

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 CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI BÌNH ĐỊNH**

**Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Kim Phụng**

**Lớp : Kế toán K41C**

**Giáo viên hướng dẫn: TS. Trần Thị Yến**

**BÌNH ĐỊNH, NĂM 2022**

## **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!

Bình Định, ngày    tháng    năm 2022

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Kim Phụng

## **NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN**

Họ và tên sinh viên thực hiện: **Nguyễn Thị Kim Phụng**

Lớp: **Kế toán 41C**

Khóa: **41**

Tên đề tài: **Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định.**

### **I. Nội dung nhận xét:**

1. Tình hình thực hiện: .....
2. Nội dung của Báo cáo: .....
  - Cơ sở lý thuyết:.....
  - 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:**

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

Bình Định, ngày....tháng....năm 2022

Giáo viên hướng dẫn

**Trần Thị Yên**

## NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN PHẢN BIỆN

Họ tên sinh viên thực tập: **Nguyễn Thị Kim Phụng**

Lớp: **Kế toán 41C**

Khóa: **41**

Tên đề tài: **Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định.**

### **I. Nội dung nhận xét:**

1. Nội dung của Báo cáo: .....
- Cơ sở lý thuyết: .....
- 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:**

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

Bình Định, ngày...tháng...năm 2022

Giáo viên phản biện

## MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC SƠ ĐỒ

DANH MỤC BẢNG BIỂU

LỜI MỞ ĐẦU .....	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP .....	4
<b>1.1. Khái quát chung về hiệu quả kinh doanh.....</b>	<b>4</b>
<i>1.1.1. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh .....</i>	<i>4</i>
<i>1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh.....</i>	<i>4</i>
<i>1.1.3. Phân biệt kết quả và hiệu quả kinh doanh .....</i>	<i>5</i>
<b>1.2. Khái quát chung về phân tích hiệu quả kinh doanh.....</b>	<b>6</b>
<i>1.2.1. Khái niệm về phân tích hiệu quả kinh doanh .....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.2. Mục đích phân tích hiệu quả kinh doanh .....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.3. Tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả kinh doanh.....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.4. Tài liệu dùng để phân tích hiệu quả kinh doanh .....</i>	<i>7</i>
<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>
<b>1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh.....</b>	<b>9</b>
<i>1.3.1. Phương pháp so sánh .....</i>	<i>9</i>
<i>1.3.2. Phương pháp loại trừ .....</i>	<i>12</i>
<i>1.3.3. Phương pháp chi tiết .....</i>	<i>14</i>
<i>1.3.4. Phương pháp liên hệ cân đối .....</i>	<i>15</i>
<i>1.3.5. Phương pháp Dupont .....</i>	<i>16</i>
<b>1.4. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh.....</b>	<b>16</b>
<i>1.4.1. Đánh khái quát hiệu quả kinh doanh.....</i>	<i>16</i>
<i>1.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản .....</i>	<i>17</i>
<i>1.4.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn .....</i>	<i>17</i>
<i>1.4.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn .....</i>	<i>20</i>
<i>1.4.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản .....</i>	<i>20</i>
<i>1.4.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn.....</i>	<i>21</i>
<i>1.4.3.1. Phân tích hiệu sử dụng vốn chủ sở hữu.....</i>	<i>21</i>
<i>1.4.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả .....</i>	<i>24</i>

1.4.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.....	25
<b>CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ</b>	
<b>PHẦN THƯƠNG MẠI BÌNH ĐỊNH.....</b>	<b>26</b>
<b>2.1. Giới thiệu tổng quan về Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định .....</b>	<b>26</b>
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty.....	26
2.1.1.1. Tên, địa chỉ công ty.....	26
2.1.1.2. Thời điểm thành lập, các mốc quan trọng của công ty .....	26
2.1.1.3. Quy mô hiện tại của công ty .....	27
2.1.1.4. Kết quả kinh doanh của công ty, đóng góp vào ngân sách của Công ty qua các năm .....	27
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty.....	29
2.1.2.1. Chức năng.....	29
2.1.2.2. Nhiệm vụ .....	29
2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.....	30
2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các loại hàng hóa, dịch vụ chủ yếu của công ty. ....	30
2.1.3.2. Thị trường đầu vào và đầu ra của công ty .....	30
2.1.3.3. Đặc điểm về vốn kinh doanh của công ty .....	30
2.1.3.4. Đặc điểm về các nguồn lực chủ yếu của công ty.....	31
2.1.4. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý tại công ty ....	32
2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh.....	32
2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý:.....	35
2.1.5. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của công ty .....	36
2.1.5.1. Mô hình tổ chức kế toán tại công ty .....	36
2.1.5.2. Bộ máy kế toán của công ty .....	36
2.1.5.3. Hình thức kế toán tại công ty.....	37
2.1.5.4. Một số chính sách kế toán áp dụng tại công ty .....	39
<b>2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định .....</b>	<b>39</b>
2.2.1. Đánh giá khái quát Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2019-2021 .....	39
2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty .....	44
2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn .....	44

2.2.2.2. <i>Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn</i> .....	51
2.2.2.3. <i>Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản</i> .....	58
<b>2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn của Công ty</b> .....	66
2.2.3.1. <i>Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu</i> .....	66
2.2.3.2. <i>Hiệu suất sử dụng nợ phải trả</i> .....	72
<b>2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty</b> .....	73
<b>CHƯƠNG 3: MỘT SỐ NHẬN XÉT VÀ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI BÌNH ĐỊNH</b>	
.....	79
<b>3.1. Nhận xét chung về hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định</b> .....	79
3.1.1. <i>Các điểm mạnh mà công ty đã đạt được</i> .....	79
3.1.2. <i>Những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân</i> .....	80
<b>3.2. Phương hướng phát triển của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định</b> ..	81
<b>3.3. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định</b> .....	81
3.3.1. <i>Quản lý các khoản phải thu</i> .....	81
3.3.2. <i>Thúc đẩy doanh thu</i> .....	85
3.3.3. <i>Tăng cường quản lý hàng tồn kho</i> .....	87
3.3.4. <i>Nâng cao hiệu quả sử dụng lao động</i> .....	89
<b>KẾT LUẬN</b>	
<b>DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>	
<b>PHỤ LỤC</b>	

## DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Chữ viết tắt	Chữ viết đầy đủ
1	BCĐKT	Bảng cân đối kế toán
2	BCTC	Báo cáo tài chính
3	CĐTK	Cân đối tài khoản
4	CPQLKD	Chi phí quản lý kinh doanh
5	CPTC	Chi phí tài chính
6	DTT	Doanh thu thuần
7	GVHB	Giá vốn hàng bán
8	HTK	Hàng tồn kho
9	KNTT	Khả năng thanh toán
10	KQHĐKD	Kết quả hoạt động kinh doanh
11	KQKD	Kết quả kinh doanh
12	LNST	Lợi nhuận sau thuế
13	LNTT	Lợi nhuận trước thuế
14	TS	Tài sản
15	TSCĐ	Tài sản cố định
16	TSDH	Tài sản dài hạn
17	TSNH	Tài sản ngắn hạn
18	VCSH	Vốn chủ sở hữu



## DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1. Bảng phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh .....	17
Bảng 2.1. Bảng giá trị tài sản tại ngày 31/12/2021.....	27
Bảng 2.2. Bảng kết quả kinh doanh và đóng góp vào ngân sách của công ty.....	28
Bảng 2.3. Bảng nguồn vốn kinh doanh từ năm 2019 – 2021 .....	31
Bảng 2.4. Tình hình lao động của Công ty năm 2021 .....	31
Bảng 2.5. Bảng tổng kết tài sản cố định năm 2019 - 2021.....	32
Bảng 2.6. Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dạng so sánh.....	40
Bảng 2.7. Phân tích hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty 2019-2021 .....	45
Bảng 2.8. Phân tích hiệu quả sử dụng TSDH của Công ty năm 2019 – 2021 .....	52
Bảng 2.9. Phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ của Công ty năm 2019 - 2021 .....	56
Bảng 2.10. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty năm 2019 – 2021.....	60
Bảng 2.11. Phân tích hiệu quả sử dụng VCSH của Công ty năm 2019 – 2021 .....	67
Bảng 2.12. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí năm 2019 – 2021 .....	74
Bảng 3.1. Bảng số dư chi tiết phân tích theo tuổi nợ .....	83
Bảng 3.2. Bảng so sánh trước và sau áp dụng chiết khấu thanh toán năm 2021.....	84

## **DANH MỤC SƠ ĐỒ**

Sơ đồ 2.1. Sơ đồ quy trình công việc .....	33
Sơ đồ 2.2. Sơ đồ cơ cấu sản xuất kinh doanh.....	34
Sơ đồ 2.3. Sơ đồ quy trình bán hàng của Công ty.....	35
Sơ đồ 2.4. Sơ đồ bộ máy kế toán của Công ty .....	36
Sơ đồ 2.5. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật Ký Chung.....	38

# LỜI MỞ ĐẦU

## 1. Tính cấp thiết của đề tài

Nền kinh tế nước ta đã và đang hội nhập với các nước trong khu vực và trên thế giới, đặc biệt là sự kiện Việt Nam gia nhập vào tổ chức thương mại thế giới WTO đã đưa các doanh nghiệp Việt Nam vào một môi trường kinh doanh với sự cạnh tranh ngày càng gay go, phức tạp đầy những thách thức lớn đối với mỗi doanh nghiệp. Do vậy, muốn tồn tại và phát triển trên nền thị trường này cần đòi hỏi các doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Phân tích hiệu quả kinh doanh là rất quan trọng và cần thiết đối với mọi doanh nghiệp. Muốn đạt được hiệu quả kinh doanh cao, các doanh nghiệp phải xác định được phương hướng, mục tiêu, phương pháp sử dụng các nguồn lực trong doanh nghiệp cho phù hợp cũng như cần phải xác định được các nhân tố ảnh hưởng và xu hướng tác động của từng nhân tố đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó đưa ra biện pháp để khắc phục những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải và đề ra chiến lược kinh doanh phù hợp cho kỳ sau giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Nhận thức rõ vai trò và vị trí quan trọng của vấn đề trên, trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định em lựa chọn đề tài “Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định”.

## 2. Mục đích nghiên cứu của đề tài

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

- Phân tích, đánh giá thực trạng về hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định qua các năm gần đây, từ đó cho thấy những nhược điểm và tìm ra nguyên nhân.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định trong những kì tới.

## 3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

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

- Đối tượng nghiên cứu: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Không gian: Đề tài được nghiên cứu trong phạm vi của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định.

+ Thời gian: trong ba năm 2019 – 2021.

#### **4. Phương pháp nghiên cứu**

❖ Phương pháp thu thập số liệu:

Thu thập số liệu tại Công ty bao gồm: BCĐKT, BCKQKD từ phòng kế toán để phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Cùng với việc thu thập một số thông tin từ tạp chí, từ nguồn internet để phục vụ thêm cho việc phân tích.

❖ Phương pháp phân tích số liệu:

Để hoàn thiện đề tài em đã chọn phương pháp so sánh, phương pháp thay thế liên hoàn.

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

- Phương pháp thay thế liên hoàn giúp xác định các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định. Các nhân tố đó tác động đến hiệu quả kinh doanh của Công ty như thế nào và từ đó đề xuất những phương hướng nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

#### **5. Dự kiến những đóng góp của đề tài**

Hệ thống hóa và hoàn thiện những vấn đề lý luận về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Tiến hành xem xét, đánh giá thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định trên cơ sở tài liệu Công ty cung cấp. Dựa vào kết quả phân tích, đánh giá, khóa luận sẽ chỉ ra ưu và nhược điểm trong hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty này. Từ đó, đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh, giúp Công ty tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh hoàn chỉnh, tiến hành thuận tiện, định hướng cho quá trình ra quyết định chiến lược, sách lược kinh doanh, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

#### **6. Kết cấu của đề tài**

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

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

Chương 2: Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định.

# 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 về hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, được biểu hiện bằng bảng 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).

Đứng trên góc độ nền kinh tế quốc dân, hiệu quả kinh doanh đạt được phải gắn chặt với hiệu quả của toàn xã hội. Chỉ khi nào sự gắn kết giữa hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp với hiệu quả của toàn xã hội thì hoạt động của doanh nghiệp mới thực sự được coi là hiệu quả.

Phân tích hiệu quả kinh doanh cần phải kết hợp nhiều chỉ tiêu hiệu quả ở các bộ phận, các mặt của quá trình kinh doanh như chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn, nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn vốn vay, chi phí... ta có thể đi phân tích từ chỉ tiêu tổng thể đến chỉ tiêu chi tiết, từ đó khái quát hóa đưa ra các thông tin hữu ích là cơ sở đưa ra các quyết định phục vụ quá trình kinh doanh.

### 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 và trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Mọi hoạt động của tổ chức đều mong muốn đạt hiệu quả cao nhất trên tất cả phương diện kinh tế, xã hội và môi trường.

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

Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh có thể khái quát như sau (Đỗ Huyền Trang, 2016):

- So sánh giữa kết quả đầu ra với yếu tố đầu vào được tính theo : (1)

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

Công thức 1 phản ánh cứ 1 đồng chi phí đầu vào (vốn, nhân công, nguyên vật liệu, máy móc thiết bị...) thì tạo ra bao nhiêu đồng kết quả đầu ra (doanh thu, lợi nhuận...) trong một kỳ kinh doanh, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng tốt.

- Hoặc so sánh giữa yếu tố đầu vào so với kết quả đầu ra: (2)

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

Công thức 2 phản ánh cứ 1 đồng kết quả đầu ra như doanh thu, lợi nhuận, giá trị hàng hóa,... thì cần bao nhiêu đồng chi phí đầu vào như vốn, nguyên vật liệu, nhân công,... chỉ tiêu này càng thấp thì hiệu quả kinh doanh càng cao.

→ Ở công thức (1) kết quả tính được càng lớn chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại công thức (2) kết quả tính càng lớn thì chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng thấp.

Kết quả đầu ra, yếu tố đầu vào có thể đo bằng thước đo hiện vật, thước đo giá trị tùy vào mục đích của việc phân tích.

Dựa vào Báo cáo kết quả kinh doanh, các chỉ tiêu kết quả đầu ra bao gồm: Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng doanh thu thuần, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ,...

Dựa vào Bảng cân đối kế toán, các chỉ tiêu yếu tố đầu vào bao gồm: Tổng tài sản bình quân, tổng nguồn vốn chủ sở hữu bình quân, tổng tài sản dài hạn bình quân, tổng tài sản ngắn hạn bình quân. Hoặc chi phí, giá vốn hàng bán, chi phí hoạt động trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh,...

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh thường thể hiện một kỳ phân tích, do vậy số liệu dùng để phân tích các chỉ tiêu này cũng là kết quả của một kỳ phân tích. Nhưng cũng tùy theo mục tiêu của kỳ phân tích và số liệu sẵn có để các chỉ tiêu phân tích đảm bảo chính xác và ý nghĩa.

### **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

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

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

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

Hoặc:

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

Các yếu tố đầu vào như: lao động, vốn, máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu, nhiên liệu,...

Kết quả đầu ra sau một quá trình hoạt động kinh doanh là giá trong tổng sản lượng, doanh thu bán hàng, lợi nhuận,...

## **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 quá trình nghiên cứu, đánh giá toàn bộ quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nhằm làm rõ chất lượng hoạt động kinh doanh và các nguồn tiềm năng cần khai thác, trên cơ sở đó đề ra các phương án và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp (Trịnh Văn Sơn, 2005).

### ***1.2.2. Mục đích phân tích hiệu quả kinh doanh***

Mục đích của việc phân tích hiệu quả kinh doanh là nhằm đánh giá chính xác hiệu quả, khả năng sinh lời và lượng hóa những yếu tố tác động (như quá trình cung cấp, tiêu thụ và mua bán hàng hóa, tình hình sử dụng các nguồn lực, những yếu tố nội tại của doanh nghiệp) đến kết quả kinh doanh.

Mục đích cuối cùng của việc phân tích hiệu quả kinh doanh là 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. Phân tích hiệu quả kinh doanh là cơ sở quan trọng để ra các quyết định kinh doanh.

