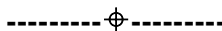


TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUY NHƠN
KHOA KINH TẾ & KẾ TOÁN



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA TRẠM NGHIÊN
PHÚ HỮU – CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG HÀ TIÊN 1**

Sinh viên thực hiện: Hoàng Ý Duyên

Lớp: Kế toán K41D

Giảng viên hướng dẫn: PGS. TS. Trần Thị Cẩm Thanh

Bình Định, tháng 06 năm 2022

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan rằng 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 có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

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

Bình Định, ngày 30 tháng 05 năm 2022

Người cam đoan

Hoàng Ý Duyên

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ tên sinh viên thực hiện: Hoàng Ý Duyên

Lớp: Kế toán D

Khóa: 41

Tên đề tài: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1

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 30 tháng 05 năm 2022

Giảng viên hướng dẫn

PGS. TS. Trần Thị Cẩm Thanh

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN VẤN ĐÁP/PHẢN BIỆN

Họ tên sinh viên thực hiện: Hoàng Ý Duyên

Lớp: Kế toán D

Khóa: 41

Tên đề tài: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1

I. Nội dung nhận xét:

5. Nội dung của đề tài:

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

6. Hình thức của đề tài:

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

7. Những nhận xét khác:

.....

II. Đánh giá cho điểm:

- Nội dung đề tài:

- Hình thức đề tài:

Tổng cộng:

Bình Định, Ngày 30 tháng 05 năm 2022

Giảng viên phản biện

ThS. Trần Xuân Quân

MỤC LỤC

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

| | |
|---|-----------|
| LỜI MỞ ĐẦU | 1 |
| 1. Tính cấp thiết của đề tài | 1 |
| 2. Mục tiêu nghiên cứu | 2 |
| 3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu | 2 |
| 4. Phương pháp nghiên cứu | 2 |
| 5. Kết cấu của đề tài nghiên cứu | 3 |
| CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP..... | 4 |
| 1.1. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh | 4 |
| <i>1.1.1. Khái niệm và bản chất của hiệu quả kinh doanh.....</i> | <i>4</i> |
| <i>1.1.1.1. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh</i> | <i>4</i> |
| <i>1.1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh</i> | <i>4</i> |
| <i>1.1.1.3. Phân loại hiệu quả kinh doanh.....</i> | <i>6</i> |
| <i>1.1.2. Khái quát chung về phân tích hiệu quả kinh doanh.....</i> | <i>7</i> |
| <i>1.1.2.1. Ý nghĩa của phân tích hiệu quả kinh doanh</i> | <i>7</i> |
| <i>1.1.2.2. Nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh</i> | <i>8</i> |
| <i>1.1.2.3. Nguồn tài liệu sử dụng trong phân tích hiệu quả kinh doanh.....</i> | <i>9</i> |
| 1.2. Phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh..... | 11 |
| <i>1.2.1. Phương pháp so sánh</i> | <i>11</i> |
| <i>1.2.2. Phương pháp chi tiết.....</i> | <i>13</i> |
| <i>1.2.3. Phương pháp loại trừ.....</i> | <i>13</i> |
| <i>1.2.4. Phương pháp liên hệ cân đối.....</i> | <i>16</i> |
| <i>1.2.5. Phương pháp Dupont</i> | <i>16</i> |
| <i>1.2.6. Một số phương pháp khác</i> | <i>17</i> |
| 1.3. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh | 18 |

| | | |
|----------|---|----|
| 1.3.1. | <i>Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh</i> | 18 |
| 1.3.2. | <i>Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản</i> | 19 |
| 1.3.3. | <i>Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn</i> | 22 |
| 1.3.4. | <i>Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí</i> | 25 |
| | KẾT LUẬN CHƯƠNG 1 | 26 |
| | CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA TRẠM NGHIÊN PHÚ HỮU – CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG HÀ TIÊN 1 | 27 |
| 2.1. | Giới thiệu khái quát về Trạm nghiên Phú Hữu | 27 |
| 2.1.1. | <i>Quá trình hình thành và phát triển của Trạm nghiên Phú Hữu</i> | 27 |
| 2.1.1.1. | <i>Thông tin chung về công ty</i> | 27 |
| 2.1.1.2. | <i>Thời điểm thành lập công ty</i> | 27 |
| 2.1.1.3. | <i>Quy mô hiện tại của công ty</i> | 28 |
| 2.1.1.4. | <i>Kết quả kinh doanh của công ty</i> | 28 |
| 2.1.2. | Chức năng, nhiệm vụ của công ty | 30 |
| 2.1.2.1. | <i>Chức năng của công ty</i> | 30 |
| 2.1.2.2. | <i>Nhiệm vụ của công ty</i> | 30 |
| 2.1.3. | Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty | 30 |
| 2.1.3.1. | <i>Loại hình kinh doanh và các sản phẩm chủ yếu</i> | 30 |
| 2.1.3.2. | <i>Thị trường</i> | 31 |
| 2.1.3.3. | <i>Vốn kinh doanh</i> | 31 |
| 2.1.3.4. | <i>Đặc điểm về các nguồn lực</i> | 31 |
| 2.1.4. | Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý của công ty | 32 |
| 2.1.4.1. | <i>Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh của công ty</i> | 32 |
| 2.1.4.2. | <i>Đặc điểm tổ chức quản lý của công ty</i> | 35 |
| 2.1.5. | Đặc điểm tổ chức kế toán của công ty | 36 |
| 2.1.5.1. | <i>Mô hình tổ chức kế toán của công ty</i> | 36 |
| 2.1.5.2. | <i>Bộ máy kế toán của công ty</i> | 37 |
| 2.1.5.3. | <i>Hình thức kế toán áp dụng</i> | 38 |
| 2.2. | Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên Phú Hữu | 39 |

| | |
|--|-----------|
| 2.2.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của công ty | 39 |
| 2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản | 43 |
| 2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản..... | 43 |
| 2.2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng TSDH..... | 48 |
| 2.2.2.3. Phân tích tốc độ luân chuyển TSNH..... | 49 |
| 2.2.2.4. Phân tích sức sinh lợi của tài sản..... | 51 |
| 2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn | 56 |
| 2.2.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu..... | 56 |
| 2.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả | 62 |
| 2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí | 63 |
| 2.2.5. So sánh hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên cứu Phú Hữu với các chi nhánh khác của Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 nhằm mục đích biết được Trạm nghiên cứu đang ở vị trí nào | 67 |
| 2.3. Nhận xét về hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên cứu Phú Hữu | 72 |
| 2.3.1. Những kết quả đạt được | 72 |
| 2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân..... | 73 |
| KẾT LUẬN CHƯƠNG 2 | 74 |
| CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA TRẠM NGHIÊN CỨU PHÚ HỮU – CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG HÀ TIÊN 1 | 75 |
| 3.1. Giải pháp 1: Đẩy mạnh công tác tiêu thụ | 75 |
| 3.1.1. Lý do thực hiện..... | 75 |
| 3.1.2. Nội dung thực hiện | 75 |
| 3.1.3. Kết quả dự kiến khi thực hiện giải pháp | 77 |
| 3.2. Giải pháp 2: Kiểm soát chi phí | 77 |
| 3.2.1. Lý do thực hiện..... | 77 |
| 3.2.2. Nội dung thực hiện | 77 |
| 3.2.3. Kết quả dự kiến khi thực hiện giải pháp..... | 79 |
| 3.3. Giải pháp 3: Quản lý hàng tồn kho | 79 |
| 3.3.1. Lý do thực hiện..... | 79 |
| 3.3.2. Nội dung thực hiện | 79 |

| | |
|---|-----------|
| 3.3.3. <i>Kết quả dự kiến khi thực hiện giải pháp</i> | 81 |
| 3.4. Giải pháp 4: Tận dụng đòn bẩy tài chính | 82 |
| 3.4.1. <i>Lý do thực hiện</i> | 82 |
| 3.4.2. <i>Nội dung thực hiện</i> | 83 |
| 3.4.3. <i>Kết quả dự kiến khi thực hiện giải pháp</i> | 83 |
| KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 | 85 |
| KẾT LUẬN CHUNG | 86 |
| TÀI LIỆU THAM KHẢO | 87 |
| PHỤ LỤC | 88 |

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

| STT | Chữ viết tắt | Chữ viết đầy đủ |
|-----|--------------|-----------------------|
| 1 | BTC | Bộ tài chính |
| 2 | ĐBTC | Đòn bẩy tài chính |
| 3 | DN | Doanh nghiệp |
| 4 | DTT | Doanh thu thuần |
| 5 | ĐVT | Đơn vị tính |
| 6 | GTCL | Giá trị còn lại |
| 7 | GTGT | Giá trị gia tăng |
| 8 | GVHB | Giá vốn hàng bán |
| 9 | HĐQT | Hội đồng quản trị |
| 10 | HQKD | Hiệu quả kinh doanh |
| 11 | HTK | Hàng tồn kho |
| 12 | LNTT | Lợi nhuận trước thuế |
| 13 | KPT | Khoản phải thu |
| 14 | LNST | Lợi nhuận sau thuế |
| 15 | NPT | Nợ phải trả |
| 16 | QLDN | Quản lý doanh nghiệp |
| 17 | SXKD | Sản xuất kinh doanh |
| 18 | TNDN | Thu nhập doanh nghiệp |
| 19 | TS | Tài sản |
| 20 | TSCĐ | Tài sản cố định |
| 21 | TSDH | Tài sản dài hạn |
| 22 | TSNH | Tài sản ngắn hạn |
| 23 | UBND | Ủy ban nhân dân |
| 24 | VCSH | Vốn chủ sở hữu |
| 25 | VLĐ | Vốn lưu động |
| 26 | XDCB | Xây dựng cơ bản |

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

| STT | Tên biểu đồ | Trang |
|-------------|--|-------|
| Biểu đồ 2.1 | Biểu đồ phản ánh tình hình kinh doanh qua 3 năm | 41 |
| Biểu đồ 2.2 | Biểu đồ phản ánh tình hình lợi nhuận qua 3 năm | 43 |
| Biểu đồ 2.3 | So sánh hiệu suất sử dụng TSCĐ, TSNH, KPT và HTK giữa 3 Trạm nghiên năm 2021 | 69 |
| Biểu đồ 2.4 | So sánh các chỉ tiêu ROS, ROA, ROE giữa 3 Trạm nghiên năm 2021 | 71 |

DANH MỤC SƠ ĐỒ

| STT | Tên sơ đồ | Trang |
|-----------|---|-------|
| Sơ đồ 2.1 | Quy trình bán hàng của công ty | 33 |
| Sơ đồ 2.2 | Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý | 35 |
| Sơ đồ 2.3 | Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán ở công ty | 37 |
| Sơ đồ 2.4 | Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung | 38 |
| Sơ đồ 2.5 | Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức “Kế toán máy” | 39 |
| Sơ đồ 2.6 | Mô hình phân tích nhân tố ảnh hưởng đến ROA năm 2019 – 2020 | 55 |
| Sơ đồ 2.7 | Mô hình phân tích nhân tố ảnh hưởng đến ROA năm 2020 – 2021 | 55 |
| Sơ đồ 2.8 | Mô hình phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến ROE năm 2019 - 2020 | 61 |
| Sơ đồ 2.9 | Mô hình phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến ROE năm 2020 - 2021 | 61 |

DANH MỤC BẢNG BIỂU

| STT | Tên bảng | Trang |
|-----------|---|-------|
| Bảng 2.1 | Một số chỉ tiêu quan trọng phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh đạt được trong 3 năm 2019 – 2021 | 29 |
| Bảng 2.2 | Bảng cơ cấu lao động của công ty năm 2019 - 2021 | 31 |
| Bảng 2.3 | Giá trị tài sản cố định tại công ty năm 2019 - 2021 | 32 |
| Bảng 2.4 | Kết quả kinh doanh của công ty giai đoạn 2019 - 2021 | 40 |
| Bảng 2.5 | Phân tích hiệu suất sử dụng tài sản | 44 |
| Bảng 2.6 | Phân tích sức sinh lời tài sản | 52 |
| Bảng 2.7 | Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu | 57 |
| Bảng 2.8 | Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả | 62 |
| Bảng 2.9 | Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí | 64 |
| Bảng 2.10 | Hiệu quả kinh doanh của 3 Trạm nghiên trong năm 2021 | 67 |
| Bảng 3.1 | Kế hoạch dự kiến doanh thu của công ty trong ba năm tới | 78 |
| Bảng 3.2 | Kế hoạch dự kiến Giá vốn hàng bán năm 2022 | 80 |
| Bảng 3.3 | Bảng dự tính ROA năm 2022 | 83 |
| Bảng 3.4 | Bảng dự tính ROE năm 2022 | 84 |

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, nhất là xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế, sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường làm cho các nhà doanh nghiệp gặp không ít khó khăn, đặc biệt là hiện nay Việt Nam gia nhập vào tổ chức thương mại thế giới WTO đã đưa các doanh nghiệp Việt Nam vào một môi trường kinh doanh mới đầy tính cạnh tranh và thử thách. Để có thể đứng vững được trên thị trường thì đòi hỏi các doanh nghiệp phải đạt được hiệu quả cao trong lao động sản xuất kinh doanh. Đó là con đường tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, tránh nguy cơ phá sản. Hoạt động kinh doanh có hiệu quả thì doanh nghiệp mới thực sự tồn tại và phát triển, qua đó tiến hành mở rộng quy mô sản xuất, nâng cao đời sống của cán bộ công nhân viên và tạo sự phát triển vững chắc cho doanh nghiệp.

Phân tích hiệu quả kinh doanh là một hoạt động có vai trò hết sức quan trọng và cần thiết đối với các doanh nghiệp. Việc hoàn thành hay không hoàn thành được kế hoạch kinh doanh đã đề ra sẽ quyết định đến sự sống còn của doanh nghiệp. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh là việc phân tích, đánh giá giữa kết quả thực hiện được so với kế hoạch đề ra hoặc với tình hình thực hiện của kỳ trước hoặc các chỉ tiêu bình quân cùng ngành. Cụ thể là phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng nguồn vốn, hiệu quả sử dụng chi phí, hiệu quả sử dụng lao động. Việc phân tích giúp cho nhà quản lý nắm bắt được tình hình thực trạng của doanh nghiệp, thấy được mặt mạnh để phát huy, mặt yếu để khắc phục và tìm ra biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

Tuy nhiên, trong quá trình thực tập tại Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 em nhận thấy rằng hiệu quả kinh doanh của công ty còn chưa cao, cụ thể là hiệu suất sử dụng hàng tồn kho còn thấp và chưa tận dụng được đòn bẩy tài chính. Vì vậy, việc phân tích hiệu quả kinh doanh tại công ty là hết sức quan trọng và cần thiết. Thông qua việc phân tích hiệu quả kinh doanh, sẽ giúp cho công ty đánh giá được hoạt động kinh doanh một cách cụ thể thông qua các chỉ tiêu được phân tích, xác định được nguyên nhân, nguồn gốc của quá trình phát sinh, phát hiện và khai thác nguồn lực tiềm tàng của công ty. Qua đó đưa ra những giải pháp để khắc phục những khó khăn mà công ty đang gặp phải. Để từ đó các nhà quản trị có thể đưa ra các chiến lược kinh doanh có hiệu quả hơn, làm sao mang lại cho công ty mình đạt được lợi nhuận cao nhất với phí tổn thấp nhất. Bởi vậy, việc phân tích hiệu quả kinh doanh có ý nghĩa rất lớn đối với mỗi doanh nghiệp.

Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 chuyên cung cấp xi măng và các sản phẩm từ xi măng; vật liệu xây dựng, các sản phẩm phục vụ xây dựng và công nghiệp; nguyên vật liệu, vật tư thiết bị phục vụ sản xuất xi măng và các loại vật liệu xây dựng khác. Vì vậy việc phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty là một hoạt động vô cùng cần thiết. Nhận thấy rõ vai trò và vị trí quan trọng của vấn đề trên, trong thời gian tìm hiểu, thực tập tại Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1, em đã lựa chọn đề tài “*Phân tích hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1*” để làm đề tài Khóa luận tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Phân tích hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 nhằm đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu của công ty để tìm ra nguyên nhân và giải pháp nhằm khắc phục những hạn chế và nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty trong tương lai. Mục tiêu cụ thể là:

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

Thứ hai, phân tích, đánh giá thực trạng về hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 qua các năm gần đây, từ đó cho thấy những mặt mà công ty đã đạt được cũng như những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế đó.

Thứ ba, đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trong những năm tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1.

Phạm vi nghiên cứu:

Về không gian: Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1.

Về thời gian: Số liệu phân tích của đề tài trong khoảng thời gian từ năm 2019 đến năm 2021.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu thập và xử lý số liệu các báo cáo tài chính của công ty từ các phòng, ban trong công ty như phòng Kế toán, phòng Tổng hợp, phòng Kỹ thuật.

- Phương pháp phân tích số liệu như các phương pháp: phương pháp so sánh, phương pháp loại trừ, phương pháp Dupont, phương pháp chi tiết, phương pháp liên hệ cân đối và các phương pháp khác.

- Ngoài ra còn có các phương pháp quan sát và phỏng vấn.

5. Kết cấu của đề tài nghiên cứu

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

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

Chương 2: Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1.

Chương 3: Nhận xét và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1.

Trong quá trình thực tập tại Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1, em đã được sự chỉ bảo nhiệt tình của các anh chị phòng kế toán cùng sự giúp đỡ tận tình của giáo viên hướng dẫn PGS. TS. Trần Thị Cẩm Thanh để em hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp này. Vì điều kiện thời gian có hạn, kiến thức còn hạn chế và kinh nghiệm thực tế còn yếu nên đề tài này không tránh khỏi những thiếu sót, kính mong quý anh chị ở Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 và quý thầy cô góp ý để đề tài của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Bình Định, ngày 30 tháng 05 năm 2022

Sinh viên thực hiện

Hoàng Ý Duyên

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

1.1. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh

1.1.1. Khái niệm và bản chất của hiệu quả kinh doanh

1.1.1.1. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh

Trong cuốn “Phân tích báo cáo tài chính” của tác giả Nguyễn Ngọc Quang nói rằng: hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố của quá trình sản xuất. Hiệu quả kinh doanh còn thể hiện sự vận dụng khéo léo của các nhà quản trị doanh nghiệp giữa lý luận và thực tế nhằm khai thác tối đa các yếu tố của quá trình sản xuất như máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, nhân công để nâng cao lợi nhuận. Vậy “Hiệu quả kinh doanh là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh trình độ sử dụng các nguồn vật lực, tài chính của doanh nghiệp để đạt hiệu quả cao nhất trong điều kiện chi phí thấp nhất” (Nguyễn Ngọc Quang, 2019, tr.149).

Theo tác giả Đỗ Huyền Trang cho rằng “Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế được biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu kinh tế đặc trưng thiết lập trên cơ sở so sánh tương quan giữa kết quả đầu ra với chi phí hoặc các yếu tố đầu vào, qua đó phản ánh trình độ sử dụng chi phí hoặc các yếu tố đầu vào nhằm đạt được kết quả cao nhất trong điều kiện kết hợp hài hòa giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội” (Đỗ Huyền Trang, 2012, tr.4,5).

Còn theo tác giả Trần Thị Thu Phong thì lại định nghĩa về hiệu quả kinh doanh như sau: “Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực của DN vào kinh doanh sao cho hao phí nguồn lực là thấp nhất nhưng lợi ích mang lại là cao nhất. Lợi ích mang lại không chỉ cho bản thân DN mà còn cho cả xã hội” (Trần Thị Thu Phong, 2012, tr.6).

Như vậy, từ các khái niệm nêu trên em cho rằng: “*Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù phản ánh trình độ sử dụng các chỉ tiêu, các nguồn lực sẵn có trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời cho thấy trình độ tổ chức và quản lý của DN nhằm mục đích hạ thấp các chi phí ở mức thấp nhất và đồng thời đem lại lợi nhuận cao nhất cho DN cũng như cho cả xã hội*”.

1.1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh

Mọi hoạt động của tổ chức đều mong muốn đạt hiệu quả cao nhất trên tất cả phương diện kinh tế, xã hội và bảo vệ môi trường. Hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường hiệu quả càng đòi hỏi cấp bách, vì nó là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp

cạnh tranh và phát triển. Hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chủ yếu xét trên các phương diện kinh tế có quan hệ với hiệu quả xã hội và môi trường.

Thực chất của hiệu quả kinh doanh là sự so sánh giữa kết quả đầu ra với các yếu tố đầu vào của một tổ chức kinh tế được xét trong một kỳ 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 phân tích phụ thuộc vào nguồn số liệu, thời gian và không gian phân tích.

Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh có thể khái quát như sau (Đỗ Huyền Trang và Lê Mộng Huyền, 2018):

- Sự so sánh giữa kết quả đầu ra với yếu tố đầu vào được tính theo công thức 1:

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Yếu tố đầu vào}}$$

- Hoặc sự so sánh giữa yếu tố đầu vào với kết quả đầu ra theo công thức 2:

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Yếu tố đầu vào}}{\text{Kết quả đầu ra}}$$

Ở công thức (1) cho thấy kết quả tính được càng lớn chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng cao và công thức (2) chứng minh ngược lại rằng kết quả tính được càng cao thì làm cho hiệu quả kinh doanh càng thấp. Trong phân tích hiệu quả kinh doanh, kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào có thể đo bằng thước đo hiện vật, thước đo giá trị tùy vào mục đích của việc phân tích. Dựa vào Báo cáo kết quả kinh doanh, các chỉ tiêu kết quả đầu ra bao gồm: Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng doanh thu thuần, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế. Dựa vào Bảng cân đối kế toán, các chỉ tiêu yếu tố 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 hoạt động kinh doanh, ...

Công thức 1 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 (doanh thu, lợi nhuận...) trong một kỳ kinh doanh, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng tốt. Công thức 2 phản ánh cứ 1 đồng kết quả đầu ra như

doanh thu, lợi nhuận, giá trị hàng hóa,... thì cần bao nhiêu đồng chi phí đầu vào như vốn, nguyên vật liệu, nhân công,... chỉ tiêu này càng thấp thì hiệu quả kinh doanh càng cao. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh thường thể hiện một kỳ phân tích, do vậy số liệu dùng để phân tích các chỉ tiêu này cũng là kết quả của một kỳ phân tích. Nhưng tùy theo mục tiêu của kỳ phân tích và số liệu sẵn có, khi phân tích có thể tổng hợp các số liệu từ thông tin kế toán tài chính và kế toán quản trị để các chỉ tiêu phân tích đảm bảo chính xác và ý nghĩa.

1.1.1.3. Phân loại hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả là một phạm trù rộng lớn mang tính tổng hợp. Vì vậy, trong việc tiếp cận, phân tích và đánh giá chỉ tiêu này cần nhận thức rõ về tính đa dạng của các chỉ tiêu hiệu quả và phân loại các chỉ tiêu hiệu quả theo các căn cứ sau:

Căn cứ vào nội dung, tính chất của các kết quả nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của mục tiêu, có hai loại hiệu quả:

- Hiệu quả kinh tế: là mối quan hệ giữa hiệu quả kinh doanh và kết quả đạt được so với chi phí bỏ ra trong việc sử dụng các nguồn lực. Tức hiệu quả kinh tế là tác động của lao động xã hội đã đạt được trong quá trình kinh doanh cũng như quá trình tái tạo trong việc tạo ra của cải vật chất và các dịch vụ.

- Các hiệu quả khác: là hiệu quả xã hội về cải thiện việc làm, đời sống, bảo vệ môi trường cho đến các mặt về chính trị, an ninh, quốc phòng.

Căn cứ theo yêu cầu tổ chức xã hội và tổ chức quản lý kinh tế theo cấp quản lý trong nền kinh tế quốc dân, người ta chia hiệu quả thành:

- Hiệu quả kinh tế quốc dân
- Hiệu quả kinh tế vùng, địa phương
- Hiệu quả kinh tế xã hội khác
- Hiệu quả kinh tế của các khu vực phi sản xuất như y tế, giáo dục
- Hiệu quả kinh tế theo nguồn lực sử dụng

Căn cứ theo các nguyên nhân, các yếu tố sản xuất và các phương hướng tác động đến hiệu quả, người ta chia hiệu quả thành:

- Hiệu quả sử dụng lao động
- Hiệu quả sử dụng tài sản
- Hiệu quả sử dụng chi phí nguồn vốn
- Hiệu quả tuyệt đối

- Hiệu quả tương đối

Hiệu quả kinh tế thể hiện đặc trưng ở mối quan hệ đa dạng giữa lượng kết quả và lượng chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Tùy theo thành phần của yếu tố kết quả hay chi phí bỏ ra và tùy theo mối quan hệ giữa kết quả và chi phí, ta có các chỉ tiêu hiệu quả khác nhau. Để đánh giá chính xác cơ sở khoa học hiệu quả sản xuất kinh doanh, một doanh nghiệp bao giờ cũng phải xây dựng hệ thống chỉ tiêu phù hợp bao gồm các chỉ tiêu tổng hợp và các chỉ tiêu chi tiết. Các chỉ tiêu đó phản ánh được sản xuất, suất hao phí cũng như sức sinh lợi của từng yếu tố, từng loại vốn và phải thống nhất với công thức đánh giá hiệu quả chung.

1.1.2. Khái quát chung về phân tích hiệu quả kinh doanh

1.1.2.1. Ý nghĩa của phân tích hiệu quả kinh doanh

HQKD là mối quan tâm hàng đầu của các nhà kinh tế, vì vậy việc phân tích HQKD là hết sức cần thiết. Phân tích HQKD là việc xem xét, đối chiếu, so sánh và đánh giá HQKD của DN qua các chỉ tiêu hiệu quả giữa hiện tại và quá khứ của DN, giữa hiệu quả của DN mình với các hiệu quả của các DN khác trong cùng ngành, cùng lĩnh vực, các thông tin từ việc phân tích HQKD của doanh nghiệp sẽ giúp cho các đối tượng có cơ sở khoa học đưa ra các quyết định của mình.

Đối với các nhà quản lý doanh nghiệp

Thông tin về HQKD sẽ giúp họ đánh giá đúng đắn về hiệu quả sử dụng các nguồn lực của DN như hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả sử dụng chi phí, đánh giá xem việc sử dụng các nguồn lực có hợp lý, tiết kiệm và hiệu quả hay không. Phân tích HQKD còn giúp các nhà quản lý đánh giá trình độ, năng lực quản lý và khả năng khai thác các nguồn lực của đơn vị mình. Qua việc phân tích các chỉ tiêu HQKD, nhà quản lý sẽ thấy được các nguyên nhân và nhân tố tác động đến HQKD từ đó khắc phục những hạn chế, phát huy và khai thác tối đa các tiềm năng của các nguồn lực sản xuất để đem lại lợi ích cao nhất cho doanh nghiệp và qua đó sẽ làm gia tăng giá trị cho doanh nghiệp.

Đối với các nhà đầu tư, cổ đông

Thông tin về HQKD là căn cứ quan trọng để họ đưa ra quyết định đầu tư. Là những người góp vốn vào DN, lợi ích và rủi ro của các nhà đầu tư, các cổ đông gắn liền với kết quả kinh doanh của DN. Do vậy, những thông tin về khả năng sinh lời của DN, về cổ tức, lợi nhuận được chia, về hiệu quả sử dụng vốn, về khả năng tăng trưởng và bảo toàn phần vốn của họ đã góp vào DN là những thông tin mà bất kỳ nhà đầu tư

nào cũng không thể bỏ qua. Phân tích HQKD đối với nhà đầu tư là để đánh giá DN và ước đoán giá trị cổ phiếu nhằm tìm kiếm thông tin cho các quyết định đầu tư.

Đối với các nhà cung cấp tín dụng, nhà cho vay

Thông tin về HQKD rất cần thiết. Khi đi vay, họ phải biết chắc được khả năng hoàn trả tiền vay của DN. Trong đó, đối với những khoản vay ngắn hạn, nhà cung cấp tín dụng ngắn hạn đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán ngay của DN. Nói khác đi là khả năng ứng phó của DN khi nợ vay đến hạn trả. Nhưng đối với các khoản vay dài hạn, nhà cung cấp tín dụng dài hạn phải tin chắc khả năng hoàn trả của DN mà khả năng hoàn trả vốn và trả lãi lại tùy thuộc vào khả năng sinh lời. Do vậy, khi cho vay dài hạn thì việc phân tích và đánh giá HQKD, đặc biệt là khả năng sinh lời của doanh nghiệp đi vay là hết sức cần thiết.

Đối với các cơ quan chức năng của Nhà nước

Cơ quan thuế, kiểm toán Nhà nước, cơ quan thống kê thông qua chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh, hiệu quả sử dụng vốn ngân sách để kiểm tra tình hình thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với ngân sách Nhà nước, thực hiện luật kinh doanh, chế độ tài chính có đúng không, đánh giá tốc độ tăng trưởng của các doanh nghiệp, các ngành. Thông qua phân tích để kiến nghị với cơ quan chức năng góp phần hoàn thiện chế độ tài chính nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh phát triển.

Đối với người lao động

Thu nhập chính của họ từ tiền lương được trả. Bên cạnh thu nhập từ tiền lương, một số lao động còn có một phần vốn góp nhất định trong DN. Vì vậy, ngoài phần thu nhập từ tiền lương được trả họ còn có tiền lợi được chia. Cả hai khoản thu nhập này phụ thuộc vào kết quả hoạt động sản xuất – kinh doanh của DN. Do vậy, phân tích HQKD sẽ giúp họ hiểu được thực chất HQKD của DN như thế nào, tiềm năng phát triển của DN từ đó xác định tâm lý ổn định và yên tâm dốc sức vào hoạt động sản xuất – kinh doanh của DN tùy theo công việc được phân công.

Hiện nay, với sự khan hiếm về nguồn tài nguyên thiên nhiên cùng với sự vận động đa dạng, phức tạp của cơ chế thị trường dẫn đến sự cạnh tranh gay gắt giữa các DN, góp phần thúc đẩy sự tiến bộ của các DN cả về chiều rộng lẫn chiều sâu. Do vậy, để tồn tại và phát triển DN phải xác định cho mình phương thức hoạt động riêng, xây dựng các phương án kinh doanh phù hợp và có hiệu quả. Việc nâng cao HQKD là vô cùng quan trọng trong cơ chế thị trường.

1.1.2.2. Nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh

Xuất phát từ mục tiêu và nhu cầu quản trị của nhà quản lý, khi phân tích hiệu

quả kinh doanh cần phải xây dựng hệ thống chỉ tiêu phù hợp nhằm cung cấp thông tin chính xác và hữu ích cho từng đối tượng để đưa ra các quyết định phù hợp (Phạm Thiên Hồng Vũ, 2007, tr.9).

Thứ nhất, kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh thông qua các chỉ tiêu kinh tế đã xây dựng.

Nhiệm vụ trước tiên của phân tích là đánh giá và kiểm tra khái quát giữa kết quả đạt được so với mục tiêu kế hoạch, dự toán, định mức đã đặt ra để khẳng định tính đúng đắn và khoa học của chỉ tiêu xây dựng, trên một số mặt chủ yếu của quá trình hoạt động kinh doanh. Ngoài quá trình đánh giá trên phân tích còn xem xét đánh giá tình hình chấp hành các quy định, các thể lệ thanh toán trên cơ sở tôn trọng pháp luật của Nhà nước ban hành và luật trong kinh doanh quốc tế. Thông qua quá trình kiểm tra, đánh giá, người ta có cơ sở, định hướng để nghiên cứu sâu hơn ở các bước sau nhằm làm rõ các vấn đề mà doanh nghiệp cần quan tâm.

Thứ hai, xác định các nhân tố ảnh hưởng của các chỉ tiêu và tìm nguyên nhân gây nên các mức độ ảnh hưởng đó.

Sự biến động của chỉ tiêu là do ảnh hưởng trực tiếp của các nhân tố gây nên, do đó phải xác định trị số của các nhân tố và tìm nguyên nhân gây nên biến động của trị số nhân tố đó.

Thứ ba, 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.

Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ đánh giá kết quả chung, mà cũng không chỉ dừng lại ở chỗ xác định nhân tố và tìm nguyên nhân, mà từ cơ sở nhận thức đó phát hiện các tiềm năng cần phải khai thác và những chỗ còn tồn tại yếu kém nhằm đề xuất giải pháp phát huy thế mạnh và khắc phục những tồn tại yếu kém của DN.

Thứ tư, xây dựng phương án kinh doanh căn cứ vào mục tiêu đã định

Quá trình kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh là để nhận biết tiến độ thực hiện và những nguyên nhân sai lệch xảy ra, ngoài ra còn giúp cho doanh nghiệp phát hiện những thay đổi có thể xảy ra tiếp theo. Nếu như kiểm tra và đánh giá đúng đắn, nó có tác dụng giúp cho doanh nghiệp điều chỉnh kế hoạch và đề ra các giải pháp tiến hành trong tương lai.

1.1.2.3. Nguồn tài liệu sử dụng trong phân tích hiệu quả kinh doanh

- Báo cáo tài chính

Phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thường được phân tích thông qua việc phân tích báo cáo tài chính, qua đó người sử dụng thông tin có thể đánh giá tiềm năng cũng như những rủi ro trong tương lai của doanh nghiệp. Thông thường khi phân tích hiệu quả kinh doanh ta dùng những tài liệu sau (Đỗ Huyền Trang và Lê Mộng Huyền, 2018).

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

Phần tài sản của bảng cân đối kế toán phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của DN tại thời điểm lập báo cáo theo cơ cấu tài sản và hình thức tồn tại trong quá trình kinh doanh của DN. Các loại tài sản được sắp xếp theo tính thanh khoản giảm dần.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ (quý, năm) bao gồm kết quả hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính và hoạt động khác.

