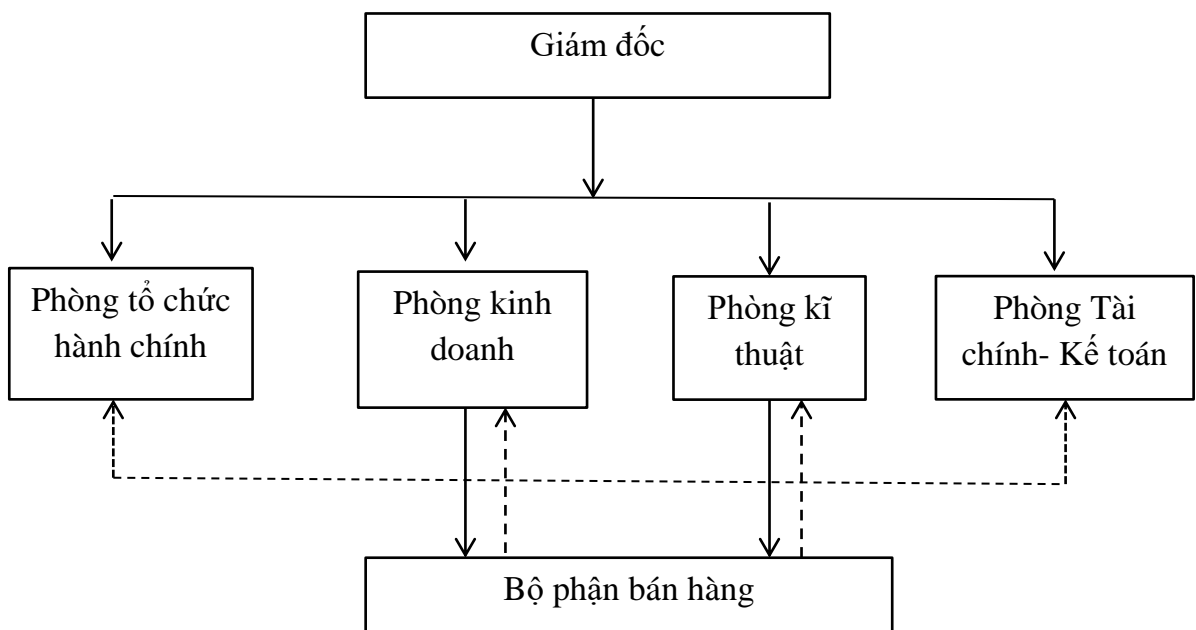
- ✓ Chuẩn bị kế hoạch và xác định mục tiêu:
 - Về sản phẩm, dịch vụ: chi tiết về hình thức, nội dung, ưu nhược điểm đối với khách hàng và quan trọng nhất là các lợi ích khách hàng có thể thu về.
 - Xác định đối tượng khách hàng tiềm năng: đặc điểm, hành vi, tính cách, .. qua thực tế, mạng xã hội, bạn bè, người xung quanh hoặc từ chính đối thủ cạnh tranh của mình.
 - Chuẩn bị đầy đủ hồ sơ bán hàng bao gồm: báo giá, giấy giới thiệu, hình ảnh hàng mẫu, card visit...
 - Lên kế hoạch bán hàng cụ thể như thời gian, địa điểm tiếp cận hợp lý, nội dung trao đổi, trang phục chuyên nghiệp, lịch sự...
- ✓ Tìm kiếm khách hàng tiềm năng

Thiết lập danh sách khách hàng tiềm năng, loại bỏ khách hàng không phù hợp hoặc không có triển vọng. Ở bước này, bạn cần xác định rõ thị trường tập trung và đối tượng mục tiêu của mình, tránh nhầm lẫn giữa các khách “đầu mối” – “khách tiềm năng sẵn có” – “khách tiềm năng tương lai”. Thông tin về mọi đối tượng đều có thể

thu thập được mọi lúc mọi nơi, chỉ cần bạn chú ý quan sát, để tâm tới môi trường xung quanh.

- ✓ Tiếp cận khách hàng: Tìm hiểu đầy đủ thông tin về đối tượng, đề ra mục tiêu của cuộc trao đổi và thuyết phục khách hàng. Xây dựng chiến lược để tiếp cận đối với từng khách hàng cụ thể dựa trên nhu cầu của khách hàng.
- ✓ Giới thiệu sản phẩm, dịch vụ: Giới thiệu khách hàng biết được các giá trị lợi ích liên quan đến sản phẩm thông qua các khía cạnh mà nó sẽ mang lại lợi ích cho khách hàng thay vì chỉ nói tới tính năng, đặc điểm, hình thức, chính sách.
- ✓ Thuyết phục khách hàng và giải quyết khúc mắc: Đây là bước mang tính quyết định trong chu trình bán hàng. Tạo cho khách hàng cảm nhận được sự tôn trọng, quý mến, niềm tin và tạo ra lợi ích, thỏa mãn nhu cầu thông qua sản phẩm họ muốn mua.
- ✓ Thống nhất và chốt đơn hàng: Thuyết phục khách hàng thành công sẽ giúp chốt đơn hàng nhanh chóng. Hai bên ký kết hợp đồng sau khi khách hàng đồng ý mua hàng.
- ✓ Chăm sóc khách hàng sau bán hàng: Giải đáp các thắc mắc của khách hàng khi họ gặp khó khăn trong quá trình sử dụng sản phẩm. Chăm sóc khách hàng sẽ giúp củng cố chắc chắn sự hài lòng từ đối tác và duy trì mối quan làm ăn lâu dài và còn là kênh quảng cáo tiết kiệm và hiệu quả cho công ty.

2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý



Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức quản lý của công ty

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

Ghi chú:

Quan hệ trực tuyến: \longrightarrow

Quan hệ chức năng: $\leftarrow\text{-----}\rightarrow$

❖ Chức năng và nhiệm vụ các bộ phận công ty

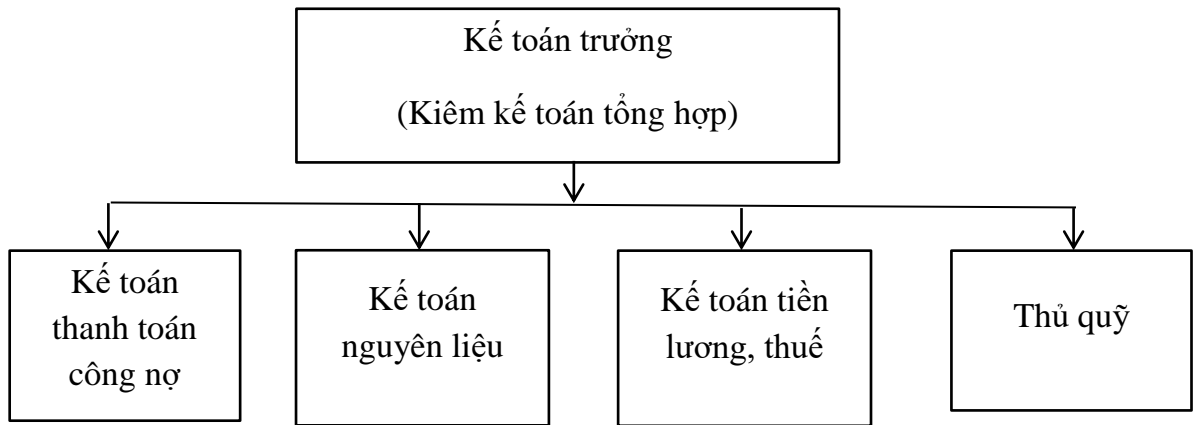
- **Giám đốc:** Là người đứng đầu bộ máy quản lý chịu trách nhiệm về mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, là người đại diện cho toàn thể cán bộ công nhân viên để quản lý điều hành quản lý sản xuất của phân xưởng.
- **Phòng kinh doanh:** Có nhiệm vụ tham mưu cho Giám đốc về những đơn hàng, tìm kiếm đơn hàng, tiến hành kí kết hợp đồng sản xuất, kiểm tra kiểm soát nội bộ sản xuất.
- **Phòng kĩ thuật:** Có nhiệm vụ xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh của phân xưởng. Theo dõi tiến độ sản xuất kinh doanh của các tổ, đội phối hợp với các phòng ban nhằm tham mưu cho lãnh đạo phân xưởng khi ra các quyết định điều hành sản xuất kinh doanh.
- **Phòng tổ chức hành chính:** Quản lý về mặt nhân sự, có trách nhiệm đào tạo, tuyển dụng nhân sự cho công ty. Xây dựng kế hoạch và thực hiện đào tạo bồi dưỡng, tuyển dụng nhân sự theo yêu cầu của công việc cho các phòng ban, tổ thi công của công ty. Theo dõi công tác thi đua khen thưởng và các chế độ chính sách đúng quy định của nhà nước cũng như quy chế hoạt động của công ty.
- **Phòng Tài chính- Kế toán:** Giúp Giám đốc lập kế hoạch khai thác và chuyển vốn, đáp ứng các yêu cầu kinh doanh của đơn vị. Lập báo cáo tài chính, báo cáo thuế, báo cáo thu chi định kì nhằm giúp Giám đốc điều hành vốn hiệu quả theo quy định của pháp luật.
- **Bộ phận bán hàng:** Bán sản phẩm dịch vụ của công ty thông qua các cuộc giao dịch, tiếp xúc trực tiếp, giao dịch qua điện thoại hay những dịch vụ khách hàng như: thư từ, tư vấn, gặp gỡ cá nhân...

2.1.5. Đặc điểm tổ chức của công ty

2.1.5.1. Mô hình tổ chức kế toán của công ty

Công ty tổ chức công tác theo mô hình tập trung. Toàn bộ công ty có một phòng kế toán duy nhất làm nhiệm vụ hạch toán tổng hợp chi tiết các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong quá trình kinh doanh của đơn vị, lập báo cáo kế toán, báo cáo tài chính theo quy định hiện hành.

2.1.5.2. Bộ máy kế toán của công ty



Sơ đồ 2.3: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại công ty

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

❖ Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận:

- Kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp: Là người lãnh đạo toàn bộ công tác kế toán của công ty, kế toán trưởng chịu sự kiểm tra tổng hợp số liệu trên các chứng từ gốc đưa vào sổ sách tổng hợp, lập kế hoạch tài chính hằng ngày, quý, năm cân đối giữa các hạt động SXKD của công ty và tổ chức báo cáo kế toán cho cấp trên và các ngành chức năng theo quy định.
- Kế toán thanh toán công nợ: theo dõi và thanh toán tiền lương và các phụ cấp cho cán bộ công nhân viên, tho dõi tình hình các khách hàng của công ty. Ngoài ra còn lập phiếu thu, chi tiền mặt theo chứng từ và cuối tháng lập báo cáo quyết toán sổ quỹ tiền mặt.
- Kế toán nguyên liệu: có nhiệm vụ theo dõi tình hình nhập, xuất, tồn nguyên liệu nhập để có sự điều tiết hợp lí nhằm nắm được tình hình kinh doanh của công ty.
- Kế toán tiền lương, thuế: Theo dõi ghi chép về sự tăng giảm TSCĐ, lập bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ... cuối ngày tính lương và bảo hiểm cho công nhân viên. Cuối kỳ, tính thuế và nộp thuế theo quy định của Nhà nước.
- Thủ quỹ: Quản lí tiền mặt của công ty, đảm bảo việc thu chi tiền mặt hằng ngày khi có chứng từ hợp lệ và phản ánh được số tiền mặt còn tồn tại quỹ cuối mỗi ngày.

2.1.5.3. Hình thức kế toán áp dụng

Hình thức kế toán mà công ty đang áp dụng là hình thức “Chứng từ ghi sổ” theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính.

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ:

Thứ nhất: Căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “Chứng từ ghi sổ”. Việc ghi sổ kế toán tổng hợp bao gồm:

- ✓ Ghi theo trình tự thời gian trên Sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ.
- ✓ Ghi theo nội dung kinh tế trên Sổ Cái.

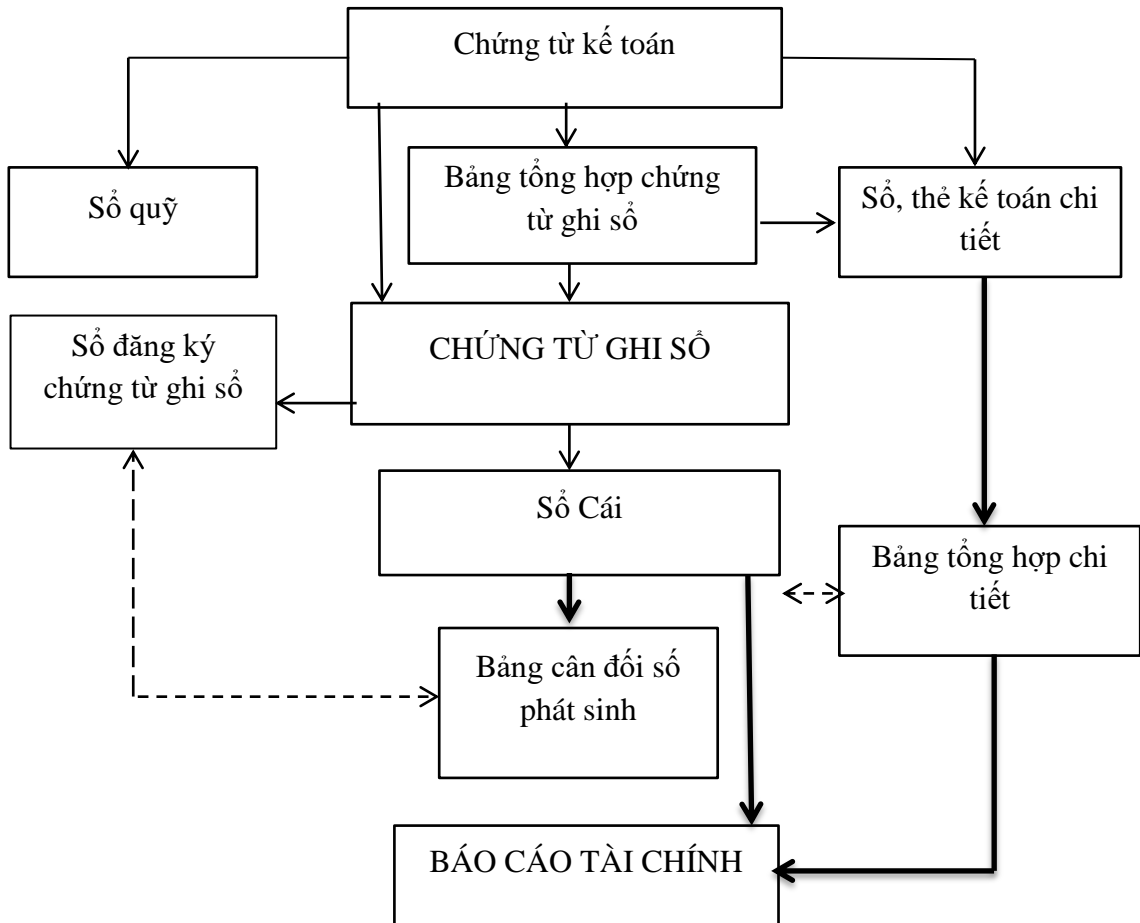
Thứ hai: Chứng từ ghi sổ do kế toán lập trên cơ sở từng chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại, có cùng nội dung kinh tế.

Thứ ba: Chứng từ ghi sổ được đánh số hiệu liên tục tên từng tháng hoặc cả năm (theo thứ tự trong Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ) và có chứng từ kế toán đi kèm, phải được kế toán trưởng duyệt trước khi ghi sổ kế toán.

Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ gồm có các loại sổ kế toán sau:

- ✓ Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.
- ✓ Chứng từ ghi sổ.
- ✓ Sổ Đăng Ký Chứng từ ghi sổ.
- ✓ Sổ Cái.
- ✓ Bảng cân đối phát sinh và báo cáo tài chính

Quy trình ghi sổ:



Sơ đồ 2.4: Hình thức ghi sổ kế toán theo Chứng từ ghi sổ tại công ty

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

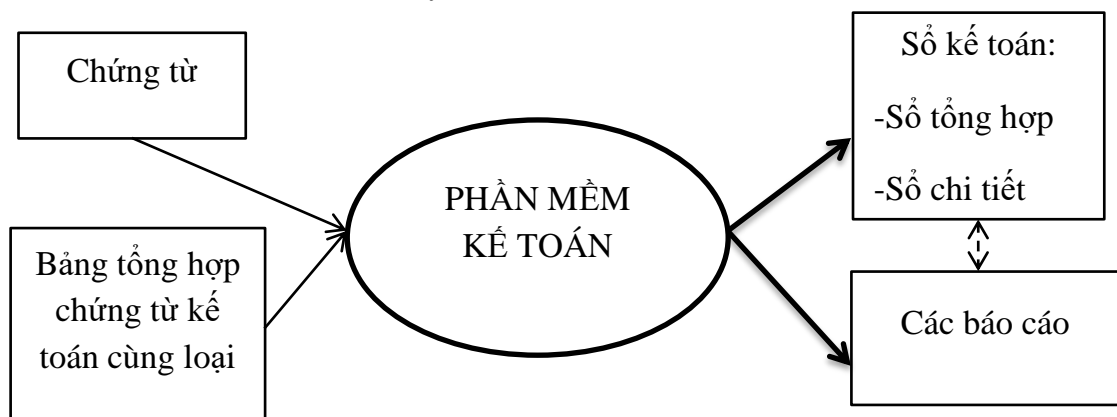
Ghi chú:

Ghi hàng ngày: \longrightarrow
 Quan hệ đối chiếu, kiểm tra $\longleftarrow \text{-----} \longrightarrow$
 Ghi cuối tháng, quý \longrightarrow

❖ **Trình tự ghi sổ kế toán**

- Hàng này căn cứ vào chứng từ gốc hoặc bảng tổng hợp chứng từ ghi sổ đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán lập Chứng từ ghi sổ. Căn cứ vào chứng từ ghi sổ để ghi vào Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ, sau đó được ghi vào Sổ Cái. Các chứng từ kế toán sau khi làm căn cứ lập Chứng từ ghi sổ được dùng để ghi vào sổ hoặc thẻ kế toán cho tiết có liên quan.
- Cuối tháng, kế toán khóa sổ để tính ra tổng số tiền của các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong tháng trên Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, tính ra tổng số phát sinh Nợ, tổng số phát sinh Có và tổng số dư từng tài khoản trên Sổ Cái. Căn cứ vào Sổ Cái để lập bảng cân đối sổ phát sinh.
- Sau khi đối chiếu đúng số liệu ghi trên Sổ Cái vào bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết) dùng để lập Báo cáo tài chính.
- Quan hệ đối chiếu, kiểm tra phải đảm bảo tổng số phát sinh Nợ và tổng số phát sinh Có của tất cả các tài khoản trên bảng cân đối số phát sinh phải bằng nhau và bản tổng số tiền phát sinh trên Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ. Tổng dư Nợ và tổng dư Có của các tài khoản trên Bảng cân đối số phát sinh phải bằng nhau và số dư của từng tài khoản trên Bảng cân đối số phát sinh hải bằng số dư của từng tài khoản trên Bảng tổng hợp chi tiết.

❖ **Trình tự xử lí số liệu trên máy tính như sau:**



Sơ đồ 2.5: Trình tự xử lí số liệu trên máy tính

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán)

Ghi chú:

Nhập hàng ngày: \longrightarrow
 Đối chiếu, kiểm tra $\longleftarrow\text{-----}\longrightarrow$
 In sổ, in báo cáo cuối tháng, cuối năm \longrightarrow

2.1.5.4. Các chính sách kế toán áp dụng tại công ty

- Phương pháp hạch toán theo thuế GTGT: Theo phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Theo phương pháp kê khai thường xuyên.
- Phương pháp tính giá hàng tồn kho: Theo phương pháp nhập trước- xuất trước.
- Phương pháp tính khấu hao TSCĐ Theo phương pháp đường thẳng.
- Công ty áp dụng chế độ kế toán theo thông tư 200/2014/TT-BTC ban hành ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

2.2. Thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng

2.2.1. Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh

2.2.1.1. Phân tích doanh thu

- a) Phân tích chung về doanh thu của công ty qua 3 năm (2018-2020)

Căn cứ vào số liệu của bảng kết quả kinh doanh (bảng 2.5) của công ty, ta thấy:

Doanh thu thuần biến động khá thất thường có năm tăng có năm giảm. Nguyên nhân của sự tăng giảm này do đặc điểm của ngành nông lâm sản nguyên liệu là các nguyên liệu theo thời vụ. Cụ thể trong năm 2018 tổng doanh thu của công ty đạt 257.982.023.300 đồng đến năm 2019 thì giảm còn 198.703.957.796 đồng tức giảm 59.278.065.504 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 22,98% là do công ty nhằm tiêu thụ nhiều sản phẩm hơn nên công ty đã giảm giá bán, phương tiện vận chuyển chưa đảm bảo và bảo quản chưa thật sự hiệu quả nên làm giảm số lượng hàng của công ty dẫn đến doanh thu giảm sút. Bước sang năm 2020 doanh thu đạt 288.905.864.786 đồng tăng tới 90.201.906.990 đồng tương ứng với tốc độ tăng 45,40% so với năm 2019. Điều này là do công ty đã khảo sát nhu cầu thị trường; đảm bảo nguyên liệu đầu vào...và đầu tư phương tiện vận chuyển và có phương pháp bảo quản hợp lí đã làm cho kết quả hoạt động của công ty tăng cao.

