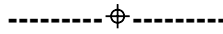


TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUY NHƠN
KHOA KINH TẾ & KẾ TOÁN



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**TÊN ĐỀ TÀI: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA
CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ ANH THI**

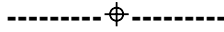
Sinh viên thực hiện : Trịnh Thị Khánh Ly

Lớp : Kế Toán K40C

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Trần Thị Yến

Bình Định, tháng 06 năm 2021

TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUY NHƠN
KHOA KINH TẾ & KẾ TOÁN



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**TÊN ĐỀ TÀI: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA
CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ ANH THI**

Sinh viên thực hiện : Trịnh Thị Khánh Ly

Lớp : Kế Toán K40C

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Trần Thị Yến

Bình Định, tháng 06 năm 2021

LỜI CAM ĐOAN

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

Tôi xin chịu trách nhiệm về lời cam đoan này!

Quy Nhơn, ngày tháng năm 2021

Sinh viên thực hiện

Trịnh Thị Khánh Ly

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ và tên sinh viên thực hiện: **Trịnh Thị Khánh Ly**

Lớp: **Kế toán 40C**

Khóa: **40**

Tên đề tài khóa luận: **Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi**

I. Nội dung nhận xét:

1. Tình hình thực hiện:

.....

2. Nội dung của Báo cáo:

.....

- Cơ sở số liệu:

- Phương pháp giải quyết các vấn đề:

3. Hình thức của Báo cáo:

- Hình thức trình bày:

- Kết cấu của Báo cáo:

4. Những nhận xét khác:

.....

II. Đánh giá cho điểm:

.....

.....

Bình Định, ngày....tháng....năm 2021

Giảng viên hướng dẫn

Trần Thị Yến

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN VẤN ĐÁP/PHẢN BIỆN

Họ tên sinh viên thực tập: **Trịnh Thị Khánh Ly**

Lớp: **Kế toán 40C**

Khóa: **40**

Tên đề tài khóa luận **Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi**

I. Nội dung nhận xét:

1. Nội dung của Báo cáo:
- Cơ sở số liệu:
- Phương pháp giải quyết các vấn đề:.....
2. Hình thức của Báo cáo:
- Hình thức trình bày:
- Kết cấu của Báo cáo:.....
3. Những nhận xét khác:.....

II. Đánh giá cho điểm:

.....

.....

.....

Bình Định, ngày...tháng...năm 2021

Giảng viên phản biện

v
MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	1
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
4. Phương pháp nghiên cứu.....	2
5. Dự kiến những đóng góp của đề tài	2
6. Kết cấu của đề tài	2
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP.....	4
1.1. Khái quát chung về hiệu quả kinh doanh	4
1.1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh.....	4
1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh.....	4
1.1.3. Phân biệt kết quả và hiệu quả kinh doanh.....	5
1.2. Khái quát chung về phân tích hiệu quả kinh doanh	6
1.2.1. Khái niệm về phân tích hiệu quả kinh doanh	6
1.2.2. Mục đích phân tích hiệu quả kinh doanh	6
1.2.3. Tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả kinh doanh.....	7
1.2.4. Tài liệu dùng để phân tích hiệu quả kinh doanh.....	7
<i>1.2.4.1. Báo cáo tài chính.....</i>	<i>7</i>
<i>1.2.4.2. Các báo cáo khác</i>	<i>9</i>
1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh.....	10
1.3.1. Phương pháp so sánh	10
1.3.2. Phương pháp chi tiết	12
1.3.3. Phương pháp loại trừ	12
1.3.4. Phương pháp liên hệ cân đối	15
1.3.5. Phương pháp phân tích Dupont.....	16
1.3.6. Các phương pháp phân tích khác	17
1.4. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh.....	17
1.4.1. Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh.....	17
1.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản	19
<i>1.4.2.1. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản.....</i>	<i>19</i>
<i>1.4.2.2. Tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn.....</i>	<i>20</i>
<i>1.4.2.3. Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn.....</i>	<i>22</i>
1.4.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn	23

1.4.3.1. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu	23
1.4.3.2. Hiệu quả sử dụng nợ phải trả.....	25
1.4.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.....	26
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ ANH THI.....	28
2.1. Giới thiệu khái quát chung về Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi	28
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ An Thi.....	28
2.1.1.1. Tên, địa chỉ công ty	28
2.1.1.2. Thời điểm thành lập và các cột mốc quan trọng	28
2.1.1.3. Quy mô hiện tại của công ty.....	29
2.1.1.4. Kết quả kinh doanh và đóng góp vào Ngân sách của công ty	30
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của công ty	31
2.1.2.1. Chức năng của công ty.....	31
2.1.2.2. Nhiệm vụ của công ty	32
2.1.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của công ty	32
2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các sản phẩm dịch vụ chủ yếu.....	32
2.1.3.2. Thị trường đầu vào đầu ra của công ty.....	32
2.1.3.3. Đặc điểm các nguồn lực chủ yếu của công ty.....	33
2.1.4. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý của công ty...34	
2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh của công ty.....	34
2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý của công ty	35
2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán của công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi	37
2.1.5.1. Mô hình tổ chức kế toán tại công ty.....	37
2.1.5.2. Bộ máy kế toán của công ty.....	37
2.1.5.3. Hình thức kế toán áp dụng tại công ty	39
2.1.5.4. Một số chính sách kế toán áp dụng tại công ty	40
2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi.....	41
2.2.1. Đánh giá khái quát kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2018 – 2020.....	41
2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của công ty.....	46
2.2.2.1. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản.....	48
2.2.2.2. Tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn.....	52

2.2.2.3. <i>Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn</i>	58
2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn	59
2.2.3.1. <i>Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu</i>	61
2.2.3.2. <i>Hiệu suất sử dụng nợ phải trả</i>	63
2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí	64
2.3. Nhận xét chung về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi	67
2.3.1. Các điểm mạnh mà công ty đã đạt được	68
2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân	69
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ ANH THI	71
3.1. Phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới.....	71
3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi	71
3.2.1. Thúc đẩy doanh thu.....	72
3.2.2. Quản lý chi phí giá vốn hàng bán doanh nghiệp hiệu quả	75
3.2.3. Nâng cao hiệu quả sử dụng lao động	78
3.2.4. Giải pháp tăng cường sử dụng đòn bẩy tài chính	80
KẾT LUẬN	84

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Chữ viết tắt	Chữ viết đầy đủ
1	BTC	Bộ tài chính
2	CCDV	Cung cấp dịch vụ
3	CP	Chi phí
4	C _v	Chi phí lãi vay
5	DN	Doanh nghiệp
6	DT	Doanh thu
7	DTBH	Doanh thu bán hàng
8	DTT	Doanh thu thuần
9	ĐVT	Đơn vị tính
10	GVHB	Giá vốn hàng bán
11	HĐKD	Hoạt động kinh doanh
12	HMLK	Hao mòn lũy kế
13	KPT	Khoản phải thu
14	LNST	Lợi nhuận sau thuế
15	LNTT	Lợi nhuận trước thuế
16	NPT	Nợ phải trả
17	QLDN	Quản lý doanh nghiệp
18	RE	Sức sinh lợi kinh tế của tài sản
19	ROA	Sức sinh lợi của tài sản
20	ROE	Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu
21	ROE	Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu
22	ROS	Sức sinh lời của doanh thu thuần
23	T	Thời gian kỳ phân tích
24	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
25	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn

26	TS	Tài sản
27	TSCĐ	Tài sản cố định
28	TSDH	Tài sản dài hạn
29	TSNH	Tài sản ngắn hạn
30	TT	Thông tư
31	VCSH	Vốn chủ sở hữu
32	VND	Việt Nam Đồng

x **BẢNG BIỂU**

Bảng 1.1: Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh.....	18
Bảng 2.1: Bảng kết quả kinh doanh và đóng góp và Ngân sách của công ty.....	30
Bảng 2.2: Bảng tổng kết tài sản cố định.....	33
Bảng 2.3: Quy mô về lao động của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi năm 2020	34
Bảng 2.4: Bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh dạng so sánh	41
Bảng 2.5: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản của công ty	46
Bảng 2.6: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn năm 2018 – 2020.....	60
Bảng 2.7: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí năm 2018 – 2020.....	65
Bảng 3.1: Bảng dự kiến doanh thu của công ty.....	74
Bảng 3.2: Bảng dự kiến giá mua vào của một số hàng hóa	76
Bảng 3.3: Bảng dự kiến chi phí của một số hàng hóa	77
Bảng 3.4: Bảng dự tính ROE.....	82

SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1: Bộ máy quản lý của công ty.....	35
Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại công ty	37
Sơ đồ 2.3: Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức nhật ký chứng từ	39

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong thời kỳ đổi mới hiện nay, nền kinh tế nước ta đang trên đường hội nhập với nền kinh tế thế giới, môi trường kinh doanh với sự cạnh tranh ngày càng gay go. Ngoài ra, trong tình hình dịch bệnh Covid phức tạp như ngày nay đòi hỏi các doanh nghiệp phải vừa phát triển kinh tế nhưng phải vừa chống dịch điều này đã mang đến đầy những thách thức lớn đối với mỗi doanh nghiệp, bên cạnh các doanh nghiệp trụ vững và phát triển mạnh vẫn không ít các doanh nghiệp đang đứng trên bờ vực phá sản, giải thể. Do vậy, muốn tồn tại, phát triển và giữ vị trí của mình trên thị trường thì đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Việc phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp giúp doanh nghiệp tự đánh giá về thế mạnh, thế yếu để củng cố, phát huy hay khắc phục, cải tiến quản lý. Từ đó, doanh nghiệp tận dụng và phát huy tiềm năng, khai thác tối đa những nguồn lực nhằm đạt đến hiệu quả cao nhất trong kinh doanh. Kết quả của việc phân tích sẽ là cơ sở để đưa ra quyết định quản trị dài hạn và ngắn hạn, nó còn giúp đề phòng và hạn chế những rủi ro trong kinh doanh.

Như vậy, để đánh giá được những điểm mạnh và khắc phục các hạn chế còn tồn tại của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi thì việc phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty là điều cần thiết.

Nhận thấy được tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả kinh doanh, qua thời gian thực tập, tìm hiểu tình hình thực tế tại Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi, cùng với sự hướng dẫn nhiệt tình của cô Trần Thị Yến và các anh chị trong công ty nên em chọn đề tài: ***“Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi”*** để làm đề tài nghiên cứu cho mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Từ việc phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi, tác giả sẽ đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu của công ty từ đó tìm ra nguyên nhân và một số giải pháp tích cực nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi trong tương lai. Đề tài được thực hiện nhằm đạt những mục tiêu sau:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

- Tiến hành phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi.

- Nhận xét và đề xuất một số phương hướng nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi

Phạm vi nghiên cứu:

- Không gian: Đề tài này được thực hiện nghiên cứu tại Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi, địa chỉ 215 Trần Nhân Tông - P. Thắng Lợi - TP Kon Tum - tỉnh Kon Tum.

- Thời gian: Trực tiếp tìm hiểu thực tế tại Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi trong khoảng thời gian ngắn, bắt đầu từ ngày 22/02/2021 và kết thúc vào ngày 18/04/2021. Số liệu được thu thập trong khoảng thời gian 3 năm 2018, 2019, 2020.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập số liệu: quan sát công tác kế toán, thu thập bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh từ phòng kế toán và các phòng ban khác trong công ty.

Phương pháp nghiên cứu khác: trao đổi với kế toán trưởng, kế toán tổng hợp và các kế toán viên trong công ty.

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

5. Dự kiến những đóng góp của đề tài

Đánh giá thực trạng tình hình phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi.

Đề xuất các giải pháp, nhằm giúp phát huy thế mạnh, khắc phục điểm yếu, phát huy mọi tiềm năng thị trường, khai thác tối đa những nguồn lực sẵn có nhằm đạt đến hiệu quả cao nhất trong kinh doanh cho Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi.

6. Kết cấu của đề tài

Ngoài lời mở đầu, phần kết luận đề tài 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 về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi

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

1.1. Khái quát chung về hiệu quả kinh doanh

1.1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng của nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong kinh doanh với chi phí thấp nhất. Như vậy, hiệu quả kinh doanh khác với kết quả kinh doanh và có mối quan hệ chặt chẽ với kết quả kinh doanh (Nguyễn Văn Công, 2009).

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 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, 2016).

Hiệu quả là một phạm trù có vai trò đặc biệt quan trọng trong khoa học kinh tế và quản lý kinh tế, bởi lẽ mọi hoạt động kinh tế đều được đánh giá thông qua chỉ tiêu hiệu quả.

Phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là việc đánh giá khả năng đạt được kết quả, khả năng sinh lãi của doanh nghiệp do mục đích cuối cùng của người chủ sở hữu, của các nhà quản trị là đảm bảo sự giàu có, sự tăng trưởng tài sản của doanh nghiệp.

1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh

Khái niệm về hiệu quả kinh doanh đã cho thấy bản chất của hiệu quả kinh doanh là phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để hiểu rõ và ứng dụng được phạm trù hiệu quả kinh doanh vào việc thành lập các chỉ tiêu, các công thức cụ thể nhằm đánh giá tính hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì chúng ta cần:

- *Thứ nhất*, phải hiểu rằng phạm trù hiệu quả kinh doanh thực chất là mối quan hệ so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để sử dụng các yếu tố đầu vào và có tính đến các mục tiêu của doanh nghiệp, mối quan hệ so sánh ở đây có thể là so sánh tuyệt đối và có thể là so sánh tương đối.

- *Thứ hai*, phải phân biệt hiệu quả xã hội, hiệu quả kinh tế xã hội với hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp. Hiệu quả xã hội phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu về xã hội nhất định. Các mục tiêu xã hội thường là: giải quyết công ăn việc làm cho người lao động trong phạm vi toàn xã hội hay phạm vi từng khu vực, nâng cao trình độ văn hóa, nâng cao mức sống, đảm bảo vệ sinh môi trường,... Còn hiệu quả kinh tế xã hội phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu cả về kinh tế xã hội trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân cũng như trên phạm vi từng vùng, từng khu vực của nền kinh tế.

Ngoài ra, ta còn phân biệt hiệu quả trước mắt với hiệu quả lâu dài. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào các mục tiêu của doanh nghiệp, do đó tính chất hiệu quả hoạt động kinh doanh ở các giai đoạn khác nhau là khác nhau. Xét về “tính lâu dài” thì các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh trong suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận và các chỉ tiêu về lợi nhuận. Xét về tính “hiệu quả trước mắt” thì nó phụ thuộc vào các mục tiêu hiện tại mà doanh nghiệp đang theo đuổi. Trên thực tế, để thực hiện mục tiêu bao trùm lâu dài của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận; có rất nhiều doanh nghiệp hiện tại lại không đạt mục tiêu là lợi nhuận mà lại thực hiện các mục tiêu nâng cao năng suất và chất lượng của sản phẩm, nâng cao uy tín danh tiếng của doanh nghiệp, mở rộng thị trường cả về chiều rộng lẫn chiều sâu... Do đó mà các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp là cao thì chúng ta không thể kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động không có hiệu quả, mà phải kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động có hiệu quả. Như vậy, các chỉ tiêu hiệu quả và tính hiệu quả trước mắt có thể trái với các chỉ tiêu hiệu quả lâu dài, nhưng mục đích của nó lại là nhằm thực hiện chỉ tiêu hiệu quả lâu dài.

1.1.3. Phân biệt kết quả và hiệu quả kinh doanh

Kết quả là những thành quả doanh nghiệp đạt được trong quá trình hoạt động của mình, bao gồm: kết quả trung gian như khối lượng sản phẩm sản xuất, giá trị sản xuất, khối lượng tiêu thụ, doanh thu tiêu thụ và kết quả cuối cùng như lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế,... (Đỗ Huyền Trang, 2016).

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

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

Ý nghĩa: Doanh nghiệp đầu tư một đồng nguồn lực đầu vào thì sẽ mang lại bao nhiêu đồng kết quả nguồn lực đầu ra. Điều này chứng tỏ chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tốt.

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

Ý nghĩa: Để có được một đồng kết quả đầu ra thì doanh nghiệp cần đầu tư mất bao nhiêu đồng nguồn lực đầu vào. Chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả hoặc động của doanh nghiệp không tốt.

Như vậy, để xác định các chỉ tiêu phân tích hiệu quả cần phải có tài liệu về các chỉ tiêu phản ánh kết quả đầu ra và nguồn lực đầu vào. Cũng từ hai công thức xác định hiệu quả trên ta có thể thấy cách để gia tăng hiệu quả của doanh nghiệp đó là:

- Giảm chi phí của các nguồn lực đầu vào, giữ nguyên kết quả đầu ra
- Giữ nguyên chi phí của các nguồn lực đầu vào, gia tăng kết quả đầu ra
- Vừa giảm chi phí của các nguồn lực đầu vào vừa gia tăng kết quả đầu ra
- Tăng chi phí của các nguồn lực đầu vào ít, tăng kết quả đầu ra nhiều

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

1.2.1. Khái niệm về phân tích hiệu quả kinh doanh

Phân tích hiệu quả kinh doanh là việc đánh giá khả năng đạt được kết quả, khả năng sinh lãi của doanh nghiệp do mục đích cuối cùng của người sở hữu, của nhà quản trị là bảo đảm sự giàu có, sự tăng trưởng tài sản của doanh nghiệp. Để thực hiện tốt nhiệm vụ này, doanh nghiệp phải sử dụng và phát triển tiềm năng kinh tế của mình. Không đảm bảo được khả năng sinh lãi, lợi nhuận tương lai sẽ không chắc chắn, giá trị của doanh nghiệp sẽ bị giảm, người chủ có nguy cơ bị mất vốn.

Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được đặc trưng bởi việc xem xét hiệu quả sử dụng toàn bộ các phương tiện kinh doanh trong quá trình sản xuất tiêu thụ cũng như các chính sách tài trợ. Quá trình phân tích này thường cung cấp cho nhà lãnh đạo, nhà quản trị các chỉ tiêu để làm rõ hiệu quả của đơn vị đạt được là do tác động quá trình kinh doanh hay do tác động của chính sách tài chính.

1.2.2. Mục đích phân tích hiệu quả kinh doanh

Thứ nhất, đánh giá chính xác hiệu quả, khả năng sinh lợi và lượng hóa những yếu tố tác động đến kết quả hoạt động.

Thứ hai, đúc kết các đối tượng phân tích thành quy luật để nhận thức thực tại và nhắm đến tương lai cho tất cả các mặt hoạt động của doanh nghiệp.

1.2.3. Tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả kinh doanh

Phân tích hiệu quả kinh doanh là công cụ phát hiện những khả năng tiềm tàng trong hoạt động của doanh nghiệp và là công cụ để cải tiến cơ chế quản lý trong kinh doanh. Bất kỳ mọi hoạt động kinh doanh trong các điều kiện hoạt động khác nhau như thế nào đi nữa cũng còn những tiềm ẩn, khả năng tiềm tàng chưa phát hiện được, chỉ thông qua chỉ tiêu phân tích mới phát hiện được và khai thác chúng để mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn. Thông qua việc phân tích, doanh nghiệp mới thấy rõ những nguyên nhân và nguồn gốc của các vấn đề phát sinh và có giải pháp cụ thể để cải tiến quản lý.

Phân tích hiệu quả kinh doanh là cơ sở quan trọng cho phép các doanh nghiệp nhìn nhận đúng về khả năng, sức mạnh cũng như những mặt hạn chế trong doanh nghiệp mình. Chính trên cơ sở này, doanh nghiệp sẽ xác định đúng đắn mục tiêu cùng các chiến lược kinh doanh có hiệu quả.

Phân tích hiệu quả kinh doanh trong các chức năng quản trị sẽ mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp nâng cao quá trình nhận thức kinh doanh, là cơ sở cho việc ra quyết định đúng đắn trong chức năng quản lý, nhất là khả năng kiểm tra, đánh giá và điều hành hoạt động kinh doanh để đạt mục tiêu kinh doanh.

1.2.4. Tài liệu dùng để phân tích hiệu quả kinh doanh

1.2.4.1. Báo cáo tài chính

Thứ nhất, Bảng cân đối kế toán: là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh một cách tổng quát toàn bộ tài sản hiện có của doanh nghiệp theo 2 cách đánh giá: Tài sản và nguồn hình thành tài sản tại thời điểm lập báo cáo (Trần Thị Hòa, 2014).

Để phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp, tài liệu chủ yếu là bảng cân đối kế toán. Thông qua nó cho phép ta nghiên cứu, đánh giá một cách tổng quát tình hình tài chính và kết quả kinh doanh, trình độ sử dụng vốn và những triển vọng kinh tế, tài chính của doanh nghiệp.

Tác dụng của phân tích bảng cân đối kế toán:

- Cho biết một cách khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp thông qua các chỉ tiêu về tổng tài sản và tổng nguồn vốn.

- Thấy được sự biến động của các loại tài sản trong doanh nghiệp: tài sản lưu động, tài sản cố định.

- Khả năng thanh toán của doanh nghiệp qua các khoản phải thu và các khoản phải trả.

- Cho biết cơ cấu vốn và phân bổ nguồn vốn trong doanh nghiệp.

Tuy nhiên Bảng cân đối kế toán cũng có những hạn chế sau:

- Số liệu Bảng cân đối kế toán phản ánh mang tính thời điểm nên không phản ánh đầy đủ sự biến động của các đối tượng phân tích.

- Số liệu Bảng cân đối kế toán phản ánh là số liệu tổng hợp nên không chỉ ra được bức tranh cụ thể về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

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

- Số liệu của Bảng cân đối kế toán chịu ảnh hưởng bởi các phương pháp kế toán nên sẽ ảnh hưởng đến kết quả phân tích nếu như trong kỳ có sự thay đổi phương pháp kế toán.

- Số liệu bên nguồn vốn của Bảng cân đối kế toán có tính chất chi phí của vốn do đó cơ cấu nguồn vốn sẽ ảnh hưởng đến rủi ro của doanh nghiệp.

Thứ hai, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh theo từng hoạt động của doanh nghiệp (Trần Thị Hòa, 2014).

Nội dung báo cáo kết quả kinh doanh có thể thay đổi theo từng thời kỳ, tùy theo yêu cầu quản lý nhưng phải phản ánh được 4 nội dung cơ bản, bao gồm: Doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí doanh nghiệp (Trần Thị Hòa, 2014).

Ý nghĩa của Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

- Đánh giá kết quả chung cũng như của từng hoạt động trong DN.

- Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu, chi phí, lợi nhuận.

- Đánh giá xu hướng và dự báo.

- Đánh giá hiệu quả, khả năng sinh lợi của DN.

Thứ ba, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: Lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ báo cáo của DN.

Thông tin về lưu chuyển tiền tệ của DN cung cấp cho người sử dụng thông tin có cơ sở để đánh giá khả năng tạo ra các khoản tiền và việc sử dụng những khoản tiền đã tạo ra đó trong hoạt động sản xuất – kinh doanh của DN (Nguyễn Văn Công, 2009).

Ý nghĩa của Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

- Qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, ngân hàng, nhà đầu tư, nhà cung cấp, Nhà nước có thể đánh giá khả năng tạo ra dòng tiền từ các hoạt động của doanh nghiệp để đáp ứng các khoản nợ cho chủ nợ, cổ tức cho cổ đông, thuế nộp cho Nhà nước. Đồng thời, nhà quản trị doanh nghiệp có biện pháp tài chính cần thiết để đáp ứng trách nhiệm thanh toán của mình.

- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là cơ sở để dự đoán các dòng tiền, giúp nhà quản trị hoạch định và kiểm soát các hoạt động của doanh nghiệp.

- Nhà quản lý có thể đánh giá thời cơ kinh doanh của doanh nghiệp qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ để tạo ra các quyết định kịp thời.

Thứ tư, bản thuyết minh báo cáo tài chính: Bản thuyết minh báo cáo tài chính là báo cáo nhằm thuyết minh và giải trình bằng lời hay dùng để mô tả mang tính tường thuật hoặc phân tích chi tiết các thông tin số liệu đã được trình bày trong các Báo cáo tài chính khác (Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ) cũng như các thông tin cần thiết khác theo yêu cầu của các chuẩn mực kế toán cụ thể. Bản thuyết minh báo cáo tài chính cũng có thể trình bày những thông tin khác nếu DN xét thấy cần thiết cho việc trình bày trung thực, hợp lý Báo cáo tài chính (Nguyễn Văn Công, 2009).

Bản thuyết minh báo cáo tài chính có ý nghĩa phải được trình bày một cách có hệ thống. Doanh nghiệp được chủ động sắp xếp số thứ tự trong thuyết minh báo cáo tài chính theo cách thức phù hợp nhất với đặc thù của mình theo nguyên tắc mỗi khoản mục trong Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cần được đánh dấu dẫn tới các thông tin liên quan trong Báo cáo tài chính.

1.2.4.2. Các báo cáo khác

Ngoài các báo cáo trên còn có các Sổ Cái, sổ tổng hợp, sổ chi tiết... là nguồn thông tin phụ trợ đáng kể, giúp cho quá trình phân tích trong việc đi sâu tìm hiểu ảnh hưởng, nguyên nhân hiện hữu của các chỉ tiêu phân tích.

1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh

Phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh được hiểu là các công cụ và kỹ thuật phân tích sử dụng để tiếp cận, nghiên cứu các chỉ tiêu phản ánh trên Báo cáo tài chính nhằm nắm bắt tình hình, xu hướng và bản chất biến động của các chỉ tiêu tài chính. Phương pháp phân tích được vận dụng vào thực tiễn phân tích thông qua kỹ thuật phân tích. Mỗi một phương pháp phân tích có thể được biểu hiện thông qua một hay nhiều kỹ thuật phân tích khác nhau.