Báo cáo kết quả kinh doanh có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả kinh doanh và công tác quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch thu nhập, chi phí, kết quả từng loại hoạt động cũng như kết quả chung của toàn doanh nghiệp, có thể đánh giá hiệu quả và khả năng của doanh nghiệp, đồng thời đánh giá tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước về thuế và các khoản phải nộp khác, qua đó đánh giá phần nào tình hình thanh toán của doanh nghiệp.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh các biến động luồng tiền của DN. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ có tác dụng quan trọng trong việc phân tích và đánh giá khả năng thanh toán, khả năng đầu tư, khả năng tạo ra tiền cũng như việc giải quyết các mối quan hệ tài chính trong DN.

Bản thuyết minh báo cáo tài chính: Bản thuyết minh báo cáo tài chính là báo cáo tài chính tổng hợp dùng để mô tả mang tính chất tường thuật hoặc phân tích chi tiết các thông tin số liệu đã được trình bày trong các báo cáo tài chính khác cũng như các thông tin cần thiết khác theo yêu cầu của chuẩn mực kế toán cụ thể.

- Các nguồn tài liệu khác

Ngoài các thông tin từ báo cáo tài chính, phân tích hiệu quả kinh doanh còn sử dụng rất nhiều nguồn thông tin khác như (Đỗ Huyền Trang và Lê Mộng Huyền, 2018)

Thứ nhất, thông tin liên quan đến tình hình kinh tế: hoạt động kinh doanh của DN chịu tác động bởi nhiều nhân tố thuộc môi trường vĩ mô nên phân tích hiệu quả kinh doanh cần đặt trong bối cảnh chung của nền kinh tế trong nước và nền kinh tế trong khu vực. Kết hợp những thông tin này sẽ đánh giá đầy đủ hơn tình hình hoạt động kinh doanh và những dự báo nguy cơ, cơ hội đối với hoạt động của DN.

Thứ hai, thông tin theo ngành: ngoài những thông tin về môi trường vĩ mô, những thông tin liên quan đến ngành, liên quan đến những lĩnh vực kinh doanh cũng được chú trọng: mức độ và yêu cầu công nghệ của ngành, mức độ cạnh tranh và quy mô của thị trường, nhịp độ và xu hướng của ngành. Những thông tin trên sẽ làm rõ nội dung của các chỉ tiêu tài chính trong từng ngành, lĩnh vực kinh doanh, đánh giá rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ ba, thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp: do mỗi DN có những đặc điểm riêng trong tổ chức sản xuất kinh doanh và trong phương hướng hoạt động nên để đánh giá hợp lý tình hình tài chính, nhà phân tích cần nghiên cứu kỹ lưỡng đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp.

1.2. Phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh

Khi phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh, ta thường sử dụng các phương pháp như: Phương pháp so sánh, phương pháp chi tiết, phương pháp loại trừ, phương pháp liên hệ cân đối, phương pháp Dupont và một số phương pháp khác.

1.2.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng rộng rãi, phổ biến trong phân tích kinh tế nói chung và phân tích HQKD nói riêng. Mục đích của so sánh là làm rõ sự khác biệt hay những đặc trưng riêng vốn có của đối tượng nghiên cứu; từ đó, giúp cho các đối tượng quan tâm có căn cứ để đề ra quyết định lựa chọn. Khi sử dụng phương pháp so sánh, các nhà phân tích thường chú ý một số vấn đề:

Thứ nhất, về điều kiện so sánh

Để có thể so sánh được đòi hỏi chỉ tiêu nghiên cứu được phải đảm bảo thống nhất về nội dung kinh tế, thống nhất về phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.

Thứ hai, xác định gốc so sánh

Gốc so sánh được lựa chọn có thể là gốc về không gian hay thời gian, tùy thuộc vào mục đích phân tích. Về không gian, có thể so sánh đơn vị này với đơn vị khác, bộ phận này với bộ phận khác, khu vực này với khu vực khác, ... Việc so sánh về không gian thường được sử dụng khi cần xác định vị trí, HQKD hiện tại của DN so với đối thủ cạnh tranh, so với số bình quân ngành, bình quân khu vực, ... Khi so sánh về mặt không gian, điểm gốc và điểm phân tích có thể đổi chỗ cho nhau mà không ảnh hưởng đến kết luận phân tích. Về thời gian, gốc so sánh được lựa chọn là các kỳ đã qua (kỳ trước, năm trước) hay kế hoạch, dự toán. Cụ thể:

- Khi xác định xu hướng và tốc độ phát triển của chỉ tiêu phân tích, gốc so sánh được xác định là trị số của chỉ tiêu phân tích ở kỳ trước hoặc hàng loạt kỳ trước (năm trước). Lúc này sẽ so sánh trị số chỉ tiêu giữa kỳ phân tích với trị số chỉ tiêu ở các kỳ gốc khác nhau;

- Khi đánh giá tình hình thực hiện mục tiêu, nhiệm vụ đặt ra, gốc so sánh là trị số kế hoạch của chỉ tiêu phân tích. Khi đó, tiến hành so sánh giữa trị số thực tế với trị số kế hoạch của chỉ tiêu nghiên cứu.

Thứ ba, về kỹ thuật so sánh

Các dạng so sánh thường được sử dụng trong phân tích là so sánh bằng số tuyệt đối, so sánh bằng số tương đối và so sánh với số bình quân.

- So sánh bằng số tuyệt đối: phản ánh qui mô của chỉ tiêu nghiên cứu nên khi so sánh bằng số tuyệt đối, các nhà phân tích sẽ thấy rõ được sự biến động về qui mô của chỉ tiêu nghiên cứu giữa kỳ phân tích với kỳ gốc.

- So sánh bằng số tương đối: khác với số tuyệt đối, khi so sánh bằng số tương đối, các nhà quản lý sẽ nắm được kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức độ phổ biến và xu hướng biến động của các chỉ tiêu kinh tế. Trong phân tích HQKD, các nhà phân tích thường sử dụng các loại số tương đối sau:

Số tương đối động thái: dùng để phản ánh nhịp độ biến động hay tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu và thường dùng dưới dạng số tương đối định gốc [cố định kỳ gốc: y_i/y_0 ($i = 1, n$)] và số tương đối liên hoàn [thay đổi kỳ gốc: $y(i+1)/y_i$ ($i = 1, n$)].

Số tương đối kế hoạch: số tương đối kế hoạch phản ánh mức độ, nhiệm vụ mà DN cần phải thực hiện trong kỳ trên một số chỉ tiêu nhất định.

Số tương đối phản ánh mức độ thực hiện: dùng để đánh giá mức độ thực hiện trong kỳ của DN đạt bao nhiêu phần so với gốc. Số tương đối phản ánh mức độ thực hiện có thể sử dụng dưới chỉ số hay tỷ lệ và được tính như sau:

$$\frac{\text{Chỉ số (tỷ lệ \%)} \text{ thực hiện}}{\text{so với gốc của chỉ tiêu}} = \frac{\text{Trị số chỉ tiêu thực hiện}}{\text{Trị số chỉ tiêu gốc}} \times 100$$

nghiên cứu

So sánh với số bình quân: khác với việc so sánh bằng số tuyệt đối và số tương đối, so sánh bằng số bình quân sẽ cho thấy mức độ mà đơn vị đạt được so với bình quân chung của tổng thể, của ngành, của khu vực. Qua đó, các nhà quản lý xác định được vị trí hiện tại của DN (tiên tiến, trung bình hay yếu kém).

1.2.2. Phương pháp chi tiết

Phương pháp chi tiết được áp dụng dựa trên đặc điểm của những yếu tố cấu thành nên đối tượng nghiên cứu, khi đối tượng phân tích được chi tiết hóa càng cao thì tính chính xác của kết quả phân tích càng tốt. Mỗi một đối tượng phân tích kinh doanh đều có thể được chi tiết theo chiều hướng khác nhau, chẳng hạn (Đỗ Huyền Trang và Lê Mộng Huyền, 2018; Đỗ Huyền Trang, 2012):

- Chi tiết theo bộ phận cấu thành chỉ tiêu: Cách chi tiết này 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 như vậy sẽ giúp DN có được những biện pháp sát nhất với thực tế kinh doanh.
- Chi tiết theo thời gian: Các kết quả kinh doanh bao giờ cũng là một quá trình trong từng khoảng thời gian nhất định. Mỗi khoảng thời gian khác nhau có những nguyên nhân tác động không giống nhau. Việc chi tiết này giúp ta đánh giá chính xác và đúng đắn kết quả kinh doanh, từ đó lựa chọn được những quyết sách phù hợp cho từng giai đoạn.
- Chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh: Để chi tiết theo cách này, cần dựa vào đặc điểm kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận, theo phạm vi và địa điểm phát sinh khác nhau tạo nên. Chi tiết chỉ tiêu phân tích theo hướng này, nhà quản lý doanh nghiệp có thể nhận thấy khả năng cũng như những yếu kém của từng bộ phận, từng phạm vi hoạt động, từ đó sẽ có những quyết định đúng nhằm khai thác các mặt mạnh cũng như khắc phục các mặt yếu kém trong từng bộ phận và phạm vi hoạt động khác nhau.

1.2.3. Phương pháp loại trừ

Phương pháp loại trừ được tiến hành bằng cách giả định khi một nhân tố tác động đến đối tượng phân tích thì các nhân tố còn lại không tác động tức là, để nghiên cứu ảnh hưởng của một nhân tố nào đó phải loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố còn lại bằng cách đặt đối tượng phân tích vào các trường hợp giả định khác nhau để xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu nghiên cứu. Để có thể sử

dụng phương pháp loại trừ trong phân tích hiệu quả kinh doanh cần đảm bảo những yêu cầu sau đây (Đỗ Huyền Trang, 2012):

Thứ nhất, đối tượng phân tích phải có mối quan hệ với các nhân tố theo một phương trình toán học ở hai dạng – dạng tích và dạng thương;

Thứ hai, trong phương trình đó, các nhân tố được sắp xếp theo trình tự từ nhân tố số lượng đến nhân tố chất lượng; nhân tố tổng thể trước, nhân tố chi tiết sau;

Thứ ba, trình tự xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố được thực hiện theo đúng trình tự các nhân tố theo quy định đã sắp xếp bằng cách thay thế lần lượt, tức là khi thay thế nhân tố đầu tiên thì phải cố định nhân tố còn lại ở kỳ gốc, khi thay thế nhân tố tiếp theo thì phải cố định nhân tố đã thay thế trước đó ở kỳ phân tích;

Thứ tư, để xác định mức độ ảnh hưởng cụ thể của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, ta tiến hành thay thế các nhân tố ở kỳ phân tích đó vào nhân tố kỳ gốc, cố định các nhân tố khác rồi tính lại kết quả của chỉ tiêu phân tích. Sau đó, đem kết quả này so sánh với kết quả của chỉ tiêu ở bước so sánh liền trước, chênh lệch này chính là mức độ ảnh hưởng của nhân tố vừa thay thế đến chỉ tiêu phân tích;

Cuối cùng, cần tổng hợp mức độ ảnh hưởng của tất cả các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, cần đảm bảo rằng, tổng mức ảnh hưởng của các nhân tố phải đúng bằng mức biến động tuyệt đối của chỉ tiêu phân tích giữa kỳ phân tích và kỳ gốc.

Trong thực tế, phương pháp loại trừ được sử dụng trong phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh bao gồm hai phương pháp cơ bản, đó là: phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch.

Phương pháp thay thế liên hoàn

Phương pháp thực hiện:

- Gọi Q là đối tượng phân tích.
- a, b, c là các nhân tố ảnh hưởng đến đối tượng phân tích.
- Kỳ kế hoạch được ký hiệu là 0 và kỳ thực hiện được ký hiệu là 1.

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

Ta có: $Q = a \cdot b \cdot c$

- Kỳ thực hiện: $Q_1 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1$
- Kỳ kế hoạch: $Q_0 = a_0 \cdot b_0 \cdot c_0$

Vậy chênh lệch giữa kỳ thực hiện so với kỳ kế hoạch sẽ là: $\Delta Q = Q_1 - Q_0$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích:

- Xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố a:

$$\Delta Q_a = a_1 b_0 c_0 - a_0 b_0 c_0$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố b:

$$\Delta Q_b = a_1 b_1 c_0 - a_1 b_0 c_0$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố c:

$$\Delta Q_c = a_1 b_1 c_1 - a_1 b_1 c_0$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích ta có:

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

Phương pháp số chênh lệch

Phương pháp số chênh lệch được xem là hình thức rút gọn của phương pháp thay thế liên hoàn. Về nguyên tắc, phương pháp này tôn trọng đầy đủ các bước tiến hành như phương pháp thay thế liên hoàn nhưng chỉ khác ở chỗ chỉ rõ mức độ chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của từng nhân tố để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó đến chỉ tiêu phân tích.

Cũng sử dụng những giả thiết ở trên, phương pháp này được thực hiện như sau:

Chênh lệch giữa kỳ thực hiện so với kỳ kế hoạch là: $\Delta Q = Q_1 - Q_0$

Sử dụng phương pháp số chênh lệch để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích:

- Xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố a:

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

- Xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố b:

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

- Xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố c:

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

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích ta có:

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

Nếu các nhân tố có quan hệ tích số với đối tượng phân tích, thì việc sử dụng phương pháp số chênh lệch trong quá trình phân tích không những sẽ tiết kiệm thời gian hơn mà còn đảm bảo mức độ chi tiết hóa của quá trình phân tích là tốt hơn so với phương pháp thay thế liên hoàn.

1.2.4. Phương pháp liên hệ cân đối

Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của DN hình thành nhiều mối quan hệ cân đối về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh như: quan hệ cân đối giữ tổng số tài sản và tổng số nguồn hình thành tài sản; giữa thu, chi và kết quả; giữa số dư đầu kỳ và số phát sinh tăng trong kỳ với số dư cuối kỳ và số phát sinh giảm trong kỳ của các đối tượng; ... Các mối quan hệ cân đối này nếu được đảm bảo sẽ phản ánh một phần hoạt động sản xuất kinh doanh của DN đang diễn ra đều đặn và bền vững.

Để áp dụng phương pháp liên hệ cân đối, nhà phân tích thường lập bảng số liệu theo tính cân đối của hiện tượng kinh tế cần phân tích, có thể kết hợp thêm các phương pháp phân tích khác như phương pháp chi tiết, phương pháp so sánh, ... Bảng cân đối gồm hai hệ thống chỉ tiêu có quan hệ trực tiếp với nhau về mặt nội dung và được trình bày dưới dạng một biểu thức kinh tế nhất định. Nếu có sự thay đổi của một thành phần trong hệ thống chỉ tiêu đó sẽ dẫn đến sự thay đổi của một hay một số thành phần khác có liên quan và việc quy định trật tự sắp xếp của các nhân tố ảnh hưởng đến đối tượng nghiên cứu là điều không cần thiết.

Phương pháp liên hệ cân đối là phương pháp mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế khi mà giữa chúng tồn tại mối quan hệ cân bằng, có thể nói rằng mối quan hệ cân đối dựa trên cơ sở là cân bằng về lượng giữa hai mặt của yếu tố và quá trình sản xuất kinh doanh. Dựa vào mối quan hệ cân đối này, nhà phân tích sẽ xác định được ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích (Đỗ Huyền Trang và Lê Mộng Huyền, 2018; Đỗ Huyền Trang, 2012).

1.2.5. Phương pháp Dupont

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

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

$$ROA = \frac{LNST}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

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

$$ROA = \frac{DTT}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{LNST}{DTT}$$

Hay:

$$ROA = H_{TS} \times ROS$$

Sau khi đã xây dựng được phương trình Dupont, áp dụng phương pháp loại trừ có thể xác định được mức độ ảnh hưởng của từng chỉ tiêu H_{TS} và ROS đến sự biến động của chỉ tiêu ROA như sau:

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

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

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

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

Phương pháp phân tích Dupont thường được các nhà quản lý trong nội bộ doanh nghiệp sử dụng để có cái nhìn cụ thể và ra quyết định chính xác nên cải thiện hoạt động kinh doanh từ bộ phận nào để đạt được hiệu quả kinh doanh cao (Đỗ Huyền Trang và Lê Mộng Huyền, 2018).

1.2.6. Một số phương pháp khác

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

Có thể nhận thấy, nếu chỉ sử dụng riêng lẻ từng phương pháp đã trình bày trên thì chưa thể đánh giá được tất cả các mặt biến động của đối tượng phân tích. Do đó, khi phân tích nhà phân tích thường sử dụng kết hợp nhiều phương pháp phân tích cùng một lúc. Chẳng hạn, kết hợp phương pháp so sánh với phương pháp đồ thị, kết hợp phương pháp phân tích loại trừ với phương pháp so sánh, ... Sử dụng kết hợp các phương pháp là cần thiết vì đối tượng phân tích rất đa dạng, phong phú nên mối quan hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích không phải bao giờ cũng theo một hướng hay cùng một loại. Hơn nữa, nếu không sử dụng kết hợp nhiều phương pháp phân tích với nhau sẽ khó làm nổi bật đặc trưng của đối tượng phân tích. Tuy nhiên, khi kết hợp nhiều phương pháp phân tích cần chú ý bảo đảm các điều kiện mà bản thân từng phương pháp cụ thể yêu cầu như điều kiện so sánh, trật tự

sắp xếp các nhân tố, mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích ... (Đỗ Huyền Trang và Lê Mộng Huyền, 2018).

1.3. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh

1.3.1. Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh

Thông qua phân tích, xem xét các thông tin do Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cung cấp để cho người sử dụng có cái nhìn sơ bộ về các hoạt động tiêu thụ, hoạt động đầu tư tài chính và còn sơ bộ phân tích - đánh giá được hiệu quả kinh doanh trong kỳ bằng cách so sánh kỳ này với các kỳ trước để so sánh độ tăng, giảm của các chỉ tiêu trên Báo cáo kết quả kinh doanh để biết được khái quát tình hình của doanh nghiệp (mức tiết kiệm của các khoản chi phí, sự tăng của các khoản doanh thu) nhằm khai thác các điểm mạnh, khắc phục các điểm yếu trong hoạt động kinh doanh. Đồng thời, giúp cho người sử dụng bên ngoài có thể đưa ra quyết định phù hợp.

Việc phân tích Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh được tiến hành khá đơn giản, dễ dàng. Chính vì vậy, việc phân tích dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh được tiến hành khá phổ biến trong thực tế.

Bảng 1.1: Bảng đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: Đồng

| CHỈ TIÊU | Năm N | Năm N+1 | Chênh lệch | |
|--|-------|---------|------------|---|
| | | | +/- | % |
| Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | | | | |
| 2. Các khoản giảm trừ doanh thu | | | | |
| 3. Doanh thu thuần | | | | |
| 4. Giá vốn hàng bán | | | | |
| 5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ | | | | |
| 6. Doanh thu hoạt động tài chính | | | | |
| 7. Chi phí tài chính | | | | |
| - Trong đó chi phí lãi vay | | | | |
| 8. Chi phí bán hàng | | | | |
| 9. Chi phí quản lý doanh nghiệp | | | | |
| 10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh | | | | |

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| 11. Thu nhập khác | | | | |
| 12. Chi phí khác | | | | |
| 13. Lợi nhuận khác | | | | |
| 14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế | | | | |
| 15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành | | | | |
| 16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp | | | | |

(Nguồn: Đỗ Huyền Trang và Lê Mộng Huyền)

1.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Có rất nhiều chỉ tiêu phân tích, nhưng tổng quát và quan trọng nhất trong phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp là chỉ tiêu ROA (Nguyễn Văn Công, 2017; Đỗ Huyền Trang và Lê Mộng Huyền, 2018):

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng TS } (H_{TS}) = \frac{DTT}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \quad (\text{lần})$$

Nếu không tính được giá trị bình quân của TS, có thể lấy ngay giá trị ở kỳ phân tích. Qua chỉ tiêu này, nhà phân tích có thể đánh giá hiệu quả của quá trình quản lý và sử dụng tài sản của DN.

Phân tích sức sinh lợi tài sản (ROA):

$$\text{Sức sinh lợi của TS } (ROA) = \frac{LNTT (LNST)}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100 (\%)$$

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

Ngoài ra, cần thiết phải phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến ROA bằng cách sử dụng phương trình Dupont kết hợp với phương pháp loại trừ thấy rõ ảnh hưởng của sự biến động H_{TS} và ROS đến ROA.

$$ROA = \frac{DTT}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{LNTT (LNST)}{DTT} = H_{TS} \times ROS$$

Mặc dù, chỉ tiêu ROA phản ánh một cách tổng hợp về hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp. Tuy nhiên, chỉ tiêu này chịu ảnh hưởng của cấu trúc nguồn vốn, do đó để xác định hiệu quả kinh doanh trong điều kiện giả định doanh nghiệp

không đi vay (loại trừ ảnh hưởng của cấu trúc nguồn vốn) nhà phân tích có thể sử dụng chỉ tiêu sau:

Sức sinh lợi kinh tế (RE):

$$RE = \frac{\text{LNTT và lãi vay (EBIT)}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

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

Hiệu quả sử dụng TSDH:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSDH } (H_{TSDH}) = \frac{DTT}{\text{Giá trị TSDH bình quân}}$$

Hiệu suất sử dụng TSCĐ:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ } (H_{TSCĐ}) = \frac{DTT}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ bình quân}}$$

Tốc độ luân chuyển TSNH:

Để đánh giá tốc độ luân chuyển TSNH (VLD) cần tính toán và so sánh các chỉ tiêu sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSNH } (H_{TSNH}) = \frac{DTT \text{ hoặc giá vốn}}{\text{Giá trị TSNH bình quân}} \text{ (vòng)}$$

$$\text{Thời gian 1 vòng quay TSNH } (N_{TSNH}) = \frac{360}{H_{TSNH}} \text{ (ngày/vòng)}$$

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

$$\text{Giá trị TSNH bình quân} = \frac{\frac{1}{2}V_1 + V_2 + V_3 + \dots + V_{n-2} + V_{n-1} + \frac{1}{2}V_n}{n-1}$$

Công thức tính bình quân này áp dụng cho tất cả các loại TSNH. Nếu không lấy được số liệu nhiều kỳ thì có thể lấy trung bình của đầu năm và cuối năm hoặc của chính kỳ phân tích. Nếu chỉ tiêu hiệu suất TSNH tăng thì tương ứng với chỉ tiêu thời gian 1 vòng quay TSNH sẽ giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển TSNH tăng hay doanh nghiệp sử dụng TSNH hiệu quả (tiết kiệm). Bên cạnh đó, nhà phân tích sử dụng

phương pháp thay thế liên hoàn để đánh giá ảnh hưởng của TSNH và doanh thu đến tốc độ luân chuyển TSNH thông qua phương trình sau:

$$\text{Thời gian 1 vòng quay TSNH } (N_{TSNH}) = \frac{360 \times \text{TSNH bình quân}}{DTT}$$

Nếu sử dụng hiệu quả TSNH thì doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được TSNH, ngược lại sẽ bị lãng phí. Con số tiết kiệm hay lãng phí được xác định như sau:

$$\text{Giá trị TSNH tiết kiệm hoặc lãng phí} = \frac{DTT_1 \times (N_{TSNH1} - N_{TSNH0})}{360}$$

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

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

Một là tốc độ luân chuyển hàng tồn kho: được đánh giá bằng cách tính toán và so sánh hai chỉ tiêu sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng HTK } (H_{HTK}) = \frac{DTT \text{ hoặc GVHB}}{\text{Giá trị HTK bình quân}} \text{ (ngày)}$$

$$\text{Thời gian 1 vòng quay HTK } (N_{HTK}) = \frac{360}{H_{HTK}} \text{ (ngày/vòng)}$$

Nếu H_{HTK} tăng thì tương ứng N_{HTK} giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển 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 hàng tồn kho thành tiền hoặc các khoản phải thu càng lớn, đáp ứng tốt hơn nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

Hai là tốc độ luân chuyển khoản phải thu: được đánh giá bằng cách tính và so sánh hai chỉ tiêu sau:

Hiệu suất sử dụng khoản phải thu

$$(H_{KPT}) = \frac{DTT \text{ (hoặc DT bán chịu hoặc DT bán chịu bao gồm cả thuế GTGT đầu ra)}}{\text{Giá trị khoản phải thu bình quân}} \text{ (vòng)}$$

Thời gian 1 vòng quay khoản phải thu hoặc thời gian thu tiền bán hàng (N_{KPT})

$$= \frac{360}{H_{KPT}} \text{ (ngày/vòng)}$$

Nếu H_{KPT} tăng thì tương ứng Nợ phải thu 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 ngắn hạn của doanh nghiệp.

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

1.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

Có nhiều chỉ tiêu phân tích, trong đó các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (đặc biệt là ROE) là đặc biệt quan trọng và tổng quát nhất để đánh giá được hiệu quả tài chính của doanh nghiệp (Nguyễn Văn Công, 2017; Đỗ Huyền Trang và Lê Mộng Huyền, 2018):

Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu:

Công thức xác định:

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

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

Như vậy, có thể thấy mọi nỗ lực của doanh nghiệp nhằm tăng hiệu quả hoạt động đều hướng đến mục đích cuối cùng là tăng ROE.

Các nhân tố ảnh hưởng đến ROE:

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

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}} \times \frac{\text{DTT}}{\text{TS}} \times \frac{\text{TS}}{\text{VCSH}} \{x (1-t)\} \\ &= H_{\text{TS}} \times \text{ROS} \times \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ}} \{x (1-t)\} \end{aligned}$$

Như vậy:

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ}} \{x (1-t)\} (1)$$

Hay

$$ROE = ROA \times (1 + \text{Đòn bẩy tài chính}) \times (1 - t) \quad (2)$$

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

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

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

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

Ký hiệu:

CV : Chi phí lãi vay

NPT : Nợ phải trả (chỉ bao gồm nợ vay, không có nợ đi chiếm dụng)

r : lãi suất vay

VCSH: Vốn chủ sở hữu

TS : Tổng tài sản

Ta có: $C_V = NPT * r$

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

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

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

Như vậy:

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

$$ROE = [(RE - r) * \text{Đòn bẩy tài chính} + RE] * (1 - t) \quad (3)$$

Từ phương trình (3) ta thấy:

Khi $RE > r$ (sức sinh lợi kinh tế của tài sản > lãi suất vay): Lúc này nếu đòn bẩy tài chính càng cao thì ROE sẽ càng cao, nghĩa là việc vay nợ sẽ làm cho hiệu quả sử dụng VCSH của doanh nghiệp tăng. Trong trường hợp này, nếu doanh nghiệp có nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh mà vẫn muốn giữ được, thậm chí tăng hiệu quả sử dụng VCSH thì doanh nghiệp nên tăng cường đi vay. Trường hợp này được gọi là **hiệu ứng đòn bẩy tài chính dương**.

Khi $RE < r$ (sức sinh lợi kinh tế của tài sản < lãi suất vay): Lúc này nếu đòn bẩy tài chính càng cao thì ROE càng giảm, nghĩa là việc vay nợ sẽ làm cho hiệu quả sử dụng VCSH của doanh nghiệp giảm và rủi ro phá sản tăng lên. Trong trường hợp này, nếu doanh nghiệp muốn mở rộng sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp nên huy động VCSH. Trường hợp này được gọi là **hiệu ứng đòn bẩy tài chính âm**.

Hiệu quả sử dụng vốn vay

Đánh giá chỉ tiêu này qua khả năng thanh toán lãi vay:

Khả năng thanh toán lãi vay (Hệ số chi trả lãi vay) (K_L)

$$= \frac{EBIT}{C_V} = \frac{LNTT + C_V}{C_V} = \frac{LNTT}{C_V} + 1$$

- Chỉ tiêu này < 1: doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ, lợi nhuận thu được không đủ thanh toán lãi vay.
- Chỉ tiêu này = 1: doanh nghiệp kinh doanh có lãi nhưng số lãi này chỉ vừa đủ để thanh toán lãi vay, không có để nộp ngân sách Nhà nước, tích lũy, phân chia cho chủ sở hữu, nhà đầu tư...
- Chỉ tiêu này > 1: doanh nghiệp kinh doanh có lãi, sau khi thanh toán lãi vay còn có thể nộp thuế cho ngân sách Nhà nước, trích lập các quỹ doanh nghiệp, tích lũy, phân chia cho chủ sở hữu.

Hiệu quả sử dụng nợ phải trả

Đánh giá tốc độ luân chuyển các khoản phải trả qua các chỉ tiêu:

$$\text{Hiệu suất sử dụng các khoản phải trả } (H_{NPT}) = \frac{\text{Tổng tiền hàng mua chịu}}{\text{Các khoản nợ phải trả bình quân}}$$

Đơn vị tính là vòng/kỳ (lần)

$$\begin{aligned} & \text{Thời gian 1 vòng quay các khoản phải trả (thời gian thanh toán tiền hàng)} (N_{NPT}) \\ &= \frac{360}{\text{Số vòng quay các khoản phải trả}} \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

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

Nhà phân tích có thể tính toán chi tiết cho từng khoản mục nợ phải trả, nhưng cần lưu ý lựa chọn chỉ tiêu ở tử số cho phù hợp.

1.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

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

$$\frac{\text{Tỷ suất sinh lợi của chi phí từng loại}}{\text{Lợi nhuận thuần}} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Tổng chi phí từng loại}} \times 100 \quad (\%)$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp cứ đầu tư 100 đồng chi phí từng loại thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ chứng tỏ mức lợi nhuận trong chi phí càng lớn hay hiệu quả sử dụng các yếu tố sản xuất trong doanh nghiệp càng tốt, thể hiện doanh nghiệp tiết kiệm được những khoản chi phí chi ra cần thiết trong kỳ, góp phần nâng cao mức lợi nhuận trong kỳ. Mặt khác, phân tích hiệu quả sử dụng chi phí có thể thông qua việc so sánh tốc độ tăng giảm các chỉ tiêu doanh thu và chi phí trên Báo cáo kết quả kinh doanh.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường với những khó khăn và thách thức như hiện nay thì việc phân tích hiệu quả kinh doanh là hoạt động quan trọng để doanh nghiệp nắm rõ những điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động kinh doanh của mình. Thông qua phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chúng ta mới thấy rõ được các hạn chế, nguyên nhân, nhân tố ảnh hưởng để có thể có những quyết sách phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Trong nội dung chương này, tác giả đã làm rõ các vấn đề lý luận về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp như sau:

- Làm rõ bản chất của hiệu quả kinh doanh cũng như các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh;
- Hệ thống hóa nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh trên khía cạnh đánh giá khái quát và phân tích các chỉ tiêu hiệu quả sinh lợi của doanh thu, vốn chủ sở hữu, hiệu quả sử dụng tài sản, chi phí;
- Làm rõ các phương pháp phân tích về hiệu quả kinh doanh thường được sử dụng trong doanh nghiệp;
- Làm rõ nội dung tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh trong các DN. Các vấn đề lý luận của chương 1 cung cấp cơ sở lý luận để tác giả nghiên cứu thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh tại Trạm nghiên cứu Phú Hữu ở chương 2 và đề xuất các giải pháp hoàn thiện ở chương 3.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA TRẠM NGHIÊN PHÚ HỮU – CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG HÀ TIÊN 1

2.1. Giới thiệu khái quát về Trạm nghiên Phú Hữu

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Trạm nghiên Phú Hữu

2.1.1.1. Thông tin chung về công ty

Tên công ty: CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG HÀ TIÊN 1 - TRẠM NGHIÊN PHÚ HỮU

Loại hình công ty: Cổ phần

Địa chỉ: Tổ 8, Khu phố 4, Phường Phú Hữu, Quận 9, TP Hồ Chí Minh

Số điện thoại: (028) 3731 7990

Mã số thuế: 0301446422 - 020

Người đại diện pháp luật: Lê Nhiên

Website: www.hatien1.com.vn

2.1.1.2. Thời điểm thành lập công ty

Vicem Hà Tiên tiền thân là Nhà máy Xi măng Hà Tiên do hãng VENOT.PIC Cộng Hòa Pháp cung cấp thiết bị và được khởi công xây dựng vào ngày 15/4/1961. Ngày 21/3/1964, Nhà máy chính thức đi vào hoạt động.

Ngày 03/12/1992, Nhà máy Liên hợp Xi măng Hà Tiên được tách thành 02 đơn vị hoạt động, hạch toán độc lập đăng ký với thương hiệu mới là Nhà máy Xi măng Hà Tiên 1 (Thủ Đức) và Nhà máy Xi măng Hà Tiên 2 (Kiên Lương) cùng trực thuộc Tổng Công ty Xi măng Việt Nam.

Tháng 3/1993, Công ty Cung ứng vật liệu Xây dựng thuộc Bộ Xây dựng giải thể, bộ phận tại Thành phố Hồ Chí Minh nhập vào Nhà máy Xi măng Hà Tiên 1, bộ phận tại miền Tây nhập vào Nhà máy Xi măng Hà Tiên 2.

Ngày 12/3/1993, cả 02 Nhà máy Xi măng Hà Tiên 1 và Nhà máy Xi măng Hà Tiên 2 được Bộ Xây dựng ban hành quyết định số 63A/BXD-TCLĐ thành lập doanh nghiệp nhà nước Nhà máy Xi măng Hà tiên I và Nhà máy Xi măng Hà tiên II cùng trực thuộc Tổng Công ty Xi măng Việt Nam.

Ngày 30/9/1993, Bộ Xây dựng ra quyết định đổi tên Nhà máy Xi măng Hà tiên I và Nhà máy Xi măng Hà Tiên II tương ứng thành Công ty Xi măng Hà Tiên 1 và Công ty Xi măng Hà Tiên 2 cùng trực thuộc Tổng Công ty Xi măng Việt Nam.

Ngày 06/02/2007, Công ty Xi măng Hà Tiên 1 đã chính thức làm lễ công bố chuyển từ doanh nghiệp Nhà nước thành Công ty cổ phần theo Quyết định số 1774/QĐ-BXD của Bộ Xây dựng về việc điều chỉnh phương án cổ phần và chuyển Công ty Xi măng Hà Tiên 1 thành Công ty cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 và chính thức hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4103005941 của Sở Kế hoạch – Đầu tư Tp.HCM cấp ngày 18/01/2007 với vốn điều lệ ban đầu là 870 tỷ đồng.

Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 là đơn vị chủ lực của Tổng Công ty Xi măng Việt Nam tại miền Nam. Hơn 40 năm qua, Công ty đã cung cấp cho thị trường trên 33.000.000 tấn xi măng các loại với chất lượng cao, ổn định, phục vụ các công trình trọng điểm cấp quốc gia, các công trình xây dựng công nghiệp và dân dụng.

Trạm nghiên Phú Hữu thuộc Tổng Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1. Trạm nghiên Phú Hữu được khởi công vào ngày 29/03/2007 tại Tổ 8, Khu Phố 4, Phường Phú Hữu, Quận 9, Thành phố Hồ Chí Minh với diện tích 20 ha. Trạm nghiên bao gồm 02 dây chuyền gồm có dây chuyền 1 bắt đầu sản xuất từ ngày 31/08/2009 và dây chuyền 2 bắt đầu sản xuất từ ngày 15/10/2010 cung cấp một lượng xi măng khá ổn định.

2.1.1.3. Quy mô hiện tại của công ty

Tổng nguồn vốn kinh doanh tới thời điểm 31/12/2021 là: 482.279.389.808 đồng. Trong đó, tồn tại dưới hình thái tài sản gồm tài sản ngắn hạn: 76.056.854.407 đồng và tài sản dài hạn: 406.222.535.401 đồng. Tồn tại dưới hình thái nguồn vốn gồm vốn chủ sở hữu: 426.980.405.190 đồng và nợ phải trả: 55.298.984.618 đồng.

Tổng số lao động hiện có tại công ty: 266 người.

Qua đây, ta thấy tổng vốn đăng kí kinh doanh ban đầu trên 20 tỷ đồng và tổng lao động bình quân năm hiện có là 266 lao động thì theo Nghị định 80/2021/NĐ-CP ngày 26/08/2021 về hỗ trợ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, Trạm nghiên Phú Hữu là doanh nghiệp lớn.

2.1.1.4. Kết quả kinh doanh của công ty

Kết quả kinh doanh của công ty qua các năm được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu quan trọng phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh đạt được trong 3 năm 2019 – 2021*ĐVT: Đồng*

| STT | Chỉ tiêu | Năm 2019 | Năm 2020 | Năm 2021 | Chênh lệch | | Chênh lệch | |
|-----|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------|-----------------|-----------|
| | | | | | Giá trị | Tỷ lệ (%) | Giá trị | Tỷ lệ (%) |
| 1 | Doanh thu thuần | 893.501.698.369 | 917.379.578.514 | 820.080.508.971 | +23.877.880.145 | +2,67 | -97.299.069.543 | -10,61 |
| 2 | Giá vốn hàng bán | 728.359.461.005 | 763.528.432.713 | 718.097.664.331 | +35.168.971.708 | +4,83 | -45.430.768.382 | -5,95 |
| 3 | Chi phí bán hàng | 7.656.385.835 | 7.839.523.590 | 6.093.352.174 | +183.137.755 | +2,39 | -1.746.171.416 | -22,27 |
| 4 | Chi phí QLDN | 9.185.983.456 | 9.345.894.659 | 8.673.021.898 | +159.911.203 | +1,74 | -672.872.761 | -7,20 |
| 5 | Lợi nhuận sau thuế TNDN | 110.422.009.619 | 110.453.379.878 | 71.108.958.756 | +31.370.258 | +0,03 | -39.344.421.122 | -35,62 |

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

Nhận xét:

Từ bảng số liệu trên cho ta thấy cái nhìn tổng quát về kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có chiều hướng tăng ở năm 2020 và giảm ở năm 2021, các chỉ số doanh thu, lợi nhuận tăng rồi giảm. Cụ thể doanh thu của doanh nghiệp năm 2020 tăng từ 893.501.698.369 đồng lên 917.379.578.514 đồng (nghĩa là tăng 23.877.880.145 đồng, tương ứng tăng 2,67%), lợi nhuận sau thuế tăng nhẹ 0,03%, tức là tăng thêm 31.370.258 đồng. Qua năm 2021, doanh thu giảm 97.299.069.543 đồng, tương ứng giảm 10,61%; lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2021 giảm 38.987.242.634 đồng, tương ứng giảm 35,41% so với năm 2020.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của công ty**2.1.2.1. Chức năng của công ty**

- Tiếp nhận, nghiền và phân phối xi măng phía Nam, tồn trữ nguyên vật liệu, phụ gia và phân phối các chủng loại xi măng cho khách hàng hằng năm trong sự điều phối chung của công ty.
- Quản lý và khai thác bến cảng của Trạm.
- Thực hiện các nhiệm vụ theo phân công cụ thể của công ty.

2.1.2.2. Nhiệm vụ của công ty

- Cung cấp thiết bị, vật tư và hàng hóa cho hoạt động của Trạm trên cơ sở hiệu quả và tuân thủ quy định của công ty.
- Chịu trách nhiệm cho việc tổ chức, kiểm tra, giám sát, tổ chức kiểm định, nghiệm thu, xác nhận khối lượng hàng hóa cung cấp cho Trạm. Chủ trì giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện hoạt động cung ứng cho Trạm.
- Điều hành hoạt động cảng nhập vật tư, nguyên liệu của Trạm.
- Tổ chức thanh lý, nhượng bán thiết bị, vật tư phế liệu.
- Phối hợp làm việc và tuân thủ sự hướng dẫn về nghiệp vụ của các đơn vị chức năng của công ty.

2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty**2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các sản phẩm chủ yếu**

- Sản xuất kinh doanh xi măng và các sản phẩm từ xi măng.
- Sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng, các sản phẩm phục vụ xây dựng và công nghiệp.
- Kinh doanh xuất, nhập khẩu xi măng và nguyên vật liệu, vật tư thiết bị phục vụ sản xuất xi măng và các loại vật liệu xây dựng khác.
- Xây dựng và kinh doanh bất động sản.

- Dịch vụ bến cảng, dịch vụ kho bãi, dịch vụ vận chuyển, bốc dỡ, đường bộ, đường sắt, đường sông.

2.1.3.2. Thị trường

Thị trường đầu vào

Trạm nghiên Phú Hữu tận dụng và khai thác nguồn nguyên liệu đầu vào sẵn có tại địa phương và một số tỉnh thành như Kiên Giang, Long An, Bình Phước, Cam Ranh. Riêng tài sản cố định của công ty nhập chủ yếu từ các nước như: Thụy Sĩ, Đức.

Thị trường đầu ra

Thị trường đầu ra của Trạm nghiên Phú Hữu chủ yếu là trong thành phố, ngoài ra còn phân phối đến các tỉnh duyên hải Nam Trung Bộ.

2.1.3.3. Vốn kinh doanh

Tổng vốn kinh doanh hiện nay của công ty là 375.465.044.314 đồng. Trong đó, nguồn vốn chủ sở hữu là 329.650.768.524 đồng chiếm 87,8%, nợ phải trả là 45.814.275.790 đồng chiếm 12,2%. Như vậy, cơ cấu vốn của công ty chủ yếu là vốn tự có.

2.1.3.4. Đặc điểm về các nguồn lực

Về lao động

Ngày nay, các doanh nghiệp đã coi chiến lược về con người là một trong những chiến lược quan trọng quyết định đến sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp.

Bảng 2.2: Bảng cơ cấu lao động của công ty năm 2019 - 2021

DVT: Người

| Tiêu thức phân loại | Số người | | |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|
| | Năm 2019 | Năm 2020 | Năm 2021 |
| 1. Phân theo trình độ lao động | 256 | 266 | 266 |
| <i>Trên Đại học</i> | 4 | 8 | 8 |
| <i>Đại học</i> | 60 | 64 | 64 |
| <i>Cao đẳng</i> | 10 | 14 | 14 |
| <i>THCN</i> | 5 | 5 | 5 |
| <i>Trung cấp</i> | 118 | 113 | 113 |
| <i>Khác</i> | 59 | 62 | 62 |
| 2. Phân theo giới tính | 256 | 266 | 266 |
| <i>Lao động nam</i> | 196 | 202 | 202 |
| <i>Lao động nữ</i> | 60 | 64 | 64 |
| Tổng lao động | 256 | 266 | 266 |

(Nguồn: Phòng Tổng hợp)

Trạm nghiên Phú Hữu có tổng số lao động năm 2019 là 256 người, qua năm 2020 tăng thêm 10 người là 266 người và được giữ nguyên ở năm 2021. Lao động nam tại công ty chiếm tỷ lệ khá cao, năm 2019 là 76,56% đến năm 2020 và 2021 là 75,94% so với tổng số lao động toàn công ty. Nhìn chung, cơ cấu lao động tại công ty được bố trí như trên là tương đối hợp lý, phù hợp với đặc thù nhiệm vụ của công ty.

Về tài sản cố định

Tình hình sử dụng TSCĐ của công ty được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.3: Giá trị tài sản cố định tại công ty năm 2019 - 2021

DVT: Đồng

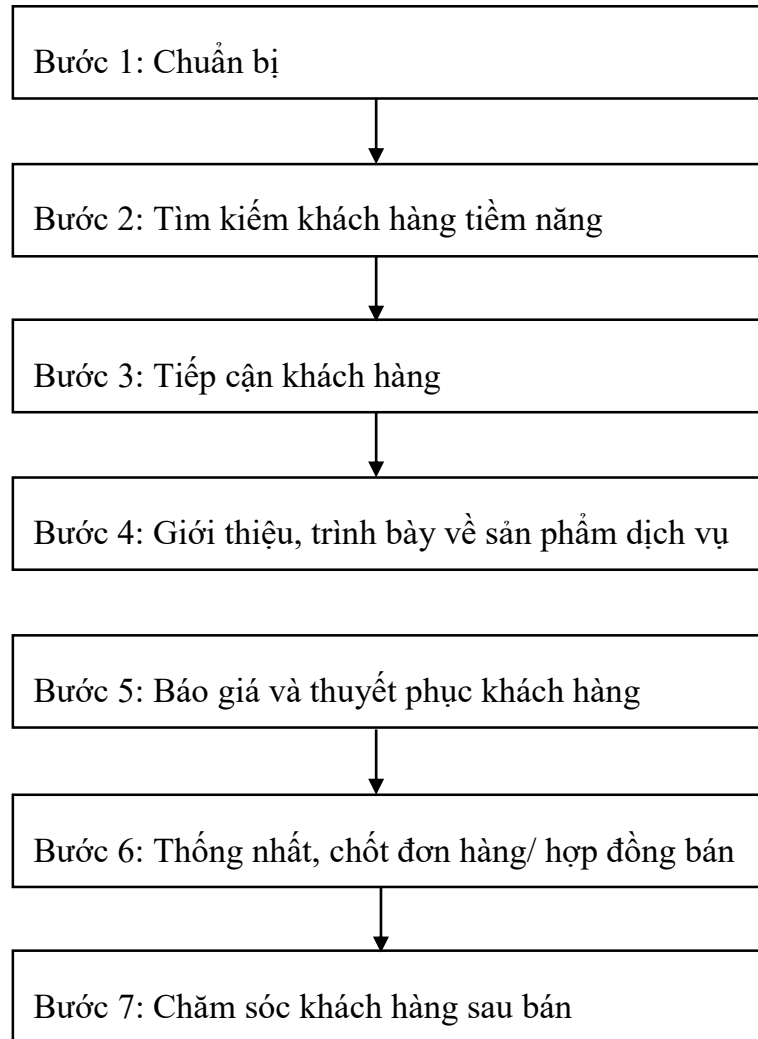
| STT | TÊN TSCĐ | Năm 2019 | Năm 2020 | Năm 2021 |
|------------|---------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| I | TSCĐ hữu hình | 506.944.639.240 | 400.207.349.801 | 290.633.079.642 |
| 1 | Nhà cửa, vật kiến trúc | 68.726.480.213 | 51.060.489.815 | 42.796.116.598 |
| 2 | Phương tiện vận tải | 42.050.737.123 | 32.877.619.164 | 25.777.103.327 |
| 3 | Máy móc thiết bị | 5.159.951.474 | 4.840.967.328 | 3.384.951.388 |
| 4 | Thiết bị, dụng cụ quản lý | 162.400.000 | 46.032.484 | 142.408.617 |
| 5 | TSCĐ khác | 390.845.070.430 | 311.382.241.010 | 227.266.556.577 |
| II | TSCĐ vô hình | 808.101.414 | 546.399.646 | 466.425.392 |
| | Tổng cộng | 507.752.740.654 | 400.753.749.447 | 291.099.505.034 |

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Qua bảng trên ta thấy, sự phân bổ TSCĐ giữa các bộ phận có sự chênh lệch lớn, công ty chủ yếu đầu tư TSCĐ vào phương tiện vận tải và máy móc thiết bị (dùng cho hoạt động kinh doanh), hoạt động quản lý doanh nghiệp ít được chú trọng. Vì vậy, ta thấy sự phân bổ TSCĐ của công ty tương đối hợp lý là vì công ty hoạt động trên tiêu chí đặt chất lượng của dịch vụ và sản phẩm lên hàng đầu.

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

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



(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Sơ đồ 2.1: Quy trình bán hàng của công ty

Giải thích chức năng, nhiệm vụ của sơ đồ trên:

Bước 1: Chuẩn bị

Để việc bán hàng đạt hiệu quả, cần chuẩn bị:

- Các thông tin về sản phẩm, dịch vụ (ưu, nhược điểm của sản phẩm và dịch vụ) cung cấp cho khách hàng và quan trọng là “lợi ích” khách hàng nhận được.
- Phải lên kế hoạch bán hàng cụ thể, chi tiết nhất để xác định đối tượng khách hàng, khách hàng ở đâu và thời gian tiếp cận như thế nào là hợp lý. Có được kế hoạch rồi tiến hành tìm kiếm danh sách những khách hàng cần phải tiếp cận để tìm kiếm khách hàng tiềm năng, có thể tìm qua internet, đi thực tế, qua bạn bè, người thân, đối thủ...
- Chuẩn bị các bảng báo giá, giấy giới thiệu hoặc card visit...
- Chuẩn bị cho mình trang phục lịch sự, chuyên nghiệp và phải luôn giữ vững tâm lý tự tin khi gặp khách hàng.

Bước 2: Tìm kiếm khách hàng tiềm năng

Chìa khóa để tìm kiếm khách hàng tiềm năng là biết rõ cần tiếp cận thị trường nào và tiếp cận ai. Phân biệt khách hàng “đầu mối”, khách hàng “tiềm năng” và khách hàng “tiềm năng đủ điều kiện” là điều vô cùng cần thiết.

Công ty có thể tìm kiếm khách hàng tiềm năng qua các phương tiện truyền thông như báo chí, website, sự kiện xã hội, ...

“Công ty phải không ngừng tìm kiếm và tạo nguồn khách hàng tiềm năng”.

Bước 3: Tiếp cận khách hàng

Để tiếp cận Khách hàng thành công, bạn cần tìm hiểu thông tin về khách hàng trước, qua nhiều kênh: qua internet, báo chí, thực tế hay người thân, người quen. Sau đó, có thể gửi email giới thiệu, liên hệ bằng điện thoại chào hàng, thăm dò một số thông tin và cung cấp những thông tin bổ ích cho khách hàng rồi thiết lập cuộc hẹn trực tiếp để trao đổi và trình bày sản phẩm, dịch vụ.

Sau khi tiếp cận khách hàng thành công, ta sẽ biết được nhu cầu chính của khách hàng và đánh giá được khách hàng.

Bước 4: Giới thiệu, trình bày về sản phẩm, dịch vụ

Tập trung vào “lợi ích” chứ không phải là tính năng, đặc điểm của sản phẩm/ dịch vụ và bán sản phẩm/ dịch vụ dựa vào “nhu cầu” của khách hàng chứ không phải bán những thứ công ty có.

Bước 5: Báo giá và thuyết phục khách hàng

Bước kế tiếp trong một quy trình bán hàng chuyên nghiệp của bất cứ công ty hay doanh nghiệp nào sẽ là: Báo giá và thuyết phục khách hàng.

Nếu cuộc nói chuyện của bạn đã thành công và bạn nhận được đề nghị báo giá chính thức về giải pháp/sản phẩm/dịch vụ như đã thảo luận với khách hàng. Bạn hãy hỏi khi nào khách hàng cần báo giá và hãy bảo đảm họ nhận được nó đúng thời điểm.

Bước 6: Thống nhất và chốt đơn hàng/ hợp đồng bán

Một trong các bước quan trọng nhất của quá trình bán hàng đó chính là việc chốt hàng. Bởi lẽ chốt hàng là quá trình giúp cho khách hàng đưa ra quyết định, nên phải nhớ rằng mọi điều nói trong khi tiếp cận, trong khi thuyết minh và trình bày hay báo giá đều phải hướng đến việc chốt hàng. Nhân viên bán hàng phải có cái nhìn chính xác như lời nói, cử chỉ, những lời nhận xét về sản phẩm của khách hàng trong bước tiếp cận với khách hàng.

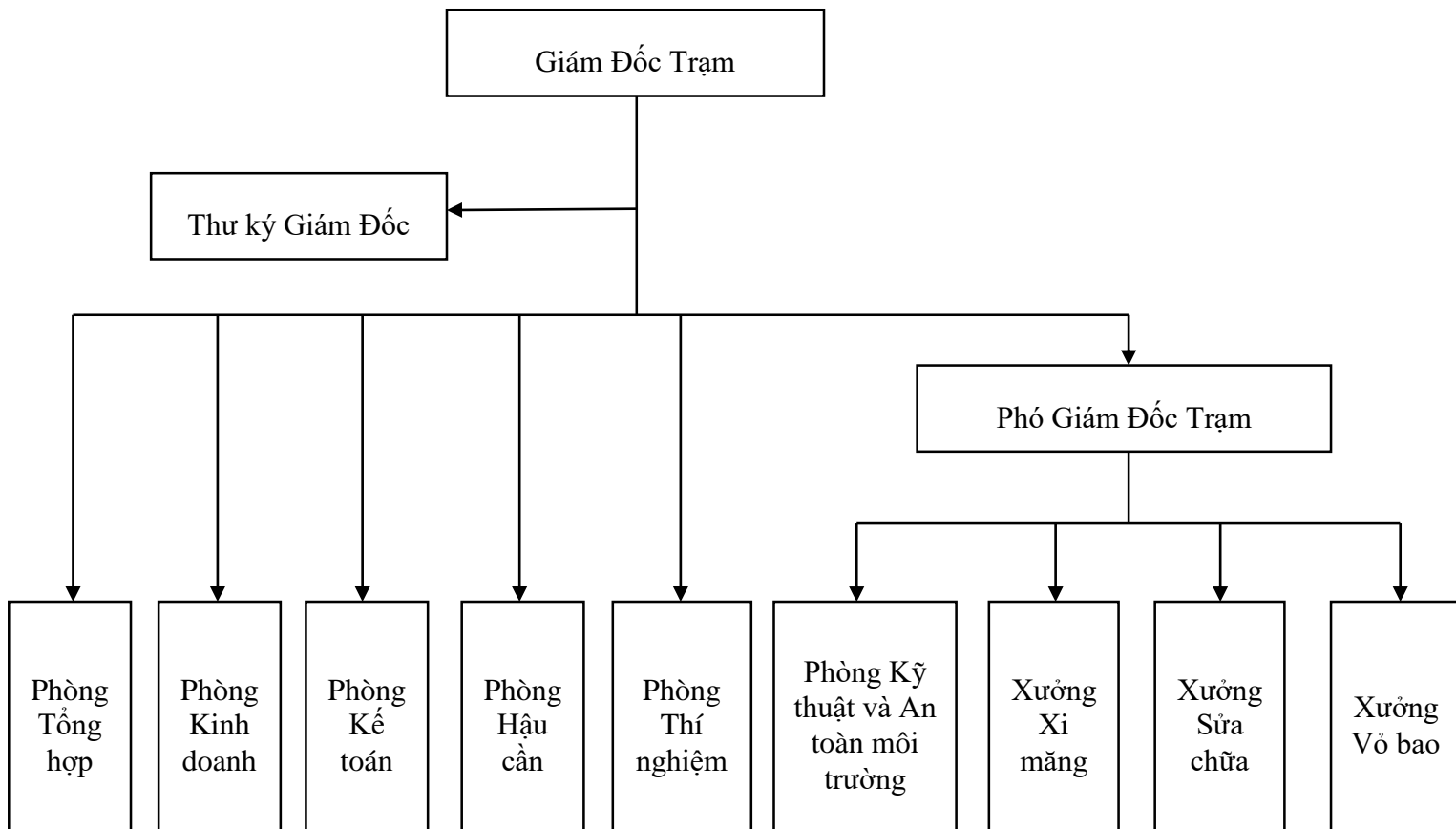
Bước 7: Chăm sóc khách hàng sau bán hàng

Nếu nghĩ rằng bán hàng được là đã xong nhiệm vụ là một sai lầm lớn. Bước cuối cùng vô cùng quan trọng trong quy trình bán hàng của công ty mà bắt buộc không một nhân viên kinh doanh nào được quên đó là chăm sóc khách hàng sau bán hàng.

Tuy đây là quá trình diễn ra sau khi đã bán hàng thành công nhưng nó chính là một bước không thể thiếu được trong quy trình quản lý bán hàng. Điều này ảnh hưởng không nhỏ đến việc khách hàng có hài lòng với sản phẩm, dịch vụ mà bạn cung cấp hay không, có thể tiếp tục việc hợp tác lâu dài hay không.

Có được khách hàng đã khó, giữ chân được khách hàng còn khó hơn. Do vậy, dù bán sản phẩm, dịch vụ gì đi chăng nữa, nếu là một người bán hàng chuyên nghiệp thì nhân viên sẽ luôn gọi điện chăm sóc sau bán hàng, thiết lập và duy trì mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng.

2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý của công ty



(Nguồn: Phòng Tổng hợp)

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý

Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban:

- **Giám đốc Trạm:** Quản lý trực tiếp hệ thống và phân cấp tại Trạm. Đồng thời tổ chức, chỉ đạo thực hiện và chịu trách nhiệm về công tác quản lý.

- **Phó Giám đốc Trạm:** Quản lý trực tiếp, tổ chức, chỉ đạo thực hiện và chịu trách nhiệm về hoạt động sản xuất tại các phân xưởng.
- **Phòng Tổng hợp:** Tổ chức thực hiện và quản lý các hoạt động hành chính văn phòng, nhân sự của Trạm bao gồm hành chính, đối ngoại, lễ tân, nhân sự, lao động, bảo vệ, y tế, quản lý hồ sơ sử dụng đất, đăng kí kinh doanh, con dấu, văn thư liên quan đến Trạm.
- **Phòng Kinh doanh:** tham mưu cho ban Giám đốc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh đúng ngành nghề, đúng pháp luật, mang lại hiệu quả cao. Xây dựng kế hoạch, chiến lược kinh doanh theo tháng, quý, năm. Giám sát và kiểm tra chất lượng công việc, hàng hóa nhằm mang đến khách hàng chất lượng dịch vụ cao.
- **Phòng Kế toán:** ghi chép, phản ánh tính toán quá trình luân chuyển và sử dụng tài sản, vật tư, vốn và kết quả hoạt động SXKD, sử dụng kinh phí của Trạm, cung cấp số liệu, tài liệu cho quá trình SXKD, lập báo cáo kế toán thống kê quyết toán, quản lý tiền mặt, tiền lương, ... theo quy chế, quy định của công ty.
- **Phòng Hậu cần:** chịu trách nhiệm mua sắm hàng hóa, cung cấp vật tư, thiết bị, phụ tùng, nguyên vật liệu cho hoạt động của cả Trạm.
- **Phòng Thí nghiệm:** Đảm nhận công tác phân tích cơ – lý – hóa và kiểm soát chất lượng nguyên vật liệu đầu vào và thành phẩm đầu ra tại Trạm.
- **Phòng Kỹ thuật và An toàn môi trường:** Nghiên cứu các bí quyết, tiến bộ khoa học kỹ thuật vào công nghệ sản xuất để tạo ra các sản phẩm về xi măng và từ xi măng đáp ứng nhu cầu của thị trường, phù hợp với chiến lược phát triển của công ty, quản lý chất lượng sản phẩm của Trạm.
- **Xưởng Xi măng:** Sản xuất xi măng theo chính sách chất lượng của công ty và quy định của Nhà nước, bao gồm từ tiếp nhận nguyên liệu, phụ gia, nghiền cho đến khi xuất xi măng, giao sản phẩm cho khách hàng.
- **Xưởng Sửa chữa:** Sửa chữa, bảo trì máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất, phương tiện vận chuyển, cơ giới hệ thống cấp thoát nước, điện chiếu sáng, điện thoại cho các đơn vị thuộc Trạm.
- **Xưởng Vỏ bao:** sản xuất vỏ bao bì đựng xi măng theo chất lượng của công ty và quy định của Nhà nước.

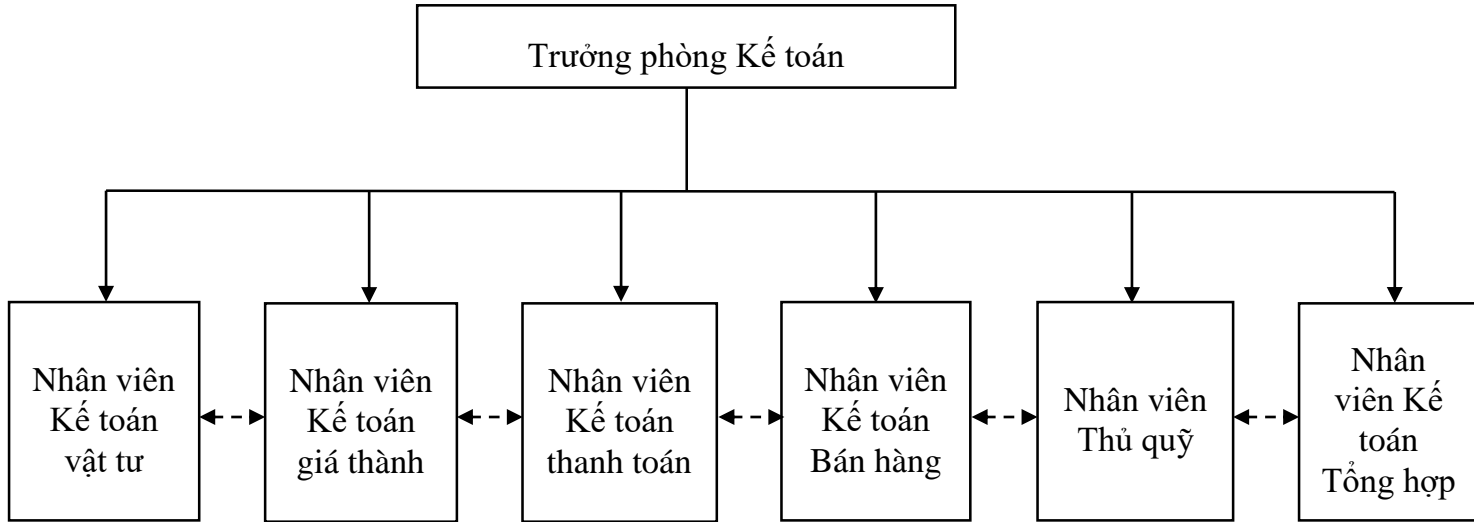
2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán của công ty

2.1.5.1. Mô hình tổ chức kế toán của công ty

Trạm nghiên Phú Hữu có bộ máy kế toán được tổ chức theo hình thức tập trung dưới dạng một phòng chuyên môn, tạo điều kiện cho sự chỉ đạo về chuyên môn sâu sắc, kiểm tra xử lý và cung cấp thông tin kế toán một cách kịp thời, đồng thời giúp cho lãnh đạo công ty nắm được tình hình hoạt động của đơn vị thông qua thông tin kế

toán cung cấp. Toàn bộ công tác kế toán từ khâu nhập chứng từ đến báo cáo tài chính đều được thực hiện ở phòng kế toán. Công ty hạch toán theo hình thức hạch toán độc lập.

2.1.5.2. Bộ máy kế toán của công ty



(Nguồn: Phòng Tổng hợp)

Sơ đồ 2.3. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán ở công ty

Ghi chú:

Quan hệ chỉ đạo: \longrightarrow

Quan hệ đối chiếu: \longleftrightarrow

Chức năng, nhiệm vụ từng phần hành kế toán tại công ty

Trưởng phòng Kế toán: Trực tiếp phân công chỉ đạo cho tất cả nhân viên kế toán, kiểm tra giám sát hoạt động bộ phận bộ máy kế toán toàn công ty. Tham mưu, đề xuất cho giám đốc các biện pháp quản lý tài chính, giúp đỡ tổ chức, chỉ đạo toàn bộ công tác kế toán thống kê và thông tin kinh tế, hạch toán kinh tế tại công ty.

Kế toán vật tư: Theo dõi tình hình nhập – xuất – tồn vật liệu, công cụ dụng cụ.

Kế toán giá thành: Tập hợp chi phí theo từng đối tượng có chi phí liên quan, sau đó tính toán lập bảng tính giá thành.

Kế toán thanh toán: Theo dõi công tác thanh toán, trao đổi vật tư, hàng hóa, ... của Trạm với đơn vị khác. Giải quyết các khoản công nợ còn tồn đọng lâu ngày.

Kế toán bán hàng: Tập hợp các hóa đơn bán hàng, làm báo giá, hợp đồng bán hàng hóa, quản lý thông tin khách hàng, theo dõi chi tiết và tổng hợp hàng bán ra.

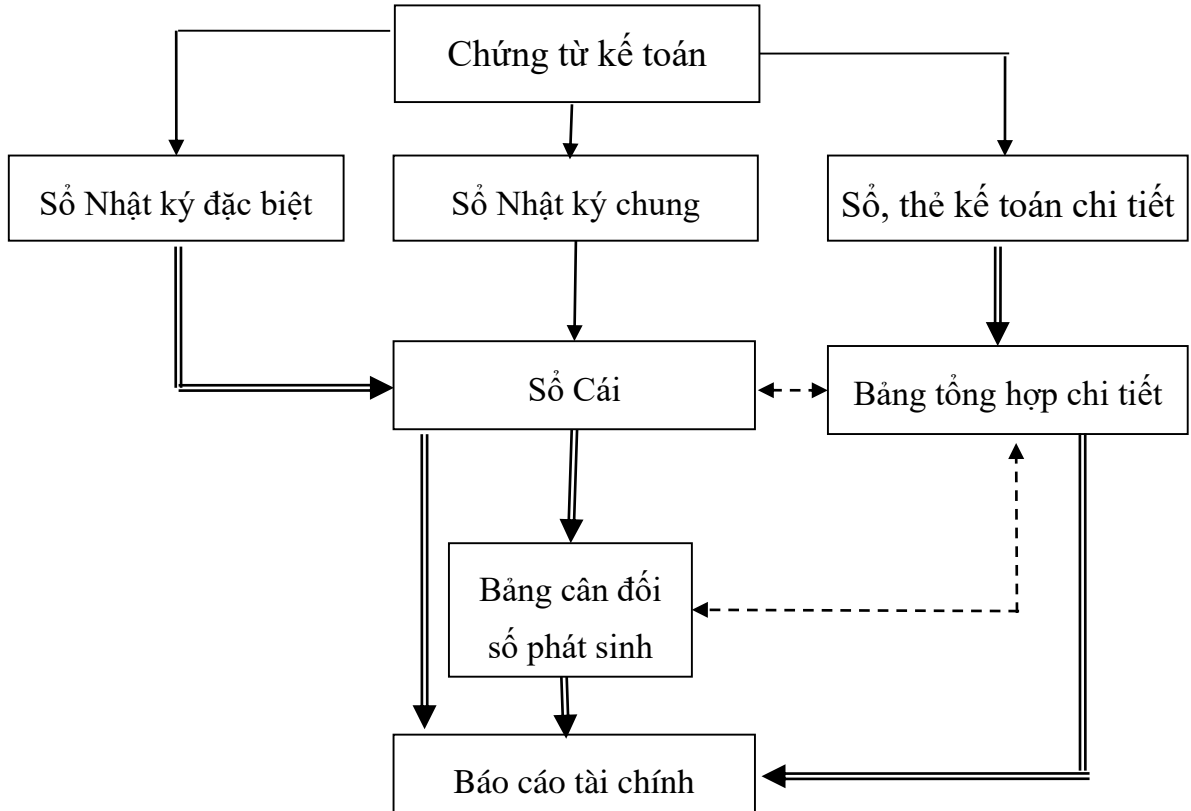
Thủ quỹ: Quản lý tiền mặt nhằm đáp ứng các khoản chi tiêu tiền tại Trạm. Theo dõi các khoản tạm ứng, kiểm tra chứng từ thanh toán, lập phiếu thu, phiếu chi chuyển cho Trưởng phòng và Giám đốc duyệt. Cập nhật đầy đủ, chính xác, kịp thời thu – chi – tồn quỹ tiền mặt.

Kế toán tổng hợp: Kiểm tra toàn bộ số liệu các phần hành kế toán, tiến hành ghi sổ, lập bảng cân đối kế toán và các báo cáo khác cho Trưởng phòng.

2.1.5.3. Hình thức kế toán áp dụng

Hình thức kế toán mà công ty đang áp dụng là hình thức “Nhật ký chung” áp dụng máy vi tính theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính. Công ty áp dụng hình thức kế toán trên máy vi tính bằng phần mềm kế toán ORACLE.