- Phân tích hiệu quả kinh doanh là công cụ quan trọng trong những chức năng quản lý có hiệu quả ở doanh nghiệp.

- Phân tích hiệu quả kinh doanh là biện pháp quan trọng để phòng ngừa rủi ro.

- Thông qua phân tích hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp có thể nâng cao quá trình nhận thức kinh doanh, từ đó tăng thêm sức cạnh tranh của mình trên thị trường và xây dựng một cơ chế kinh doanh hoàn thiện hơn để phù hợp với môi trường 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 Báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định. Số liệu trên Bảng cân đối kế toán cho biết toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp theo cơ cấu của tài sản và cơ cấu nguồn vốn hình thành các tài sản đó. Căn cứ vào Bảng cân đối kế toán có thể nhận xét, đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp (Trần Thị Hòa, 2014).

❖ Lợi ích của việc phân tích Bảng cân đối kế toán:

- Số liệu phân tài sản cho phép đánh giá một cách tổng quát quy mô và kết cấu tài sản của doanh nghiệp. Số liệu nguồn vốn phản ánh các nguồn tài trợ cho tài sản của doanh nghiệp.

- 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.

❖ Hạn chế của Bảng cân đối kế toán:

- 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 tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp về tổng số vốn kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ (quý, năm) theo các loại hoạt động, tình hình thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp với Nhà nước về thuế và các khoản phải nộp khác.

Ý nghĩa của Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Trần Thị Hòa, 2014):

- Đánh giá hiệu quả kinh doanh và công tác quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- 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 doanh nghiệp.

- Đánh giá tình hình thanh toán của doanh nghiệp.

**Thứ ba**, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh các biến động luồng tiền (tiền và các khoản tương đương tiền) của doanh nghiệp. Hay nói cách khác, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính cung cấp thông tin về những sự kiện và nghiệp vụ kinh tế có ảnh hưởng đến tình hình tiền tệ của doanh nghiệp.

Ý nghĩa của Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Nguyễn Văn Công, 2009):

- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ mang ý nghĩa quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp, giúp các nhà quản trị trong việc nắm bắt và phân tích việc thu và chi vào việc gì của doanh nghiệp.

- Nhờ báo cáo lưu chuyển tiền tệ mà nhà quản trị có thể biết được mối quan hệ giữa dòng tiền thuần và lợi nhuận. Tại báo cáo cũng phản ánh rõ ràng lý do của sự chênh lệch giữa dòng tiền tệ vào và ra như thế nào giúp quản trị doanh nghiệp cân đối thu chi hiệu quả.

- Ngoài ra, báo cáo lưu chuyển tiền tệ còn giúp nhà quản trị nhận định và đánh giá chính xác khả năng tạo ra tiền từ yếu tố nội hay ngoại sinh trong tương lai và cả khả năng trả nợ đúng hạn, nhu cầu vốn bổ sung của doanh nghiệp nữa.

**Thứ tư**, Bản Thuyết minh báo cáo tài chính là báo cáo tài chính tổng hợp được 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 cũng như các thông tin cần thiết khác theo yêu cầu của các chuẩn mực kế toán cụ thể (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*

Các báo cáo khác như 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. Ngoài ra còn có sử dụng các nguồn thông tin như: thông tin liên quan đến tình hình kinh tế, theo ngành và theo đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp.

### **1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh**

#### *1.3.1. Phương pháp so sánh*

Đây là phương pháp được sử dụng phổ biến nhất trong phân tích. Phương pháp này được sử dụng để đánh giá kết quả, chỉ ra sự khác biệt, xác định nhịp điệu, tốc độ và xu hướng biến động khái quát của từng chỉ tiêu trong khoảng thời gian ngắn nhất về tình hình hoạt động của doanh nghiệp giữa các kì kinh doanh khác nhau, phục vụ ra quyết định kinh doanh. Khi sử dụng phương pháp so sánh cần đảm bảo được những nội dung sau (Nguyễn Năng Phúc, 2011):

- ❖ Điều kiện so sánh được của chỉ tiêu: Các chỉ tiêu sử dụng để so sánh phải thống nhất về nội dung phản ánh, phương pháp tính toán, về thời gian và đơn vị đo lường.

- ❖ Góc so sánh:

Để so sánh, cần phải có gốc so sánh. Thông thường, gốc so sánh được xác định theo thời gian (thời kỳ, thời điểm) hoặc không gian hoặc cả thời gian và không gian tùy thuộc vào điều kiện và mục đích phân tích cụ thể. Tùy thuộc vào mục đích phân tích và điều kiện phân tích cụ thể mà gốc so sánh có thể được chọn khác nhau. Cụ thể:

- Về mặt thời gian: Gốc so sánh về mặt thời gian có thể lựa chọn kỳ kế hoạch, kỳ trước, cùng kỳ này năm trước hay lựa chọn các điểm thời gian (năm, tháng, tuần, ngày cụ thể),... để làm gốc so sánh. Mục đích của việc lựa chọn gốc so sánh theo thời gian là nhằm đánh giá kết quả đạt được, mức độ và xu hướng tăng trưởng của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu. Ngoài ra, trong một số trường hợp, để xác định xu hướng hay nhịp điệu tăng trưởng của đối tượng nghiên cứu, gốc so sánh còn có thể được cố định tại một kỳ cụ thể (so sánh định gốc) hay thay đổi liên tục (so sánh liên hoàn).

- Về mặt không gian: Tùy theo mục đích so sánh và gốc so sánh về mặt không gian lựa chọn có thể khác nhau. Chẳng hạn, so sánh từng bộ phận với tổng thể để biết được mức độ phổ biến của bộ phận; so sánh trị số của chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu với trị số tương ứng của các đơn vị khác có cùng điều kiện tương đương hay so với số bình quân ngành, bình quân khu vực,... Với từng mục đích cụ thể thì phương pháp so sánh thường được sử dụng dưới các dạng sau:

+ So sánh bằng số tuyệt đối: sử dụng hiệu số giữa trị số kỳ phân tích và trị số kỳ gốc của chỉ tiêu kinh tế. Mục đích là cho thấy mức độ đạt được về số lượng, quy mô của chỉ tiêu phân tích.

+ So sánh bằng số tương đối: số tương đối phản ánh kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu nghiên cứu. Do vậy, so sánh bằng số tương đối, các nhà quản lý sẽ nắm được mức độ phổ biến, tốc độ tăng trưởng, xu hướng và nhịp điệu biến động của các chỉ tiêu. Và trong đó so sánh tương đối kết cấu và so sánh bằng số tương đối hiệu suất được sử dụng phổ biến trong BCTC.

- So sánh bằng số tương đối đơn giản:

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

$$\text{Tỷ lệ \% hoàn thành kế hoạch chỉ tiêu thực hiện} = \frac{\text{Trị số của chỉ tiêu thực hiện}}{\text{Trị số của chỉ tiêu kế hoạch}} \times 100$$

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

$$\text{Tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu nghiên cứu kỳ phân tích so với kỳ gốc} = \frac{\text{Trị số chỉ tiêu thực hiện kỳ này}}{\text{Trị số chỉ tiêu thực hiện kỳ gốc}} \times 100$$

- So sánh bằng số tương đối động thái:

Biểu hiện sự biến động về tỷ lệ của chỉ tiêu kinh tế qua một khoảng thời gian nào đó. Số bình quân động thái sẽ được tính bằng cách so sánh chỉ tiêu kỳ phân tích với chỉ tiêu kỳ gốc. Chỉ tiêu kỳ gốc có thể cố định hoặc liên hoàn, căn cứ theo mục đích phân tích. Nếu kỳ gốc cố định sẽ phản ánh sự phát triển của chỉ tiêu kinh tế trong khoảng thời gian dài. Nếu kỳ gốc liên hoàn phản ánh sự phát triển của chỉ tiêu kinh tế qua hai thời kỳ kế tiếp nhau. Số tương đối động thái có 2 dạng: số tương đối động thái định gốc và số tương đối động thái liên hoàn.

Số tương đối động thái định gốc được sử dụng để xác định xu hướng tăng trưởng qua thời gian của đối tượng nghiên cứu. Bằng cách cố định kỳ gốc, thông qua đó xem xét sự biến động của đối tượng phân tích so với kỳ đầu.

$y_i$	<u>Trong đó:</u>
————— (i=1,n)	$y_0$ : trị số phản ánh đối tượng ở kỳ gốc (cố định)
$y_0$	$y_i$ : trị số phản ánh đối tượng ở kỳ phân tích (thay đổi)

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

$y_{i+1}$	<u>Trong đó:</u>
————— (i=1,n)	$y_i$ : trị số phản ánh đối tượng nghiên cứu
$y_i$	

- So sánh bằng số tương đối kết cấu:

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

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

- So sánh bằng số tương đối hiệu suất:

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

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

- So sánh bằng số bình quân:

Số bình quân được đánh giá là dạng đặc biệt của số tương đối, nó biểu hiện tính chất và đặc trưng chung về mặt số lượng nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận hay một tổng thể chung nào đó có cùng một tính chất.

### **1.3.2. Phương pháp loại trừ**

Phương pháp loại trừ: là phương pháp xác định xu hướng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh bằng các loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác. Có 2 phương pháp thể hiện sau (Nguyễn Năng Phúc, 2011):

- ❖ Phương pháp thay thế liên hoàn:

- Là phương pháp xác định ảnh hưởng của các nhân tố bằng cách thay thế lần lượt và liên tục các yếu tố giá trị kỳ gốc sang kỳ phân tích để xác định trị số của chỉ tiêu thay đổi. Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng kinh tế nghiên cứu. Nó tiến hành đánh giá so sánh và phân tích từng nhân tố ảnh hưởng trong khi đó giả thiết là các nhân tố khác cố định. Từ đó tổng hợp các mức độ ảnh hưởng của tất cả các nhân tố đến đối tượng cần nghiên cứu.

- Trình tự thay thế các nhân tố ảnh hưởng:

+ Tiến hành lần lượt để xác định ảnh hưởng của từng nhân tố trong điều kiện giả định các nhân tố khác không thay đổi.

+ Ban đầu lấy kỳ gốc làm cơ sở, sau đó lần lượt thay thế các kỳ phân tích cho các số cùng kỳ gốc của từng nhân tố.

+ Sau mỗi lần thay thế tiến hành tính lại các chỉ tiêu phân tích. Số chênh lệch giữa kết quả tính được với kết quả tính trước đó là mức độ ảnh hưởng của các nhân tố được thay đổi số liệu đến đối tượng phân tích. Tổng ảnh hưởng của các nhân tố tương đối tương đương với bản thân đối tượng cần phân tích.

❖ Phương pháp số chênh lệch: là trường hợp đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, áp dụng khi các nhân tố có quan hệ tích số với các chỉ tiêu phân tích. Trình tự và nguyên tắc thay thế của phương pháp số chênh lệch cũng như phương pháp thay thế liên hoàn.

Với việc áp dụng phương pháp loại trừ vào việc phân tích sẽ giúp cho nhà phân tích phát hiện nhân tố ảnh hưởng chủ yếu đến đối tượng nghiên cứu. Từ đó thấy được những lợi thế hay bất lợi hiện tại của doanh nghiệp mà có những định hướng phát triển trong tương lai.

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

Giả sử Q là chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu (Q chịu ảnh hưởng của các nhân tố a, b, c, d).

Các nhân tố này có quan hệ dưới dạng tích số với Q và được sắp xếp theo thứ tự từ nhân tố số lượng tiến dần sang nhân tố chất lượng, thể hiện qua phương trình kinh tế:

$$Q = abcd$$

Ta có  $Q_0$ : giá trị của các nhân tố ở kỳ gốc

$Q_1$ : giá trị của các nhân tố ở kỳ phân tích

Ta lần lượt xác định giá trị kỳ gốc và giá trị kỳ phân tích như sau:

$$Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0 \times d_0 \quad \Bigg| \quad \text{Và} \quad \Bigg| \quad Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1$$

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

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

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

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

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

$$\Delta a = (a_1 \times b_0 \times c_0 \times d_0) - (a_0 \times b_0 \times c_0 \times d_0)$$

$$\Delta b = (a_1 \times b_1 \times c_0 \times d_0) - (a_1 \times b_0 \times c_0 \times d_0)$$

$$\Delta c = (a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_0) - (a_1 \times b_1 \times c_0 \times d_0)$$

$$\Delta d = (a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1) - (a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_0)$$

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

$$\Delta a = (a_1 - a_0) \times b_0 \times c_0 \times d_0$$

$$\Delta b = a_1 \times (b_1 - b_0) \times c_0 \times d_0$$

$$\Delta c = a_1 \times b_1 \times (c_1 - c_0) \times d_0$$

$$\Delta d = a_1 \times b_1 \times c_1 \times (d_1 - d_0)$$

Lưu ý: Quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu dưới dạng thương số thì khi phân tích phải lần lượt xác định ảnh hưởng của nhân tố số lượng (hoặc nhân tố phản ánh điều kiện kinh doanh hay yếu tố hoặc chi phí đầu vào trước) rồi mới xác định ảnh hưởng của nhân tố chất lượng (hay nhân tố phản ánh kết quả kinh doanh).

### ***1.3.3. Phương pháp chi tiết***

Để phân tích một cách sâu sắc các đối tượng nghiên cứu, không chỉ dựa vào các chỉ tiêu tổng hợp mà còn phải đánh giá theo các chỉ tiêu cấu thành nên chỉ tiêu tổng hợp, tức là chi tiết hóa các chỉ tiêu phân tích. Những chỉ tiêu này có thể được chi tiết theo từng bộ phận (yếu tố) cấu thành, theo thời gian phát sinh và theo không gian (địa điểm) phát sinh. Sau đó, mới tiến hành xem xét, so sánh mức độ đạt được của từng bộ phận đến tổng thể cũng như xem xét tiến độ thực hiện và kết quả đạt được trong từng thời gian hay mức độ đóng góp của từng bộ phận vào kết quả chung (Nguyễn Năng Phúc, 2011).

+ Chi tiết theo bộ phận hay yếu tố cấu thành: giúp các nhà quản lý đánh giá được chính xác vai trò và vị trí của từng bộ phận trong việc hình thành kết quả và hiệu quả kinh doanh chung.



+ Chi tiết theo thời gian: các nhà quản lý nhằm bắt được nhịp điệu, tốc độ tăng trưởng và xu hướng tăng trưởng của chỉ tiêu chính xác hơn và qua đó, sẽ có những quyết định kịp thời, sát thực với tình hình cụ thể để chỉ đạo sát sao tiến độ kinh doanh cũng như giải quyết các tình huống bất trắc phát sinh.

+ Chỉ tiêu theo không gian (địa điểm): giúp các nhà quản lý đánh giá đúng đắn, chính xác kết quả của từng đơn vị và là căn cứ quan trọng để các nhà quản lý đưa ra các quyết định liên quan đến việc xác định địa bàn kinh doanh trọng điểm, quyết định mở rộng hay thu hẹp địa bàn kinh doanh,... và đánh giá thành tích hay khuyết điểm của từng bộ phận trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

#### **1.3.4. Phương pháp liên hệ cân đối**

- Là phương pháp mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế khi mà giữa chúng tồn tại mối quan hệ cân bằng (Nguyễn Năng Phúc, 2011).

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

$$\begin{aligned} \text{Tổng TS} &= \text{Tổng NV} = \text{Tổng TSNH} + \text{Tổng TSDH} = \text{Tổng NPTr} + \text{Tổng VCSH} \\ \text{Tổng TSNH} &= \text{Tiền và tương đương tiền} + \text{Đầu tư tài chính ngắn hạn} + \text{PThNH} + \text{HTK} + \text{TSNH khác} \\ \text{Tổng TSDH} &= \text{PThDH} + \text{TSCĐ} + \text{Bất động sản đầu tư} + \text{Đầu tư tài chính dài hạn} + \text{TSDH khác} \end{aligned}$$

Lưu ý rằng, khác với phương pháp loại trừ là phương pháp đòi hỏi mối quan hệ giữa các nhân tố tác động đến các chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích phải là “mối quan hệ chặt” (mối quan hệ tích số hoặc thương số), trong phương pháp liên hệ cân

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

### 1.3.5. Phương pháp Dupont

- Phương pháp Dupont là phương pháp phân tích dựa trên mối quan hệ tác động qua lại giữa các chỉ tiêu tài chính để biến đổi một chỉ tiêu tổng hợp thành một hàm số của một loạt các biến cố. Chẳng hạn: tách chỉ tiêu “Hệ số khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu” (Return on equity – ROE) hay “Hệ số khả năng sinh lợi của tài sản” (Return on assets – ROA),... thành tích số của chuỗi các hệ số có mối 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 (Nguyễn Năng Phúc, 2011).