Sau đây là nội dung và cách thức vận dụng một số phương pháp và kỹ thuật chủ yếu khi phân tích Báo cáo tài chính.

1.3.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp sử dụng lâu đời phổ biến nhất. So sánh trong phân tích là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hóa có cùng một nội dung, một tính chất tương tự để xác định xu hướng tốc độ biến động của các chỉ tiêu. Nó cho phép chúng ta tổng hợp được những nét chung, tách ra những nét riêng của các hiện tượng được so sánh, trên cơ sở đó đánh giá được các mặt phát triển, hiệu quả hay kém hiệu quả để tìm ra các giải pháp quản lý tối ưu trong mỗi trường hợp cụ thể (Nguyễn Thị My, 2006).

Khi sử dụng phương pháp so sánh cần đảm bảo được những nội dung sau đây:

Thứ nhất, điều kiện so sánh: để có thể so sánh được, số liệu của các chỉ tiêu so sánh phải đảm bảo thống nhất về nội dung kinh tế, về phương pháp tính toán, đơn vị đo lường, phạm vi, thời gian và quy mô không gian xác định.

Thứ hai, xác định gốc so sánh: tùy theo mục đích nghiên cứu và điều kiện phân tích mà gốc so sánh được lựa chọn thích hợp.

- Về mặt thời gian: Gốc so sánh có thể là tài liệu thực tế kỳ trước nhằm đánh giá sự biến động, tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu thực tế kỳ này; các mục tiêu đã dự kiến (kế hoạch, dự toán, định mức) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự toán, định mức; hay các điểm thời gian (năm, tháng, ngày cụ thể...) nhằm đánh giá tiến độ thực hiện nhiệm vụ hay mức độ đạt được của chỉ tiêu nghiên cứu trong cùng khoảng thời gian. Việc lựa chọn gốc so sánh theo thời gian sẽ có thể đánh giá kết quả đạt được, mức độ và xu hướng tăng trưởng của chỉ tiêu phân tích. Bên cạnh đó, trong một vài trường hợp, để xác định xu hướng hay nhịp điệu tăng trưởng của chỉ tiêu phân tích, gốc so sánh có thể cố định tại một kỳ cụ thể trong khi kỳ hay điểm so sánh liên tục thay đổi, gọi là so sánh định

gốc; hoặc gốc so sánh và cả kỳ hay điểm so sánh đều thay đổi liên tục, gọi là so sánh liên hoàn.

- Về mặt không gian: Gốc so sánh được lựa chọn cũng có thể là chỉ tiêu tổng thể nhằm đánh giá mức độ phổ biến của chỉ tiêu bộ phận; chỉ tiêu của đơn vị khác có cùng điều kiện hay chỉ tiêu trung bình của ngành, khu vực kinh doanh,...

Thứ ba, dạng so sánh: phương pháp so sánh được thể hiện dưới hai dạng khác nhau. Dạng thứ nhất được gọi là so sánh bằng số tuyệt đối, kết quả so sánh biểu hiện cho sự biến động về khối lượng, quy mô của chỉ tiêu phân tích. Dạng thứ hai được gọi là so sánh bằng số tương đối, cách so sánh này cho thấy kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức độ phổ biến của các chỉ tiêu phân tích. Ngoài ra, nhà phân tích còn sử dụng phương pháp so sánh có liên hệ giữa chỉ tiêu phân tích với một số chỉ tiêu kinh tế tổng quát khác để thấy rõ khả năng tận dụng nguồn lực của doanh nghiệp.

Thứ tư, hình thức so sánh: khi phân tích bằng cách các chỉ tiêu kinh tế, nhà phân tích có thể lựa chọn phương thức so sánh ngang (so sánh giữa các kỳ), so sánh dọc (so sánh kết cấu), so sánh bằng số bình quân (so sánh với số trung bình ngành hoặc bình quân của một thời kỳ)

Thứ năm, về kỹ thuật so sánh:

- Kỹ thuật so sánh bằng số tuyệt đối, kết quả so sánh biểu hiện cho sự biến động về khối lượng, quy mô của chỉ tiêu kinh tế giữa kỳ phân tích với kỳ gốc.

Mức biến động tuyệt đối: $\Delta X = X_1 - X_0$

Trong đó: X_1, X_0 lần lượt là trị số của chỉ tiêu ở kỳ phân tích và kỳ gốc

- Kỹ thuật so sánh bằng tương đối, cách so sánh này cho thấy kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức độ phổ biến của các chỉ tiêu phân tích.

Mức biến động tương đối: $\% \Delta X = (\Delta X \times 100) / X_0$

Ưu điểm lớn nhất của phương pháp so sánh là cho phép tách ra được những nét chung, nét riêng của các hiện tượng được so sánh, trên cơ sở đó đánh giá được các mặt phát triển, hiệu quả để tìm các giải pháp quản lý hợp lý và tối ưu trong mỗi môi trường cụ thể, phương pháp so sánh đơn giản và dễ thực hiện.

Nhược điểm: song khi sử dụng phương pháp này để cho thấy rõ xu hướng phát triển của đối tượng phân tích thì cần xem xét chúng qua nhiều kỳ liên tiếp hoặc có thể lâu hơn và khi dùng phương pháp này để phân tích thì các nhà phân tích và các nhà quản lý chỉ

mới dừng lại ở việc đánh giá trạng thái biến đổi tăng lên hay giảm xuống của các chỉ tiêu mà không thấy được bản chất dẫn đến sự biến đổi của nó, hay nói cách khác, phương pháp so sánh chưa thể giúp xác định nguyên nhân để đề xuất giải pháp.

1.3.2. 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 nhiều hướng khác nhau, chẳng hạn:

- Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của 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 kết quả chung ra sao, từ đó có các biện pháp tương ứng với từng yếu tố. Chi tiết như vậy sẽ giúp doanh nghiệp có được những biện pháp sát nhất với thực tế kinh doanh.

- Chi tiết theo thời gian: Cách chi tiết này dựa vào đặc điểm của kết quả kinh doanh – đó là kết quả kinh doanh không chỉ là kết quả của một công đoạn mà là của một quá trình kéo dài trong một khoảng thời gian nhất định. Trong từng khoảng thời gian khác nhau, doanh nghiệp có những chính sách kinh doanh khác nhau và đương nhiên kết quả đem lại cũng không thể giống nhau. Cách chi tiết theo thời gian giúp doanh nghiệp đánh giá chính xác và đúng đắn kết quả kinh doanh trong từng giai đoạn cụ thể, 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.

Phương pháp chi tiết giúp nhà phân tích đánh giá được cụ thể, chi tiết hiệu quả kinh doanh của từng bộ phận, từng công đoạn, từng thời điểm kinh doanh.

Tuy nhiên, chưa giúp nhà quản phân tích đánh giá được toàn diện các ảnh hưởng từ hoạt động kinh doanh đến chỉ tiêu phân tích.

1.3.3. Phương pháp loại trừ

Phương pháp này 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:

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

Hai là, trong phương trình đó, các nhân tố được sắp xếp theo trình tự từ nhân tố số lượng đến nhân tố chất lượng;

Ba là, 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 các 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;

Bốn là, để xác định mức độ ảnh hưởng cụ thể của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, ta tiến hành thay thế 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 liền trước, chênh lệch này chính là mức độ ảnh hưởng của nhân tố vừa thay thế đến chỉ tiêu phân tích;

Năm là, cần tổng hợp mức độ ảnh hưởng của tất cả các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, và 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.

Phương pháp loại trừ được sử dụng trong phân tích dưới hai dạng, được gọi với hai tên cụ thể là phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch. Có thể khái quát cách áp dụng hai dạng của phương pháp loại trừ như sau:

Giả sử gọi: Q là chỉ tiêu phân tích, tương ứng Q_0 là chỉ tiêu ở kỳ gốc và Q_1 là chỉ tiêu ở kỳ phân tích; a, b, c là các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích.

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

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

Từ đó ta có: $Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0$

Và $Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1$

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

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

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

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

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

- Thay thế lần 2 xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố b :

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

- Thay thế lần 3 xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố c :

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

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

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

Tiếp theo là 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 các giả thuyết ở trên, phương pháp này thực hiện như sau:

Chênh lệch giữa kết quả thực hiện so với chỉ tiêu kế hoạch

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

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

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

- Thay thế lần 2: xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố b:

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

- Thay thế lần 3: xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố c:

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

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

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

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.

Ưu điểm của phương pháp loại trừ là sử dụng khá đơn giản, dễ hiểu, dễ tính toán, chỉ rõ mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đó phản ánh được nội dung bên trong của hiện tượng kinh tế.

Tuy nhiên, khi xác định ảnh hưởng của nhân tố này thì phải giả định nhân tố khác không đổi, nhưng trên thực tế có trường hợp các nhân tố khác cũng thay đổi cho nên độ tin cậy của chỉ tiêu được lượng hóa là không đảm bảo chính xác an toàn. Thêm vào đó, hiện nay xu hướng chung là phân tích trạng thái động của các chỉ tiêu, nhưng nếu dùng phương pháp loại trừ thì dễ có thể phân tích ở trạng thái tĩnh. Đồng thời, việc xác định nhân tố nào phản ánh về mặt số lượng hay chất lượng là vấn đề không đơn giản, nếu phân biệt sai thì trình tự sắp xếp và kết quả tính toán của các nhân tố sẽ dẫn đến kết quả sai một cách hệ thống.

1.3.4. Phương pháp liên hệ cân đối

Phương pháp liên hệ cân đối là phương pháp mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế khi mà giữa chúng còn tồn tại mối quan hệ cân bằng hoặc cần phải tồn tại sự cân bằng, có thể nói rằng mối liên hệ cân đối dựa trên cơ sở là cân bằng về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình sản xuất kinh doanh. Dựa vào các 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.

Tuy nhiên, việc áp dụng phương pháp này không đòi hỏi các điều kiện và giả định phức tạp như phương pháp loại trừ mà chỉ cần các nhân tố có mối quan hệ cân đối với các chỉ tiêu và giữa các nhân tố có quan hệ tổng số, hiệu số hoặc tổng số và hiệu số với tích số và thương số. Khi các nhân tố và chỉ tiêu phân tích có mối quan hệ cân đối với nhau thì mỗi sự biến đổi của từng nhân tố độc lập giữa kỳ phân tích và kỳ gốc sẽ làm cho chỉ tiêu phân tích biến đổi một lượng tương ứng.

Để áp dụng phương pháp này, 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,...

Phương pháp này cho phép đánh giá sự biến động đồng thời của các chỉ tiêu kinh tế có sự cân bằng về lượng. Nhược điểm không thể chỉ ra nguyên nhân tác động đến sự biến động của các chỉ tiêu.

1.3.5. Phương pháp phân tích Dupont

Phương pháp phân tích 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 lợi của tài sản” (ROA), “Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu” (ROE) hình 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 phương pháp loại trừ.

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

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

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

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

Hay:

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

Trong đó: H_{TS} là hiệu suất sử dụng tổng tài sản

ROS là sức sinh lời của doanh thu thuần

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 “Hiệu suất sử dụng tổng tài sản” (H_{TS}) và “Sức sinh lợi của doanh thu thuần” (ROS) đến sự biến động của chỉ tiêu “Sức sinh lợi của tài sản” (ROA) như sau:

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

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

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

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

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.

Ưu điểm của phương pháp Dupont ngoài tính toán đơn giản mà còn là công cụ rất tốt có thể cho phép nhà phân tích đánh giá sự biến động của một chỉ tiêu tài chính trong mối

quan hệ tác động của các chỉ tiêu tài chính khác, từ đó xác định được chính xác nguyên nhân tác động đến sự biến động của chỉ tiêu. Thêm vào đó, đây còn là phương pháp phân tích có giá trị thông tin rất cao, có thể giúp nhà quản lý hiểu tường tận tác dụng của những chiến lược kinh doanh của mình đã tác động đến hàng loạt các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh như thế nào và làm thế nào để có thể kết hợp tốt nhất các nguồn lực đầu vào nhằm đạt được hiệu quả kinh doanh cao trong sự điều chỉnh tổng hòa của nhiều yếu tố tác động.

Tuy nhiên, đây là phương pháp không dễ sử dụng với các doanh nghiệp vì việc xây dựng được một phương trình biểu diễn mối quan hệ giữa các chỉ tiêu tài chính không hề đơn giản. Bên cạnh đó, việc sử dụng phương pháp này còn cần kết hợp với phương pháp loại trừ nên việc xác định chỉ tiêu nào sẽ được xác định ảnh hưởng trước là rất khó khăn.

1.3.6. Các phương pháp phân tích khác

Ngoài các phương pháp trên còn sử dụng nhiều phương pháp khác nhau.

Trong hoạt động kinh doanh có những hiện tượng kinh tế mà giữa chúng tồn tại mối quan hệ cân bằng về lượng. Ví dụ: cân đối giữa tổng giá trị tài sản với tổng nguồn vốn hình thành tài sản của công ty, cân đối giữa doanh thu và chi phí tài chính, giữa xuất nhập tồn kho và sử dụng vật tư... Cho nên để phân tích tỉ mỉ tình hình hoạt động của công ty người ta áp dụng phương pháp liên hệ cân đối.

Ngoài các phương pháp phân tích nêu ở trên, trong thực tế người ta còn sử dụng các phương pháp khác như phương pháp đồ thị, phương pháp toàn kinh tế, phương pháp nhân tố.

1.4. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh

1.4.1. Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh

Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh nhằm nêu lên những nhận xét, đánh giá sơ bộ, ban đầu về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Qua đó, giúp các nhà quản lý, các nhà đầu tư, các đối tác,... có căn cứ để có thể đề ra các quyết định cần thiết về đầu tư, hợp tác, liên doanh, liên kết, mua bán, cho vay,...(Nguyễn Văn Công, 2009).

Phân tích khái quát kết quả hoạt động kinh doanh thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh để có cái nhìn sơ bộ về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nội dung này được tiến hành bằng cách lập Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dạng so sánh:

Bảng 1.1: Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh

CHỈ TIÊU	Năm N-1	Năm N	Chênh lệch	
			+/-	%
1. DTBH và cung cấp DV				
2. Các khoản giảm trừ doanh thu				
3. DTT				
4. Giá vốn hàng bán				
5. Lợi nhuận gộp				
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. Thuế thu nhập doanh nghiệp				
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN				

(Nguồn: Đỗ Huyền Trang, 2016)

Khi phân tích, nhà phân tích nên quan tâm đánh giá các chỉ tiêu trọng yếu như lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận kế toán sau thuế, doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh...và mối liên hệ giữa các chỉ tiêu này (Đỗ Huyền Trang, 2016).

1.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chỉ có thể đạt được khi tài sản của doanh nghiệp được sử dụng một cách có hiệu quả. Vì thế, phân tích hiệu quả sử dụng tài sản sẽ xác định được một đơn vị giá trị tài sản đem lại mấy đơn vị giá trị đầu ra phản ánh lợi nhuận. Đồng thời, cũng qua phân tích hiệu quả sử dụng tài sản các nhà quản lý biết được: để có được một đơn vị đầu ra phản ánh lợi nhuận, doanh nghiệp phải hao phí bao nhiêu đơn vị giá trị tài sản của doanh nghiệp sử dụng vào kinh doanh (Nguyễn Văn Công, 2009).

1.4.2.1. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

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

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng TS} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng TS bình quân}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng trong tổng tài sản bình quân sử dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì đem lại được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Giá trị này càng lớn, hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng cao và ngược lại.

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

Chỉ tiêu này cho biết cứ một trăm đồng tài sản bình quân dùng vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng LNTT hoặc LNST. 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.

Ta có phương trình kinh tế (phương trình Dupont) như sau:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng TS bình quân}} \times \frac{\text{LNTT (LNST)}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$\Delta\text{ROA} = \text{ROA}_1 - \text{ROA}_0$$

Chênh lệch giữa ROA_1 và ROA_0 chính là sự thay đổi của ROA ở năm hiện tại so với năm gốc, do ảnh hưởng của các nhân tố H_{TS} và nhân tố ROS tác động, ta tiến hành phân tích mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố trên:

Thứ nhất, mức độ ảnh hưởng của nhân tố H_{TS} đến sự thay đổi của ROA:

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

Thứ hai, mức độ ảnh hưởng của nhân tố ROS đến sự thay đổi của ROA:

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

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{H_{TS}} + \Delta ROA_{ROS}$$

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) ta có thể sử dụng chỉ tiêu sau:

$$RE = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng TS bình quân}}$$

Chỉ tiêu này khi phân tích thường được 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.

1.4.2.2. Tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn

TSNH là loại tài sản có thời gian luân chuyển nhanh, trong một kỳ có thể luân chuyển được nhiều lần, vì vậy đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH cũng chính là đánh giá tốc độ luân chuyển TSNH.

Trước hết, để đánh giá tốc độ luân chuyển TSNH nhà phân tích sẽ tính toán và so sánh hai chỉ tiêu sau:

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

Đơn vị tính là vòng/kỳ (lần)

$$\text{Thời gian 1 vòng quay TSNH} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích (= 360)}}{\text{Số vòng quay TSNH}}$$

Đơn vị tính là ngày/vòng

Nếu chỉ tiêu H_{TSNH} tăng thì tương ứng chỉ tiêu N_{TSNH} sẽ giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển TSNH tăng hay doanh nghiệp sử dụng TSNH hiệu quả (tiết kiệm).

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

$$\text{Giá trị TSNH tiết kiệm hoặc lãng phí} = \frac{DTT_1 \times (N_{\text{TSNH}_1} - N_{\text{TSNH}_0})}{\text{Thời gian kỳ phân tích}}$$

Để phản ánh đúng mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến hiệu quả sử dụng TSNH ta phân tích phương trình kinh tế sau:

$$\text{Thời gian 1 vòng quay TSNH} = \frac{\text{TSNH}}{\text{DTT}} \times T$$

Trong đó: T là thời gian kỳ phân tích

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố T, TSNH, DTT đến sự biến động của số ngày 1 vòng quay TSNH.

Thứ nhất, xét nhân tố T, vì T = 360 là một hằng số nên nhân tố T không ảnh hưởng đến sự biến động số ngày 1 vòng quay TSNH.

Thứ hai, xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố TSNH đến số ngày 1 vòng quay TSNH:

$$\Delta N_{\text{TSNH}} = \frac{\text{TSNH}_1}{\text{DTT}_0} \times 360 - \frac{\text{TSNH}_0}{\text{DTT}_0} \times 360$$

Thứ ba, xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố DTT đến số ngày 1 vòng quay TSNH:

$$\Delta N_{\text{DTT}} = \frac{\text{TSNH}_1}{\text{DTT}_1} \times 360 - \frac{\text{TSNH}_1}{\text{DTT}_0} \times 360$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta N = \Delta N_{\text{TSNH}} + \Delta N_{\text{DTT}}$$

Tiếp theo tiến hành phân tích đối với hàng tồn kho và khoản phải thu. Cụ thể như sau:

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

$$\text{Số vòng quay HTK} = \frac{\text{Doanh thu thuần (hoặc Giá vốn hàng bán)}}{\text{Giá trị HTK bình quân}}$$

Đơn vị tính là vòng/kỳ (lần)

$$\text{Thời gian 1 vòng quay HTK} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay HTK}}$$

Đơn vị tính là ngày/vòng

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

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

$$\text{Số vòng quay KPT} = \frac{\text{DTT (hoặc DT bán chịu, DT bán chịu cả thuế)}}{\text{Giá trị KPT bình quân}}$$

Đơn vị tính là vòng/kỳ (lần)

$$\text{Thời gian 1 vòng quay KPT} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay khoản phải thu}}$$

Đơn vị tính là ngày/vòng

Nếu H_{PTh} tăng thì tương ứng N_{PTh} giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển KPT 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 KPT thành tiền càng nhanh, góp phần đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

1.4.2.3. Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn

Trước hết nhà phân tích đánh giá hiệu suất sử dụng TSDH:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSDH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị TSDH bình quân}}$$

Đơn vị tính là lần/kỳ

Chỉ tiêu trên cho biết, cứ một đồng TSDH bình quân khi đầu tư vào sản xuất thì có thể tạo ra được bao nhiêu đồng DTT. Chỉ tiêu này càng cao thể hiện hiệu suất đầu tư càng lớn, điều này phản ánh chất lượng quản lý và sử dụng TSDH tại doanh nghiệp càng tiến bộ.

Trong tổng tài sản dài hạn của doanh nghiệp, TSCĐ chiếm một phần đáng kể và không thể thiếu trong mỗi doanh nghiệp. Vì thế bên cạnh đánh giá hiệu suất sử dụng TSDH của doanh nghiệp ta đánh giá hiệu sử dụng TSCĐ qua chỉ tiêu hiệu suất sử dụng TSCĐ sau:

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

Đơn vị tính là lần/kỳ

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng TSCĐ cho biết một đơn vị TSCĐ bình quân sử dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh đem lại mấy đơn vị DTT. Số vòng quay của tài sản cố định càng lớn, hiệu quả sử dụng TSCĐ càng cao, do vậy hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại.

1.4.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

1.4.3.1. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

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

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

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

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

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

$$\begin{aligned}
&= ROA \times \frac{VCSH + NPT}{VCSH} \times (1 - t) \\
&= ROA \times \left(1 + \frac{NPT}{VCSH}\right) \times (1 - t) \\
&= ROA \times (1 + \text{Đòn bẩy tài chính}) \times (1 - t) \quad (2)
\end{aligned}$$

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

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

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

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

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

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

$$\Delta ROE_{H_{TTT}} = \left(\frac{1}{H_{TTT_1}} \times ROA_0 \right) - \left(\frac{1}{H_{TTT_0}} \times ROA_0 \right)$$

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

$$\Delta ROE_{ROA} = \left(\frac{1}{H_{TTT_1}} \times ROA_1 \right) - \left(\frac{1}{H_{TTT_1}} \times ROA_0 \right)$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta ROE = \Delta ROE_{H_{TTT}} + \Delta ROE_{ROA}$$

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

$$RE = \frac{EBIT}{TS} = \frac{LN\text{TT} + C_v}{TS} = \frac{LN\text{TT} + NPT \times r}{TS}$$

$$\begin{aligned} LN\text{TT} &= (RE \times TS) - (NPT \times r) \\ &= RE \times (NPT + VCSH) - NPT \times r \\ &= NPT \times (RE - r) + VCSH \times RE \end{aligned}$$

Như vậy:

$$ROE = \frac{NPT \times (RE - r) + VCSH \times RE}{VCSH}$$

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

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 sẽ 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.

1.4.3.2. Hiệu quả sử dụng nợ phải trả

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

$$\text{Số vòng quay các khoản phải trả } H_{\text{PTTr}} = \frac{\text{Tổng tiền hàng mua chịu}}{\text{Các khoản nợ phải trả bình quân}}$$

Đơn vị tính là vòng/kỳ (lần)

$$\text{Thời gian 1 vòng quay KPT } N_{\text{PTTr}} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay các khoản phải trả}}$$

Đơn vị tính là ngày/vòng

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 đến nhà đầu tư, nhà cung cấp cũng như khách hàng.

Hầu hết, các doanh nghiệp đều có khoản mục nợ phải trả. Khoản mục này doanh nghiệp đi vay cá nhân hoặc các tổ chức tài chính nhằm huy động nguồn vốn để phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh của công ty, tuy nhiên doanh nghiệp phải trả định kỳ chi phí lãi cho khoản đi vay trên vì thế để đánh giá được hiệu quả sử dụng vốn vay trên ta xem xét chỉ tiêu khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp như sau:

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay } K_L = \frac{\text{EBIT}}{C_V} = \frac{\text{LNTT} + C_V}{C_V} = \frac{\text{LNTT}}{C_V} + 1$$

Khi chỉ tiêu này < 1: doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ, lợi nhuận thu được không đủ thanh toán lãi vay.

Khi chỉ tiêu này = 1: doanh nghiệp kinh doanh có lãi nhưng số lãi này chỉ vừa đủ để thanh toán lãi vay, không còn để nộp ngân sách Nhà nước, tích lũy hay phân chia cho chủ sở hữu.

Khi 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 của doanh nghiệp, tích lũy và phân chia cho chủ sở hữu.

1.4.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Việc sử dụng chi phí hợp lý trong mỗi doanh nghiệp là rất quan trọng, giúp doanh nghiệp cắt giảm được những khoản chi không cần thiết, hạ thấp giá thành trên mỗi sản

phẩm, góp phần làm tăng doanh thu cho chủ sở hữu. Vì vậy để thấy rõ hơn sự tác động của từng loại chi phí đến sức sinh lợi của tổng chi phí ta sử dụng chỉ tiêu.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí từng loại} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Tổng chi phí từng loại}}$$

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

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ ANH THI

2.1. Giới thiệu khái quát chung về Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ An Thi

2.1.1.1. Tên, địa chỉ công ty

- Tên công ty viết bằng tiếng Việt: Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi
- Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài: Anh Thi Trading – Service Company Limited
- Tên viết tắt: Anh Thi CO.,LTD
- Địa chỉ: 215 Trần Nhân Tông – Phường. Thắng Lợi – Thành phố Kon Tum - tỉnh Kon Tum
- Điện thoại: 0603 861 460
- Fax: 0603 917 757
- Giám đốc Công ty: Nguyễn Thị Hồng Minh
- Mã số thuế: 6100600890
- Email: athiktum@gmail.com

2.1.1.2. Thời điểm thành lập và các cột mốc quan trọng

Thực hiện chủ trương phát triển nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần của Đảng và Nhà nước, đặc biệt thực hiện chiến lược phát triển kinh tế của tỉnh Kon Tum nhằm giải quyết việc làm của một khối lượng lao động trẻ còn thất nghiệp. Xuất phát từ nhu cầu thiết thực trong Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi đã thành lập vào ngày 25 tháng 01 năm 2010 theo giấy phép thành lập số 6100600890 do phòng đăng ký kinh doanh Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Kon Tum cấp.