Qua cơ cấu doanh thu của công ty trong 3 năm hoạt động thì doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ chiếm tỷ lệ lớn trong tổng doanh thu còn doanh thu doanh thu tài chính và thu nhập khác chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ nên sự tăng giảm

doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ sẽ ảnh hưởng rất lớn đến tổng doanh thu thuần.

b) Nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu

Tổng doanh thu của công ty là sự tổng hợp của 3 thành phần tương ứng với 3 loại doanh thu sau: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác.

Ta có công thức:

$$\text{Doanh thu} = \text{DT BH\&CCDV} + \text{DT HĐTC} + \text{TNK}$$

Áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến doanh thu.

Gọi: DT là tổng doanh thu

BH là bán hàng và cung cấp dịch vụ

TC là hoạt động tài chính

TNK là thu nhập khác

❖ **Doanh thu năm 2019 so với năm 2018.**

- Tổng doanh thu năm 2018:

$$\text{DT}_{2018} = 175.258.452.472 + 82.723.570.828 = 257.982.023.300 \text{ (đồng)}.$$

- Tổng doanh thu năm 2019:

$$\text{DT}_{2019} = 112.782.569.214 + 85.921.388.582 = 198.703.957.796 \text{ (đồng)}.$$

→ Đối tượng cần phân tích: $\Delta \text{DT} = \text{DT}_{2019} - \text{DT}_{2018}$

$$= 198.703.957.796 - 257.982.023.300 = -59.278.065.504 \text{ (đồng)}.$$

Các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu:

- Ảnh hưởng bởi nhân tố doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

$$\begin{aligned} \Delta \text{BH} &= \Delta \text{BH}_{2019} - \Delta \text{BH}_{2018} = 196.874.713.286 - 255.328.660.570 \\ &= -58.453.947.284 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng bởi nhân tố doanh thu hoạt động tài chính:

$$\Delta \text{TC} = \Delta \text{TC}_{2019} - \Delta \text{TC}_{2018} = 1.023.415.620 - 1.156.840.643 = -133.425.023 \text{ (đồng)}.$$

- Ảnh hưởng bởi nhân tố thu nhập khác:

$$\Delta \text{TNK} = \Delta \text{TNK}_{2019} - \Delta \text{TNK}_{2018} = 805.828.889 - 1.496.522.087 = -690.693.197 \text{ (đồng)}.$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

$$\begin{aligned}\Delta BH + \Delta TC + \Delta TNK &= -58.453.947.284 + (-133.425.023) + (-690.693.197) \\ &= -59.278.065.504 \text{ (đồng)}\end{aligned}$$

❖ **Doanh thu năm 2020 so với năm 2019.**

- Tổng doanh thu năm 2019:

$$DT_{2019} = 112.782.569.214 + 85.921.388.582 = 198.703.957.796 \text{ (đồng)}.$$

- Tổng doanh thu năm 2020:

$$DT_{2020} = 245.125.789.245 + 43.780.075.541 = 288.905.864.786 \text{ (đồng)}.$$

$$\text{Đôi tượng phân tích là: } \Delta DT = DT_{2020} - DT_{2019}$$

$$= 288.905.864.786 - 198.703.957.796 = +90.201.906.990 \text{ (đồng)}.$$

Các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu:

- Ảnh hưởng bởi nhân tố doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

$$\begin{aligned}\Delta BH &= \Delta BH_{2020} - \Delta BH_{2019} = 282.076.562.409 - 196.874.713.286 \\ &= +85.201.849.123 \text{ (đồng)}\end{aligned}$$

- Ảnh hưởng bởi nhân tố doanh thu hoạt động tài chính:

$$\begin{aligned}\Delta TC &= \Delta TC_{2020} - \Delta TC_{2019} = 1.140.925.578 - 1.023.415.620 \\ &= +117.509.958 \text{ (đồng)}.\end{aligned}$$

- Ảnh hưởng bởi nhân tố thu nhập khác:

$$\begin{aligned}\Delta TNK &= \Delta TNK_{2020} - \Delta TNK_{2019} = 5.688.376.798 - 805.828.889 \\ &= +4.882.547.909 \text{ (đồng)}.\end{aligned}$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

$$\begin{aligned}\Delta BH + \Delta TC + \Delta TNK &= +85.201.849.123 + 117.509.958 + 4.882.547.909 \\ &= +90.201.906.990 \text{ (đồng)}\end{aligned}$$

Qua phân tích trên cho thấy tổng thu nhập thuần của công ty biến động qua các năm. Năm 2019, tổng doanh thu giảm đi 59.278.065.504 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 22,98% vì doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác đều giảm lần lượt là 58.453.947.284 đồng, 133.425.023 đồng, 690.693.197 đồng. Sang năm 2020 tổng doanh thu thuần tăng khá cao, tăng 90.201.906.990 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 45,40% vì các doanh thu đã có những chuyển biến tốt. Để hiểu rõ hơn tại sao doanh thu giảm và tăng qua các năm như vậy ta tiến hành phân tích từng nhân tố:

Thứ nhất về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Năm 2019 giảm đi 58.453.947.284 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 22,89% so với năm 2018 vì hàng mang tính chất thời vụ, nếu không bán hết hàng đó sẽ ảnh hưởng đến chất lượng nên công ty đã giảm giá bán nhằm tăng số lượng tiêu thụ và trong lúc vận chuyển hàng với quãng đường rất xa nên làm cho số lượng hàng không còn đảm bảo chất lượng nên phải loại bỏ một số hàng khá nhiều, dẫn đến không có hàng để đáp ứng nhu cầu khách hàng dẫn đến tổng doanh thu thuần công ty năm 2019 giảm đi so với năm 2018. Nhưng đến năm 2020 tình hình được cải thiện rõ rệt, doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 85.201.849.123 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 43,28% làm cho tổng doanh thu thuần công ty tăng so với năm 2019. Nguyên nhân là công ty làm tốt hơn trong việc khảo sát thị trường nhằm tránh hàng ứ đọng, cải thiện dịch vụ như vận chuyển hàng đến tận nơi, hướng dẫn bảo quản nguyên liệu cho khách hàng...và giảm trình trạng hao hụt sản nên doanh thu đã có bước tiến triển vượt bậc .

Thứ hai về doanh thu hoạt động tài chính: Doanh thu hoạt động tài chính tình hình có nhiều thay đổi . Năm 2019 doanh thu hoạt động tài chính giảm 133.425.023 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 11,53% vì công ty rút tiền gửi ngân hàng nhằm tăng vốn chủ sở hữu để duy trì hoạt động kinh doanh nên mất khoản lãi tiền gửi làm giảm doanh thu trong năm so với 2019. Sang đến năm 2020 doanh thu hoạt động tài chính có dấu hiệu tăng, tăng 117.509.958 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 11,48% lí do là công ty có lãi từ hoạt động góp vốn liên doanh.

Thứ ba về nhân tố thu nhập khác: Thu nhập khác cũng tương tự như doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ và doanh thu hoạt động tài chính biến động qua các năm. Cụ thể năm 2019 thu nhập khác giảm 690.693.197 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 46,15% so với năm 2018 vì khách hàng đến trả các khoản nợ khó đòi đã sử lý xóa sổ giảm đi, điều này phản ảnh khả năng thu hồi nợ cần được cải thiện. Năm 2020 thu nhập khác tăng 4.882.547.909 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 605,90% nguyên nhân là trong năm thu tiền phạt vi phạm hợp đồng nên làm thu nhập khác tăng so với năm 2019.

Tuy nhiên doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác là các khoản doanh thu không phản ánh hết được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mà chỉ giúp ta lí giải được tại sao doanh thu năm đó tăng hay giảm.

Tóm lại, tuy công ty còn nhiều khó khăn trong bảo quản, phương tiện vận chuyển, hàng còn ứ đọng rất nhiều trong năm 2019 nhưng đến năm 2020 công ty đã có những bước chuyển biến tốt. Công ty cần khắc phục những điểm hạn chế và phát huy điểm mạnh nhằm cải thiện hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng 2.5: Bảng cơ cấu doanh thu của công ty qua 3 năm (2018 – 2020)*(ĐVT: Đồng)*

| Chỉ tiêu | Năm | | | Chênh lệch | | | |
|------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------|-----------------|---------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2019/2018 | | 2020/2019 | |
| | Số tiền | Số tiền | Số tiền | Số tiền | % | Số tiền | % |
| DTT BH & CCDV | 255.328.660.570 | 196.874.713.286 | 282.076.562.409 | -58.453.947.284 | -22,89 | +85.201.849.123 | +43,28 |
| DT hoạt động tài chính | 1.156.840.643 | 1.023.415.620 | 1.140.925.578 | -133.425.023 | -11,53 | +117.509.958 | +11,48 |
| Thu nhập khác | 1.496.522.087 | 805.828.889 | 5.688.376.798 | -690.693.197 | -46,15 | +4.882.547.909 | +605,90 |
| Tổng DTT | 257.982.023.300 | 198.703.957.796 | 288.905.864.786 | -59.278.065.504 | -22,98 | +90.201.906.990 | +45,40 |

(Nguồn: Tác giả tính toán và lập dựa vào bảng BCTC của công ty)

2.2.1.2. Phân tích chi phí

a) Phân tích chung về chi phí của công ty qua 3 năm (2018-2020)

Phân tích chung tình hình thực hiện chi phí của doanh nghiệp là đánh giá tổng quát tình hình biến động chi phí kỳ này so với kỳ khác, xác định mức tiết kiệm hay bội chi chi phí. Chi phí của doanh nghiệp theo chế độ báo cáo tài chính hiện hành bao gồm 3 loại chi phí: chi phí từ hoạt động kinh doanh, chi phí hoạt động tài chính và chi phí khác hay chi phí thất thường. Trong phân tích thì thường đi sâu vào phân tích chi phí từ hoạt động kinh doanh.

Nhìn chung các khoản chi phí của doanh nghiệp không đều qua các năm, có năm tăng có năm giảm và nhất là giá vốn hàng bán, chi phí tài chính và chi phí bán hàng.

Qua bảng số liệu (bảng 2.6) ta thấy tình hình tổng chi phí của công ty biến động không đồng đều qua các năm. Cụ thể, năm 2018 tổng chi phí là 253.536.884.328 đồng đến năm 2019 giảm 58.605.723.266 đồng còn 194.931.161.062 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 23,12% . Nguyên nhân là do giá vốn hàng bán, chi phí tài chính và chi phí bán hàng đều giảm lần lượt là 56.452.198.380 đồng, 958.382.470 đồng, 1.565.140.748 đồng tương ứng với tốc độ giảm lần lượt là 23,27%; 17,77%; 31,87% mặc dù chi phí quản lí doanh nghiệp và chi phí khác tăng rất nhiều. Năm 2020 thì chi phí có dấu hiệu tăng lên rõ rệt so với năm 2019 là 89.944.869.122 đồng với tốc độ tăng 46,14% làm cho chi phí năm 2020 tăng lên 284.876.030.185 đồng. Lí do là tất cả chi phí đều tăng: giá vốn hàng bán tăng 84.158.732.475 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 45,21%, chi phí tài chính tăng 84.100.274 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 1,90%, chi phí bán hàng tăng 498.737.798 đồng tương ứng với tốc độ tăng 14,91%, chi phí quản lí doanh nghiệp tăng 28.367.418 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 2,97% và tăng nhiều nhất là chi phí khác tăng 5.174.931.158 đồng với tốc độ tăng 9787,79%.

b) Nhân tố ảnh hưởng đến chi phí

Chi phí từ hoạt động kinh doanh (CP) của công ty được tạo thành từ các khoản mục chi phí:

- Giá vốn hàng bán (GVHB)
- Chi phí tài chính (CPTC)
- Chi phí bán hàng (CPBH)
- Chi phí quản lí doanh nghiệp (CP QLDN)
- Chi phí khác (CPK)

Ta có: $CP = GVHB + CPTC + CPBH + CP\ QLDN + CPK$

❖ Chi phí năm 2019 so với năm 2018:

Tổng chi phí HĐKD năm 2018:

$$\begin{aligned} CP_{2018} &= GVHB + CPTC + CPBH + CP QLDN + CPK \\ &= 242.595.648.263 + 5.393.806.756 + 4.910.633.261 + 634.384.476 + 2.411.572 \\ &= 253.536.884.328 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

Tổng chi phí năm 2019:

$$\begin{aligned} CP_{2019} &= GVHB + CPTC + CPBH + CP QLDN + CPK \\ &= 186.143.449.884 + 4.435.424.286 + 3.345.492.513 + 953.923.063 + 52.871.317 \\ &= 194.931.161.062 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

Đối tượng phân tích là: $\Delta CP = CP_{2019} - CP_{2018} = -58.605.723.266 \text{ (đồng)}$.

Các nhân tố ảnh hưởng đến chi phí:

- Ảnh hưởng bởi nhân tố giá vốn hàng bán:

$$\begin{aligned} \Delta GVHB &= GVHB_{2019} - GVHB_{2018} = 186.143.449.884 - 242.595.648.263 \\ &= -56.452.198.380 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng bởi nhân tố chi phí tài chính:

$$\begin{aligned} \Delta CPTC &= CPTC_{2019} - CPTC_{2018} = 4.435.424.286 - 5.393.806.756 \\ &= -958.382.470 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng bởi nhân tố chi phí bán hàng:

$$\begin{aligned} \Delta CPBH &= CPBH_{2019} - CPBH_{2018} = 3.345.492.513 - 4.910.633.261 \\ &= -1.565.140.748 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố chi phí quản lý doanh nghiệp:

$$\begin{aligned} \Delta CP QLDN &= CP QLDN_{2019} - CP QLDN_{2018} = 953.923.063 - 634.384.476 \\ &= +319.538.587 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố chi phí khác:

$$\Delta CPK = CPK_{2019} - CPK_{2018} = 52.871.317 - 2.411.572 = +50.459.745 \text{ (đồng)}.$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

$$\begin{aligned} \Delta CP &= \Delta GVHB + \Delta CPTC + \Delta CPBH + \Delta CP QLDN + \Delta CPK \\ &= -56.452.198.380 - 958.382.470 - 1.565.140.748 + 319.538.587 + 50.459.745 \\ &= -58.605.723.266 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

Vậy tổng chi phí năm 2019 so với năm 2018 giảm 58.605.723.266 (đồng) là do giá vốn hàng bán giảm 56.452.198.380 đồng, chi phí tài chính giảm 958.382.470 đồng, chi phí bán hàng giảm 1.565.140.748 đồng mặc dù chi phí quản lí doanh nghiệp tăng 319.538.587 đồng và chi phí khác tăng 50.459.745 đồng.

❖ **Chi phí năm 2020 so với năm 2019:**

- Tổng chi phí hoạt động kinh doanh năm 2019:

$$\begin{aligned} CP_{2019} &= GVHB + CPTC + CPBH + CP QLDN + CPK \\ &= 186.143.449.884 + 4.435.424.286 + 3.345.492.513 + 953.923.063 \\ &\quad + 52.871.317 = +194.931.161.062 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

- Tổng chi phí hoạt động kinh doanh năm 2020:

$$\begin{aligned} CP_{2020} &= GVHB + CPTC + CPBH + CP QLDN + CPK \\ &= 270.302.182.358 + 4.519.524.559 + 3.844.230.311 + 982.290.481 \\ &\quad + 5.227.802.475 = +284.876.030.185 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

Đối tượng cần phân tích: $\Delta CP = CP_{2020} - CP_{2019}$

$$\begin{aligned} &= +284.876.030.185 - 194.931.161.062 \\ &= +89.944.869.122 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

Các nhân tố ảnh hưởng đến chi phí:

- Ảnh hưởng bởi nhân tố giá vốn hàng bán:

$$\begin{aligned} \Delta GVHB &= GVHB_{2020} - GVHB_{2019} = 270.302.182.358 - 186.143.449.884 \\ &= +84.158.732.475 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng bởi nhân tố chi phí tài chính:

$$\begin{aligned} \Delta CPTC &= CPTC_{2020} - CPTC_{2019} = 4.519.524.559 - 4.435.424.286 \\ &= +84.100.274 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng bởi nhân tố chi phí bán hàng:

$$\begin{aligned} \Delta CPBH &= CPBH_{2020} - CPBH_{2019} = +3.844.230.311 - 3.345.492.513 \\ &= +498.737.798 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố chi phí quản lí doanh nghiệp:

$$\begin{aligned} \Delta CP QLDN &= CP QLDN_{2020} - CP QLDN_{2019} = +982.290.481 - 953.923.063 \\ &= +28.367.418 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố chi phí khác:

$$\begin{aligned}\Delta\text{CPK} &= \text{CPK}_{2020} - \text{CPK}_{2019} = + 5.227.802.475 - 52.871.317 \\ &= + 5.174.931.158 \text{ (đồng)}.\end{aligned}$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

$$\begin{aligned}\Delta\text{CP} &= \Delta\text{GVHB} + \Delta\text{CPTC} + \Delta\text{CPBH} + \Delta\text{CPQLDN} + \Delta\text{CPK} \\ &= 84.158.732.475 + 84.100.274 + 498.737.798 + 28.367.418 + 5.174.931.158 \\ &= \mathbf{89.944.869.122 \text{ (đồng)}}.\end{aligned}$$

Vậy tổng chi phí năm 2020 so với năm 2019 tăng 89.944.869.122 đồng là do các khoản chi phí đều tăng: Giá vốn hàng bán tăng 84.158.732.475 đồng, chi phí tài chính tăng 84.100.274 đồng, chi phí bán hàng tăng 498.737.798 đồng, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 28.367.418 đồng và chi phí khác tăng 5.174.931.158 đồng.

Để hiểu được từng chi phí biến động như thế nào, ta phân tích từng chi phí:

- Thứ nhất về giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng:

Ta thấy giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng biến động không đồng đều qua các năm. Cụ thể năm 2019 giá vốn hàng bán giảm 56.452.198.380 đồng tương ứng với tốc độ giảm 23,27% vì công ty mua hàng đúng thời kỳ tới mùa nên được mua hàng với giá rẻ hơn, cũng vì mua nhiều nên được hưởng chiết khấu thương mại; chi phí bán hàng giảm 1.565.140.748 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 31,87% so với năm 2018 nguyên nhân là vì trong năm công ty tiêu thụ sản phẩm ít nên công ty đã cắt giảm chi phí về công cụ, dụng cụ phục vụ cho quá trình tiêu thụ hàng hóa. Ngoài ra, chi phí tài chính giảm 958.382.470 đồng tương ứng với tốc độ giảm 17,77% vì công ty đã thanh lý một số máy móc bị lỗi. Đến năm 2020, giá vốn hàng bán tăng 84.158.732.475 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 45,21% vì những nơi cung cấp nguyên liệu cho công ty lúc trước không đáp ứng đủ số lượng để đáp ứng nhu cầu khách hàng nên công ty đã tìm thêm những mối hàng mới, vì mua hàng từ nhà cung cấp mới nên giá mua cao hơn năm 2019; chi phí bán hàng tăng 498.737.798 đồng tương ứng với tốc độ tăng 14,91% so với năm 2019 vì công ty tuyển thêm nhân viên bán hàng để bán hàng, đóng gói, bảo quản và vận chuyển hàng hóa. Mặt khác, chi phí tài chính tăng 84.100.274 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 1,90% năm 2020 so với 2019, lí do là công ty muốn có vốn để thu mua sản phẩm, mua máy móc thiết bị nhằm nâng cao năng suất làm việc nên đã đi vay vốn và trả lãi suất nên làm cho chi phí tài chính tăng lên.