Trình tự ghi sổ theo hình thức Nhật ký chung



(Nguồn: Phòng Kế toán)

Sơ đồ 2.4: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung

Ghi chú:

Ghi hàng ngày: \longrightarrow

Ghi cuối tháng: \Longrightarrow

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra: \longleftrightarrow

Quy trình kế toán máy của công ty như sau:

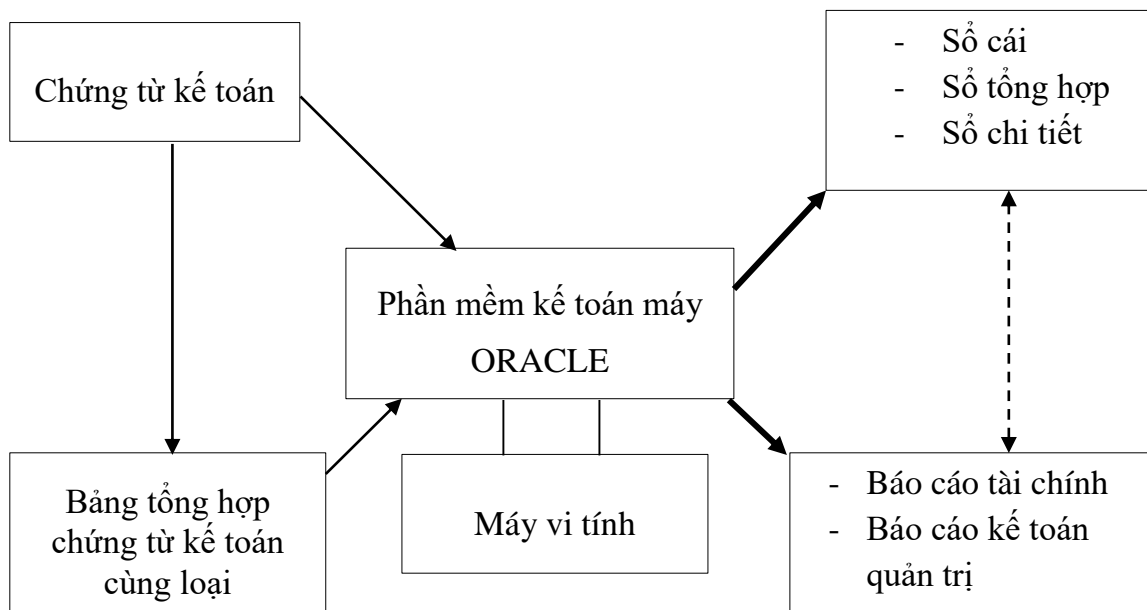
Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ ghi sổ kế toán hoặc bảng tổng hợp chứng từ ghi sổ kế toán cùng loại, kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, xác định tài khoản ghi Nợ, tài khoản ghi Có để nhập dữ liệu vào máy tính theo các bảng số liệu đã được thiết kế sẵn

theo các phần trên phần mềm kế toán. Theo quy định của phần mềm kế toán, các thông tin được cập nhật tự động vào sổ kế toán tổng hợp (Sổ Cái) và các sổ khác, thẻ kế toán có liên quan.

Cuối tháng hoặc vào bất kì thời điểm cần thiết nào, kế toán thực hiện các thao tác khoá sổ (cộng sổ) và lập báo cáo tài chính, việc đối chiếu số liệu tổng hợp và số liệu chi tiết được thực hiện tự động và luôn đảm bảo chính xác, trung thực theo thông tin đã được nhập trong kỳ, người làm kế toán có thể kiểm tra đối chiếu số liệu kế toán với báo cáo tài chính sau khi in ra giấy. Thực hiện các thao tác in báo cáo tài chính theo qui định.

Cuối tháng, cuối quý, cuối năm sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết được in ra giấy. Đóng thành quyển và thực hiện các thủ tục pháp lý theo quy định về sổ kế toán ghi bằng tay.

Hình thức “Kế toán máy” như sau:



Ghi chú:

—————→ : Nhập số liệu

—————→ : In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm

←-----→ : Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

Sơ đồ 2.5: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức “Kế toán máy”

(Nguồn: Phòng Kế toán)

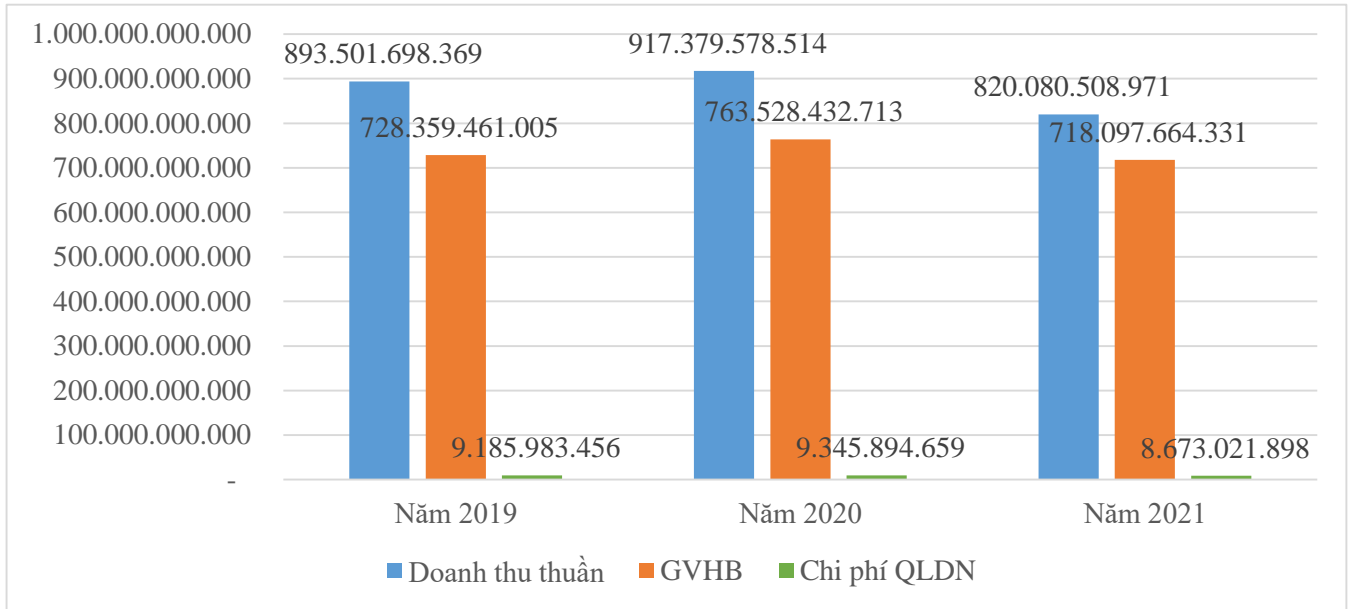
2.2. Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên Phú Hữu

2.2.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của công ty

Bảng 2.4: Kết quả kinh doanh của công ty giai đoạn 2019 - 2021*DVT: Đồng*

| STT | Chỉ tiêu | Năm 2019 | Năm 2020 | Năm 2021 | Chênh lệch 2020/2019 | | Chênh lệch 2021/2020 | |
|-----|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------|-----------|----------------------|-----------|
| | | | | | Giá trị | Tỷ lệ (%) | Giá trị | Tỷ lệ (%) |
| 1 | Doanh thu BH và CCDV | 938.138.653.664 | 962.861.129.899 | 860.598.732.661 | +24.722.476.235 | +2,64 | -102.262.397.238 | -10,62 |
| 2 | Các khoản giảm trừ DT | 44.636.955.295 | 45.481.551.385 | 40.518.223.690 | +844.596.090 | +1,89 | -4.963.327.695 | -10,91 |
| 3 | Doanh thu thuần | 893.501.698.369 | 917.379.578.514 | 820.080.508.971 | +23.877.880.145 | +2,67 | -97.299.069.543 | -10,61 |
| 4 | Giá vốn hàng bán | 728.359.461.005 | 763.528.432.713 | 718.097.664.331 | +35.168.971.708 | +4,83 | -45.430.768.382 | -5,95 |
| 5 | LN gộp về BH và CCDV | 165.142.237.364 | 153.851.145.801 | 101.982.844.640 | -11.291.091.563 | -6,84 | -51.868.301.161 | -33,71 |
| 6 | Doanh thu tài chính | 6.358.769.305 | 5.771.206.385 | 6.157.035.883 | -587.562.920 | -9,24 | +385.829.498 | +6,69 |
| 7 | Chi phí tài chính | 14.365.272.198 | 5.263.155.310 | 4.706.255.968 | -9.102.116.888 | -63,36 | -556.899.342 | -10,58 |
| 8 | Chi phí bán hàng | 7.656.385.835 | 7.839.523.590 | 6.093.352.174 | +183.137.755 | +2,39 | -1.746.171.416 | -22,27 |
| 9 | Chi phí QLDN | 9.185.983.456 | 9.345.894.659 | 8.673.021.898 | +159.911.203 | +1,74 | -672.872.761 | -7,20 |
| 10 | LN thuần từ HĐKD | 140.293.365.180 | 137.173.778.627 | 88.667.250.483 | -3.119.586.553 | -2,22 | -48.506.528.144 | -35,36 |
| 11 | Thu nhập khác | 709.969.314 | 2.049.321.593 | 2.057.283.674 | +1.339.352.279 | +188,65 | +7.962.081 | +0,39 |
| 12 | Chi phí khác | 2.975.822.470 | 1.156.375.373 | 1.838.335.712 | -1.819.447.097 | -61,14 | +681.960.339 | +58,97 |
| 13 | LN khác | (2.265.853.156) | 892.946.220 | 218.947.962 | 3.158.799.376 | -139,41 | -673.998.258 | -75,48 |
| 14 | Tổng LN kế toán trước thuế | 138.027.512.024 | 138.066.724.847 | 88.886.198.445 | +39.212.823 | +0,03 | -49.180.526.402 | -35,62 |
| 15 | Thuế TNDN hiện hành | 27.605.502.405 | 27.613.344.969 | 17.777.239.689 | +7.842.565 | +0,03 | -9.836.105.280 | -35,62 |
| 16 | Lợi nhuận sau thuế TNDN | 110.422.009.619 | 110.453.379.878 | 71.108.958.756 | +31.370.258 | +0,03 | -39.344.421.122 | -35,62 |
| 17 | Tỷ lệ GVHB/DT (%) | 77,64 | 79,30 | 83,44 | +1,66 | | +4,14 | |

(Nguồn: Phòng Kế toán)



Biểu đồ 2.1: Biểu đồ phản ánh tình hình kinh doanh qua 3 năm

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

Từ bảng đánh giá khái quát hiệu quả hoạt động kinh doanh và biểu đồ 2.1 trên, ta thấy chỉ tiêu doanh thu có sự biến động qua các năm như sau:

Năm 2020, mặc dù tình hình đại dịch Covid – 19 diễn biến vô cùng phức tạp buộc nước ta phải đóng cửa biên giới, trường học, doanh nghiệp; người dân được yêu cầu ở trong nhà, hạn chế tối đa ra ngoài khiến cho nền kinh tế bị ảnh hưởng nghiêm trọng khi hoạt động sản xuất, mua bán không được diễn ra liên tục. Mặc dù vậy, doanh thu của Trạm nghiên vẫn tăng nhẹ 23.877.880.145 đồng so với năm 2019 tương ứng với tốc độ tăng 2,67%. Lý giải cho điều này, sau khi tìm hiểu mặc dù xảy ra đại dịch tuy nhiên một số công trình lớn từ năm trước chưa hoàn thành và qua năm 2020 vẫn tiếp tục được hoàn thiện vì đây là những công trình trọng điểm nên vẫn tiếp tục được xây dựng. Chính vì vậy nên lượng hàng cung cấp lớn đã bù đắp được phần sản lượng giảm đi và giúp doanh thu tăng nhẹ. Chi phí GVHB tăng 35.168.971.708 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 4,83% so với năm 2019. Có thể thấy rằng tốc độ tăng của GVHB năm nay cao hơn so với năm trước, nguyên nhân là do ảnh hưởng của tình hình dịch bệnh dẫn đến giá của nguyên liệu đầu vào tăng cao khiến cho chi phí GVHB cũng tăng lên đáng kể.

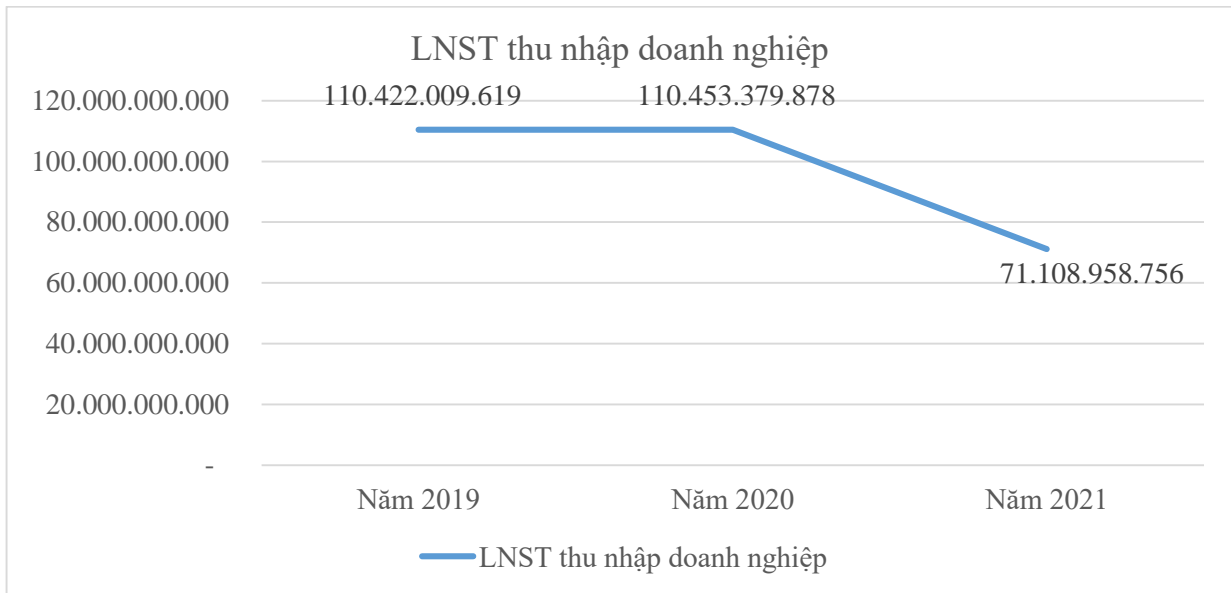
Bên cạnh đó, chi phí QLDN tăng 159.911.203 đồng, tức tăng 1,74% so với năm 2019. Nguyên nhân là do việc mở rộng hoạt động kinh doanh nên bộ phận quản lý cũng được bổ sung là điều cần thiết, cụ thể là các khoản tăng lên của chi phí nhân viên và chi phí điện nước. Thêm vào đó là chi phí bỏ ra để nghiên cứu công nghệ xử lý chất thải, cải

tiến chất lượng nên chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên. Nhưng bù lại, chi phí tài chính giảm 9.102.116.888 đồng so với năm 2019 tương ứng giảm 63,36% do trong năm công ty thực hiện khá nhiều dự án xử lý rác thải công nghiệp, chất thải rắn, tuy nhiên các khoản lỗ chênh lệch tỉ giá dự án xử lý rác không nhiều.

Đến năm 2021, công ty có sự giảm mạnh so với năm 2020, cụ thể là doanh thu năm 2021 so với năm 2020 giảm 97.299.069.543 đồng, tương ứng với tốc độ giảm là 10,61%. Năm này là một năm khó khăn với công ty khi đại dịch diễn biến căng thẳng, liên tục phải thực hiện các đợt giãn cách xã hội khiến cho hoạt động sản xuất kinh doanh bị đình trệ. GVHB giảm 45.430.768.382 đồng, tương ứng giảm 5,95% so với năm 2020. Tuy nhiên, tỷ lệ GVHB trên DTT năm 2021 tăng thêm đến 4,14% chứng tỏ GVHB năm nay tăng so với năm trước. Nguyên nhân chính là do giá cả các nguyên vật liệu đầu vào đều tăng một cách đáng kể do dịch Covid – 19 gây ra.

Chi phí QLDN giảm so với năm 2020, cụ thể giảm 672.872.761 đồng (giảm từ 9.345.894.659 đồng ở năm 2020 xuống còn 8.673.021.898 đồng ở năm 2021 tương ứng giảm 7,2%). Theo tìm hiểu thực tế tại công ty, nhờ Chính phủ có các đợt hỗ trợ giảm giá điện, giảm tiền điện đồng thời công ty chủ yếu làm trực tuyến do tình hình dịch căng thẳng, không thể đến công ty làm việc nên chi phí QLDN giảm. Thêm vào đó, chi phí tài chính giảm 556.899.342 đồng, tương ứng giảm 10,58% so với năm 2020. Sở dĩ có sự giảm đi như vậy là do trong năm này công ty đã thương lượng và vay các khoản vay với lãi suất thấp hơn so với thị trường chung và so với năm trước, nhờ đó chi phí tài chính giảm.

Để đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty chúng ta cần phải quan tâm đến kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh đó là lợi nhuận. Biểu đồ dưới đây cho chúng ta thấy tình hình biến động của LNST qua 3 năm.



Biểu đồ 2.2: Biểu đồ phản ánh tình hình lợi nhuận qua 3 năm

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

Như vậy, thông qua bảng đánh giá 2.4 và biểu đồ 2.2 ta cũng thấy rõ hiệu quả kinh doanh của công ty có xu hướng tăng ở năm 2020 và giảm ở năm 2021. Cụ thể ta thấy rằng trong năm 2020, lợi nhuận sau thuế tăng lên từ 110.422.009.619 đồng lên 110.453.379.878 đồng, tức là tăng 31.370.258 đồng, ứng với tốc độ tăng là 0,03%. Tuy rằng tốc độ tăng này thấp nhưng trong tình hình tất cả các ngành đều bị ảnh hưởng nặng nề của đại dịch Covid – 19 mà công ty vẫn có lãi, điều này cho thấy rằng tình hình kinh doanh của công ty rất ổn định và tăng trưởng tốt qua các năm. Đến năm 2021, lợi nhuận sau thuế giảm đáng kể, giảm 38.987.242.634 đồng tức là giảm với tốc độ 35,41%. Điều này cũng dễ hiểu khi toàn bộ nền kinh tế trên thế giới không riêng gì Việt Nam đều bị dịch bệnh ảnh hưởng nghiêm trọng. Nhìn chung lợi nhuận trong 3 năm có sự thay đổi tiêu cực do ảnh hưởng của tình hình dịch bệnh, vì vậy công ty nên phát huy các chính sách kinh doanh hiệu quả đồng thời đề ra những phương án nhằm mở rộng thị trường, ...

2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Tài sản được nói đến ở đây chính là vốn của doanh nghiệp. Sử dụng hiệu quả tài sản nhằm mang lại lợi nhuận cao luôn là điều mà các nhà quản lý quan tâm. Các tỷ suất lợi nhuận là cơ sở quan trọng để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của DN. Thông qua phân tích hiệu quả sử dụng TS cho phép chúng ta đánh giá chính xác tình hình sử dụng, những nhân tố ảnh hưởng tới sự tăng giảm hiệu quả sử dụng tài sản và sự tăng trưởng của DT.

2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Bảng 2.5: Phân tích hiệu suất sử dụng tài sản

| Chỉ tiêu | ĐVT | Năm 2019 | Năm 2020 | Năm 2021 | Chênh lệch 2020/2019 | | Chênh lệch 2021/2020 | |
|---|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------|--------|----------------------|--------|
| | | | | | +/- | % | +/- | % |
| 1. DTT | Đồng | 893.501.698.369 | 917.379.578.514 | 820.080.508.971 | +23.877.880.145 | +2,67 | -97.299.069.543 | -10,61 |
| 2. GVHB | Đồng | 728.359.461.005 | 763.528.432.713 | 718.097.664.331 | +35.168.971.708 | +4,83 | -45.430.768.382 | -5,95 |
| 3. LNST | Đồng | 110.422.009.619 | 110.453.379.878 | 71.108.958.756 | +31.370.258 | +0,03 | -30.150.213.141 | -29,78 |
| 4. Tổng tài sản bình quân | Đồng | 774.826.175.806 | 533.074.456.270 | 428.872.217.061 | -241.751.719.536 | -31,2 | -104.202.239.209 | -19,55 |
| 5. Giá trị TSCĐ bình quân | Đồng | 703.808.707.936 | 454.253.245.051 | 345.926.627.241 | -249.555.462.885 | -35,46 | -108.326.617.810 | -23,85 |
| 6. KPT bình quân | Đồng | 27.772.724.417 | 24.330.187.948 | 18.522.263.312 | -1.442.536.469 | -5,6 | -5.807.924.636 | -23,87 |
| 7. HTK bình quân | Đồng | 1.458.344.266 | 1.794.601.489 | 1.710.918.124 | +336.257.223 | +23,06 | -83.683.365 | -4,66 |
| 8. TSNH bình quân | Đồng | 71.017.467.870 | 72.788.773.560 | 75.188.916.953 | +1.771.305.690 | +2,49 | +2.400.143.393 | +3,30 |
| 9. Hiệu suất sử dụng tổng TS (=1/4) | Lần | 1,15 | 1,72 | 1,91 | +0,57 | +49,23 | +0,19 | +11,11 |
| 10. Hiệu suất sử dụng TSCĐ (= 1/5) | Lần | 1,27 | 2,02 | 2,37 | +0,75 | +59,08 | +0,35 | +17,39 |
| 11. Hiệu suất sử dụng TSNH (= 1/8) | Vòng/kỳ | 12,58 | 12,60 | 10,91 | +0,02 | +0,17 | -1,70 | -13,46 |
| 12. Thời gian 1 vòng quay TSNH (= 360/(11)) | Ngày/vòng | 28,61 | 28,56 | 33,01 | -0,05 | -0,17 | +4,44 | +15,55 |

| | | | | | | | | |
|--|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|
| 13. Hiệu suất sử dụng KPT (= 1/6) | Vòng/kỳ | 32,17 | 37,71 | 44,28 | +5,54 | +17,20 | +6,57 | +17,42 |
| 14. Thời gian 1 vòng quay KPT (= 360/ (13)) | Ngày/vòng | 11,19 | 9,55 | 8,13 | -1,64 | -14,68 | -1,42 | -14,84 |
| 15. Hiệu suất sử dụng HTK (= 2/7) | Vòng/kỳ | 499,44 | 425,46 | 419,71 | -73,98 | -14,81 | -5,74 | -1,35 |
| 16. Thời gian 1 vòng quay HTK (=360/ (15)) | Ngày/vòng | 0,72 | 0,85 | 0,86 | +0,13 | +17,39 | +0,01 | +1,37 |

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

Căn cứ vào bảng phân tích 2.5 ta thấy: Hiệu suất sử dụng TS có sự tăng đều trong 3 năm qua, cụ thể như sau:

Hiệu suất sử dụng TS năm 2019 hiệu suất sử dụng TS là 1,15 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra được 1,15 đồng doanh thu. Còn hiệu suất sử dụng TS năm 2020 đạt 1,72 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra được 1,72 đồng doanh thu, tức tăng 0,57 đồng (tương ứng tăng 49,23%) so với năm 2019. Đến năm 2021 tăng thêm 0,19 đồng, tức đạt 1,91 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra được 1,91 đồng doanh thu. Đến năm Điều này chứng tỏ hiệu suất sử dụng TS của công ty tăng hay công ty sử dụng tài sản rất hiệu quả ở cả 2 năm.

Sở dĩ có sự biến động này là do sự tác động của hai nhân tố doanh thu thuần và tổng tài sản bình quân đến hiệu suất sử dụng tài sản. Ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố trên đến hiệu suất sử dụng TS qua phương trình sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (H}_{\text{TS}}) = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \text{ (lần)}$$

Năm 2020 so với năm 2019

$$\text{Ta có: } \Delta H_{\text{TS}} = 1,72 - 1,15 = + 0,57 \text{ (lần)}$$

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

- Ảnh hưởng của nhân tố tổng TS bình quân đến H_{TS}:

$$\frac{893.501.698.369}{533.074.456.270} - \frac{893.501.698.369}{774.826.175.806} = 1,68 - 1,15 = + 0,53 \text{ (lần)}$$

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

$$\frac{917.379.578.514}{533.074.456.270} - \frac{893.501.698.369}{533.074.456.270} = 1,72 - 1,68 = + 0,04 \text{ (lần)}$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố H_{TS}:

$$\Delta H_{\text{TS}} = 0,53 + 0,04 = + 0,57 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TS năm 2020 tăng lên so với 2019 là 0,57 lần, tương ứng với tỷ lệ tăng 49,23%, điều này có nghĩa cứ 1 đồng tài sản bình quân đầu tư năm 2020 cho ra doanh thu tăng 0,57 đồng so với năm 2019. Nguyên nhân là do sự tác động của 2 nhân tố: tổng TS bình quân năm 2020 giảm 241.751.719.536 đồng, tức giảm thêm 31,2% so với năm 2019 làm cho H_{TS} tăng 0,5229 lần và doanh thu thuần năm 2020 tăng 23.877.880.145 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 2,67% so với năm 2019 làm cho H_{TS} tăng lên 0,57 lần. Mặc dù bị ảnh hưởng của dịch bệnh nhưng công ty vẫn tiếp tục cung cấp vật liệu cho các công trình thi công lớn làm cho doanh thu tăng. Bên cạnh đó, tổng tài sản bình quân lại có xu hướng giảm chủ yếu là giảm TSCĐ do công ty thanh lý các máy móc, thiết bị lạc hậu.

Năm 2021 so với năm 2020

$$\Delta H_{TS} = H_{TS\ 2021} - H_{TS\ 2020}$$

Ta có: $\Delta H_{TS} = 1,91 - 1,72 = + 0,19$ (lần)

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

- Ảnh hưởng của nhân tố tổng TS bình quân đến H_{TS} :

$$\frac{917.379.578.514}{428.872.217.061} - \frac{917.379.578.514}{533.074.456.270} = 2,14 - 1,72 = + 0,42 \text{ (lần)}$$

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

$$\frac{820.080.508.971}{428.872.217.061} - \frac{917.379.578.514}{428.872.217.061} = 1,91 - 2,14 = - 0,23 \text{ (lần)}$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố H_{TS} :

$$+0,42 + (- 0,23) = + 0,19 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TS năm 2021 tăng so với năm 2020 là 0,19 lần, tương ứng với tỷ lệ tăng là 11,11% là do sự tác động của 2 nhân tố: TS bình quân năm 2021 là 428.872.217.061 đồng, giảm so với năm 2020 là 104.202.239.209 đồng, tương ứng tốc độ giảm là 19,55% làm cho H_{TS} tăng 0,42 lần. Doanh thu năm 2021 giảm so với năm 2020, giảm 10,61% làm cho H_{TS} giảm 0,23 lần. Doanh thu giảm là do năm 2021 công ty bị ảnh hưởng nặng nề do dịch gây ra. Tuy nhiên, tổng TS giúp cho hiệu suất sử dụng TS tăng nhiều hơn so với sự giảm do DTT gây ra, do vậy hiệu suất sử dụng TS tăng lên, cứ 1 đồng

tài sản bình quân đầu tư vào năm 2021 sẽ cho ra doanh thu tăng 0,19 đồng so với năm 2020. Hiệu suất sử dụng TS tăng điều này chứng tỏ việc quản lý vốn của công ty tốt, cần tiếp tục duy trì điều này.

Qua phân tích cho thấy công ty đã sử dụng tài sản rất hợp lý và hiệu quả làm cho hiệu suất sử dụng tài sản ở cả 2 năm đều tăng.

2.2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng TSDH

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

Từ bảng phân tích 2.5, ta có thể nhận xét như sau: hiệu suất sử dụng TSCĐ có xu hướng tăng lên trong 3 năm. Chỉ tiêu này có sự biến động như vậy là tùy thuộc mức biến động của 2 nhân tố giá trị còn lại TSCĐ bình quân và DTT.

Cụ thể, hiệu suất sử dụng tài sản cố định ở năm 2019 là 1,27 lần, đến năm 2020 giá trị này tăng lên 2,02 lần (tức là tăng 0,75 lần so với năm 2019). Được biết, trong năm này công ty mua sắm thêm băng chuyền, máy nghiền và thanh lý bớt một số thiết bị xử lý chất thải cũ kỹ, hư hỏng nhiều. Năm 2020 cũng là năm công ty hoạt động tương đối ổn định, doanh thu tăng, tất cả những yếu tố trên là nguyên nhân làm cho hiệu suất sử dụng TSCĐ tăng mạnh trong năm 2020.

Qua năm 2021, hiệu suất sử dụng tài sản cố định tăng thêm 0,35 lần (tương ứng tăng 17,39% so với năm 2020). Sở dĩ tăng như vậy là do trong năm công ty đã thanh lý một số máy móc, thiết bị làm cho giá trị còn lại của tài sản giảm. Doanh thu thuần giảm với tốc độ 10,61% và nhỏ hơn tốc độ giảm của giá trị còn lại của tài sản là 23,85% dẫn đến hiệu suất sử dụng tài sản cố định tăng.

Tóm lại, qua việc phân tích trên, hiệu quả sử dụng tài sản cố định chịu ảnh hưởng bởi tình hình trang bị tài sản cố định. Trường hợp công ty trang bị hiện đại, đúng mục đích sử dụng sẽ thúc đẩy các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh. Do đó, để phát huy năng lực này thì bên cạnh việc mở rộng quy mô sản xuất, công ty cần chú trọng đến việc mua sắm TSCĐ, đồng thời cần có biện pháp sử dụng tối đa hiệu quả TSCĐ nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của toàn bộ công ty trong tương lai.

2.2.2.3. Phân tích tốc độ luân chuyển TSNH

Đối với mỗi doanh nghiệp, ngoài việc đầu tư tài sản dài hạn; doanh nghiệp còn đầu tư TSNH bởi TSNH thể hiện phần vốn của DN đầu tư vào các hạng mục tài sản có tính luân chuyển nhanh với thời gian thu hồi vốn ngắn trong khoảng thời gian 12 tháng hoặc trong hoặc một chu kỳ kinh doanh. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn chủ yếu giúp các nhà quản trị đánh giá tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn. Vì thế, để nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH nói riêng và nâng cao hiệu quả kinh doanh nói chung cần phải thường xuyên tiến hành việc phân tích giúp chúng ta đánh giá tình hình sử dụng vốn; trên cơ sở đó đưa ra các biện pháp tích cực. Chỉ tiêu này phụ thuộc vào 2 nhân tố DTT và TSNH bình quân.

Dựa vào bảng số liệu 2.5 về các chỉ tiêu tốc độ luân chuyển TSNH trên ta thấy trong năm 2020 thì chỉ tiêu số vòng quay TSNH là 12,60 vòng/kỳ, tăng thêm 0,02 vòng/kỳ so với năm 2019; điều này làm cho thời gian một vòng quay TSNH giảm xuống 0,05 ngày so với năm 2019. Trong năm này, TSNH tăng 2,49% tương ứng với tăng 1.771.305.690 đồng và DTT cũng tăng nhẹ 2,67% dẫn đến tốc độ luân chuyển TSNH chỉ tăng rất ít 0,17%.

Năm 2021 số vòng quay TSNH giảm còn 10,91 vòng/kỳ, giảm so với năm 2020 là 1,70 vòng/kỳ đã làm cho thời gian một vòng quay TSNH tăng 4,44 ngày, tức tăng từ 28,56 ngày trong năm 2020 đến năm 2021 tăng lên 33,01 ngày. Nguyên nhân là do TSNH bình quân năm 2021 tăng 2.400.143.393 đồng so với năm 2020, tương ứng tăng 3,3% đồng, bên cạnh đó DTT giảm 19,55% và giảm nhiều hơn tốc độ tăng của TSNH bình quân làm cho tốc độ luân chuyển TSNH giảm 13,46%.

Qua nhận xét trên, ta thấy tốc độ luân chuyển TSNH năm 2020 tăng lên, việc sử dụng TSNH ở đơn vị hiệu quả. Giá trị vốn tiết kiệm được tính như sau:

$$\begin{aligned} \text{Giá trị TSNH tiết kiệm} &= \frac{\text{DTT}_{2020} * (\text{N}_{\text{TSNH } 2020} - \text{N}_{\text{TSNH } 2019})}{360} \\ &= \frac{917.379.578.514 * (28,56 - 28,61)}{360} = -127.413.830,3 \text{ (đồng)} \end{aligned}$$

Như vậy, công ty đã tiết kiệm được 127.413.830,3 đồng TSNH. Vì vậy công ty nên tiếp tục phát huy để đạt hiệu quả cao hơn.

Sang đến năm 2021, tốc độ luân chuyển TSNH giảm đi, việc sử dụng TSNH ở đơn vị không hiệu quả. Giá trị vốn lãng phí được tính như sau:

$$\begin{aligned} \text{Giá trị TSNH lãng phí} &= \frac{DTT_{2021} * (N_{\text{TSNH } 2021} - N_{\text{TSNH } 2020})}{360} \\ &= \frac{820.080.508.971 * (33,01 - 28,56)}{360} = + 1.013.710.629 \text{ (đồng)} \end{aligned}$$

Như vậy, công ty đã sử dụng lãng phí 5.624.863.697 đồng TSNH. Vì vậy công ty cần khắc phục và sử dụng TSNH hiệu quả hơn.

Phân tích tốc độ luân chuyển hàng tồn kho:

Phân tích HTK sẽ cho chúng ta đánh giá công tác quản lý cũng như công tác dự trữ HTK cho kỳ sản xuất tiếp theo. HTK của công ty chủ yếu là nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, thành phẩm nhập kho. Để biết được trong những năm gần đây công ty sử dụng HTK có hiệu quả hay không, căn cứ vào số liệu đã tính trên bảng 2.5 ta thấy rằng số vòng quay HTK có xu hướng biến động trong 3 năm vừa qua, trong đó số vòng quay HTK trong năm 2019 là hiệu quả nhất.

Ta thấy, số vòng quay hàng tồn kho trong năm 2020 đạt 425,46 vòng/kỳ, tức giảm 14,81% so với năm 2019, tương ứng thời gian hàng tồn kho luân chuyển một vòng kéo dài thêm 0,13 ngày. Nguyên nhân là do sản phẩm dở dang cuối kỳ và công cụ dụng cụ khá cao làm cho hàng tồn kho tăng cao. Công ty có dây chuyền sản xuất theo công nghệ tiên tiến có một số vật tư phụ tùng là hàng thay thế chiến lược hoặc là hàng nhập khẩu không sản xuất được trong nước trong khi đó năm 2020 dịch bệnh Covid - 19 kéo dài mà công ty không thể ngừng sản xuất, vậy nên phải dự phòng sẵn phòng khi trường hợp có sự cố máy móc có thể kịp thời xử lý để không làm gián đoạn quá trình sản xuất. Bên cạnh đó, nguồn nguyên vật liệu đầu vào bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi khâu vận chuyển trở nên khó khăn và lâu hơn, giá một số nguyên vật liệu lại tăng do chi phí vận chuyển tăng cao khiến cho việc mua nguyên vật liệu khó khăn hơn, nhằm đảm bảo ổn định quá trình sản xuất công ty phải tăng lượng tồn kho nhiều hơn so với mức quy định bình thường nhằm đảm bảo sản xuất được liên tục.