Công ty thành lập với vốn điều lệ là 7 tỷ đồng do hai thành viên là Võ Duy Bách và Huỳnh Thị Chín tự nguyện góp vốn và chịu trách nhiệm với số vốn của mình góp.

Khi mới thành lập Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi do chưa hội nhập vào nền kinh tế mới nên đã trải qua không ít khó khăn. Tuy nhiên, với tinh thần nỗ lực tìm tòi, học hỏi và đầu óc năng động sáng tạo cùng với sự đoàn kết của tập thể cán bộ nhân viên, công ty đã dần dần rút ra kinh nghiệm từ đó đưa công ty từng bước đi lên, ngày một trưởng thành hơn.

Trong hai năm gần đây công ty là một đơn vị dẫn đầu của ngành thương mại, có uy tín rộng rãi đối với cơ quan quản lý, hạn hàng và các tổ chức trong và ngoài tỉnh.

2.1.1.3. Quy mô hiện tại của công ty

Trải qua thời gian hình thành và phát triển, cùng với đội ngũ công nhân viên có kinh nghiệm cao, hiện nay công ty đã và đang từng bước khẳng định vị trí vai trò của mình trong thời đại hội nhập sâu rộng và đổi mới đất nước hiện nay.

Đến ngày 31/12/2020, Công ty hiện tại có tổng nguồn vốn là 8.844.380.300 đồng và có số lao động là 51 người. Công ty được thành lập vào ngày 25/01/20210 và bắt đầu đi vào hoạt động cho đến nay. Công ty có quy mô nhỏ là nhà phân phối của các đại lý ở 2 tỉnh Gia Lai và Kon Tum, chủ yếu nhập hàng từ các nhà máy sản xuất hàng hóa trong nước.

2.1.1.4. Kết quả kinh doanh và đóng góp vào Ngân sách của công ty

Bảng 2.1: Bảng kết quả kinh doanh và đóng góp và Ngân sách của công ty*Đvt: Đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	CL 2019/2018		CL 2020/2019	
				+/-	%	+/-	%
1. DTT	228.910.916.060	160.486.093.262	161.364.315.251	- 68.424.822.798	- 29,891	+ 878.221.989	+ 0,547
2. LNTT	1.133.613.528	699.625.338	423.909.272	- 433.988.190	- 38,294	- 275.716.066	- 39,409
3. Chi phí thuế	233.038.445	190.826.686	62.253.229	- 42.211.759	- 18,114	- 128.573.457	- 67,377
4. LNST (2-3)	900.575.083	508.798.652	361.656.043	- 391.776.431	- 43,503	- 147.142.609	- 28,920

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Nhận xét: Qua bảng báo cáo số liệu của bảng 2.1 kết quả hoạt động của công ty qua 3 năm (2018 – 2020) ta thấy doanh thu của doanh nghiệp có biến động qua các năm:

Doanh thu thuần năm 2019 đạt 160.486.093.262 đồng giảm 68.424.822.798 đồng so với 2018 (228.910.916.060 đồng), tương ứng giảm là 29,891%. Nhưng khi nhìn qua doanh thu 2020 thì ta thấy tăng 878.221.989 đồng so với 2019, tương ứng tăng 0,547%, cụ thể năm 2020 doanh thu đạt 161.364.315.251 đồng. Sự biến động của doanh thu dẫn đến lợi nhuận có sự thay đổi đáng kể, cụ thể lợi nhuận sau thuế đạt 508.798.652 đồng ở năm 2019 giảm 391.776.431 đồng so với năm 2018 tương ứng với tỷ lệ giảm 29,891%. Còn lợi nhuận sau thuế năm 2020 là 361.656.043 đồng, giảm 147.142.609 đồng so với 2019. Được biết trong năm 2019 nền kinh tế bất ổn giá cả các mặt hàng nông sản bị mất giá, người dân đã hạn chế chăm sóc kỹ các cây trồng nông nghiệp lâu năm như mọi năm, vì vấn đề mang lại lợi nhuận bán nông sản không cao để thu bù vào vốn, nên doanh thu các mặt hàng về phân bón thuốc bảo vệ thực vật của doanh nghiệp bị thấp hơn so với các năm trước, do vậy dẫn đến lợi nhuận của doanh nghiệp giảm. Nhưng sang năm 2020 tuy tình hình doanh thu của doanh nghiệp có cải thiện theo chiều hướng tăng nhưng lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp lại bị giảm. Mặc dù lợi nhuận năm 2020 giảm nhưng ở mức giảm không đáng kể, vì trong năm doanh nghiệp đã thay đổi nhà cung cấp sản phẩm có chất lượng hơn nên làm cho chi phí giá vốn tăng hơn so các năm, và cũng được thể hiện qua chỉ tiêu các khoản giảm trừ năm 2020 giảm mạnh so với các năm.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của công ty

2.1.2.1. Chức năng của công ty

Mục đích hoạt động của công ty là thu nhập thông tin, mua bán các loại phân bón – thuốc bảo vệ thực vật và phân phối hàng tiêu dùng công nghệ phẩm (bia Sài Gòn, dầu ăn, sữa, thuốc lá, mì tôm...) để đáp ứng nhu cầu thị trường, góp phần làm tăng thêm nguồn ngân sách Nhà Nước, từ đó cải thiện đời sống cho cán bộ công nhân viên của công ty càng tốt hơn.

Các lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của công ty: Thương mại và dịch vụ; kinh doanh phân bón – thuốc bảo vệ thực vật và phân phối hàng tiêu dùng công nghệ phẩm như bia Sài Gòn, dầu ăn, sữa, thuốc lá, mì tôm....

2.1.2.2. Nhiệm vụ của công ty

Thực hiện mục đích kinh doanh theo đúng quyết định đăng ký doanh nghiệp. Kinh doanh những mặt hàng đã đăng ký, phục vụ nhu cầu của khách hàng nhằm kinh doanh có lãi. Bảo toàn và phát triển vốn đầu tư.

Tổ chức quản lý tốt lao động trong công ty và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với Nhà nước.

Không ngừng nâng cao năng lực kinh doanh, khai thác lợi thế quý đất hiện có để phục vụ hoạt động của công ty.

Mở rộng mạng lưới hoạt động phân phối sản phẩm ra các tỉnh miền Trung và Tây Nguyên. Tạo dựng lòng tin đối với khách hàng.

Ngoài nhiệm vụ kinh doanh thương mại, công ty còn luôn quan tâm tới các hoạt động xã hội như: hỗ trợ học bổng cho các em học sinh nghèo tiểu học trong tỉnh, ưu tiên việc làm cho người dân có hoàn cảnh khó khăn, quan hệ giao lưu trao đổi kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh, phát triển kinh tế vùng.

2.1.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của công ty

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

Công ty hiện đang kinh doanh các mặt hàng về phân bón – thuốc bảo vệ thực vật và phân phối hàng tiêu dùng công nghệ phẩm như bia Sài Gòn, dầu ăn, sữa, thuốc lá, mì tôm... và vận tải hàng hóa.

Các sản phẩm chủ yếu của công ty:

- Phân hữu cơ LIO Thái, NPK Phú Mỹ, Ure, Kali, phân bón lá, lân, vôi,...
- Nước mắm, mì tôm 3 Miền, bột ngọt Ajinomoto,...
- Sữa Vitadairy, Gold seal,...
- Bia Lager, Ken, Chill, Lạc Việt, 355, 333,...
- Nước rửa chén, lau nhà, nước giặt Mỹ Hào,...

2.1.3.2. Thị trường đầu vào đầu ra của công ty

- Thị trường đầu vào: Công ty chủ yếu nhập hàng từ các nhà máy sản xuất trong nước như:

+ Về mặt hàng phân bón: Công ty Cổ phần phân bón Bình Biên, Công ty Cổ phần Bình Điền MeKong, Công ty phân bón Hưng Thịnh, Công ty Xuất nhập khẩu Tiên Phước, Công ty phân hữu cơ Humic Quảng Ngãi, Công ty Cổ phần vật tư kỹ thuật nông nghiệp Bình Định,...

+ Về mặt hàng tiêu dùng: Công ty Cổ phần Uniben, Công ty Cổ phần Phú Tường quốc tế, Công ty TNHH Datafa, Công ty Cổ phần hóa mỹ phẩm Mỹ Hảo,...

- Thị trường đầu ra: Vì quy mô của công ty còn nhỏ nên thị trường đầu ra của công ty chủ yếu là các đại lý lớn ở Tỉnh Gia Lai và Kon Tum.

+ Về mặt hàng phân bón: Đại lý Minh Huệ Gia Lai, đại lý phân bón Thúc Dững, đại lý thuốc bảo vệ thực vật Thành Tín,...

+ Về mặt hàng tiêu dùng: đại lý Hạnh Hương, đại lý Phương Nga, đại lý Anh Thư,...

2.1.3.3. Đặc điểm các nguồn lực chủ yếu của công ty

a) Về tài sản cố định

Để góp phần làm cho quá trình kinh doanh có kết quả tốt và đạt hiệu quả cao thì đòi hỏi công ty phải trang bị một hệ thống cơ sở hạ tầng hiện đại. Hiện nay, TSCĐ của công ty gồm có: Nhà kho, văn phòng, phương tiện vận tải,...

Bảng 2.2: Bảng tổng kết tài sản cố định

Đvt: Đồng

Chỉ tiêu	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
1. Nguyên giá TSCĐ bình quân	5.657.501.443	4.900.653.779	4.755.081.351
2. Giá trị HMLK bình quân	(2.139.420.846)	(2.360.303.706)	(2.738.435.425)
3. Giá trị còn lại bình quân (1-2)	3.518.080.597	2.540.350.073	2.016.645.926

(Nguồn: Phòng Kế toán)

b) Về lao động

Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi có một lực lượng lao động trẻ, hiện nay công ty có đội ngũ lãnh đạo ổn định, công nhân có tính chuyên nghiệp tay nghề cao. Nhìn chung cơ cấu lao động trong công ty tương đối ổn định và không có gì biến động đáng kể qua các năm gần đây.

Bảng 2.3: Quy mô về lao động của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi năm 2020

ĐVT: Người

Chỉ tiêu	Số lượng	Tỷ trọng (%)
I. Phân loại theo giới tính	51	100
1. Nam	32	63
2. Nữ	19	37
II. Phân loại theo trình độ	51	100
1. Đại học, trên đại học	19	37
2. Cao đẳng, trung cấp	14	27
3. Lao động phổ thông	18	35
III. Phân loại theo độ tuổi	51	100
1. Từ 18 – 25	9	18
2. Từ 26 – 35	20	39
3. Từ 36 – 45	18	35
4. Từ 46 – 55	4	8

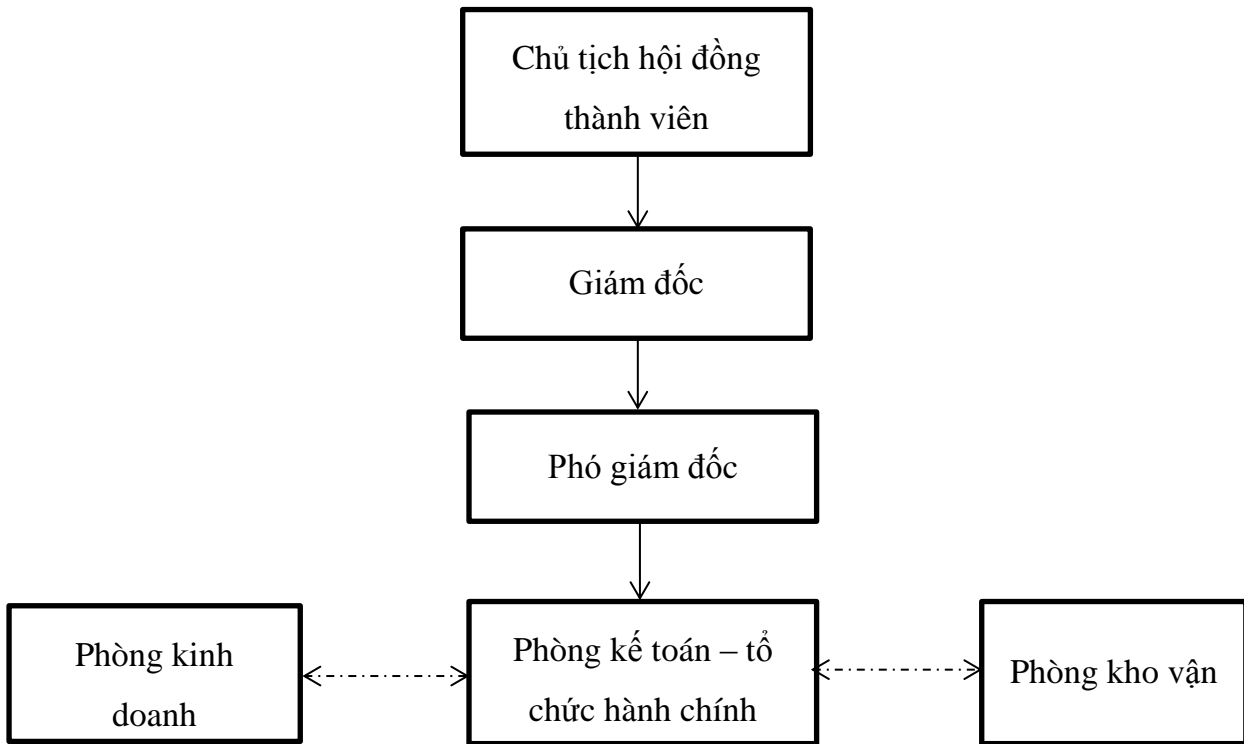
(Nguồn: Phòng Kế toán)

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

Công ty chủ yếu kinh doanh trong lĩnh vực thương mại, nhập hàng hóa từ các nhà máy sản xuất trong nước và phân phối lại với các đại lý trong 2 tỉnh Gia Lai và Kon Tum.

2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý của công ty



Ghi chú:

Quan hệ trực tiếp: —————>

Quan hệ chức năng: <----->

(Nguồn: Phòng kế toán)

Sơ đồ 2.1: Bộ máy quản lý của công ty

Chủ tịch hội đồng thành viên: nhân danh công ty thực hiện quyền và nghĩa vụ của công ty, trừ quyền và nghĩa vụ của giám đốc hoặc phó giám đốc; chịu trách nhiệm trước pháp luật và chủ sở hữu công ty về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao theo quy định của luật và quy định khác của pháp luật có liên quan; Quyết định chiến lược phát triển và kế hoạch kinh doanh hằng năm của công ty; Quyết định tăng hoặc giảm vốn điều lệ, quyết định thời điểm và phương thức huy động thêm vốn; Quyết định dự án đầu tư và phát triển công ty; Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm Chủ tịch hội đồng thành viên, quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm, bãi nhiệm ký và chấm dứt hợp đồng với giám đốc, kế toán trưởng và người quản lý khác theo quy định tại điều lệ công ty; Thông qua báo cáo tài chính hàng

năm, phương án sử dụng và phân chia lợi nhuận hoặc phương án xử lý thua lỗ của công ty; Quyết định tổ chức lại công ty;...

Giám đốc: Tổ chức thực hiện hoạt động theo các quyết định của Hội đồng thành viên; Quyết định các vấn đề về hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty; Tổ chức, triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh và các phương án đầu tư của công ty; Ban hành quy chế quản lý nội bộ trong công ty nếu điều lệ công ty không quy định khác; Bổ nhiệm, miễn nhiệm các chức danh quản lý trong công ty, trừ các chức danh thuộc thẩm quyền của Hội đồng thành viên; Nhân danh công ty ký kết hợp đồng, trừ những trường hợp thuộc thẩm quyền của Chủ tịch Hội đồng thành viên; Kiến nghị các phương án sử dụng lợi nhuận hoặc xử lý thua lỗ trong hoạt động kinh doanh của công ty; Tuyển dụng lao động làm việc cho công ty; Thực hiện sổ quyền và nhiệm vụ khác được quy định tại điều lệ công ty, hợp đồng lao động mà giám đốc giao kết với công ty;...

Phó giám đốc: quản lý nhân sự, phân công, bố trí nhân sự, đôn đốc và quản lý nguồn lực theo đúng quy định của công ty, ngoài ra còn đào tạo, đánh giá khen thưởng nhân viên, tham gia phỏng vấn và đào tạo nhân viên mới. Dẫn dắt, phát triển đội ngũ nhân sự đáp ứng yêu cầu, chức năng và nhiệm vụ của họ; Hỗ trợ các bộ phận, điều phối ngân sách, trao đổi với ban giám đốc thảo luận về lựa chọn để có quyết định chính sách phù hợp;...

Phòng kinh doanh: tìm kiếm nhà cung cấp hàng hóa, đồng thời tìm kiếm khách hàng mở rộng thị trường tiêu thụ của công ty, đề ra các chiến lược bán hàng, giới thiệu, tư vấn các mặt hàng của công ty cho khách hàng;...

Phòng kế toán – Tổ chức hành chính: Chịu trách nhiệm về công tác kế toán của công ty, kiểm tra, giám sát và quản lý tiền tồn, tài sản, hàng hóa, chi phí, doanh thu,... trong quá trình hoạt động kinh doanh của công ty. Cập nhật sổ sách kịp thời, chính xác, lập các báo cáo theo định kỳ, cung cấp kịp thời các số liệu quan theo chế độ kế toán theo quy định; Tham mưu cho giám đốc các vấn đề về tuyển dụng, bố trí sắp xếp nhân viên; Quy hoạch, phát triển đội ngũ cán bộ công nhân viên theo từng giai đoạn trung hạn, dài hạn; Quản lý, cập nhật, bổ sung hồ sơ, lý lịch và sổ bảo hiểm xã hội của cán bộ, viên chức và hợp đồng lao động; Quản lý lưu trữ con dấu...

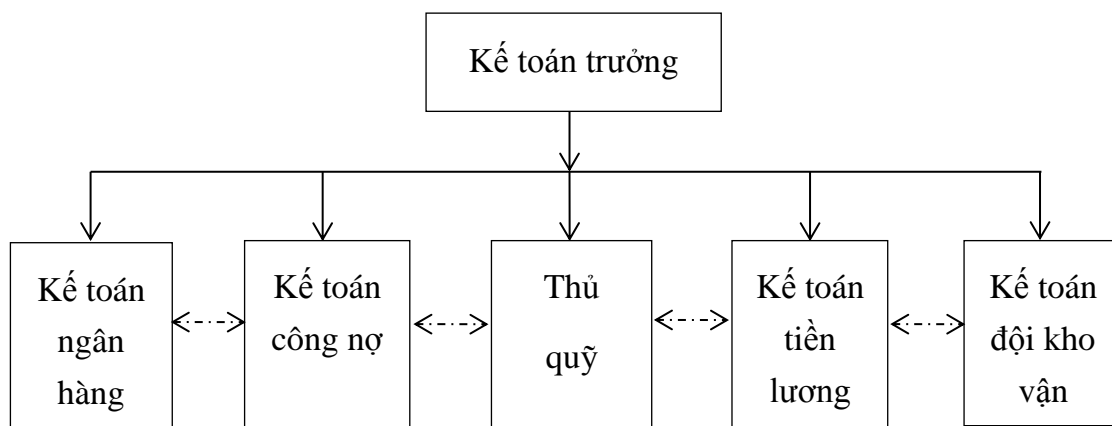
Phòng kho vận: kiểm tra và bảo quản kho hàng; Kiểm tra chất lượng, số lượng hàng nhập về; Kiểm tra vận chuyển hàng xuất khỏi kho đến các đại lý; Quản lý theo dõi số lượng hàng tồn trong kho;...

2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán của công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi

2.1.5.1. Mô hình tổ chức kế toán tại công ty

Tổ chức bộ máy kế toán là một trong những nội dung quan trọng hàng đầu trong tổ chức công tác của công ty. Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi có tổ chức bộ máy kế toán theo hình thức tập trung và xử lý trên máy vi tính tại phòng kế toán. Khi có nghiệp vụ phát sinh phòng kế toán tiến hành mở sổ kế toán theo đúng quy định, tổ chức ghi chép tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, tổng hợp và các báo cáo gửi lên công ty gồm Báo cáo tài chính và các Báo cáo quản trị.

2.1.5.2. Bộ máy kế toán của công ty



Ghi chú:

Quan hệ trực tiếp: \longrightarrow

Quan hệ chức năng: \longleftrightarrow

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại công ty

Kế toán trưởng: có nhiệm vụ tổ chức, điều hành công tác kế toán tại công ty, kiểm tra tình hình hạch toán, xây dựng kế hoạch thu chi tài chính, theo dõi tình hình thực hiện kế hoạch tài chính, đôn đốc kiểm tra các bộ phận về việc thực hiện nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước. Chỉ đạo bộ phận kế toán, tham gia lập báo cáo quyết toán của công ty, tham mưu cho giám đốc về phương hướng và biện pháp vận dụng các chế độ tài chính thích hợp với từng hoàn cảnh cụ thể của công ty, phân tích tình hình, hoạt động tài chính báo cáo trực tiếp cho giám đốc công ty.

Kế toán lương: tổ chức ghi chép, phản ánh kịp thời, đầy đủ tình hình hiện có và sự biến động về số lượng và chất lượng lao động, tình hình sử dụng lao động và kết quả lao

động; Tính toán chính xác, kịp thời, đúng chính sách chế độ về các khoản tiền lương, tiền thưởng, các khoản trợ cấp phải trả cho người lao động; Thực hiện kiểm tra tình hình chấp hành các chính sách, chế độ về lao động tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và kinh phí công đoàn. Kiểm tra tình hình sử dụng quỹ tiền lương, quỹ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn; Tính toán bổ sung chính xác, đúng đối tượng các khoản tiền lương, khoản trích theo lương; Lập báo cáo về lao động, tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn thuộc phạm vi trách nhiệm của kế toán. Tổ chức phân tích tình hình sử dụng lao động, quỹ tiền lương, quỹ bảo hiểm.

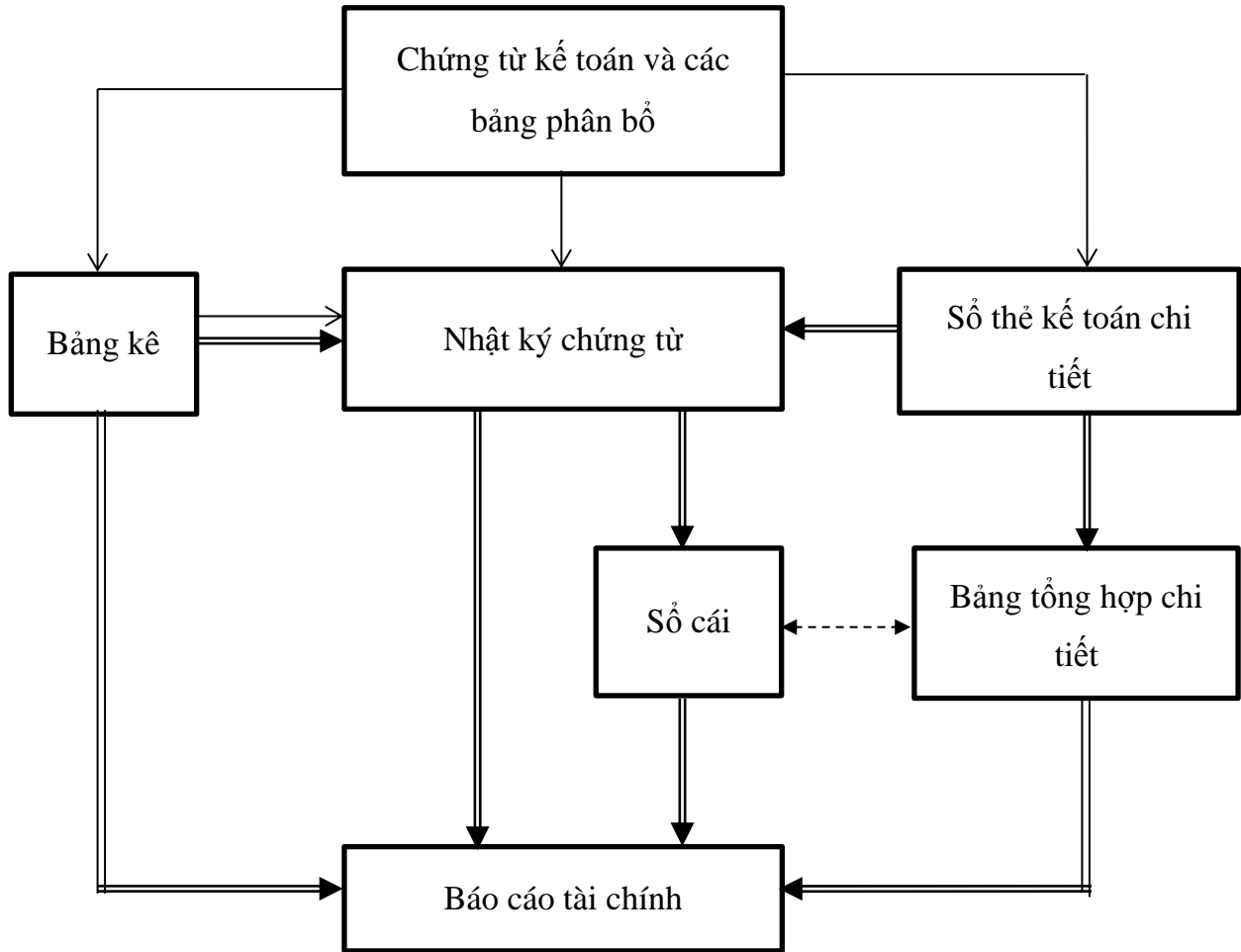
Thủ quỹ: là người kiểm soát toàn bộ hoạt động thu chi phát sinh trong Công ty như kiểm tra phiếu thu, phiếu chi, ký xác nhận, giao các liên, tạm ứng và lưu trữ, phát lương hàng tháng cho từng bộ phận, quản lý toàn bộ giấy tờ liên quan đến quá trình này.