- Thứ hai về chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác:

Nhìn chung chi phí quản lí doanh nghiệp và chi phí khác đều tăng đều qua các năm. Năm 2019 chi phí quản lí doanh nghiệp tăng 319.538.587 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 50,37% so với năm 2018, đến năm 2020 tiếp tục tăng 28.367.418 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 2,97% so với 2019 vì công ty mua các dịch vụ ở ngoài. Bên cạnh đó, chi phí khác năm 2019 tăng 50.459.745 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 2.092,4% so với năm 2018 và tới năm 2020 chi phí khác lại tăng 5.174.931.158 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 9.787,79% so với năm 2020. Số dĩ chi phí khác lại tăng với mức khá lớn như vậy là chi phí phát sinh cho hoạt động thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và giá trị còn lại tài sản cố định thanh lý, nhượng bán.

Tuy nhiên, chi phí tài chính và chi phí khác không thể hiện được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mà chỉ giúp ta giải thích được sự tăng giảm chi phí của công ty trong năm đó.

Tóm lại, chi phí qua các năm tăng không hẳn là xấu vì đây là các khoản chi phí đầu tư nhằm tăng hiệu quả kinh doanh của công ty, tuy nhiên cũng cần nên kiểm soát chi phí tốt nhằm tăng lợi nhuận.

Bảng 2.6: Các khoản mục tạo thành chi phí kinh doanh của công ty qua 3 năm (2018-2020)*(ĐVT: Đồng)*

| Chi phí sản xuất kinh doanh | Năm | | | Chênh lệch | | | |
|-----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------|-----------------|-----------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2019/2018 | | 2020/2019 | |
| | | | | Mức | % | Mức | % |
| GVHB | 242.595.648.263 | 186.143.449.884 | 270.302.182.358 | -56.452.198.380 | - 23,27 | +84.158.732.475 | +45,21 |
| Chi phí tài chính | 5.393.806.756 | 4.435.424.286 | 4.519.524.559 | -958.382.470 | -17,77 | +84.100.274 | +1,90 |
| Chi phí bán hàng | 4.910.633.261 | 3.345.492.513 | 3.844.230.311 | -1.565.140.748 | -31,87 | +498.737.798 | +14,91 |
| Chi phí QLDN | 634.384.476 | 953.923.063 | 982.290.481 | +319.538.587 | +50,37 | +28.367.418 | +2,97 |
| Chi phí khác | 2.411.572 | 52.871.317 | 5.227.802.475 | +50.459.745 | +2.092,40 | +5.174.931.158 | +9.787,79 |
| Tổng chi phí | 253.536.884.328 | 194.931.161.062 | 284.876.030.185 | -58.605.723.266 | -23,12 | +89.944.869.122 | +46,14 |

(Nguồn: Tác giả tính toán và lập dựa vào BCTC của công ty)

2.2.1.3. Phân tích lợi nhuận

a) Phân tích chung về lợi nhuận của công ty qua ba năm (2018-2020)

Để biết được một doanh nghiệp có hiệu quả kinh doanh tốt hay xấu người ta thường nhìn vào lợi nhuận mà doanh nghiệp đó thu được từ các hoạt động sản xuất kinh doanh. Đây được coi là chỉ tiêu tài chính tổng hợp nhất để phản ánh hiệu quả hoạt động của một công ty.

Lợi nhuận của công ty được hình thành chủ yếu từ hoạt động kinh doanh. Nhìn chung lợi nhuận của công ty biến động không đồng đều. Năm 2018 LNTT của công ty đạt 4.445.138.972 đồng. Năm 2019 đạt 3.772.796.734 đồng tức giảm 672.342.238 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 5,13% vì doanh thu giảm so với 2018. Năm 2020 đạt 4.029.834.601 đồng tức tăng 257.037.867 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 6,81%, nguyên nhân là công ty thực hiện tốt trong công tác tìm hiểu thị trường và xác định nhu cầu thị trường nên hàng hóa của công ty tiêu thụ với số lượng lớn làm doanh thu bán hàng đạt tỉ lệ cao nên lợi nhuận của công ty cũng tăng mặc dù các khoản chi phí tăng rất nhiều.

b) Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh (LN) của công ty được tạo thành từ 2 nhân tố: Doanh thu (DT) và chi phí (CP).

Ta có công thức sau: $LN = DT - CP$.

❖ Lợi nhuận năm 2019 so với 2018:

- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2018:

$$\begin{aligned} LN_{2018} &= DT_{2018} - CP_{2018} = 257.982.023.300 - 253.536.884.328 \\ &= 4.445.138.972 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2019:

$$\begin{aligned} LN_{2019} &= DT_{2019} - CP_{2019} = 198.703.957.796 - 194.931.161.062 \\ &= 3.772.796.734 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

$$\text{Đổi tượng cần phân tích: } \Delta LN = LN_{2019} - LN_{2018}$$

$$= 3.772.796.734 - 4.445.138.972 = -672.342.238 \text{ (đồng)}.$$

Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận:

- Ảnh hưởng bởi nhân tố doanh thu:

$$\begin{aligned} \Delta DT &= DT_{2019} - DT_{2018} = 198.703.957.796 - 257.982.023.300 \\ &= -59.278.065.504 \text{ (đồng)}. \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng bởi nhân tố chi phí:

$$\begin{aligned}\Delta CP &= CP_{2019} - CP_{2018} = 194.931.161.062 - 253.536.884.328 \\ &= -58.605.723.266 \text{ (đồng)}.\end{aligned}$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

$$\begin{aligned}\Delta LN &= \Delta DT - \Delta CP = -59.278.065.504 - (-58.605.723.266) \\ &= -672.342.238 \text{ (đồng)}.\end{aligned}$$

Vậy lợi nhuận năm 2019 so với năm 2018 giảm 672.342.238 đồng là do doanh thu giảm 59.278.065.504 đồng mặc dù chi phí có giảm 58.605.723.266 đồng, tuy nhiên vì doanh thu giảm nhiều nên làm cho lợi nhuận của năm 2019 giảm so với 2018.

❖ **Lợi nhuận năm 2020 so với 2019:**

- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2019:

$$\begin{aligned}LN_{2019} &= DT_{2019} - CP_{2019} = 198.703.957.796 - 194.931.161.062 \\ &= 3.772.796.734 \text{ (đồng)}.\end{aligned}$$

- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2020:

$$\begin{aligned}LN_{2020} &= DT_{2020} - CP_{2020} = 288.905.864.786 - 284.876.030.185 \\ &= 4.029.834.601 \text{ (đồng)}.\end{aligned}$$

Đối tượng cần phân tích: $\Delta LN = LN_{2020} - LN_{2019}$

$$\begin{aligned}&= 4.029.834.601 - 3.772.796.734 \\ &= +257.037.867 \text{ (đồng)}.\end{aligned}$$

Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận:

- Ảnh hưởng bởi nhân tố doanh thu:

$$\begin{aligned}\Delta DT &= DT_{2020} - DT_{2019} = 288.905.864.786 - 198.703.957.796 \\ &= +90.201.906.990 \text{ (đồng)}.\end{aligned}$$

- Ảnh hưởng bởi nhân tố chi phí:

$$\begin{aligned}\Delta CP &= CP_{2020} - CP_{2019} = 284.876.030.185 - 194.931.161.062 \\ &= +89.944.869.122 \text{ (đồng)}.\end{aligned}$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

$$\begin{aligned}\Delta LN &= \Delta DT - \Delta CP = +90.201.906.990 - 89.944.869.122 \\ &= +257.037.867 \text{ (đồng)}.\end{aligned}$$

Năm 2020 lợi nhuận của công ty có chuyển biến tốt so với 2019, cụ thể năm 2020 lợi nhuận đạt 4.029.834.601 đồng tăng 257.037.867 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 6,81% so với năm 2019 vì công ty đã chú trọng vào khảo sát thị trường, nhu cầu khách hàng, nhờ đó công ty sẽ hiểu được khách hàng cần gì và mong muốn điều gì, từ đó công ty sẽ đáp ứng khách hàng. Nhờ vì vậy doanh thu của công ty năm 2020 tăng lên nên lợi nhuận cũng tăng mặc dù chi phí của công ty trong năm cũng tăng đáng kể với mức tăng 89.944.869.122 đồng. Chứng tỏ trong năm 2020 công ty đã có những chính sách hoàn toàn đúng đắn, công ty cần phát huy điểm này trong những năm tiếp theo. Tuy nhiên để công ty có thể đứng vững trên thị trường cạnh tranh đầy khốc liệt như hiện nay thì công ty cần có những giải pháp, những bước đi cần được vững vàng hơn nữa trong tương lai.

Bảng 2.7: Tình hình lợi nhuận của công ty qua 3 năm (2018- 2020)

(ĐVT: Đồng)

| Chỉ tiêu | Năm | | | Chênh lệch | | | |
|-----------|---------------|---------------|---------------|--------------|-------|--------------|-------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2019/2018 | | 2020/2019 | |
| | | | | Mức | % | Mức | % |
| Lợi nhuận | 4.445.138.972 | 3.772.796.734 | 4.029.834.601 | -672.342.238 | -5,13 | +257.037.867 | +6,81 |

(Nguồn: Tác giả tính toán và lập dựa vào BCTC của công ty)

2.2.2. Phân tích tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

Với những phân tích trên chúng ta đã biết được tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận của công ty. Tuy nhiên chúng ta chưa đủ cơ sở để kết luận rằng doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả hay không, mà cần phải xem xét nhiều yếu tố khác không kém phần quan trọng trong việc phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đó là các chỉ tiêu tài chính như: chỉ tiêu về khả năng thanh toán, chỉ tiêu cường độ sử dụng vốn, chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn.

2.2.2.1. Các chỉ tiêu cường độ sử dụng tài sản và nguồn vốn

Đây là nhóm các chỉ tiêu được các nhà quản trị cũng như chủ sở hữu quan tâm hàng đầu, nó phản ánh hiệu quả quản lý các loại tài sản của công ty. Thông qua các chỉ tiêu này người ta có thể đo lường được hiệu quả của việc sử dụng các loại tài sản.

Bảng 2.8: Các chỉ tiêu cường độ sử dụng tài sản và nguồn vốn

| Chỉ tiêu | ĐVT | Năm | | | Chênh lệch | | | |
|---|---------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------|------------------|---------|
| | | 2018 | 2019 | 2020 | 2019/2018 | | 2020/2019 | |
| | | | | | Mức | % | Mức | % |
| 1. GVHB | Đồng | 242.595.648.263 | 186.143.449.884 | 270.302.182.358 | -56.452.198.380 | -23,27 | + 84.158.732.475 | +45,21 |
| 2. HTK bình quân | Đồng | 55.131.485.356 | 57.970.127.097 | 57.946.253.828 | +2.838.641.741 | +5,15 | -23.873.269 | -0,04 |
| 3. Tổng tiền hàng mua chịu | Đồng | 984.996.185 | 1.038.506.270 | 919.352.548 | +53.510.085 | +5,43 | -119.153.723 | -11,47 |
| 4. DTT | Đồng | 257.982.023.300 | 198.703.957.796 | 288.905.864.786 | -59.278.065.504 | -22,98 | + 90.201.906.990 | +45,40 |
| 5. TSCĐ bình quân | Đồng | 1.426.512.742 | 1.491.093.367 | 966.872.916 | +64.580.625 | +4,53 | -524.220.451 | -35,16 |
| 6. Tổng TS bình quân | Đồng | 91.889.250.894 | 96.632.006.380 | 107.230.867.620 | +4.742.755.486 | +5,16 | + 10.598.861.240 | +10,97 |
| 7. TSDH bình quân | Đồng | 7.744.860.224 | 8.294.179.682 | 14.569.544.015 | +549.319.458 | +7,09 | +6.275.364.333 | +75,66 |
| 8. TSNH bình quân | Đồng | 84.144.390.670 | 88.337.826.698 | 92.661.323.605 | +4.193.436.028 | +4,98 | +4.323.496.907 | +4,89 |
| 9. Khoản phải trả bình quân | Đồng | 61.393.755.463 | 64.318.932.413 | 69.267.363.059 | +2.925.176.950 | +4,76 | +4.948.430.646 | +7,69 |
| 10. Khoản phải thu bình quân | Đồng | 12.839.857.597 | 13.418.498.147 | 11.413.082.957 | +578.640.550 | +4,507 | -2.005.415.190 | -14,95 |
| 11. Số vòng quay HTK [(11)=(1)/(2)] | Vòng/kỳ | 4,40 | 3,21 | 4,66 | -1,19 | -27,03 | +1,45 | +45,27 |
| 12. Số vòng quay TSCĐ [(12)=(4)/(5)] | Vòng/kỳ | 180,85 | 133,26 | 298,80 | -47,59 | -26,31 | +165,54 | +124,23 |
| 13. Số vòng quay tổng TS [(13)=(4)/(6)] | Vòng/kỳ | 2,81 | 2,06 | 2,69 | -0,75 | -26,76 | +0,64 | +31,02 |
| 14. Số vòng quay TSNH [(15)=(4)/(8)] | Vòng/kỳ | 3,07 | 2,25 | 3,12 | -0,82 | -26,63 | +0,87 | +38,61 |
| 15. Số vòng quay các khoản phải trả [(15)=(3)/(9)] | Vòng/kỳ | 0,02 | 0,02 | 0,01 | 0,00 | +0,64 | -0,01 | -17,80 |
| 16. Số vòng quay các khoản phải thu [(16)=(4)/(10)] | Vòng/kỳ | 20,09 | 14,81 | 25,31 | -5,28 | -26,30 | +10,51 | +70,94 |

| Chỉ tiêu | ĐVT | Năm | | | Chênh lệch | | | |
|---|-----------|----------|----------|----------|------------|--------|-----------|--------|
| | | 2018 | 2019 | 2020 | 2019/2018 | | 2020/2019 | |
| | | | | | Mức | % | Mức | % |
| 17. Thời gian một vòng quay HTK [(17)=360/(11)] | Ngày/vòng | 81,81 | 112,11 | 77,18 | +30,30 | +37,07 | -34,94 | -31,16 |
| 18. Thời gian một vòng quay tổng TS [(18)=360/(13)] | Ngày/vòng | 128,23 | 175,07 | 133,62 | +46,85 | +36,53 | -41,45 | -23,68 |
| 19. Thời gian một vòng quay TSNH [(20)=360/(14)] | Ngày/vòng | 117,42 | 160,05 | 115,46 | +42,63 | +36,30 | -44,58 | -27,86 |
| 20. Thời gian một vòng quay các khoản phải trả [(21)=360/(15)] | Ngày/vòng | 22438,41 | 22296,27 | 27123,71 | -142,14 | -0,63 | +4827,44 | +21,65 |
| 21. Thời gian một vòng quay các khoản phải thu [(22)=360/(16)] | Ngày/vòng | 17,92 | 24,31 | 14,22 | +6,39 | +35,68 | -10,09 | -41,50 |
| 22. Hiệu suất sử dụng TSDH [(23)=(4)/(7)] | Lần | 33,31 | 23,96 | 19,83 | -9,35 | -28,08 | -4,13 | -17,23 |

(Nguồn: Tác giả tính toán và lập dựa vào BCTC của công ty)

a) Số vòng quay hàng tồn kho

Qua bảng trên ta thấy rằng các tỷ số vòng quay hàng tồn kho biến động qua các năm. Năm 2018 số vòng quay hàng tồn kho là 4,40 vòng tức là bình quân trong một năm 1 đồng hàng tồn kho tạo ra 4,40 đồng doanh thu thuần và 1 vòng quay sẽ mất 81,81 ngày. Đến năm 2019 thì tỷ số này là 3,21 vòng trong 112,11 ngày giảm 1,19 vòng tương ứng với tốc độ giảm 27,03% so với năm 2018 vì đa số hàng của công ty mang tính chất thời vụ nên khi không bán hết mặt hàng trong khoảng thời gian đó công ty đưa vào kho để dự trữ và giảm khả năng luân chuyển hàng tồn kho thành tiền. Đến năm 2020 tỷ số này tăng lên 4,66 vòng trong vòng 77,18 ngày tăng 1,45 vòng tương ứng với tốc độ tăng 45,27% so với năm 2019, nguyên nhân là công ty đã thực hiện nghiên sát thị trường nên một phần nào đó hiểu được nhu cầu của thị trường, nhu cầu của khách hàng, bên cạnh đó công ty đã quảng bá nguyên liệu, thêm nhiều dịch vụ cho khách hàng như chở hàng về tận nhà, hướng dẫn sử dụng... nên tốc độ luân chuyển của hàng tồn kho được cải thiện trong năm. Từ đó ta thấy được tuy hiệu quả quản lí hàng tồn kho của công ty không ổn định nhưng tình hình đã được cải thiện trong năm 2020, cụ thể năm 2018 số ngày của một vòng quay là 81,81 ngày, sang năm 2019 thì số ngày của một vòng quay tăng lên 112,11 tức tăng 30,30 ngày tương ứng với tốc độ tăng là 37,07%, đến năm 2020 số ngày của một vòng quay giảm xuống là 77,18 ngày giảm 34,94 ngày tương ứng với tốc độ giảm 31,16%. Đây là một dấu hiệu tốt trong kinh doanh của công ty.

b) Số vòng quay các khoản phải thu

Qua bảng số liệu trên ta thấy rằng các tỷ số hiệu quả sử dụng vốn của công ty khá cao. Năm 2018 số vòng quay các khoản phải thu là 20,09 vòng tức là bình quân trong một năm 1 đồng các khoản phải thu tạo ra 20,09 đồng doanh thu thuần và 1 vòng quay sẽ mất 17,92 ngày. Đến năm 2019 thì tỷ số này là 14,81 vòng mất 24,31 ngày để quay được một vòng giảm 5,28 vòng tương ứng với tốc độ giảm 26,30% so với năm 2018 vì trong năm 2019 công ty không thu hồi được nợ, nếu công ty thu hồi nợ của khách hàng thì có khả năng khách hàng sẽ mua hàng ở công ty khác nếu công ty đó có thời gian tín dụng lâu hơn, huống gì năm 2019 công ty buôn bán không được nên việc giữ chân khách hàng là điều cần thiết. Đến năm 2020 tỷ số này tăng lên 25,31 vòng trong 14,22 ngày tăng 10,51 vòng tương ứng với tốc độ tăng 70,94% so với năm 2019 vì công ty đã thực hiện tốt công tác thu hồi nợ để lấy số tiền đó mua số lượng hàng nhiều hơn để bán làm doanh thu cao hơn. Từ những phân tích trên cho thấy khả năng thu hồi nợ của công ty rất tốt góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển TSNH, đồng thời thể hiện khả năng chuyển đổi khoản phải thu thành tiền càng nhanh, đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ

ngắn hạn của công ty. Vì chính sách bán chịu và chính sách thu tiền nghiêm ngặt sẽ làm giảm doanh thu và lợi nhuận nên công ty cần phải linh hoạt.

c) Số vòng quay tài sản ngắn hạn

Qua bảng số liệu trên cho ta thấy vòng quay tài sản ngắn hạn biến động không đồng đều qua các năm. Cụ thể, năm 2018 số vòng quay tài sản ngắn hạn là 3,07 vòng tức là bình quân trong một năm 1 đồng tài sản ngắn hạn tạo ra 3,07 đồng doanh thu thuần và 1 vòng quay sẽ mất 117,42 ngày. Đến năm 2019 thì tỷ số này là 2,25 vòng giảm 0,82 vòng tương ứng với tốc độ giảm 26,63% so với năm 2018 vì tốc độ luân chuyển hàng tồn kho và các khoản phải thu đều chậm nên làm cho tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn giảm đi. Đến năm 2020 tỷ số này tăng lên 3,02 vòng tăng 0,87 vòng tương ứng với tốc độ tăng 38,61% so với năm 2019 vì tốc độ luân chuyển hàng tồn kho và các khoản phải thu đều tăng lên như đã nói ở trên nên làm cho tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn tăng. Như vậy tỷ số này có biến động không đều qua các năm. Điều đó cho thấy công ty chưa thật sự sử dụng hiệu tài sản ngắn hạn vào tạo doanh thu cho công ty. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của công ty không ổn định, tài sản ngắn hạn quay vòng lúc nhanh lúc chậm, cụ thể năm 2018 số ngày của một vòng quay là 140,07 ngày, sang năm 2019 thì số ngày của một vòng quay tăng lên 140,65 ngày tức tăng 0,58 ngày tương ứng với tốc độ tăng là 0,41%, đến năm 2020 số ngày của một vòng quay giảm xuống là 139,30 ngày giảm 1,36 ngày tương ứng với tốc độ giảm 0,96%. Nhìn chung tốc độ quay vòng của tài sản ngắn hạn thấp, đặc biệt là năm 2019 nguyên nhân là do công ty không sử dụng hiệu quả hàng tồn kho.