Đến năm 2021 đạt 419,71 vòng/kỳ; năm 2020 là 425,46 vòng/kỳ tức giảm 5,74 vòng/kỳ so với năm 2020 (giảm 1,35%), tương ứng thời gian hàng tồn kho luân chuyển trong một vòng tăng 0,01 ngày (tương ứng tăng 1,37%). Trong năm công ty giảm lượng

xi măng cung cấp cho khách hàng so với năm trước làm cho giá vốn hàng bán giảm, đồng thời hàng tồn kho bình quân cũng giảm do quá trình sản xuất liên tục bị ngưng trệ do tình hình dịch bệnh bùng phát và thực hiện các đợt giãn cách xã hội. Tuy nhiên tốc độ giảm của giá vốn hàng bán lớn hơn tốc độ giảm của hàng tồn kho nên làm cho tốc độ luân chuyển hàng tồn kho giảm.

Phân tích tốc độ luân chuyển khoản phải thu:

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

Từ bảng số liệu 2.5 ta thấy được rằng: Tốc độ luân chuyển khoản phải thu biến động tăng giảm qua các năm. Cụ thể, năm 2020 số vòng quay khoản phải thu đạt 37,71 vòng/kỳ, nghĩa là đã được cải thiện tăng thêm 5,53 vòng/kỳ, tương ứng tốc độ luân chuyển khoản phải thu giảm xuống 2 ngày so với năm 2019. Ta thấy giá trị doanh thu thuần và khoản phải thu ngắn hạn có xu hướng tăng. Trong năm 2020 thì giá trị doanh thu thuần tăng chậm 2,67% thì khoản phải thu lại giảm đi 5,6% so với năm 2019, điều này làm cho số vòng quay khoản phải thu tăng lên, bởi doanh thu tăng thấp hơn so với tốc độ giảm của KPT. Bởi vì các khách hàng gặp nhiều khó khăn do bị ảnh hưởng của đại dịch, công ty đã quyết định hỗ trợ phần nào bằng cách gia hạn thêm thời gian thanh toán.

Đến năm 2021, số vòng quay KPT tăng từ 37,71 vòng/kỳ ở năm 2020 lên 44,28 vòng/kỳ ở năm 2021 (tương ứng với tốc độ tăng 17,42% so với năm 2020), làm cho thời gian một vòng quay khoản phải thu giảm 1,42 ngày tức giảm 14,84%. Doanh thu thuần trong năm 2021 giảm 10,61%, khoản phải thu bình quân cũng giảm 5.807.924.636 đồng, tương ứng giảm 23,87% tức là giảm nhiều hơn so với tốc độ giảm của doanh thu thuần dẫn đến hiệu suất sử dụng KPT tăng thêm 6,57 vòng/kỳ. Vì trong năm 2021 lượng khách hàng mua xi măng giảm dẫn đến khoản nợ phải thu giảm đáng kể, bên cạnh đó công ty đã có chính sách quản lý và thu hồi nợ tốt.

2.2.2.4. Phân tích sức sinh lợi của tài sản

ROA là chỉ tiêu dùng để phân tích hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty. Thông qua chỉ tiêu này ta có thể thấy được tình hình sử dụng tài sản cũng như việc quản lý các loại chi phí có thật sự hiệu quả hay không.

Bảng 2.6: Phân tích sức sinh lợi tài sản*Đvt: đồng*

| Chỉ tiêu | Năm 2019 | Năm 2020 | Năm 2021 | Chênh lệch 2020/2019 | | Chênh lệch 2021/2020 | |
|--------------------------|----------|----------|----------|----------------------|--------|----------------------|--------|
| | | | | +/- | % | +/- | % |
| 1. H _{TS} (lần) | 1,15 | 1,72 | 1,91 | +0,57 | +49,23 | +0,19 | +11,11 |
| 2. ROS (%) (=LNST/DTT) | 12,36 | 12,04 | 8,67 | -0,32 | -2,58 | -3,37 | -27,98 |
| 3. ROA (= 1*2) (%) | 14,25 | 20,71 | 16,56 | +6,47 | +45,39 | -4,15 | -19,98 |

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

Xét đến hiệu quả kinh doanh, ROA là chỉ tiêu tổng hợp quan trọng được sử dụng để đánh giá vấn đề này. Qua bảng số liệu phân tích trên ta thấy, đối với công ty sức sinh lợi từ tài sản có sự biến động, cụ thể: năm 2019 thì 1 đồng đầu tư vào tài sản thu được 14,25 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2020 cứ 1 đồng đầu tư vào tài sản thì thu về 20,72 đồng lợi nhuận sau thuế (tức là tăng 6,47 đồng), như vậy trong năm này công ty đã sử dụng tài sản khá hiệu quả; sang năm 2021 cứ 1 đồng đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra 16,58 đồng lợi nhuận sau thuế, đã giảm đi 4,14 đồng so với năm 2020, cho thấy hiệu quả từ việc sử dụng tài sản trong Công ty chưa thực sự hiệu quả. Biến động của chỉ tiêu ROA là do sự tác động của hai nhân tố: H_{TS} và sức sinh lời doanh thu (ROS). Để biết được các nhân tố làm ảnh hưởng đến sức sinh lợi của TS ta đi vào phân tích bằng các dựa vào phương trình Dupont cụ thể như sau:

Ta có phương trình kinh tế sau:

$$ROA = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{LNST}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$= H_{TS} \times ROS$$

Năm 2020 so với năm 2019

$$\Delta ROA = ROA_{2020} - ROA_{2019} = 20,72 - 14,25 = +6,47 (\%)$$

Mức ảnh hưởng của nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản đến sức sinh lời của tài sản:

$$\begin{aligned}\Delta ROA_{HTS} &= (H_{TS\ 2020} - H_{TS\ 2019}) * ROS_{2019} \\ &= (1,72 - 1,15) * 12,36\% = + 7,02 (\%) \end{aligned}$$

Mức ảnh hưởng của nhân tố sức sinh lời của doanh thu đến sức sinh lời của tài sản:

$$\begin{aligned}\Delta ROA_{ROS} &= H_{TS\ 2020} * (ROS_{2020} - ROS_{2019}) \\ &= 1,7209 * (12,04 - 12,36) = - 0,55 (\%) \end{aligned}$$

Tổng hợp mức ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned}\Delta ROA &= \Delta ROA_{HTS} + \Delta ROA_{ROS} \\ &= +7,02 + (- 0,55) = + 6,47 (\%) \end{aligned}$$

Qua việc tính toán trên trong năm 2020 ta thấy nhân tố sức sinh lợi của tài sản (ROA) tăng 6,47% so với năm 2019, nghĩa là cứ 100 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động của công ty thì lợi nhuận sau thuế tăng thêm 6,47 đồng. ROA tăng là do sự tác động của hai nhân tố: H_{TS} và ROS. Đối với H_{TS} của công ty trong bảng phân tích có thể nhận thấy rằng hiệu suất sử dụng tài sản tăng so với năm 2019 (làm tăng từ 1,15 lần ở năm 2019 lên mức 1,72 lần trong năm 2020). Chỉ tiêu này đã làm cho ROA tăng 7,02% hay do hiệu suất sử dụng các loại tài sản chủ yếu (hàng tồn kho, tài sản cố định) đều thay đổi.

Ngoài ra, chỉ tiêu ROS cũng là một trong những nhân tố tác động tiêu cực đến ROA làm cho ROA giảm 0,55%. Bởi lẽ chỉ tiêu ROS giảm 0,32% so với năm 2019, nguyên nhân là do mặc dù trong năm 2020 doanh thu có tăng nhẹ tuy nhiên vì đại dịch Covid - 19 nên chi phí đầu vào tăng, LNST tăng nhưng tỉ lệ tăng thấp hơn doanh thu đã làm cho tỉ suất sinh lợi của tài sản giảm.

Năm 2021 so với năm 2020

$$\text{Ta có: } \Delta ROA = ROA_{2021} - ROA_{2020} = 16,58 - 20,72 = - 4,14 (\%)$$

Mức ảnh hưởng của nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản đến sức sinh lời của tài sản:

$$\begin{aligned}\Delta ROA_{HTS} &= (H_{TS\ 2021} - H_{TS\ 2020}) * ROS_{2020} \\ &= (1,91 - 1,72) * 12,04 = +2,30 (\%) \end{aligned}$$

Mức ảnh hưởng của nhân tố sức sinh lời của doanh thu đến sức sinh lời của tài sản:

$$\begin{aligned}\Delta ROA_{ROS} &= H_{TS\ 2021} * (ROS_{2021} - ROS_{2020}) \\ &= 1,91 * (8,67 - 12,04) = - 6,44 (\%) \end{aligned}$$

Tổng hợp mức ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned}\Delta ROA &= \Delta ROA_{H_{TS}} + \Delta ROA_{ROS} \\ &= +2,30 + (- 6,44) = - 4,14 (\%) \end{aligned}$$

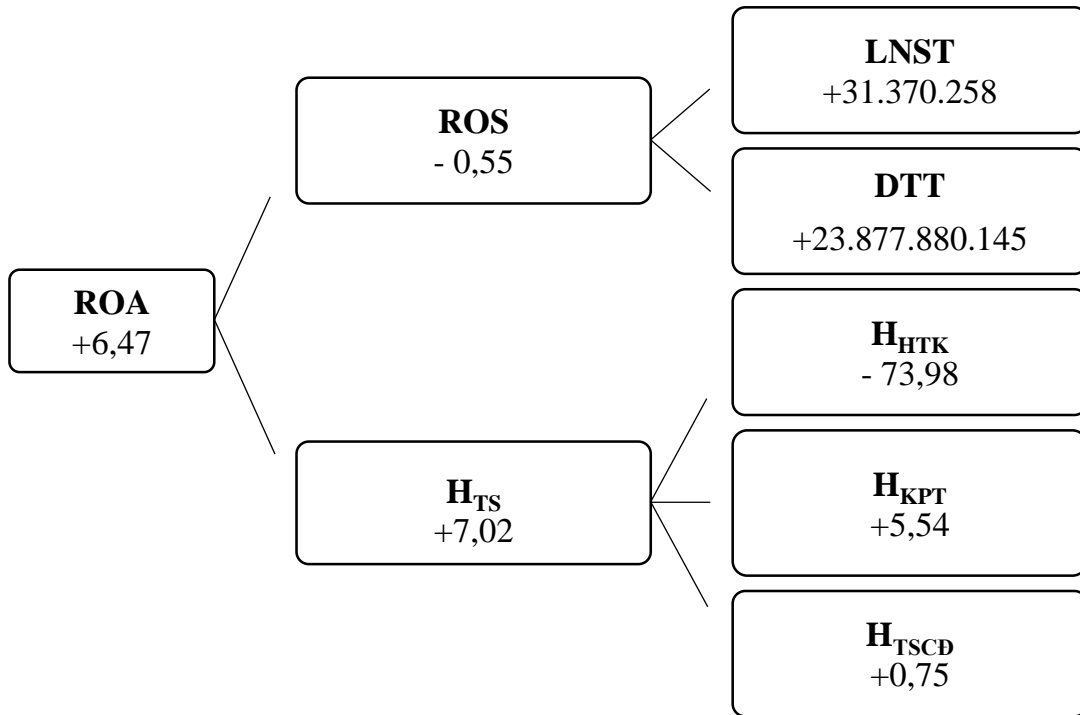
Qua việc tính toán trên trong năm 2021 ta thấy sức sinh lợi của tài sản năm 2021 giảm 4,14% so với năm 2020, nghĩa là cứ 100 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động của công ty thì lợi nhuận sau thuế giảm đi 4,14 đồng. Nguyên nhân là do sự tác động của nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản và sức sinh lợi của doanh thu.

Trong đó ROA giảm chủ yếu là do sức sinh lợi của doanh thu giảm mạnh hơn, cụ thể, năm 2021 giảm so với năm 2020 là 3,37 lần. Nhân tố này tác động làm cho ROA giảm 6,43%, tức là cứ 100 đồng vốn bỏ ra kinh doanh thì lợi nhuận mang về là 6,43 đồng. Nguyên nhân chủ yếu là do trong năm 2021 cả doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế đều giảm do chịu ảnh hưởng của dịch và tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế lớn hơn tốc độ giảm của doanh thu thuần dẫn đến ROS giảm.

Đồng thời, chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản cũng là một trong những nhân tố tác động đến ROA và đây là nhân tố tác động tích cực vì chỉ tiêu này đã làm cho ROA tăng 2,29%. Nguyên nhân là do hiệu suất sử dụng các loại tài sản dài hạn tăng và tài sản ngắn hạn giảm nhưng hiệu suất của TSDH tăng cao hơn tốc độ giảm của hiệu suất sử dụng TSNH nên hiệu suất sử dụng tổng tài sản vẫn tăng thêm 0,19 vòng/kỳ tương ứng 11,11% so với năm 2020.

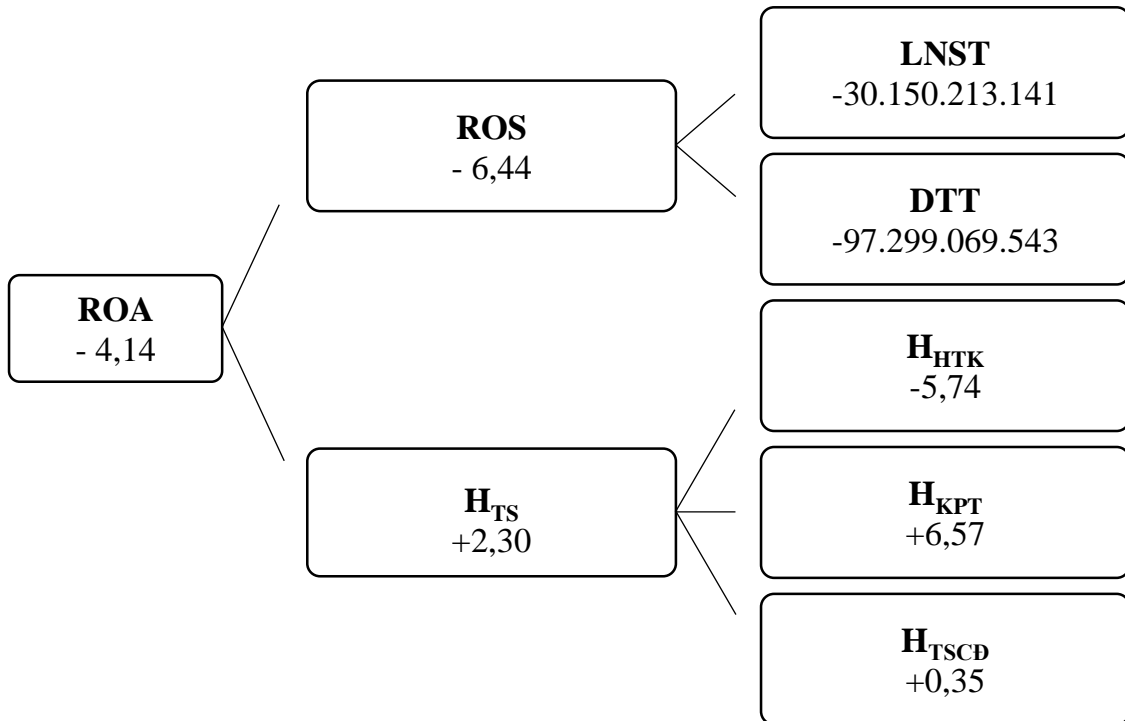
Qua phân tích ở trên ta thấy năm 2020 khả năng sinh lợi của tài sản tăng lên rất nhiều so với năm 2019. Tuy nhiên qua năm 2021, chỉ tiêu này đã bị giảm. Vì vậy để có điều kiện tăng khả năng sinh lời tối đa trong những năm tiếp theo, công ty cần có những biện pháp nhằm tăng hiệu quả sử dụng tài sản cũng như tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Như vậy, qua các chỉ tiêu phân tích trên có thể kết luận rằng công ty đã sử dụng rất hiệu quả một số loại tài sản. Vì vậy, công ty cần duy trì, phát huy các thế mạnh và khắc phục tốt những hạn chế nhằm nâng cao hiệu quả của công ty trong năm tới.



Sơ đồ 2.6: Mô hình phân tích nhân tố ảnh hưởng đến ROA năm 2019 – 2020

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)



Sơ đồ 2.7: Mô hình phân tích nhân tố ảnh hưởng đến ROA năm 2020 – 2021

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

2.2.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

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

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

Từ Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty ta có thể lập được bảng sau:

Bảng 2.7: Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu*ĐVT: Đồng*

| Chỉ tiêu | Năm 2019 | Năm 2020 | Năm 2021 | Chênh lệch 2020/2019 | | Chênh lệch 2021/2020 | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------|--------|----------------------|--------|
| | | | | +/- | % | +/- | % |
| 1. DTT | 893.501.698.369 | 917.379.578.514 | 820.080.508.971 | +23.877.880.145 | +2,67 | -97.299.069.543 | -10,61 |
| 2. LNST | 110.422.009.619 | 110.453.379.878 | 71.108.958.756 | +31.370.258 | +0,03 | -39.344.421.122 | -35,62 |
| 3. NPT bình quân | 52.126.938.234 | 52.324.098.083 | 50.556.630.204 | +197.159.849 | +0,38 | -1.767.467.879 | -3,38 |
| 4. VCSH bình quân | 722.699.237.572 | 480.750.358.187 | 378.315.586.857 | -241.948.879.385 | -33,48 | -102.434.771.330 | -21,31 |
| 5. Tổng nguồn vốn bình quân | 774.826.175.806 | 533.074.456.270 | 428.872.217.061 | -241.751.719.536 | -31,20 | -104.202.239.209 | -19,55 |
| 6. Tỷ suất tự tài trợ $[(4)/(5)]*100$ (%) | 93,27 | 90,18 | 88,21 | -3,09 | | -1,97 | |
| 7. ĐBTC $[(3)/(4)]*100$ (%) | 7,21 | 10,88 | 13,36 | +3,67 | | +2,48 | |
| 8. H _{TS} (lần) | 1,15 | 1,72 | 1,91 | +0,57 | +49,23 | +0,19 | +11,11 |
| 9. ROS (%) | 12,36 | 12,04 | 8,67 | -0,32 | -2,58 | -3,37 | -27,98 |
| 10. ROA (%) | 14,25 | 20,71 | 16,56 | +6,47 | +45,39 | -4,15 | +13,87 |
| 11. ROE $[(10)*(1/(T_{TTT}))]$ (%) | 15,28 | 22,98 | 18,77 | +7,70 | +50,37 | -4,21 | -18,32 |

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

Qua bảng phân tích trên cho thấy, ở năm 2019 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tạo ra 15,28 đồng lợi nhuận sau thuế, đây là năm mà công ty làm ăn hiệu quả. Sang năm 2020 thì sức sinh lời của vốn chủ sở hữu tiếp tục tăng lên, cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân đầu tư vào công ty sẽ tạo ra 22,98 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là tăng 7,7 đồng so với năm 2019. Đến năm 2021 chỉ số này giảm còn 18,77 đồng, tức là giảm 4,21 đồng so với năm 2020. Sự tăng lên nhanh chóng của chỉ tiêu này cho thấy công ty làm ăn khá hiệu quả, nên đã làm cho tỷ suất vốn chủ sở hữu tăng lên. Qua đó, nhận định khái quát rằng hiệu quả hoạt động tài chính của công ty trong 3 năm là khá hiệu quả. Biến động này của chỉ tiêu ROE do ảnh hưởng của hai nhân tố: ROA và tỷ suất nợ. Để làm rõ vấn đề trên ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích tác động của các nhân tố theo phương trình Dupont dưới đây:

Phương trình kinh tế:

$$\text{ROE} = \frac{1}{T_{\text{TTT}}} \times \text{ROA}$$

Năm 2020 so với năm 2019

Mức biến động của chỉ tiêu sức sinh lời vốn chủ sở hữu:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ROE} &= \text{ROE}_{2020} - \text{ROE}_{2019} \\ &= 22,98 - 15,28 = + 7,7 (\%) \end{aligned}$$

Ảnh hưởng của nhân tố T_{TTT} đến ROE:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ROE}_{T_{\text{TTT}}} &= \left(\frac{1}{T_{\text{TTT} 2020}} - \frac{1}{T_{\text{TTT} 2019}} \right) \times \text{ROA}_{2019} \\ &= \left(\frac{1}{90,18\%} - \frac{1}{93,27\%} \right) \times 14,25 \\ &= + 0,52 (\%) \end{aligned}$$

Mức ảnh hưởng của nhân tố ROA đến ROE:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ROE}_{\text{ROA}} &= (\text{ROA}_{2020} - \text{ROA}_{2019}) \times \frac{1}{T_{\text{TTT} 2020}} \\ &= (20,72 - 14,25) \times \frac{1}{90,18\%} \\ &= + 7,18 \% \end{aligned}$$

Tổng hợp ảnh hưởng các nhân tố:

$$\begin{aligned}\Delta ROE &= \Delta ROE_{TTT} + \Delta ROE_{ROA} \\ &= +0,52 + 7,18 = +7,7 (\%) \end{aligned}$$

Xét đến chỉ tiêu ROA, từ bảng tính toán trên ta thấy đây là nhân tố tác động tích cực đến chỉ tiêu ROE của công ty, làm tăng 7,18% đến chỉ tiêu ROE. Chỉ tiêu ROA ở năm 2020 tăng lên 20,72% tức là cứ 100 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu về 20,72 đồng lợi nhuận sau thuế (cao hơn năm 2019 là 6,47 đồng). ROA tăng là do sự tác động của hai nhân tố hiệu suất sử dụng tổng tài sản và sức sinh lợi doanh thu thuần.

Xét đến chỉ tiêu tỷ suất tự tài trợ (T_{TTT}), ta thấy trong năm 2020 chỉ tiêu này đạt 90,18% (tức là giảm 3,09% so với năm 2019) đã góp phần làm tăng ROE; cụ thể chỉ tiêu này tác động làm cho ROE tăng 0,52%. Vì để giảm tải khó khăn về tài chính cho công ty trong giai đoạn đại dịch, công ty đã tiến hành thương thảo với nhà cung cấp để kéo dài thời hạn thanh toán, tương thích với thời hạn khách hàng trả tiền dẫn đến nợ phải trả tăng làm cho tỷ suất tự tài trợ giảm.

Tóm lại, ta có thể nhận thấy chỉ tiêu ROE năm 2020 tăng thêm 7,7% là do tác động của hai nhân tố tỷ suất tự tài trợ và ROA. Trong đó sự tăng lên của chỉ tiêu ROA là nguyên nhân chính.

Năm 2021 so với năm 2020:

Mức biến động của chỉ tiêu sức sinh lời vốn chủ sở hữu:

$$\begin{aligned}\Delta ROE &= ROE_{2021} - ROE_{2020} \\ &= 18,77 - 22,98 = -4,21 (\%) \end{aligned}$$

Mức ảnh hưởng của nhân tố T_{TTT} đến ROE:

$$\begin{aligned}\Delta ROE_{TTT} &= \left(\frac{1}{T_{TTT\ 2021}} - \frac{1}{T_{TTT\ 2020}} \right) \times ROA_{2020} \\ &= \left(\frac{1}{88,21\%} - \frac{1}{90,18\%} \right) \times 20,71 = +0,51 (\%) \end{aligned}$$

Mức ảnh hưởng của nhân tố ROA đến ROE:

$$\Delta ROE_{ROA} = (ROA_{2021} - ROA_{2020}) \times \frac{1}{T_{TTT\ 2021}}$$

$$= (16,56 - 20,71) \times \frac{1}{88,21\%} = - 4,72 (\%)$$

Tổng hợp các nhân tố nhân hưởng:

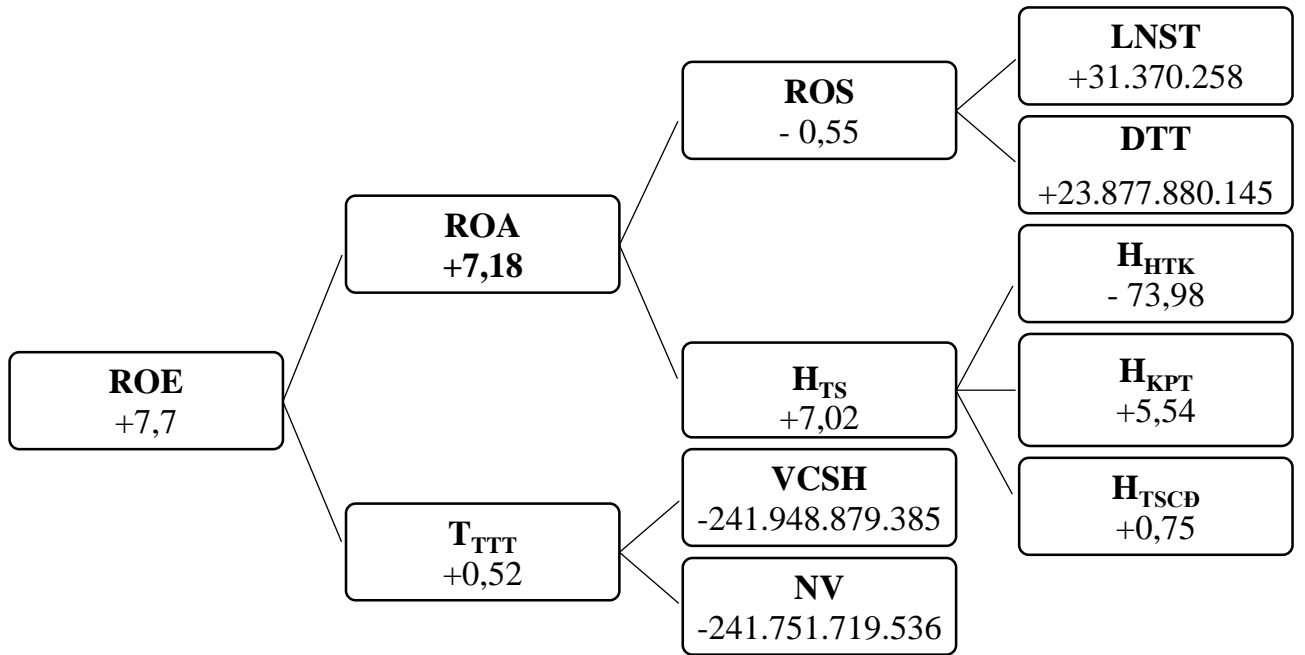
$$\begin{aligned} \Delta ROE &= \Delta ROE_{TTT} + \Delta ROE_{ROA} \\ &= + 0,51 + (- 4,72) = - 4,21 (\%) \end{aligned}$$

Qua tính toán trên có thể nhận thấy chỉ tiêu ROE năm 2021 giảm 4,21% là do tác động đồng thời của ROA và tỷ suất tự tài trợ. Trong đó, sự giảm đi của chỉ tiêu ROA là nhân tố chính làm cho ROE giảm, cụ thể như sau:

Xét đến chỉ tiêu ROA, ta nhận thấy rằng đây là nhân tố tác động tiêu cực đến ROE làm cho ROE trong năm 2021 giảm 4,72% trong tổng mức giảm 4,21% của chỉ tiêu ROE. Đối với chỉ tiêu ROA, ở năm 2021 giá trị chỉ tiêu này giảm còn 16,56% tức là cứ 100 đồng tài sản bình quân được đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì tạo ra được 16,56 đồng lợi nhuận sau thuế (nhỏ hơn so với năm 2020 là 4,21 đồng). ROA giảm là do tác động của hai nhân tố hiệu suất sử dụng tổng tài sản và sức sinh lợi doanh thu thuần. Đối với hiệu suất sử dụng tổng tài sản của công ty trong năm 2021 tăng lên 1,91 lần (tức là tăng thêm 0,19 lần so với năm 2020). Đối với chỉ tiêu ROS năm 2021 giảm còn 8,67%, tức là giảm 3,37% so với năm 2020. Nguyên nhân là do lợi nhuận và doanh thu trong năm đều giảm.

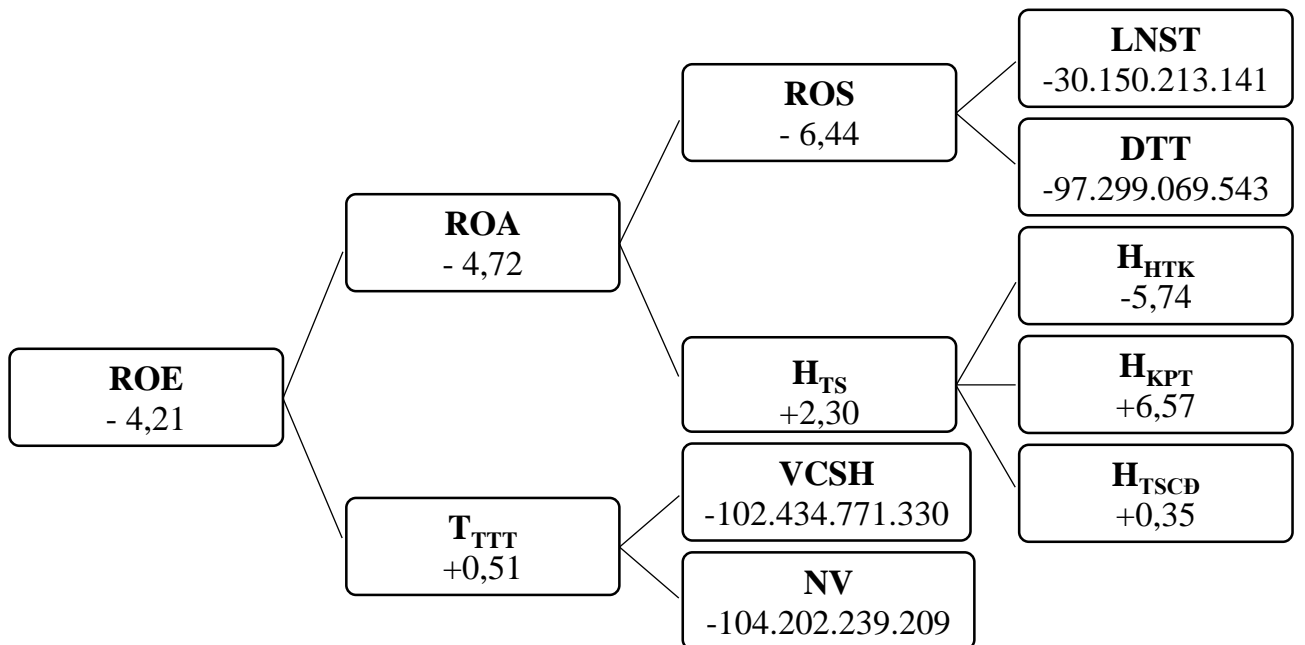
Đối với chỉ tiêu tỷ suất tự tài trợ, ta thấy rằng trong năm 2021 tỷ suất này giảm còn 88,21% (tức là giảm 1,97% so với năm 2018) đã góp phần làm tăng 0,51 lần chỉ tiêu ROE. Nguyên nhân chính là do công ty đang thay đổi theo hướng giảm phần vốn chủ sở hữu và tăng các khoản phải trả ngắn hạn. Tỷ suất tự tài trợ có giảm nhưng mức độ tự chủ về tài chính vẫn còn rất cao. Bên cạnh đó, trong năm công ty không tiến hành huy động vốn vì vậy cấu trúc vốn chủ sở hữu đầu tư vẫn không thay đổi và tăng phần trích lập quỹ khen thưởng phúc lợi trong năm.

Để nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính, công ty cần xem xét lại chính sách tài trợ để vừa đảm bảo tính tự chủ vừa tận dụng được sức mạnh của ĐBTC. Từ đó, góp phần làm gia tăng hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu nói riêng và tăng hiệu quả kinh doanh, tăng hiệu quả sử dụng vốn nói chung của công ty trong những năm tới.



Sơ đồ 2.8: Mô hình phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến ROE năm 2019 – 2020

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)



Sơ đồ 2.9: Mô hình phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến ROE năm 2020 – 2021

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

2.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả

Trong quá trình sản xuất kinh doanh thì việc chiếm dụng vốn lẫn nhau rất thường xuyên xảy ra. Tuy nhiên cần xem xét mức độ ảnh hưởng của nó tới đâu, nếu một công ty mà xảy ra tình trạng nợ kéo dài thì chắc chắn rằng chất lượng hoạt động kinh doanh là không tốt, khả năng điều hành và xử lý nợ của các nhà quản lý là chưa cao. Mặt khác, việc giảm thời gian thanh toán công nợ cũng có thể là dấu hiệu không tốt do công ty không uy tín nên bạn hàng không cho nợ, mua phải trả tiền ngay. Vì vậy, có thể nói rằng khi phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả ta sẽ đánh giá được chất lượng và hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty thông qua số vòng quay của các khoản nợ phải trả (H_{NPT}) và thời gian 1 vòng quay các khoản nợ phải trả (N_{NPT}).