Kế toán công nợ: quản lý theo dõi công nợ các khoản phải thu, các khoản phải trả; kiểm tra chứng từ trước khi lập thủ tục thu chi; lập phiếu thu chi theo mẫu để làm căn cứ cho thủ quỹ thu chi tiền; theo dõi các khoản tạm ứng nội bộ; lập lịch thanh toán công nợ với khách hàng; đối chiếu công nợ với khách hàng;...

Kế toán ngân hàng: ghi nhận phản ánh đầy đủ chính xác kịp thời các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong ngân hàng; kiểm tra tính đúng đắn, lập bảng kê nộp séc, trình ký, đóng dấu để nộp ra ngân hàng; kiểm tra, lập và theo dõi hồ sơ bảo lãnh ngân hàng; lập hồ sơ vay vốn ngân hàng, trả nợ vay ngân hàng; kiểm tra đối chiếu với sổ phụ của ngân hàng;...

Kế toán đội kho vận: kiểm tra hàng nhập, xuất, tồn; hạch toán việc nhập xuất kho đảm bảo sự chính xác; xác nhận kết quả kiểm, đếm, giao nhận hóa đơn, chứng từ và ghi chép sổ sách theo quy định; Tham gia công tác kiểm kê định kỳ; chịu trách nhiệm biên bản kiểm kê;....

2.1.5.3. Hình thức kế toán áp dụng tại công ty



Ghi chú:

Ghi hằng ngày: \longrightarrow

Ghi cuối ngày: \Longrightarrow

Đối chiếu kiểm tra: \longleftrightarrow

(Nguồn: Phòng kế toán)

Sơ đồ 2.3: Sơ đồ trình tự ghi sổ theo hình thức nhật ký chứng từ

Hàng ngày: Căn cứ vào các chứng từ kế toán đã được kiểm tra lấy số liệu ghi trực tiếp vào các nhật ký – chứng từ hoặc bảng kê, sổ chi tiết có liên quan. Đối với các loại chi phí sản xuất, kinh doanh phát sinh nhiều lần hoặc mang tính chất phân bổ, các chứng từ gốc trước hết được tập hợp và phân loại trong các bảng phân bổ, sau đó lấy số liệu kết quả của bảng phân bổ ghi vào bảng kê và nhật ký – chứng từ có liên quan. Đối với các nhật ký

– chứng từ được ghi căn cứ vào các bảng kê, sổ chi tiết thì căn cứ vào số liệu tổng cộng của bảng kê, sổ chi tiết, cuối tháng chuyển số liệu vào nhật ký – chứng từ.

Cuối tháng khóa sổ, cộng số liệu trên các nhật ký – chứng từ, kiểm tra, đối chiếu số liệu trên các nhật ký – chứng từ với các sổ, thẻ kế toán chi tiết, bảng tổng hợp chi tiết có liên quan và lấy số liệu tổng cộng của các nhật ký – chứng từ ghi trực tiếp vào sổ cái. Đối với các chứng từ có liên quan đến các sổ, thẻ kế toán chi tiết thì được ghi trực tiếp vào các sổ, thẻ có liên quan. Cuối tháng, cộng các sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết và căn cứ vào sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết để lập các bảng tổng hợp chi tiết theo từng tài khoản để đối chiếu với sổ cái. Số liệu tổng cộng ở sổ cái và một số chi tiêu chi tiết trong nhật ký – chứng từ, bảng kê các bảng tổng hợp chi tiết được dùng để lập báo cáo tài chính.

2.1.5.4. Một số chính sách kế toán áp dụng tại công ty

Kỳ kế toán năm: Từ ngày 01/01 đến ngày 31/12

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: VND

Chế độ kế toán áp dụng: Thông tư 200/2014/TT-BTC được ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính

Hình thức kế toán áp dụng: hình thức nhật ký chứng từ

Phương pháp kế toán hàng tồn kho:

- Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: nguyên tắc giá gốc
- Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho cuối kỳ: Nhập trước xuất trước
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên

Phương pháp khấu hao tài sản cố định đang áp dụng: Phương pháp khấu hao đường thẳng.

2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi

2.2.1. Đánh giá khái quát kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2018 – 2020

Bảng 2.4: Bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh dạng so sánh

Đvt: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	2019/2018		2020/2019	
				+/-	%	+/-	%
1.DTBH và CCDV	229.023.670.272	160.528.336.260	161.366.803.705	- 68.495.334.012	-29,908	+ 838.467.445	+ 0,522
2. Các khoản giảm trừ DT	112.754.212	42.242.998	2.488.454	- 70.511.214	-62,535	- 39.754.544	- 94,109
3. DTT BH và CCDV (1-2)	228.910.916.060	160.486.093.262	161.364.315.251	- 68.424.822.729	-29,891	+ 878.221.989	+ 0,547
4. GVHB	224.564.526.192	158.017.943.463	159.330.691.984	- 66.546.582.729	- 29,634	+ 1.312.748.521	+ 0,831
5. Lãi gộp từ BH và CCDV (3-4)	4.346.389.868	2.468.039.799	2.033.623.267	- 1.878.350.069	- 43,216	- 434.416.532	- 17,602
6. DT hoạt động tài chính	31.173.893	132.769.499	32.686.285	+ 101.595.606	+ 325,899	- 100.083.214	- 75,381
7. Chi phí tài chính	56.180.933	50.580.046	15.580.809	- 5.600.887	-9,969	- 34.999.237	- 69,196
Trong đó: CP lãi vay	56.180.933	50.580.046	15.580.809	- 5.600.887	-9,969	- 34.999.237	- 69,196
8. Chi phí BH	2.726.348.318	1.611.478.770	1.406.686.706	- 1.114.869.548	-40,892	- 204.792.064	- 12,708

9. Chi phí QLDN	568.178.954	643.811.407	464.575.216	+ 75.632.453	+ 13,311	- 179.236.191	- 27,840
10. LN thuần từ HĐKD (5+6-7-8-9)	1.026.855.556	294.939.075	179.466.821	- 731.916.481	- 71,277	- 115.472.254	- 39,151
11. Thu nhập khác	106.757.972	469.404.322	244.442.451	+ 362.646.350	+ 339,69	- 224.961.871	- 47,925
12. Chi phí khác		64.718.059		+ 64.718.059	0	- 64.718.059	- 100
13. Lợi nhuận khác (11-12)	106.757.972	404.686.263	244.442.451	+ 297.928.291	+ 279,069	- 160.243.812	- 39,597
14. Tổng LNTT (10+13)	1.133.613.528	699.625.338	423.909.272	- 433.988.190	- 38,294	- 275.716.066	- 39,409
15. CP thuế TNDN	233.038.445	190.826.686	62.253.229	- 42.211.759	- 18,114	- 128.573.457	- 67,377
16. LNST (14-15)	900.575.083	508.798.652	361.656.043	- 391.776.431	-43,503	- 147.142.609	- 28,920

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2018-2020)

Từ những số liệu được trình bày trên bảng 2.4 trên ta thấy kết quả kinh doanh của công ty được thể hiện rõ qua các chỉ tiêu sau:

Thứ nhất, ta xét sự biến động của các khoản mục về doanh thu:

Trước tiên xét về doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ: Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty là từ hoạt động bán hàng. Từ bảng 2.4 ta thấy doanh thu thuần 2019 của công ty giảm 68.495.334.012 đồng, tương ứng giảm 29,908% vì vậy doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty năm 2019 là 160.486.093.262 đồng và năm 2018 là 228.910.916.060 đồng. Đến năm 2020 thì doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty là 161.364.315.251 đồng, tăng 878.221.989 đồng, tương ứng tăng 0,547%. Đây là một dấu hiệu cho thấy hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đang có chiều hướng đi lên. Theo như được biết trong năm 2019 do doanh thu các mặt hàng thuốc trừ sâu giảm nên làm cho doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp giảm. Nhưng sang năm 2020 doanh nghiệp đang có các nỗ lực để cải thiện nâng doanh thu nên doanh thu của năm có tăng, tuy mức tăng không cao nhưng cũng cho thấy nỗ lực của công ty, cùng vào đó trong năm 2020 tình hình Covid-19 diễn biến khá phức tạp nên người dân trong năm đầu chống dịch với tinh thần còn hoang mang lo sợ sẽ bị phong tỏa không có đủ lương thực nên đã có xu hướng đổ xô đi mua hàng tiêu dùng để tích trữ hàng hóa, chính vì vậy doanh thu về các mặt hàng tiêu dùng như mì tôm, nước mắm, muối,... tăng cao hơn các năm trước đã bù vào sự giảm doanh thu về các mặt hàng phân bón và thuốc bảo vệ thực vật.

Tiếp theo ta xét về doanh thu hoạt động tài chính: doanh thu tài chính của công ty đang có biến động qua các năm, năm 2019 doanh thu tài chính tăng 101.595.606 đồng, tương ứng 325,9% so với năm 2018, cụ thể năm 2018 là 31.173.893 đồng, còn năm 2019 là 132.769.499 đồng. Đến năm 2020 thì doanh thu hoạt động tài chính của công ty lại có xu hướng giảm 100.083.214 đồng, tương ứng giảm 75,381%. Doanh thu tài chính chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng doanh thu công ty tạo ra do công ty được nhận chiết khấu từ các nhà cung cấp, và chủ yếu là do công ty thu lãi tiền gửi và lãi cho vay.

Tiếp theo là khoản thu nhập khác: Vì Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi là công ty thương mại, chuyên phân phối cũng như bán hàng hóa vì vậy khoản thu nhập khách hàng của công ty được hình thành chủ yếu do tiền hỗ trợ kinh doanh và khoán sản phẩm, tiền hỗ trợ bến bãi, có phần về chiết khấu đổi nắp thương. Trong năm 2018 thu nhập khác của công ty là 106.757.972 đồng và năm 2019 là 469.404.322 đồng, đồng nghĩa năm 2019 thu nhập khác tăng 362.646.350 đồng, tương ứng tăng 339,690 %. Đến

năm 2020 thu nhập khác của công ty giảm một mức 224.961.871 đồng, tương ứng giảm 47,925%. Do năm 2019 lượng hàng hóa của công ty nhập tăng lên vì vậy số tiền hỗ trợ của nhà phân phối về phần hỗ trợ kinh doanh và khoán sản phẩm cũng tăng lên theo đó. Nhưng sang năm 2020 các khoản tiền về chiết khấu đổi nắp thùng tăng so với năm 2019, và có phát sinh thêm khoản thu nhập từ hoạt động thanh lý tài sản nhưng tốc độ tăng của hai khoản này lại thấp hơn tốc độ giảm của khoản tiền hỗ trợ kinh doanh và khoán sản phẩm nên làm cho thu nhập khác năm 2020 giảm so với năm 2019.

Thứ hai, xét về biến động chi phí của công ty:

Trước tiên, về giá vốn hàng bán: giá vốn hàng bán năm 2019 là 224.910.916.060 đồng giảm 66.546.582.729 đồng, tương ứng 29,634% so với năm 2018. Giá vốn hàng bán năm 2020 lại tăng 1.312.748.521 đồng, tương ứng tăng 0,831%.

Tiếp đến, xét về sự biến động của chi phí tài chính: khoản mục này bắt nguồn từ chi phí lãi vay. So với năm 2018 thì chi phí tài chính năm 2019 giảm 5.600.887 đồng, tương ứng giảm 9,969%, đến năm 2020 chi phí tài chính của công ty là 15.580.809 đồng giảm 34.999.237 đồng, tương ứng giảm 69,196% so với năm 2019, cụ thể năm 2019 là 50.580.046 đồng và 15.580.809 đồng là của năm 2020.

Sau đó, xem về sự biến động của chi phí quản lý doanh nghiệp: khoản mục này của công ty bao gồm chi phí nhân viên quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao tài sản cố định, trích dự phòng nợ phải thu khó đòi, chi phí bằng tiền khác. Năm 2019 chi phí quản lý là 643.811.407 đồng tăng 75.632.453 đồng tương ứng tăng 13,311% so với năm 2018 (568.178.954 đồng). Chi phí quản lý doanh nghiệp có biến động giảm 179.236.191 đồng tương ứng giảm 27,840% so với năm 2019, làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2020 là 464.575.216 đồng.

Cuối cùng, ta xét về sự biến động của khoản mục chi phí khác: chi phí khác chỉ phát sinh ở năm 2019. Cụ thể năm 2019 chi phí khác là 64.718.059 đồng. Sở dĩ chi phí khác phát sinh ở năm 2019 là vì công ty bị phạt chậm nộp, truy thu thuế, lỗi do hoạt động thanh lý tài sản, và một số chi phí khác.

Sau cùng là phân tích sự biến động về lợi nhuận: lợi nhuận chính là phần lợi nhuận sau khi lấy doanh thu của doanh nghiệp trừ đi tất cả các chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh và trừ tiền thuế thu nhập doanh nghiệp. Lợi nhuận sau thuế còn được gọi là lợi nhuận ròng hay lãi ròng.

Trước tiên, ta xét về lợi nhuận gộp về bán hàng: theo công thức khoản mục này sẽ được tính bằng lấy doanh thu thuần trừ đi giá vốn hàng bán. Từ số liệu trên bảng trên ta thấy lợi nhuận gộp của năm 2019 giảm 1.878.350.069 đồng tương ứng giảm 43,216%, cụ thể năm 2018 lợi nhuận gộp là 4.346.389.868 đồng và 2.468.039.799 đồng là của năm 2019, đến năm 2020 lợi nhuận gộp có dấu hiệu giảm xuống 434.416.532 đồng, tương ứng 17,602%, cụ thể 2.033.623.267 đồng là lợi nhuận gộp năm 2019. Lợi nhuận gộp về bán hàng giảm là do tốc độ tăng của doanh thu thuần nhỏ hơn tốc độ tăng của giá vốn hàng bán (cụ thể tốc độ tăng của doanh thu thuần là 0,547%, còn tốc độ tăng của giá vốn hàng bán là 0,831%).

Tiếp đến, ta xét về lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh: sẽ bằng lợi nhuận gộp về bán hàng cộng cho doanh thu hoạt động tài chính trừ chi phí tài chính và trừ cho chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2019 là 294.939.075 đồng giảm 731.916.481 đồng, tương ứng 71,277% so với năm 2018. Đến 2020 thì tiếp tục giảm chỉ còn 179.466.821 đồng, tương ứng giảm 115.472.254 đồng với tỷ lệ là 39,151%.

Cuối cùng, xét đến sự biến động của lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp: sẽ được tính bằng lợi nhuận trước thuế trừ đi cho chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp và cộng cho thuế thu nhập hoãn lại. Năm 2019 lợi nhuận sau thuế của công ty tăng thấp hơn so với năm 2018 tương ứng giảm 391.776.431 đồng và với tỷ lệ giảm là 43,503%. Đến năm 2020 thì lợi nhuận sau thuế chỉ còn 361.656.043 đồng, giảm 147.142.609 đồng tương ứng giảm 28,920% so với năm 2019 (508.798.652 đồng).

2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của công ty

Bảng 2.5: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản của công ty

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2018/2017		Chênh lệch 2019/2018	
					+/-	%	+/-	%
1. Giá trị còn lại của TSCĐ bình quân	Đồng	3.898.376.347	3.029.215.335	2.278.498.000	- 869.161.012	- 22,295	- 750.717.336	- 24,783
2. Phải thu ngắn hạn bình quân	Đồng	2.353.555.822	3.380.407.670	3.033.881.036	+ 1.026.851.848	+ 43,630	- 346.526.634	- 10,251
3. Hàng tồn kho bình quân	Đồng	4.803.649.693	4.800.741.100	3.362.993.106	- 2.908.593	- 0,061	- 1.437.747.994	- 29,948
4. Tổng tài sản bình quân	Đồng	13.941.217.179	13.145.235.316	10.146.913.441	- 795.981.863	- 5,710	- 2.998.321.875	- 22,809
5. Tài sản ngắn hạn bình quân	Đồng	9.939.660.852	10.083.399.333	7.576.405.238	+ 143.738.481	+ 1,446	- 2.506.994.095	- 24,863
6. Tài sản dài hạn bình quân	Đồng	3.981.556.327	3.061.835.983	2.303.399.250	- 919.720.344	- 23,100	- 758.436.734	- 24,771
7. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	900.575.083	508.798.652	361.656.043	- 391.776.431	- 43,503	- 147.142.609	- 28,920
8. Doanh thu thuần	Đồng	228.910.916.060	160.486.093.262	161.364.315.251	- 68.424.822.798	- 29,891	+ 878.221.989	+ 0,547
9. Giá vốn hàng bán	Đồng	224.564.526.192	158.017.943.463	159.330.691.984	- 66.546.582.729	- 29,634	+ 1.312.748.521	+ 0,831
10. Lợi nhuận trước thuế	Đồng	1.133.613.528	699.625.338	423.909.272	- 433.988.190	- 38,284	- 275.716.066	- 39,409

11. Chi phí lãi vay	Đồng	56.180.933	50.580.046	15.580.809	- 5.600.887	- 9,969	- 34.999.237	- 69,196
12. EBIT (=(10)+(11))	Đồng	1.189.794.461	750.205.384	439.490.081	- 439.589.077	- 36,947	- 310.715.303	-41,417
13. H_{TS} (= (8)/(4))	Lần	16,420	12,209	15,903	- 4,211	- 25,646	+ 3,694	+ 30,258
14. ROS (= $\frac{(7)}{(8)} \times 100$)	Lần	0,393	0,317	0,224	- 0,076	- 19,415	- 0,093	- 29,306
15. ROA (= $\frac{(7)}{(4)} \times 100$)	Lần	6,460	3,871	3,564	- 2,589	- 40,082	- 0,306	- 7,916
16. RE (= $\frac{(12)}{(4)} \times 100$)	Lần	8,534	5,707	4,331	- 2,827	- 33,129	- 1,376	- 24,107
17. H_{TSNH} (= (8)/(5))	Vòng	23,030	15,916	21,298	- 7,114	- 30,891	+ 5,382	+ 33,818
18. N_{TSNH} (= T/(17)) (T=360)	Ngày	15,632	22,619	16,903	+ 6,987	+ 44,699	- 5,716	- 25,272
19. H_{HTK} (= (9)/(3))	Vòng	46,749	32,915	47,378	- 13,833	- 29,591	+ 14,462	+ 43,938
20. N_{HTK} (= T/(19))	Ngày	7,701	10,937	7,599	+ 3,236	+ 42,027	- 3,339	- 30,526
21. H_{Pth} (= (8)/(2))	Vòng	97,262	47,475	53,187	- 49,786	- 51,188	+ 5,712	+ 12,032
22. N_{Pth} (= T/(21))	Ngày	3,701	7,583	6,769	+ 3,882	+ 104,868	- 0,814	- 10,739
23. H_{TSDH} (= (8)/(6))	Lần	57,493	52,415	70,055	- 5,078	- 8,832	+ 17,640	+ 33,654
24. H_{TSCD} (= (8)/(1))	Lần	58,720	52,979	70,820	- 5,740	- 9,775	+ 17,841	+ 33,675

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2018-2020)

2.2.2.1. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

a) Hiệu quả sử dụng tổng tài sản (H_{TS})

Qua bảng tính toán trên ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản của năm 2019 giảm 4,211 lần tương ứng giảm 25,646% so với năm 2018, cụ thể năm 2018 hiệu suất sử dụng tài sản là 16,420 lần, và 12,209 lần là của năm 2019. Khi nhìn sang số liệu năm 2020 ta thấy hiệu quả sử dụng tài sản tăng đạt 15,903 lần tương ứng tăng 3,694 lần. Điều này có nghĩa là trong năm 2019 khả năng tạo ra doanh thu của 1 đồng tài sản là 12,209 đồng nhưng sang năm 2020 thì một đồng tài sản lại tạo ra 15,903 đồng doanh thu cho thấy việc sử dụng tài sản của công ty đang cải thiện. Cụ thể như sau:

Sở dĩ chỉ tiêu này có sự biến động như vậy là do sự tác động của hai nhân tố như doanh thu thuần và tổng tài sản bình quân. Các nhân tố này có quan hệ với nhau qua phương trình kinh tế sau:

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

Thứ nhất, năm 2019 so với năm 2018

$$\Delta H_{TS} = H_{TS_{2019}} - H_{TS_{2018}} = 12,209 - 16,420 = - 4,211 \text{ (lần)}$$

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

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

$$\Delta H_{TS_{TTS}} = \frac{228.910.916.060}{13.145.235.316} - \frac{228.910.916.060}{13.941.217.179} = + 0,994 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TS_{DTT}} = \frac{160.486.093.262}{13.145.235.316} - \frac{228.910.916.060}{13.145.235.316} = - 5,205 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TS} = \Delta H_{TS_{TTS}} + \Delta H_{TS_{DTT}} = (+ 0,994) + (- 5,205) = - 4,211 \text{ (lần)}$$

Năm 2019 do công ty bị giảm doanh thu về các mặt hàng phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, ngoài ra doanh thu vận chuyển hàng hóa cũng giảm do đó doanh thu thuần của năm giảm mạnh còn 160.486.093.262 đồng làm cho H_{TS} giảm 5,205 lần. Doanh thu giảm kéo theo các khoản phải thu khách hàng giảm 10,956% nhưng mặt khác trong năm doanh nghiệp phát sinh khoản phải thu về cho vay ngắn hạn làm cho khoản phải thu về cho vay

ngắn hạn của công ty lại tăng đến 2.000.000.000 đồng tương ứng tăng 100% và hàng tồn kho giảm 0,061% dẫn đến H_{TS} tăng 0,994 lần. Tuy nhiên mức độ ảnh hưởng tăng của tổng tài sản lên H_{TS} không lại mức độ ảnh hưởng giảm của DTT lên H_{TS} nên làm cho tổng mức độ ảnh hưởng đến nhân tố H_{TS} giảm 4,211 lần.

Thứ hai, năm 2020 so với năm 2019

$$\Delta H_{TS} = H_{TS_{2020}} - H_{TS_{2019}} = 15,903 - 12,209 = + 3,694 \text{ (lần)}$$

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

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

$$\Delta H_{TS_{TTS}} = \frac{160.486.093.262}{10.146.913.441} - \frac{160.486.093.262}{13.145.235.316} = + 3,608 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TS_{DTT}} = \frac{161.364.315.251}{10.146.913.441} - \frac{160.486.093.262}{10.146.913.441} = + 0,086 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TS} = \Delta H_{TS_{TTS}} + \Delta H_{TS_{DTT}} = (+ 3,608) + (+ 0,086) = + 3,694 \text{ (lần)}$$

Năm 2020 để khắc phục được tình trạng sụt giảm doanh thu của năm 2019 nên công ty đang dần thực hiện các chiến lược nhằm thúc đẩy doanh thu, và trong năm 2020 doanh nghiệp đã thu lại một kết quả đáng kể, ngoài ra trong năm doanh thu của các mặt hàng tiêu dùng của doanh nghiệp tăng cao vì người dân đổ xô mua hàng hóa tích trữ trong mùa dịch bệnh như hiện nay nên doanh thu thuần của công ty trong năm tăng lên 161.364.315.251 đồng làm cho H_{TS} tăng 0,086 lần. Tổng tài sản giảm nên làm cho H_{TS} tăng 3,608 lần. Sở dĩ hiệu suất sử dụng tổng tài sản tăng là do tốc độ giảm của tổng tài sản lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu.

b) Khả năng sinh lợi của tài sản (ROA)

Từ số liệu tính toán được của bảng 2.5 ta sẽ thấy được sức sinh lợi của tài sản (ROA) có sự biến động qua các năm. Cụ thể, sức sinh lợi tài sản năm 2019 đạt 3,871% giảm 2,589% ứng với mức giảm là 40,082% so với năm 2018 (6,460%), nhưng sang năm 2020 thì ROA tiếp tục giảm 0,306% tương ứng giảm 7,916% so với năm 2019, làm cho sức sinh lợi tài sản năm 2020 chỉ còn 3,564%. Năm 2019 mức biến động giảm của ROA là 40,082% nhưng ở năm 2020 mức biến động giảm là 7,916%. Điều này cho thấy mức

sinh lời của tài sản có xu hướng giảm. Ở năm 2018 cứ 100 đồng tài sản đầu tư vào hoạt động kinh doanh sẽ tạo ra 6,460 đồng LNST nhưng cùng 100 đồng tài sản dùng trong hoạt động kinh doanh ở năm 2019 sẽ tạo ra được 3,871 đồng LNST, giảm 2,589 đồng LNST trên 100 đồng tài sản bỏ ra đầu tư cho hoạt động kinh doanh. Sang năm 2020 sức sinh lời tài sản có biến động giảm với 100 đồng tài sản đầu tư cho hoạt động kinh doanh thì công ty chỉ có thu lại 3,564 đồng LNST. Như vậy, cùng 100 đồng tài sản mang đi đầu tư nhưng năm 2018 lại mang lại hiệu quả hơn so với năm 2019 và năm 2020, đồng nghĩa với việc công ty đang sử dụng tài sản chưa hiệu quả, vì vậy trong thời gian tới công ty cần có những chính sách quản lý tốt tổng tài sản.