d) Cường độ sử dụng tài sản cố định

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy vòng quay tài sản cố định của công ty là rất cao qua các năm. Năm 2018 vòng quay này là 180,85 vòng tức là bình quân trong một năm 1 đồng tài sản cố định tạo ra 180,85 đồng doanh thu thuần. Năm 2019 vòng quay này là 133,26 vòng giảm 47,59 vòng tương ứng với tốc độ giảm là 26,31% so với năm 2018 vì doanh thu thuần trong năm giảm do hàng tiêu thụ của công ty không tốt và tài sản cố định bình quân tăng. Đến năm 2020 là 247,68 vòng tăng 96,05 vòng tương ứng với tốc độ tăng là 63,34% so với 2019. Nguyên nhân là doanh thu tăng lên đáng kể với tốc độ tăng là 45,40% nhờ công ty thực hiện tốt nghiên cứu thị trường góp phần việc bán hàng của công ty thuận lợi nên làm cho doanh thu của công ty trong năm được cải thiện và trong năm công ty thanh lí một số máy móc bị hỏng nên tài sản cố định bị giảm làm cho hiệu suất sử dụng tài sản cố định càng ngày được cải thiện góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển cho tài sản dài hạn. Có thể thấy công ty đã cố gắng sử dụng hiệu quả tài sản cố định của công ty mình để tạo ra doanh thu cho công ty. Công ty cần phát huy điểm mạnh này.

e) Cường độ sử dụng tài sản dài hạn

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy cường độ sử dụng tài sản dài hạn của công ty là khá cao và biến động qua các năm. Năm 2018 vòng quay này là 33,31 vòng tức là bình quân trong một năm 1 đồng tài sản dài hạn tạo ra 33,31 đồng doanh thu thuần. Năm 2019 vòng quay này là 23,96 vòng giảm 9,35 vòng tương ứng với tốc độ giảm là 28,08% so với năm 2018 do cường độ sử dụng tài sản cố định trong năm giảm 26,31% so với năm 2018 dẫn đến cường độ sử dụng tài sản cũng giảm. Đến năm 2020 là 19,83 vòng giảm 4,13 vòng tương ứng với tốc độ giảm là 17,23% so với 2019. Nguyên nhân là cường độ sử dụng tài sản cố định năm 2020 tăng 124,23% so với năm 2019.

f) Cường độ sử dụng tổng tài sản

Ở năm 2018 vòng quay tổng tài sản 2,81 vòng tức là trong năm 1 đồng trong tổng tài sản thì tạo ra 2,81 đồng doanh thu. Đến năm 2019 con số này là 2,06 vòng giảm 0,75 vòng tương ứng với tốc độ giảm là 26,76% so với năm 2018. Nguyên nhân là do doanh thu hàng tồn kho chưa quản lý tốt, tài sản cố định chưa tận dụng hết. làm cho tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn giảm sút dẫn đến cường độ sử dụng tổng tài sản giảm xuống. Sang năm 2020 vòng quay tăng lên 2,69 vòng tức tăng 0,64 vòng tương ứng với tốc độ tăng là 31,02% so với năm 2019 nhờ hàng bán khá tốt nên cường độ sử dụng tổng tài sản được cải thiện hơn. Ta thấy số vòng quay tổng tài sản biến động qua các năm chứng tỏ công ty quản lý và sử dụng tổng tài sản chưa có hiệu quả nhưng đến năm 2020 tình hình khả quan hơn rất nhiều.

g) Số vòng quay các khoản phải trả

Theo bảng số liệu trên ta thấy vòng quay các khoản phải trả có nhiều biến động qua các năm. Cụ thể, năm 2018 số vòng quay các khoản phải trả là 0,02 ($\approx 0,0160$) vòng mất 22438,41 ngày mới quay được một vòng, nghĩa là tốc độ luân chuyển khoản phải trả rất chậm. Đến năm 2019 thì tỷ số này là 0,02 ($\approx 0,0161$) vòng tăng 0,00 ($\approx 0,0001$) vòng tương ứng với tốc độ tăng 0,64% so với năm 2018. Đến năm 2020 tỷ số này giảm xuống 0,01 vòng giảm 0,00 ($\approx 0,0029$) vòng tương ứng với tốc độ giảm 17,80% so với năm 2019. Như vậy tỷ số này có biến động không đều qua các năm. Điều đó cho thấy công ty thanh toán tiền hàng chưa kịp thời, đi chiếm dụng vốn nhiều, uy tín của doanh nghiệp chưa thực sự được nâng cao. Cụ thể, năm 2018 số ngày của một vòng quay là 22438,41 ngày, sang năm 2019 thì số ngày của một vòng quay giảm xuống 22296,27 ngày tức giảm 142,14 ngày tương ứng với tốc độ giảm là 0,63%, đến năm 2020 số ngày của một vòng quay tăng lên là 27123,71 ngày tăng 4827,44 ngày tương ứng với tốc độ tăng 21,65%. Nhìn chung tốc độ quay vòng của các khoản nợ phải trả là thấp, nhất là năm 2020 nguyên nhân là do công ty muốn lấy vốn đó để đầu tư thêm nhằm tăng hiệu quả kinh doanh và đầu tư vào mở rộng công ty.

2.2.2.2. Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn

Bảng 2.9: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn

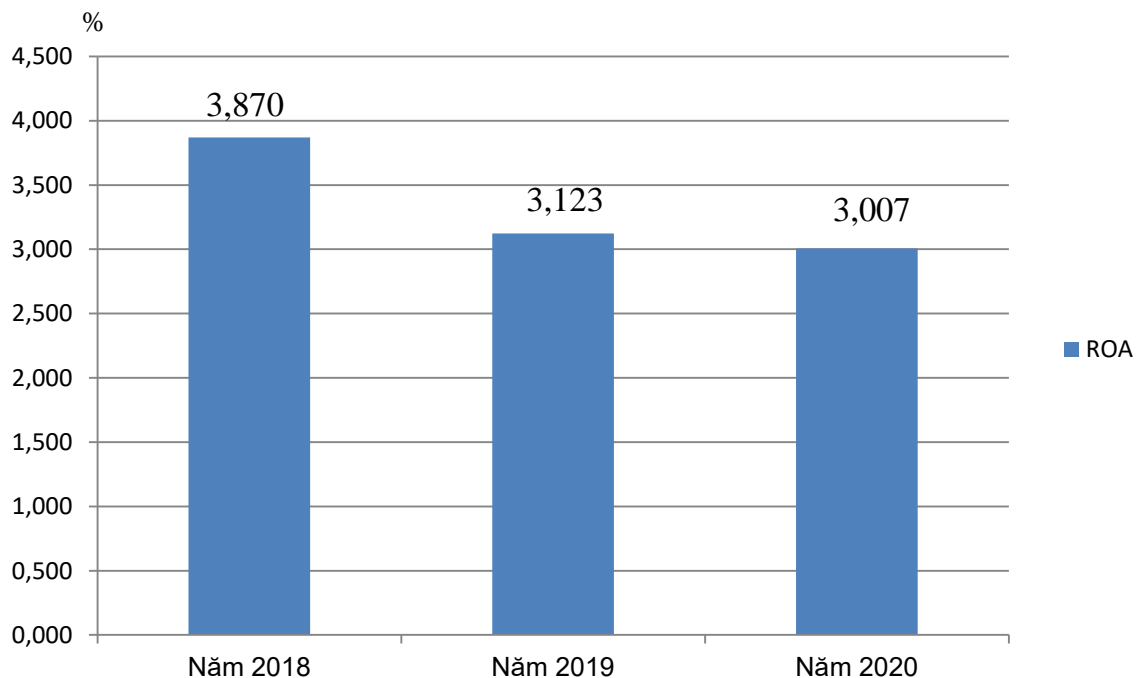
| Chỉ tiêu | ĐVT | Năm | | | Chênh lệch | | | |
|-----------------------------------|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------|-----------------|----------|
| | | 2018 | 2019 | 2020 | 2019/2018 | | 2020/2019 | |
| | | | | | Mức | % | Mức | % |
| 1.TSCĐ bình quân | Đồng | 1.426.512.742 | 1.491.093.367 | 966.872.916 | +64.580.625 | +4,527 | -524.220.451 | -35,157 |
| 2.HTK bình quân | Đồng | 55.131.485.356 | 57.970.127.097 | 57.946.253.828 | +2.838.641.741 | +5,149 | -23.873.269 | -0,041 |
| 3.KPT bình quân | Đồng | 12.839.857.597 | 13.418.498.147 | 11.413.082.957 | +578.640.550 | +4,507 | -2.005.415.190 | -14,945 |
| 4. NNH bình quân | Đồng | 61.393.755.463 | 64.318.932.413 | 69.267.363.059 | 2.925.176.950 | +4,765 | 4.948.430.646 | 7,694 |
| 5.GVHB | Đồng | 205.062.376.579 | 214.369.549.074 | 228.222.816.121 | +9.307.172.494 | +4,539 | +13.853.267.048 | +6,462 |
| 6.DTT | Đồng | 257.982.023.300 | 198.703.957.796 | 288.905.864.786 | -59.278.065.504 | -22,978 | +90.201.906.990 | +45,40 |
| 7.LNST | Đồng | 3.556.111.178 | 3.018.237.387 | 3.223.867.681 | -537.873.791 | -15,125 | + 205.630.294 | +6,81 |
| 8.Tổng TS bình quân | Đồng | 91.889.250.894 | 96.632.006.380 | 107.230.867.620 | +4.742.755.486 | +5,161 | +10.598.861.240 | +10,968 |
| 9.VCSH bình quân | Đồng | 30.495.495.431 | 14.137.288.607 | 37.963.504.561 | -16.358.206.824 | -53,641 | +23.826.215.954 | +168,535 |
| 10.H _{TS} (10)=(6)/(8) | Vòng | 2,808 | 2,056 | 2,694 | -0,751 | -26,758 | +0,638 | +31,024 |
| 11.H _{TSCĐ} (11)=(6)/(1) | Vòng | 180,848 | 133,261 | 298,804 | -47,587 | -26,314 | +165,544 | +124,226 |
| 12.H _{HTK} (12)=(5)/2 | Vòng/kỳ | 3,720 | 3,698 | 3,939 | -0,022 | -0,580 | +0,241 | +6,506 |
| 13.N _{HTK} (13)=360/(12) | Ngày/vòng | 96,787 | 97,352 | 91,405 | +0,565 | +0,584 | -5,947 | -6,109 |
| 14.H _{Pth} (14)=(6)/(3) | Vòng/kỳ | 20,092 | 14,808 | 25,314 | -5,284 | -26,299 | +10,505 | +70,943 |
| 15.N _{Pth} (15)=360/(14) | Ngày/vòng | 17,917 | 24,311 | 14,222 | +6,394 | +35,683 | -10,089 | -41,501 |
| 16.H _{TTT} (16)=(9)/(8) | Lần | 0,332 | 0,146 | 0,354 | -0,186 | -55,917 | +0,208 | +141,992 |
| 17.ROS (17)=[(7)/(6)]*100 | % | 1,378 | 1,519 | 1,116 | +0,141 | +10,095 | -0,403 | -26,536 |
| 18.ROA (18)=[(7)/(8)]*100 | % | 3,870 | 3,123 | 3,007 | -0,747 | -19,291 | -0,117 | -3,745 |
| 19.ROE (19)=[(7)/(9)]*100 | % | 11,661 | 21,349 | 8,492 | +9,688 | +83,083 | -12,857 | -60,224 |

(Nguồn: Tác giả tính toán và lập dựa vào BCTC của công ty)

a) *Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)*

Qua bảng 2.9 ta thấy ROS thay đổi không đồng đều qua các năm. Năm 2018 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 1,378 đồng lợi nhuận. Đến năm 2019 thì tỷ suất này tăng lên là 1,519% tức là cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 1,519 đồng lợi nhuận tăng 0,141% tương ứng với tốc độ tăng là 10,095% so với năm 2018 vì cả doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế đều giảm nhưng doanh thu thuần có tốc độ giảm cao hơn so với tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế. Nhưng đến năm 2020 tỷ số này lại giảm xuống 0,403% còn 1,116% tương ứng với tốc độ giảm là 26,536% vì cả doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế đều tăng nhưng tốc độ tăng của doanh thu thuần cao hơn nên làm cho ROS năm 2020 tăng so với năm 2019. Qua phân tích trên ta thấy được quản lý chi phí của doanh nghiệp chưa thật sự hiệu quả. Doanh nghiệp có tỷ suất LNST/DTT trong ba năm chưa tới 2%, như vậy là tổng chi phí trong ba năm đó chiếm tới hơn 98% doanh thu thuần. Nguyên nhân là công ty trong những năm đang sử chữa, mở rộng quy mô nhằm tăng hiệu quả kinh doanh trong những năm tới, các chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng đáng kể, bên cạnh đó cường độ sử dụng vốn của công ty thật sự chưa ổn nên không tạo ra lợi nhuận cao. Vì thế công ty nên có sự hợp lý trong việc kiểm soát và sử dụng chi phí của công ty và để nâng cao lợi nhuận trong những năm tiếp theo công ty nên cố gắng tăng doanh thu và giảm bớt chi phí.

b) *Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)*



Biểu đồ 2.1: Biểu đồ ROA giai đoạn 2018 – 2020

Hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp được thể hiện qua chỉ tiêu sức sinh lời của tổng tài sản. Từ bảng phân tích số liệu ta thấy, ROA của công ty giảm dần qua các năm. Cụ thể, ở năm 2018 trung bình cứ 100 đồng tài sản đầu tư vào hoạt động sản xuất

kinh doanh thì sẽ thu được 3,870 đồng LNST. Sang năm 2019, chỉ tiêu này tiếp tục giảm xuống còn 3,123%, giảm 0,747% tương ứng với tốc độ giảm 19,291% so với năm 2018. Đến năm 2020, chỉ tiêu này tiếp tục giảm xuống còn 3,006% tức là đạt được 3,006 đồng LNST trong 100 đồng tài sản bỏ vào kinh doanh, giảm 0,117% so với năm 2019 tương ứng với tốc độ giảm 3,745%. Điều đó cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản của công ty đang có chiều hướng đi xuống.

Sở dĩ, ROA giảm dần qua các năm là do sự tác động của 2 nhân tố: Hiệu suất sử dụng tổng tài sản và sức sinh lời của doanh thu thuần. Ta sử dụng phương pháp phân tích Dupont tiến hành phân tích mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố này đến chỉ tiêu cần phân tích.

Đối tượng cần phân tích: ROA

Công thức: $ROA = H_{TS} \times ROS$

* Năm 2019 so với năm 2018

Sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của công ty

- Chênh lệch tuyệt đối:

$$\Delta ROA = ROA_{2019} - ROA_{2018} = 3,123 - 3,870 = -0,747\%$$

- Chênh lệch tương đối: $\% \Delta ROA = \frac{\Delta ROA}{ROA_{2018}} \times 100 = \frac{-0,747}{3,870} \times 100 = -19,291\%$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích sự biến động của các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản:

- Ảnh hưởng của nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản H_{TS} :

$$\begin{aligned} \Delta ROA_{H_{TS}} &= H_{H_{TS}2019} \times ROS_{2018} - H_{H_{TS}2018} \times ROS_{2018} \\ &= 2,056 \times 1,378 - 2,808 \times 1,378 = -1,036\% \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố sức sinh lời của doanh thu thuần ROS:

$$\begin{aligned} \Delta ROA_{ROS} &= H_{H_{TS}2019} \times ROS_{2019} - H_{H_{TS}2019} \times ROS_{2018} \\ &= 2,056 \times 1,519 - 2,056 \times 1,378 = +0,290\% \end{aligned}$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố H_{TS} và ROS đến chỉ tiêu ROA:

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{H_{TS}} + \Delta ROA_{ROS} = (-1,036) + 0,290 = -0,746\% \approx -0,747\%$$

* Năm 2020 so với năm 2019

Sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của công ty

- Chênh lệch tuyệt đối:

$$\Delta ROA = ROA_{2020} - ROA_{2019} = 3,007 - 3,123 = -0,117\%$$

- Chênh lệch tương đối:

$$\% \Delta ROA = \frac{\Delta ROA}{ROA_{2019}} \times 100 = \frac{-0,117}{3,123} \times 100 = -3,745\%$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích sự biến động của các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản:

- Ảnh hưởng của nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản H_{TS} :

$$\begin{aligned} \Delta ROA_{H_{TS}} &= H_{H_{TS}2020} \times ROS_{2019} - H_{H_{TS}2019} \times ROS_{2019} \\ &= 2.694 \times 1,519 - 2,056 \times 1,519 = +0,969\% \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố sức sinh lời của doanh thu thuần ROS:

$$\begin{aligned} \Delta ROA_{ROS} &= H_{H_{TS}2019} \times ROS_{2020} - H_{H_{TS}2019} \times ROS_{2019} \\ &= 2,694 \times 1,116 - 2,694 \times 1,519 = -1,086\% \end{aligned}$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố H_{TS} và ROS đến chỉ tiêu ROA:

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{H_{TS}} + \Delta ROA_{ROS} = +0,969 + (-1,086) = -0,117 \%$$

Nhận xét:

Thông qua việc tính toán ở trên ta thấy rằng cả hai nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản (H_{TS}) và sức sinh lời của doanh thu thuần (ROS) đều có những tác động làm cho hiệu quả sử dụng tài sản của công ty (ROA) thay đổi qua các năm. Để làm rõ hơn vấn đề này ta có thể phân tích chi tiết như sau:

- ✓ Trước hết, xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản (H_{TS}) đến sự biến động của ROA.

Thông qua bảng số liệu phân tích (bảng 2.6) ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản (H_{TS}) có thay đổi không đều qua các năm. Cụ thể trong năm 2018, cứ 100 đồng tài sản đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh, công ty tạo ra được 2,808 đồng doanh thu thuần thì sang năm 2019 con số nhỏ hơn so với năm 2018, đạt mức 2,056 đồng tương ứng giảm 26,758% về số tương đối. Do đó chỉ tiêu này tác động làm cho ROA của công ty giảm 1,036%. Nguyên nhân là do trong năm 2019 này là do hiệu suất sử dụng các khoản mục tài sản đều giảm so với năm 2018. Cụ thể, hiệu suất sử dụng TSCĐ giảm 47,587 vòng. Điều này một phần là do công tác tiêu thụ năm nay của công ty không tốt làm cho doanh thu bán hàng năm 2019 giảm 59.278.065.504 đồng, bên cạnh đó công ty đang xây dựng thêm một số văn phòng đã làm cho TSCĐ tăng 64.580.625 đồng nhưng số tài sản này được đầu tư chủ yếu cho công tác quản lý, không phục vụ cho công tác bán hàng nên chưa phát huy được hiệu quả trong ngắn hạn, kết hợp lại đã

làm cho hiệu suất sử dụng TSCĐ giảm. Tiếp theo là số vòng quay khoản phải thu ngắn hạn, do sự sụt giảm về doanh thu như đã nói ở trên kết hợp với việc công ty đã làm không tốt công tác quản lí, thu hồi nợ làm cho giá trị khoản phải thu tăng 578.640.550 đồng nên đã làm cho số vòng quay khoản phải thu giảm 5,284 vòng. Điều này cho thấy công ty đang bị chiếm dụng một số vốn khá lớn, nếu tình hình này kéo dài sẽ ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả kinh doanh, công ty có thể bị thiếu vốn cho quá trình hoạt động. Cuối cùng là chỉ tiêu số vòng quay hàng tồn kho. Năm 2019 do sản lượng tiêu thụ giảm nên doanh thu bán hàng giảm, đồng thời việc bán hàng chậm làm lượng hàng tồn đọng nhiều làm hàng tồn kho tăng 2.838.641.741 đồng so với năm trước, kết hợp lại đã làm cho số vòng quay hàng tồn kho giảm 0,022 vòng. Đây là một dấu hiệu không tốt khi hàng tồn kho quay chậm, làm gia tăng khả năng ứ đọng vốn. Trong thời gian tới công ty cần có nhằm nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản bằng cách cân nhắc khi đầu tư TSCĐ, quản lí nợ phải thu chặt chẽ hơn và làm tốt hơn công tác quảng cáo, cải tiến mẫu mã, chất lượng sản phẩm để bán được hàng, vừa tăng doanh thu vừa giảm hàng tồn kho.