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

DVT: Đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2019 | Năm 2020 | Năm 2021 | Chênh lệch 2020/2019 | | Chênh lệch 2020/2019 | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------|-------|----------------------|--------|
| | | | | +/- | % | +/- | % |
| 1. DTT | 893.501.698.369 | 917.379.578.514 | 820.080.508.971 | +23,877,880,145 | +2,67 | -97.299.069.543 | -10,61 |
| 2. NPT bình quân | 52.126.938.234 | 52.324.098.083 | 50.556.630.204 | +197.159.850 | +0,38 | -1.767.467.879 | -3,38 |
| 3. Số vòng quay NPT (vòng / kỳ) | 17,14 | 17,53 | 16,22 | +0,39 | +2,29 | -1,31 | -7,48 |
| 4. Thời gian 1 vòng quay NPT (ngày/vòng) | 21 | 20,53 | 22,19 | -0,47 | -2,23 | +1,66 | +8,09 |

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

Trong đó: Chỉ tiêu (3) = Chỉ tiêu (1) / Chỉ tiêu (2)

Chỉ tiêu (4) = 360 / Chỉ tiêu (3)

Qua bảng phân tích 2.9 ta thấy được số vòng quay các khoản phải trả có xu hướng tăng lên ở năm 2020 và giảm đi ở năm 2021. Cụ thể, năm 2020 chỉ tiêu này đạt 17,53 vòng/kỳ, tương ứng tăng 0,39 vòng/kỳ (tương ứng tăng 2,29%) so với năm 2019. Sang năm 2021 số vòng quay nợ phải trả của công ty đạt 16,22 vòng/kỳ, giảm 1,31 vòng/kỳ, tương ứng tốc độ giảm 7,48% so với năm 2020. Như vậy, thời gian thanh toán tiền nợ sẽ thay đổi khi số vòng quay khoản phải trả biến động. Cụ thể, thời gian một vòng quay nợ phải trả trong năm 2019 là 21 ngày, năm 2020, thời gian thanh toán nợ phải trả giảm xuống hầu như không đáng kể là 20,53 ngày, tức giảm thời hạn trả nợ xuống 0,47 ngày so với năm 2019. Qua năm 2021, thời gian thanh toán nợ phải trả tăng thêm 1,66 ngày/vòng, tức là tăng lên 22,19 ngày/vòng.

Hầu như các khoản nợ trong công ty đều là nợ ngắn hạn, nếu thời gian thanh toán các khoản nợ phải trả kéo dài ra sẽ gây ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của

công ty. Nguyên nhân làm cho tốc độ luân chuyển nợ phải trả của công ty thay đổi trong giai đoạn này là do:

Trong năm 2019, giá trị nợ phải trả bình quân đạt 52.126.938.234 đồng. Đến năm 2020 giá trị khoản nợ phải trả tăng chậm so với năm 2019 và đạt giá trị 52.324.098.083 đồng, tương ứng tăng 0,38%. Là do công ty đã thương thảo với nhà nhà cung cấp thêm thời gian thanh toán trong điều kiện kinh tế khó khăn do dịch Covid – 19 gây ra.

Năm 2021, nợ phải trả bình quân giảm tương ứng giảm từ 52.324.098.083 đồng ở năm 2020 xuống còn 50.556.630.204 đồng ở năm 2021, tương ứng giảm 3,38% so với năm 2020. Mặc dù công ty tăng các khoản phải trả ngắn hạn nhưng lượng tăng không đáng kể dẫn đến tổng giá trị nợ phải trả bình quân vẫn giảm.

Tóm lại, tốc độ luân chuyển nợ phải trả năm 2020 nhanh nhất trong 3 năm. Tuy nhiên, với sự biến động của số vòng quay nợ phải trả của công ty cho thấy công tác quản lý và thanh toán nợ của công ty chưa tốt vì thời gian trả quá nhanh khiến cho công ty chưa tận dụng được ĐBTC. Do đó, công ty cần thường xuyên tổ chức theo dõi công nợ và thời gian thanh toán nợ đảm bảo thời gian thanh toán nợ hợp lý để nâng cao hiệu quả kinh doanh cho công ty.

2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

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

Bảng 2.9: Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí*ĐVT: Đồng*

| Chỉ tiêu | Năm 2019 | Năm 2020 | Năm 2021 | Chênh lệch 2020/2019 | | Chênh lệch 2021/2020 | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------|--------|----------------------|--------|
| | | | | +/- | % | +/- | % |
| 1. GVHB | 652.478.325.016 | 728.359.461.005 | 718.097.664.331 | +35.168.971.708 | +4,83 | -45.430.768.382 | -5,95 |
| 2. Chi phí bán hàng | 7.656.385.835 | 7.839.523.590 | 6.093.352.174 | +183.137.755 | +2,39 | -1.746.171.416 | -22,27 |
| 3. Chi phí QLDN | 9.185.983.456 | 9.345.894.659 | 8.673.021.898 | +159.911.203 | +1,74 | -672.872.761 | -7,20 |
| 4. Chi phí tài chính | 14.365.272.198 | 5.263.155.310 | 4.706.255.968 | -9.102.116.888 | -63,36 | -556.899.342 | -10,58 |
| 5. Chi phí khác | 2.975.822.470 | 1.156.375.373 | 1.838.335.712 | -1.819.447.097 | -61,14 | +681.960.339 | +58,97 |
| 6. Tổng chi phí [= (1) + (2) + (3) + (4) + (5)] | 761.742.924.964 | 787.133.381.645 | 739.408.630.083 | +25.390.456.681 | +3,33 | -47.724.751.562 | -6,06 |
| 7. LNST | 110.422.009.619 | 110.453.379.878 | 71.108.958.756 | +31.370.258 | +0,03 | -39.344.421.122 | -35,62 |
| 8. Tỷ suất sinh lời của GVHB (%) = [(7)/(1)]*100 | 13,79 | 13,26 | 9,90 | -0,53 | -3,85 | -3,36 | -25,33 |
| 9. Tỷ suất sinh lời của chi phí QLDN (%) = [(7)/(3)]*100 | 1093,63 | 1083,46 | 819,89 | -10,17 | -0,93 | -263,57 | -24,33 |

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

Qua bảng tính toán trên ta thấy tổng chi phí của công ty năm 2020 thì tổng chi phí của Công ty ở mức 787.133.381.645 đồng, sang năm 2021 giảm còn 739.408.630.083 đồng, tức giảm 47.724.751.562 đồng so với năm 2020, tương ứng giảm 6,06%, điều này cũng là điều dễ hiểu vì tổng doanh thu của Công ty giảm, kéo theo chi phí giảm. Nhưng mức tăng của tổng chi phí cao hơn so với tổng doanh thu, cụ thể do các chỉ tiêu sau tác động:

Đầu tiên ta xem xét giá vốn hàng bán. Giá vốn hàng bán tăng qua các năm. Giá vốn hàng bán là yếu tố có tỷ trọng cao trong chi phí của công ty và có ảnh hưởng đến sự biến động của tổng chi phí. Tỷ trọng giá vốn hàng bán liên tục tăng trong 3 năm.

Năm 2020 là 728.359.461.005 đồng, đến năm 2021 là 718.097.664.331, tức là giảm 45.430.768.382 đồng tương ứng với mức giảm 5,95%. Nguyên nhân chủ yếu là do sản lượng xi măng tiêu thụ giảm dẫn đến giá vốn cũng giảm theo. Tuy nhiên tỷ lệ GVHB trên DTT tăng đến 4,14% chứng tỏ GVHB đã tăng so với năm 2020. Sở dĩ như vậy là do năm 2021 tình hình dịch bệnh phức tạp là nguyên nhân chính dẫn đến giá nguyên vật liệu tăng cao làm cho giá vốn tăng lên.

Cũng từ bảng phân tích trên ta thấy rằng tỷ suất sinh lời giá vốn hàng bán giảm dần qua các năm, cụ thể, tỷ suất sinh lời giá vốn hàng bán năm 2020 giảm đi 0,53% so với năm 2019, nghĩa là trong kỳ công ty đầu tư 100 đồng giá vốn hàng bán thì thu được 13,26 đồng LNST, điều này cho thấy mức lợi nhuận tăng lên nhưng vẫn nhỏ hơn tốc độ tăng của chi phí, do trong năm nay doanh thu của công ty vẫn tăng là nhờ vào việc vẫn tiếp tục cung cấp sản phẩm cho các công trình trọng điểm làm cho lợi nhuận tăng lên. Đến năm 2021, chỉ tiêu này giảm 3,36% so với năm 2020; có nghĩa là ở chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích công ty đầu tư 100 đồng giá vốn hàng bán thì thu được 9,9 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân do trong năm công ty bị thiệt hại do dịch bệnh dẫn đến doanh thu và lợi nhuận đều giảm. Như vậy, qua phân tích trên công ty cần tiếp tục phát huy các chính sách quản lý tốt hơn về giá vốn hàng bán, đặc biệt công ty nên tìm kiếm thêm các đối tác làm ăn với chi phí thấp để góp phần làm giảm giá vốn hàng bán, đồng thời làm cho lợi nhuận của công ty tăng cao hơn nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho công ty trong những năm tiếp theo.

Tiếp theo là chi phí bán hàng, ta thấy rằng trong năm 2019 là 5.119.243.610 đồng, qua năm 2020, chi phí này tăng thêm 183.137.755 đồng so với năm 2019, ứng với tốc độ tăng là 2,39%. Nguyên nhân là giá cả leo thang do đại dịch làm cho các chi phí khác đều tăng theo như chi phí vận chuyển, chi phí quảng cáo, ... Đến năm 2021, chi phí bán hàng giảm 6.093.352.174 đồng so với năm 2020, ứng với tốc độ giảm là 22,27%. Bởi lẽ lượng xi măng công ty cung cấp giảm so với năm trước do nhu cầu của

khách hàng giảm, dịch bệnh đã gây ra rất nhiều ảnh hưởng nghiêm trọng đến đời sống và kinh tế của người dân.

Bên cạnh đó, chi phí quản lý doanh nghiệp, ta thấy chi phí này có xu hướng tăng rồi giảm qua các năm. Cụ thể, trong năm 2019 chi phí quản lý công ty đạt mức 9.185.983.456 đồng, đến năm 2020 chi phí này tiếp tục tăng lên đạt mức 9.345.894.659 đồng, tức tăng 159.911.203 đồng (tương ứng tăng 1,74%). Qua năm 2021, chi phí này giảm còn 8.673.021.898 đồng, tức giảm 7,2% so với năm 2020. Bởi lẽ chi phí quản lý doanh nghiệp tăng là do năm nay công ty lắp đặt nhiều hệ thống máy móc, thiết bị cho các phòng ban làm cho các khoản chi phí khấu hao TSCĐ dùng cho văn phòng tăng, và phát sinh các khoản chi phí mua ngoài như điện, nước, xăng xe, tiền điện thoại, điện báo hay chi phí hội nghị, giấy tờ, các khoản chi công tác phí, đào tạo cán bộ... Tuy nhiên qua năm 2021, vì tình hình dịch bệnh nên nhân viên không thể đến công ty làm việc, đồng thời Nhà nước có các chính sách hỗ trợ tiền điện như giảm giá 10% dẫn đến chi phí QLDN năm 2021 giảm. Do đó, sự thay đổi này cho thấy được sự nỗ lực của công ty trong công tác quản lý chi phí quản lý công ty, góp phần tăng lợi nhuận kinh doanh của công ty; tuy nhiên, công ty chưa thực hiện được những chính sách tiết kiệm chi phí này xuống mức thấp nhất. Qua bảng phân tích 2.9, xét đến chỉ tiêu tỷ suất sinh lời của Chi phí quản lý DN, ta thấy chỉ tiêu này cũng có xu hướng giảm dần qua 3 năm; trong năm 2019, chỉ tiêu này đạt 1093,63%, nghĩa là với 100 đồng chi phí quản lý công ty bỏ ra trong năm 2019 thì đem về được 1093,63 đồng lợi nhuận sau thuế; đến năm 2020 chỉ tiêu này giảm đi đạt 1083,46% (tương ứng giảm 10,17% so với năm 2019); chỉ tiêu cho biết cứ 100 đồng chi phí quản lý công ty bỏ ra trong kỳ thì đem về được 1083,4615 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang năm 2021, chỉ tiêu này tiếp tục giảm còn 819,89%, tức đã giảm 263,57% so với năm 2020, nghĩa là với 100 đồng chi phí quản lý công ty bỏ ra trong năm 2017 thì đem về được 819,89 đồng lợi nhuận sau thuế.

Ngoài ra, chi phí hoạt động tài chính của công ty chủ yếu là chi phí lãi vay và chi phí tài chính khác phát sinh do các khoản vay dài hạn, vay ngắn hạn, các khoản phải trả khác của công ty. Năm 2019, chi phí tài chính là 14.365.272.198 đồng, năm 2020 là 5.263.155.310 đồng, giảm 9.102.116.888 đồng, ứng với tốc độ giảm là 63,36% so với năm 2019. Nguyên nhân là do trong năm công ty đã trả hết các khoản vay dài hạn nước ngoài từ trước để đầu tư vào cơ sở hạ tầng. Đến năm 2021, chi phí tài chính tiếp tục giảm 4.706.255.968 đồng, nghĩa là giảm 556.899.342 đồng. Sở dĩ được như vậy là do trong năm công ty đã vay được ngân hàng với lãi suất thấp hơn lãi suất trên thị trường làm cho chi phí lãi vay giảm.

Cuối cùng là các chi phí khác, trong năm 2020, ta thấy khoản chi phí này giảm 1.819.447.097 đồng so với năm 2019. Đến năm 2021, ta thấy chi phí này tăng 681.960.339 đồng so với năm 2020, nguyên nhân là do tiến độ thực hiện các hợp đồng chưa đảm bảo thời gian theo yêu cầu của khách hàng nên công ty bị phạt. Tuy nhiên, ta vẫn thấy rằng khoản chi phí này vẫn chiếm tỷ trọng rất nhỏ nên không làm ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận của công ty.

2.2.5. So sánh hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiền Phú Hữu với các chi nhánh khác của Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 nhằm mục đích biết được Trạm nghiền đang ở vị trí nào

Thông qua đánh giá chỉ tiêu ROA và ROE của Trạm nghiền Phú Hữu, ta thấy hiệu quả kinh doanh của công ty vẫn còn chưa cao. Để thấy rõ đây có phải là tình hình chung của các chi nhánh khác của công ty hoạt động trong cùng lĩnh vực này hay không, tác giả quyết định tiến hành so sánh hiệu quả kinh doanh của công ty với các chi nhánh khác trong cùng Tổng công ty. Trong khóa luận này tôi quyết định chọn 2 công ty đó là: Trạm nghiền Long An và Trạm nghiền Cam Ranh bởi vì Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 có 5 chi nhánh gồm 2 nhà máy và 3 trạm nghiền, đó là: Nhà máy Kiên Lương, Nhà máy Bình Phước, Trạm nghiền Phú Hữu, Trạm nghiền Long An, Trạm nghiền Cam Ranh. Vậy nên chọn 2 công ty này đều là Trạm nghiền để so sánh với Trạm nghiền Phú Hữu. Qua đó, chúng ta có thể đánh giá được điểm mạnh và điểm yếu của công ty giúp cho nhà quản trị công ty phát huy tốt điểm mạnh và đề xuất giải pháp khắc phục những điểm hạn chế của công ty.

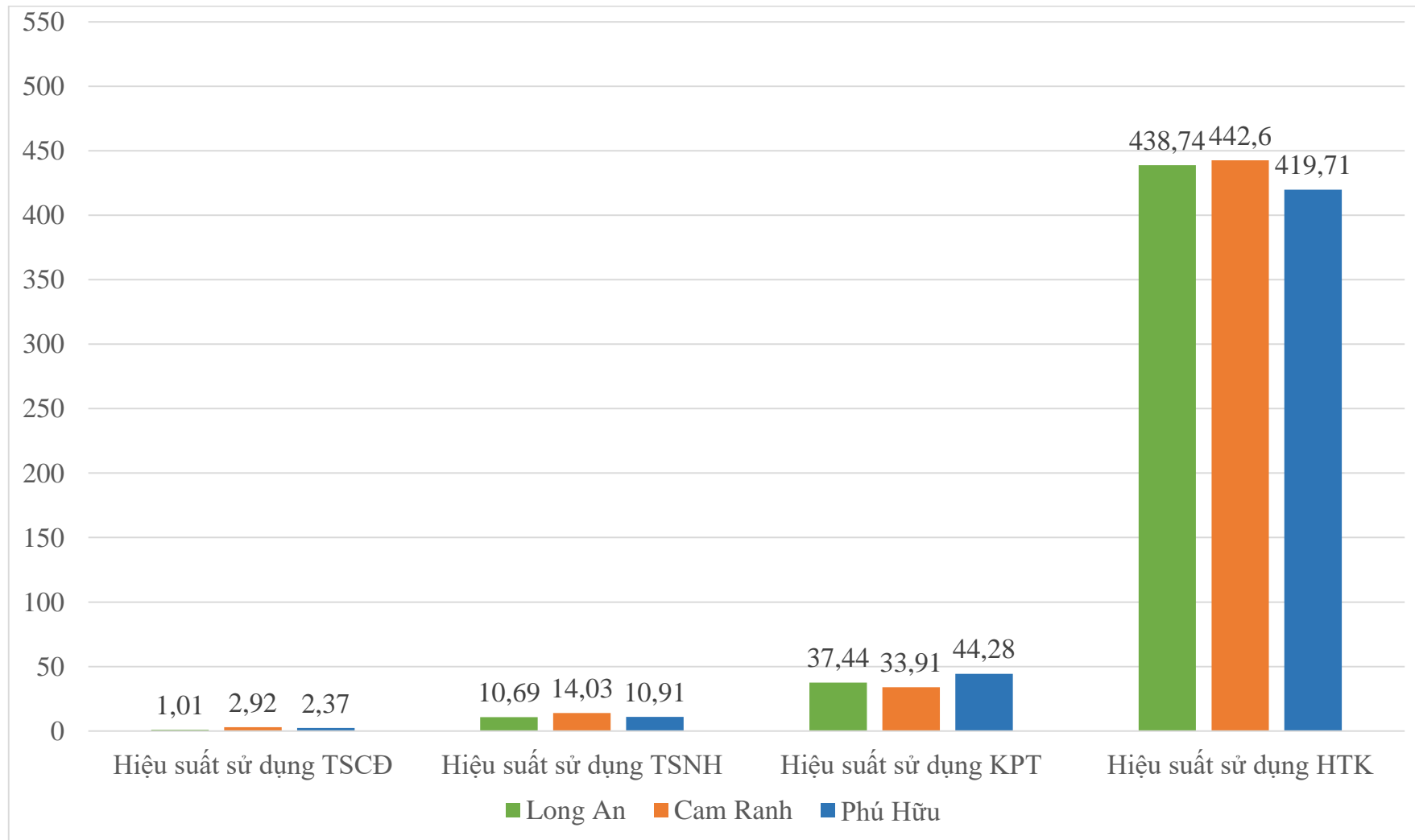
Bảng 2.10: Hiệu quả kinh doanh của 3 Trạm nghiền trong năm 2021

Đơn vị tính: Đồng

| Chỉ tiêu | ĐVT | Long An | Cam Ranh | Phú Hữu |
|---------------------------|------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1. Tổng DTT | Đồng | 759.788.161.939 | 986.734.928.480 | 820.080.508.971 |
| 2. GVHB | Đồng | 652.478.325.016 | 702.478.325.016 | 718.097.664.331 |
| 3. LNST | Đồng | 79.210.043.577 | 89.256.603.464 | 71.108.958.756 |
| 4. Tổng tài sản bình quân | Đồng | 931.125.032.239 | 496.104.522.353 | 428.872.217.061 |
| 5. Giá trị TSCĐ bình quân | Đồng | 755.196.409.188 | 338.356.895.985 | 345.926.627.241 |
| 6. KPT bình quân | Đồng | 20.293.878.991 | 29.098.762.391 | 18.522.263.312 |
| 7. HTK bình quân | Đồng | 1.487.180.121 | 1.587.180.121 | 1.710.918.124 |
| 8. TSNH bình quân | Đồng | 71.080.923.033 | 70.308.092.352 | 75.188.916.953 |

| | | | | |
|---|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 9. VCSH BQ | Đồng | 878.310.341.664 | 409.928.473.284 | 378.315.586.857 |
| 10. Hiệu suất sử dụng tổng TS (=1/4) | Lần | 0,82 | 1,99 | 1,91 |
| 11. Hiệu suất sử dụng TSCĐ (= 1/5) | Lần | 1,01 | 2,92 | 2,37 |
| 12. Hiệu suất sử dụng TSNH (= 1/8) | Vòng/kỳ | 10,69 | 14,03 | 10,91 |
| 13. Thời gian 1 vòng quay TSNH (= 360/(11)) | Ngày/ vòng | 34 | 26 | 33,01 |
| 14. Hiệu suất sử dụng KPT (= 1/6) | Vòng/kỳ | 37,44 | 33,91 | 44,28 |
| 15. Thời gian 1 vòng quay KPT (= 360/ (13)) | Ngày/ vòng | 9,62 | 10,62 | 8,13 |
| 16. Hiệu suất sử dụng HTK (= 2/7) | Vòng/kỳ | 438,74 | 442,60 | 419,71 |
| 17. Thời gian 1 vòng quay HTK (=360/ (15)) | Ngày/ vòng | 1,32 | 1,02 | 0,86 |
| 18. ROS | % | 10,43 | 9,05 | 8,67 |
| 19. ROA | % | 8,51 | 17,99 | 16,56 |
| 20. ROE | % | 9,02 | 21,77 | 18,77 |

(Nguồn: Tác giả tự tính toán)



Biểu đồ 2.3: So sánh hiệu suất sử dụng TSCĐ, TSNH, KPT và HTK giữa 3 Trạm nghiên năm 2021

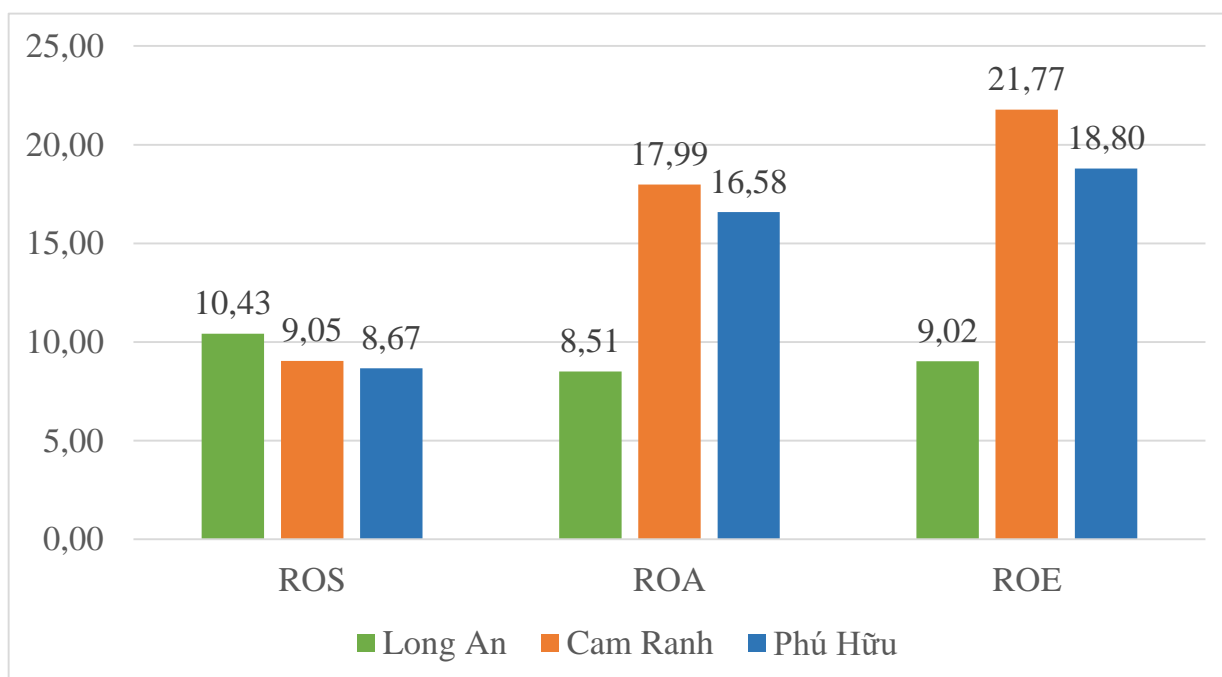
(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

Dựa vào bảng 2.10 và biểu đồ 2.3 ta dễ dàng nhận thấy hiệu quả sử dụng tài sản cố định và tài sản ngắn hạn của Trạm nghiên cứu Phú Hữu ở mức trung bình so với mặt bằng chung của các công ty trong cùng lĩnh vực.

Cụ thể, năm 2021 hiệu suất sử dụng TSCĐ của Trạm nghiên cứu Phú Hữu đạt 2,37 lần, trong khi đó, Trạm nghiên cứu Long An đạt 1,01 lần, Trạm nghiên cứu Cam Ranh đạt 2,92 lần. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng TSCĐ của công ty đang cao hơn Trạm nghiên cứu Long An và xấp xỉ Trạm nghiên cứu Cam Ranh. Công ty vẫn đang sử dụng hiệu quả TSCĐ tuy nhiên vẫn chưa đạt hiệu quả cao nhất, trong khi TSCĐ chiếm tới 80,66% trong cơ cấu tài sản của công ty, là yếu tố quyết định cũng như ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả sử dụng tổng tài sản của công ty. Chúng ta dễ dàng thấy rõ sự tương đồng trong cơ cấu tài sản của Trạm nghiên cứu Phú Hữu so với 2 Trạm nghiên cứu còn lại. Cả 3 Trạm nghiên cứu đều có TSCĐ chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu TS vậy nên Trạm nghiên cứu Phú Hữu cần có giải pháp khắc phục để nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng tài sản của công ty.

Năm 2021 hiệu quả sử dụng TSNH của Trạm nghiên cứu Phú Hữu đạt 10,91 lần vẫn thấp hơn Trạm nghiên cứu Cam Ranh. Hiệu suất sử dụng TSNH của các công ty trong năm 2021 như sau: Trạm nghiên cứu Long An đạt 10,69 lần, Trạm nghiên cứu Cam Ranh đạt 14,03 lần. Điều này cho thấy mặc dù hiệu suất sử dụng các KPT của công ty khá cao so với các công ty khác nhưng hiệu quả sử dụng TSNH của công ty lại không quá nổi trội so với các công ty khác. Nguyên nhân là do công ty dự trữ tiền mặt khá nhiều, tiền mặt lại chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu TSNH, điều này cho thấy công ty sử dụng tiền không hiệu quả, ảnh hưởng rất lớn và làm cho hiệu quả sử dụng TSNH không cao. Bên cạnh đó, TSNH chỉ chiếm 17,53% trong cơ cấu tài sản của công ty nên việc sử dụng có hiệu quả TSNH cũng không tác động nhiều đến tốc độ tăng của hiệu suất sử dụng tài sản. Cụ thể, hiệu suất sử dụng khoản phải thu của công ty đạt 44,28 lần hiệu quả nhất trong 3 công ty. Nguyên nhân là do trong năm công ty đã có chính sách quản lý và thu hồi nợ tốt làm tăng tốc độ luân chuyển của KPT nói riêng và TSNH nói chung. Tuy nhiên, hiệu suất sử dụng HTK của công ty đạt 419,71 lần, thấp nhất trong 3 công ty cho thấy HTK của công ty luân chuyển khá chậm và chưa đạt hiệu quả do ảnh hưởng của dịch bệnh làm quá trình sản xuất ngưng trệ.

Tóm lại, so với các Trạm nghiên cứu cùng thuộc Tổng công ty, hoạt động trong cùng lĩnh vực ở các tỉnh lân cận thì hiệu suất sử dụng tài sản của Trạm nghiên cứu Phú Hữu ở mức khá cao, đặc biệt là hiệu suất sử dụng TSCĐ. Vì vậy, công ty cần tiếp tục phát huy và thêm các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng các tài sản cố định, kịp thời xử lý các tài sản không cần dùng, chờ thanh lý để nhanh chóng giải phóng vốn. Việc làm này giúp cải thiện và nâng cao sử dụng hiệu quả TSDH nói riêng cũng như hiệu quả sử dụng tổng tài sản nói chung.



Biểu đồ 2.4: So sánh các chỉ tiêu ROS, ROA, ROE giữa 3 Trạm nghiên năm 2021

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

Qua bảng 2.10 và biểu đồ 2.4 ta thấy rõ hiệu quả kinh doanh của công ty ở mức tương đối so với mặt bằng chung các Trạm nghiên sản xuất xi măng. Cho thấy trong cùng lĩnh vực, cùng quy mô nhưng kết quả kinh doanh của công ty lại ở mức khá cao mặc dù quy mô của công ty là nhỏ nhất trong 3 công ty được so sánh. Năm 2021 ROE công ty đạt 18,80%. Ta tiến hành so sánh cụ thể từng chỉ tiêu như sau:

Thứ nhất, năm 2021 ROS của các công ty lần lượt là Trạm nghiên Long An đạt 10,43% cao nhất trong 3 công ty. Nguyên nhân là do tổng doanh thu trong năm của công ty này khá lớn, hiệu quả kinh doanh rất tốt. Trong khi đó, Trạm nghiên Cam Ranh đạt 9,05%, Trạm nghiên Phú Hữu đạt 8,67% khá thấp so với mặt bằng chung. Nguyên nhân là do trong năm 2021 tình hình kinh doanh của công ty không ổn định do ảnh hưởng của dịch Covid - 19 làm cho doanh thu giảm, tuy nhiên so với mặt bằng các công ty được so sánh thì tỉ suất sinh lời của công ty chỉ tương đương với Trạm nghiên Cam Ranh So sánh về quy mô thì Trạm nghiên Cam Ranh có quy mô nhỏ hơn nhưng hiệu quả kinh doanh lại khá cao. Điều này một lần nữa cho thấy tình hình kinh doanh của Trạm nghiên Phú Hữu đang gặp vấn đề.

Thứ hai, ROA năm 2021 của các công ty khá cao trong đó Trạm nghiên Cam Ranh đạt 17,99%, Trạm nghiên Phú Hữu đạt 16,58%, Trạm nghiên Long An đạt 8,51%. Mặc dù năm 2021 LNST của công ty đạt 71.108.958.756 đồng, thấp hơn so với mặt bằng các công ty còn lại tuy vậy hiệu quả sử dụng tài sản của công ty khá cao, cụ thể là hiệu quả sử dụng TSCĐ rất cao. Cụ thể năm 2021 LNST của các Trạm nghiên

Long An, Cam Ranh lần lượt là 79.210.043.577 đồng, 89.256.603.464 đồng. Cho thấy trong năm công ty chưa sử dụng tiết kiệm được chi phí, nhìn chung tổng chi phí của công ty vẫn chiếm tỷ lệ rất lớn trên tổng doanh thu, điều này gây khó khăn trong kế hoạch tăng lợi nhuận cũng như hiệu quả kinh doanh của công ty.

Thứ ba, tỉ suất sinh lợi của VCSH của công ty tương đối khả quan khi đạt 18,80%. ROE năm 2021 của Trạm nghiên Cam Ranh cao nhất khi đạt 21,77%. Cho thấy hiệu quả kinh doanh của công ty này trong năm rất tốt. Tỉ suất sinh lợi của Trạm nghiên Long An là 9,02%, thấp nhất trong 3 Trạm nghiên. Trạm nghiên Long An, Trạm nghiên Cam Ranh và Trạm nghiên Phú Hữu có VCSH chiếm tỉ lệ lần lượt là 94,33%, 82,63% và 88,21%. Từ đó có thể thấy việc tận dụng nguồn vay từ bên ngoài và giảm tỉ lệ VCSH sẽ giúp nâng cao sức sinh lợi của VCSH. Qua nhận xét ta thấy cơ cấu nguồn vốn Trạm nghiên Phú Hữu đang gặp vấn đề, cụ thể công ty còn phụ thuộc quá lớn vào nguồn VCSH, tỉ lệ nợ phải trả của công ty rất thấp so với các công ty còn lại. Tuy nhiên, lượng tiền mặt trong cơ cấu TSNH của công ty khá cao nhưng nhìn chung chưa được sử dụng hiệu quả. Vì vậy, công ty cần phải có những chính sách sử dụng VCSH phù hợp, đồng thời có kế hoạch đầu tư tài chính phù hợp để sử dụng hiệu quả tiền mặt của công ty.

2.3. Nhận xét về hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên Phú Hữu

2.3.1. Những kết quả đạt được

Thứ nhất, công ty có chiến lược hợp lý góp phần làm tăng doanh thu trong năm 2020, doanh thu thuần tăng đã làm cho lợi nhuận công ty tăng lên so với năm 2019 mặc dù thị trường bị ảnh hưởng bởi dịch Covid – 19. Đây là điểm đáng vui mừng cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Thứ hai, công ty đã chủ động trong việc xây dựng nhà xưởng, văn phòng, mua sắm mới máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, ... đã giúp công ty nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm được một khoản chi phí trong sản xuất, giảm hao phí, góp phần tăng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả.

Thứ ba, ta thấy rằng các khoản đi vay của công ty có xu hướng tăng vì công ty muốn tận dụng ĐBTC để nâng cao hiệu quả kinh doanh cho công ty trong tương lai. Tuy nhiên các khoản vay vẫn còn ít do đó công ty có tính tự chủ về tài chính cao, ít rủi ro và an toàn hơn trong các vấn đề chi tiêu.

Thứ tư, hiệu suất sử dụng tài sản, đặc biệt là hiệu suất sử dụng TSCĐ và khoản phải thu, hiệu suất sử dụng TSCĐ tăng đều qua các năm cho thấy công ty đã quản lý, khai thác và sử dụng tài sản rất hiệu quả. Bên cạnh đó, trong năm 2021 số vòng quay khoản phải thu tăng lên làm thời gian một vòng quay giảm xuống, điều này cho thấy

rằng trong năm nay công ty ít bị chiếm dụng vốn, tốc độ luân chuyển khoản phải thu càng nhanh, công tác quản lý và thu hồi nợ 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, góp phần đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn của công ty.

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân

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

Thứ nhất, doanh thu của công ty tăng nhưng không ổn định, cụ thể tăng mạnh trong năm 2020 đến năm 2021 doanh thu giảm mạnh so với năm trước. Nguyên nhân là do trong năm 2021, Thành phố Hồ Chí Minh liên tục phải thực hiện các đợt giãn cách xã hội do tình hình Covid – 19 diễn biến căng thẳng. Chính vì vậy dẫn đến sản xuất và tiêu thụ bị ảnh hưởng nặng nề làm cho doanh thu giảm mạnh.