- Ví dụ chỉ tiêu ROE:

$$\text{ROE} = \frac{\text{LNST}}{\text{VCSH bình quân}}$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}} \times \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng TS bình quân}} \times \frac{\text{Tổng TS bình quân}}{\text{VCSH bình quân}}$$

Vì thế, công thức xác định ROE có thể viết dưới dạng:

$$\text{ROE} = \text{Đòn bẩy tài chính} \times \frac{\text{Số vòng quay của tổng TS}}{\text{DTT}} \times \text{Sức sinh lợi của DTT}$$

Hoặc:  $\text{ROE} = \text{Đòn bẩy tài chính} \times \text{ROA}$

## 1.4. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh

### 1.4.1. Đánh khái quát hiệu 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).

Nội dung này được tiến hành bằng cách lập Báo cáo kết quả kinh doanh dạng so sánh. Khi phân tích nên quan tâm đánh giá các chỉ tiêu trọng yếu như lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế, doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp... và mối liên hệ giữa các chỉ tiêu này.

**Bảng 1.1. Bảng phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh**

CHỈ TIÊU	Năm N-1	Năm N	Chênh lệch	
			+/-	%
<b>1. DTBH và cung cấp DV</b>				
2. Các khoản giảm trừ doanh thu				
<b>3. DTT</b>				
4. Giá vốn hàng bán				
<b>5. Lợi nhuận gộp</b>				
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				
<b>10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>				
11. Thu nhập khác				
12. Chi phí khác				
<b>13. Lợi nhuận khác</b>				
<b>14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>				
15. Thuế thu nhập doanh nghiệp				
<b>16. Lợi nhuận sau thuế TNDN</b>				

#### **1.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản**

##### **1.4.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn**

- TSNH là các tài sản có thời gian thu hồi vốn ngắn (thời gian thu hồi trước một chu kỳ kinh doanh). TSNH của doanh nghiệp thường được phân bổ ở khắp các giai

đoạn của quá trình SXKD thể hiện dưới nhiều hình thức khác nhau như quá trình dự trữ, sản xuất, lưu thông phân phối. Việc quay nhanh TSNH không chỉ giúp cho tiết kiệm vốn mà còn nâng cao khả năng sinh ra tiền. Do vậy, để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh cần phải thường xuyên phân tích để có các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH.

- Để phân tích hiệu quả sử dụng TSNH ta thường sử dụng các chỉ tiêu sau (Đỗ Huyền Trang và cộng sự, 2016):

➤ Phân tích tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn:

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

$$\text{Số vòng quay TSNH} \quad (H_{\text{TSNH}}) = \frac{\text{DTT}}{\text{Giá trị TSNH bình quân}} \quad \text{ĐVT: vòng/kỳ (lần)}$$

$$\text{Thời gian 1 vòng quay TSNH} \quad (N_{\text{TSNH}}) = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay TSNH}} \quad \text{ĐVT: ngày/vòng}$$

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

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

Công thức tính bình quân này áp dụng cho tất cả các loại TSNH. Nếu không lấy được số liệu nhiều kỳ thì có thể lấy trung bình của đầu năm và cuối năm hoặc của chính kỳ phân tích.

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

Bên cạnh đó, nhà phân tích sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để đánh giá ảnh hưởng của TSNH và doanh thu đến tốc độ luân chuyển TSNH thông qua phương trình sau:

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

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

$$\text{Giá trị TSNH tiết kiệm hoặc lãng phí} = \frac{DTT_1 \times (N_{TSNH_1} - N_{TSNH_0})}{\text{Thời gian kỳ phân tích}}$$

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

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

$$\text{Số vòng quay HTK} \quad (H_{HTK}) = \frac{\text{Doanh thu thuần (hoặc GVHB)}}{\text{Giá trị HTK bình quân}} \quad \text{ĐVT: vòng/kỳ (lần)}$$

$$\text{Thời gian 1 vòng quay HTK} \quad (N_{HTK}) = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}} \quad \text{ĐVT: ngày/vòng}$$

Nếu  $H_{HTK}$  tăng thì tương ứng  $N_{HTK}$  giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển hàng tồn kho càng nhanh chứng tỏ công tác quản lý hàng tồn kho tốt. Điều này góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển TSNH đồng thời thể hiện khả năng chuyển đổi 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 và so sánh hai chỉ tiêu sau:

$$\text{Số vòng quay} \quad \text{DTT (hoặc DT bán chịu bao gồm cả thuế GTGT đầu ra)} \\ \text{khoản phải thu} \quad (H_{KPTH}) = \frac{\text{Giá trị khoản phải thu bình quân}}{\text{ĐVT: vòng/kỳ (lần)}}$$

$$\text{Thời gian 1 vòng quay} \quad \text{Thời gian kỳ phân tích} \\ \text{khoản phải thu} \quad (N_{KPTH}) = \frac{\text{Số vòng quay khoản phải thu}}{\text{ĐVT: ngày/vòng}}$$

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

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

#### 1.4.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

TSDH là những tài sản thường có giá trị lớn và thời gian sử dụng dài, thời gian sử dụng thường phụ thuộc vào chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp. Trong các doanh nghiệp hầu như TSCĐ chiếm tỷ trọng cao trong tổng TSDH, vì vậy khi phân tích hiệu quả sử dụng TSDH, chủ yếu ta nghiên cứu hiệu quả sử dụng TSCĐ.

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

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSDH} \quad (H_{TSDH}) = \frac{DTT}{\text{Giá trị TSDH bình quân}} \quad \text{ĐVT: lần/kỳ}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng giá trị TSDH bình quân sẽ đem lại bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Giá trị chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp càng lớn, mặt khác cũng cho thấy TSDH của doanh nghiệp đang hoạt động tốt, đó là nhân tố góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Sau đó, nhà phân tích có thể tiếp tục đánh giá hiệu suất sử dụng TSCĐ:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} \quad (H_{TSCĐ}) = \frac{DTT}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ bình quân}} \quad \text{ĐVT: lần/kỳ}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng giá trị còn lại của TSCĐ bình quân sẽ đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt.

#### 1.4.2.3. Phân tích 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:

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

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.

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

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

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng tài sản bình quân dùng vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng LNTT và 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.

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

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

$$\text{RE} = \frac{\text{LNTT và lãi vay}}{\text{Tổng TS bình quân}}$$

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

### **1.4.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn**

#### **1.4.3.1. Phân tích hiệu sử dụng vốn chủ sở hữu**

Trước hết, nhà phân tích tính toán và so sánh chỉ tiêu sức sinh lợi VCSH:

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

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng VCSH đầu tư sẽ mang cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng LNST. Chỉ tiêu này càng cao, càng biểu hiện xu hướng tích cực. Chỉ tiêu này càng cao thường giúp cho các nhà quản trị có thể huy động vốn mới trên thị trường tài chính để tài trợ cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Ngược lại nếu chỉ tiêu này nhỏ và vốn chủ sở hữu dưới mức vốn điều lệ thì hiệu quả kinh doanh thấp, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thu hút vốn (Đỗ Huyền Trang và cộng sự, 2016).

Như vậy, có thể thấy mọi nỗ lực của doanh nghiệp nhằm tăng hiệu quả hoạt động đều hướng đến mục đích cuối cùng là tăng ROE. Tuy nhiên, sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu cao không phải là lúc nào cũng thuận lợi vì có thể là do ảnh hưởng của đòn bẩy tài chính, khi đó mức độ mạo hiểm càng lớn.

Do vậy, khi phân tích chỉ tiêu này cần kết hợp với cơ cấu của vốn chủ sở hữu trong từng doanh nghiệp cụ thể.

Tiếp theo, nhà phân tích cần thiết phải phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến ROE bằng cách sử dụng các phương trình Dupont kết hợp với phương pháp loại trừ để thấy rõ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE qua phương trình Dupont sau:

$$\text{ROE} = \frac{\text{LNST (LNST)}}{\text{DTT}} \times \frac{\text{DTT}}{\text{TS}} \times \frac{\text{TS}}{\text{VCSH}} (1 - t)$$

$$= H_{\text{TS}} \times \text{ROS} \times \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ}} (1 - t)$$

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

$$(1) = \text{ROA} \times \frac{1}{1 - \text{Tỷ suất nợ}} (1 - t)$$

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

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

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

Từ phương trình (1) và (2) có thể xác định các nhân tố ảnh hưởng đến ROE bao gồm: ROA, độ lớn của đòn bẩy tài chính (sự tự chủ về tài chính), thuế suất thuế



TNDN. Tuy nhiên, trên thực tế thuế suất thuế TNDN không ảnh hưởng đến ROE vì t luôn ở một mức cố định. Do vậy, các nhân tố ảnh hưởng đến ROE bao gồm:

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

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

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

Ta có:  $C_v = NPT \times r$

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

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

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

Như vậy:

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

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

Từ phương trình (3) ta thấy:

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

Khi  $RE < r$  (sức sinh lợi kinh tế của tài sản < lãi suất vay): Lúc này nếu đòn bẩy tài chính càng cao thì ROE càng giảm, nghĩa là việc vay nợ sẽ làm cho hiệu quả sử dụng

VCSH của doanh nghiệp giảm và rủi ro phá sản tăng lên. Trong trường hợp này, nếu doanh nghiệp muốn mở rộng sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp nên huy động VCSH. Trường hợp này được gọi là hiệu ứng đòn bẩy tài chính âm.

#### 1.4.3.2. Phân tích 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 (Đỗ Huyền Trang và cộng sự, 2016):

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

*DVT: vòng/kỳ (lần)*

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

*DVT: 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 đối với nhà đầu tư, nhà cung cấp cũng như khách hàng. Nhà phân tích có thể tính toán chi tiết cho từng khoản mục nợ phải trả, nhưng cần lưu ý lựa chọn chỉ tiêu ở tử số cho phù hợp.

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 hoạt động kinh doanh của công ty, tuy nhiên phải trả lãi định kỳ cho khoản đi vay vì thế để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn vay trên ta xem xét chỉ tiêu khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp như sau:

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

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**

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

(Đỗ Huyền Trang và cộng sự, 2016)

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, khi phân tích lưu ý chọn chỉ tiêu lợi nhuận phù hợp với chỉ tiêu cần đánh giá. Việc phân tích hiệu quả sử dụng chi phí rất quan trọng, giúp doanh nghiệp cắt giảm được các khoản không cần thiết, hạ thấp giá thành, góp phần làm tăng doanh thu.

## **CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI BÌNH ĐỊNH**

### **2.1. Giới thiệu tổng quan về Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định**

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

##### *2.1.1.1. Tên, địa chỉ công ty*

- Tên công ty viết bằng Tiếng Việt: CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI BÌNH ĐỊNH.
- Tên công ty viết bằng Tiếng Anh: BINH DINH TRADING JOINT STOCK COMPANY.
- Tên công ty viết tắt: BITRACO.
- Địa chỉ: 543 Trần Hưng Đạo, phường Lê Hồng Phong, thành phố Quy Nhơn, tỉnh Bình Định.
- Mã số doanh nghiệp: 4100795237.
- Điện thoại: 0256 2240183.
- Fax: 0256 3812343.
- Giám đốc công ty: Nguyễn Thị Thùy Uy.
- Mã số thuế: 4100795237

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

➤ Công ty được cấp giấy phép kinh doanh vào ngày 05/03/2009, bắt đầu hoạt động vào ngày 06/03/2009 cho đến nay. Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp của công ty được đăng ký lần đầu vào ngày 05/03/2009, đăng ký thay đổi lần 2 ngày 16/12/2010.

➤ Công ty được cấp giấy chứng nhận đăng ký địa điểm kinh doanh vào ngày 03/11/2016. Tên địa điểm kinh doanh: CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI BÌNH ĐỊNH – ĐIỆN MÁY BITRACO 1.

Trong đó: Vốn điều lệ của công ty là 4.000.000.000 đồng; mệnh giá cổ phần là 100.000 đồng; tổng số cổ phần là 40.000. Cụ thể góp vốn như sau:

STT	Tên cổ đông	Loại cổ phần	Số cổ phần	Giá trị cổ phần	Tỉ lệ (%)
1	NGUYỄN THỊ THÙY UY	Cổ phần phổ thông	30.000	3.000.000.000	75
2	NGUYỄN THỊ TUYẾT VÂN	Cổ phần phổ thông	5.000	500.000.000	12,5
3	NGUYỄN THỊ NGỌC ANH	Cổ phần phổ thông	5.000	500.000.000	12,5

2.1.1.3. Quy mô hiện tại của công ty

**Bảng 2.1. Bảng giá trị tài sản tại ngày 31/12/2021**

DVT: Đồng

Tài sản	Số tiền	Nguồn vốn	Số tiền
<b>Tài sản ngắn hạn</b>	12.180.916.833	<b>Nợ phải trả</b>	8.332.111.591
<b>Tài sản dài hạn</b>	497.843.416	<b>Vốn chủ sở hữu</b>	4.346.648.658
<b>Tổng</b>	12.678.760.249	<b>Tổng</b>	12.678.760.249

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

- Qua bảng số liệu trên ta thấy, tổng nguồn vốn năm 2021 của công ty là 12.180.916.833 đồng, trong đó vốn chủ sở hữu là 4.346.648.658 đồng (chiếm 34,28% tổng nguồn vốn) và nợ phải trả là 8.332.111.591 đồng (chiếm 65,72% tổng nguồn vốn). Còn tổng tài sản của công ty là 12.678.760.249 đồng gồm tài sản ngắn hạn là 12.180.916.833 đồng (chiếm 96,07% tổng tài sản) và tài sản dài hạn là 497.843.416 đồng (chiếm 3,93% tổng tài sản).

- Quy mô lao động: Căn cứ vào số liệu trên ta thấy Công ty Cổ phần Thương Mại Bình Định có quy mô vừa và nhỏ nên số lượng người lao động vẫn còn khá ít. Tính đến nay tổng số lao động của công ty là 21 người.

2.1.1.4. Kết quả kinh doanh của công ty, đóng góp vào ngân sách của Công ty qua các năm

**Bảng 2.2. Bảng kết quả kinh doanh và đóng góp vào ngân sách của Công ty**

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2020/2019		Năm 2021/2020	
				+/-	%	+/-	%
<b>1. DTT</b>	13.216.055.909	14.329.013.231	11.052.762.435	+1.112.957.322	+8,42	-3.276.250.796	-22,86
<b>2. LNTT</b>	89.299.740	123.550.894	62.071.042	+34.251.154	+38,36	-61.479.852	-49,76
<b>3. Chi phí thuế</b>	13.023.214	33.174.485	7.215.052	+20.151.271	+154,73	-25.959.433	-78,25
<b>4. LNST (4=2-3)</b>	76.276.526	90.376.409	54.855.990	+14.099.883	+18,49	-35.520.419	-39,30

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Nhận xét: Qua bảng báo cáo số liệu của Bảng 2.2 kết quả hoạt động của công ty qua 3 năm (2019 – 2021) ta thấy doanh thu của doanh nghiệp có biến động qua các năm:

Doanh thu thuần năm 2020 đạt 14.329.013.231 đồng tăng 1.112.957.322 đồng so với 2019 (13.216.055.909 đồng), tương ứng tăng là 8,42%. Năm 2021 doanh thu thuần đạt 11.052.762.435 đồng giảm 3.276.250.796 đồng so với năm 2020, tương ứng tốc độ giảm là 22,86%. Doanh thu thuần năm 2020 tăng làm cho đến lợi nhuận tăng theo, cụ thể lợi nhuận sau thuế đạt 90.376.409 đồng ở năm 2020 tăng 14.099.883 đồng so với năm 2019 (76.276.526 đồng) tương ứng với tỷ lệ tăng 18,49%. Còn lợi nhuận sau thuế năm 2021 là 54.855.990 đồng, giảm 35.520.419 đồng, tương ứng giảm 39,3% so với 2020. Được biết cuối năm 2020 đến 2021 nền kinh tế không chỉ riêng nước ta mà còn các quốc gia khác cũng bị điều đứng trước dịch COVID-19 các chính sách kinh doanh không được đưa ra kịp thời, giá cả của các mặt hàng trên thị trường bị bất ổn, nhu cầu mua các thiết bị điện tử của khách hàng bị giảm đi, nên doanh thu của công ty giảm xuống, dẫn đến lợi nhuận của công ty trong năm 2021 giảm hơn so với năm 2020.