Sang năm 2020, số vòng quay tài sản lại tăng lên đạt 2,694 vòng, tăng 0,638 vòng so với năm 2019, tương đương tăng 31,024%, tức trong năm 2020 trong 100 đồng vốn bỏ ra thì công ty thu lại được 2,694 đồng doanh thu thuần, do đó chỉ tiêu này đã tác động làm cho ROA của công ty tăng 0,969%. Sở dĩ hệ số vòng quay tài sản trong năm 2020 tăng là do hiệu suất sử dụng các khoản mục tài sản đều tăng so với năm trước. Cụ thể, hiệu suất sử dụng TSCĐ tăng 165,544 vòng. Điều này một phần là do công tác tiêu thụ năm nay của công ty khá tốt làm cho doanh thu bán hàng năm 2020 tăng 90.201.906.990 đồng, bên cạnh đó công ty thanh lí khá nhiều máy móc thiết bị bị hỏng và mua thêm một số máy móc thiết bị hiện đại phục vụ cho bán hàng đã làm cho TSCĐ giảm 524.220.451 đồng đã làm cho hiệu suất sử dụng TSCĐ tăng. Tiếp theo là số vòng quay khoản phải thu ngắn hạn, vì doanh thu tăng lên như đã nói ở trên kết hợp với việc công ty đã làm tốt công tác quản lí, thu hồi nợ làm cho giá trị khoản phải thu giảm 2.005.451.190 đồng nên đã làm cho số vòng quay khoản phải thu tăng 10,505 vòng. Điều này cho thấy công ty đang thu hồi vốn khá tốt, nếu tình hình này kéo dài sẽ tăng hiệu quả kinh doanh, công ty có thể có vốn cần thiết cho quá trình hoạt động. Cuối cùng là chỉ tiêu số vòng quay hàng tồn kho. Năm 2020 do sản lượng tiêu thụ tăng nên doanh thu bán hàng tăng, đồng thời việc bán hàng tốt làm lượng hàng tồn đọng ít đi làm hàng tồn kho giảm 23.873.269 đồng so với năm trước, kết hợp lại đã làm cho số vòng quay hàng tồn kho tăng 0,241 vòng. Đây là một dấu hiệu tốt khi hàng tồn kho quay nhanh, làm giảm khả năng ứ đọng vốn. Trong thời gian tới công ty cần phát huy nhằm nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản bằng cách cân nhắc khi đầu tư TSCĐ, quản lí

nợ phải thu chặt chẽ hơn và làm tốt hơn công tác quảng cáo, cải tiến mẫu mã, chất lượng sản phẩm để bán được hàng, vừa tăng doanh thu vừa giảm hàng tồn kho.

- ✓ Tiếp theo, xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố sức sinh lời của doanh thu thuần (ROS) đến sự biến động của ROA.

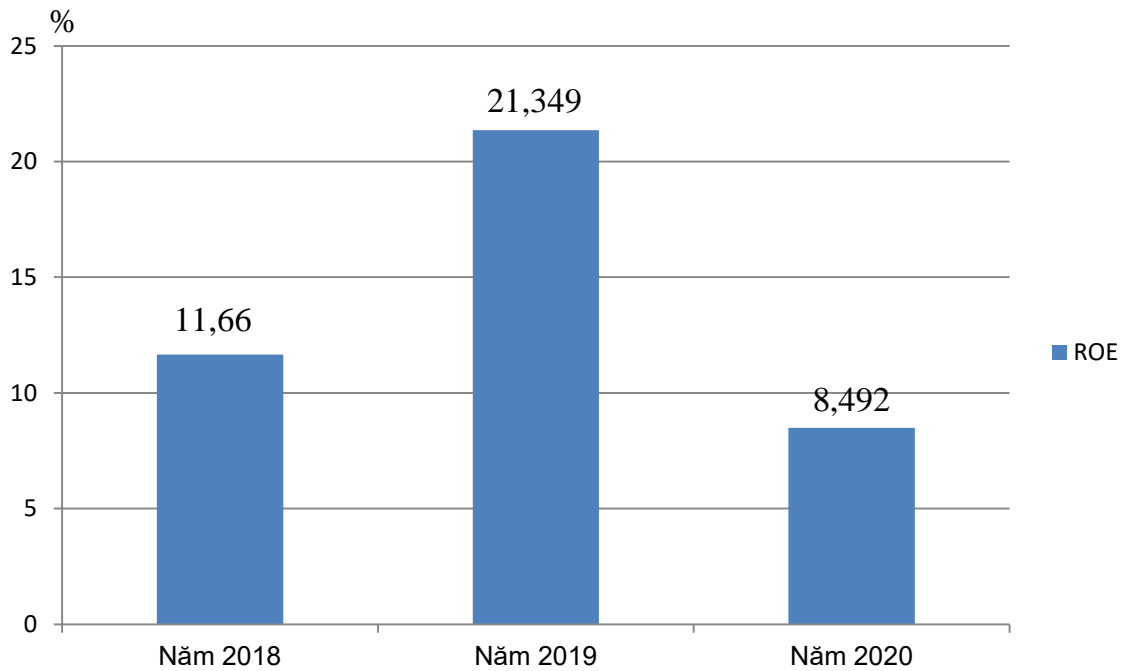
Nếu ở năm 2019, hiệu suất sử dụng tài sản làm giảm ROA thì sức sinh lời từ doanh thu lại góp phần làm cho ROA tăng. Qua số liệu phân tích ở bảng 2.6 ta thấy rằng ROS của công ty có sự biến động qua các năm. Cụ thể trong năm 2018 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra 1,378 đồng LNST, sang năm 2019 con số này tăng 0,141% đã làm cho ROA tăng 0,290%. Điều này có thể được giải thích là do công tác bán hàng không tốt như đã nói ở trên làm cho doanh thu thuần giảm 22,978%. Việc giảm doanh thu thuần cũng chính là nguyên nhân chính làm cho lợi nhuận sau thuế giảm 15,125%. Như vậy cả doanh thu bán hàng và lợi nhuận sau thuế cùng giảm nhưng do lợi nhuận sau thuế giảm ít hơn nên đã làm cho ROS tăng, tuy nhiên mức tăng rất nhỏ.

Đến năm 2020, chỉ tiêu ROS của công ty giảm còn 1,116 % làm cho ROS năm 2020 giảm 1,086%, nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu tạo ra 1,116 đồng LNST. Trong năm 2020, cả lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần của công ty đều cao hơn so với năm 2019. Cụ thể: LNST năm 2020 là 3.223.867.681 đồng tăng 205.630.294 đồng so với năm 2019, doanh thu thuần trong năm 2020 so với năm 2019 tăng 90.210.906.990 đồng. Tuy nhiên, tốc độ tăng của LNST lại thấp hơn so với tốc độ tăng của doanh thu thuần, cụ thể tốc độ tăng của LNST năm 2020 so với năm 2019 là 6,81%, tốc độ tăng của DTT năm 2020 so với năm 2019 là 45,40%. Điều này cho thấy, trong năm 2020 công ty bán được nhiều hàng hơn, giảm ứ đọng hàng tồn kho, tuy nhiên công ty đã không thực hiện tốt việc tiết kiệm chi phí. Cụ thể: năm 2020 giá vốn hàng bán tăng 45,21% , chi phí tài chính tăng 1,9%, chi phí bán hàng tăng 14,91%, chi phí quản lí doanh nghiệp tăng 2,97%, chi phí khác tăng 9.787,79%, tổng chi phí tăng 46,14% làm cho ROS của công ty giảm 0,403% tương ứng với tốc độ giảm 26,536% so với năm 2019. Sự giảm xuống của chỉ tiêu ROS đã làm cho hiệu quả sử dụng tài sản của công ty (ROA) giảm 1,086%. Vì vậy công ty cần phát huy tốt trong việc quảng cáo, dịch vụ tốt hơn để thu hút nhiều khách mua hơn, bên cạnh đó công ty cần có những chính sách hiệu quả để giảm chi phí và sử dụng chi phí một cách tối ưu nhất.

Tóm lại, qua phân tích cho thấy, hiệu quả sử dụng tổng tài sản của công ty trong giai đoạn 2018 – 2020 có xu hướng giảm, cụ thể ROA năm 2019 là 3,123%, giảm 0,747% so với năm 2018, tương ứng với tốc độ giảm 19,291%, ROA năm 2020 là 3,006% giảm 0,117% so với năm 2019, tương ứng với tốc độ giảm là 3,345%. ROA giảm xuống là do sự giảm xuống của H_{TS} ở năm 2019 và ROS ở năm 2020, mà sự giảm xuống của H_{TS} chính là sự giảm xuống của $H_{TSCĐ}$, H_{Ph} , H_{HTK} như đã phân tích ở

trên. Điều này cho thấy hiệu quả kinh doanh của công ty còn nhiều biến động, do vậy trong những năm tới công ty cần có những giải pháp nhằm cải thiện tình hình này.

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



Biểu đồ 2.2: Biểu đồ ROE giai đoạn 2018– 2020

Từ số liệu của bảng phân tích trên ta thấy rằng ROE của công ty có thay đổi không đều qua các năm. Cụ thể, ở năm 2018 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào công ty sẽ tạo ra 11,661 đồng lợi nhuận sau thuế. Đến năm 2019 thì cứ 100 đồng VCSH công ty tạo ra 21,349 đồng LNST tăng 83,803% so với năm 2018. Sang năm 2020 chỉ tiêu này lại giảm ở mức 8,492% tương ứng với tốc độ giảm là 60,224% so với năm 2019, nghĩa là cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào công ty sẽ mang lại cho doanh nghiệp 8,429 đồng lợi nhuận sau thuế.

Chỉ tiêu ROE chịu ảnh hưởng của hai nhân tố đó là hiệu quả sử dụng tài sản (ROA) và hệ số tự tài trợ (H_{TTT}). Để có thể hiểu rõ nguyên nhân ảnh hưởng làm cho chỉ tiêu ROE giảm qua 3 năm thì ta sử dụng phương trình Dupont kết hợp với phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE.

Phương trình Dupont:

$$ROE = ROA \times \frac{1}{H_{TTT}}$$

Đối tượng phân tích: “Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu” (ROE)

***Năm 2019 so với năm 2018:**

Sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn vốn của công ty

- Chênh lệch tuyệt đối:

$$\Delta ROE = ROE_{2019} - ROE_{2018} = 21,349 - 11,661 = +9,688\%$$

- Chênh lệch tương đối:

$$\% \Delta ROE = \frac{\Delta ROE}{ROE_{2018}} \times 100 = \frac{9,688}{11,661} \times 100 = +83,083\%$$

Sử dụng phương trình Dupont kết hợp với phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích sự biến động của các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng nguồn vốn:

- Ảnh hưởng của nhân tố hệ số từ tài trợ (H_{TTT}):

$$\begin{aligned} \Delta ROE_{H_{TTT}} &= ROA_{2018} \times 1/H_{TTT2019} - ROA_{2018} \times 1/H_{TTT2018} \\ &= 3,870 \times \frac{1}{0,146} - 3,870 \times \frac{1}{0,332} = +14,850\% \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp:

$$\begin{aligned} \Delta ROE_{ROA} &= (ROA_{2019} - ROA_{2018}) \times 1/H_{TTT2019} \\ &= (3,123 - 3,870) \times \frac{1}{0,146} = -5,116\% \end{aligned}$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta ROE = (+14,850\%) + (-5,116\%) = +9,73\% \approx +9,688\%$$

***Năm 2020 so với năm 2019**

Sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn vốn của công ty

- Chênh lệch tuyệt đối:

$$\Delta ROE = ROE_{2019} - ROE_{2018} = 8,492 - 21,349 = -12,857\%$$

- Chênh lệch tương đối:

$$\% \Delta ROE = \frac{\Delta ROE}{ROE_{2019}} \times 100 = \frac{-12,857}{21,349} \times 100 = -60,224\%$$

Sử dụng phương trình Dupont kết hợp với phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích sự biến động của các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng nguồn vốn:

- Ảnh hưởng của nhân tố hệ số tự tài trợ (H_{TTT}):

$$\begin{aligned} \Delta ROE_{H_{TTT}} &= ROA_{2019} \times 1/H_{TTT2020} - ROA_{2019} \times 1/H_{TTT2019} \\ &= 3,123 \times \frac{1}{0,354} - 3,123 \times \frac{1}{0,146} = -12,568\% \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp:

$$\begin{aligned}\Delta ROE_{ROA} &= ROA_{2020} \times 1/H_{TTT2020} - ROA_{2019} \times 1/H_{TTT2020} \\ &= 3,007 \times \frac{1}{0,354} - 3,123 \times \frac{1}{0,354} = -0,328\%\end{aligned}$$

- Tổng mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$ROE = (-12,568\%) + (-0,328\%) = -12,896\% \approx -12,857$$

Nhận xét:

Thông qua việc tính toán ở trên ta thấy rằng cả hai nhân tố ROA và H_{TTT} đều có những tác động làm cho hiệu quả sử dụng nguồn vốn của công ty (ROE) thay đổi qua các năm. Để làm rõ hơn vấn đề này ta có thể phân tích chi tiết như sau:

- ✓ Trước hết, xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố hệ số tự tài trợ (H_{TTT}) đến sự biến động của ROE.

Theo số liệu đã phân tích ở trên, hệ số tự tài trợ năm 2019 giảm 18,557 lần so với năm 2018 đã làm cho ROE tăng 0,144%. Việc H_{TTT} giảm là do trong năm doanh nghiệp đã tăng tổng TS (tăng 4.742.755.486 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 5,161%) và giảm VCSH (giảm 16.358.206.824 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 53,641%). Nguyên nhân được giải thích là do công ty dùng VCSH để mua thiết bị, dụng cụ cho công ty nhằm tăng hiệu quả kinh doanh. Tuy công ty giảm VCSH làm cho công ty giảm tính tự chủ của nguồn tài trợ nhưng việc công ty đầu tư cho kinh doanh là điều cần thiết.

Sang năm 2020, hệ số tự tài trợ tăng 0,208 lần tương ứng với tốc độ tăng là 141,992% so với năm 2019 đã làm cho ROE của công ty giảm 12,568 %. Nguyên nhân là vì công ty đã huy động VCSH, tăng nợ phải trả nhằm mở rộng quy mô kinh doanh được thể hiện qua việc VCSH của công ty tăng 23.826.215.954 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 168,535%, nợ ngắn hạn của công ty tăng 4.948.430.646 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 7,694%. Nhờ có những chính sách hợp lí mà công ty tăng VCSH giúp doanh nghiệp tăng cường tính tự chủ của nguồn tài trợ.

- ✓ Tiếp theo, xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố ROA đến sự biến động của ROE.

Từ số liệu tính toán trên ta thấy ROA của công ty năm 2019 là 3,123% giảm 0,747% so với năm 2018 tương ứng với tốc độ giảm là 19,291% làm cho ROE của công ty giảm 5,116%. Đến năm 2020, chỉ tiêu này tiếp tục giảm 0,117% tương ứng với tốc độ giảm là 3,745% so với năm 2019 làm cho ROE giảm 0,328%. Nguyên nhân làm cho ROA của công ty trong 2 năm 2019, 2020 giảm xuống như vậy đến chỉ tiêu ROE là do chỉ tiêu H_{TS} ở năm 2019 và chỉ tiêu ROS ở năm 2020 đã tác động đến việc giảm ROA. Cụ thể là những con số về doanh thu và lợi nhuận. Năm 2019 doanh thu giảm

59.278.065.504 đồng tương ứng giảm 22,978% vì công tác bán hàng không hiệu quả nên làm cho LNST giảm 537.873.791 đồng tương ứng giảm 15,125% so với năm 2018; năm 2020 doanh thu thuần tăng 90.201.906.990 đồng tương ứng tăng 45,40%, LNST tăng 205.630.294 đồng tương ứng tăng 6,81%. Như vậy, trong năm 2019 với sự giảm của lợi nhuận và doanh thu đã làm cho ROA của công ty giảm kéo theo sự giảm xuống của chỉ tiêu ROE. Cùng với đó sang năm 2020, tốc độ tăng của lợi nhuận thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu chính điều này đã làm cho ROA của công ty giảm dẫn đến chỉ tiêu ROE cũng giảm theo. Sở dĩ năm 2019 H_{TS} làm giảm ROA là do công ty không bán được hàng, hàng còn ứ đọng nhiều nên doanh thu giảm sút và ROS làm giảm như vậy trong năm 2020 là do công ty đã không tiết kiệm, tiết giảm tối đa chi phí mặc dù công ty đã tăng doanh thu rất nhiều so với năm trước. Bên cạnh ROS, sự giảm xuống của ROA là do $H_{TSCĐ}$ biến động làm cho hiệu suất sử dụng tổng tài sản (H_{TS}) cũng biến động theo. Nguyên nhân tạo ra sự biến động trong chỉ tiêu H_{TS} là do sự tăng lên của tổng tài sản bình quân, trong đó cụ thể là sự giảm xuống của $H_{TSCĐ}$ năm 2019 giảm 47,587 vòng so với năm 2018 tương ứng với tốc độ giảm 26,314 % và năm 2020 tăng lên 165,544 vòng so với năm 2019 tương ứng với tốc độ tăng 124,226% , H_{HTK} năm 2019 giảm đi 0,022 vòng so với năm 2018 tương ứng với tốc độ giảm 0,580%, năm 2020 tăng lên 0,241 vòng so với năm 2019 tương ứng với tốc độ tăng 6,506%, H_{Pth} năm 2019 giảm đi 5,284 vòng so với năm 2018 tương ứng với tốc độ giảm 26,299%, năm 2020 tăng lên 10,505 so với năm 2019 tương ứng với tốc độ tăng 70,943%. Tuy nhiên sự giảm đi của $H_{TSCĐ}$, H_{Pth} vẫn thấp hơn so với sự giảm xuống của H_{HTK} ở năm 2019 và sự tăng lên của $H_{TSCĐ}$, H_{Pth} vẫn cao hơn so với sự tăng lên của H_{HTK} điều đó làm cho chỉ tiêu H_{TS} và doanh thu thuần giảm xuống ở năm 2019 và tăng lên ở năm 2020.

Như vậy, qua các chỉ tiêu phân tích trên có thể kết luận rằng sức sinh lời VCSH của công ty biến động qua các năm. Điều đó cho thấy công ty đã không tận dụng được tối đa chi phí và tiết kiệm chi phí. Để cải thiện tình hình cái chính cũng như làm thay đổi ROE thì công ty nên đưa ra chính sách kinh doanh mới phải sử dụng chi phí một cách hiệu quả, phải nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản và VCSH nói riêng và hiệu quả sử dụng vốn nói chung.