Để có thể làm rõ được sự biến động của chỉ tiêu ROA là do tác động của những nhân tố nào thì ta tiến hành phân tích phương trình Dupont.

$$ROA = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\Sigma \text{TS bình quân}} \times \frac{\text{LNTT (LNST)}}{\text{Doanh thu thuần}} = H_{\text{TS}} \times \text{ROS}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn ta phân tích đến các nhân tố ảnh hưởng sức sinh lợi của tài sản, cụ thể:

Thứ nhất, Năm 2019 so với năm 2018:

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố H_{TS} đến nhân tố ROA:

$$\begin{aligned} \Delta ROA_{H_{\text{TS}}} &= (H_{\text{TS}_{2019}} - H_{\text{TS}_{2018}}) \times \text{ROS}_{2018} \\ &= ((12,209 - 16,420) \times 0,393) \times 100 \\ &= - 1,655 \% \end{aligned}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố ROS đến dự thay đổi của ROA:

$$\begin{aligned} \Delta ROA_{\text{ROS}} &= H_{\text{TS}_{2019}} \times (\text{ROS}_{2019} - \text{ROS}_{2018}) \\ &= (12,209 \times (0,317 - 0,393)) \times 100 \\ &= - 0,928 \% \end{aligned}$$

- Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned} \Delta ROA &= \Delta ROA_{H_{\text{TS}}} + \Delta ROA_{\text{ROS}} \\ &= (- 1,655) + (- 0,928) \\ &= - 2,583 \% \end{aligned}$$

Thứ hai, Năm 2020 so với năm 2019:

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố H_{TS} đến nhân tố ROA:

$$\begin{aligned}\Delta ROA_{H_{TS}} &= (H_{TS_{2020}} - H_{TS_{2019}}) \times ROS_{2019} \\ &= ((15,903 - 12,209) \times 0,317) \times 100 \\ &= + 1,171 \%\end{aligned}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố ROS đến dự thay đổi của ROA:

$$\begin{aligned}\Delta ROA_{ROS} &= H_{TS_{2020}} \times (ROS_{2020} - ROS_{2019}) \\ &= (15,903 \times (0,224 - 0,317)) \times 100 \\ &= - 1,479 \%\end{aligned}$$

- Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned}\Delta ROA &= \Delta ROA_{H_{TS}} + \Delta ROA_{ROS} \\ &= (+ 1,171) + (- 1,479) \\ &= - 0,308 \%\end{aligned}$$

Qua phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROA thông qua phương trình Dupont ta thấy: Ở năm 2019 so với năm 2018, hai chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản và sức sinh lời của doanh thu đều giảm nên dẫn đến ROA giảm 2,583%, trong đó mức ảnh hưởng của nhân tố H_{TS} làm cho ROA giảm 0,928%, mức ảnh hưởng của nhân tố ROS làm cho ROA giảm 2,583%. Ở năm 2020 so với năm 2019, sự tác động của nhân tố H_{TS} và ROS làm cho ROA giảm 0,308%, trong đó nhân tố H_{TS} tác động làm cho ROA tăng 1,171%, còn nhân tố ROS đã làm cho ROA giảm 1,479% cụ thể:

Thứ nhất, xét về chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản ta thấy năm 2018 hiệu suất sử dụng tài sản là 16,420 lần, và năm 2019 là 12,209 lần đã giảm 4,211 lần so với năm 2018 tương ứng giảm 25,646%. Nhưng ở năm 2020 thì H_{TS} đã tăng 3,694 lần tương ứng tăng 30,258% so với năm 2019, cụ thể hiệu suất sử dụng tài sản năm 2020 là 15,908 lần. H_{TS} biến động tăng là do ảnh hưởng của hai nhân tố doanh thu thuần và nhân tố tổng tài sản bình quân. Đầu tiên, xét về nhân tố doanh thu thuần: năm 2019 doanh thu thuần đạt 160.486.093.262 đồng giảm 68.424.822.798 đồng, tương ứng giảm 29,891% so với năm 2018 (228.910.916.060 đồng). Năm 2020 doanh thu thuần có xu hướng tăng nhẹ so với năm 2019, doanh thu năm 2020 là 161.364.315.251 đồng, doanh thu thuần đã tăng 878.221.989 đồng so với năm 2019. Nguyên nhân khiến cho doanh thu thuần năm 2020 tăng như đã phân tích ở mục 2.2.1. Tiếp đến, tổng tài sản bình quân: như đã tính ở bảng

2.5 thì tổng tài sản bình quân giảm đều ở các năm. Cụ thể, năm 2019 tổng tài sản bình quân giảm 795.981.863 đồng, tương ứng giảm 5,710% so với năm 2018, từ 13.941.217.179 đồng xuống còn 13.145.235.316 đồng, và tiếp tục giảm 2.998.321.875 đồng ở năm 2020 làm cho tổng tài sản bình quân của năm còn 10.146.913.441 đồng. Năm 2019 tốc độ giảm của doanh thu thuần là 29,891% lớn hơn tốc độ giảm của tổng tài sản bình quân là 5,710% làm cho H_{TS} năm 2019 giảm dẫn đến ROA của năm cũng giảm. Năm 2020 doanh thu thuần tăng và tổng tài sản bình quân thì giảm nên làm cho H_{TS} tăng làm cho ROA tăng.

Thứ hai, sự thay đổi của nhân tố ROS: năm 2019 nhân tố ROS giảm 0,076% từ 0,393% xuống 0,317%, đến năm 2020 ROS lại giảm 0,093% chỉ còn 0,224%. Nguyên nhân ROS năm 2019 giảm là do đơn đặt hàng của các mặt hàng thuốc bảo vệ thực vật và các loại phân bón giảm như đã phân tích ở trên, mặc khác chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty lại tăng cao, doanh nghiệp đã tuyển dụng thêm nhân viên bên phòng tổ chức hành chính và kế toán làm cho chi phí tiền lương tăng mạnh, và đồng thời trong năm công ty đã bảo dưỡng một số thiết bị trong văn phòng. Năm 2020 ROS giảm là do tốc độ tăng giá vốn hàng bán cao hơn tốc độ tăng doanh thu, vì doanh nghiệp đã tìm kiếm nhà cung cấp hàng hóa có chất lượng tốt hơn nên giá cả nhập cao hơn trước, mặc khác khoản thu nhập khác năm 2020 giảm, vì tiền hỗ trợ kinh doanh và khoản sản phẩm đã giảm so với các năm nên làm lợi nhuận của doanh nghiệp năm 2020 giảm.

Qua 3 năm ta thấy khả năng sinh lời của tài sản rất thấp. Vì vậy, cần phải tích cực nâng cao hiệu quả cá biệt của các yếu tố sử dụng cho quá trình kinh doanh, tổ chức tốt việc kinh doanh, tiết kiệm vốn, những nỗ lực trong việc mở rộng thị trường nhằm tăng doanh số, tiết kiệm chi phí, làm tốt công tác quản lý vốn lưu động, khai thác hơn nữa năng lực tài sản cố định hiện có.

2.2.2.2. Tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn

Tài sản ngắn hạn là một trong những tài sản chiếm phần lớn trong tổng tài sản đối với một công ty thương mại và nó có tốc độ luân chuyển nhanh.

a) Phân tích tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn

Căn cứ vào các chỉ tiêu về số vòng quay TSNH trên ta thấy, năm 2018 vòng quay TSNH của công ty là 23,030 vòng, tương ứng với 1 đồng tài sản ngắn hạn trong kỳ mang về cho doanh nghiệp 23,030 đồng doanh thu. Số vòng quay tài sản ngắn hạn giảm 7,114 vòng ở năm 2019 và giảm đến 15,916 vòng ở năm 2019. Hơn nữa, nó còn được biểu hiện trên tiêu chí kỳ luân chuyển tài sản ngắn hạn. Năm 2018 để tạo ra 23,030 đồng doanh thu

từ tài sản ngắn hạn thì công ty phải mất 15,632 ngày. Qua năm 2019 doanh nghiệp mất 22,619 ngày để tạo ra 15,916 đồng doanh thu. Năm 2020 số ngày một vòng quay giảm xuống 5,716 ngày, cụ thể năm 2020 công ty chỉ mất 16,903 ngày để có thể tạo ra 21,298 đồng doanh thu.

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

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

Thứ nhất, năm 2019 so với năm 2018:

$$\Delta H_{\text{TSNH}} = \Delta H_{\text{TSNH}_{2019}} - \Delta H_{\text{TSNH}_{2018}} = 15,916 - 23,030 = - 7,114 \text{ (vòng/kỳ)}$$

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

- Ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản ngắn hạn bình quân đến H_{TSNH} :

$$\Delta H_{\text{TSNH}_{\text{TSNHbq}}} = \frac{228.910.916.060}{10.083.399.333} - \frac{228.910.916.060}{9.939.660.852} = - 0,328 \text{ (vòng/kỳ)}$$

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

$$\Delta H_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} = \frac{160.486.093.262}{10.083.399.333} - \frac{228.910.916.060}{10.083.399.333} = - 6,786 \text{ (vòng/kỳ)}$$

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

$$\Delta H_{\text{TSNH}} = \Delta H_{\text{TSNH}_{\text{TSNHbq}}} + \Delta H_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} = (- 0,328) + (- 6,786) = - 7,114 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Năm 2019 hiệu quả sử dụng tài sản giảm (7,114 vòng/kỳ) so với năm 2018. Trong năm 2019, do sự giảm sút của doanh thu các mặt hàng về phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, ngoài ra công ty còn phát sinh khoản phải thu từ cho vay ngắn hạn của một thành viên của hội đồng thành viên đã làm cho tổng tài sản ngắn hạn của công ty tăng nên làm cho hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn giảm. Điều này cho thấy công ty chưa quản lý tốt công tác sử dụng tài sản ngắn hạn, đây là một dấu hiệu không tốt.

Thứ hai, năm 2020 so với năm 2019:

$$\Delta H_{\text{TSNH}} = \Delta H_{\text{TSNH}_{2020}} - \Delta H_{\text{TSNH}_{2019}} = 21,298 - 15,916 = + 5,382 \text{ (vòng/kỳ)}$$

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

- Ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản ngắn hạn bình quân đến H_{TSNH} :

$$\Delta H_{TSNH_{TSNHbq}} = \frac{160.486.093.262}{7.576.405.238} - \frac{160.486.093.262}{10.083.399.333} = + 5,266 \text{ (vòng/kỳ)}$$

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

$$\Delta H_{TSNH_{DTT}} = \frac{161.364.315.251}{7.576.405.238} - \frac{160.486.093.262}{7.576.405.238} = + 0,116 \text{ (vòng/kỳ)}$$

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

$$\Delta H_{TSNH} = \Delta H_{TSNH_{TSNHbq}} + \Delta H_{TSNH_{DTT}} = (+ 5,266) + (+ 0,116) = + 5,382 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Năm 2020 số vòng quay tài sản ngắn hạn trong năm tăng 5,382 vòng/kỳ, trong đó nhân tố tài sản ngắn hạn bình quân đã tác động tăng H_{TSNH} là 5,266 vòng/kỳ, còn nhân tố doanh thu thuần đã tác động tăng đến H_{TSNH} là 0,116 vòng/kỳ. Số vòng quay tài sản ngắn hạn giảm là do doanh thu thuần có tốc độ tăng là 0,547% còn tổng tài sản ngắn hạn bình quân có tốc độ giảm là 24,863%. Điều này cho thấy công ty đã có sự tiến bộ trong công tác quản lý tài sản ngắn hạn, đây là một dấu hiệu tốt. Để thấy rõ hơn công tác quản lý tài sản ngắn hạn của công ty ta đi phân tích ảnh hưởng của khoản phải thu và hàng tồn kho để thấy rõ hơn.

Tốc độ luân chuyển TSNH biến động dẫn đến số ngày vòng quay TSNH thay đổi, để thấy rõ điều này ta đi phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đến thời gian 1 vòng quay của tài sản ngắn hạn.

$$\text{Phương trình kinh tế: } N_{TSNH} = \frac{T \times TSNHbq}{DTT}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố T, TSNH, DTT đến sự biến động của số ngày 1 vòng quay TSNH.

Thứ nhất, năm 2019 so với năm 2018:

$$\Delta N_{TSNH} = \Delta N_{TSNH_{2019}} - \Delta N_{TSNH_{2018}} = 22,619 - 15,632 = + 6,987 \text{ (ngày)}$$

- Xét nhân tố T, vì $T = 360$ là một hằng số nên nhân tố T không ảnh hưởng đến sự biến động số ngày 1 vòng quay TSNH:

$$\Delta N_{TSNH_T} = 0$$

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố TSNH đến số ngày một vòng quay TSNH:

$$\begin{aligned}\Delta N_{\text{TSNH}_{\text{TSNH}_{\text{bq}}}} &= \frac{\text{TSNH}_{\text{bq} 2019}}{\text{DTT}_{2018}} \times 360 - \frac{\text{TSNH}_{\text{bq} 2018}}{\text{DTT}_{2018}} \times 360 \\ &= \frac{10.083.399.333}{228.910.916.060} \times 360 - \frac{9.939.660.852}{228.910.916.060} \times 360 \\ &= + 0,226 \text{ (ngày)}\end{aligned}$$

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố DTT đến số ngày một vòng quay TSNH:

$$\begin{aligned}\Delta N_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} &= \frac{\text{TSNH}_{\text{bq} 2019}}{\text{DTT}_{2019}} \times 360 - \frac{\text{TSNH}_{\text{bq} 2019}}{\text{DTT}_{2018}} \times 360 \\ &= \frac{10.083.399.333}{160.486.093.262} \times 360 - \frac{10.083.399.333}{228.910.916.060} \times 360 \\ &= + 6,761 \text{ (ngày)}\end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned}\Delta N &= \Delta N_{\text{TSNH}_T} + \Delta N_{\text{TSNH}_{\text{TSNH}_{\text{bq}}}} + \Delta N_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} \\ &= 0 + (+ 0,226) + (+ 6,761) = + 6,987 \text{ (ngày)}\end{aligned}$$

Qua phân tích trên ta thấy, nhân tố giá trị tài sản ngắn hạn bình quân trong năm 2019 tăng 143.738.481 đồng so với năm 2018 đã làm cho N_{TSNH} tăng 0,226 ngày, tốc độ luân chuyển tăng theo chiều hướng xấu. Nhân tố doanh thu thuần giảm 68.424.822.798 đồng so với năm 2018, biến động nhiều so với tài sản ngắn hạn bình quân đã làm cho số ngày một vòng quay tài sản ngắn hạn tăng 6,761 ngày, tốc độ luân chuyển tăng theo một chiều hướng xấu. Và từ tác động của các nhân tố trên đã làm cho tổng ảnh hưởng đến số ngày một vòng quay tài sản ngắn hạn tăng 6,987 ngày.

Để xem doanh nghiệp có sử dụng tiết kiệm hay lãng phí tài sản ngắn hạn trong năm 2019 so với năm 2018, ta xác định như sau:

$$\begin{aligned}\text{Giá trị tiết kiệm} &= \frac{\text{DTT}_{2019} (N_{\text{TSNH} 2019} - N_{\text{TSNH} 2018})}{360} \\ &= \frac{160.486.093.262 \times (22,619 - 15,632)}{360} \\ &= + 3.114.767.593 > 0\end{aligned}$$

Kết quả tính toán trên cho thấy công ty đã sử dụng lãng phí TSNH trong năm 2019 so với năm 2018, công ty chưa thực hiện tốt trong công tác quản lý, sử dụng TSNH chưa hiệu quả, công ty cần có chính sách sử dụng tiết kiệm hơn.

Thứ hai, năm 2020 so với năm 2019:

$$\Delta N_{\text{TSNH}} = \Delta N_{\text{TSNH}_{2020}} - \Delta N_{\text{TSNH}_{2019}} = 16,903 - 22,619 = - 5,716 \text{ (ngày)}$$

- Xét nhân tố T, vì T = 360 là một hằng số nên nhân tố T không ảnh hưởng đến sự biến động số ngày 1 vòng quay TSNH:

$$\Delta N_{\text{TSNH}_T} = 0$$

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố TSNH đến số ngày một vòng quay TSNH:

$$\begin{aligned} \Delta N_{\text{TSNH}_{\text{TSNH}_{\text{bq}}}} &= \frac{\text{TSNH}_{\text{bq } 2020}}{\text{DTT}_{2019}} \times 360 - \frac{\text{TSNH}_{\text{bq } 2019}}{\text{DTT}_{2019}} \times 360 \\ &= \frac{7.576.405.238}{160.486.093.463} \times 360 - \frac{10.083.399.333}{160.486.093.463} \times 360 \\ &= - 5,624 \text{ (ngày)} \end{aligned}$$

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố DTT đến số ngày một vòng quay TSNH:

$$\begin{aligned} \Delta N_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} &= \frac{\text{TSNH}_{\text{bq } 2020}}{\text{DTT}_{2020}} \times 360 - \frac{\text{TSNH}_{\text{bq } 2020}}{\text{DTT}_{2019}} \times 360 \\ &= \frac{7.576.405.238}{161.364.315.251} \times 360 - \frac{7.576.405.238}{160.486.093.463} \times 360 \\ &= - 0,092 \text{ (ngày)} \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned} \Delta N &= \Delta N_{\text{TSNH}_T} + \Delta N_{\text{TSNH}_{\text{TSNH}_{\text{bq}}}} + \Delta N_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} \\ &= 0 + (- 5,624) + (- 0,092) = - 5,716 \text{ (ngày)} \end{aligned}$$

Qua phân tích trên ta thấy, nhân tố giá trị tài sản ngắn hạn bình quân trong năm 2020 giảm 2.506.994.095 đồng so với năm 2019 đã làm cho N_{TSNH} giảm 5,624 ngày, tốc độ luân chuyển tăng theo chiều hướng tốt. Nhân tố doanh thu thuần tăng 878.221.989 đồng so với năm 2019, biến động nhiều so với tài sản ngắn hạn bình quân đã làm cho số ngày một vòng quay tài sản ngắn hạn giảm 0,092 ngày, tốc độ luân chuyển tăng theo một chiều hướng tốt. Và từ tác động của các nhân tố trên đã làm cho tổng ảnh hưởng đến số ngày một vòng quay tài sản ngắn hạn giảm 5,716 ngày.

Để xem doanh nghiệp có sử dụng tiết kiệm hay lãng phí tài sản ngắn hạn trong năm 2019 so với năm 2018, ta xác định như sau:

$$\begin{aligned} \text{Giá trị tiết kiệm} &= \frac{DTT_{2020}(N_{\text{TSNH } 2020} - N_{\text{TSNH } 2019})}{360} \\ &= \frac{161.364.315.251 \times (16,903 - 22,619)}{360} \\ &= - 2.562.106.739 < 0 \end{aligned}$$

Kết quả tính toán trên cho thấy công ty đã sử dụng tiết kiệm TSNH trong năm 2020 so với năm 2019, công ty đã thực hiện tốt trong công tác quản lý, sử dụng TSNH có hiệu quả, công ty cần phát huy và có chính sách sử dụng tiết kiệm hơn nữa.

b) Phân tích tốc độ luân chuyển hàng tồn kho

Tốc độ luân chuyển của hàng tồn kho dựa trên giá vốn hàng bán. Khởi điểm năm 2018 là 46,749 vòng, sang năm 2019 là 32,915 vòng và đến năm 2020 là 47,378 vòng. Số vòng quay hàng tồn kho năm 2019 có giảm nhẹ nhưng sang năm 2020 có sự biến động tăng cao hơn cả năm 2018 điều này cho thấy công tác quản lý hàng tồn kho của công ty đang dần được cải thiện. Cụ thể, năm 2019 số vòng quay hàng tồn kho giảm 13,833 vòng, tương ứng giảm 29,591% so với năm 2018 nhưng sang năm 2020 số vòng quay lại có chiều hướng tăng 14,462 vòng, ứng với 43,938% so với 2019. Như vậy chỉ tiêu số vòng quay của hàng tồn kho càng giảm thì ứng với số ngày một vòng quay của hàng tồn kho bị dài ra và ngược lại số vòng quay tăng thì số ngày một vòng quay sẽ ngắn lại. Ta thấy ở năm 2018 để quay được một vòng hàng tồn kho thì công ty chỉ mất 7,701 ngày, nhưng năm 2019 thì phải mất 10,937 ngày lãng phí 3,236 ngày, tuy nhiên khi ta nhìn vào năm 2020 thì số ngày một vòng quay hàng tồn kho đã giảm 3,339 ngày so với năm 2019, tức là chỉ mất 7,599 ngày là có một vòng quay hàng tồn kho. Thể hiện khả năng chuyển đổi hàng tồn kho thành tiền hoặc các khoản phải thu của công ty ngày càng nhanh, doanh nghiệp có thể đáp ứng được nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn.

Qua đó, ta có thể kết luận rằng công tác quản lý hàng tồn kho của công ty có xu hướng tốt lên. Cụ thể, hàng tồn kho biến động qua các năm, năm 2019 hàng tồn kho bình quân có giảm so với 2018 cụ thể giảm 2.908.593 đồng tương ứng giảm 0,061%, nhưng sang năm 2020 hàng tồn kho bình quân tiếp tục giảm 1.437.747.994 đồng so với năm 2019, tức giảm 29,948% (năm 2019 là 4.800.741.100 đồng, còn năm 2020 là 3.362.993.106 đồng) giảm một mức không đáng kể. Mặt khác, giá vốn hàng bán qua các năm cũng có sự biến động cụ thể, năm 2019 giá vốn hàng bán chỉ còn 158.017.943.463 đồng giảm 66.546.582.729 đồng so với năm 2018. Năm 2020 giá vốn hàng bán đạt 159.330.691.984 đồng, tăng 1.312.748.521 đồng và tương ứng tăng 0,831% so với năm

2019. Giá vốn hàng bán năm 2020 tăng là do trong năm doanh nghiệp đã tìm kiếm nhà cung cấp sản phẩm có chất lượng hơn nên giá cả nhập vào cao hơn và chịu khoản chi phí vận chuyển cao hơn so với các năm trước.

c) Tốc độ luân chuyển khoản phải thu

Công ty phát sinh các khoản phải thu ngắn hạn như sau: phải thu khách hàng, trả trước cho người bán, phải thu về cho vay, phải thu ngắn hạn khác, nhưng trong đó chủ yếu là các khoản phải thu khách hàng và trả trước cho người bán, đây là tài sản công ty bị chiếm dụng bởi các cá nhân, tổ chức khác. Từ số liệu của bảng tính toán 2.5 ta thấy số vòng quay khoản phải thu ngắn hạn có sự biến động qua các năm. Năm 2018 số vòng quay khoản phải thu là 97,262 vòng, đến năm 2019 số vòng quay các khoản phải thu giảm 49,786 vòng. Số vòng quay khoản phải thu giảm thì đồng nghĩa với số ngày 1 vòng quay các khoản phải thu tăng, cụ thể lãng phí 3,882 ngày so với năm 2018, điều này là xấu, chứng tỏ trong năm doanh nghiệp đã áp dụng chính sách tín dụng thương mại để thu hút khách hàng trong tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay. Nhưng sang năm 2020 số vòng quay khoản phải thu đã tăng 5,712 vòng so với năm 2019 (số vòng quay năm 2019 là 47,475 vòng, còn năm 2020 là 53,178 vòng). Chỉ tiêu này tương ứng số ngày 1 vòng quay khoản phải thu của công ty sẽ giảm, công ty chỉ tốn 6,769 có những chính sách quản lý và thu hồi nợ, đảm bảo tình hình tài chính của khách hàng, tạo mối quan hệ hợp tác làm ăn lâu dài với khách hàng.

2.2.2.3. Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn

Tài sản dài hạn có tốc độ luân chuyển tương đối chậm hơn so với tài sản ngắn hạn. Tài sản dài hạn của công ty chủ yếu bao gồm các khoản mục như: tài sản cố định và tài sản dài hạn khác, trong đó tài sản cố định chiếm trọng yếu. Tài sản dài hạn bình quân của công ty giảm đều qua các năm, trong năm 2018 tài sản dài hạn bình quân là 3.981.556.327 đồng, đến năm 2019 còn 3.061.835.983 đồng và tài sản dài hạn bình quân tiếp tục giảm ở năm 2020 giảm 758.436.734 đồng tức giảm 24,771%. Nguyên nhân của sự biến động trên là do năm 2020 công ty đã thanh lý một số loại thiết bị cũng như xe dùng để vận chuyển hàng hóa và các tài sản hết thời gian sử dụng để chuẩn bị thay thế các máy móc thiết bị hiện đại hơn phục vụ cho quá trình kinh doanh làm cho nguyên giá tài sản cố định trong năm giảm.

Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn của công ty cũng biến động theo. Cụ thể, hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn đạt 57,493 lần ở năm 2018 và giảm 5,078 lần ở năm 2019, nhưng đến năm 2020 thì hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn lại có xu hướng tăng đạt 70,055 lần lên

đến 17,640 lần so với năm 2019 tức tăng 33,654%. Về hiệu suất sử dụng tài sản cố định cũng biến động qua các năm, năm 2019 hiệu suất sử dụng tài sản cố định chỉ đạt 52,979 lần giảm 5,740 lần so với năm 2018 tức giảm 9,775%. Ở năm 2020 thì hiệu suất tăng lên 17,841 lần tức tăng 33,675% so với năm 2019 làm cho hiệu suất sử dụng tài sản cố định đạt 70,820 lần. Nhìn chung, cả hai chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn và hiệu suất sử dụng tài sản cố định là đều giảm năm 2019 và tăng ở năm 2020, điều này cho thấy doanh nghiệp đã không sử dụng hiệu quả nguồn tài sản ở năm 2019 và sử dụng hiệu quả ở năm 2020.