### ***2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty***

#### ***2.1.2.1. Chức năng***

- Mua bán thiết bị linh kiện điện tử, viễn thông.
- Kiểm định thiết bị.
- Sửa chữa máy móc thiết bị.
- Bán buôn máy móc, thiết bị văn phòng.
- Sửa chữa thiết bị nghe nhìn điện tử gia dụng.
- Sửa chữa thiết bị, đồ dùng gia đình.
- Bán lẻ đồ điện gia dụng,...

#### ***2.1.2.2. Nhiệm vụ***

- Kinh doanh đúng ngành nghề đăng ký.
- Sử dụng và quản lý tốt, đúng mục đích nguồn vốn tự có và cần sử dụng đúng chế độ hiện hành, đảm bảo giữ vững hoạt động kinh doanh ngày càng phát triển.
- Đăng ký thuế, kê khai thuế, nộp thuế và thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước.
- Định kỳ báo cáo đầy đủ chính xác thông tin về tình hình tài chính của đơn vị với các cơ quan có chức năng.
- Thực hiện các nghĩa vụ theo quy định của Pháp luật.

- Đóng góp vào sự phát triển của ngành hàng hải và nền kinh tế quốc dân.
- Tạo công ăn việc làm cho lao động địa phương, góp phần giải quyết công ăn việc làm, góp phần ổn định xã hội.

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

#### *2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các loại hàng hóa, dịch vụ chủ yếu của công ty:*

Công ty Cổ phần Thương Mại Bình Định là công ty chuyên bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông là chính. Ngoài ra công ty còn có dịch vụ lắp đặt hệ thống điện, lắp đặt hệ thống lò sưởi và điều hòa không khí,...

- Loại hình kinh doanh: Công ty Cổ phần.
- Các loại hàng hóa chủ yếu:
  - Quạt nước, quạt công nghiệp.
  - Camera an ninh.
  - Điện máy gia dụng: máy điều hòa, tủ lạnh, tivi,..
  - Linh kiện thay thế.
  - Linh kiện điện tử, viễn thông.

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

##### ➤ Thị trường đầu vào:

- Các mặt hàng của công ty chủ yếu là nhập từ nhiều nơi về bán.
- Nhập hàng hóa từ các hãng như: SAMSUNG, LG, ASANZO,...

##### ➤ Thị trường đầu ra:

- Công ty chủ yếu kinh doanh, bán buôn các thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông để cung cấp, phục vụ các khách hàng trong nước có nhu cầu sử dụng.

- Đồng thời cung cấp các thiết bị cho các cơ sở, trường học, công ty trên địa bàn thành phố Quy Nhơn, và các vùng lân cận trong tỉnh Bình Định. Với chất lượng đảm bảo, mẫu mã phong phú, đa dạng. Nên nhận được nhiều sự phản hồi tốt của khách hàng về các mặt hàng, sản phẩm của công ty.

#### *2.1.3.3. Đặc điểm về vốn kinh doanh của công ty*



**Bảng 2.3. Bảng nguồn vốn kinh doanh từ năm 2019 – 2021**

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2019	Tỷ lệ (%)	Năm 2020	Tỷ lệ (%)	Năm 2021	Tỷ lệ (%)
NPT	7.403.057.679	62,71	5.303.374.689	55,10	8.332.111.591	65,72
VCSH	4.402.925.184	37,29	4.321.792.668	44,90	4.346.648.658	34,28
<b>Tổng NV</b>	<b>11.805.982.863</b>	<b>100</b>	<b>9.625.167.357</b>	<b>100</b>	<b>12.678.760.249</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Nhận xét:

Qua bảng số liệu trên ta thấy, trong nguồn vốn kinh doanh của Công ty thì vay nợ chiếm tỷ trọng lớn hơn. Tỷ trọng vay nợ chiếm 62,71% ở năm 2019 tương đương với 7.403.057.679 đồng, trong khi đó vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng thấp hơn là 37,29% tương đương với 4.402.925.184 đồng. Năm 2020, con số này là 55,10% tương đương 5.303.374.689 đồng, tức giảm 7,61% so với năm 2019, vốn chủ sở hữu chiếm 44,80% tương đương 4.321.792.668 đồng. Năm 2021, tỷ lệ vay lại tăng lên 8.332.111.591 65,72% tương đương với 8.332.111.591 đồng, cao hơn năm 2020 là 10,62%, vốn chủ sở hữu chiếm 34,28% tương đương 4.346.648.658 đồng. Nhìn chung, Công ty Cổ phần Thương Mại Bình Định có quy mô nhỏ và vừa nên nguồn vốn nằm ở tầm trung bình, cụ thể tổng nguồn vốn của công ty tính tới thời điểm hiện tại là 12.678.760.249 đồng.

#### 2.1.3.4. Đặc điểm về các nguồn lực chủ yếu của công ty

- Về lao động:

**Bảng 2.4. Tình hình lao động của Công ty năm 2021**

ĐVT: Người

Tiêu thức phân bổ	Năm 2021	Tỷ lệ %
<b>Theo tính chất sản xuất:</b>		
- Lao động trực tiếp	12	57.14
- Lao động gián tiếp	9	42.85
<b>Theo trình độ lao động:</b>		
- Đại học	13	61.9
- Lao động phổ thông	8	38.09

<b>Theo giới tính:</b>		
- Lao động nam	16	76.1
- Lao động nữ	5	38.09
<b>Tổng số lao động</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Phòng Hành Chính)

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy nguồn nhân lực chủ yếu là lao động trực tiếp chiếm 57,14% với 12 người. Trong tổng số lao động thì lao động gián tiếp chỉ có 9 người chiếm 42.85% trong tổng số lao động của công ty. Điều này cho thấy cơ cấu lao động của công ty là hợp lý vì ngành nghề kinh doanh của công ty đòi hỏi nhiều lao động trực tiếp. Mặt khác, lao động nam chiếm phần lớn trong công ty (chiếm 76,1%). Bên cạnh đó khi xét theo chỉ tiêu trình độ thì đa số là lao động phổ thông với 8 người chiếm 38,09% trong tổng số lao động; số lượng lao động đại học, cao đẳng chiếm lần lượt là 61,9% và 38,09%.

- Về tài sản cố định:

**Bảng 2.5. Bảng tổng kết tài sản cố định năm 2019 – 2021**

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
<b>1. Nguyên giá TSCĐ</b>	477.041.727	514.544.842	465.041.727
<b>2. Giá trị HMLK bình quân</b>	(112.531.505)	(21.272.115)	(24.011.873)
<b>3. Giá trị còn lại bình quân</b>	364.510.222	493.272.727	441.029.854

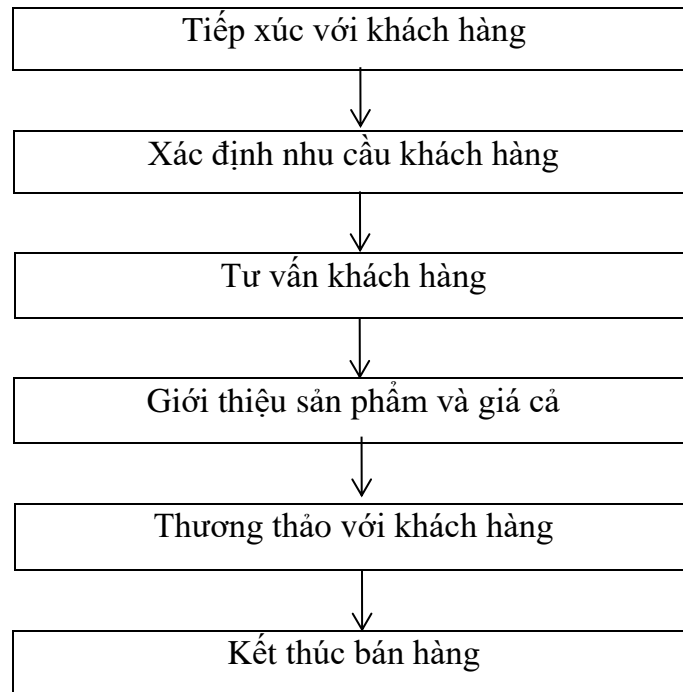
(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Sự phân bố TSCĐ của Công ty giữa các bộ phận có sự chênh lệch. Công ty chủ yếu đầu tư TSCĐ vào phương tiện vận tải và máy móc thiết bị dùng cho hoạt động kinh doanh. Vì các thiết bị điện tử dễ bị hỏng hóc nên công ty đã đầu tư một số thiết bị để bảo quản các hàng hóa tránh việc hư hỏng.

#### **2.1.4. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý tại công ty**

##### **2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh**

➤ Quy trình bán hàng tại Công ty:



(Nguồn: Phòng Hành Chính)

### Sơ đồ 2.1. Sơ đồ quy trình bán hàng của Công ty

Nội dung cơ bản của các bước công việc:

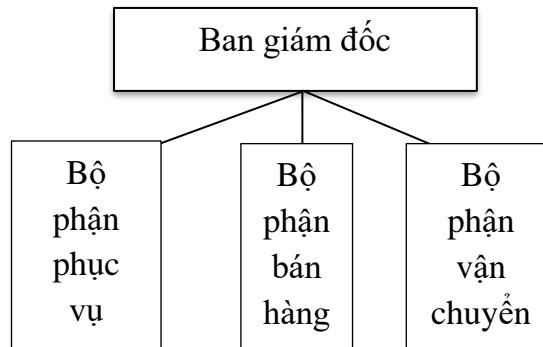
- **Tiếp xúc với khách hàng:** khi khách hàng đến, giai đoạn tiền tiếp xúc không nên kéo dài, không nên vội vàng. Sau khi quan sát khách hàng nhân viên sẽ tìm cách ứng xử thích hợp. Đồng thời cần tạo ấn tượng tốt thông qua các kỹ năng mềm như: chủ động chào hỏi, mời khách hàng ngồi, mời khách hàng uống nước và trò chuyện.
- **Xác định nhu cầu khách hàng:** lắng nghe để nắm bắt nhu cầu thực sự của khách hàng, người bán cần gợi ý bằng những câu hỏi ngắn gọn, để thời gian cho khách hàng trình bày ý kiến và mình lắng nghe. Trước tiên, nhân viên bán hàng quan sát phản ứng khách hàng đối với các thiết bị điện tử đang trưng bày. Từ các phản ứng thể hiện trên gương mặt, ánh mắt, cử chỉ của khách mà nhanh chóng đưa loại mặt hàng vừa ý và nêu bật các đặc điểm của loại mặt hàng đó.
- **Tư vấn khách hàng:** là bước rất quan trọng đối với nhân viên bán hàng. Ở bước này nhân viên bán hàng cần vận dụng tất cả những nghiệp vụ bán hàng đã được đào tạo để cùng khách hàng giải đáp những thắc mắc, gỡ rối cho những nhu cầu của khách hàng đang bị bế ngõ. Tư vấn cho khách hàng biết rõ dòng mặt hàng nào là phù hợp với nhu cầu.
- **Giới thiệu sản phẩm và giá cả:** sau khi xác định được nhu cầu thì nhân viên bán hàng phải vận dụng tất cả những hiểu biết của mình về sản phẩm đó để giới thiệu cụ

thể về sản phẩm. Nhân viên bán hàng lựa chọn mặt hàng phù hợp với khách hàng, mặt hàng được sản xuất từ đâu. Trong trường hợp không có mặt hàng giống như khách hàng yêu cầu, nhân viên bán hàng linh hoạt giới thiệu các mặt hàng thay thế có cùng công dụng, tính năng, mẫu mã, giá thành, chế độ bảo hành mà sản phẩm sẽ mang đến cho khách hàng. Cung cấp cho khách hàng các chương trình khuyến mãi nếu có.

- Thương thảo với khách hàng: khi gặp sự phàn nàn của khách hàng về sản phẩm hoặc giá cả. Việc phàn nàn về sản phẩm sẽ được người bán hạn chế bằng việc lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Nếu có sự phàn nàn về chất lượng, nhân viên bán hàng cần nhấn mạnh các nét nổi bật đối với từng sản phẩm hoặc dịch vụ. Nhân viên bán hàng có kinh nghiệm nên dự đoán trước các loại phàn nàn trên trước khi nó được người mua đưa ra. Đối với những phản đối về giá cả, người bán sẽ chứng minh giá cả hợp lý theo chất lượng hoặc giá này có kèm sau dịch vụ bán hàng.

- Kết thúc bán hàng: khi khách hàng chấp nhận mua, nhân viên bán hàng ký hợp đồng, nhận tiền và giao hàng hóa cho khách hàng.

Cơ cấu tổ chức kinh doanh:



(Nguồn: Phòng Hành Chính)

## Sơ đồ 2.2. Sơ đồ cơ cấu sản xuất kinh doanh

Ghi chú: —————> Quan hệ chỉ đạo

→ Giải thích chức năng, nhiệm vụ từng bộ phận:

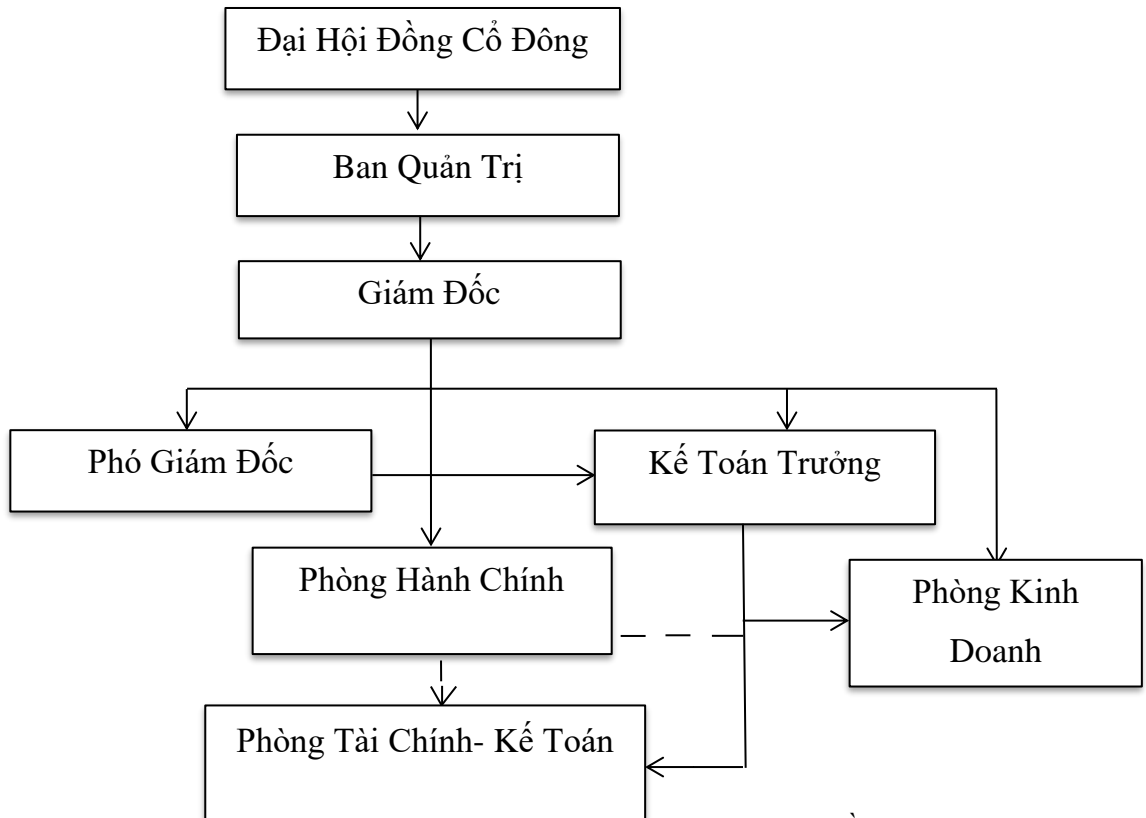
- Bộ phận phục vụ: làm những công việc như lắp đặt, sửa chữa các máy móc thiết bị, dọn dẹp công ty,...