2.2.2.3. *Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí*

Bảng 2.10. Bảng chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí qua 3 năm 2018-2020

| Chỉ tiêu | ĐVT | Năm | | | Chênh lệch | | | |
|---|------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------|-----------------|-----------|
| | | 2018 | 2019 | 2020 | 2019/2018 | | 2020/2019 | |
| | | | | | Mức | % | Mức | % |
| 1. Doanh thu thuần | Đồng | 257.982.023.300 | 198.703.957.796 | 288.905.864.786 | -59.278.065.504 | -22,98 | +90.201.906.990 | +45,4 |
| 2.GVHB | Đồng | 242.595.648.263 | 186.143.449.884 | 270.302.182.358 | -56.452.198.380 | -23,27 | +84.158.732.475 | +45,24 |
| 3.Chi phí tài chính | Đồng | 5.393.806.756 | 4.435.424.286 | 4.519.524.559 | -958.382.470 | -17,77 | +84.100.274 | +1,90 |
| 4. Chi phí bán hàng | Đồng | 4.910.633.261 | 3.345.492.513 | 3.844.230.311 | -1.565.140.748 | -31,87 | +498.737.798 | +14,91 |
| 5. Chi phí QLDN | Đồng | 634.384.476 | 953.923.063 | 982.290.481 | +319.538.587 | +50,37 | +28.367.418 | +2,97 |
| 6. Chi phí khác | Đồng | 2.411.572 | 52.871.317 | 5.227.802.475 | +50.459.745 | +2.092,40 | +5.174.931.158 | +9.787,79 |
| 7.Tổng chi phí | Đồng | 253.536.884.328 | 194.931.161.062 | 284.876.030.185 | -58.605.723.266 | -23,12 | +89.944.869.122 | +46,14 |
| 8.LNST | Đồng | 3.556.111.178 | 3.018.237.387 | 3.223.867.681 | -537.873.791 | -15,13 | +205.630.294 | +6,81 |
| 9.Hiệu suất sử dụng CP (9)=(1)/(7) | Lần | 1,018 | 1,019 | 1,014 | +0,002 | +0,179 | - 0,005 | - 0,511 |
| 10.Tỷ suất LNST/ Tổng CP(10)=((8)/(7))*100 | % | 1,403 | 1,548 | 1,132 | +0,146 | +10,392 | -0,417 | - 26,911 |

(Nguồn: Tác giả tính toán và lập dựa vào BCTC của công ty)

Qua bảng phân tích trên ta thấy, trong 3 năm qua cùng với sự biến động của doanh thu, tổng chi phí và lợi nhuận đã làm cho hiệu suất sử dụng chi phí bị ảnh hưởng. Năm 2018, cứ 1 đồng chi phí bỏ ra công ty thu được 1,018 đồng doanh thu thuần. Đến năm 2019, cũng với 1 đồng chi phí bỏ ra công ty thu được 1,019 đồng doanh thu thuần, tăng 0,002 lần so với năm 2018. Mức biến động này rất nhỏ. Nguyên nhân của biến động này là do trong năm 2019, cả hai chỉ tiêu DTT và tổng chi phí đều giảm nhưng tốc độ giảm của tổng chi phí là 23,12% nhanh hơn tốc độ của DTT (giảm 22,98%). Năm 2020, hiệu suất sử dụng chi phí là 1,014 lần giảm 0,005 lần so với năm 2019, có nghĩa là cùng 1 đồng chi phí bỏ ra nhưng năm 2019 thu về ít hơn năm 2020 là 0,005 đồng DTT, mức giảm này tương đối nhỏ. Cho thấy biến động của hiệu suất sử dụng chi phí rất ít.

Để thấy mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của hiệu suất sử dụng chi phí trong 3 năm, ta xét phương trình sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí}(H_{CP}) = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng chi phí kinh doanh}}$$

- **Năm 2019 so với 2018**

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần và tổng chi phí đến chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí:

$$\text{Đối tượng phân tích: } \Delta H_{CP} = 1,019 - 1,018 = +0,002 \text{ (lần)}$$

Ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí kinh doanh đến HCP:

$$\Delta H_{\text{Tổng chi phí}} = \frac{257.982.023.300}{194.931.161.062} - \frac{257.982.023.300}{253.536.884.328} = +0,306 \text{ (lần)}$$

Ảnh hưởng của nhân tố DTT đến HCP:

$$\Delta H_{\text{DTT}} = \frac{198.703.957.796}{194.931.161.062} - \frac{257.982.023.300}{194.931.161.062} = -0,304 \text{ (lần)}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta H = \Delta H_{\text{Tổng chi phí}} + \Delta H_{\text{DTT}} = (+0,306) + (-0,304) = +0,002 \text{ (lần)}$$

Từ kết quả tính toán trên ta thấy hiệu suất sử dụng chi phí tăng lên 0,002 lần nguyên nhân chính là do sự giảm sút tổng chi phí ở năm 2019 so với năm 2018. Qua các phép tính toán trên ta thấy tổng chi phí giảm 58.605.723.266 đồng với tốc độ giảm 23,12% đã tác động làm cho hiệu suất sử dụng chi phí tăng 0,306 lần. Sở dĩ, nhân tố này giảm là do trong năm CPBH giảm mạnh 1.565.140.748 đồng tương ứng với tốc độ 31,87%, GVHB giảm 56.452.198.380 đồng tương ứng với tốc độ 23,27% và CPTC giảm 958.382.470 tương ứng với tốc độ giảm là 17,77% trong khi giá trị CPQLDN và CPTC đều tăng nhưng mức tăng ít hơn CPBH, GVHB và CPTC nên làm tổng chi phí cuối năm giảm 23,12%. Nguyên nhân làm cho GVHB giảm là do công ty mua hàng đúng thời kì tới mùa nên được mua hàng với giá rẻ hơn như đã phân tích ở những phần trên, chi phí TC giảm do công ty thanh lí tài sản ít lỗ hơn so với năm trước, CPBH

giảm so với năm trước là do trong năm công ty tiêu thụ hàng hóa không được nhiều nên công ty đã cắt giảm chi phí công cụ, dụng cụ phục vụ cho quá trình tiêu thụ hàng hóa. Tuy nhiên, chi phí QLDN tăng với tốc độ 50,37% bởi do trong kì công ty mua các dịch vụ ở ngoài để mở rộng quan hệ với các nhà đối tác nhằm tăng hiệu quả kinh doanh và nhất là chi phí khác tăng rất cao 50.459.745 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 2.092,40% là do chi phí phát sinh cho hoạt động thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và giá trị còn lại tài sản còn lại TSCĐ thanh lý và nhượng bán ... Cuối cùng là DTT, ta thấy được cuối năm giảm 59.278.065.504 đồng làm cho hiệu suất sử dụng chi phí cũng giảm 0,304 lần. Nguyên nhân như đã nói ở các phần trên cũng như bảo quản hàng hóa chưa thật sự hiệu quả. Đó cũng là nền tảng kéo theo lợi nhuận cuối năm của công ty giảm 15,13% so với năm 2018 cùng với tổng chi phí cũng giảm làm cho tỷ suất lợi nhuận của công ty tăng 10,392%. Mức tăng này không quá cao, nhưng công ty cũng đã nỗ lực cải thiện vào năm cuối để cải thiện chi phí cũng như lợi nhuận trong doanh nghiệp theo chiều hướng tích cực. Nhưng vẫn chưa phát huy hết công suất, doanh nghiệp cần phải nỗ lực hơn nữa.

• Năm 2020 so với năm 2019

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần và tổng chi phí đến chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí:

Đối tượng phân tích: $\Delta H_{CP} = 1,014 - 1,019 = -0,005$ (lần)

Ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí kinh doanh đến HCP:

$$\Delta H_{\text{Tổng chi phí}} = \frac{198.703.957.796}{284.876.030.185} - \frac{198.703.957.796}{194.931.161.062} = -0,322 \text{ (lần)}$$

Ảnh hưởng của nhân tố DTT đến HCP:

$$\Delta H_{\text{DTT}} = \frac{288.905.864.786}{284.876.030.185} - \frac{198.703.957.796}{284.876.030.185} = +0,317 \text{ (lần)}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta H = \Delta H_{\text{Tổng chi phí}} + \Delta H_{\text{DTT}} = (-0,322) + (+0,317) = -0,005 \text{ (lần)}$$

Qua phân tích trên nhận thấy nguyên nhân chính tác động tiêu cực làm hiệu suất sử dụng chi phí giảm đi 0,005 lần là sự tăng mạnh tổng chi phí năm 2020. Trước tiên, tổng chi phí tăng vượt bậc 89.944.869.122 đồng với tốc độ giảm 46,14% đã tác động làm cho hiệu suất sử dụng chi phí giảm 0,322 lần. Nguyên nhân làm cho tổng chi phí tăng mạnh là do sự tác động mạnh của GVHB tăng với tốc độ 45,24%. Chính sự quyết định tốt trong chính sách tìm hiểu nhu cầu của thị trường, hiểu được khách hàng cần và muốn gì để từ đó đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Nhờ vậy doanh thu của công ty có chuyển biến rất tốt cụ thể tăng 90.201.906.990 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 45,24%. Tuy tất cả các loại chi phí lại tăng lên cụ thể CPTC, CPQLDN, CPBH... cho thấy công ty chưa thực hiện tốt quản lý chặt chẽ chi phí trong kỳ. Cuối cùng, trong năm doanh thu của công ty tăng mạnh với tốc độ 45,24% làm cho hiệu suất sử dụng chi phí

cũng tăng theo 0,317 lần, do công ty thường đánh giá hiệu quả kinh doanh của công ty theo thời kỳ nên công ty dễ dàng nắm bắt được đâu là điểm mạnh để phát huy và khắc phục những hạn chế. Đây cũng chính là nguyên nhân làm cho hiệu suất sử dụng chi phí tăng, đồng thời kéo theo lợi nhuận cuối năm tăng 6,81% so với năm trước, làm cho tỷ suất LNST/tổng chi phí giảm 0,417% so với đầu năm. Điều này cho thấy công ty vẫn chưa tổ chức và quản lý chặt chẽ các khoản mục chi phí để tăng lợi nhuận sau thuế gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh. Qua năm tới doanh nghiệp cần đưa ra biện pháp và cải thiện vấn đề trên để khắc phục.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP GIA TĂNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH NÔNG SẢN NGUYÊN HƯNG

3.1. Đánh giá về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng

3.1.1. Ưu điểm

Việc doanh số tiêu thụ năm 2020 điều tăng bên cạnh đó vòng quay hàng tồn kho cũng tăng chứng tỏ việc buôn bán, kinh doanh của công ty rất hiệu quả và nhanh chóng tạo ra được lượng doanh thu lớn, tránh tình trạng ứ đọng không cần thiết. Các chính sách bán chịu, thu hồi nợ cũng được công ty thực hiện có hiệu quả, chứng cứ cho điều này là việc các khoản phải thu quay được nhiều vòng trong kỳ đồng thời có thời gian vòng quay giảm. Đây là một dấu hiệu tốt.

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2020 tăng rất cao so với năm 2019 là 124,23% mặc dù tổng tài sản cố định giảm đi 35,16%. Điều này cho thấy công ty rất sáng suốt trong việc thanh lý máy móc, dụng cụ bị hỏng để thay thế máy móc, dụng cụ mới nhằm tăng hiệu quả kinh doanh.

Ngoài ra, công ty sở hữu một đội ngũ lao động hành nghề, học vấn cao, nhiệt tình và sáng tạo nên góp phần làm tăng năng suất lao động.

3.1.2. Nhược điểm và nguyên nhân

Thứ nhất: Tổng doanh thu thuần năm 2019 của công ty giảm 56.452.198.380 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 23,27% vì sản phẩm của công ty mang tính chất thời vụ, nếu công ty không bán kịp thời thì dễ dẫn đến ứ đọng làm cho hàng tồn kho tăng, giảm khả năng luân chuyển hàng tồn kho thành tiền. Sang đến năm 2020, doanh thu của công ty có bước tiến triển tốt nhờ tìm hiểu, xác định được nhu cầu của thị trường. Tuy nhiên, để tồn tại và vững mạnh trong thị trường cạnh tranh đầy khốc liệt, công ty nên cần có nhiều biện pháp hiệu quả hơn nữa.

Thứ hai: Trong năm 2020, doanh thu thuần có tốc độ tăng là 45,40% cao hơn tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế là 6,81%, tốc độ tăng của lợi nhuận thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần là do công ty không kiểm soát tốt các khoản chi phí. Cụ thể, giá vốn hàng bán tăng 45,21% vì công ty mua hàng ở nhà cung cấp mới nên không có giá hàng như các nhà cung cấp cũ; chi phí bán hàng tăng 14,91% do công ty tuyển thêm nhân viên bán hàng để bán hàng, đóng gói, bảo quản và vận chuyển hàng hóa ;

chi phí quản lí doanh nghiệp tăng 2,97% vì mua các dịch vụ mua ngoài. Để tăng khả năng sinh lợi của công ty công ty cần có biện pháp kiểm soát chi phí này.

3.2. Một số phương hướng đề xuất nhằm cải thiện hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng

3.2.1. Giải pháp tăng khả năng tiêu thụ hàng hóa công ty

3.2.1.1. Nguyên nhân thực hiện giải pháp

Tiêu thụ sản phẩm hàng hóa được hiểu như là hoạt động bán hàng là việc chuyển quyền sở hữu hàng hóa của doanh nghiệp cho khách hàng đồng thời thu tiền về. Vậy tiêu thụ hàng hóa được thực hiện thông qua hoạt động bán hàng của doanh nghiệp nhờ đó hàng hoá được chuyển thành tiền thực hiện vòng chu chuyển vốn trong doanh nghiệp và chu chuyển tiền tệ trong xã hội, đảm bảo phục vụ cho nhu cầu xã hội. Tiêu thụ sản phẩm hàng hóa là điều kiện để thực hiện các mục tiêu của doanh nghiệp, đặc biệt tập trung vào mục tiêu giảm chi phí và tăng lợi nhuận. Bởi khi khối lượng hàng hóa tiêu thụ tăng lên thì chi phí bình quân của một đơn vị sản phẩm giảm từ đó làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

3.2.1.2. Nội dung thực hiện giải pháp

a) Giá cả sản phẩm tiêu thụ

Giá cả có tác động rất lớn đến quá trình tiêu thụ sản phẩm, khi kinh doanh đã ra một mức giá phù hợp với chất lượng sản phẩm được người tiêu dùng chấp nhận thì việc tiêu dùng sản phẩm sẽ thuận lợi và ngược lại. Mặt khác nếu doanh nghiệp quản lí kinh doanh tốt, tiết kiệm được chi phí làm giảm giá thành sản phẩm bán thấp hơn so với sản phẩm cùng loại trên thị trường sẽ tạo ra lợi thế cạnh tranh giúp doanh nghiệp thu hút được khách hàng của đối thủ. Đặc biệt là giá cả linh hoạt, doanh nghiệp sẽ tạo ra sức tiêu thụ lớn hơn.

b) Chất lượng sản phẩm hàng hóa

Đây là yếu tố quyết định thành bại của doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm hàng hóa cao sẽ thu hút được khách hàng, tăng khối lượng bán ra, làm tăng doanh thu tiêu thụ, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Vì vậy, chất lượng sản phẩm hàng hóa chính là giá trị được tạo thêm của sản phẩm, làm tăng uy tín của công ty với khách hàng. Do đó có thể khẳng định rằng chất lượng sản phẩm hàng hóa là vũ khí sắc bén để thắng đối thủ cạnh tranh và duy trì sự phát triển lâu dài của công ty.

c) Công tác tổ chức bán hàng, thanh toán của doanh nghiệp

- Về hình thức bán hàng: một doanh nghiệp nếu áp dụng tổng hợp các hình thức bán hàng như: bán buôn, bán lẻ, bán đại lý...tất nhiên tiêu thụ nhiều sản phẩm

hơn một doanh nghiệp chỉ áp dụng đơn thuần một hình thức bán hàng nào đó. Để tạo điều kiện cho khách hàng và tăng sức cạnh tranh trong công tác tiêu thụ sản phẩm, công ty cần tổ chức các dịch vụ vận chuyển, quà tặng kèm theo...điều này sẽ tạo thiện cảm cho khách hàng, từ đó tạo điều kiện cho công tác tiêu thụ sản phẩm thuận lợi hơn.

- Về mặt tổ chức thanh toán: việc áp dụng nhiều hình thức thanh toán như: thanh toán hàng đổi hàng, thanh toán bằng tiền mặt, thanh toán chuyển khoản, thanh toán ngay, thanh toán chậm sẽ làm cho khách hàng cảm thấy thuận tiện, do đó thu hút đông đảo khách hàng với công ty. Còn nếu chỉ áp dụng một hình thức thanh toán sẽ bị hạn chế trong công tác tiêu thụ do hình thức thanh toán không linh động. Mặt khác, nếu khuyết khích được khách hàng thanh toán nhanh, thanh toán ngay được hưởng chiết khấu...sẽ thu được nhiều khách hơn, đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm và tăng doanh thu cho công ty.

d) Quảng cáo và giới thiệu sản phẩm

Quảng cáo bao gồm các hoạt động giới thiệu và truyền đi các thông tin về sản phẩm và hình ảnh của công ty nhằm kích thích khách hàng tiêu thụ hàng hóa, nâng cao uy tín của công ty và ăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường. Việc quảng cáo yêu cầu phải gắn liền với chữ tín, phải trung thực với sản phẩm mà doanh nghiệp buôn bán, có như vậy công ty mới thúc đẩy được tiêu thụ và tăng doanh thu, nếu doanh nghiệp không trung thực, quảng cáo sai sự thật thì hàng hóa của doanh nghiệp sẽ bị khách hàng tẩy chay khỏi thị trường. Lúc đó quảng cáo sẽ trở thành phản tác dụng đối với hàng hóa của công ty. Do chi phí quảng cáo là một khoản chi phí về tiêu thụ sản phẩm, nên trong quảng cáo bán hàng phải coi trọng tính tiết kiệm và hiệu quả của công tác này.

3.2.1.3. *Kết quả sau khi thực hiện giải pháp*

Khi công ty thực hiện các giải pháp này sẽ giúp công ty biết được điểm mạnh và hạn chế của công ty để đẩy mạnh tiêu thụ hàng hóa, tăng doanh thu và lợi nhuận. Nhờ đó công ty có nguồn lực để thực hiện phân phối tài chính, trang trải các khoản chi phí để kinh doanh.

3.2.2. *Giải pháp kiểm soát chi phí*

3.2.2.1. *Nguyên nhân thực hiện giải pháp*

Quản lý chi phí là việc tổng hợp, phân tích, đánh giá thực trạng về việc sử dụng các nguồn vốn và chi phí, từ đó đưa ra những quyết định về các chi phí ngắn hạn cũng như dài hạn của doanh nghiệp. Vì thế đối với nhà quản lý thì các chi phí là mối quan tâm hàng đầu, bởi vì lợi nhuận thu được nhiều hay ít chịu ảnh hưởng trực tiếp của những

chi phí đã chi ra. Do đó, kiểm soát chi phí là vấn đề quan trọng và mang tính sống còn đối với doanh nghiệp.

3.2.2.2. Nội dung thực hiện giải pháp

a) Định mức chi phí

- Trước khi chi tiêu: Định mức chi phí tiêu hao và hoạch định chi phí.
- Trong khi chi tiêu: Kiểm soát để chi tiêu trong định mức.
- Sau khi chi tiêu: Phân tích sự biến động của chi phí để biết nguyên nhân tăng, giảm chi phí mà tìm biện pháp tiết kiệm cho kỳ sau.

b) Cắt giảm chi phí hiệu quả

Một là, để giảm chi phí hiệu quả, trước hết nhà quản lý phải phát hiện các chi phí cần phải cắt giảm bằng cách nhận diện và tập hợp các chi phí theo từng trung tâm và kết quả tính toán các biến động sẽ giúp phát hiện được các bộ phận yếu kém trong DN trong việc quản lý và sử dụng chi phí. Thông thường, chỉ cần quan tâm đến những biến động có tỷ lệ phần trăm lớn (so với định mức) hay có giá trị lớn hoặc các biến động bất lợi kéo dài theo thời gian. Bên cạnh đó, cần xác định các nguyên nhân chủ yếu gây ra các biến động bất lợi: Thông thường một biến động bất lợi về chi phí có thể có nhiều nguyên nhân, nhà quản lý nên tập trung vào một vài nguyên nhân chủ yếu và bỏ qua các nguyên nhân còn lại. Sau khi nắm chắc được các vấn đề trên, nhà quản lý phải đưa ra các biện pháp cắt giảm chi phí. Việc đưa ra các biện pháp cắt giảm chi phí đòi hỏi sự hợp tác chặt chẽ của các nhân viên, bộ phận liên quan vì thông thường, các biện pháp này thiên về mặt kỹ thuật hơn là quản lý.