2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

Bảng 2.6: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn năm 2018 – 2020

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch		Chênh lệch	
					+/-	%	+/-	%
1. Vốn chủ sở hữu bình quân	Đồng	9.249.862.733	8.704.686.868	7.435.227.348	- 545.175.865	- 5,894	- 1.269.459.521	- 14,584
2. Tổng nguồn vốn bình quân	Đồng	13.921.217.179	13.145.235.316	10.146.913.441	- 775.981.863	- 5,574	- 2,998.321.875	- 22,809
3. Tổng tiền hàng mua chịu	Đồng	1.130.531.437	372.669.000	1.504.440.893	- 757.862.437	- 67,036	+ 1.131.771.893	+ 303,694
4. Nợ phải trả bình quân	Đồng	4.671.354.446	4.440.549.449	2.711.686.094	- 230.804.997	- 4,941	- 1.728.863.356	- 38,934
5. Lợi nhuận trước thuế	Đồng	1.133.613.528	699.625.338	423.909.272	- 433.988.190	- 38,284	- 275.716.066	- 39,409
6. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	900.575.083	508.798.652	361.656.043	- 391.776.431	- 43,503	- 147.142.609	- 28,920
7. Doanh thu thuần	Đồng	228.910.916.060	160.486.093.262	161.364.315.251	- 68.424.822.798	- 29,891	+ 878.221.989	+ 0,547
8. H _{TS}	Lần	16,443	12,209	15,903	- 4,235	- 25,753	+ 3,694	+ 30,258
9. ROS	%	0,393	0,317	0,224	- 0,076	- 19,415	- 0,093	- 29,306
10. ROA	%	6,460	3,871	3,564	- 2,589	- 40,084	- 0,306	- 7,916
11. ROE = $\frac{(6)}{(1)} \times 100$	%	9,736	5,845	4,864	- 3,891	- 39,964	- 0,981	- 16,784
12. H _{TTT} = $\frac{(1)}{(2)} \times 100$	%	66,444	66,219	73,276	- 0,225	- 0,339	+ 7,056	+ 10,656
13. H _{Ptr} = $\frac{(3)}{(4)} \times 100$	Lần	24,201	8,392	55,480	- 15,809	- 65,323	+ 47,087	+ 561,073
14. N _{Ptr} = $\frac{(360)}{(13)}$	Ngày	14,875	42,896	6,489	+ 28,021	+ 188,372	- 36,407	- 84,873

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2018-2020)

2.2.3.1. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Dựa vào bảng 2.6 ta thấy sức sinh lợi từ vốn chủ sở hữu của công ty biến động qua các năm. Cụ thể, ta thấy sức sinh lợi từ vốn chủ sở hữu năm 2019 giảm 3,891% so với năm 2018 (năm 2018 ROE bằng 9,736%, năm 2019 ROE là 5,845%). Như vậy cùng 100 đồng vốn chủ sở hữu mang đi đầu tư nhưng ở năm 2019 số đồng LNST mang về thấp hơn 3,891 đồng so với năm 2018. Sang năm 2020 sức sinh lợi từ vốn chủ sở hữu lại giảm 0,981% tương ứng với tốc độ giảm là 16,784% so với năm 2019. Cùng 100 đồng vốn chủ sở hữu mang đi đầu tư nhưng ở năm 2019 công ty mang về 5,845 đồng LNST, còn năm 2020 công ty chỉ mang về 4,864 đồng LNST. Qua phân tích trên ta thấy mặc dù ở các năm số đồng LNST công ty mang về dương, tuy nhiên chỉ số ROE của công ty lại giảm xuống một cách đáng kể, qua đây cho thấy hiệu quả sử dụng nguồn vốn của công ty chưa được ổn định, có tăng nhẹ ở năm 2018 nhưng lại giảm đều ở năm 2019 và 2020, điều này chứng tỏ công ty đang đầu tư vào nguồn vốn không có hiệu quả. Để xác định các nhân tố làm biến động ROE qua các năm ta tiến hành phân tích các chỉ tiêu qua phương trình kinh tế sau: (phương trình Dupont)

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

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE:

Thứ nhất, năm 2019 so với năm 2018:

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tỷ suất tự tài trợ đến ROE:

$$\begin{aligned} \Delta ROE_{H_{TTT}} &= \left(\frac{1}{H_{TTT_{2019}}} \times ROA_{2018} \right) - \left(\frac{1}{H_{TTT_{2018}}} \times ROA_{2018} \right) \\ &= \left(\frac{1}{66,219} \times 6,469 \right) - \left(\frac{1}{66,444} \times 6,469 \right) \\ &= (0,098 - 0,097) \times 100 = +0,1 (\%) \end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sức sinh lợi tài sản đến ROE:

$$\begin{aligned} \Delta ROE_{ROA} &= \left(\frac{1}{H_{TTT_{2019}}} \times ROA_{2019} \right) - \left(\frac{1}{H_{TTT_{2019}}} \times ROA_{2018} \right) \\ &= \left(\frac{1}{66,219} \times 3,871 \right) - \left(\frac{1}{66,219} \times 6,469 \right) \end{aligned}$$

$$= (0,058 - 0,098) \times 100 = -4 (\%)$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned} \Delta ROE &= \Delta ROE_{H_{TTT}} + \Delta ROE_{ROA} \\ &= (+0,1) + (-4) = -3,9 (\%) \end{aligned}$$

Thứ hai, năm 2020 so với năm 2019:

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tỷ suất tự tài trợ đến ROE:

$$\begin{aligned} \Delta ROE_{H_{TTT}} &= \left(\frac{1}{H_{TTT_{2020}}} \times ROA_{2019} \right) - \left(\frac{1}{H_{TTT_{2019}}} \times ROA_{2019} \right) \\ &= \left(\frac{1}{73,276} \times 3,871 \right) - \left(\frac{1}{66,219} \times 3,871 \right) \\ &= (0,053 - 0,058) \times 100 = -0,5 (\%) \end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sức sinh lợi tài sản đến ROE:

$$\begin{aligned} \Delta ROE_{ROA} &= \left(\frac{1}{H_{TTT_{2020}}} \times ROA_{2020} \right) - \left(\frac{1}{H_{TTT_{2020}}} \times ROA_{2019} \right) \\ &= \left(\frac{1}{73,276} \times 3,564 \right) - \left(\frac{1}{73,276} \times 3,871 \right) \\ &= (0,049 - 0,053) \times 100 = -0,4 (\%) \end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned} \Delta ROE &= \Delta ROE_{H_{TTT}} + \Delta ROE_{ROA} \\ &= (-0,5) + (-0,4) = -0,9 (\%) \end{aligned}$$

Từ số liệu tính toán trên ta thấy, sự tác động của các nhân tố tỷ suất tự tài trợ làm cho ROE năm 2019 so với năm 2018 tăng 0,1%, sự tác động của nhân tố ROA làm cho ROE giảm 4% so với năm 2018. Vì mức ảnh hưởng làm giảm ROE của nhân tố ROA là cao hơn so với mức ảnh hưởng tăng của nhân tố H_{TTT} , điều này làm cho ROE trong năm 2019 giảm 3,9% so với năm 2018. Ở năm 2020, sự tác động của nhân tố H_{TTT} đã làm cho ROE giảm 0,5%, và nhân tố ROA lại làm cho ROE giảm 0,4%. Do cả hai nhân tố ROA và H_{TTT} đều tác động giảm đến ROE điều này đã làm cho ROE của năm 2020 giảm 0,9% so với năm 2019. Ta tiến hành tìm hiểu rõ về sự tác động làm giảm ROE:

Đầu tiên, nhân tố ROA: sự thay đổi của ROA là do sự tác động của hai chỉ tiêu H_{TS} và ROS. Như đã phân tích ở trên thì nguyên nhân khiến cho ROA giảm là do tốc độ tăng của giá vốn hàng bán cao hơn tốc độ tăng của doanh thu, ngoài ra doanh thu tài chính của công ty trong năm giảm khá mạnh điều này đã tạo khoảng cách quá xa giữa doanh thu và chi phí làm cho lợi nhuận sau thuế của công ty giảm, năm 2020 lợi nhuận sau thuế của công ty giảm 147.142.609 đồng so với năm 2019, cụ thể năm 2019 lợi nhuận sau thuế bằng 508.798.652 đồng và năm 2020 là 361.656.043 đồng. Một trong những nguyên nhân chính làm cho chi phí giá vốn tăng cao là do trong năm 2020 công ty đã thay đổi nhà cung cấp với chất lượng cao hơn kèm với giá cả cao và chi phí vận chuyển cũng tăng.

Cuối cùng ta xét đến nhân tố tỷ suất tự tài trợ, nhìn vào bảng cân đối kế toán ở năm 2020 ta thấy tổng nguồn vốn của công ty đã giảm đi 2.998.321.875 đồng, tương ứng giảm 22,809% so với năm 2019, tổng nguồn vốn bình quân năm 2020 chỉ còn 10.146.913.441 đồng. Nhìn vào bảng tính toán trên ta thấy mức giảm của vốn chủ sở hữu bình quân (1.269.459.521 đồng) nhỏ hơn mức giảm của nợ phải trả bình quân (1.728.863.356 đồng) cho nên điều này đã làm cho tỷ suất tự tài trợ của công ty tăng lên (tăng 7,056%, tương ứng với tốc độ tăng là 10,656% so với năm 2019). Và tương ứng chỉ tiêu ROE sẽ giảm xuống. Trong năm 2020 cơ cấu nguồn vốn của công ty đã chuyển dịch theo hướng tăng cường sự tự chủ về tài chính.

2.2.3.2. Hiệu suất sử dụng nợ phải trả

Qua bảng phân tích, ta thấy hiệu quả sử dụng nợ phải trả của công ty biến đổi không đều qua các năm. Năm 2018 số vòng quay khoản phải trả là 24,201 vòng/kỳ tương ứng với thời gian 1 vòng quay là 14,875 ngày, tuy nhiên giảm vào năm 2019 là 8,392 vòng/kỳ và tăng 28,021 ngày. Năm 2020 số vòng quay khoản phải trả là 55,809 vòng/kỳ, nghĩa là vào năm 2020, số vòng quay các khoản phải trả càng lớn thì tương ứng thời gian 1 vòng quay khoản phải trả càng nhỏ là 6,489 ngày. Do trong năm 2020 tốc độ của tổng tiền hàng mua chịu tăng (303,694%) còn nợ phải trả bình quân có tốc độ giảm (38,934%) làm cho hiệu suất sử dụng nợ phải trả tăng. Số vòng quay các khoản phải trả càng lớn tương ứng với thời gian một vòng quay các khoản phải trả càng nhỏ, có nghĩa tốc độ luân chuyển khoản phải trả càng nhanh. Điều này cho thấy tốc độ thanh toán tiền hàng của doanh nghiệp nhanh, doanh nghiệp ít đi chiếm dụng vốn, tạo uy tín của doanh nghiệp đối với nhà đầu tư, nhà cung cấp cũng như khách hàng.

2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Một trong những yếu tố tác động đến lợi nhuận của công ty đó là chi phí. Tổng chi phí giảm sẽ làm cho lợi nhuận của công ty tăng lên, tăng tính cạnh tranh của hàng hóa, đồng thời cũng làm tăng lợi ích của người tiêu dùng. Chính vì sự ảnh hưởng như vậy chúng ta cần xem xét thực hiện chi phí một cách cẩn thận để có thể giảm các loại chi phí đến mức thấp nhất vì tăng lợi nhuận nhưng vẫn đảm bảo không ảnh hưởng đến chất lượng của hàng hóa.

Bảng 2.7: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí năm 2018 – 2020

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
					+/-	%	+/-	%
1. Tổng DTT	Đồng	228.910.916.060	160.486.093.262	161.364.093.262	- 68.424.822.798	- 29,891	+ 878.221.989	+ 0,547
2. Tổng chi phí	Đồng	227.859.153.464	160.273.233.640	161.201.953.906	- 67.585.919.824	- 29,661	+ 1.312.748.521	+ 0,831
3. GVHB	Đồng	224.564.626.192	158.017.943.463	159.330.691.984	- 66.546.682.729	- 29,634	- 204.792.064	- 12,708
4. Chi phí bán hàng	Đồng	2.726.348.318	1.661.478.770	1.406.686.706	- 1.114.869.548	- 40,892	- 179.236.191	- 27,840
5. Chi phí QLDN	Đồng	568.178.954	643.811.407	464.575.216	+ 75.632.453	+13,311	+ 928.720.266	+ 0,579
6. LNST	Đồng	900.575.033	508.798.652	361.656.043	- 391.776.381	- 43,503	- 147.142.609	- 28,920
7. Tỷ suất LNST trên tổng chi phí (6/2)	%	0,004	0,003	0,002	- 0,001	- 19,679	- 0,001	- 29,329
8. Tỷ suất LNST trên GVHB (6/3)	%	0,004	0,003	0,002	- 0,001	- 19,710	- 0,001	- 29,505
9. Tỷ suất LNST trên chi phí bán hàng (6/4)	%	0,330	0,316	0,257	- 0,015	- 4,417	- 0,059	- 18,571
10. Tỷ suất LNST trên chi phí quản lý doanh nghiệp (6/5)	%	1,585	0,790	0,778	- 0,795	- 50,140	- 0,012	- 1,496

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2018-2020)

Nhìn vào số liệu tính toán trên ta thấy tổng chi phí của công ty có sự biến động lên xuống qua các năm. Cụ thể, năm 2019 tổng chi phí của công ty là 160.273.233.640 đồng giảm 67.585.919.824 đồng, tương ứng với tốc độ giảm là 29,661% so với năm 2018 (năm 2018 tổng chi phí là 227.859.153.464 đồng). Sang năm 2020 tổng chi phí của công ty tăng nhẹ lên 928.720.266 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 0,579% so với năm 2019, tổng chi phí của năm 2020 là 161.201.953.906 đồng. Để biết được nguyên nhân của sự biến động trên ta tiến hành phân tích các chi phí:

Thứ nhất, về chi phí GVHB ta thấy chỉ tiêu này chiếm một tỷ trọng khá lớn trong tổng chi phí, là khoản chi phí mà công ty phải bỏ ra để nhập hàng về kho để cung cấp hàng hóa cho khách hàng và người tiêu dùng. Năm 2018 giá vốn bán hàng của công ty là 224.564.626.192 đồng, nhưng sang năm 2019 chi phí giá vốn hàng bán đã giảm xuống 67.585.919.824 đồng, tương ứng với tốc độ giảm là 29,661% so với năm 2018, và đã giảm mức chi phí giá vốn xuống bằng 158.017.943.463 đồng. Nguyên nhân là do nhu cầu của người nông dân về mặt hàng phân bón và thuốc bảo vệ thực vật giảm nên doanh nghiệp hạn chế nhập các mặt hàng này về, để hàng hóa không bị ứ đọng và tồn kho quá nhiều. Nhưng ở năm 2020 thì giá vốn hàng bán lại tăng nhẹ 1.312.748.521 đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 0,831% so với năm 2019. Nguyên nhân là do năm 2020 doanh nghiệp tìm được nhà cung ứng hàng hóa có chất lượng cao hơn, và việc đáp ứng nhu cầu của người dân về mặt hàng tiêu dùng như đã phân tích ở các mục trên, nên việc bán hàng trở nên thuận tiện, làm cho doanh thu bán hàng của năm tăng lên. Nên công ty đã tăng lượng hàng hóa nhập vào kho, doanh nghiệp đã nhập nhiều mặt hàng nhu cầu yếu phẩm, mặt khác doanh nghiệp còn mắc một khoản chi phí vận chuyển cao hơn mọi năm nên đã làm tăng giá vốn trong năm.

Thứ hai, chi phí bán hàng: năm 2018 công ty có chi phí bán hàng cao cụ thể năm 2018 là 2.726.348.318 đồng. Vì trong năm này công ty thực hiện chính sách tiếp thị sản phẩm đến tay người tiêu dùng, đẩy mạnh các chương trình quảng cáo, giới thiệu các mặt hàng của mình,... Nhưng sang năm 2019 chi phí bán hàng lại giảm 1.114.869.548 đồng, tương ứng với tốc độ giảm là 40,892% so với năm 2018. Nguyên nhân là do năm 2019 do tình hình tiêu thụ mặt hàng phân bón và thuốc bảo vệ thực vật giảm nên công ty quyết định cắt giảm nhân viên bán hàng ở mặt hàng này, ngoài ra chi phí chạy quảng cáo cũng giảm so với hai năm trước. Và khi ta nhìn vào số liệu của khoản mục vào năm 2020 thì chi phí bán hàng trong năm đã tiếp tục giảm 204.792.064 đồng, tương ứng giảm 12,708%, làm cho chi phí bán hàng năm 2020 chỉ còn 1.406.686.706 đồng. Nguyên nhân là do trong

năm công ty đã giảm chi phí bao bì, và trong năm do dịch bệnh nên công ty đã hạn chế chính sách tiếp thị sản phẩm đến tận tay khách hàng nên đã làm cho chi phí bán hàng trong năm giảm.

Thứ ba, chi phí quản lý doanh nghiệp: chiếm một khoảng lớn trong tổng chi phí của doanh nghiệp. Việc tăng lên của chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tác động đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Chi phí này của công ty có xu hướng tăng qua các năm cụ thể năm 2018 là 568.178.954 đồng và năm 2019 tăng 75.632.453 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 13,311% so với năm 2018, làm cho chi phí của năm 2019 đạt mức 643.811.407 đồng. Chi phí quản lý năm 2018 tăng là do công ty tiến hành mua thiết bị công cụ dụng cụ cho văn phòng. Qua năm 2019 tăng bởi vì công ty tiến hành tuyển thêm nhân sự phòng kế toán – tổ chức hành chính, nên chi phí nhân viên tăng, ngoài ra một số thiết bị máy móc đã mua từ trước đã bị hư hỏng, trong năm công ty đã sửa chữa bảo trì lại các thiết bị. Nhưng sang năm 2020 chi phí quản lý doanh nghiệp lại giảm mạnh cụ thể giảm 179.236.191 đồng, tương ứng giảm 27,840% làm cho chi phí quản lý của doanh nghiệp chỉ còn 464.575.216 đồng. Theo như tìm hiểu được biết trong năm 2020 là năm có dịch bệnh Covid-19 nên công ty đã cắt giảm nhân viên đi công tác, hạn chế đến mức tối đa việc duy chuyển của nhân viên, nên trong năm các khoản như công tác phí, tiền ăn ở và vé tàu, vé xe cho nhân viên của công ty giảm mạnh, làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp giảm.

Tóm lại, ta thấy doanh nghiệp đã thực hiện tốt các chỉ thị của nhà nước về phòng chống dịch bệnh, đảm bảo sức khỏe và sự an toàn cho người lao động. Tuy nhiên doanh nghiệp vẫn chưa quản lý tốt chi phí giá vốn hàng bán của doanh nghiệp.

2.3. Nhận xét chung về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi

Qua quá trình phân tích và tìm hiểu thực tế thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi trong 3 năm 2018 – 2020, ta nhận thấy rằng hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty qua năm 2020 có cải thiện nhưng vẫn chưa cao, cụ thể:

Về doanh thu, chi phí: hai chỉ tiêu này đều giảm ở năm 2019 và tăng dần ở năm 2020, tuy nhiên tốc độ tăng của doanh thu lại nhỏ hơn tốc độ tăng của chi phí nên làm cho lợi nhuận mang về của công ty giảm xuống.

Về lợi nhuận: ở 3 năm 2018 – 2020 công ty đều kinh doanh có lãi tuy nhiên năm 2019 đến năm 2020 lợi nhuận có biến động giảm, điều này cho thấy tình trạng kinh doanh của công ty chưa hiệu quả.

Về sức sinh lợi của công ty: sức sinh lợi tài sản và sức sinh lời của vốn chủ sở hữu của công ty có biến động giảm ở năm 2019 đến năm 2020, nguyên nhân chính là do công tác quản lý chi phí của công ty chưa hiệu quả trong tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay làm ảnh hưởng đến sức sinh lợi của doanh thu.

2.3.1. Các điểm mạnh mà công ty đã đạt được

Tuy qua phân tích trên ta thấy hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chưa cao nhưng không thể phủ nhận được những cố gắng của toàn thể nhân viên trong công ty đã tích cực đạt được những mặt sau:

Thứ nhất, về tài sản

- Công ty sử dụng hiệu quả tài sản ngắn hạn, được biểu hiện qua số vòng quay tài sản ngắn hạn tăng ở năm 2020, thời gian mỗi vòng quay giảm, thể hiện rõ nhất qua số vòng quay hàng tồn kho và số vòng quay các khoản phải thu. Điều này cho thấy tốc độ luân chuyển hàng tồn kho nhanh, công ty đã xác định được lượng dự trữ hàng hóa phù hợp với nhu cầu của thị trường. Công ty đã biết sử dụng chính sách tín dụng một cách hợp lý, biết thắt chặt tín dụng kèm theo một số chính sách khuyến mãi, nhằm khuyến khích nhu cầu của khách hàng, làm tăng doanh thu bán hàng. Năm 2019, với tình hình giá cả bấp bênh người dân sẽ có xu hướng mua chịu hơn, nên công ty đã thực hiện lại chính sách tín dụng thương mại để kích cầu. Nhưng sang năm 2020, doanh nghiệp đã có các chính sách thu hồi để các khoản nợ không lâm vào tình trạng nợ xấu.

- Công ty đã thanh lý các tài sản cố định lỗi thời, các máy móc thiết bị không phục vụ tốt cho việc tổ chức kinh doanh. Công ty đã nhận thức được tầm quan trọng trong việc đổi mới công nghệ để nâng cao hiệu quả kinh doanh, do đó tích cực tìm hướng đi có lợi, phù hợp với khả năng tài chính.

Thứ hai, công ty đã nỗ lực trong việc tìm kiếm khách hàng mở rộng thị trường, đã thực hiện các chương trình khuyến mãi như mua hai thùng bột giặt sẽ đổi được nồi cơm điện, mua một thùng sẽ được tặng mũ bảo hiểm, mua 6 lon sữa sẽ được tặng 1 chiếc xe đạp trẻ em, hoặc đổi nắp chai lấy quà,... đã có những thay đổi tích cực, và mang lại được kết quả đáng kể.

Thứ ba, biết được nhu cầu của thị trường về các loại phân bón và thuốc bảo vệ thực vật đang giảm đi nên doanh nghiệp quyết định hạn chế nhập các mặt hàng này về để lên các phương án, chiến lược tăng lại doanh thu về các mặt hàng này.

Thứ tư, công ty đã tìm được nguồn cung cấp hàng hóa với chất lượng sản phẩm cao nên trong năm số lượng hàng bị trả lại hay giảm giá đã hạ xuống mức thấp, cho thấy doanh nghiệp đang chú trọng đến vấn đề tạo uy tín, thương hiệu công ty đến với người tiêu dùng, tăng sức cạnh tranh bình quân ngành.

Thứ năm, trong tình hình dịch bệnh phức tạp như hiện nay công ty đã làm rất tốt công tác vừa xây dựng kinh tế vừa chống dịch, tạm ngưng các chiến dịch tiếp thị sản phẩm đến nơi người tiêu dùng, đưa nhân viên đi công tác,... hạn chế đến mức tối đa về phát triển mầm bệnh trong công ty. Công ty đã cung cấp đủ nhu cầu mặt hàng thiết yếu cho người dân, không để tình trạng thiếu hàng hóa trong mùa dịch.

Thứ sáu, đối với nợ phải trả trong năm công ty đã thu hẹp kết cấu cụ thể đó là các khoản phải trả người bán giảm, chứng tỏ doanh nghiệp thanh toán tiền kịp thời, ít chiếm dụng vốn, uy tín của công ty được nâng cao. Hạn chế vay vốn bên ngoài để giảm áp lực thanh toán cho công ty.

2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân

Bên cạnh những mặt tích cực trên thì trong công tác quản lý của doanh nghiệp vẫn còn tồn tại những mặt hạn chế:

Thứ nhất, công tác kiểm soát chi phí giá vốn hàng bán chưa thực sự hiệu quả, tốc độ tăng chi phí giá vốn cao hơn tốc độ tăng của doanh thu cụ thể ở năm 2020, còn năm 2019 tốc độ giảm của chi phí giá vốn thấp hơn tốc độ giảm của doanh thu. Đây là những nguyên nhân làm cho lợi nhuận sau thuế của công ty giảm. Nguyên nhân là trong năm 2020 thì doanh nghiệp đã thay đổi nhà cung cấp hàng hóa nên giá cả đầu vào cao hơn so các năm và doanh nghiệp phải mất một khoản chi phí vận chuyển cho số hàng đó về kho.

Thứ hai, trong năm ta thấy doanh nghiệp đã dịch chuyển cơ cấu nguồn vốn sang hướng tự chủ về tài chính, đã làm cho đòn bẩy tài chính giảm dần qua các năm, điều này cho thấy khả năng tự chủ về tài chính cao thì hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE) càng thấp, chính sách tài chính của công ty không được tốt. Nguyên nhân là do đội ngũ nhân viên mới tuyển vào vẫn chưa dày dặn kinh nghiệm để có thể kịp thời đưa ra báo cáo thông tin, giúp cho nhà lãnh đạo có thể nắm bắt được thông tin tình hình tài chính của

công ty để có những biện pháp, đưa ra những quyết sách đúng đắn để phù hợp với tình hình hiện tại của công ty. Một phần cũng do đây là lĩnh vực có khá nhiều đối thủ cạnh tranh, đòi hỏi các nhà lãnh đạo phải đặt ra các chiến lược cho công ty phát triển bền vững.