Thứ hai, dù Doanh thu thuần của công ty lớn nhưng lợi nhuận lại ở mức thấp, nguyên nhân chủ yếu do giá vốn cao, các chi phí khác như chi phí quản lý DN cũng cao. Lợi nhuận thấp chưa tương xứng với quy mô cũng như nguồn lực công ty đã đầu tư trong thời gian qua. Nguyên nhân là do trong năm 2021, đại dịch Covid – 19 đã khiến giá cả nguồn nguyên vật liệu cũng như các khoản chi phí bán hàng tăng cao dẫn đến tốc độ tăng chi phí cao hơn tốc độ tăng Doanh thu thuần. Đồng thời, cắt giảm các khoản chi phí không cần thiết nhằm gia tăng lợi nhuận.

Thứ ba, hàng tồn kho của công ty trong năm 2021 còn tồn trữ nhiều, làm tăng chi phí dự trữ, bảo quản, làm cho hiệu quả kinh doanh của công ty giảm. Nguyên nhân là do sản phẩm dở dang cuối kỳ và công cụ dụng cụ khá cao làm cho hàng tồn kho tăng cao. Vấn đề do quá trình sản xuất gặp gián đoạn làm cho số lượng sản phẩm dở dang tăng cao do tình hình Covid – 19 diễn ra phức tạp.

Thứ tư, trong cơ cấu nguồn vốn, nhận thấy công ty rất hạn chế đi vay từ bên ngoài. Do đó, công ty không phải gánh chịu nhiều rủi ro về chi phí lãi vay và ít bị áp lực trong việc thanh toán nợ khi khoản nợ vay đáo hạn. Tuy nhiên, việc đi vay sẽ là nhân tố quan trọng kích thích công ty có những hợp đồng, dự án cũng như tạo cơ hội gia tăng mức sinh lời vốn chủ sở hữu. Do vậy công ty đã không tận dụng tốt lợi thế từ hiệu ứng của công cụ đòn bẩy tài chính.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2, tác giả đã trình bày sơ lược về Trạm nghiên Phú Hữu bao gồm những nội dung về lịch sử hình thành và phát triển, đặc điểm hoạt động kinh doanh và tổ chức bộ máy hoạt động kinh doanh cùng với vai trò và xu thế phát triển của công ty.

Đồng thời, tác giả đã tổng hợp phân tích thực trạng tại Trạm nghiên Phú Hữu trên các khía cạnh đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh và đi sâu vào phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, chi phí, sinh lợi của doanh thu và của vốn chủ sở hữu tại công ty.

Qua mô tả phân tích thực trạng về hiệu quả kinh doanh tại Trạm nghiên Phú Hữu cho thấy công ty còn bị ảnh hưởng rất nhiều bởi quy mô của doanh nghiệp là quy mô vừa và nhỏ; do đó công tác phân tích chưa được chú trọng và quan tâm đúng mức một phần xuất phát từ các hiểu biết về hiệu quả kinh doanh chưa đầy đủ của nhân viên phân tích cũng như giới hạn về điều kiện phân tích. Thông qua thực trạng phân tích, tác giả đã đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của công ty, nắm được các phương pháp phân tích mà công ty sử dụng như phương pháp so sánh, phương pháp tỷ lệ...; với các phương pháp này, tác giả cho rằng không thể xác định bản chất sự biến động của các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh mà chỉ quan sát được sự thay đổi bề ngoài để từ đó tác giả trình bày những ưu điểm, hạn chế của công ty, tìm ra nguyên nhân để xây dựng các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh tại Trạm nghiên Phú Hữu trong chương 3.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA TRẠM NGHIÊN PHÚ HỮU – CÔNG TY CỔ PHẦN XI MĂNG HÀ TIÊN 1

3.1. Giải pháp 1: Đẩy mạnh công tác tiêu thụ

3.1.1. Lý do thực hiện

Như đã phân tích cụ thể ở chương 2 về thực trạng hiệu quả kinh doanh của công ty, có thể thấy rằng doanh thu ảnh hưởng rất lớn đến các chỉ tiêu kinh tế trong năm. Mặc dù trong năm 2020 doanh thu có tăng, tuy nhiên đến năm 2021 thì doanh thu lại có xu hướng giảm. Sự sụt giảm về doanh thu sẽ ảnh hưởng tới lợi nhuận và mục tiêu kinh tế khác, làm giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Trong khi đó công tác tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ được coi là quan trọng hàng đầu vì chỉ khi tiêu thụ được sản phẩm thì công ty mới có doanh thu và lợi nhuận. Do vậy, việc đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm góp phần tăng doanh thu là vấn đề mà công ty cần quan tâm trong thời gian tới.

3.1.2. Nội dung thực hiện

Có rất nhiều biện pháp làm tăng doanh thu của doanh nghiệp, tùy thuộc vào đặc điểm và lĩnh vực kinh doanh của từng doanh nghiệp mà lựa chọn biện pháp phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp. Song yêu cầu của việc sử dụng các biện pháp làm tăng doanh thu đòi hỏi doanh nghiệp phải thực hiện sao cho có sự kết hợp giữa các biện pháp để đạt được hiệu quả tổng hợp.

Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường (thị trường trong và ngoài nước)

Trong nền kinh tế hiện nay, điều cơ bản nhất quyết định sự thành công của một doanh nghiệp là sự chấp nhận của khách hàng về hàng hóa hoặc sự hài lòng của người sử dụng dịch vụ do doanh nghiệp đó cung cấp. Để có thể biết được điều này, Trạm nghiên Phú Hữu nên tổ chức thực hiện công tác nghiên cứu thị trường, đặc biệt là thị trường nước ngoài, bởi lẽ thị trường ngoài nước đang là một thị trường hết sức tiềm năng cho sự phát triển các mặt hàng của công ty vì công ty đã mua sắm và sản xuất theo công nghệ tiên tiến từ nước ngoài. Bên cạnh đó, ngành xây dựng trong nước ngày càng được chú trọng và phát triển nên nhu cầu về xi măng cũng tăng.

Công tác nghiên cứu thị trường sẽ giúp cho công ty thích nghi và thỏa mãn nhu cầu thị trường. Đây là công việc hết sức phức tạp, khó khăn, có tính chất tổng hợp đòi hỏi người nghiên cứu phải am hiểu về tình hình thị trường. Nếu công tác nghiên cứu thị trường được làm tốt, nó sẽ cung cấp đầy đủ thông tin chính xác để giúp công ty đưa ra các chiến lược phù hợp và mang lại hiệu quả cao. Ngược lại, nếu thu thập thông tin

không chính xác thì quyết định đưa ra sẽ không sát với thực tế gây lãng phí nguồn lực của doanh nghiệp. Để thực hiện nhiệm vụ trên thì trước tiên phải thành lập đội chuyên trách giúp ban lãnh đạo công ty có thể xây dựng kế hoạch tiêu thụ hàng hóa và xây dựng chiến lược trong dài hạn.

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

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

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

Sử dụng chính sách quảng cáo

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

Thực tế, việc quảng cáo đối với Trạm nghiên cứu Phú Hữu chỉ mới bắt đầu được quan tâm trong vài năm gần đây. Công ty chỉ tiến hành quảng cáo thông qua các trang web và một số trang báo, do nguồn kinh phí còn hạn hẹp và công ty chưa đề cao tầm quan trọng của quảng cáo. Để góp phần đẩy mạnh tiêu thụ công ty cần đầu tư thích đáng cho công tác quảng cáo. Trong thời đại công nghệ thông tin 4.0, mạng xã hội được rất nhiều cá nhân và công ty sử dụng để quảng bá sản phẩm, truyền đạt thông tin đến mọi người. Nhiều công ty lớn quan tâm và sử dụng truyền thông marketing số thay vì hình thức quảng cáo thông thường. Do vậy, doanh nghiệp cũng nên tận dụng sự phát triển của công nghệ để đẩy mạnh công tác quảng cáo mà vẫn tiết kiệm được chi phí. DN cần có chính sách quảng cáo phù hợp với từng hoạt động kinh doanh của công ty, chẳng hạn như để quảng cáo các loại xi măng mà hiện nay đang sản xuất, công ty cần phải hoàn thiện trang fanpage, facebook, tích cực truyền thông online để nhiều doanh nghiệp biết đến các loại xi măng mà công ty cung cấp. Đồng thời có chính sách bán hàng ưu đãi như chiết khấu thương mại và chiết khấu thanh toán hay các chính sách bán chịu để thúc đẩy nhu cầu mua hàng của người dân. Các hình thức này không đòi hỏi chi phí lớn vừa thực hiện được mục đích quảng cáo. Về nội dung quảng cáo phải thống nhất với phương châm “cung cấp dịch vụ và sản phẩm với chất lượng cao, giá cả hợp lý”, cần nhấn mạnh đến chất lượng mẫu mã sản phẩm.

Công ty dự kiến tăng doanh thu trong 3 năm tới với kế hoạch cụ thể như sau: năm 2022 công ty sẽ tăng doanh thu thêm 15% so với năm 2021, trong đó doanh thu trong nước sẽ tăng thêm 10%, doanh thu nước ngoài sẽ tăng thêm 8%. Sang năm 2023 sẽ đẩy mạnh công tác quảng cáo và dự kiến tăng doanh thu thêm 10% so với năm

2022, cụ thể, doanh thu trong nước sẽ tăng thêm 9% và doanh thu nước ngoài sẽ tăng thêm 12%. Để thực hiện được kế hoạch công ty cần kết hợp nhuần nhuyễn công tác nghiên cứu thị trường và chính sách quảng cáo. Đồng thời có kế hoạch đẩy mạnh sản xuất, nâng cao chất lượng và dịch vụ cung cấp cho khách hàng nhằm khẳng định vị thế của công ty trên thị trường. Công ty sẽ tiếp tục tăng doanh thu vào năm 2024, cụ thể tăng thêm 5% so với năm 2023. Để thực hiện được việc này, công ty có kế hoạch cụ thể tăng doanh thu trong nước tăng thêm 4% và doanh thu nước ngoài tăng thêm 7%.

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

3.1.3. Kết quả dự kiến khi thực hiện giải pháp

Khi thực hiện công tác thúc đẩy tiêu thụ trong giải pháp này sẽ giúp Trạm nghiên Phú Hữu đạt được doanh thu trong những năm tới cao hơn những năm gần đây. Dự kiến sản lượng và doanh thu tiêu thụ kế hoạch cho các năm như sau:

Bảng 3.1: Kế hoạch dự kiến doanh thu của công ty trong ba năm tới

Đơn vị tính: Đồng

| Chỉ tiêu | Kế hoạch năm 2022 | Kế hoạch năm 2023 | Kế hoạch năm 2024 |
|---------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1. Cung ứng trong nước | 633.326.491.144 | 690.325.875.346.96 | 717.938.910.361 |
| 2. Cung ứng ngoài nước | 309.766.094.173 | 347.075.968.502 | 371.333.025.680 |
| 4. Tổng doanh thu dự kiến | 943.092.585.317 | 1.037.401.843.849 | 1.089.271.936.041 |

(Nguồn: Dự kiến dựa trên số liệu của phòng Kế toán)

3.2. Giải pháp 2: Kiểm soát chi phí

3.2.1. Lý do thực hiện

Chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty là các khoản chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh. Quản lý chi phí hợp lý là giảm chi phí xuống còn ở mức thấp nhất có thể, từ đó làm giảm giá thành tăng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

3.2.2. Nội dung thực hiện

Để làm được điều này, công ty cần phải tập trung vào một số vấn đề sau:

Thứ nhất, quản lý giá vật tư đầu vào và định mức tiêu hao vật tư: Trong bối cảnh dịch bệnh Covid – 19 gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế nước ta, việc

giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh thu của công ty đã gây ra nhiều khó khăn cho công ty trong giai đoạn 2019 - 2021. Tỷ trọng giá vốn hàng bán trên tổng doanh thu ở mức cao như vậy đã làm giảm lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Vậy nên trong thời gian tới, công ty cần cân nhắc trong việc chọn ra nhà cung cấp với mức giá phải chăng nhưng cũng cần đảm bảo chất lượng. Công ty cần phải quản lý chặt chẽ giá mua vật tư ở các khâu, theo dõi đầy đủ, thường xuyên các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến công tác thu mua, vận chuyển, xuất nhập kho vật tư. Tiến hành đánh giá, xem xét, so sánh giá mua cũng như chất lượng vật tư, nguyên liệu đầu vào giữa các đơn vị cung ứng để lựa chọn nhà cung cấp có giá cả hợp lý và chất lượng phù hợp nhất. Bên cạnh đó, công ty nên thường xuyên duy trì mối quan hệ với các bạn hàng để được hưởng các chính sách đãi ngộ trong công tác mua bán vật tư. Ngoài ra, khi đã có đầu vào ổn định, giá cả hợp lý rồi thì việc quản lý định mức tiêu hao cũng cần được công ty chú trọng quan tâm. Công ty phải xây dựng, ban hành và tổ chức thực hiện các định mức kinh tế kỹ thuật phù hợp với đặc điểm của từng chủng loại sản phẩm, từng công trình thi công, phù hợp với trình độ máy móc, trang thiết bị của công ty. Việc thực hiện các định mức đó phải được kiểm tra, giám sát và cuối kỳ đánh giá lại các định mức đó, để từ đó không ngừng hoàn thiện hệ thống định mức tiêu hao vật tư trong công ty.

Thứ hai, quản lý chặt chẽ tiền lương: Tiền lương trong công ty phải đảm bảo phản ánh được giá cả của hàng hóa sức lao động. Quản lý tiền lương là quản lý việc xây dựng các định mức lao động và đơn giá tiền lương và đơn giá tiền lương xem có hợp lý hay không có phản ánh đúng công sức người lao động bỏ ra hay không, đồng thời có mang lại hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty hay không. Mặc dù trả lương cao cho người lao động sẽ làm cho họ hài lòng với công sức mà họ bỏ ra. Tuy nhiên, công ty cũng cần có những chính sách hợp lý để sao cho mức chi trả tiền lương cho người lao động không gây ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận mà công ty đạt được. Để làm được điều này, công ty cần phải xây dựng chính sách tiền lương theo hướng tiền lương, tiền thưởng của người lao động phải gắn với hiệu quả làm việc của họ và lợi ích của công ty. Có như thế mới góp phần vừa quản lý tốt chi phí sản xuất, vừa tạo điều kiện khuyến khích người lao động làm việc, nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

Thứ ba, quản lý các khoản chi phí bằng tiền khác: Trong quá trình sản xuất kinh doanh, công ty còn phát sinh nhiều khoản chi phí bằng tiền khác ngoài chi phí vật tư và chi phí nhân công, đó là các khoản chi phí cho việc chuyên chở hàng, chi phí kiểm toán, chi phí tiếp khách. Đối với các khoản chi phí này, công ty cần đưa ra các định mức hợp lý và xem xét tính hợp lệ của các khoản chi, xem nó có gắn với lợi ích

công ty hay không, để từ đó các bộ phận có liên quan sẽ cân nhắc các khoản chi thích hợp. Định kỳ, công ty nên tổ chức phân tích chi phí sản xuất, tính giá thành sản phẩm nhằm phát hiện ra những khâu yếu kém trong quản lý chi phí, làm tăng chi phí để từ đó có các biện pháp xử lý, khắc phục kịp thời.

3.2.3. Kết quả dự kiến khi thực hiện giải pháp

Công ty dự tính tăng 15% so với năm 2021, doanh thu dự tính của năm 2022 là 943.092.585.317 đồng, giá vốn cũng tăng 6% lên 761.183.524.191 đồng. Từ đó tính ra được tỷ lệ Giá vốn hàng bán trên Doanh thu thuần bằng 80,71%, tức giảm 2,73 % so với năm 2021. Vì vậy, công ty cần thực hiện tốt các giải pháp để có thể kiểm soát được chi phí giá vốn hàng bán giảm đi 6% ở năm 2022, từ đó nâng cao HQKD cho công ty. Khi thực hiện tốt các biện pháp kiểm soát chi phí, Trạm nghiên Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 dự kiến đạt được kết quả như sau:

Bảng 3.2: Kế hoạch dự kiến Giá vốn hàng bán năm 2022

Đơn vị tính: Đồng

| STT | Chỉ tiêu | Năm 2021 | Năm 2022 | Chênh lệch | |
|-----|------------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------|
| | | | | Giá trị | Tỷ lệ (%) |
| 1 | Doanh thu thuần | 820.080.508.971 | 943.092.585.317 | +123.012.076.346 | 15,00 |
| 2 | Giá vốn hàng bán | 718.097.664.331 | 761.183.524.191 | +43.085.859.860 | 6,00 |
| 3 | Tỷ lệ GVHB/DTT | 83,44 | 80,71 | -2,73 | |

(Nguồn: Dự kiến dựa trên số liệu của phòng Kế toán)

3.3. Giải pháp 3: Quản lý hàng tồn kho

3.3.1. Lý do thực hiện

Trị giá hàng tồn kho của công ty đang gia tăng trong giai đoạn 2019 – 2021 làm ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản. Giá trị hàng tồn kho có ảnh hưởng trực tiếp đến giá vốn hàng bán do vậy có ảnh hưởng trọng yếu tới lợi nhuận trong năm. Việc tồn đọng nhiều lượng hàng tồn kho sẽ ảnh hưởng lớn đến khả năng thanh toán của công ty và làm giảm hiệu quả kinh doanh. Do đó, việc giải quyết nhanh hàng tồn kho là biện pháp cần thiết giúp công ty nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản.

3.3.2. Nội dung thực hiện

Bước đầu trong việc quản lý tồn kho là phân tích và phân loại nguyên vật liệu theo giá trị đóng góp vào doanh thu và phân theo mức độ ổn định, nhu cầu sử dụng. Trên cơ sở đó, công ty đưa ra những giải pháp, lập kế hoạch quản lý tồn kho cho từng loại nguyên liệu để có chính sách dự trữ hàng tồn kho hợp lý (về số lượng, thời điểm đặt hàng và lượng hàng cần đặt), đảm bảo cung ứng kịp thời, vừa giảm lượng hàng tồn kho trong kỳ. Chẳng hạn, đối với những nguyên liệu có giá trị đóng góp lớn vào doanh thu thì cần đảm bảo sẵn có cho sản xuất vì chúng ảnh hưởng lớn đến doanh thu; nếu nguyên vật liệu có tính ổn định cao thì cần tính toán đơn hàng mua, số lần mua cho chi phí tồn kho thấp nhất hay có thể mua hàng thường xuyên. Bên cạnh đó, Trạm nghiên cứu Phú Hữu là công ty cung cấp dịch vụ mang tính thường xuyên. Do đó, cần xác định và dự trữ mức nguyên vật liệu chính xác sao cho phù hợp với đặc điểm của đơn vị nhằm cung ứng đủ nhu cầu thị trường, tránh bị động và giúp tiết kiệm chi phí lưu kho, hạn chế được những rủi ro không đáng có.

Xác định mức tồn kho nguyên vật liệu phù hợp: Tính toán chi tiết số lượng nguyên vật liệu, vật tư dùng cho mỗi hoạt động kinh doanh của công ty. Giảm bớt lượng dự trữ nguyên vật liệu ban đầu. Nguyên vật liệu dự trữ ban đầu thể hiện chức năng đầu tiên giữa quá trình sản xuất và nguồn cung cấp. Cách đầu tiên và cơ bản nhất để giảm bớt lượng dự trữ này là tìm cách giảm những thay đổi trong nguồn cung ứng cả về số lượng, chất lượng và thời kì lao động. Giảm bớt sản phẩm dở dang trên dây chuyền sản xuất. Trong quá trình sản xuất với một dây chuyền nhiều công đoạn và các chu kỳ nối tiếp nhau, việc tồn tại sản phẩm dở dang là điều đương nhiên. Xác định được nhu cầu cần thiết trong từng tháng, từng quý để khi khách hàng có nhu cầu công ty có thể đáp ứng kịp thời. Công ty dựa vào kế hoạch hoạt động kinh doanh từng tháng, từng quý và năng lực kinh doanh trong thời kỳ để xác định lượng sản phẩm sản xuất ra phù hợp.

Thường xuyên kiểm kho: Thường xuyên kiểm kê hàng tồn trong kho, theo dõi từng mặt hàng, từng loại nguyên vật liệu, ghi chép riêng những nguyên vật liệu được sử dụng nhiều và những sản phẩm ứ đọng lâu trong kho để có biện pháp xử lý thích hợp. Kho chứa nguyên vật liệu phải phù hợp với từng loại nguyên vật liệu khác nhau. Tránh tình trạng ẩm thấp, gây hư hại nguyên vật liệu. Nhất là kho bảo quản dự trữ hóa chất mực in, dung môi, ... Phân loại chất lượng của các lô hàng đang lưu kho để có thể đáp ứng đầy đủ và đúng chất lượng cho các đơn hàng giá trị khác nhau cho hợp lý, nhằm nâng cao uy tín của công ty, tạo niềm tin với khách hàng, tránh trường hợp cung cấp dịch vụ kém chất lượng so với giá bán và yêu cầu của khách hàng. Các loại nguyên vật liệu cần được sắp xếp theo riêng rẽ, không để lẫn lộn, như vậy sẽ giúp quá trình kiểm tra, vận chuyển dễ dàng, linh hoạt hơn. Ngoài ra, nhân viên mua hàng cũng

cần lựa chọn nhà cung cấp dựa trên chỉ tiêu giá cả - chất lượng nguyên vật liệu, thời gian thanh toán nợ và chiết khấu mua hàng... Đồng thời, cần chú ý công tác quản lý kho từ thiết kế kho đúng tiêu chuẩn bảo quản, hướng dẫn cụ thể cho công nhân tránh tình trạng bị mất phẩm chất, gây hao hụt cho từng loại nguyên vật liệu, ...

Lập kế hoạch cho hoạt động kinh doanh: Trên cơ sở tình hình năm báo cáo, chi tiết số lượng hàng cho từng tháng, từng quý, để có chính sách dự trữ hàng tồn kho hợp lý về số lượng, thời điểm đặt hàng và lượng hàng cần mua, vừa đảm bảo cung ứng kịp thời, vừa giảm lượng hàng tồn kho trong kỳ. Tuy nhiên nếu dự trữ quá nhiều thì sẽ gây ứ đọng vốn, tốn chi phí lưu trữ, lưu trữ lâu làm giảm chất lượng phân bón. Bên cạnh đó, bộ phận mua hàng cũng cần lựa chọn nhà cung cấp hợp lý dựa trên chỉ tiêu giá cả hàng hóa, thời gian thanh toán nợ mua hàng, chiết khấu được hưởng, ... Kiểm tra số lượng, chất lượng nguyên vật liệu khi nhập về. Nếu hàng kém phẩm chất thì phải đề nghị với người bán đền bù thiệt hại cho công ty.

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

3.3.3. Kết quả dự kiến khi thực hiện giải pháp

Khi thực hiện giải pháp này, công ty có thể kiểm soát nguyên vật liệu một cách tốt nhất, chủ động cung ứng nguyên vật liệu không phụ thuộc vào nhà cung cấp, giảm thiểu mức dao động giá cả của thị trường theo mùa. Công ty chủ động được lượng hàng hóa dự trữ cũng như đảm bảo nguồn nguyên liệu đầu vào cho sản xuất được diễn ra liên tục nhưng ở mức hợp lý nhằm nâng cao tốc độ luân chuyển HTK góp phần nâng cao tốc độ luân chuyển TSNH của công ty.

Ta thấy rằng, cuối năm 2019 giá trị HTK là 1.606.114.875 đồng, cuối năm 2020 tăng lên đáng kể là 1.983.088.102 làm cho giá trị bình quân hàng tồn kho tăng lên rất nhiều từ đó hiệu suất sử dụng HTK trong năm này của công ty giảm đi. Cuối năm 2021 mức tồn kho giảm khá nhiều cho thấy công ty đã cải thiện đáng kể mức tồn kho của mình, giảm còn 1.438.748.146 tương ứng với mức giảm là 27% so với cuối năm 2020, tuy nhiên hiệu suất sử dụng hàng tồn kho của công ty vẫn không được cải thiện tốt hơn. Dự tính sang năm 2022, công ty sẽ giảm giá trị HTK xuống 5% so với cuối

năm 2021 tức là giảm xuống còn 1.366.810.739 đồng. Do vậy, bình quân giá trị HTK dự tính năm 2022 sẽ là 1.402.779.442 đồng.

Giá trị HTK bình quân năm 2021 là 1.710.918.124 đồng, tổng doanh thu thuần năm 2021 là 820.080.508.971 đồng và giá vốn hàng bán là 718.097.664.331 đồng nên hiệu quả sử dụng HTK là 419,71 vòng/kỳ.

Giá trị HTK bình quân năm 2022 theo dự tính của công ty là 1.402.779.442 đồng giảm 308.138.682 đồng, doanh thu dự tính của năm 2022 là 943.092.585.317 đồng dẫn đến giá vốn cũng tăng lên 761.183.524.191 đồng giả sử trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, vì thế hiệu quả sử dụng HTK dự tính năm 2022 là 542,63 vòng/kỳ tăng hơn rất nhiều so với năm 2021. Do đó, công ty nên thực hiện tốt các giải pháp để HTK cuối năm 2021 giảm 5% như kế hoạch đã đề ra nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng HTK.

Sau khi thực hiện giải pháp 1 thì ta sẽ tăng doanh thu lên 943.092.585.317 đồng, giải pháp thứ hai làm cho chi phí GVHB giảm còn 761.183.524.191 đồng, làm cho LNST tăng lên mức 181.909.061.126 đồng, thuế suất thuế TNDN là 20% dẫn đến LNST sẽ là 145.527.248.901 đồng. Đối với giải pháp thứ hai, giả sử các chỉ tiêu khác không đổi chỉ có HTK bình quân thay đổi thì sẽ làm tổng tài sản bình quân thay đổi là 407.428.606.208 đồng. Từ đó suy được ra ROA dự tính:

Bảng 3.3: Bảng dự tính ROA năm 2022

Đơn vị tính: Đồng

| Chỉ tiêu | ĐVT | Năm 2021 | Năm 2022 (Dự tính) | Chênh lệch 2022/2021 | |
|-------------------|------|-----------------|-----------------------|----------------------|---------|
| | | | | +/- | % |
| LNST | Đồng | 71.108.958.756 | 145.527.248.901 | + 74,418,290,145 | +104,65 |
| Tổng TS bình quân | Đồng | 428.872.217.061 | 407.428.606.208 | -21.443.610.853 | -5,00 |
| ROA | % | 16,56 | 35,72 | +19,16 | +115,7 |

(Nguồn: Dự kiến dựa trên số liệu của phòng Kế toán)

3.4. Giải pháp 4: Tận dụng đòn bẩy tài chính

3.4.1. Lý do thực hiện

Như ta đã biết nguồn vốn của công ty chia ra làm 2 loại đó là vốn chủ sở hữu và nợ phải trả. Thực tế cơ cấu nguồn vốn của đơn vị, vốn chủ sở hữu chiếm chủ yếu; các khoản nợ phải trả bao gồm nợ ngắn hạn như: phải trả người bán, người mua trả tiền trước, thuế nộp Nhà nước, các khoản phải trả, phải nộp khác và công ty không đi vay từ bên ngoài. Việc không vay nợ giúp công ty không phải gánh chịu rủi ro về chi phí

lãi vay, không gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ. Tuy nhiên, điều này cho thấy công ty đã không tận dụng hiệu ứng đòn bẩy tài chính trong kinh doanh. Trong khi đó, đa số các công ty đặc biệt quan tâm tới việc quản lý và kiểm soát nguồn vốn vay nợ vì nợ phải trả là nghĩa vụ hiện tại của công ty phát sinh từ các giao dịch và sự kiện mà công ty sẽ phải thanh toán. Khi công ty sử dụng nợ vay cũng tức là đã sử dụng đòn bẩy tài chính. Đòn bẩy tài chính được hiểu như là: Việc sử dụng vốn vay trong nguồn vốn của công ty thay vì sử dụng vốn tự có để kinh doanh sinh lời hay đòn bẩy tài chính cung cơ hội để gia tăng sức mạnh cho đồng vốn của công ty.

3.4.2. Nội dung thực hiện

Việc sử dụng nợ vay ở mức hợp lý có thể giúp tăng khả năng sinh lời của công ty nhưng sử dụng nợ bao nhiêu mới hợp lý chính. Hiệu quả của việc sử dụng nợ vay cũng là một trong các yếu tố quan trọng quyết định đến tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE). Để đạt được hiệu quả như mong muốn, công ty cần có những kế hoạch thật cụ thể, tính toán kỹ lưỡng sự thay đổi khi áp dụng các phương pháp mới để tránh rủi ro và nâng cao lợi nhuận của công ty.

Xác định nhu cầu vốn cần thiết cho hoạt động kinh doanh để dự toán nhu cầu vốn kinh doanh, doanh thu, chi phí. Từ đó, cân nhắc đến vấn đề đi vay từ bên ngoài hợp lý để thúc đẩy HQKD của đơn vị, mạnh dạn hơn trong việc sử dụng nợ vay cho nhu cầu vốn đầu tư để khai thác sức mạnh đòn cân nợ.

Ước lượng tỷ lệ nợ phù hợp, công ty cần nắm đầy đủ các thông tin: rủi ro tín dụng, lãi suất ngân hàng cho vay, khả năng sử dụng tín dụng thương mại sau đó tính được tỷ lệ nợ phù hợp cũng như xem xét đến sự ảnh hưởng – biến động của nền kinh tế trong và ngoài nước cũng như sự biến động của ngành để có thể đề ra những quyết định thật đúng đắn.

3.4.3. Kết quả dự kiến khi thực hiện giải pháp

Công ty dự tính sang năm 2022 sẽ huy động thêm 20% nợ phải trả để tăng thêm 10.111.326.041 đồng (tăng từ 50.556.630.204 đồng ở năm 2021 lên 60.667.956.245 đồng ở năm 2022, tăng 20%). Từ đó tính ra được tỷ suất tự tài trợ bằng 86,18%, nghĩa là giảm đi 2,03% so với năm 2021 và ROE tăng lên 41,45% (tức tăng thêm 22,65% so với năm 2021).

Bảng 3.4. Bảng dự tính ROE năm 2022

| Chỉ tiêu | ĐVT | Năm 2021 | Năm 2022 (Dự tính) | Chênh lệch 2022/2021 | |
|-----------------------|------|-----------------|-----------------------|----------------------|---------|
| | | | | +/- | % |
| 1. NPT | Đồng | 50.556.630.204 | 60.667.956.245 | +10.111.326.041 | +20 |
| 2. VCSH | Đồng | 378.315.586.857 | 378.315.586.857 | 0 | 0 |
| 3. Tổng NV | Đồng | 428,872,217,061 | 438,983,543,102 | +10.111.326.041 | +20 |
| 4. Tỷ suất tự tài trợ | % | 88,21 | 86,18 | -2,03 | -2,30 |
| 5. ROA | % | 16,58 | 35,72 | +19,14 | +115,43 |
| 6. ROE | % | 18,80 | 41,45 | +22,65 | +120,51 |

(Nguồn: Dự kiến dựa trên số liệu của phòng Kế toán)

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Từ nền tảng hệ thống hóa về cơ sở lý luận về HQKD và phân tích HQKD được trình bày ở chương 1, cũng như thực trạng phân tích HQKD tại Trạm nghiên Phú Hữu ở chương 2, trong chương 3, luận văn đã đưa ra những giải pháp hoàn thiện phân tích HQKD nhằm nâng cao HQKD tại Trạm nghiên Phú Hữu. Để có thể đề xuất các giải pháp hoàn thiện phân tích HQKD, luận văn đã khái quát định hướng phát triển và điều kiện thực hiện các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và sản xuất sản phẩm Trạm nghiên Phú Hữu. Từ đó, giúp cho ban quản lý công ty có một cái nhìn tổng quan để đưa ra những hướng giải quyết tối ưu nhất nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty và đưa vị thế của công ty trở nên ngày càng uy tín hơn trên thị trường tiêu thụ và ngày càng tạo được thương hiệu riêng cho mình trong những năm tiếp theo.

KẾT LUẬN CHUNG

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, mỗi doanh nghiệp phải tự quyết định con đường phát triển cho mình, phải làm thế nào để hoạt động kinh doanh có hiệu quả hay nói cách khác là có lợi nhuận, để có lợi nhuận thì phải đảm bảo nguyên tắc doanh thu phải lớn hơn chi phí bỏ ra. Vì vậy, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh là điều kiện kinh tế cần thiết và quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Đây không phải là vấn đề mới nhưng nó luôn là điều trăn trở của các doanh nghiệp. Phân tích hiệu quả kinh doanh giúp cho nhà quản lý nắm bắt được tình hình thực trạng của doanh nghiệp, thấy được điểm mạnh để phát huy, điểm yếu để khắc phục và tìm ra biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Trong quá trình thực tập tại Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 với những kiến thức đã học, sự giúp đỡ tận tình của các anh chị, cô chú phòng kế toán và các phòng ban ở công ty, cùng các thầy cô giáo ở trường, em đã thu thập được những kinh nghiệm hết sức quý báu. Với khả năng của mình, em đã chọn đề tài “Phân tích hiệu quả kinh doanh của Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1” để làm Khóa luận tốt nghiệp cho mình.

Kết hợp với kiến thức đã được trang bị ở trường và thực tế, với việc nhận thấy được những ưu, nhược điểm của hoạt động kinh doanh của công ty. Qua đó, đưa ra những phương hướng nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1. Tuy nhiên, trình độ lý luận và thực tiễn còn hạn hẹp, nắm bắt một lúc nhiều vấn đề là công việc khó khăn đối với em, nên đề tài này không tránh khỏi thiếu sót, kính mong nhận được những ý kiến đóng góp từ ban lãnh đạo công ty, các anh chị phòng kế toán cùng thầy cô hướng dẫn để đề tài được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn ban lãnh đạo công ty, các anh chị phòng kế toán đã tạo điều kiện cho em trong quá trình thực tập, đặc biệt em xin cảm ơn giảng viên hướng dẫn PGS. TS. Trần Thị Cẩm Thanh đã tận tình giúp đỡ để em hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp của mình.