Hai là, xác định rõ ràng và nhất quán đâu là chi phí không cần thiết và không tạo ra giá trị gia tăng. Cần lưu ý, nếu cắt giảm thì sẽ gây hậu quả không hay cho việc tăng năng suất lao động, tác động đến kết quả của giá trị gia tăng mà công ty muốn có. Cho nên cần cắt giảm chi phí theo những phương thức hợp lý nhất mà không làm mất đi các năng lực thiết yếu hay giảm thiểu tính cạnh tranh của công ty. Mấu chốt của vấn đề là phân biệt các loại chi phí đóng góp vào sự tăng trưởng lợi nhuận và những chi phí có thể cắt giảm để chuyển phần tiết kiệm được sang những khu vực tăng trưởng, sinh lời của hoạt động kinh doanh. Các nhà quản lý sẽ tự trả lời các câu hỏi: Yếu tố nào trong các chi phí là cần thiết để giữ vị thế cạnh tranh hiện tại? Yếu tố nào không là cần thiết? Liệu những chi phí nhằm trợ giúp đội ngũ nhân viên bán hàng có thể cắt giảm được không? Còn các chi phí quản lý nhân sự, chi phí tài chính kế toán thì sao? Những yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận hiện tại là gì và việc tái đầu tư đem lại những lợi ích nào? Giải quyết được các vấn đề câu hỏi này sẽ đảm bảo để công ty có thể đưa ra một chiến lược cắt giảm chi phí hiệu quả. điều kiện học kế toán trưởng

Ba là, sử dụng các mục tiêu tăng trưởng lợi nhuận và doanh số bán hàng để kích lệ sự cần thiết và gắn kết với hoạt động quản lý chi phí theo định hướng tăng trưởng bền vững. Mạnh tay tiết kiệm những khoản chi phí hoạt động cơ bản nhưng vẫn dành ra một khoản tiền lớn để đầu tư cho tiếp thị, giao dịch với đối tác và đổi mới quản lý, kinh doanh nhằm hướng tới mục tiêu tăng trưởng cao. Để làm được điều này, Ban quản trị cấp cao cần công bố những mục tiêu cơ bản và mang tính thách thức cao nhất để toàn thể công ty hiểu rõ nhu cầu cần áp dụng một phương thức cắt giảm chi phí mới. Công ty chỉ có thể đạt được mức tăng trưởng lợi nhuận như mong muốn bằng việc cắt giảm chi phí nhưng đồng thời vẫn gia tăng doanh số bán hàng, qua đó tạo ra một mối liên kết giữa hai nhiệm vụ quan trọng này.

Bốn là, thường xuyên rà soát, nghiên cứu chỉnh sửa các mục tiêu cắt giảm chi phí cho phù hợp với thực tế chi phí hiện tại và các chiến lược kinh doanh cụ thể. Một mặt, DN cần đặt ra những mục tiêu tăng trưởng lợi nhuận hấp dẫn để động viên các nhà quản lý cắt giảm những chi phí khác nhau nhằm phục vụ tăng trưởng, nhưng mặt khác cũng cần xác định rõ bao nhiêu phần trăm trong số lợi nhuận thu được từ việc cắt giảm chi phí và bao nhiêu phần trăm có được từ những nỗ lực cải thiện, phát triển kinh doanh khác.

Năm là, công ty nên xây dựng hệ thống báo cáo tài chính có trọng điểm, qua đó cung cấp các chi tiết về những khu vực chi phí cụ thể trong từng bộ phận công ty và có giải pháp ngăn ngừa việc chi tiêu không đúng chỗ. “Các chi phí trung tâm” được chia thành từng nhóm dưới sự quản lý trực tiếp của ban quản trị cấp cao. Nhóm các chi phí này bao gồm cả các chi phí cho hoạt động chức năng chủ chốt lẫn các hoạt động kinh doanh quan trọng. Mục đích của việc này nhằm quản lý tốt hơn các chi phí quan trọng và để nhận ra những khoản ngân sách có thể tiết kiệm được hiệu quả hơn nữa nhưng vẫn đảm bảo được những mục tiêu cơ bản và qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho mọi hoạt động kinh doanh trong công ty.

Sáu là, việc cắt giảm các chi phí nhưng vẫn đảm bảo được sự tăng trưởng phải có sự thích hợp giữa những chỉ đạo “từ trên xuống dưới” và các đề xuất “từ dưới lên trên”. Các nhà quản lý cấp cao đóng vai trò xây dựng những trọng điểm và mục tiêu quản lý chi phí, còn các nhà quản lý cấp dưới là người thực thi những nhiệm vụ được đặt ra, trực tiếp xử lý các chi tiết kinh doanh, tìm ra những chi phí tốt và chi phí xấu; đồng thời, đánh giá các mặt lợi hại của việc cắt giảm các chi phí do các nhà quản lý cấp cao đề ra.

c) Giảm thiểu chi phí ẩn

Chi phí ẩn bao gồm phế phẩm, hàng bị trả lại, sản phẩm thu hồi sau khi đã bán ra thị trường, tồn kho, thất thoát tài sản, thời gian chết, nguồn nguyên liệu không phù

hợp, cung cấp hàng không đúng thời điểm... Bởi chi phí ẩn không dừng lại ở việc làm tăng giá thành sản phẩm, giảm năng lực cạnh tranh trong ngắn hạn, mà còn ảnh hưởng lớn đến uy tín, thương hiệu của công ty trong tương lai. Do vậy, giảm thiểu chi phí ẩn sẽ góp phần lớn vào việc cải thiện năng lực cạnh tranh cho công ty trong ngắn hạn và lâu dài. Để giải quyết được vấn đề này, công ty cần thực hiện một số nội dung sau:

Thứ nhất, thay vì sử dụng nhiều sức lao động trong quá trình kinh doanh, quản lý. Công ty khi áp dụng công nghệ sẽ giảm chi phí vận hành góp phần tăng khả năng tối ưu sức lao động. Giảm đi thời gian sử dụng và tiết kiệm hơn chi phí thực hiện. Chính vì thế mà nhiều doanh nghiệp đã biết cách áp dụng các phương thức quản lý bằng công nghệ thông tin. Điển hình như mô hình quản lý SAP, CRM, ERP hay các phần mềm bán hàng, phần mềm kế toán... Hiện nay, điển hình nhất của giải pháp tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp là hóa đơn điện tử. Bằng cách tạo lập nhanh chóng và gửi hóa đơn cho khách hàng qua Email hoặc SMS, doanh nghiệp tiết kiệm chi phí chỉ còn từ 300đ/1 hóa đơn thay vì 18.000-20.000đ /1 hóa đơn như trước. Như vậy, áp dụng công nghệ số vào nền kinh tế số là thách thức nhưng cũng là cơ hội và là giải pháp tối ưu nhất mà doanh nghiệp nên áp dụng càng sớm càng tốt.

Thứ hai, xác định lượng tồn kho tối ưu theo hướng tối thiểu hóa chi phí tồn trữ, chi phí dự trữ an toàn và chi phí mua hàng.

Thứ ba, liên tục cập nhật các quy định pháp luật liên quan đến tất cả các hoạt động của DN, để kịp thời cụ thể hóa thành những quy chế, quy trình hoạt động của công ty.

Thứ tư, thực hiện tốt chức năng dự báo nhu cầu tiêu thụ và nguyên vật liệu để chủ động trong kế hoạch sản xuất giảm thiểu sự thiếu hụt cũng như dư thừa nguyên vật liệu, thành phẩm tồn kho.

3.2.2.3. *Kết quả sau khi thực hiện giải pháp*

Sau khi thực hiện các giải pháp kiểm soát chi phí, công ty sẽ biết được những khoản chi phí nào vượt qua định mức chi phí tiêu hao, từ đó công ty sẽ biến được nên cắt giảm các khoản chi phí nào và đưa ra các giải pháp phù hợp để giảm chi phí góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận của công ty.

KẾT LUẬN

Qua phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty, ta thấy công ty đang gặp khó khăn, doanh thu và lợi nhuận còn biến động, chưa ổn định, hiệu quả sử dụng vốn và tài sản của công ty chưa đạt hiệu quả, chi phí bán buôn còn cao làm cho lợi nhuận giảm mạnh ở năm 2019. Nhưng khả năng thanh toán của công ty luôn được đảm bảo, đây là một điểm mạnh của công ty để tăng thêm uy tín, thu hút sự đầu tư bên ngoài.

Năm 2020, hoạt động kinh doanh của công ty dần được cải thiện nhờ những các cơ chế chính sách phù hợp, cơ chế quản lý hợp lý làm cho doanh thu tăng dẫn đến lợi nhuận của công ty tăng theo. Tuy nhiên, hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn của công ty chưa được cải thiện, điều này cho thấy công ty vẫn còn những hạn chế cần khắc phục thêm.

Nhìn chung với kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực buôn bán nông lâm sản nguyên liệu và động vật sống cùng với sự giúp đỡ, nỗ lực hết mình của cấp lãnh đạo và công nhân viên trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm khắc phục những khó khăn mà công ty đang gặp phải và tìm ra những hướng đi mới thích hợp hơn để góp phần thúc đẩy, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh giúp tăng lợi nhuận cho công ty, mở rộng qui mô sản xuất kinh doanh.

Được sự giúp đỡ của cán bộ công nhân viên trong công ty, cùng với sự chỉ dẫn tận tình của TS. Đỗ Huyền Trang, em đã hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp của mình với đề tài “Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng”. Khóa luận cơ bản đã giải quyết một số vấn đề sau:

- Làm rõ các lý luận cơ bản về hiệu quả kinh doanh của công ty.
- Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của công ty.
- Đưa ra một số phương pháp cải thiện góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

Do hạn chế về thời gian nghiên cứu, tìm hiểu cũng như những kiến thức hiểu biết chuyên môn, khóa luận sẽ không tránh khỏi những sai sót. Rất mong được sự góp ý kiến của quý thầy cô để đề tài được hoàn thiện hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Tấn Bình, (2003), *Phân tích hoạt động doanh nghiệp*, NXB Đại học Quốc Gia Thành Phố Hồ Chí Minh.
2. Nguyễn Văn Công, (2017), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
3. Đỗ Huyền Trang (2015), *Giáo trình Phân tích kinh doanh*, Nhà xuất bản Lao động- Xã hội.
4. Các tài liệu của Công ty TNHH Nông Sản Nguyên Hưng.

PHỤ LỤC

| | |
|---|----|
| Phụ lục 1: Bảng Cân đối kế toán năm 2020 | 1 |
| Phụ lục 2: Bảng Cân đối kế toán năm 2019 | 5 |
| Phụ lục 3: Bảng Cân đối kế toán năm 2018 | 9 |
| Phụ lục 4: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2020..... | 13 |
| Phụ lục 5: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019..... | 14 |

PHỤ LỤC 1:
BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2020

CÔNG TY TNHH NÔNG SẢN NGUYÊN HƯNG
Số 50 Đường 31/3- TP. Quy Nhơn- T.BĐịnh

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

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31/12/2020

Đơn vị tính: Đồng

| TÀI SẢN | Mã số | Thuyết minh | Số cuối năm | Số đầu năm |
|---|------------|-------------|------------------------|-----------------------|
| A – TÀI SẢN NGẮN HẠN | 100 | | 101.453.926.650 | 83.868.720.560 |
| I. Tiền và các khoản tương đương tiền | 110 | | 753.651.137 | 539.115.412 |
| 1. Tiền | 111 | | 753.651.137 | 539.115.412 |
| 2. Các khoản tương đương tiền | 112 | | - | - |
| II. Đầu tư tài chính ngắn hạn | 120 | | 29.415.469.175 | 14.874.544.744 |
| 1. Chứng khoán kinh doanh | 121 | | - | - |
| 2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh | 122 | | - | - |
| 3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn | 123 | | 29.415.469.175 | 14.874.544.744 |
| III. Các khoản phải thu ngắn hạn | 130 | | 11.253.354.923 | 11.572.810.990 |
| 1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng | 131 | | 11.197.581.590 | 11.572.810.990 |
| 2. Trả trước cho người bán | 132 | | - | - |
| 3. Phải thu nội bộ ngắn hạn | 133 | | 55.773.333 | - |
| 4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng | 134 | | - | - |
| 5. Phải thu về cho vay ngắn hạn | 135 | | - | - |
| 6. Phải thu ngắn hạn khác | 136 | | - | - |
| 7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*) | | | - | - |
| 8. Tài sản thiếu chờ xử lý | | | - | - |
| IV. Hàng tồn kho | 140 | | 59.119.672.829 | 56.772.834.828 |
| 1. Hàng tồn kho | 141 | | 59.119.672.829 | 56.772.834.828 |
| 2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*) | 149 | | - | - |
| V. Tài sản ngắn hạn khác | 150 | | 911.778.586 | 109.414.586 |
| 1. Chi phí trả trước ngắn hạn | 151 | | - | - |
| 2. Thuế GTGT được khấu trừ | 152 | | 911.778.586 | 109.414.586 |
| 3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước | 153 | | - | - |

| | | | | |
|---|------------|--|------------------------|-----------------------|
| 4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ | 154 | | - | - |
| 5. Tài sản ngắn hạn khác | 155 | | - | - |
| B.TÀI SẢN DÀI HẠN | 200 | | 18.152.698.872 | 10.986.389.158 |
| I. Các khoản phải thu dài hạn | 210 | | - | - |
| 1. Phải thu dài hạn của khách hàng | 211 | | - | - |
| 2. Trả trước cho người bán dài hạn | 212 | | - | - |
| 3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc | 213 | | - | - |
| 4. Phải thu nội bộ dài hạn | 214 | | - | - |
| 5. Phải thu về cho vay dài hạn | 215 | | - | - |
| 6. Phải thu dài hạn khác | 216 | | - | - |
| 7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*) | 219 | | - | - |
| II. Tài sản cố định | 220 | | 642.133.337 | 1.291.612.494 |
| 1. Tài sản cố định hữu hình | 221 | | 642.133.337 | 1.291.612.494 |
| - Nguyên giá | 222 | | 1.613.624.333 | 6.945.660.355 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 223 | | (971.490.996) | (5.654.047.860) |
| 2. Tài sản cố định thuê tài chính | 224 | | - | - |
| - Nguyên giá | 225 | | - | - |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 226 | | - | - |
| 3. Tài sản cố định vô hình | 227 | | - | - |
| - Nguyên giá | 228 | | - | - |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 229 | | - | - |
| III. Bất động sản đầu tư | 230 | | - | - |
| - Nguyên giá | 231 | | - | - |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 232 | | - | - |
| IV. Tài sản dở dang dài hạn | 240 | | 17.298.442.950 | 9.149.438.371 |
| 1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn | 241 | | - | - |
| 2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang | 242 | | 17.298.442.950 | 9.149.438.371 |
| V. Đầu tư tài chính dài hạn | 250 | | - | - |
| 1. Đầu tư vào công ty con | 251 | | - | - |
| 2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết | 252 | | - | - |
| 3. Đầu tư khác vào công cụ vốn | 253 | | - | - |
| 4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*) | 254 | | - | - |
| 5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn | 255 | | - | - |
| VI. Tài sản dài hạn khác | 260 | | 212.122.584 | 545.338.292 |
| 1. Chi phí trả trước dài hạn | 261 | | 212.122.584 | 545.338.292 |
| 2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại | 262 | | - | - |
| 3. Tài sản dài hạn khác | 268 | | - | - |
| Tổng cộng tài sản (270 = 100 + 200) | 270 | | 119.606.625.522 | 94.855.109.718 |
| C – NỢ PHẢI TRẢ | 300 | | 80.031.187.121 | 58.503.538.997 |
| I. Nợ ngắn hạn | 310 | | 80.031.187.121 | 58.503.538.997 |
| 1. Phải trả người bán ngắn hạn | 311 | | 768.503.398 | 1.070.201.697 |

| | | | | |
|---|------------|--|-----------------------|-----------------------|
| 2. Người mua trả tiền trước | 312 | | - | - |
| 3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước | 313 | | 322.389.382 | 133.182.059 |
| 4. Phải trả người lao động | 314 | | 40.669.834 | 36.012.733 |
| 5. Chi phí phải trả ngắn hạn | 315 | | - | - |
| 6. Phải trả nội bộ ngắn hạn | 316 | | - | - |
| 7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng | 317 | | - | - |
| 8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn | 318 | | - | - |
| 9. Phải trả ngắn hạn khác | 319 | | 4.371.005 | 2.683.733 |
| 10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn | 320 | | 78.895.253.502 | 57.261.458.774 |
| 11. Dự phòng phải trả ngắn hạn | 321 | | - | - |
| 12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi | 322 | | - | - |
| 13. Quỹ bình ổn giá | 323 | | - | - |
| 14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ | 324 | | - | - |
| II. Nợ dài hạn | 330 | | - | - |
| 1. Phải trả người bán dài hạn | 331 | | - | - |
| 2. Người mua trả tiền trước dài hạn | 332 | | - | - |
| 3. Chi phí phải trả dài hạn | 333 | | - | - |
| 4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh | 334 | | - | - |
| 5. Phải trả nội bộ dài hạn | 335 | | - | - |
| 6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn | 336 | | - | - |
| 7. Phải trả dài hạn khác | 337 | | - | - |
| 8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn | 338 | | - | - |
| 9. Trái phiếu chuyển đổi | 339 | | - | - |
| 10. Cổ phiếu ưu đãi | 340 | | - | - |
| 11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả | 341 | | - | - |
| 12. Dự phòng phải trả dài hạn | 342 | | - | - |
| 13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ | 343 | | - | - |
| D - VỐN CHỦ SỞ HỮU | 400 | | 39.575.438.401 | 36.351.570.720 |
| I. Vốn chủ sở hữu | 410 | | 39.575.438.401 | 36.351.570.720 |
| 1. Vốn góp của chủ sở hữu | 411 | | 33.333.333.333 | 33.333.333.333 |
| - Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết | 411a | | 33.333.333.333 | 33.333.333.333 |
| - Cổ phiếu ưu đãi | 411b | | - | - |
| 2. Thặng dư vốn cổ phần | 412 | | - | - |
| 3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu | 413 | | - | - |
| 4. Vốn khác của chủ sở hữu | 414 | | - | - |
| 5. Cổ phiếu quỹ (*) | 415 | | - | - |
| 6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản | 416 | | - | - |
| 7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái | 417 | | - | - |
| 8. Quỹ đầu tư phát triển | 418 | | - | - |
| 9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp | 419 | | - | - |

| | | | | |
|--|------------|--|------------------------|-----------------------|
| 10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu | 420 | | - | - |
| 11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối | 421 | | 6.242.105.068 | 3.018.237.387 |
| - LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước | 421a | | 6.242.105.068 | 3.018.237.387 |
| - LNST chưa phân phối kỳ này | 421b | | - | - |
| 12. Nguồn vốn đầu tư XDCB | 422 | | - | - |
| II. Nguồn kinh phí và quỹ khác | 430 | | - | - |
| 1. Nguồn kinh phí | 431 | | - | - |
| 2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ | 432 | | - | - |
| Tổng cộng nguồn vốn (440 = 300 + 400) | 440 | | 119.606.625.522 | 94.855.109.718 |

PHỤ LỤC 2:**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2020****CÔNG TY TNHH NÔNG SẢN NGUYÊN HƯNG****Mẫu số B01-DN**

Số 50 Đường 31/3- TP. Quy Nhơn- T.BĐịnh

*(Ban hành kèm theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 12/12/2014 của BTC)***BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Tại ngày 31/12/2019