Thứ ba, tuy doanh thu trong năm của doanh nghiệp tăng nhưng chủ yếu là tăng doanh thu về các mặt hàng tiêu dùng hàng ngày do dịch bệnh Covid-19 đang diễn ra nên người dân đã mua để dự trữ, nhưng về mặt hàng phân bón và thuốc trừ sâu có tăng nhưng tỷ lệ tăng còn rất thấp. Nguyên nhân do tình hình kinh tế khó khăn, kèm theo cả thế giới đang hứng chịu đại dịch nên đòi hỏi công ty phải có những chính sách thật thiết thực để giải quyết vấn đề này.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ ANH THI

3.1. Phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới

Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi kinh doanh về lĩnh vực thương mại, là nhà phân phối sản phẩm, trong thời kỳ kinh tế nước nhà đổi mới và hội nhập công ty sẽ gặp không ít khó khăn trong đó có vấn đề về cạnh tranh kinh tế ngành. Trong lúc này công ty đặt ra mục tiêu giữ vững thị trường, thúc đẩy kinh doanh và có những chiến lược phù hợp trong điều kiện và hoàn cảnh mới. Để đạt được điều đó công ty cần phải tổ chức lại hệ thống kinh doanh tiêu thụ phát huy nội lực sẵn có của công ty cả về vật chất cũng như tiềm lực con người nhằm thực hiện tốt mục tiêu phục vụ tối đa nhu cầu của khách hàng, phục vụ tốt hơn nữa yêu cầu của khách hàng cả về số lượng và chất lượng, mang đến cho khách hàng dịch vụ tốt nhất và giá cả hợp lý nhất.

Công ty cần nâng cao uy tín vị thế của công ty nhằm tạo lợi thế trong công tác mở rộng thị trường, mở rộng hoạt động liên doanh, liên kết, đầu tư đổi mới công nghệ để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Luôn luôn tìm kiếm các nguồn hàng cung cấp mới đảm bảo chất lượng, nhưng phải chú trọng đến giá vốn các loại hàng hóa để nhằm mục đích cạnh tranh với các đối thủ.

Đa dạng hóa các loại sản phẩm, duy trì thường xuyên chế độ kiểm tra các loại hàng hóa trong kho, tránh tình trạng hàng hóa quá hạn sử dụng.

Trong tình hình thế giới đang đứng trước đại dịch Covid-19 công ty buộc phải đặt ra chiến lược vừa phát triển kinh tế vừa phải tuân thủ theo nhà nước về chống dịch hiệu quả.

3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi

Qua phân tích trên, kết hợp với những mặt làm được, những mặt còn tồn tại, định hướng của công ty trong thời gian tới, nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh, đảm bảo kinh doanh được liên tục và phát triển, công ty phải có hướng đi hợp lý nhất trước sự khó khăn trong kinh doanh hiện nay. Vì thế với tư cách là thực tập sinh tại công ty qua thời gian tìm hiểu thực tế em xin đưa ra một số ý kiến đề xuất như sau:

3.2.1. Thúc đẩy doanh thu

Lý do thực hiện

Doanh thu của năm 2020 của công ty có tăng nhẹ so với các năm 2019 cụ thể tăng 838.467.445 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 0,522%. Tuy trong năm doanh thu của công ty có tăng nhưng mức tăng không đáng kể, nhất là về mặt hàng phân bón, thuốc trừ sâu trong năm có tăng nhưng tốc độ tăng còn rất thấp. Như vậy để tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh, công ty cần phải tăng doanh thu bán hàng để đáp ứng nhu cầu hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Hơn nữa, thị trường trong nước đặc biệt là Tây nguyên đang là một thị trường tiềm năng đây chính là cơ hội cho công ty nói riêng và các doanh nghiệp cùng ngành nói chung tiếp cận, mở rộng thị trường và tạo uy tín với khách hàng. Mặt khác, trong tình hình kinh tế khá là bấp bênh về mặt giá cả các loại nông sản, người dân đã chán nản bỏ nương rẫy vì chi phí họ bỏ ra để đầu tư cho các cây nông nghiệp cao nhưng giá cả nông sản không cao, gây ra rất nhiều thiệt hại.

Nội dung thực hiện

Để doanh thu bán hàng tăng nhanh và ổn định thì công ty cần phải quan tâm đến chất lượng hàng hóa cũng như các hoạt động marketing đến khách hàng. Cụ thể:

Thứ nhất, áp dụng các chính sách đối với khách hàng nhằm tăng doanh thu.

- Tăng cường hiệu quả bán hàng, tăng cường khả năng tìm kiếm khách hàng, đặc biệt là xây dựng mối quan hệ thân thiết với khách hàng lớn, tiềm năng, ban kinh doanh cần xây dựng riêng một kế hoạch marketing hiệu quả để quảng bá cho sản phẩm của công ty;

- Ban kinh doanh cần xây dựng chương trình để quản lý các nhóm khách hàng: nhóm khách hàng tiềm năng; nhóm khách hàng truyền thống; nhóm khách hàng dài hạn; nhóm khách hàng lẻ,...

- Cùng lúc đó, cần xác định ai là khách hàng mục tiêu, ai là khách hàng tiềm năng, những người sẽ góp phần quan trọng trong việc tạo ra những phân đoạn thị trường trọng điểm, xác định được ai là đối thủ trên thị trường, so sánh năng lực cạnh tranh, hạn chế điểm yếu và phát huy điểm mạnh của mình để xác lập năng lực của mình;

- Ngoài ra, còn bố trí nhân viên kinh doanh chuyên nghiệp làm nhiệm vụ tìm kiếm và quan hệ với các khách hàng để tăng cường tính chuyên môn hóa và trách việc xao lãng

công việc do phải kiêm nhiệm nhiều công việc. Chú trọng đào tạo nghiệp vụ bán hàng cho nhân viên bởi bộ phận kinh doanh chính là đội ngũ sẽ kéo hợp đồng về với công ty;

- Công ty cần tìm hiểu, tiếp cận những đối tượng có nhu cầu lớn về các mặt hàng của công ty để họ trở thành những khách hàng tiềm năng của công ty, công ty cần có phong cách giao tiếp, phục vụ tốt để giữ các khách hàng;

- Công ty cần có các chế độ đãi ngộ đặc biệt đối với khách hàng mới làm ăn với công ty;

- Thực hiện khuyến mại cho khách hàng ở những tháng trái mùa làm tăng lượng nhu cầu của khách hàng giúp công ty bán chạy và ổn định hơn;

- Miễn phí vận tải cho khách hàng đến tận nơi giao hàng nhằm tạo sự thân thiện an toàn sản phẩm hàng hóa;

- Tìm hiểu nhu cầu và nguyện vọng của khách hàng, xem xét đáp ứng kịp thời;

- Tạo mối quan hệ làm ăn tốt đẹp với đối tác;

- Nâng cao dịch vụ chăm sóc khách hàng như: khi khách hàng có nhu cầu về việc giảm giá hay chiết khấu thì nhân viên công ty phải nhanh chóng về trình lên cấp trên xem xét hay khi khách hàng có nhu cầu tìm hiểu sản phẩm mới của công ty ta phải giới thiệu cặn kẽ về giá cả, phẩm chất... nhưng tránh trường hợp thổi phồng so với thực tế, để khách hàng tin tưởng mà hợp tác với công ty.

Thứ hai, luôn giữ gìn uy tín kinh doanh và hình ảnh công ty

- Không ngừng tìm kiếm nguồn cung cấp hàng hóa có chất lượng đảm bảo đáp ứng các nhu cầu của khách hàng;

- Luôn nhắc nhở các nhân viên của công ty về cách ứng xử với khách hàng, các cách giải quyết tình huống;

- Công ty sẽ xử lý kỷ luật nghiêm khắc đối với tất cả các trường hợp cố tình gian lận để trục lợi cá nhân ảnh hưởng đến uy tín của công ty;

- Bộ phận kho vận chú trọng đến vấn đề kiểm hàng, cần chú ý đến hạn sử dụng của sản phẩm, bảo quản sản phẩm đúng quy cách, sắp xếp vận chuyển tránh hư hỏng ảnh hưởng đến sản phẩm,...

Cuối cùng, đối với tình hình kinh tế bấp bênh như hiện nay công ty nên có những chương trình giúp người nông dân, vừa tạo được thương hiệu với người dân, vừa cải thiện

được doanh thu về mặt hàng phân bón và thuốc bảo vệ thực vật. Chẳng hạn, công ty có các cuộc hội thảo để giới thiệu sản phẩm đến người dân, các chương trình dùng thử thuốc trên hộ dân, hoặc các chương trình trao học bổng đến các em học sinh nghèo vượt khó, xây nhà cho hộ nghèo trong tỉnh,....

Kết quả mong đợi

Như vậy, công ty có các chính sách hợp lý với khách hàng sẽ tạo mối quan hệ mật thiết với các khách hàng nhằm tăng lượng khách mua hàng đồng thời tạo được lòng tin uy tín đối với khách hàng, tạo dựng lên thương hiệu hàng hóa trên thị trường tăng sức cạnh tranh với các đối thủ cùng ngành, sẽ giúp công ty tăng doanh số bán ra; chất lượng hàng hóa được đảm bảo, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

Đối với lĩnh vực kinh doanh chính là thương mại, là nhà phân phối hàng hóa thị trường chính vẫn là ở hai khu vực Gia Lai và Kon Tum phần đầu doanh thu gia tăng 20% mỗi năm.

Bảng 3.1: Bảng dự kiến doanh thu của công ty

Doanh thu	Doanh thu thực tế năm 2020 (đồng)	Doanh thu dự kiến năm 2021 (đồng)
Doanh thu bán hàng hóa	160.159.826.188	192.191.791.426
Doanh thu vận chuyển	1.172.432.062	1.406.918.474
Doanh thu cho thuê kho	34.545.455	41.454.546
Tổng cộng	161.366.803.705	193.640.164.446

(Nguồn: tác giả tính toán)

Sau khi thực hiện các biện pháp trên doanh thu năm 2021 sẽ tăng 32,273.360.741 đồng so với năm 2020, tương ứng với mức tăng 20% là mức tăng đáng kể trong thời kỳ dịch bệnh đang hoành hành. Cho thấy tầm quan trọng của việc thực hiện các chính sách hậu đãi đối với khách hàng như chiết khấu hay miễn phí vận chuyển, các chiến lược nhằm nâng cao uy tín của công ty như luôn tìm kiếm các nhà cung ứng có chất lượng sản phẩm cao, quan tâm đến vấn đề bảo quản hàng hóa trong kho. Từ đó làm tăng lợi nhuận của công ty, giúp công ty có vốn để đầu tư mở rộng thị trường, quy mô kinh doanh.

3.2.2. *Quản lý chi phí giá vốn hàng bán doanh nghiệp hiệu quả*

Lý do thực hiện

Như đã phân tích ở trên trong năm tốc độ tăng của chi phí giá vốn hàng bán lại nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu, điều này khiến cho lợi nhuận của công ty ngày càng giảm xuống. Ta thấy chi phí giá vốn hàng bán năm 2020 tăng với tốc độ là 0,835% so với năm 2019, còn doanh thu thuần năm 2020 lại tăng với tốc độ là 0,547% so với năm 2019. Thấy tốc độ tăng không đều giữa doanh thu và chi phí cho thấy công tác quản lý chi phí của công ty còn chưa tốt. Để tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường thì việc quản lý tốt chi phí là một vấn đề mà các doanh nghiệp phải làm. Do vậy, việc quản lý tốt chi phí góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh. Việc công ty quản lý chi phí giá vốn hàng bán chưa tốt tác động đến việc tăng lợi nhuận của công ty, đồng thời làm cho ROS giảm ảnh hưởng đến sự tăng lên của ROA, ROE. Cần phải sử dụng hợp lý và có hiệu quả chi phí giá vốn hàng bán vì đây là chi phí chiếm tỷ trọng cao trong hoạt động kinh doanh của công ty.

Nội dung thực hiện

Trước tiên, tìm kiếm nhà cung ứng tốt nhất: để quản lý chi phí quản lý một cách hiệu quả công ty cần tham khảo giá cả của các nhà cung cấp hàng hóa ngoài vấn đề xem xét chất lượng của chúng. Xem xét các điều kiện mua hàng, cũng như các thỏa thuận trong hợp đồng mua hàng,... Công ty cần nên bỏ thời gian để tìm nhà cung ứng tốt nhất giúp doanh nghiệp tiết kiệm một khoản khá lớn. Ví dụ như công ty sẽ tìm một nhà cung cấp với sản phẩm có chất lượng ngang với hàng hóa hiện tại của công ty nhưng với một mức giá thấp hơn, hay doanh nghiệp có thể tìm kiếm một nhà cung ứng với giá cả và chất lượng như hiện tại nhưng được nhà cung cấp chịu cho phần tiền phí vận chuyển, hoặc một nhà cung cấp có các khuyến mãi ưu đãi khác có thể bù đắp được khoản chi phí giá vốn đó,... Rõ ràng hình thức tiết kiệm này có thể được áp dụng hiệu quả dựa trên quy mô và các doanh nghiệp lớn sẽ tiết kiệm được nhiều hơn, nhưng bất kỳ doanh nghiệp nào cũng có thể tiết kiệm bằng cách đổi nhà cung cấp rẻ hơn.

Ngoài ra, có kế hoạch mua hàng hóa hợp lý: để tiết kiệm được chi phí trong việc mua hàng công ty không nên thu mua lẻ tẻ với số lượng nhỏ để giảm chi phí vận chuyển, bên cạnh đó phải tìm mọi cách để hưởng được chiết khấu và giảm giá từ nhà cung cấp.

Kết quả mong muốn

Hiểu được các loại chi phí, các nhân tố ảnh hưởng đến chi phí, từ đó kiểm soát được chi phí từng loại, giúp tiết kiệm tối đa, và sau cùng sẽ làm tăng lợi nhuận cho công ty. Cụ thể ở đây nhân tố ảnh hưởng đến giá vốn hàng bán chính là việc kiểm soát không tốt giá cả hàng hóa nhập vào từ các nhà máy. Cắt giảm tối đa chi phí giá vốn hàng bán, giúp tiết kiệm tổng chi phí, làm tăng LNST cho công ty dẫn đến tăng sức sinh lời của doanh thu.

Nếu năm 2020, giá của hàng hóa tăng lên vì doanh nghiệp đã thay đổi nhà cung cấp với giá cao và phải trả một mức phí cho chi phí vận chuyển thì sang năm 2021 có thể kiểm soát giá cả hàng hóa đầu vào để tiết kiệm được tối đa chi phí. Xét trong trường hợp, chỉ có yếu tố chi phí mua hàng tác động và các yếu tố khác không thay đổi thì chi phí bỏ ra mua hàng hóa của năm 2020 và năm 2021 sẽ thay đổi như sau chỉ xét đến các mặt hàng chiếm tỷ trọng cao, được tiêu thụ nhiều của công ty:

Bảng 3.2: Bảng dự kiến giá mua vào của một số hàng hóa

Loại hàng hóa	ĐVT	Đơn giá thực tế năm 2020 (đồng)	Đơn giá thị trường năm 2021 (đồng)*	CKTM	Đơn giá dự kiến năm 2021 (đồng)
Đầu trâu AT1	Tấn	7.105.000	7.105.000	1%	6.905.000
NPK	Tấn	9.131.000	9.131.000	1%	8.931.000
Bia 333	Thùng	189.600	194.400	1%	184.400
Bột giặt	Thùng	200.000	240.000	1%	230.000
Sữa Gold	Thùng	254.000	250.000	1%	250.000

(Nguồn: tác giả tính toán)

* Giá thị trường năm 2021 được cập nhập trong trang “thitruongsi.com”

Các mặt hàng phân bón là loại ít có sự biến động về giá từ cuối năm 2020 đến quý 1 năm 2021. Và các mặt hàng tiêu dùng khác có xu hướng tăng nhưng không đáng kể, năm 2021 là cả thế giới đang đấu tranh với đại dịch nên giá cả các loại hàng hóa tiêu dùng biến động không cao so với các năm trước.

Từ bảng giá dự kiến của các mặt hàng trọng yếu chiếm tỷ trọng cao của công ty, ta tiến hành tính tổng chi phí dự kiến xem sự thay đổi của tổng chi phí khi tiến hành các kế hoạch thay đổi chi phí trong năm.

Bảng 3.3: Bảng dự kiến chi phí của một số hàng hóa

Loại Hàng hóa	ĐVT	Số lượng	Đơn giá thực tế năm 2020 (đồng)	Đơn giá dự kiến năm 2021 (đồng)	Tổng chi phí năm 2020 (đồng)	Tổng chi phí năm 2021 (đồng)
Đầu trâu AT1	Tấn	950	7.105.000	6.905.000	6.749.750.000	6.559.750.000
NPK	Tấn	820	9.131.000	8.931.000	7.487.420.000	7.323.420.000
Bia 333	Thùng	1.200	189.600	184.400	227.520.000	221.280.000
Bột giặt	Thùng	1.850	200.000	230.000	370.000.000	425.500.000
Sữa Gold	Thùng	1.450	254.000	250.000	368.300.000	362.500.000
Tổng cộng					15.202.990.000	14.892.450.000

(Nguồn: tác giả tính toán)

Giá trị chi phí công ty tiết kiệm được: $15.202.990.000 - 14.892.450.000 = 310.540.000$ (đồng)

Công ty thực hiện các giải pháp đề ra đó là: thường xuyên theo dõi giá cả trên thị trường của các mặt hàng hóa của công ty chiếm tỷ trọng cao, đồng thời phải tìm kiếm lựa chọn nhà cung cấp uy tín giá cả hợp lý, điều quan trọng là chiết khấu và có các chính sách bán hàng cho công ty tốt. Cụ thể doanh nghiệp lên kế hoạch thương lượng với nhà cung cấp về các hàng hóa có số lượng lớn, giá trị chiếm tỷ trọng cao trong công ty, yêu cầu chiết khấu 1% trong hợp đồng mua bán với nhà cung cấp. Ngoài ra, công ty cần có chính sách mua hàng không nên mua lẻ tẻ để tiết kiệm được phần chi phí bốc dỡ và vận chuyển

đơn hàng. Tạo mối quan hệ làm ăn lâu dài, chọn nhà cung cấp uy tín, thương lượng rõ ràng trong hợp đồng về các chính sách công ty được hưởng khi mua hàng.

Chi phí năm 2020 là 15.202.990.000 đồng, sau khi thực hiện các biện pháp trên chi phí mua hàng hóa năm 2021 là 14.892.450.000 đồng, tiết kiệm được 310.540.000 đồng chi phí đầu vào làm cho chi phí giá vốn hàng bán giảm 310.540.000 đồng so với năm 2020 làm tốc độ giảm của giá vốn hàng bán là 2,043% đây là một tốc độ giảm đáng kể. Cho ta thấy rằng sự quan trọng của việc theo dõi giá cả, thay đổi kế hoạch mua hàng theo hình thức không mua lẻ tẻ để tiết kiệm chi phí vận chuyển và chọn nhà cung cấp uy tín đã giúp cho công ty kiểm soát được chi phí thu mua hàng hóa đầu vào từ đó bổ sung vào lợi nhuận của công ty mình. Tiết kiệm chi phí, nâng cao lợi nhuận là vấn đề được các doanh nghiệp vô cùng coi trọng và đặt lên hàng đầu

3.2.3. Nâng cao hiệu quả sử dụng lao động

Lý do thực hiện

Đội ngũ các nhà quản trị cũng như người lao động trực tiếp được đào tạo, bồi dưỡng sẽ tăng thêm hiểu biết, cải tiến phương pháp, rèn luyện kỹ năng, nâng cao tay nghề và thái độ làm việc..., từ đó làm tăng hiệu quả thực hiện công việc. Tăng cường đào tạo, bồi dưỡng đồng nghĩa với việc nâng cao chất lượng lao động, tăng số lượng lao động có hàm lượng khoa học kỹ thuật cao nhằm phát triển nguồn nhân lực, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ đối với người lao động, nâng cao trình độ đội ngũ quản lý tại doanh nghiệp. Về chất lượng, phần lớn cán bộ quản lý của công ty đều được qua đào tạo có trình độ đại học. Lực lượng công nhân đã qua đào tạo chiếm một tỷ trọng rất nhỏ.

Nội dung thực hiện

Thứ nhất, chương trình đào tạo nhân viên:

Cần xây dựng kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng nhằm nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ năng quản trị điều hành hiện đại cho đội ngũ các nhà quản trị của công ty. Trong thời đại ngày nay, trí tuệ, tri thức về các lĩnh vực khoa học, trong đó có tri thức về kinh tế, tài chính, quản trị kinh doanh phát triển nhanh chóng, nếu nhà quản trị không có đủ trình độ chuyên môn cần thiết, không thường xuyên cập nhật những kiến thức hiện đại sẽ trở nên lạc hậu, không có được tầm nhìn xa và tư duy trí tuệ cần thiết để quản trị thành công.

Nhằm đạt được hiệu quả kinh doanh trong năm tới, doanh nghiệp có kế hoạch đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đặt biệt là đào tạo lực lượng công nhân có trình độ kỹ thuật cao, thực hiện chiến lược đào tạo dài hạn, định kỳ theo tháng, theo năm, đề ra các chính sách khuyến khích, tạo điều kiện để các nhà quản trị cũng như công nhân viên trong công ty có động lực tự học hỏi thêm nâng cao kiến thức chuyên môn của mình. Đồng thời, thực hiện các chính sách tuyển dụng nhằm thu hút và tuyển dụng những nhà quản trị có tài năng và phẩm chất vào làm việc cho công ty, có những đãi ngộ hợp lý về vật chất và tinh thần, công tác trả lương, thưởng, khuyến khích lợi ích, vật chất đối với người lao động luôn là hàng đầu, bố trí công việc phù hợp, xác định rõ chức năng, nhiệm vụ và tạo cơ hội thăng tiến để họ phát huy hết tài năng, lòng nhiệt huyết cống hiến cho công ty. Bên cạnh đó, công ty cần tổ chức các buổi dã ngoại, hoặc du lịch năm cho nhân viên, tạo sự đoàn kết gắn bó cho các nhân viên trong công ty.

Thứ hai, đối với văn phòng:

Hiện tại quỹ lương khối lao động văn phòng chiếm một tỷ lệ khá lớn trong quỹ tiền lương, đặc biệt do yêu cầu về công tác quản lý ngày càng cao, các phòng ban luôn cần bổ sung lao động. Tuy nhiên, vẫn có thể thực hiện tiết giảm được số lao động văn phòng nói trên nếu có phương án quản lý hợp lý như: khoán quỹ lương theo định biên cho các phòng nghiệp vụ để khuyến khích nhân viên làm thêm giờ, đảm nhiệm thêm các phần việc ngoài phân công nhiệm vụ; đẩy mạnh phân cấp phân quyền để giảm bớt khối lượng công việc kiểm tra, phê duyệt.

Thứ ba, đối với nguồn lao động trẻ:

Nguồn lao động trẻ cần được quan tâm đúng mức. Số lao động trẻ trước khi được tuyển dụng phải qua thử việc và kiểm tra tay nghề, làm việc tại các phòng chức năng. Qua thời gian thử việc, căn cứ trình độ thực tế công ty sẽ xem xét hợp đồng lao động và bố trí vào vị trí nào. Với nguồn lao động trẻ, Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi nếu có kế hoạch đào tạo lâu dài để tiến tới thay thế lực lượng lao động cũ không kịp thích nghi với sự phát triển của công nghệ thông tin và các kỹ thuật hiện đại. Công ty có thể tự mở các khóa đào tạo ngắn hạn, mời các giảng viên chuyên nghiệp về xây dựng chương trình đào tạo và trực tiếp giảng dạy. Cũng có thể cử nhân viên đi tập huấn, nghiệp vụ ở các cơ sở đào tạo uy tín.

Kết quả mong đợi

Các biện pháp trên sẽ giúp công ty có được lực lượng lao động có chất lượng, nâng cao hiệu quả công việc và góp phần phát triển mở rộng Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi trong tương lai.

Giải pháp này sẽ giúp cho công ty tạo ra đội ngũ lao động có năng suất cao, đầy nhiệt huyết trong công việc là một trong những nhân tố góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty trong tương lai.

Đào tạo, phát triển và bố trí sử dụng nhân lực tốt sẽ phát huy đầy đủ trí lực của đội ngũ cán bộ công nhân viên trong toàn công ty góp phần tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

3.2.4. Giải pháp tăng cường sử dụng đòn bẩy tài chính

Lý do thực hiện

Theo như số liệu đã phân tích ở trên thì sức sinh lợi vốn chủ sở hữu giảm là do hệ số tự tài trợ. Hệ số tự tài trợ tăng có nghĩa là hệ số nợ giảm. Đây là dấu hiệu tốt, nhưng nếu công ty sử dụng nợ phù hợp thì sẽ giúp tăng hiệu quả sử dụng vốn hơn, đây là mục tiêu cuối cùng mà công ty mong muốn. Cụ thể, sức sinh lời của vốn chủ sở hữu có phần giảm sút đều do sự tác động của hệ số tự tài trợ. Tự chủ về tài chính không phải là không tốt, nhưng cần phải biết kết hợp với vay nợ bên ngoài để thêm chất xúc tác, áp lực về thanh toán nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty. Trong những năm 2018 – 2020, hệ số tự tài trợ tăng lên, nhưng công ty có thể vay nợ bên ngoài trong tầm kiểm soát để có thể phát huy tối đa hiệu quả kinh doanh.