- Bộ phận bán hàng: giới thiệu các mặt hàng sản phẩm của công ty cho khách hàng có nhu cầu mua hàng,...

- Bộ phận vận chuyển: chuyên vận chuyển, bốc dỡ hàng hóa của công ty đến nơi giao hàng,...

#### 2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý:

➤ Bộ máy tổ chức quản lý



(Nguồn: Phòng Hành Chính)

Ghi chú:   
 —————> : Quan hệ trực tuyến.   
 - - - -> : Quan hệ chức năng.

#### Sơ đồ 2.3. Sơ đồ tổ chức quản lý của Công ty

➤ Chức năng, nhiệm vụ:

- **Đại hội đồng cổ đông:** Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của công ty, quyết định những vấn đề được luật pháp và điều lệ công ty quy định.

- **Ban quản trị:** Là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi công ty ngoại trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của đại hội đồng cổ đông.

- **Giám đốc:** Là người chỉ huy cao nhất, quyết định toàn bộ công việc sản xuất kinh doanh, là người đại diện pháp nhân của công ty, chịu trách nhiệm trước cơ quan cấp trên về kết quả hoạt động của cơ quan.

- **Phó giám đốc:** Giúp giám đốc điều hành công ty theo sự phân công ủy quyền của Giám đốc về mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, chịu trách nhiệm trước Giám đốc về nhiệm vụ được Giám đốc phân công và ủy quyền.

- **Kế toán trưởng:** Quản lý các nhân viên kế toán, là người lập và trình bày các kế hoạch của công việc, giấy tờ thuộc bộ phận kế toán, xây dựng việc kiểm kê một cách hiệu quả. Là người chịu trách nhiệm pháp lý về công việc hạch toán, kế toán của đơn vị.

- **Phòng hành chính:** Tiếp nhận và xử lý các công việc nội bộ trong doanh nghiệp, soạn thảo các văn bản; lưu giữ, phát hành văn bản. Lên kế hoạch tuyển dụng và tổ chức tuyển dụng nhân sự; Chấp hành thực hiện các công việc đột xuất theo chỉ thị của cấp trên,...

- **Phòng kinh doanh:** Tham mưu cho lãnh đạo về các chiến lược kinh doanh. Xây dựng kế hoạch, chiến lược kinh doanh theo tháng, quý, năm. Giám sát và kiểm tra chất lượng công việc, sản phẩm của các bộ phận khác. Báo cáo thường xuyên về tình hình chiến lược những phương án thay thế và cách hợp tác với các khách hàng,...

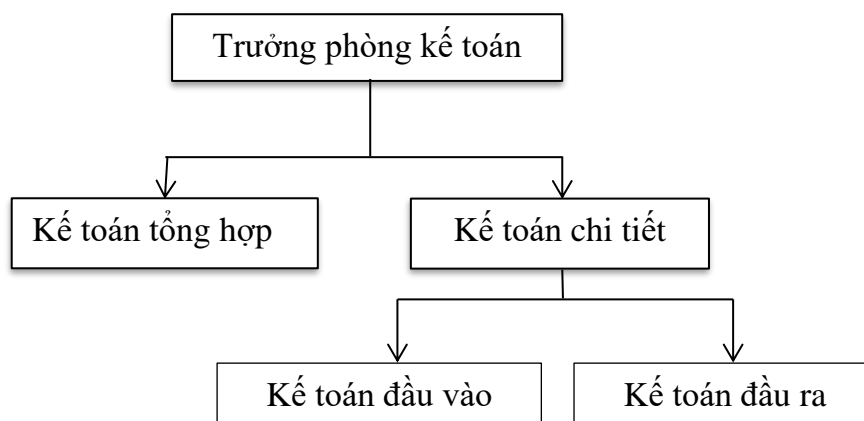
- **Phòng tài chính - kế toán:** Chuyên cập nhật mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh hàng ngày của công ty, chịu trách nhiệm về mọi kết quả trước ban Giám đốc. Phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của công ty theo từng quý, năm. Kiểm tra, kiểm soát việc thu - chi, thanh toán các khoản nợ,... Phân tích tình hình tài chính trong công ty, đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.

## 2.1.5. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của công ty

### 2.1.5.1. Mô hình tổ chức kế toán tại công ty

Mô hình tổ chức kế toán của công ty là mô hình tập trung và xử lý trên máy vi tính tại phòng kế toán. Khi có nghiệp vụ phát sinh phòng kế toán sẽ tiến hành mở sổ ghi chép, lập chứng từ, lập báo cáo, kiểm tra và đối chiếu sổ sách.

### 2.1.5.2. Bộ máy kế toán của công ty



(Nguồn: Phòng Hành Chính)

**Sơ đồ 2.4. Sơ đồ bộ máy kế toán của Công ty**

Ghi chú: ———> Quan hệ chỉ đạo.

- Chức năng, nhiệm vụ của từng kế toán nghiệp vụ:

▪ **Trưởng phòng kế toán:** Là người điều hành công việc chung của cả phòng. Phụ trách các công việc trong phòng kế toán. Kiểm tra, đốc thúc nhân viên tại phòng kế toán,... Ghi chép và hoạch toán đúng, đầy đủ các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của công ty; phối hợp với các Phòng Ban chức năng khác để lập giá mua, giá bán vật tư,...

▪ **Kế toán tổng hợp:** Là một trong những vị trí vô cùng quan trọng và cần thiết trong doanh nghiệp. Cụ thể: tính giá thành, các bút toán về giá thành; kiểm tra, đối chiếu lại tất cả các số liệu; lập báo cáo tài chính. Kiểm tra các định khoản nghiệp vụ phát sinh; hạch toán thu nhập, chi phí, khấu hao, tài sản cố định,... Lưu trữ dữ liệu kế toán theo quy định.

▪ **Kế toán chi tiết:** Gồm kế toán đầu vào và kế toán đầu ra.

✓ Kế toán đầu vào: Lập chứng từ sổ sách liên quan đến hàng hóa nhập kho và tính thuế GTGT của hàng hóa.

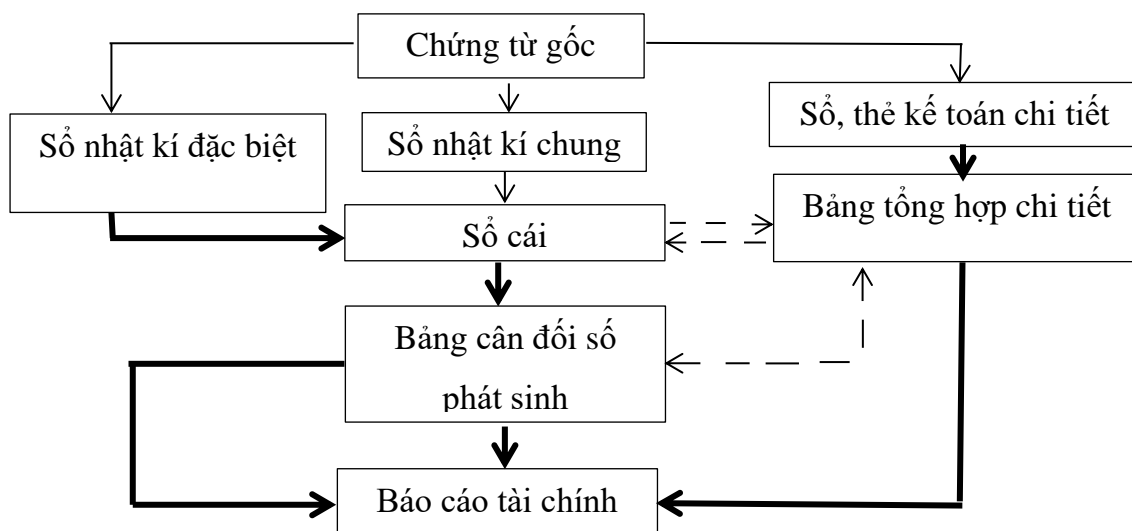
✓ Kế toán đầu ra: Lập chứng từ sổ sách kế toán về hàng hóa bán ra.

Các phần ngành trong phòng kế toán:

- Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương: Kế toán tiền mặt.
- Kế toán hàng tồn kho
- Kế toán tài sản cố định.
- Kế toán doanh thu.
- Kế toán giá thành,..

### 2.1.5.3. Hình thức kế toán tại công ty

Hình thức sổ nhật kí chung:



(Nguồn: Phòng Hành Chính)

### Sơ đồ 2.5. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật Ký Chung

Ghi chú:  $\longrightarrow$  Ghi hàng ngày.  
 $\longrightarrow$  Ghi định kỳ.  
 $\dashrightarrow$  Đối chiếu, kiểm tra.

- Quy trình hạch toán của công ty là quy trình hạch toán chi tiết.

o Hàng ngày: căn cứ vào các chứng từ đã kiểm tra được dùng làm căn cứ sổ, trước hết ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký chung, sau đó căn cứ số liệu đã ghi trên sổ Nhật ký chung để ghi vào sổ Cái theo các tài khoản kế toán phù hợp. Trong kỳ sử dụng bao nhiêu tài khoản thì sẽ có bấy nhiêu sổ cái tương ứng cho các tài khoản đó. Nếu công ty có mở sổ, thẻ kế toán chi tiết thì đồng thời với việc ghi sổ Nhật ký chung, các nghiệp vụ phát sinh được ghi vào các sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan.

Trường hợp công ty mở các sổ Nhật ký đặc biệt thì hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ được dùng làm căn cứ ghi sổ, ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký đặc biệt liên quan. Định kỳ (3, 5, 10,...ngày) hoặc cuối tháng, tùy khối lượng nghiệp vụ phát sinh, tổng hợp từng sổ Nhật ký đặc biệt, lấy số liệu để ghi vào các tài khoản phù hợp trên sổ Cái, sau khi đã loại trừ số trùng lặp do một nghiệp vụ được ghi đồng thời vào nhiều sổ Nhật ký đặc biệt (nếu có).

o Định kỳ: cộng số liệu trên sổ Cái, lập Bảng cân đối số phát sinh. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên sổ Cái và bảng tổng hợp chi tiết được dùng để lập các Báo cáo tài chính.



Về nguyên tắc, tổng số phát sinh Nợ và tổng số phát sinh Có trên Bảng cân đối số phát sinh phải bằng tổng số phát sinh Nợ và tổng số phát sinh Có trên sổ Nhật ký chung cùng kỳ.

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

Hệ thống tài khoản và chế độ kế toán: Hiện nay, công ty đã áp dụng hệ thống tài khoản và chế độ kế toán theo thông tư số 200/2014/TT – BTC, ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ tài chính.

- Đơn vị tiền tệ sử dụng: Việt Nam đồng.
- Phương pháp tính thuế: theo phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp tính giá hàng xuất kho: Phương pháp nhập trước- xuất trước: Công ty nhập mua lô hàng nào trước thì xuất theo đơn giá trước đó sau đó mới xuất theo giá của từng lần nhập sau. Bởi vậy số tồn kho cuối kỳ của hàng tồn kho sẽ là giá trị nhập trong kỳ. Phương pháp này thích hợp với các mặt hàng có sự ổn định về giá hoặc những mặt hàng có xu hướng giảm giá.
- Niên độ kế toán: Từ ngày 01 tháng 01 đến ngày 31 tháng 12.
- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Theo phương pháp kê khai thường xuyên.
- Phương pháp trích khấu hao tài sản cố định: Theo phương pháp đường thẳng.
- Kỳ kế toán: năm.

## **2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định**

### ***2.2.1. Đánh giá khái quát Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2019-2021***

**Bảng 2.6. Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dạng so sánh***Đơn vị: Đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	2020/2019		2021/2020	
				+/-	%	+/-	%
<b>1.DTBH và CCDV</b>	13.216.055.909	14.329.013.231	11.052.762.435	+1.112.957.322	+8,42	-3.276.250.796	-22,86
<b>2. Các khoản giảm trừ DT</b>	–	–	–	–	–	–	–
<b>3. DTT BH và CCDV (1-2)</b>	13.216.055.909	14.329.013.231	11.052.762.435	+1.112.957.322	+8,42	-3.276.250.796	-22,86
<b>4. GVHB</b>	12.486.714.787	13.451.207.380	10.215.150.042	+964.492.593	+7,72	-3.236.057.338	-24,06
<b>5. Lãi gộp từ BH và CCDV (3-4)</b>	729.341.121	877.805.851	837.612.393	+148.464.730	+20,36	-40.193.458	-4,58
<b>6. DT hoạt động tài chính</b>	11.222.226	16.604.708	11.688.446	+5.382.482	+47,96	-4.916.262	-29,61
<b>7. Chi phí tài chính</b>	134.903.390	109.817.057	294.744.511	-25.086.333	-18,60	+184.927.454	+168,40
<b>Trong đó: CP lãi vay</b>	134.903.390	109.817.057	294.744.511	-25.086.333	-18,60	+184.927.454	+168,40
<b>8. CPBH</b>	317.612.354	413.781.089	325.710.152	+96.168.735	+30,28	-88.070.937	-21,28

<b>9. CP QLDN</b>	221.198.636,0	274.074.924,0	196.887.103,0	+52.876.288	+23,90	-77.187.821	-28,16
<b>10. LN thuần từ HĐKD (5+6-7-8-9)</b>	66.848.967	96.737.489	31.959.073	+29.888.522	+44,71	-64.778.416	-66,96
<b>11. Thu nhập khác</b>	33.256.032	35.557.719	37.012.645	+2.301.687	+6,92	+1.454.926	+4,09
<b>12. Chi phí khác</b>	10.805.259	8.744.314	6.900.676	-2.060.945	-19,07	-1.843.638	-21,08
<b>13. Lợi nhuận khác (11-12)</b>	22.450.773	26.813.405	30.111.969	+4.362.632	+19,43	+3.298.564	+12,30
<b>14. Tổng LNTT (10+13)</b>	89.299.740	123.550.894	42.071.042	+34.251.154	+38,36	-81.479.852	-65,95
<b>15. CP thuế TNDN</b>	13.023.214	33.174.485	7.215.052	+20.151.271	+154,73	-25.959.433	-78,25
<b>16. LNST (14-15)</b>	76.276.526	90.376.409	54.855.990	+14.099.883	+18,49	-35.520.419	-39,30

(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2019-2021)

Từ những số liệu được trình bày trên Bảng 2.6 trên ta thấy kết quả kinh doanh của công ty được thể hiện rõ qua các chi tiêu sau:

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

Chi tiêu 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 2.5 ta thấy doanh thu thuần năm 2020 là 14.329.013.231 đồng tăng so với doanh thu năm 2019 là 13.216.055.909 đồng, tương ứng tăng 8,42%. Năm 2020 là thời điểm doanh thu tăng cao, đặc biệt là ở quý 1 và quý 3 nguyên nhân là do nhu cầu tiêu dùng của khách hàng các thiết bị như tivi, máy giặt,... thường tăng mạnh vào các dịp tết do thói quen tiêu dùng, tập quán của người Việt; cùng với đó là thời tiết quý 3 có khí hậu nóng điều này lại đẩy mạnh việc tiêu thụ máy điều hòa, quạt nước,... Nhờ đó mà doanh thu thuần và cung cấp dịch vụ của năm 2020 tăng đáng kể. Nhưng đến năm 2021 thì doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty giảm 3.276.250.796 đồng, tương ứng giảm 22,86% so với năm 2020. Đây là một dấu hiệu cho thấy hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng giảm. Theo như được biết trong năm 2021 doanh thu về các mặt đồ điện của công ty bị giảm mạnh do tình hình dịch COVID-19 ngày càng tăng mạnh, vấn đề giá cả của các sản phẩm bị bất ổn, nên làm cho doanh thu thuần của năm 2021 thấp hơn so với các năm 2020.