Đơn vị tính: Đồng

| TÀI SẢN | Mã số | Thuyết minh | Số cuối năm | Số đầu năm |
|---|--------------|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| A – TÀI SẢN NGẮN HẠN | 100 | | 83.868.720.560 | 92.806.932.837 |
| I. Tiền và các khoản tương đương tiền | 110 | | 539.115.412 | 5.690.454.943 |
| 1. Tiền | 111 | | 539.115.412 | 5.690.454.943 |
| 2. Các khoản tương đương tiền | 112 | | - | - |
| II. Đầu tư tài chính ngắn hạn | 120 | | 14.874.544.744 | 12.535.282.972 |
| 1. Chứng khoán kinh doanh | 121 | | - | - |
| 2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh | 122 | | - | - |
| 3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn | 123 | | 14.874.544.744 | 12.535.282.972 |
| III. Các khoản phải thu ngắn hạn | 130 | | 11.572.810.990 | 15.264.185.303 |
| 1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng | 131 | | 11.572.810.990 | 8.393.726.418 |
| 2. Trả trước cho người bán | 132 | | - | 2.592.595.551 |
| 3. Phải thu nội bộ ngắn hạn | 133 | | - | - |
| 4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng | 134 | | - | - |
| 5. Phải thu về cho vay ngắn hạn | 135 | | - | - |
| 6. Phải thu ngắn hạn khác | 136 | | - | 4.277.863.333 |
| 7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*) | | | - | - |
| 8. Tài sản thiếu chờ xử lý | | | - | - |
| IV. Hàng tồn kho | 140 | | 56.772.834.828 | 59.167.419.367 |
| 1. Hàng tồn kho | 141 | | 56.772.834.828 | 59.167.419.367 |
| 2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*) | 149 | | - | - |
| V. Tài sản ngắn hạn khác | 150 | | 109.414.586 | 149.590.252 |
| 1. Chi phí trả trước ngắn hạn | 151 | | - | 43.017.677 |
| 2. Thuế GTGT được khấu trừ | 152 | | 109.414.586 | 106.572.575 |

| | | | | |
|---|------------|--|-----------------------|-----------------------|
| 3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước | 153 | | - | - |
| 4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ | 154 | | - | - |
| 5. Tài sản ngắn hạn khác | 155 | | - | - |
| B.TÀI SẢN DÀI HẠN | 200 | | 10.986.389.158 | 5.601.970.206 |
| I. Các khoản phải thu dài hạn | 210 | | - | - |
| 1. Phải thu dài hạn của khách hàng | 211 | | - | - |
| 2. Trả trước cho người bán dài hạn | 212 | | - | - |
| 3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc | 213 | | - | - |
| 4. Phải thu nội bộ dài hạn | 214 | | - | - |
| 5. Phải thu về cho vay dài hạn | 215 | | - | - |
| 6. Phải thu dài hạn khác | 216 | | - | - |
| 7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*) | 219 | | - | - |
| II. Tài sản cố định | 220 | | 1.291.612.494 | 1.690.574.240 |
| 1. Tài sản cố định hữu hình | 221 | | 1.291.612.494 | 1.690.574.240 |
| - Nguyên giá | 222 | | 6.945.660.355 | 6.945.660.355 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 223 | | (5.654.047.860) | (5.255.086.115) |
| 2. Tài sản cố định thuê tài chính | 224 | | - | - |
| - Nguyên giá | 225 | | - | - |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 226 | | - | - |
| 3. Tài sản cố định vô hình | 227 | | - | - |
| - Nguyên giá | 228 | | - | - |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 229 | | - | - |
| III. Bất động sản đầu tư | 230 | | - | - |
| - Nguyên giá | 231 | | - | - |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 232 | | - | - |
| IV. Tài sản dở dang dài hạn | 240 | | 9.149.438.371 | 3.911.395.966 |
| 1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn | 241 | | - | - |
| 2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang | 242 | | 9.149.438.371 | 3.911.395.966 |
| V. Đầu tư tài chính dài hạn | 250 | | - | - |
| 1. Đầu tư vào công ty con | 251 | | - | - |
| 2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết | 252 | | - | - |
| 3. Đầu tư khác vào công cụ vốn | 253 | | - | - |
| 4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*) | 254 | | - | - |
| 5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn | 255 | | - | - |
| VI. Tài sản dài hạn khác | 260 | | 545.338.292 | - |
| 1. Chi phí trả trước dài hạn | 261 | | 545.338.292 | - |
| 2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại | 262 | | - | - |
| 3. Tài sản dài hạn khác | 268 | | - | - |
| Tổng cộng tài sản (270 = 100 + | 270 | | 94.855.109.718 | 98.408.903.042 |

| | | | | |
|---|------------|--|-----------------------|-----------------------|
| 200) | | | | |
| C – NỢ PHẢI TRẢ | 300 | | 58.503.538.997 | 70.134.325.828 |
| I. Nợ ngắn hạn | 310 | | 58.503.538.997 | 70.134.325.828 |
| 1. Phải trả người bán ngắn hạn | 311 | | 1.070.201.697 | 1.006.810.844 |
| 2. Người mua trả tiền trước | 312 | | - | 4.836.351.167 |
| 3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước | 313 | | 133.182.059 | 1.454.627.951 |
| 4. Phải trả người lao động | 314 | | 36.012.733 | - |
| 5. Chi phí phải trả ngắn hạn | 315 | | - | - |
| 6. Phải trả nội bộ ngắn hạn | 316 | | - | - |
| 7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng | 317 | | - | - |
| 8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn | 318 | | - | - |
| 9. Phải trả ngắn hạn khác | 319 | | 2.683.733 | - |
| 10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn | 320 | | 57.261.458.774 | 62.836.535.867 |
| 11. Dự phòng phải trả ngắn hạn | 321 | | - | - |
| 12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi | 322 | | - | - |
| 13. Quỹ bình ổn giá | 323 | | - | - |
| 14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ | 324 | | - | - |
| II. Nợ dài hạn | 330 | | - | - |
| 1. Phải trả người bán dài hạn | 331 | | - | - |
| 2. Người mua trả tiền trước dài hạn | 332 | | - | - |
| 3. Chi phí phải trả dài hạn | 333 | | - | - |
| 4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh | 334 | | - | - |
| 5. Phải trả nội bộ dài hạn | 335 | | - | - |
| 6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn | 336 | | - | - |
| 7. Phải trả dài hạn khác | 337 | | - | - |
| 8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn | 338 | | - | - |
| 9. Trái phiếu chuyển đổi | 339 | | - | - |
| 10. Cổ phiếu ưu đãi | 340 | | - | - |
| 11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả | 341 | | - | - |
| 12. Dự phòng phải trả dài hạn | 342 | | - | - |
| 13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ | 343 | | - | - |
| D - VỐN CHỦ SỞ HỮU | 400 | | 36.351.570.720 | 28.274.577.214 |
| I. Vốn chủ sở hữu | 410 | | 36.351.570.720 | 28.274.577.214 |
| 1. Vốn góp của chủ sở hữu | 411 | | 33.333.333.333 | 20.000.000.000 |
| - Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết | 411a | | 33.333.333.333 | 20.000.000.000 |
| - Cổ phiếu ưu đãi | 411b | | - | - |
| 2. Thặng dư vốn cổ phần | 412 | | - | - |

| | | | | |
|--|------------|--|-----------------------|-----------------------|
| 3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu | 413 | | - | - |
| 4. Vốn khác của chủ sở hữu | 414 | | - | - |
| 5. Cổ phiếu quỹ (*) | 415 | | - | - |
| 6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản | 416 | | - | - |
| 7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái | 417 | | - | - |
| 8. Quỹ đầu tư phát triển | 418 | | - | - |
| 9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp | 419 | | - | - |
| 10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu | 420 | | - | - |
| 11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối | 421 | | 3.018.237.387 | 8.274.577.214 |
| - LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước | 421a | | - | 8.274.577.214 |
| - LNST chưa phân phối kỳ này | 421b | | 3.018.237.387 | - |
| 12. Nguồn vốn đầu tư XDCB | 422 | | | |
| II. Nguồn kinh phí và quỹ khác | 430 | | - | - |
| 1. Nguồn kinh phí | 431 | | - | - |
| 2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ | 432 | | - | - |
| Tổng cộng nguồn vốn (440 = 300 + 400) | 440 | | 94.855.109.718 | 98.408.903.042 |

PHỤ LỤC 3:**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2020**

CÔNG TY TNHH NÔNG SẢN NGUYỄN HƯNG
Số 50 Đường 31/3- TP. Quy Nhơn- T.BĐịnh

Mẫu số B01-DN

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

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31/12/2018

Đơn vị tính: Đồng

| TÀI SẢN | Mã số | Thuyết minh | Số cuối năm | Số đầu năm |
|---|--------------|--------------------|-----------------------|-----------------------|
| A – TÀI SẢN NGẮN HẠN | 100 | | 92.806.932.837 | 75.481.848.504 |
| I. Tiền và các khoản tương đương tiền | 110 | | 5.690.454.943 | 485.203.871 |
| 1. Tiền | 111 | | 5.690.454.943 | 485.203.871 |
| 2. Các khoản tương đương tiền | 112 | | - | - |
| II. Đầu tư tài chính ngắn hạn | 120 | | 12.535.282.972 | 13.387.090.270 |
| 1. Chứng khoán kinh doanh | 121 | | - | - |
| 2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh | 122 | | - | - |
| 3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn | 123 | | 12.535.282.972 | 13.387.090.270 |
| III. Các khoản phải thu ngắn hạn | 130 | | 15.264.185.303 | 10.415.529.891 |
| 1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng | 131 | | 8.393.726.418 | 10.415.529.891 |
| 2. Trả trước cho người bán | 132 | | 2.592.595.551 | - |
| 3. Phải thu nội bộ ngắn hạn | 133 | | - | - |
| 4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng | 134 | | - | - |
| 5. Phải thu về cho vay ngắn hạn | 135 | | - | - |
| 6. Phải thu ngắn hạn khác | 136 | | 4.277.863.333 | - |
| 7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*) | | | - | - |
| 8. Tài sản thiếu chờ xử lý | | | - | - |
| IV. Hàng tồn kho | 140 | | 59.167.419.367 | 51.095.551.345 |
| 1. Hàng tồn kho | 141 | | 59.167.419.367 | 51.095.551.345 |
| 2. Dự phòng giảm giá hàng tồn | 149 | | - | - |

| | | | | |
|---|------------|--|----------------------|----------------------|
| kho (*) | | | | |
| V. Tài sản ngắn hạn khác | 150 | | 149.590.252 | 98.473.127 |
| 1. Chi phí trả trước ngắn hạn | 151 | | 43.017.677 | - |
| 2. Thuế GTGT được khấu trừ | 152 | | 106.572.575 | 98.473.127 |
| 3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước | 153 | | - | - |
| 4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ | 154 | | - | - |
| 5. Tài sản ngắn hạn khác | 155 | | - | - |
| B.TÀI SẢN DÀI HẠN | 200 | | 5.601.970.206 | 9.887.750.242 |
| I. Các khoản phải thu dài hạn | 210 | | - | - |
| 1. Phải thu dài hạn của khách hàng | 211 | | - | - |
| 2. Trả trước cho người bán dài hạn | 212 | | - | - |
| 3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc | 213 | | - | - |
| 4. Phải thu nội bộ dài hạn | 214 | | - | - |
| 5. Phải thu về cho vay dài hạn | 215 | | - | - |
| 6. Phải thu dài hạn khác | 216 | | - | - |
| 7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*) | 219 | | - | - |
| II. Tài sản cố định | 220 | | 1.690.574.240 | 1.162.451.245 |
| 1. Tài sản cố định hữu hình | 221 | | 1.690.574.240 | 1.162.451.245 |
| - Nguyên giá | 222 | | 6.945.660.355 | 6.251.094.319 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 223 | | (5.255.086.115) | (5.088.643.074) |
| 2. Tài sản cố định thuê tài chính | 224 | | - | - |
| - Nguyên giá | 225 | | - | - |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 226 | | - | - |
| 3. Tài sản cố định vô hình | 227 | | - | - |
| - Nguyên giá | 228 | | - | - |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 229 | | - | - |
| III. Bất động sản đầu tư | 230 | | - | - |
| - Nguyên giá | 231 | | - | - |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 232 | | - | - |
| IV. Tài sản dở dang dài hạn | 240 | | 3.911.395.966 | 8.234.494.534 |
| 1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn | 241 | | - | - |
| 2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang | 242 | | 3.911.395.966 | 8.234.494.534 |
| V. Đầu tư tài chính dài hạn | 250 | | - | - |
| 1. Đầu tư vào công ty con | 251 | | - | - |
| 2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết | 252 | | - | - |
| 3. Đầu tư khác vào công cụ vốn | 253 | | - | - |
| 4. Dự phòng đầu tư tài chính | 254 | | - | - |

| | | | | |
|---|------------|--|-----------------------|-----------------------|
| dài hạn (*) | | | | |
| 5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn | 255 | | - | - |
| VI. Tài sản dài hạn khác | 260 | | - | 490.804.463 |
| 1. Chi phí trả trước dài hạn | 261 | | - | 490.804.463 |
| 2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại | 262 | | - | - |
| 3. Tài sản dài hạn khác | 268 | | - | - |
| Tổng cộng tài sản (270 = 100 + 200) | 270 | | 98.408.903.042 | 85.369.598.746 |
| C – NỢ PHẢI TRẢ | 300 | | 70.134.325.828 | 52.653.185.098 |
| I. Nợ ngắn hạn | 310 | | 70.134.325.828 | 52.653.185.098 |
| 1. Phải trả người bán ngắn hạn | 311 | | 1.006.810.844 | 963.181.527 |
| 2. Người mua trả tiền trước | 312 | | 4.836.351.167 | - |
| 3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước | 313 | | 1.454.627.951 | 119.863.853 |
| 4. Phải trả người lao động | 314 | | - | 32.411.460 |
| 5. Chi phí phải trả ngắn hạn | 315 | | - | - |
| 6. Phải trả nội bộ ngắn hạn | 316 | | - | - |
| 7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng | 317 | | - | - |
| 8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn | 318 | | - | - |
| 9. Phải trả ngắn hạn khác | 319 | | - | 2.415.360 |
| 10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn | 320 | | 62.836.535.867 | 51.535.312.897 |
| 11. Dự phòng phải trả ngắn hạn | 321 | | - | - |
| 12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi | 322 | | - | - |
| 13. Quỹ bình ổn giá | 323 | | - | - |
| 14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ | 324 | | - | - |
| II. Nợ dài hạn | 330 | | - | - |
| 1. Phải trả người bán dài hạn | 331 | | - | - |
| 2. Người mua trả tiền trước dài hạn | 332 | | - | - |
| 3. Chi phí phải trả dài hạn | 333 | | - | - |
| 4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh | 334 | | - | - |
| 5. Phải trả nội bộ dài hạn | 335 | | - | - |
| 6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn | 336 | | - | - |
| 7. Phải trả dài hạn khác | 337 | | - | - |
| 8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn | 338 | | - | - |
| 9. Trái phiếu chuyển đổi | 339 | | - | - |
| 10. Cổ phiếu ưu đãi | 340 | | - | - |
| 11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả | 341 | | - | - |
| 12. Dự phòng phải trả dài hạn | 342 | | - | - |
| 13. Quỹ phát triển khoa học và | 343 | | - | - |

| | | | | |
|--|------------|--|-----------------------|-----------------------|
| công nghệ | | | | |
| D - VỐN CHỦ SỞ HỮU | 400 | | 28.274.577.214 | 32.716.413.648 |
| I. Vốn chủ sở hữu | 410 | | 28.274.577.214 | 32.716.413.648 |
| 1. Vốn góp của chủ sở hữu | 411 | | 20.000.000.000 | 30.000.000.000 |
| - Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết | 411a | | 20.000.000.000 | 30.000.000.000 |
| - Cổ phiếu ưu đãi | 411b | | - | - |
| 2. Thặng dư vốn cổ phần | 412 | | - | - |
| 3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu | 413 | | - | - |
| 4. Vốn khác của chủ sở hữu | 414 | | - | - |
| 5. Cổ phiếu quỹ (*) | 415 | | - | - |
| 6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản | 416 | | - | - |
| 7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái | 417 | | - | - |
| 8. Quỹ đầu tư phát triển | 418 | | - | - |
| 9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp | 419 | | - | - |
| 10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu | 420 | | - | - |
| 11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối | 421 | | 8.274.577.214 | 2.716.413.648 |
| - LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước | 421a | | 8.274.577.214 | - |
| - LNST chưa phân phối kỳ này | 421b | | - | 2.716.413.648 |
| 12. Nguồn vốn đầu tư XDCB | 422 | | - | - |
| II. Nguồn kinh phí và quỹ khác | 430 | | - | - |
| 1. Nguồn kinh phí | 431 | | - | - |
| 2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ | 432 | | - | - |
| Tổng cộng nguồn vốn (440 = 300 + 400) | 440 | | 98.408.903.042 | 85.369.598.746 |

PHỤ LỤC 4:**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2020****CÔNG TY TNHH NÔNG SẢN NGUYÊN HƯNG****Mẫu số B01-DN**

Số 50 Đường 31/3- TP. Quy Nhơn- T.Bình Định

*(Ban hành kèm theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 12/12/2014 của BTC)***BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

Năm 2020

Đơn vị tính: Đồng

| Chỉ tiêu | Mã số | Năm nay | Năm trước |
|---|--------------|-----------------|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 01 | 282.076.562.409 | 196.874.713.286 |
| 2. Các khoản giảm trừ | 02 | 119.064.945 | - |
| 3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02) | 10 | 282.076.562.409 | 196.874.713.286 |
| 4. Giá vốn hàng bán | 11 | 270.302.182.358 | 186.143.449.884 |
| 5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11) | 20 | 11.774.380.051 | 10.731.263.403 |
| 6. Doanh thu hoạt động tài chính | 21 | 1.140.925.578 | 1.023.415.620 |
| 7. Chi phí tài chính | 22 | 4.519.524.559 | 4.435.424.286 |
| - Trong đó: Chi phí lãi vay | 23 | 4.519.524.559 | 4.435.424.286 |
| 8. Chi phí bán hàng | 24 | 3.844.230.311 | 3.345.492.513 |
| 9. Chi phí quản lý doanh nghiệp | 25 | 982.290.481 | 953.923.063 |
| 10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh [30=20+(21-22)-(24+25)] | 30 | 3.569.260.278 | 3.019.839.162 |
| 11. Thu nhập khác | 31 | 3.569.260.278 | 805.828.889 |
| 12. Chi phí khác | 32 | 5.227.802.475 | 52.871.317 |
| 13. Lợi nhuận khác (40=31-32) | 40 | 460.574.232 | 752.957.572 |
| 14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40) | 50 | 4.029.834.601 | 3.772.796.734 |
| 15. Chi phí thuế thu nhập DN hiện hành | 51 | 805.966.920 | 754.559.347 |
| 16. Chi phí thuế thu nhập DN hoãn lại | 52 | - | - |
| 17. Lợi nhuận sau thuế TNDN (60=50-51) | 60 | 3.223.867.681 | 3.018.237.387 |

PHỤ LỤC 5:**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2020****CÔNG TY TNHH NÔNG SẢN NGUYỄN HƯNG****Mẫu số B01-DN**

Số 50 Đường 31/3- TP. Quy Nhơn- T.Bình Định

*(Ban hành kèm theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 12/12/2014 của BTC)***BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

Năm 2019

Đơn vị tính: Đồng

| Chỉ tiêu | Mã số | Năm nay | Năm trước |
|---|--------------|-----------------|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 01 | 196.874.713.286 | 255.336.620.570 |
| 2. Các khoản giảm trừ | 02 | - | 7.960.000 |
| 3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02) | 10 | 196.874.713.286 | 255.328.660.570 |
| 4. Giá vốn hàng bán | 11 | 186.143.449.884 | 242.595.648.263 |
| 5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11) | 20 | 10.731.263.403 | 12.733.012.307 |
| 6. Doanh thu hoạt động tài chính | 21 | 1.023.415.620 | 1.156.840.643 |
| 7. Chi phí tài chính | 22 | 4.435.424.286 | 5.393.806.756 |
| - Trong đó: Chi phí lãi vay | 23 | 4.435.424.286 | 5.393.806.756 |
| 8. Chi phí bán hàng | 24 | 3.345.492.513 | 4.910.633.261 |
| 9. Chi phí quản lý doanh nghiệp | 25 | 953.923.063 | 634.384.476 |
| 10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh [30=20+(21-22)-(24+25)] | 30 | 3.019.839.162 | 2.951.028.457 |
| 11. Thu nhập khác | 31 | 805.828.889 | 1.496.522.087 |
| 12. Chi phí khác | 32 | 52.871.317 | 2.411.572 |
| 13. Lợi nhuận khác (40=31-32) | 40 | 752.957.572 | 1.494.110.515 |
| 14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40) | 50 | 3.772.796.734 | 4.445.138.972 |
| 15. Chi phí thuế thu nhập DN hiện hành | 51 | 754.559.347 | 889.027.794 |
| 16. Chi phí thuế thu nhập DN hoãn lại | 52 | - | - |
| 17. Lợi nhuận sau thuế TNDN (60=50-51) | 60 | 3.018.237.387 | 3.556.111.178 |