Nội dung thực hiện

Thứ nhất, thực hiện việc vay tín dụng vừa đủ: công ty nên tham khảo các hạn mức cũng như lãi suất của các ngân hàng trước khi vay. Cần hiểu kỹ những điều kiện điều khoản của mỗi ngân hàng trước khi quyết định vay. Bên cạnh đó cần phải cân nhắc những hỗ trợ được hưởng khi sử dụng dịch vụ vay của ngân hàng. Phải nên cân nhắc khả năng trả nợ của công ty khi chọn hạn mức vay, không nên vay quá nhiều. Đồng thời việc vay nợ nhiều nợ vô tình gây áp lực tài chính cho công ty. Cho nên cần phải tự đánh giá khả năng trả nợ của mình trước khi vay, bằng cách dựa trên doanh thu để cân nhắc. Nếu cảm thấy còn bị áp lực thì nên hạ mức vay của mình cho phù hợp. Khi ta tìm được con số hợp lý sẽ có được định hướng vay vốn tại ngân hàng tốt hơn. Hiện nay, mặt bằng lãi suất cho vay vốn kinh doanh đối với nhóm khách hàng là doanh nghiệp, công ty phổ biến tại ngân hàng ở mức 6% - 9%/năm. Công ty nên vay tiền thêm từ các ngân hàng thương mại mà có

mức lãi suất phù hợp nhất hiện nay như: Vietcombank, Bidv, Agribank,.. để đầu tư vào thiết bị máy móc, xe chở hàng để thúc đẩy doanh thu vận chuyển của công ty. Các hình thức vay phổ biến hiện nay: vay tín chấp, vay thế chấp, vay trả góp,... Nhưng doanh nghiệp nên chọn hình thức vay tín chấp sẽ phù hợp với tình hình hiện tại của công ty. Đối với khách hàng là công ty, doanh nghiệp, vay tín chấp phục vụ cho mục đích kinh doanh luôn được ưu chuộng bởi vì không đòi hỏi khách hàng có tài sản đảm bảo cho khoản vay của mình, Điều này rất phù hợp cho các doanh nghiệp mới trong thời gian đang đầu tư dự án. Do tính chất rủi ro hơn nên lãi suất đối với vay tín chấp này sẽ cao hơn. Lãi suất cho vay phụ thuộc vào dự án, xếp hạng tín dụng theo quy định của ngân hàng.

Thứ hai, sử dụng nợ chiếm dụng: thỏa thuận với người bán trên hợp đồng mua bán nợ lại một khoản tiền phải trả người bán trong quy định cho phép giữa thỏa thuận hai bên khi mua hàng hóa về phân phối cho đại lý. Cần phải lập hợp đồng mua bán chặt chẽ, đảm bảo lợi ích cho cả bên bán và bên mua. Qua phân tích có thể thấy, công ty đang thực hiện rất tốt quản lý nợ, nợ phải trả người bán giảm qua các năm, ngoài việc cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp ổn định, mà còn khẳng định được uy tín và sự tin cậy của công ty trên thị trường kinh doanh. Tuy nhiên, việc tự chủ tài chính, hạn chế nợ bên ngoài đã tác động giảm đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, vì vậy công ty có thể thỏa thuận trong hợp đồng mua bán với bên bán là cho mua chịu hàng hóa trong mức cho phép, để đảm bảo lợi ích của 2 bên. Việc này giúp tăng nợ phải trả.

Ngoài ra, khoản tiền lãi vay phải trả được xem là khoản chi phí hợp lý để được tính trừ vào thu nhập chịu thuế của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sẽ giảm được một khoản trong chi phí nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, tăng lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp. Nhìn chung, đòn bẩy tài chính giúp cung cấp cơ hội để gia tăng đồng vốn, từ đó giúp doanh nghiệp thúc đẩy quá trình hoạt động kinh doanh phát triển hơn nữa. Nhưng việc vay nợ phải có sự kiểm soát nhất định, vay nợ để xúc tác quá trình làm ăn kinh doanh, đừng để việc vay nợ quá mức, dễ dẫn đến việc công ty không có khả năng thanh toán nợ, lâu dần dẫn đến phá sản.

Kết quả mong đợi

Ta thấy nợ phải trả giảm dần cụ thể nợ phải trả bình quân năm 2018 là 4.671.354.446 đồng, đến năm 2019 nợ phải trả bình quân giảm 230.804.997 đồng và tiếp tục giảm 1.728.863.356 đồng ở năm 2020. Công ty dự tính tăng nợ phải trả năm 2021 lên 10% theo kế hoạch đề ra có nghĩa là tăng lên 135.584.305 đồng so với năm 2020, tức nợ

phải trả của năm 2021 là 2.982.854.703 đồng. Với việc doanh thu dự tính năm 2021 tăng lên do sự cung cấp thông tin của kế toán trường thì việc tăng vay nợ năm 2021 là hợp lý, công ty sẽ có khả năng thanh toán nợ. Tiếp tục với giả thiết các yếu tố khác không đổi, thực hiện nghiêm túc các giải pháp đã nêu thì ta có ROE dự tính sẽ như sau:

Bảng 3.4: Bảng dự tính ROE

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2020	Năm 2021 (dự tính)	Chênh lệch 2021/2020	
				+/-	%
1. LNST	Đồng	361.656.043	542.484.065	+180.828.022	+50,000
2. Tổng nguồn vốn bình quân	Đồng	10.146.913.441	9.132.222.097	-1.014.691.344	-10,000
3. NPT bình quân	Đồng	2.711.686.094	2.982.854.703	+271.168.609	+10,000
4. VCSH bình quân	Đồng	7.435.227.348	6.542.484.065	-892.743.283	-12,007
5. Hệ số tự tài trợ	Lần	73,276	71,642	-1,634	-2,230
6. Hệ số nợ	Lần	26,724	28,358	+1,634	+6,114
7. ROA	%	3,564	5,94	+2,376	+66,667
8. ROE	%	4,864	8,292	+3,428	+70,468

(Nguồn: tác giả tính toán)

Dùng phương trình Dupont để thấy rõ được các nhân tố ảnh hưởng đến ROE 2021:

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tỷ suất tự tài trợ đến ROE:

$$\begin{aligned} \Delta ROE_{H_{TTT}} &= \left(\frac{1}{H_{TTT_{2021}}} \times ROA_{2020} \right) - \left(\frac{1}{H_{TTT_{2020}}} \times ROA_{2020} \right) \\ &= \left(\frac{1}{71,642} \times 3,564 \right) - \left(\frac{1}{73,276} \times 3,564 \right) \end{aligned}$$

$$= (0,0497 - 0,0486) \times 100 = +0,11 (\%)$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sức sinh lợi tài sản đến ROE:

$$\begin{aligned} \Delta ROE_{ROA} &= \left(\frac{1}{H_{TTT_{2021}}} \times ROA_{2021} \right) - \left(\frac{1}{H_{TTT_{2020}}} \times ROA_{2020} \right) \\ &= \left(\frac{1}{71,642} \times 5,94 \right) - \left(\frac{1}{71,642} \times 3,564 \right) \\ &= (0,0829 - 0,0497) \times 100 = +3,32 (\%) \end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned} \Delta ROE &= \Delta ROE_{H_{TTT}} + \Delta ROE_{ROA} \\ &= (+0,11) + (+3,32) = +3,43 (\%) \end{aligned}$$

Như vậy, nếu thực hiện nghiêm túc các giải pháp đã đề ra trong trường hợp các yếu tố khác không thay đổi chỉ xét đến những nhân tố có tác động đến hiệu quả kinh doanh của công ty như đã phân tích, ta thấy rằng, chi phí được tiết kiệm tối đa, các chỉ tiêu sức sinh lời ROA, ROE cũng tăng đáng kể. Doanh nghiệp cần phải kiểm soát được tình hình hoạt động kinh doanh của mình để có được hiệu quả hoạt động mong muốn, tăng lợi nhuận cho công ty.

KẾT LUẬN

Đối với các doanh nghiệp, hiệu quả kinh doanh không những là thước đo chất lượng phản ánh trình độ tổ chức, quản lý kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn. Trong điều kiện kinh tế thị trường ngày càng phát triển, cùng với quá trình hội nhập của nền kinh tế, và đặc biệt trong giai đoạn tình hình dịch bệnh cả thế giới đang phải chịu sự ảnh hưởng bởi Covid-19 diễn ra khá phức tạp thì doanh nghiệp muốn tồn tại, muốn vươn lên thì trước hết kinh doanh phải mang lại hiệu quả.

Thông qua việc phân tích các nhà quản trị sẽ nắm được thực trạng của doanh nghiệp, biết được doanh nghiệp mình đang có thế mạnh nào và phát huy những mặt tích cực đó, cũng qua đó biết doanh nghiệp mình đang gặp khó khăn nào từ đó chủ động tìm ra những biện pháp thích hợp để khắc phục những mặt tiêu cực của doanh nghiệp. Và doanh nghiệp cần phát huy tối đa các nguồn lực nhằm tăng lợi nhuận, doanh thu và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi, được sự giúp đỡ, hướng dẫn nhiệt tình của các anh chị trong phòng Kế toán – Tổ chức hành chính cùng với cô hướng dẫn Trần Thị Yến đã giúp em có điều kiện tiếp cận thực tế, tìm hiểu về công tác kế toán và các vấn đề liên quan đến đề tài, kết hợp với kiến thức đã được học ở trường để em có nền tảng hoàn thành đề tài của mình. Tuy nhiên, trong quá trình viết bài dù đã cố gắng nhưng không tránh khỏi sai sót. Rất mong quý thầy cô cùng các anh chị ở công ty có những ý kiến đóng góp, để bản thân em có thể củng cố trang bị thêm kiến thức, và để bài của em được hoàn chỉnh hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của Cô Trần Thị Yến và cảm ơn ban lãnh đạo và các anh chị ở Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi, đặc biệt là phòng Kế toán – Tổ chức hành chính đã giúp em hoàn thành tốt đề tài này.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Nguyễn Văn Công, (2009) *Phân tích báo cáo tài chính*; Nhà xuất bản Đại Học Kinh Tế Quốc Dân – Hà Nội.
- [2]. Trần Thị Hòa, (2014), *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*; Nhà xuất bản Đà Nẵng.
- [3]. Nguyễn Thị My và cộng sự, (2006) *Phân tích hoạt động kinh doanh*; Nhà xuất bản Thống kê.
- [4]. Trần Thị Cẩm Thanh, (2014) *Giáo trình tổ chức hạch toán kế toán*; NXB Chính trị Quốc gia Hà Nội.
- [5]. Đỗ Huyền Trang và cộng sự, (2016), *Bài giảng phân tích báo cáo tài chính*; Tài liệu giảng dạy Trường Đại Học Quy Nhơn.
- [6]. Đỗ Huyền Trang, (2015), *Giáo trình phân tích kinh doanh*; Nhà xuất bản Lao động - Xã hội.
- [7]. Các bài thực tập qua các năm (2018, 2020).
- [8]. Các báo cáo tài chính năm 2018, 2019, 2020 do Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi cung cấp.

PHỤ LỤC

STT	Tên phụ lục
1	Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi năm 2018
2	Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi năm 2019
3	Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ Anh Thi năm 2020
4	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ năm 2018
5	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ năm 2019
6	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại – Dịch vụ năm 2020

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Năm 2018

Người nộp thuế: CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ ANH THỊ

Mã số thuế:

6	1	0	0	6	0	0	8	9	0
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Địa chỉ trụ sở: 215 Trần Nhân Tông - P. Thắng Lợi

Thành Phố: KonTum

Tỉnh : KonTum

Điện thoại: 0603.861.460

Fax: 0603.917.757

Email: athiktum@gmail.com

Đơn vị tính: VNĐ

STT	CHỈ TIÊU	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	TÀI SẢN				
A	A – TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)	100		11.283.435.907	8.595.885.797
I	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	III. 01	2.308.708.028	2.669.174.516
II	II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	III.05	-	-
III	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		2.406.940.379	2.300.171.265
1	1. Phải thu ngắn hạn khách hàng	131		2.119.845.771	2.016.189.251
2	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		43.554.964	299.119
3	3. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		-	-
4	4. Phải thu ngắn hạn khác	136		250.449.644	283.682.895
5	5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137		(6.910.000)	-
IV	IV. Hàng tồn kho	140		6.268.708.443	3.338.590.943
1	1. Hàng tồn kho	141	III.02	6.268.708.443	3.338.590.943
2	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		-	-
V	V. Tài sản ngắn hạn khác	150		299.079.057	287.949.073

1	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		144.613.206	120.662.737
2	2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		154.465.851	162.863.366
3	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153			
B	B.TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240)	200		3.557.588.143	4.405.524.510
I	I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
1	1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211			
2	2. Phải thu dài hạn khác	216			
II	II. Tài sản cố định	220	III.03.04	3.518.080.597	4.278.672.097
1	1. Tài sản cố định hữu hình	221		3.518.080.597	4.278.672.097
	Nguyên giá	222		5.657.501.443	5.657.501.443
	Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(2.139.420.846)	(1.378.829.346)
2	2. Tài sản cố định vô hình	227		-	
III	III. Bất động sản đầu tư	230		-	
IV	IV. Tài sản dở dang dài hạn	240		-	
V	V. Đầu tư tài chính dài hạn	250		-	
IV	IV. Tài sản dài hạn khác	260		39.507.546	126.852.413
1	1. Chi phí trả trước dài hạn	261		39.507.546	126.852.413
2	2. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250=100+200)	270		14.841.024.050	13.001.410.307
	NGUỒN VỐN				
C	C. NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	300		5.940.448.967	3.402.259.925
I	I. Nợ ngắn hạn	310		5.940.448.967	3.402.259.925
1	1. Phải trả người bán ngắn hạn	311		1.130.531.437	1.844.802.355
2	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		491.083.859	314.635.094

3	3.Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313		233.038.445	41.546.128
4	4. Phải trả người lao động	314		227.719.000	113.415.000
5	5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315		18.201.644	-
6	6. Phải trả ngắn hạn khác	319		75.815.132	38.280.000
7	7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320		3.764.059.450	1.049.581.348
II	II. Nợ dài hạn	330		-	-
D	D- VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)	400		8.900.575.083	9.599.150.382
I	I. Vốn chủ sở hữu	410		8.900.575.083	9.599.150.382
1	1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		8.000.000.000	8.000.000.000
2	2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		900.575.083	1.599.150.382
	LNST chưa phân phối lũy kế đến CK trước	421			1.016.533.023
	LNST chưa phân phối kỳ nay	421		900.575.083	582.617.359
II	II. Nguồn kinh phí. quỹ khác	430			
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)	440		14.841.024.050	13.001.410.307

Lập ngày 14 tháng 03 năm 2019

Người lập biểu
(ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(ký, ghi rõ họ tên)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Năm: 2018

Đơn vị tính: VND

STT	Chỉ tiêu	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
	(A)	(B)	(C)	(1)	(2)
1	1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	229,023,670,272	214,813,439,259
2	2.Các khoản giảm trừ doanh thu	02		112,754,212	27,153,363
3	3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10		228,910,916,060	214,786,285,896
4	4.Giá vốn hàng bán	11		224,564,526,192	211,274,168,694
5	5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		4,346,389,868	3,512,117,202
6	6.Doanh thu hoạt động tài chính	21		31,173,893	10,534,469
7	7.Chi phí tài chính	22		56,180,933	8,507,151
	-Trong đó chi phí lãi vay	23		56,180,933	8,507,151
8	8. Chi phí bán hàng			2,726,348,318	2,451,035,445
9	9.Chi phí quản lý kinh doanh	24		568,178,954	567,999,591
10	10.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+21-22-24)	30		1,026,855,556	495,109,484
11	11.Thu nhập khác	31		106,757,972	239,054,003
12	12.Chi phí khác	32		-	-
13	13.Lợi nhuận khác (40=31-32)	40		106,757,972	239,054,003
14	14.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50	IV.09	1,133,613,528	734,163,487
15	15.Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51		233,038,445	151,546,128
16	16.Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51)	60		900,575,083	582,617,359

Lập ngày 14 tháng 03 năm 2019

Người lập biểu
(ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(ký, ghi rõ họ tên)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Năm 2019

Người nộp thuế: CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ ANH THI

Mã số thuế:

6	1	0	0	6	0	0	8	9	0
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Địa chỉ trụ sở: 215 Trần Nhân Tông - P. Thắng Lợi

Thành Phố: KonTum

Tỉnh : KonTum

Điện thoại: 0603.861.460

Fax: 0603.917.757

Email: athiktum@gmail.com

Đơn vị tính: VNĐ

STT	CHỈ TIÊU	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	TÀI SẢN				
A	A – TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)	100	III. 01	8,883,362,759	11,283,435,907
I	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	III.05	1,150,443,666	2,308,708,028
II	II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		-	-
III	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		4,353,874,960	2,406,940,379
1	1. Phải thu ngắn hạn khách hàng	131		1,563,030,481	2,119,845,771
2	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		625,625,603	43,554,964
3	3. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		2,000,000,000	-
4	4. Phải thu ngắn hạn khác	136		172,128,876	250,449,644
5	5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137		(6,910,000)	(6,910,000)
IV	IV. Hàng tồn kho	140	III.02	3,332,773,756	6,268,708,443
1	1. Hàng tồn kho	141		3,332,773,756	6,268,708,443
2	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		-	-
V	V. Tài sản ngắn hạn khác	150		46,270,377	299,079,057

1	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		44,542,377	144,613,206
2	2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		-	154,465,851
3	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		1,728,000	
B	B.TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240)	200		2,566,083,823	3,557,588,143
I	I. Các khoản phải thu dài hạn	210			-
1	1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211			
2	2. Phải thu dài hạn khác	216	III.03.04		
II	II. Tài sản cố định	220		2,540,350,073	3,518,080,597
1	1. Tài sản cố định hữu hình	221		2,540,350,073	3,518,080,597
	Nguyên giá	222		4,900,653,779	5,657,501,443
	Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(2,360,303,706)	(2,139,420,846)
2	2. Tài sản cố định vô hình	227		-	-
III	III. Bất động sản đầu tư	230		-	-
IV	IV. Tài sản dở dang dài hạn	240		-	-
V	V. Đầu tư tài chính dài hạn	250		-	-
IV	IV. Tài sản dài hạn khác	260		25,733,750	39,507,546
1	1. Chi phí trả trước dài hạn	261		25,733,750	39,507,546
2	2. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250=100+200)	270		11,449,446,582	14,841,024,050
	NGUỒN VỐN				
C	C. NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	300		2,940,647,930	5,940,448,967
I	I. Nợ ngắn hạn	310		2,940,647,930	5,940,448,967
1	1. Phải trả người bán ngắn hạn	311		372,669,000	1,130,531,437
2	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		463,815,048	491,083,859

3	3.Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313		229,348,076	233,038,445
4	4. Phải trả người lao động	314		115,868,000	227,719,000
5	5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315		-	18,201,644
6	6. Phải trả ngắn hạn khác	319		36,880,000	75,815,132
7	7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320		1,722,067,806	3,764,059,450
II	II. Nợ dài hạn	330		-	-
D	D- VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)	400		8,508,798,652	8,900,575,083
I	I. Vốn chủ sở hữu	410		8,508,798,652	8,900,575,083
1	1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		8,000,000,000	8,000,000,000
2	2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		508,798,652	900,575,083
	LNST chưa phân phối lũy kế đến CK trước	421		-	
	LNST chưa phân phối kỳ nay	421 a		50,798,652	900,575,083
II	II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	430			
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)	440		11,449,446,582	14,841,024,050

Lập ngày 14 tháng 03 năm 2020

Người lập biểu
(ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(ký, ghi rõ họ tên)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Năm: 2019

Đơn vị tính: VND

STT	Chỉ tiêu	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
	(A)	(B)	(C)	(1)	(2)
1	1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	160.528.336.260	229.023.670.272
2	2.Các khoản giảm trừ doanh thu	02		42.242.998	112.754.212
3	3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10		160.486.093.262	228.910.916.060
4	4.Giá vốn hàng bán	11		158.017.943.463	224.564.526.192
5	5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		2.468.039.799	4.346.389.868
6	6.Doanh thu hoạt động tài chính	21		132.769.499	31.173.893
7	7.Chi phí tài chính	22		50.580.046	56.180.933
	-Trong đó chi phí lãi vay	23		50.580.046	56.180.933
8	8. Chi phí bán hàng			1.611.478.770	2.726.348.318
9	9.Chi phí quản lý kinh doanh	24		643.811.407	568.178.954
10	10.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+21-22-24)	30		294.939.075	1.026.855.556
11	11.Thu nhập khác	31		469.404.322	106.757.972
12	12.Chi phí khác	32		64.718.059	-
13	13.Lợi nhuận khác (40=31-32)	40		404.686.263	106.757.972
14	14.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50	IV.09	699.625.338	1.133.613.528
15	15.Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51		190.826.686	233.038.445
16	16.Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51)	60		160.528.336.260	229.023.670.272

Lập ngày 14 tháng 03 năm 2020

Người lập biểu
(ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(ký, ghi rõ họ tên)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Năm 2020

Người nộp thuế: CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ ANH THI

Mã số thuế:

6	1	0	0	6	0	0	8	9	0
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Địa chỉ trụ sở: 215 Trần Nhân Tông - P. Thắng Lợi

Thành Phố: KonTum

Tỉnh : KonTum

Điện thoại: 0603.861.460

Fax: 0603.917.757

Email: athiktum@gmail.com

Đơn vị tính: VNĐ

STT	CHỈ TIÊU	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	TÀI SẢN				
A	A – TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)	100		6.803.665.624	8.883.362.759
I	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	III. 01	1.688.232.725	1.150.443.666
II	II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	III.05	-	-
III	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		1.713.887.112	4.353.874.960
1	1. Phải thu ngắn hạn khách hàng	131		1.448.290.367	1.563.030.481
2	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		68.656.744	625.625.603
3	3. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		-	2.000.000.000
4	4. Phải thu ngắn hạn khác	136		203.850.001	172.128.876
5	5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137		(6.910.000)	(6.910.000)
IV	IV. Hàng tồn kho	140		3.393.212.456	3.332.773.756
1	1. Hàng tồn kho	141	III.02	3.393.212.456	3.332.773.756
2	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		-	-
V	V. Tài sản ngắn hạn khác	150		8.333.331	46.270.377
1	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		8.333.331	44.542.377

2	2. Thuế GTGT được khấu trừ	152			-
3	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153			1.728.000
B	B.TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240)	200		2.040.714.676	2.566.083.823
I	I. Các khoản phải thu dài hạn	210			
1	1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211			
2	2. Phải thu dài hạn khác	216			
II	II. Tài sản cố định	220	III.03.04	2.016.645.926	2.540.350.073
1	1. Tài sản cố định hữu hình	221		2.016.645.926	2.540.350.073
	Nguyên giá	222		4.755.081.351	4.900.653.779
	Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(2.738.435.425)	(2.360.303.706)
2	2. Tài sản cố định vô hình	227			-
III	III. Bất động sản đầu tư	230			-
IV	IV. Tài sản dở dang dài hạn	240			-
V	V. Đầu tư tài chính dài hạn	250			-
IV	IV. Tài sản dài hạn khác	260		24.068.750	25.733.750
1	1. Chi phí trả trước dài hạn	261		24.068.750	25.733.750
2	2. Tài sản dài hạn khác	268			-
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250=100+200)	270		8.844.380.300	11.449.446.582
	NGUỒN VỐN				
C	C. NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	300		2.482.724.257	2.940.647.930
I	I. Nợ ngắn hạn	310		2.482.724.257	2.940.647.930
1	1. Phải trả người bán ngắn hạn	311		1.504.440.893	372.669.000
2	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		465.190.649	463.815.048
3	3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313		160.528.147	229.348.076

4	4. Phải trả người lao động	314		287.106.000	115.868.000
5	5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315			-
6	6. Phải trả ngắn hạn khác	319		65.456.568	36.880.000
7	7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320			1.722.067.806
II	II. Nợ dài hạn	330			-
D	D- VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)	400		6.361.656.043	8.508.798.652
I	I. Vốn chủ sở hữu	410		6.361.656.043	8.508.798.652
1	1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		6.000.000.000	8.000.000.000
2	2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		361.656.043	508.798.652
	LNST chưa phân phối lũy kế đến CK trước	421			-
	LNST chưa phân phối kỳ nay	421		361.656.043	508.798.652
II	II. Nguồn kinh phí. quỹ khác	430			
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)	440		8.844.380.300	11.449.446.582

Lập ngày 14 tháng 03 năm 2021

Người lập biểu
(ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(ký, ghi rõ họ tên)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Năm: 2020

Đơn vị tính: VND

STT	Chỉ tiêu	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
	(A)	(B)	(C)	(1)	(2)
1	1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	161.366.803.705	160.528.336.260
2	2.Các khoản giảm trừ doanh thu	02		2.488.454	42.242.998
3	3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10		161.364.315.251	160.486.093.262
4	4.Giá vốn hàng bán	11		159.330.691.984	158.017.943.463
5	5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		2.033.623.267	2.468.039.799
6	6.Doanh thu hoạt động tài chính	21		32.686.285	132.769.499
7	7.Chi phí tài chính	22		15.580.809	50.580.046
	-Trong đó chi phí lãi vay	23		15.580.809	50.580.046
8	8. Chi phí bán hàng			1.406.686.706	1.611.478.770
9	9.Chi phí quản lý kinh doanh	24		464.575.216	643.811.407
10	10.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+21-22-24)	30		179.466.821	294.939.075
11	11.Thu nhập khác	31		244.442.451	469.404.322
12	12.Chi phí khác	32			64.718.059
13	13.Lợi nhuận khác (40=31-32)	40		244.442.451	404.686.263
14	14.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50	IV.09	423.909.272	699.625.338
15	15.Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51		62.253.229	190.826.686
16	16.Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51)	60		361.656.043	508.798.652

Lập ngày 14 tháng 03 năm 2021

Người lập biểu
(ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(ký, ghi rõ họ tên)