Tiếp theo ta xét về doanh thu hoạt động tài chính: doanh thu tài chính của công ty cũng có xu hướng giảm, năm 2020 (16.604.708 đồng) DT tài chính tăng 5.382.482 đồng, tương ứng tăng 47,96% so với năm 2019 (11.222.226 đồng). Đến năm 2021 (11.688.446 đồng) thì doanh thu hoạt động tài chính của công ty giảm 4.916.262 đồng, tương ứng giảm 29,61%. 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.

Tiếp theo là khoản thu nhập khác, các khoản này cũng góp phần tạo ra lợi nhuận cho công ty. Trong năm 2020 thu nhập khác của công ty là 35.557.719 đồng và năm 2019 là 33.256.032 đồng, đồng nghĩa năm 2020 thu nhập khác giảm 2.301.687 đồng, tương ứng giảm 6,92%. Nguyên nhân trong năm này công ty đã chi một khoản chi phí thanh lý, nhượng bán một ít tài sản cố định. Tuy nhiên đến năm 2021 thu nhập khác của công ty lại tăng lên một mức 1.454.926 đồng, tương ứng tăng 4,09%. Trong năm 2020 công ty kinh doanh khá tốt nên thu về lợi nhuận cao nên đến năm 2021 công ty

đã tiếp tục nhập các mẫu mã hàng hóa mới vì vậy số tiền hỗ trợ của các nhà phân phối về phần hỗ trợ kinh doanh cũng tăng lên.

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

Trước tiên, về giá vốn hàng bán: giá vốn hàng bán năm 2020 là 13.451.207.380 đồng tăng 964.492.593 đồng, tương ứng 7,72% so với năm 2019. Giá vốn hàng bán năm 2021 lại giảm 3.236.057.338 đồng, tương ứng giảm 24,06%. Ta thấy, chỉ tiêu giá vốn hàng bán giảm nhanh hơn so với doanh thu, như đã biết trong năm 2021 tình hình kinh doanh không tốt, làm cho lượng hàng bán ra ít hơn dẫn đến doanh thu giảm và giá vốn hàng bán giảm theo.

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 2019 (134.903.390 đồng) thì chi phí tài chính năm 2020 (109.817.057 đồng) giảm 25.086.333 đồng, tương ứng giảm 18,60%, đến năm 2021 chi phí tài chính của công ty là 294.744.511 đồng tăng 184.927.454 đồng, tương ứng tăng 168,4% so với năm 2020.

Về chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp biến động giải thích được. Trong đó, chi phí bán hàng biến động không ổn định, cụ thể tăng 30,28% trong năm 2019 – 2020 đây là một dấu hiệu tốt cho Công ty khi mà Công ty đã mạnh dạn đầu tư vào chi phí bán hàng để tạo ra giá trị doanh thu cao hơn, rõ ràng doanh thu bán hàng năm 2020 đã tăng vượt trội so với cùng kỳ năm trước. 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, chi phí bằng tiền khác. Năm 2020 chi phí quản lý là 274.074.924,0 đồng tăng 52.876.288 đồng tương ứng tăng 23,9 % so với năm 2019 (221.198.636,0 đồng). Nhưng năm 2021 chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 77.187.821 đồng tương ứng giảm 28,16% so với năm 2020. Nguyên nhân trong năm 2020 công ty đã nâng cấp trang thiết bị cho văn phòng nhằm tăng hiệu quả công việc và công tác quản lý, đến năm 2021 thì việc nâng cấp đã hoàn thành và dự báo là trong vài năm tới sẽ không có thay đổi nhiều cùng với đó trong năm 2021 do ảnh hưởng của đại dịch mà Công ty đã cắt giảm nhân sự trong bộ máy quản lý làm cho lương nhân viên giảm từ đó kéo theo sự sụt giảm của chi phí QLDN.

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 2020 (877.805.851 đồng) tăng 148.464.730 đồng tương ứng tăng 20,36% so với năm 2019 (729.341.121 đồng). Lợi nhuận tăng là do tốc độ tăng của giá vốn hàng bán (7,72%) nhỏ hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (8,42%), đến năm 2021 (837.612.393 đồng) lợi nhuận gộp có dấu hiệu giảm xuống 40.193.458 đồng, tương ứng giảm 4,58%.

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 2020 là 96.737.489 đồng tăng 29.888.522 đồng, tương ứng 44,71% so với năm 2019. Đến 2021 thì giảm chỉ còn 31.959.073 đồng, tương ứng giảm 64.778.416 đồng với tỷ lệ là 66,96%.

Cuối cùng, xét đến sự biến động của lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp: sẽ được tính bằng lợi nhuận kế trước thuế trừ đi cho chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp và cộng cho thuế thu nhập hoãn lại. Năm 2020 lợi nhuận sau thuế của công ty tăng cao hơn so với năm 2019 tương ứng tăng 14.099.883 đồng và với tỷ lệ tăng là 18,49%. Đến năm 2021 thì lợi nhuận sau thuế chỉ còn 54.855.990 đồng, giảm 35.520.419 đồng tương ứng giảm 39,30% so với năm 2020 (90.376.409 đồng).

## **2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty**

### **2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn**

#### **❖ Phân tích tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn**

TSNH là những tài sản có thời gian sử dụng, luân chuyển và thu hồi trong vòng một năm hoặc một chu kỳ kinh doanh. Hơn nữa, vòng quay của TSNH nhanh hơn vòng quay của vốn cố định nên hiệu quả sử dụng TSNH ảnh hưởng lớn đến hiệu quả của toàn doanh nghiệp. Vì thế, việc sử dụng hiệu quả TSNH không những tiết kiệm vốn, nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp mà còn phản ánh trình độ quản lý và sử dụng tài sản của doanh nghiệp.

Dựa vào bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty ta có bảng phân tích số liệu như sau:

**Bảng 2.7. Phân tích hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty 2019-2021**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					+/-	%	+/-	%
<b>1. DTT</b>	Đồng	13.216.055.909	14.329.013.231	11.052.762.435	+1.112.957.322	+8,42	-3.276.250.796	-22,86
<b>2. GVHB</b>	Đồng	12.486.714.787	13.451.207.380	10.215.150.042	+964.492.593	+7,72	-3.236.057.338	-24,06
<b>3. Tổng TSNH bình quân</b>	Đồng	11.160.144.252	10.210.872.511	10.613.868.055	-949.271.742	-8,51	+402.995.544	+3,95
<b>4. Số vòng quay TSNH [(4)=(1)/3]</b>	Vòng/kỳ	1,18	1,40	1,04	+0,22	+18,50	-0,36	-25,79
<b>5. Số ngày một vòng quay TSNH [(5)=360/(4)]</b>	Ngày	304,00	256,54	345,70	-47,46	-15,61	+89,17	+34,76
<b>6. Giá trị HTK bình quân</b>	Đồng	5.886.723.977	6.124.185.649	7.191.024.066	+237.461.672	+4,03	+1.066.838.417	+17,42
<b>7. Số vòng quay HTK [(7)=(1)/(6)]</b>	Vòng/kỳ	2,25	2,34	1,54	+0,09	+4,22	-0,80	-34,31
<b>8. Số ngày một vòng quay HTK [(8)=360/(7)]</b>	Ngày	160,35	153,86	234,22	-6,49	-4,05	+80,36	+52,23

<b>9. Giá trị KPTh bình quân</b>	Đồng	3.038.998.502	3.022.450.589	2.947.189.997	-16.547.914	-0,54	-75.260.592	-2,49
<b>10. Số vòng quay KPTh</b> [(10)=(1)/(9)]	Vòng/kỳ	4,35	4,74	3,75	+0,39	+9,01	-0,99	-20,89
<b>11. Số ngày một vòng quay KPTh</b> [(11)=360/(10)]	Ngày	82,78	75,94	95,99	-6,85	-8,27	+20,06	+26,41

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán của Công ty và tác giả tự tính toán)



Căn cứ vào các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng TSNH trên ta thấy năm 2020 số vòng quay TSNH là 1,40 vòng/kỳ nhanh hơn so với năm 2019 là 1,18 vòng/kỳ, tức tăng lên 0,22 vòng/kỳ; kéo theo cho số ngày một vòng quay TSNH năm 2020 so với 2019 giảm xuống 47,46 ngày, từ 304,0 ngày năm 2019 xuống 256,54 ngày năm 2020. Đến năm 2021, chỉ tiêu số vòng quay TSNH chỉ đạt 1,04 vòng/kỳ, thấp hơn so với năm 2020 là 0,36 vòng/kỳ, làm cho số ngày một vòng quay TSNH tăng thêm 89,17 ngày/vòng. Trong năm 2021 số vòng quay TSNH ngày càng giảm đi trong khi đó số ngày một vòng quay TSNH thì lại tăng lên, điều này cho thấy Công ty sử dụng TSNH chưa hiệu quả. Sự biến động hiệu suất sử dụng TSNH như trên là do sự tác động của nhiều nhân tố, nhưng nhân tố chính tác động đến đó là doanh thu thuần và TSNH bình quân.

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

$$H_{\text{TSNH}} = \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng TSNH bình quân trong kỳ}}$$

Đưa số liệu vào phương trình ta có:

$$H_{\text{TSNH}_{2019}} = \frac{13.216.055.909}{11.160.144.252} = 1,18 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

$$H_{\text{TSNH}_{2020}} = \frac{14.329.013.231}{10.210.872.511} = 1,40 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

$$H_{\text{TSNH}_{2021}} = \frac{11.052.762.435}{10.613.868.055} = 1,04 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

➤ Năm 2020 so với năm 2019

$$\Delta H_{\text{TSNH}} = H_{\text{TSNH}_{2020}} - H_{\text{TSNH}_{2019}} = 1,40 - 1,18 = +0,22 \text{ (vòng/kỳ)}$$

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

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

$$\Delta H_{\text{TSNH}_{\text{TSNH}_{\text{bq}}}} = \frac{13.216.055.909}{10.210.872.511} - \frac{13.216.055.909}{11.160.144.252} = +0,11 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

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

$$\Delta H_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} = \frac{14.329.013.231}{10.210.872.511} - \frac{13.216.055.909}{10.210.872.511} = +0,11 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

- Tổng hợp của nhân tố doanh thu thuần đến  $H_{\text{TSNH}}$ :

$$\Delta H_{\text{TSNH}} = \Delta H_{\text{TSNH}_{\text{TSNH}_{\text{bq}}}} + \Delta H_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} = (+0,11) + (+0,11) = +0,22 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

Nhìn vào số liệu tính toán trên ta thấy, hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn năm 2020 tăng 0,22 vòng/kỳ tương ứng với tốc độ tăng là 18,50% so với năm 2019 do bị ảnh hưởng bởi hai nhân tố: giá trị TSNH và DTT. Về ảnh hưởng của nhân tố giá trị TSNH, ta thấy trong năm 2020 TSNH của Công ty đã giảm 949.271.742 đồng tương ứng giảm 8,51% so với năm 2019 dẫn đến  $H_{\text{TSNH}}$  tăng 0,11 vòng/ kỳ. TSNH giảm là do một số khoản mục cấu thành giảm: khoản mục phải thu khách hàng do Công ty đã làm tốt công tác quản lý thu hồi nợ dẫn đến chỉ tiêu này trong năm 2020 giảm 16.547.914 đồng tương ứng giảm 0,54% so với năm 2019. Tuy nhiên khoản mục HTK lại tăng lên 237.461.672 đồng tức tăng 4,03% so với năm 2019, nguyên nhân là do trong năm công ty đã làm tốt công tác giảm giá, khuyến mãi nên Công ty đã bán một số hàng hóa nhưng đồng thời công ty cũng đã nhập một số hàng có mẫu mã mới để chạy theo nhu cầu của khách hàng nên khoản mục HTK tăng lên. Về ảnh hưởng của doanh thu, trong năm 2020 Công ty đã có một số đơn đặt hàng lớn đặc biệt là vào quý một và quý ba, làm cho doanh thu năm 2020 tăng 8,42% so với năm 2019 vì thế đã làm cho  $H_{\text{TSNH}}$  tăng 0,11 vòng/ kỳ. Hiệu suất sử dụng TSNH tăng làm cho số ngày một vòng quay TSNH năm 2020 giảm 47,46 ngày tương ứng với 15,61% so với năm 2019.

➤ Năm 2021 và năm 2020

$$\Delta H_{\text{TSNH}} = 1,04 - 1,40 = -0,36 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

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

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

$$\Delta H_{\text{TSNH}_{\text{TSNH}_{\text{bq}}}} = \frac{14.329.013.231}{10.613.868.055} - \frac{14.329.013.231}{10.210.872.511} = -0,05 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

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

$$\Delta H_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} = \frac{11.052.762.435}{10.613.868.055} - \frac{14.329.013.231}{10.613.868.055} = -0,31 \text{ (vòng/kỳ)}$$

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

$$\Delta H_{\text{TSNH}} = \Delta H_{\text{TSNH}_{\text{TSNH}_{\text{bq}}}} + \Delta H_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} = (-0,05) + (-0,31) = -0,36 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Nhìn vào số liệu tính toán trên ta thấy, năm 2020 - 2021 hiệu suất sử dụng TSNH của Công ty giảm 0,36 vòng/ kỳ, tương ứng với tốc độ giảm 25,79% là do ảnh hưởng của hai nhân tố: giá trị TSNH bình quân và doanh thu thuần. Về nhân tố giá trị TSNH

bình quân ta thấy đã tăng 402.995.544 đồng tương ứng tăng 3,95% so với năm 2020 dẫn đến  $H_{TSNH}$  giảm 0,05 vòng/ kỳ. TSNH tăng là do một số khoản mục cấu thành tăng. Cụ thể khoản mục phải thu khách hàng giảm 75.260.592 đồng tương ứng giảm 2,49%, nguyên nhân công tác quản lý thu hồi nợ của Công ty không còn được áp dụng tốt trong tình hình dịch bệnh, do vậy có một số khách hàng đã không thể thanh toán khoản nợ cho công ty. Đặc biệt tài sản ngắn hạn tăng là do HTK tăng, khoản mục HTK lại tăng lên 1.066.838.417 đồng tức tăng 17,42%, nguyên nhân là do trong năm công ty cũng đã nhập một số hàng hóa mới, tuy nhiên tình hình dịch bệnh COVID – 19 ở nước ta trở nên nghiêm trọng hơn, cùng với đó có một thời gian phải cách ly toàn xã hội làm cho việc buôn bán hàng hóa gặp khó khăn nên lượng hàng tồn trong Công ty tăng lên. Kéo theo doanh thu năm 2021 giảm 22,86% so với năm 2019. Và đây cũng là nguyên nhân khiến cho  $H_{TSNH}$  giảm 0,31 vòng/kỳ. Mặt khác số vòng quay TSNH giảm xuống làm cho số ngày một vòng quay tăng lên tương ứng với tốc độ tăng là 34,76%. Điều đó cho thấy công ty sử dụng vốn chưa tiết kiệm. Công ty cần có biện pháp để sử dụng TSNH hiệu quả hơn, làm cho số vòng quay TSNH nhanh hơn để 1 đồng đầu tư vào TSNH thì có thể tạo ra doanh thu cao hơn.

Vì thế trong TSNH, hiệu suất sử dụng HTK và các khoản phải thu cũng được quan tâm hơn vì đây là hai khoản mục chiếm tỷ trọng cao trong TSNH và ảnh hưởng lớn đến hiệu quả sử dụng TSNH.