Bình Định, ngày 30 tháng 05 năm 2022

Sinh viên thực hiện

Hoàng Ý Duyên

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Nguyễn Văn Công (2017), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc Dân.
- [2]. Paul A. Samuelson và William D. Nordhaus (1989), *Kinh tế học* (bản dịch), Viện quan hệ quốc tế, Hà Nội.
- [3]. Trần Thị Thu Phong (2012), *Hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các công ty CP niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh doanh và quản lý, Đại học Kinh tế Quốc Dân, Hà Nội.
- [4]. Nguyễn Ngọc Quang (2019), *Phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
- [5]. Đỗ Huyền Trang và Lê Mộng Huyền (2018), *Tài liệu giảng dạy phân tích báo cáo tài chính*, Trường Đại học Quy Nhơn.
- [6]. Trần Thị Cẩm Thanh (2014), *Giáo trình tổ chức hạch toán kế toán*, Nhà xuất bản Chính Trị Quốc Gia, Hà Nội.
- [7]. Đỗ Huyền Trang (2012), *Hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung Bộ*, Luận án tiến sĩ kinh doanh và quản lý, Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
- [8]. Đỗ Huyền Trang và cộng sự (2018), *Giáo trình phân tích kinh doanh*, Nhà xuất bản Lao Động – Xã Hội, Hà Nội.
- [9]. Phạm Thiện Hồng Vũ (2007), *Hiệu quả kinh doanh tại Công ty CP Bảo hiểm Petrolimex – Thực trạng và giải pháp*, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
- [10]. Tài liệu, sổ sách của phòng Kế toán Trạm nghiên Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1.

PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 năm 2019

Phụ lục 2: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 năm 2020

Phụ lục 2: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Trạm nghiên cứu Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 năm 2021

**Phụ lục 1: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Trạm
nghiên Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 năm 2019**

Chi nhánh Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 - Trạm nghiên Phú Hữu
Tổ 8, Khu phố 4, Phường Phú Hữu, Quận 9, TP. Hồ Chí Minh

B01 – DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2019

VND

| Chỉ tiêu | Mã số | Thuyết minh | Số cuối năm | Số đầu năm |
|---|------------|--------------|-----------------------|-----------------------|
| A. TÀI SẢN NGẮN HẠN | 100 | | 69.520.692.712 | 72.514.243.027 |
| I. Tiền và các khoản tương đương tiền | 110 | | 42.747.933.619 | 44.674.973.615 |
| 1. Tiền | 111 | VI.01 | 33.747.933.619 | 30.561.267.249 |
| 2. Các khoản tương đương tiền | 112 | | 9.000.000.000 | 14.113.706.366 |
| II. Đầu tư tài chính ngắn hạn | 120 | | 0 | 0 |
| 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 | | | |
| III. Các khoản phải thu ngắn hạn | 130 | | 25.074.139.533 | 26.471.309.300 |
| 1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng | 131 | VI.03.a | 24.104.688.043 | 25.495.737.314 |
| 2. Trả trước cho người bán ngắn hạn | 132 | | 54.424.000 | 263.659.500 |
| 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 | VI.04.a | 915.027.490 | 711.912.486 |
| 7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*) | 137 | | | |
| 8. Tài sản thiếu chờ xử lý | 139 | VI.05 | | |
| IV. Hàng tồn kho | 140 | VI.07 | 1.606.114.875 | 1.310.573.656 |
| 1. Hàng tồn kho | 141 | | 1.606.114.875 | 1.310.573.656 |
| 2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*) | 149 | | | |
| V. Tài sản ngắn hạn khác | 150 | | 92.504.685 | 57.386.456 |
| 1. Chi phí trả trước ngắn hạn | 151 | VI.13.a | 7.337.000 | 12.447.324 |
| 2. Thuế GTGT được khấu trừ | 152 | | 2.622.400 | |

| | | | | |
|---|------------|--------------|------------------------|------------------------|
| 3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước | 153 | VI.17.b | 82.545.285 | 44.939.132 |
| 4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ | 154 | | | |
| 5. Tài sản ngắn hạn khác | 155 | VI.14.a | | |
| B. TÀI SẢN DÀI HẠN | 200 | | 514.348.830.020 | 893.268.585.852 |
| I. Các khoản phải thu dài hạn | 210 | | 3.000.000 | 3.000.000 |
| 1. Phải thu dài hạn của khách hàng | 211 | VI.03.b | | |
| 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 | VI.04.b | 3.000.000 | 3.000.000 |
| 7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*) | 219 | | | |
| II. Tài sản cố định | 220 | | 507.752.740.654 | 887.017.547.307 |
| 1. Tài sản cố định hữu hình | 221 | VI.09 | 506.944.639.240 | 885.944.992.145 |
| - Nguyên giá | 222 | | 974.136.873.694 | 1.331.087.331.635 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 223 | | (467.192.234.454) | (445.142.339.490) |
| 2. Tài sản cố định thuê tài chính | 224 | VI.11 | | |
| - Nguyên giá | 225 | | | |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 226 | | | |
| 3. Tài sản cố định vô hình | 227 | VI.10 | 808.101.414 | 1.072.555.162 |
| - Nguyên giá | 228 | | 2.357.758.133 | 2.357.758.133 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 229 | | (1.549.656.719) | (1.285.202.971) |
| III. Bất động sản đầu tư | 230 | VI.12 | 0 | 0 |
| - Nguyên giá | 231 | | | |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 232 | | | |
| IV. Tài sản dở dang dài hạn | 240 | VI.08 | 5.366.185.080 | 4.474.021.921 |
| 1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn | 241 | VI.08.a | | |
| 2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang | 242 | VI.08.b | 5.366.185.080 | 4.474.021.921 |
| V. Đầu tư tài chính dài hạn | 250 | | 0 | 0 |
| 1. Đầu tư vào công ty con | 251 | | | |
| 2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết | 252 | | | |
| 3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác | 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 | | 1.226.904.286 | 1.774.016.624 |
| 1. Chi phí trả trước dài hạn | 261 | VI.13.b | 1.226.904.286 | 1.774.016.624 |

| | | | | |
|---|------------|---------|------------------------|------------------------|
| 2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại | 262 | VI.24.a | | |
| 3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn | 263 | | | |
| 4. Tài sản dài hạn khác | 268 | VI.14.b | | |
| TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200) | 270 | | 583.869.522.732 | 965.782.828.879 |
| NGUỒN VỐN | | | | |
| C - NỢ PHẢI TRẢ | 300 | | 49.349.211.548 | 54.904.664.919 |
| I. Nợ ngắn hạn | 310 | | 40.262.789.097 | 44.687.181.875 |
| 1. Phải trả người bán ngắn hạn | 311 | VI.16.a | 7.894.334.592 | 2.742.225.416 |
| 2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn | 312 | | 182.567.695 | 80.170.983 |
| 3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước | 313 | VI.17.a | 1.084.088.990 | 1.020.190.250 |
| 4. Phải trả người lao động | 314 | | 15.129.064.460 | 15.363.289.460 |
| 5. Chi phí phải trả ngắn hạn | 315 | VI.18.a | | |
| 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 | VI.20.a | | |
| 9. Phải trả ngắn hạn khác | 319 | VI.19.a | 2.217.620.923 | 817.702.432 |
| 10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn | 320 | | 1.086.038.604 | 1.003.361.420 |
| 11. Dự phòng phải trả ngắn hạn | 321 | VI.23.a | | |
| 12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi | 322 | | 12.669.073.833 | 23.660.241.914 |
| 13. Quỹ bình ổn giá | 323 | | | |
| 14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ | 324 | | | |
| II. Nợ dài hạn | 330 | | 9.086.422.451 | 10.217.483.044 |
| 1. Phải trả người bán dài hạn | 331 | | 80.009.811 | 80.009.811 |
| 2. Người mua trả tiền trước dài hạn | 332 | | | |
| 3. Chi phí phải trả dài hạn | 333 | VI.18.b | | |
| 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 | VI.20.b | | |
| 7. Phải trả dài hạn khác | 337 | VI.19.b | 175.712.424 | 175.712.424 |
| 8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn | 338 | | 8.830.700.216 | 9.961.760.809 |
| 9. Trái phiếu chuyển đổi | 339 | | | |
| 10. Cổ phiếu ưu đãi | 340 | | | |
| 11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả | 341 | VI.24.b | | |
| 12. Dự phòng phải trả dài hạn | 342 | VI.23.b | | |
| 13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ | 343 | | | |

| | | | | |
|--|------------|--------------|------------------------|------------------------|
| D - VỐN CHỦ SỞ HỮU | 400 | | 534.520.311.184 | 910.878.163.960 |
| I. Vốn chủ sở hữu | 410 | VI.25 | 38.691.268.597 | 37.231.321.386 |
| 1. Vốn góp của chủ sở hữu | 411 | | 34.271.000.000 | 34.271.000.000 |
| - Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết | 411a | | 34.271.000.000 | 34.271.000.000 |
| - 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 | | 1.694.467.597 | 1.205.656.386 |
| 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 | | 0 | 0 |
| - LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước | 421a | | | |
| - LNST chưa phân phối kỳ này | 421b | | | |
| 12. Nguồn vốn đầu tư XDCB | 422 | | 2.725.801.000 | 1.754.665.000 |
| II. Nguồn kinh phí và quỹ khác | 430 | VI.28 | 495.829.042.587 | 873.646.842.574 |
| 1. Nguồn kinh phí | 431 | | 190.790 | (2.423.041.705) |
| 2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ | 432 | | 495.828.851.797 | 876.069.884.279 |
| TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400) | 440 | | 583.869.522.732 | 965.782.828.879 |

Nguyễn Thị Lan Hương
Người lập

Trương Thị Thu Hương
Kế toán trưởng

Lê Nhiên
Giám đốc

Ngày 25 tháng 3 năm 2020

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2019

VND

| CHỈ TIÊU | Mã số | Thuyết minh | Năm nay | Năm trước |
|--|-------|-------------|-----------------|-----------------|
| 1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 01 | VI.01 | 938.138.653.664 | 810.658.441.465 |
| 2. Các khoản giảm trừ doanh thu | 02 | | 44.636.955.295 | 50.870.279.526 |
| 3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02) | 10 | VI.01 | 893.501.698.369 | 759.788.161.939 |
| 4. Giá vốn hàng bán | 11 | VI.02 | 728.359.461.005 | 652.478.325.016 |
| 5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11) | 20 | | 165.142.237.364 | 107.309.836.923 |
| 6. Doanh thu hoạt động tài chính | 21 | VI.03 | 6.358.769.305 | 9.605.304.291 |
| 7. Chi phí tài chính | 22 | VI.04 | 14.365.272.198 | 16.007.321.948 |
| - Trong đó: Chi phí lãi vay | 23 | | 9.236.713.685 | 11.355.279.101 |
| 8. Chi phí bán hàng | 25 | VI.05 | 7.656.385.835 | 5.119.243.610 |
| 9. Chi phí quản lý doanh nghiệp | 26 | VI.06 | 9.185.983.456 | 7.857.676.973 |
| 10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)} | 30 | | 140.293.365.180 | 87.930.898.683 |
| 11. Thu nhập khác | 31 | | 709.969.314 | 1.850.676.388 |
| 12. Chi phí khác | 32 | | 2.975.822.470 | 1.934.848.494 |
| 13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32) | 40 | | (2.265.853.156) | (84.172.106) |
| 14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40) | 50 | | 138.027.512.024 | 87.762.554.471 |
| 15. Chi phí thuế TNDN hiện hành | 51 | VI.13 | 27.605.502.405 | 17.552.510.894 |
| 16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại | 52 | | 0 | 0 |
| 17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 – 51 - 52) | 60 | | 110.422.009.619 | 70.210.043.577 |

Nguyễn Thị Lan Hương
Người lập

Trương Thị Thu Hương
Kế toán trưởng

Lê Nhiên
Giám đốc

Ngày 25 tháng 3 năm 2020

**Phụ lục 2: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Trạm
nghiên Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 năm 2020**

Chi nhánh Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 - Trạm nghiên Phú Hữu
Tổ 8, Khu phố 4, Phường Phú Hữu, Quận 9, TP. Hồ Chí Minh

B01 – DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2020

VND

| Chỉ tiêu | Mã số | Thuyết minh | Số cuối năm | Số đầu năm |
|---|------------|--------------|-----------------------|-----------------------|
| A. TÀI SẢN NGẮN HẠN | 100 | | 76.056.854.407 | 69.520.692.712 |
| I. Tiền và các khoản tương đương tiền | 110 | | 50.277.067.637 | 42.747.933.619 |
| 1. Tiền | 111 | VI.01 | 47.277.067.637 | 33.747.933.619 |
| 2. Các khoản tương đương tiền | 112 | | 3.000.000.000 | 9.000.000.000 |
| II. Đầu tư tài chính ngắn hạn | 120 | | 0 | 0 |
| 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 | | | |
| III. Các khoản phải thu ngắn hạn | 130 | | 23.586.236.362 | 25.074.139.533 |
| 1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng | 131 | VI.03.a | 22.604.343.510 | 24.104.688.043 |
| 2. Trả trước cho người bán ngắn hạn | 132 | | 0 | 54.424.000 |
| 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 | VI.04.a | 981.892.852 | 915.027.490 |
| 7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*) | 137 | | | |
| 8. Tài sản thiếu chờ xử lý | 139 | VI.05 | | |
| IV. Hàng tồn kho | 140 | VI.07 | 1.983.088.102 | 1.606.114.875 |
| 1. Hàng tồn kho | 141 | | 1.983.088.102 | 1.606.114.875 |
| 2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*) | 149 | | | |
| V. Tài sản ngắn hạn khác | 150 | | 210.462.306 | 92.504.685 |
| 1. Chi phí trả trước ngắn hạn | 151 | VI.13.a | 39.686.574 | 7.337.000 |
| 2. Thuế GTGT được khấu trừ | 152 | | 0 | 2.622.400 |

| | | | | |
|---|------------|--------------|------------------------|------------------------|
| 3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước | 153 | VI.17.b | 170.775.732 | 82.545.285 |
| 4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ | 154 | | | |
| 5. Tài sản ngắn hạn khác | 155 | VI.14.a | | |
| B. TÀI SẢN DÀI HẠN | 200 | | 406.222.535.401 | 514.348.830.020 |
| I. Các khoản phải thu dài hạn | 210 | | 71.384.800 | 3.000.000 |
| 1. Phải thu dài hạn của khách hàng | 211 | VI.03.b | 68.384.800 | |
| 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 | VI.04.b | 3.000.000 | 3.000.000 |
| 7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*) | 219 | | | |
| II. Tài sản cố định | 220 | | 400.753.749.447 | 507.752.740.654 |
| 1. Tài sản cố định hữu hình | 221 | VI.09 | 400.207.349.801 | 506.944.639.240 |
| - Nguyên giá | 222 | | 976.725.408.176 | 974.136.873.694 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 223 | | (576.518.058.375) | (467.192.234.454) |
| 2. Tài sản cố định thuê tài chính | 224 | VI.11 | | |
| - Nguyên giá | 225 | | | |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 226 | | | |
| 3. Tài sản cố định vô hình | 227 | VI.10 | 546.399.646 | 808.101.414 |
| - Nguyên giá | 228 | | 2.357.758.133 | 2.357.758.133 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 229 | | (1.811.358.487) | (1.549.656.719) |
| III. Bất động sản đầu tư | 230 | VI.12 | 0 | 0 |
| - Nguyên giá | 231 | | | |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 232 | | | |
| IV. Tài sản dở dang dài hạn | 240 | VI.08 | 4.223.450.770 | 5.366.185.080 |
| 1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn | 241 | VI.08.a | | |
| 2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang | 242 | VI.08.b | 4.223.450.770 | 5.366.185.080 |
| V. Đầu tư tài chính dài hạn | 250 | | 0 | 0 |
| 1. Đầu tư vào công ty con | 251 | | | |
| 2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết | 252 | | | |
| 3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác | 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 | | 1.173.950.384 | 1.226.904.286 |
| 1. Chi phí trả trước dài hạn | 261 | VI.13.b | 1.173.950.384 | 1.226.904.286 |

| | | | | |
|---|------------|---------|------------------------|------------------------|
| 2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại | 262 | VI.24.a | | |
| 3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn | 263 | | | |
| 4. Tài sản dài hạn khác | 268 | VI.14.b | | |
| TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200) | 270 | | 482.279.389.808 | 583.869.522.732 |
| NGUỒN VỐN | | | | |
| C - NỢ PHẢI TRẢ | 300 | | 55.298.984.618 | 49.349.211.548 |
| I. Nợ ngắn hạn | 310 | | 46.861.766.503 | 40.262.789.097 |
| 1. Phải trả người bán ngắn hạn | 311 | VI.16.a | 7.422.250.398 | 7.894.334.592 |
| 2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn | 312 | | 101.811.919 | 182.567.695 |
| 3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước | 313 | VI.17.a | 653.698.453 | 1.084.088.990 |
| 4. Phải trả người lao động | 314 | | 20.210.938.435 | 15.129.064.460 |
| 5. Chi phí phải trả ngắn hạn | 315 | VI.18.a | | |
| 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 | VI.20.a | | |
| 9. Phải trả ngắn hạn khác | 319 | VI.19.a | 2.396.783.436 | 2.217.620.923 |
| 10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn | 320 | | 1.075.762.780 | 1.086.038.604 |
| 11. Dự phòng phải trả ngắn hạn | 321 | VI.23.a | | |
| 12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi | 322 | | 15.000.521.082 | 12.669.073.833 |
| 13. Quỹ bình ổn giá | 323 | | | |
| 14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ | 324 | | | |
| II. Nợ dài hạn | 330 | | 8.437.218.115 | 9.086.422.451 |
| 1. Phải trả người bán dài hạn | 331 | | 510.183.399 | 80.009.811 |
| 2. Người mua trả tiền trước dài hạn | 332 | | | |
| 3. Chi phí phải trả dài hạn | 333 | VI.18.b | | |
| 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 | VI.20.b | | |
| 7. Phải trả dài hạn khác | 337 | VI.19.b | 187.510.985 | 175.712.424 |
| 8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn | 338 | | 7.739.523.731 | 8.830.700.216 |
| 9. Trái phiếu chuyển đổi | 339 | | | |
| 10. Cổ phiếu ưu đãi | 340 | | | |
| 11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả | 341 | VI.24.b | | |
| 12. Dự phòng phải trả dài hạn | 342 | VI.23.b | | |
| 13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ | 343 | | | |

| | | | | |
|--|------------|--------------|------------------------|------------------------|
| D - VỐN CHỦ SỞ HỮU | 400 | | 426.980.405.190 | 534.520.311.184 |
| I. Vốn chủ sở hữu | 410 | VI.25 | 38.517.237.849 | 38.691.268.597 |
| 1. Vốn góp của chủ sở hữu | 411 | | 34.271.000.000 | 34.271.000.000 |
| - Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết | 411a | | 34.271.000.000 | 34.271.000.000 |
| - 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 | | 2.229.387.349 | 1.694.467.597 |
| 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 | | 0 | 0 |
| - LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước | 421a | | | |
| - LNST chưa phân phối kỳ này | 421b | | | |
| 12. Nguồn vốn đầu tư XDCB | 422 | | 2.016.850.500 | 2.725.801.000 |
| II. Nguồn kinh phí và quỹ khác | 430 | VI.28 | 388.463.167.341 | 495.829.042.587 |
| 1. Nguồn kinh phí | 431 | | 0 | 190.790 |
| 2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ | 432 | | 388.463.167.341 | 495.828.851.797 |
| TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400) | 440 | | 482.279.389.808 | 583.869.522.732 |

Nguyễn Thị Lan Hương
Người lập

Trương Thị Thu Hương
Kế toán trưởng

Lê Nhiên
Giám đốc

Ngày 29 tháng 3 năm 2021

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020

VND

| CHỈ TIÊU | Mã số | Thuyết minh | Năm nay | Năm trước |
|--|-------|-------------|-----------------|-----------------|
| 1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 01 | VI.01 | 962.861.129.899 | 938.138.653.664 |
| 2. Các khoản giảm trừ doanh thu | 02 | | 45.481.551.385 | 44.636.955.295 |
| 3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02) | 10 | VI.01 | 917.379.578.514 | 893.501.698.369 |
| 4. Giá vốn hàng bán | 11 | VI.02 | 763.528.432.713 | 728.359.461.005 |
| 5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11) | 20 | | 153.851.145.801 | 165.142.237.364 |
| 6. Doanh thu hoạt động tài chính | 21 | VI.03 | 5.771.206.385 | 6.358.769.305 |
| 7. Chi phí tài chính | 22 | VI.04 | 5.263.155.310 | 14.365.272.198 |
| - Trong đó: Chi phí lãi vay | 23 | | 3.009.212.635 | 9.236.713.685 |
| 8. Chi phí bán hàng | 25 | VI.05 | 7.839.523.590 | 7.656.385.835 |
| 9. Chi phí quản lý doanh nghiệp | 26 | VI.06 | 9.345.894.659 | 9.185.983.456 |
| 10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)} | 30 | | 137.173.778.627 | 140.293.365.180 |
| 11. Thu nhập khác | 31 | | 2.049.321.593 | 709.969.314 |
| 12. Chi phí khác | 32 | | 1.156.375.373 | 2.975.822.470 |
| 13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32) | 40 | | 892.946.220 | (2.265.853.156) |
| 14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40) | 50 | | 138.066.724.847 | 138.027.512.024 |
| 15. Chi phí thuế TNDN hiện hành | 51 | VI.13 | 27.613.344.969 | 27.605.502.405 |
| 16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại | 52 | | 0 | 0 |
| 17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 – 51 - 52) | 60 | | 110.453.379.878 | 110.422.009.619 |

Nguyễn Thị Lan Hương

Trương Thị Thu Hương

Lê Nhiên

Người lập

Kế toán trưởng

Giám đốc

Ngày 29 tháng 3 năm 2021

Phụ lục 3: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Trạm nghiên Phú Hữu – Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 năm 2021

Chi nhánh Công ty Cổ phần Xi măng Hà Tiên 1 - Trạm nghiên Phú Hữu
Tổ 8, Khu phố 4, Phường Phú Hữu, Quận 9, TP. Hồ Chí Minh

B01 – DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2021

VND

| Chỉ tiêu | Mã số | Thuyết minh | Số cuối năm | Số đầu năm |
|---|------------|--------------|-----------------------|-----------------------|
| A. TÀI SẢN NGẮN HẠN | 100 | | 74.320.979.499 | 76.056.854.407 |
| I. Tiền và các khoản tương đương tiền | 110 | | 58.678.485.827 | 50.277.067.637 |
| 1. Tiền | 111 | VI.01 | 55.678.485.827 | 47.277.067.637 |
| 2. Các khoản tương đương tiền | 112 | | 3.000.000.000 | 3.000.000.000 |
| II. Đầu tư tài chính ngắn hạn | 120 | | 0 | 0 |
| 1. Chứng khoán kinh doanh | 121 | | 0 | |
| 2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*) | 122 | | 0 | |
| 3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn | 123 | | 0 | |
| III. Các khoản phải thu ngắn hạn | 130 | | 13.458.290.261 | 23.586.236.362 |
| 1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng | 131 | VI.03.a | 13.099.702.998 | 22.604.343.510 |
| 2. Trả trước cho người bán ngắn hạn | 132 | | 17.500.000 | 0 |
| 3. Phải thu nội bộ ngắn hạn | 133 | | | |
| 4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng | 134 | | 0 | |
| 5. Phải thu về cho vay ngắn hạn | 135 | | 0 | |
| 6. Phải thu ngắn hạn khác | 136 | VI.04.a | 354.479.263 | 981.892.852 |
| 7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*) | 137 | | -13.392.000 | |
| 8. Tài sản thiếu chờ xử lý | 139 | VI.05 | 0 | |
| IV. Hàng tồn kho | 140 | VI.07 | 1.438.748.146 | 1.983.088.102 |
| 1. Hàng tồn kho | 141 | | 1.438.748.146 | 1.983.088.102 |
| 2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*) | 149 | | 0 | |
| V. Tài sản ngắn hạn khác | 150 | | 745.455.265 | 210.462.306 |
| 1. Chi phí trả trước ngắn hạn | 151 | VI.13.a | 4.011.901 | 39.686.574 |
| 2. Thuế GTGT được khấu trừ | 152 | | 0 | 0 |

| | | | | |
|---|------------|--------------|------------------------|------------------------|
| 3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước | 153 | VI.17.b | 741.443.364 | 170.775.732 |
| 4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ | 154 | | 0 | |
| 5. Tài sản ngắn hạn khác | 155 | VI.14.a | 0 | |
| B. TÀI SẢN DÀI HẠN | 200 | | 301.144.064.815 | 406.222.535.401 |
| I. Các khoản phải thu dài hạn | 210 | | 71.384.800 | 71.384.800 |
| 1. Phải thu dài hạn của khách hàng | 211 | VI.03.b | 68.384.800 | 68.384.800 |
| 2. Trả trước cho người bán dài hạn | 212 | | 0 | |
| 3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc | 213 | | 0 | |
| 4. Phải thu nội bộ dài hạn | 214 | | 0 | |
| 5. Phải thu về cho vay dài hạn | 215 | | 0 | |
| 6. Phải thu dài hạn khác | 216 | VI.04.b | 3.000.000 | 3.000.000 |
| 7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*) | 219 | | 0 | |
| II. Tài sản cố định | 220 | | 291.099.505.034 | 400.753.749.447 |
| 1. Tài sản cố định hữu hình | 221 | VI.09 | 290.633.079.642 | 400.207.349.801 |
| - Nguyên giá | 222 | | 977.566.735.131 | 976.725.408.176 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 223 | | (686.933.655.489) | (576.518.058.375) |
| 2. Tài sản cố định thuê tài chính | 224 | VI.11 | 0 | |
| - Nguyên giá | 225 | | 0 | |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 226 | | 0 | |
| 3. Tài sản cố định vô hình | 227 | VI.10 | 466.425.392 | 546.399.646 |
| - Nguyên giá | 228 | | 2.357.758.133 | 2.357.758.133 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 229 | | (1.891.332.741) | (1.811.358.487) |
| III. Bất động sản đầu tư | 230 | VI.12 | 0 | 0 |
| - Nguyên giá | 231 | | 0 | |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 232 | | 0 | |
| IV. Tài sản dở dang dài hạn | 240 | VI.08 | 8.703.799.546 | 4.223.450.770 |
| 1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn | 241 | VI.08.a | 0 | |
| 2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang | 242 | VI.08.b | 8.703.799.546 | 4.223.450.770 |
| V. Đầu tư tài chính dài hạn | 250 | | 0 | 0 |
| 1. Đầu tư vào công ty con | 251 | | 0 | |
| 2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết | 252 | | 0 | |
| 3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác | 253 | | 0 | |
| 4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*) | 254 | | 0 | |
| 5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn | 255 | | 0 | |
| VI. Tài sản dài hạn khác | 260 | | 1.269.375.435 | 1.173.950.384 |
| 1. Chi phí trả trước dài hạn | 261 | VI.13.b | 1.269.375.435 | 1.173.950.384 |

| | | | | |
|---|------------|---------|------------------------|------------------------|
| 2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại | 262 | VI.24.a | 0 | |
| 3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn | 263 | | 0 | |
| 4. Tài sản dài hạn khác | 268 | VI.14.b | 0 | |
| TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200) | 270 | | 375.465.044.314 | 482.279.389.808 |
| NGUỒN VỐN | | | | |
| C - NỢ PHẢI TRẢ | 300 | | 45.814.275.790 | 55.298.984.618 |
| I. Nợ ngắn hạn | 310 | | 37.989.639.406 | 46.861.766.503 |
| 1. Phải trả người bán ngắn hạn | 311 | VI.16.a | 1.133.359.683 | 7.422.250.398 |
| 2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn | 312 | | 85.029.919 | 101.811.919 |
| 3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước | 313 | VI.17.a | 467.243.100 | 653.698.453 |
| 4. Phải trả người lao động | 314 | | 19.338.449.359 | 20.210.938.435 |
| 5. Chi phí phải trả ngắn hạn | 315 | VI.18.a | 0 | |
| 6. Phải trả nội bộ ngắn hạn | 316 | | | |
| 7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng | 317 | | 0 | |
| 8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn | 318 | VI.20.a | 0 | |
| 9. Phải trả ngắn hạn khác | 319 | VI.19.a | 4.117.501.077 | 2.396.783.436 |
| 10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn | 320 | | 656.558.519 | 1.075.762.780 |
| 11. Dự phòng phải trả ngắn hạn | 321 | VI.23.a | 0 | |
| 12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi | 322 | | 12.191.497.749 | 15.000.521.082 |
| 13. Quỹ bình ổn giá | 323 | | 0 | |
| 14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ | 324 | | 0 | |
| II. Nợ dài hạn | 330 | | 7.824.636.384 | 8.437.218.115 |
| 1. Phải trả người bán dài hạn | 331 | | 510.183.399 | 510.183.399 |
| 2. Người mua trả tiền trước dài hạn | 332 | | 0 | |
| 3. Chi phí phải trả dài hạn | 333 | VI.18.b | 0 | |
| 4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh | 334 | | 0 | |
| 5. Phải trả nội bộ dài hạn | 335 | | 0 | |
| 6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn | 336 | VI.20.b | 0 | |
| 7. Phải trả dài hạn khác | 337 | VI.19.b | 187.510.985 | 187.510.985 |
| 8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn | 338 | | 7.126.942.000 | 7.739.523.731 |
| 9. Trái phiếu chuyển đổi | 339 | | 0 | |
| 10. Cổ phiếu ưu đãi | 340 | | 0 | |
| 11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả | 341 | VI.24.b | 0 | |
| 12. Dự phòng phải trả dài hạn | 342 | VI.23.b | 0 | |
| 13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ | 343 | | 0 | |

| | | | | |
|--|------------|--------------|------------------------|------------------------|
| D - VỐN CHỦ SỞ HỮU | 400 | | 329.650.768.524 | 426.980.405.190 |
| I. Vốn chủ sở hữu | 410 | VI.25 | 46.416.752.950 | 38.517.237.849 |
| 1. Vốn góp của chủ sở hữu | 411 | | 34.271.000.000 | 34.271.000.000 |
| - Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết | 411a | | 34.271.000.000 | 34.271.000.000 |
| - Cổ phiếu ưu đãi | 411b | | 0 | |
| 2. Thặng dư vốn cổ phần | 412 | | 0 | |
| 3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu | 413 | | 0 | |
| 4. Vốn khác của chủ sở hữu | 414 | | 0 | |
| 5. Cổ phiếu quỹ (*) | 415 | | 0 | |
| 6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản | 416 | | 0 | |
| 7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái | 417 | | 0 | |
| 8. Quỹ đầu tư phát triển | 418 | | 2.813.342.370 | 2.229.387.349 |
| 9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp | 419 | | 0 | |
| 10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu | 420 | | 0 | |
| 11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối | 421 | | 0 | 0 |
| - LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước | 421a | | 0 | |
| - LNST chưa phân phối kỳ này | 421b | | 0 | |
| 12. Nguồn vốn đầu tư XDCB | 422 | | 9.332.410.580 | 2.016.850.500 |
| II. Nguồn kinh phí và quỹ khác | 430 | VI.28 | 283.234.015.574 | 388.463.167.341 |
| 1. Nguồn kinh phí | 431 | | 0 | 0 |
| 2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ | 432 | | 283.234.015.574 | 388.463.167.341 |
| TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400) | 440 | | 375.465.044.314 | 482.279.389.808 |

Nguyễn Thị Lan Hương
Người lập

Trương Thị Thu Hương
Kế toán trưởng

Lê Nhiên
Giám đốc

Ngày 10 tháng 03 năm 2022

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2021

VND

| CHỈ TIÊU | Mã số | Thuyết minh | Năm nay | Năm trước |
|--|-------|-------------|-----------------|-----------------|
| 1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 01 | VI.01 | 860.598.732.661 | 962.861.129.899 |
| 2. Các khoản giảm trừ doanh thu | 02 | | 40.518.223.690 | 45.481.551.385 |
| 3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02) | 10 | VI.01 | 820.080.508.971 | 917.379.578.514 |
| 4. Giá vốn hàng bán | 11 | VI.02 | 718.097.664.331 | 763.528.432.713 |
| 5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11) | 20 | | 101.982.844.640 | 153.851.145.801 |
| 6. Doanh thu hoạt động tài chính | 21 | VI.03 | 6.157.035.883 | 5.771.206.385 |
| 7. Chi phí tài chính | 22 | VI.04 | 4.706.255.968 | 5.263.155.310 |
| - Trong đó: Chi phí lãi vay | 23 | | 3.009.212.635 | 9.236.713.685 |
| 8. Chi phí bán hàng | 25 | VI.05 | 6.093.352.174 | 7.839.523.590 |
| 9. Chi phí quản lý doanh nghiệp | 26 | VI.06 | 8.673.021.898 | 9.345.894.659 |
| 10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)} | 30 | | 88.667.250.483 | 137.173.778.627 |
| 11. Thu nhập khác | 31 | | 2.057.283.674 | 2.049.321.593 |
| 12. Chi phí khác | 32 | | 1.838.335.712 | 1.156.375.373 |
| 13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32) | 40 | | 218.947.962 | 892.946.220 |
| 14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40) | 50 | | 88.886.198.445 | 138.066.724.847 |
| 15. Chi phí thuế TNDN hiện hành | 51 | VI.13 | 17.777.239.689 | 27.613.344.969 |
| 16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại | 52 | | 0 | 0 |
| 17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 – 51 - 52) | 60 | | 71.108.958.756 | 110.453.379.878 |

Nguyễn Thị Lan Hương

Người lập

Trương Thị Thu Hương

Kế toán trưởng

Lê Nhiên

Giám đốc

Ngày 10 tháng 03 năm 2022