#### ❖ Phân tích hiệu suất sử dụng hàng tồn kho

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

Qua số liệu Bảng 2.7 trên ta thấy, số vòng quay HTK năm 2020 là 2,34 vòng/kỳ tăng hơn so với năm 2019 là 0,09 vòng/kỳ, với tốc độ tăng 4,22%, nguyên nhân là do Công ty đã làm tốt công tác giảm giá, khuyến mãi nên đã bán một số hàng hóa nhưng đồng thời công ty cũng đã nhập một số hàng hóa có mẫu mã mới để chạy theo nhu cầu của khách hàng và để tránh tình trạng hàng hóa không bị gián đoạn nên khoản mục HTK tăng lên dẫn đến năm 2020 số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm 6,49

ngày/vòng so với năm 2019, tương ứng là 4,05%. Tuy nhiên số vòng quay trong năm 2021 lại giảm xuống 1,54 vòng/kỳ, giảm hơn so với năm 2020 là 0,8 vòng/kỳ với tốc độ giảm là 34,31%. Số vòng quay HTK biến đổi qua các năm là do tình hình dịch bệnh năm 2021 ngày càng trầm trọng nên nhu cầu mua các thiết bị điện tử bị giảm xuống thay vào đó là các nhu cầu thực phẩm tăng lên dẫn đến lượng tiêu thụ hàng hóa trong kho bị giảm. Cụ thể, đến năm 2021 thì số ngày một vòng quay lại tăng lên, từ 153,86 ngày năm 2020 lên 234,22 ngày năm 2021, tăng 80,36 ngày tương ứng với tốc độ tăng là 52,23%.

Điều này chứng tỏ công tác quản lý HTK của Công ty còn chưa hiệu quả, số vòng quay HTK năm 2021 giảm xuống làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho tăng dẫn đến vòng quay của vốn chậm lại, vốn bị ứ đọng nhiều. Ngoài ra, Công ty còn tốn chi phí bảo quản hàng tồn kho. Do đó, Công ty cần đề xuất các biện pháp để việc sử dụng hàng tồn kho có hiệu quả hơn, giảm giá trị hàng tồn kho xuống mức có thể chấp nhận được.

#### ❖ Phân tích hiệu quả sử dụng các khoản phải thu

Các khoản phải thu của Công ty bao gồm các khoản phải thu khách hàng và trả trước cho người bán. Từ bảng số liệu 2.7 trên ta thấy số vòng quay các khoản phải thu có sự tăng giảm khác nhau qua 3 năm. Cụ thể, năm 2019, số vòng quay các khoản phải thu là 4,35 vòng/kỳ. Đến năm 2020 số vòng quay các khoản phải thu là 4,74 vòng/kỳ tăng 0,39 vòng/kỳ so với năm trước đó, nguyên nhân trong năm Công ty đã làm tốt công tác quản lý và thu hồi nợ, chú ý khách hàng trả nợ đúng hạn khi bán chịu, thường xuyên theo dõi và đôn đốc khách hàng trả đúng hạn. Tuy nhiên Công ty đã dùng số tiền này để thanh toán một số khoản nợ ngắn hạn của mình. Do đó, số ngày một vòng quay các khoản phải thu lần lượt ở năm 2020 (75,94 ngày) so với năm 2019 (82,78 ngày), giảm 6,85 ngày, tương ứng với tốc độ giảm 8,27%. Đây là dấu hiệu tốt về các khoản phải thu của Công ty. Tuy nhiên sang năm 2021 chỉ tiêu này thay đổi, giảm 0,99 vòng/kỳ so với năm 2020, với tỷ lệ giảm tương ứng 20,89%. Nguyên nhân một số khách hàng của Công ty bị ảnh hưởng lớn từ dịch bệnh nên việc thanh toán nợ cho Công ty không còn như trước dẫn đến số ngày một vòng quay của khoản phải thu ngày càng tăng cao, năm 2021 tăng 20,86 ngày tương ứng với tốc độ tăng là 26,41% so với năm 2020, phản ánh chính sách công tác quản lý và thu hồi nợ trong năm 2021 không còn được hiệu quả như năm 2020, gây khó khăn trong việc đáp ứng nhu cầu thanh toán

nợ ngắn hạn. Chính vì vậy để cải thiện tình hình này, Công ty cần có những thay đổi phương thức thanh toán và quản lý nợ phải thu được tốt hơn và thực sự có hiệu quả.

#### 2.2.2.2. *Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn*

✱ Phân tích 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. Hiệu quả sử dụng TSDH là một phần của kết quả hoạt động kinh doanh, nó phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp để mang lại hiệu quả cao nhất trong kinh doanh. Cho phép chúng ta đánh giá chính xác tình hình sử dụng TSDH, những nhân tố ảnh hưởng tới sự tăng giảm hiệu quả sử dụng tài sản và sự tăng trưởng của doanh thu. Từ đó có thể thấy được những ưu nhược điểm, đồng thời rút ra những kết luận, kinh nghiệm để đề ra những chính sách phù hợp cho các năm tiếp theo.

**Bảng 2.8. Phân tích hiệu quả sử dụng TSDH của Công ty năm 2019 – 2021**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					+/-	%	+/-	%
<b>1.DTT</b>	Đồng	13.216.055.909	14.329.013.231	11.052.762.435	+1.112.957.322	+8,42	-3.276.250.796	-22,86
<b>2. Giá trị TSDH</b>	Đồng	467.570.471	504.702.600	538.095.749	+37.132.129	+7,94	+33.393.149	+6,62
<b>3. Hiệu suất sử dụng TSDH [(4)=(1)/(2)]</b>	Lần	28,27	28,39	20,54	+0,13	+0,44	-7,85	-27,65

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán của Công ty và tác giả tự tính toán)

Qua bảng phân tích số liệu tại Bảng 2.8 ở trên ta thấy, hiệu suất sử dụng TSDH của Công ty có biến động trong 3 năm. Cụ thể, năm 2019 hiệu suất sử dụng TSDH là 28,27 lần nghĩa là cứ 1 đồng giá trị TSDH bình quân sẽ tạo ra 28,27 đồng doanh thu thuần, sang năm 2020 thì hiệu suất sử dụng TSDH tăng 0,13 lần so với năm 2019 tương ứng với tỷ lệ tăng 0,44% nghĩa là cứ 1 đồng giá trị TSDH bình quân sẽ tạo ra được 28,39 đồng doanh thu thuần và đến năm 2021 hiệu suất này giảm 7,85 lần so với năm 2020 tương ứng giảm 27,65%, với việc cứ 1 đồng giá trị TSDH bình quân thì sẽ tạo ra được 20,54 đồng doanh thu thuần.

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

$$H_{\text{TSDH}} = \frac{\text{DTT}}{\text{Giá trị TSDH bình quân trong kỳ}}$$

Đưa số liệu vào phương trình ta có:

$$H_{\text{TSDH}_{2019}} = \frac{13.216.055.909}{467.570.471} = 28,27 \text{ (lần)}$$

$$H_{\text{TSDH}_{2020}} = \frac{14.329.013.231}{504.702.600} = 28,39 \text{ (lần)}$$

$$H_{\text{TSDH}_{2021}} = \frac{11.052.762.435}{538.095.749} = 20,54 \text{ (lần)}$$

❖ Năm 2020 so với năm 2019

$$\Delta H_{\text{TSDH}} = 28,39 - 28,27 = +0,13 \text{ (lần)}$$

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

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

$$\Delta H_{\text{TSDH}_{\text{TSDH}_{\text{bq}}}} = \frac{13.216.055.909}{504.702.600} - \frac{13.216.055.909}{467.570.471} = -2,08 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{\text{TSDH}_{\text{DTT}}} = \frac{14.329.013.231}{504.702.600} - \frac{13.216.055.909}{504.702.600} = +2,21 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{\text{TSDH}} = \Delta H_{\text{TSDH}_{\text{TSDH}_{\text{bq}}}} + \Delta H_{\text{TSDH}_{\text{DTT}}} = (-2,08) + (+2,21) = +0,13 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TSDH tăng lên 0,13 lần tương ứng với tốc độ tăng là 0,44% là do ảnh hưởng của hai nhân tố: Giá trị TSDH bình quân và doanh thu thuần.

Ta thấy TSDH năm 2020 so với năm 2019 tăng lên là do tất cả các bộ phận cấu thành tăng. Cụ thể TSCĐ tăng 6,58% so với năm 2019 không phải do Công ty đầu tư thêm thiết bị mới mà là do Công ty tiến hành thanh lý một số thiết bị đã được mua sắm từ rất lâu và hiện tại đã lỗi thời, lạc hậu và tiến hành sửa chữa nâng cấp phương tiện vận chuyển cùng với đó là tài sản dài hạn khác cũng tăng. Vì thế TSDH bình quân năm là 504.702.600 đồng so với năm 2019 là 467.570.471 đồng, tức tăng 37.132.129 đồng tương ứng 7,94%, làm cho  $H_{TSDH}$  giảm 2,08 lần. Doanh thu thuần năm 2020 so với năm 2019 tăng 1.112.957.322 đồng, nguyên nhân là do nhu cầu tiêu dùng của khách hàng các thiết bị như tivi, máy giặt,... thường tăng mạnh vào các dịp tết do thói quen tiêu dùng, tập quán của người Việt; cùng với đó là thời tiết quý 3 có khí hậu nóng điều này lại đẩy mạnh việc tiêu thụ máy điều hòa, quạt nước,... Nhờ đó mà doanh thu thuần năm 2020 tăng đáng kể dẫn đến  $H_{TSDH}$  tăng lên 2,21 lần so với năm 2019.

➤ Năm 2021 so với năm 2020

$$\Delta H_{TSDH} = 20,54 - 28,39 = -7,85 \text{ (lần)}$$

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

- Ảnh hưởng của nhân tố giá trị TSDH đến  $H_{TSDH}$ :

$$\Delta H_{TSDH_{TSDH_{bq}}} = \frac{14.329.013.231}{538.095.749} - \frac{14.329.013.231}{504.702.600} = -1,76 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TSDH_{DTT}} = \frac{11.052.762.435}{538.095.749} - \frac{14.329.013.231}{538.095.749} = -6,09 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TSDH} = \Delta H_{TSDH_{TSDH_{bq}}} + \Delta H_{TSDH_{DTT}} = (-1,76) + (-6,09) = -7,85 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TSDH năm 2021 so với năm 2020 giảm xuống 7,85 lần tương ứng với tốc độ giảm là 27,65% là do ảnh hưởng của hai nhân tố: Giá trị TSDH bình quân và doanh thu thuần. Ta thấy TSDH năm 2021 so với năm 2020 tăng lên là do sự biến động của các bộ phận cấu thành. Cụ thể tài sản cố định năm 2020 tăng 38.259.816 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 8,92% so với năm 2020, như ta đã biết năm 2020 Công ty đã tiến hành sửa chữa và nâng cấp một số thiết bị tuy nhiên việc sửa chữa nâng cấp không được tốt dẫn đến Công ty đã tiến hành đầu tư mới một số thiết bị phục vụ cho quá trình kinh doanh, ngoài ra TSDH khác giảm 6,42% nhưng



không đáng kể so với TSCĐ. Giá trị TSDH tăng dẫn đến hiệu suất sử dụng TSDH năm 2021 giảm 1,76 lần so với năm 2020. Tuy nhiên khoản mục doanh thu thuần năm 2021 giảm nhiều so với 2020, tương ứng giảm 3.276.250.796 đồng do thị trường bất ổn vì dịch bệnh nên việc tiêu thụ hàng hóa khá khó khăn, nhu cầu tiêu dùng của khách hàng giảm nên làm cho  $H_{TSDH}$  giảm 6,09 lần. Điều đó cho thấy hiệu suất sử dụng TSDH của Công ty năm 2021 không hiệu quả.

✱ Phân tích hiệu suất sử dụng TSCĐ:

TSCĐ là một yếu tố hết sức quan trọng đến sự biến động của hiệu suất sử dụng TSCĐ nói riêng và tác động đáng kể đến sự biến động của hiệu suất sử dụng TSDH nói chung. Ta dựa vào số liệu trên Bảng cân đối kế toán của công ty trong 3 năm 2019– 2021 có bảng phân tích của công ty như sau:

**Bảng 2.9. Phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ của Công ty năm 2019 – 2021**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					+/-	%	+/-	%
<b>1. GTCL của TSCĐ bình quân</b>	Đồng	402.430.148	428.891.475	467.151.291	+26.461.327	+6,58	+38.259.816	+8,92
<b>2.DTT</b>	Đồng	13.216.055.909	14.329.013.231	11.052.762.435	+1.112.957.322	+8,42	-3.276.250.796	-22,86
<b>3. LNST</b>	Đồng	76.276.526	90.376.409	54.855.990	+14.099.883	+18,49	-35.520.419	-39,30
<b>4. Hiệu suất sử dụng TSCĐ (<math>H_{TSCĐ}</math>)</b> [(4)= (2)/(1)]	Lần	32,84	33,41	23,66	+0,57	+1,73	-9,75	-29,18
<b>5. Tỷ suất sinh lợi của TSCĐ</b> [(5)= (3)/(1)]	Lần	0,19	0,21	0,12	+0,02	+11,18	-0,09	-44,27

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán của Công ty và tác giả tự tính toán)

Qua bảng phân tích 2.9, ta thấy hiệu suất sử dụng TSCĐ có xu hướng biến động trong 3 năm. Cụ thể, hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2019 là 32,84 lần; đến năm 2020 giá trị này tăng lên 33,41 lần (tức tăng 0,57 lần so với năm 2019); qua năm 2021 giá trị hiệu suất sử dụng tài sản cố định là 23,66 lần, so với năm 2020 thì giá trị này giảm 9,75 lần. Chỉ tiêu này có xu hướng giảm như vậy là do sự biến động lên của doanh thu và giá trị còn lại của TSCĐ bình quân. Như vậy, để thấy rõ được sự tác động của 2 nhân tố trên đến hiệu suất sử dụng tài sản cố định ta tiến hành đi phân tích như sau:

Ta có phương trình kinh tế sau:

$$H_{TSCĐ} = \frac{DTT}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ bình quân}}$$

➤ Năm 2020 so với năm 2019

$$\Delta H_{TSCĐ} = 33,41 - 32,84 = +0,57 \text{ (lần)}$$

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

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

$$\Delta H_{TSCĐ_{TSCĐbq}} = \frac{13.216.055.909}{428.891.475} - \frac{13.216.055.909}{402.430.148} = -2,03 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TSCĐ_{DTT}} = \frac{14.329.013.231}{428.891.475} - \frac{13.216.055.909}{428.891.475} = +2,6 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TSCĐ} = \Delta H_{TSCĐ_{TSCĐbq}} + \Delta H_{TSCĐ_{DTT}} = (-2,03) + (+2,6) = +0,57 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2020 so với năm 2019 tăng 0,57 lần, tương ứng tăng 1,73% do ảnh hưởng của hai nhân tố. Đầu tiên khoản mục TSCĐ năm 2020 so với năm 2019 tăng lên 26.461.327 đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 6,58%. TSCĐ tăng, nguyên nhân không phải do Công ty đầu tư thêm thiết bị mới mà là do Công ty tiến hành thanh lý một số thiết bị đã được mua sắm từ rất lâu và hiện tại đã lỗi thời, lạc hậu và tiến hành sửa chữa nâng cấp phương tiện vận chuyển điều đó làm cho hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2020 giảm 2,03 lần so với năm 2019.

Doanh thu thuần năm 2020 tăng so với năm 2019, như đã nói việc kinh doanh của Công ty trong năm này khá thuận lợi đặc biệt quý 1 và quý 3 nên DTT tăng 8,42% làm cho  $H_{TSCĐ}$  tăng 2,6 lần.

➤ Năm 2021 so với năm 2020

$$\Delta H_{TSCĐ} = 23,66 - 33,41 = -9,75 \text{ (lần)}$$

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

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

$$\Delta H_{TSCĐ_{TSCĐ_{bq}}} = \frac{14.329.013.231}{467.151.291} - \frac{14.329.013.231}{428.891.475} = -2,74 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TSCĐ_{DTT}} = \frac{11.052.762.435}{467.151.291} - \frac{14.329.013.231}{467.151.291} = -7,01 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TSCĐ} = \Delta H_{TSCĐ_{TSCĐ_{bq}}} + \Delta H_{TSCĐ_{DTT}} = (-2,74) + (-7,01) = -9,75 \text{ (lần)}$$

Như vậy, TSCĐ năm 2021 so với năm 2020 tăng lên 38.259.816 đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 8,92%. Kéo theo đó hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2021 giảm xuống 2,74 lần so với năm 2020 là do năm 2020 Công ty tiến hành sửa chữa và nâng cấp một số thiết bị như là xe vận chuyển tuy nhiên việc sửa chữa nâng cấp không được tốt dẫn đến Công ty đã quyết định tiến hành đầu tư mới thiết bị phục vụ cho kinh doanh.

Doanh thu thuần năm 2021 giảm so với năm 2020 tương ứng với tốc độ giảm 22,86% nguyên nhân Công ty bị điều đứng trước dịch bệnh, nhu cầu mua của khách hàng không còn nhiều lượng tiêu thụ hàng hóa bị giảm dẫn đến doanh thu giảm nên làm cho  $H_{TSCĐ}$  giảm 7,01 lần. Do đó hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2021 giảm 9,75 lần tương ứng với tốc độ giảm 29,18% so với năm 2020 là do nhân tố giá trị còn lại TSCĐ giảm và DTT giảm.

### 2.2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản

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

Thông qua việc phân tích hiệu quả sử dụng TS chúng ta có thể đánh giá chính xác tình hình sử dụng TS, những nhân tố ảnh hưởng tới sự tăng giảm hiệu quả sử dụng tài

sản và sự tăng trưởng của doanh thu. Từ đó có thể thấy được những ưu nhược điểm, đồng thời rút ra những kết luận, kinh nghiệm để đề ra những chính sách phù hợp cho các năm tiếp theo. Để đánh giá hiệu quả sử dụng TS của Công ty ta xem xét bảng số liệu sau:

**Bảng 2.10. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty năm 2019 – 2021**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					+/-	%	+/-	%
<b>1. DTT</b>	Đồng	13.216.055.909	14.329.013.231	11.052.762.435	+1.112.957.322	+8,42	-3.276.250.796	-22,86
<b>2. LNST</b>	Đồng	76.276.526	90.376.409	54.855.990	+14.099.883	+18,49	-35.520.419	-39,30
<b>3. Giá trị TS bình quân</b>	Đồng	11.627.714.723	10.715.575.110	11.151.963.803	-912.139.613	-7,84	+436.388.693	+4,07
<b>4. HTS= (1)/(3)</b>	Lần	1,14	1,34	0,99	+0,20	+17,65	-0,3461	-25,88
<b>5. Sức sinh lợi của doanh thu (ROS)= (2)/(1)</b>	%	0,5772	0,6307	0,4963	+0,0536	+9,28	-0,1344	-21,31
<b>6. Sức sinh lợi của TS (ROA)=(2)/(3)</b>	%	0,6560	0,8434	0,4919	+0,1874	+28,57	-0,3515	-41,68

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán của Công ty và tác giả tự tính toán)

➤ Phân tích hiệu suất sử dụng tài sản:

Căn cứ vào bảng phân tích 2.10 ta thấy: Hiệu suất sử dụng TS qua các năm có sự biến động trong 3 năm. Cụ thể hiệu suất sử dụng TS năm 2019 là 1,14 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra được 1,14 đồng doanh thu. Đến năm 2020 hiệu suất sử dụng TS là 1,34 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra được 1,34 đồng doanh thu, tức tăng 0,20 đồng (tương ứng tăng 17,65%) so với năm 2019. Còn hiệu suất sử dụng TS năm 2021 đạt 0,99 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra được 0,99 đồng doanh thu, tức giảm 0,35 đồng (tương ứng giảm 25,88%) so với năm 2020, điều này chứng tỏ hiệu suất sử dụng TS của công ty giảm hay công ty sử dụng tài sản chưa hiệu quả.

Biến động của hai chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng TS là kết quả dưới sự tác động của 2 nhân tố doanh thu thuần và tổng TS bình quân. Ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố trên đến hiệu suất sử dụng TS qua phương trình sau:

$$H_{TS} = \frac{DTT}{\text{Giá trị tổng TS bình quân}}$$

➤ Năm 2020 so với năm 2019

$$\Delta H_{TS} = 1,34 - 1,14 = +0,2 \text{ (lần)}$$

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

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

$$\Delta H_{TS_{TTS}} = \frac{13.216.055.909}{10.715.575.110} - \frac{13.216.055.909}{11.627.714.723} = +0,1 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TS_{DTT}} = \frac{14.329.013.231}{10.715.575.110} - \frac{13.216.055.909}{10.715.575.110} = +0,1 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TS} = \Delta H_{TS_{TTS}} + \Delta H_{TS_{DTT}} = (+0,1) + (+0,1) = +0,2 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TS năm 2020 tăng so với năm 2019 là 0,2 lần, tương ứng với tỷ lệ tăng là 17,65% là do sự tác động của 2 nhân tố. Giá trị TS bình quân năm 2020 là 10.715.575.110 đồng giảm so với năm 2019 là 11.627.714.723 đồng, tương ứng với tốc độ giảm 7,84% như đã phân tích nguyên nhân ở trên khoản mục TSDH

tăng 7,94% tuy nhiên TSNH bình quân lại giảm nhiều 8,51% nên đã làm tổng TS bình quân năm 2020 so với năm 2019 giảm dẫn đến  $H_{TS}$  tăng 0,1 lần. Doanh thu năm 2020 tăng so với năm 2019, tương ứng với tốc độ tăng là 8,42% làm cho  $H_{TS}$  tăng 0,1 lần. Nguyên nhân trong năm 2020 đã tiếp nhận nhiều đơn đặt hàng cụ thể là máy lạnh, quạt nước,... không những các đơn lẻ mà công ty còn nhận được các đơn đặt hàng lớn và nhận được phản hồi tốt của khách hàng nên doanh thu năm 2020 tăng lên. Qua đó ta thấy hiệu suất sử dụng TS tăng chứng tỏ việc quản lý vốn trong năm 2020 của Công ty khá tốt.

➤ Năm 2021 so với năm 2020

$$\Delta H_{TS} = 0,99 - 1,34 = -0,35 \text{ (lần)}$$

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

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

$$\Delta H_{TS_{TS}} = \frac{14.329.013.231}{11.151.963.803} - \frac{14.329.013.231}{10.715.575.110} = -0,05 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TS_{DTT}} = \frac{11.052.762.435}{11.151.963.803} - \frac{14.329.013.231}{11.151.963.803} = -0,3 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta H_{TS} = \Delta H_{TS_{TTS}} + \Delta H_{TS_{DTT}} = (-0,05) + (-0,3) = -0,35 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TS năm 2021 giảm so với 2020 là 0,35 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm 25,88%, điều này có nghĩa cứ 1 đồng tài sản đầu tư năm 2021 cho ra doanh thu giảm 0,35 đồng so với năm 2020. Nguyên nhân là do sự tác động của 2 nhân tố. Giá trị tổng TS bình quân năm 2021 tăng 436.388.693 đồng, tức tăng thêm 4,07% so với năm 2020 làm cho  $H_{TS}$  giảm 0,05 lần cụ thể các bộ phận cấu thành TS như nhân tố TSNH và TSDH, như đã phân tích thì trong năm này  $H_{TS_{NH}}$  và  $H_{TS_{DH}}$  đều giảm trong đó  $H_{TS_{DH}}$  giảm khá nhiều nguyên nhân là do việc sửa chữa, nâng thiết bị vận chuyển không được tốt nên Công ty đã đầu tư các thiết bị mới phục vụ cho quá trình vận chuyển. Đặc biệt doanh thu thuần năm 2021 giảm mạnh 3.276.250.796 đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm 22,86% so với năm 2020 làm cho  $H_{TS}$  giảm xuống 0,3 lần. Nguyên nhân trong năm 2021 dịch bệnh bùng phát mạnh mẽ, thị trường có nhiều biến động và đặc biệt giá cả các sản phẩm cũng bị ảnh hưởng theo, cùng với đó dịch bệnh



kéo dài nên nhu cầu mua các các mặt hàng điện tử không còn là ưu tiên hàng đầu mà là các thực phẩm duy trì nên doanh thu của Công ty bị giảm mạnh nên hiệu suất sử dụng tài sản bị giảm xuống. Do vậy Công ty cần có những chính sách hợp lý để việc quản lý vốn của Công ty tốt.

➤ Phân tích sức sinh lợi của tài sản (ROA)

Đối với mỗi một doanh nghiệp, mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận. Lợi nhuận là một chỉ tiêu tài chính tổng hợp phản ánh hiệu quả của toàn bộ quá trình đầu tư, sản xuất, tiêu thụ và những giải pháp kỹ thuật, quản lý kinh tế tại doanh nghiệp. Để nhận thức đúng đắn về lợi nhuận thì không chỉ quan tâm đến tổng mức lợi nhuận mà cần phải đặt lợi nhuận trong mối quan hệ với tài sản mà doanh nghiệp đã sử dụng để tạo ra lợi nhuận trong từng phạm vi, trách nhiệm cụ thể. Điều đó được thể hiện qua các chỉ tiêu Sức sinh lợi của TS (ROA), chỉ tiêu này được tổng hợp qua bảng 2.10.

Qua bảng số liệu phân tích 2.10 ta thấy, sức sinh lợi của TS qua 3 năm có sự khác nhau. Để biết được các nhân tố ảnh hưởng đến sức sinh lợi của TS ta đi vào phân tích cụ thể như sau:

Xét phương trình kinh tế Dupont:

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

❖ Năm 2020 so với năm 2019

$$\Delta ROA = ROA_{2020} - ROA_{2019} = 0,8434 - 0,6560 = + 0,1874 \text{ (lần)}$$

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

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

$$\Delta ROA_{H_{TS}} = (1,34 \times 0,5772) - (1,14 \times 0,5772) = +0,1158 \text{ (lần)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố ROS đến ROA:

$$\Delta ROA_{ROS} = (1,34 \times 0,6307) - (1,34 \times 0,5772) = +0,0716 \text{ (lần)}$$

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

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{H_{TS}} + \Delta ROA_{ROS} = (+0,1158) + (+0,0716) = +0,1874 \text{ (lần)}$$

Như vậy, sức sinh lợi của TS năm 2020 tăng 0,1874 lần so với 2019 tương ứng với tốc độ tăng là 28,57% tức là cứ 1 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động của doanh nghiệp thì lợi nhuận sau thuế sẽ tăng 0,1874 đồng. Nguyên nhân là do sự tác động của nhân tố hiệu suất sử dụng TS và sức sinh lợi của doanh thu. Đối với hiệu suất

sử dụng tài sản ta có thể thấy rằng năm 2020 là 1,34 lần tăng so với năm 2019 là 1,14 lần đã làm cho sức sinh lời của tài sản tăng 0,1158%. Nguyên nhân hiệu suất sử dụng tài sản tăng là do hiệu suất sử dụng các khoản mục tài sản đã có sự biến động so với năm trước, cụ thể:

Đầu tiên là số vòng quay hàng tồn kho năm 2020 tăng 0,09 vòng/kỳ so với năm 2019. Năm 2020, nguyên nhân là do Công ty đã làm tốt công tác giảm giá, khuyến mãi nên Công ty đã bán một số hàng hóa nhưng đồng thời công ty cũng đã nhập một số hàng hóa có mẫu mã mới để chạy theo nhu cầu của khách hàng và để tránh tình trạng hàng hóa không bị gián đoạn. Tiếp theo là số vòng quay khoản phải thu năm 2020 tăng 9,01 vòng/kỳ so với năm 2019 do trong năm Công ty đã làm tốt công tác quản lý và thu hồi nợ, chú ý khách hàng trả nợ đúng hạn khi bán chịu, thường xuyên theo dõi và đôn đốc khách hàng trả đúng hạn. Tuy nhiên Công ty đã dùng số tiền này để thanh toán một số khoản nợ ngắn hạn của mình. Số vòng quay các khoản phải thu tăng lên làm cho số ngày một vòng quay khoản phải thu giảm xuống đây là một điều tốt.

Bên cạnh đó, ta thấy được hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2020 tăng 0,57 lần so với năm 2019, tương ứng với tốc độ tăng 1,73%. Cụ thể giá trị TSCĐ trong năm 2020 tăng so với năm 2019 là 6,58%, nguyên nhân không phải do Công ty đầu tư thêm thiết bị mới mà là do Công ty tiến hành thanh lý một số thiết bị đã được mua sắm từ rất lâu và hiện tại đã lỗi thời, lạc hậu và tiến hành sửa chữa nâng cấp phương tiện vận chuyển. Mặc dù vậy, doanh thu thuần trong kỳ tăng mạnh so với năm 2019 dẫn hiệu suất sử dụng TSCĐ tăng đã góp phần làm cho hiệu suất sử dụng tổng tài sản được cải thiện.

Ngoài ra, chỉ tiêu sức sinh lời của doanh thu cũng là nhân tố tác động đến chỉ tiêu sức sinh lời của tài sản. Cụ thể, ROS năm 2020 tăng 0,0536% so với năm 2019 nên đã làm cho ROA tăng 0,0716%. Ta thấy tốc độ tăng của doanh thu tăng cao hơn so với tốc độ tăng của tổng chi phí. Trong năm 2020 chi phí QLDN tăng lên 23,9% và chi phí bán hàng năm 2020 tăng lên 30,28% so với năm 2019. Cho thấy công ty đã tích cực trong việc quản lý các khoản chi phí, giúp công ty có thể giảm tối đa các khoản chi phí không cần thiết, để tăng tính cạnh tranh của công ty trên thị trường. Cùng với đó trong năm 2020 Công ty nhận được nhiều đơn đặt hàng phục vụ cho dịp tết và mùa khí hậu nóng ở quý 3 nên doanh thu trong năm này tăng. Việc doanh thu tăng và lợi nhuận khác tăng (tăng 4.362.632 đồng so với năm 2019) là nguyên nhân làm cho lợi nhuận sau thuế tăng dẫn đến đã

làm cho ROS tăng. Qua phân tích trên ta thấy khả năng sinh lợi của tài sản năm 2020 tăng so với năm 2019 điều này cho thấy hiệu quả kinh doanh của công ty trở nên tốt hơn.

Như vậy, trong năm 2020, hiệu suất sử dụng tài sản và sức sinh lời của doanh thu tăng là nguyên nhân tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Điều này cho thấy hiệu quả sản xuất kinh doanh đang trở nên khả quan hơn. Vì thế, trong những năm tới công ty cần thực hiện tốt các chính sách đề ra để đem lại lợi nhuận tốt hơn nữa.

❖ Năm 2021 so với năm 2020

$$\Delta ROA = ROA_{2021} - ROA_{2020} = 0,4919 - 0,8434 = -0,3515 \text{ (lần)}$$

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

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

$$\Delta ROA_{H_{TS}} = (0,99 \times 0,6307) - (1,34 \times 0,6307) = -0,2183 \text{ (lần)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố ROS đến ROA

$$\Delta ROA_{ROS} = (0,99 \times 0,4963) - (0,99 \times 0,6307) = -0,1332 \text{ (lần)}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{H_{TS}} + \Delta ROA_{ROS} = (-0,2183) + (-0,1332) = -0,3515 \text{ (lần)}$$

Như vậy, năm 2021 sức sinh lợi của TS giảm 0,3515 lần so với năm 2020 tương ứng với tốc độ giảm 41,68%, tức là cứ 1 đồng tài sản đầu tư thì lợi nhuận mang về giảm 0,3515 đồng. Nguyên nhân là do sự tác động của 2 nhân tố: thứ nhất là do hiệu suất sử dụng TS năm 2021 so với năm 2020 giảm 0,3461 lần, tương ứng giảm 25,88% làm cho sức sinh lợi của TS giảm 0,2183 lần, thứ hai là do sức sinh lợi của doanh thu năm 2021 so với năm 2020 giảm 0,1344 lần, tương ứng với tốc độ giảm là 21,31% làm cho sức sinh lợi của TS giảm 0,1332 lần. Như vậy ROA trong năm nay vẫn tiếp tục chịu ảnh hưởng cùng chiều của hai nhân tố hiệu suất sử dụng tổng tài sản và sức sinh lợi của doanh thu.

Đầu tiên là số vòng quay hàng tồn kho năm 2021 lại giảm xuống 1,54 vòng/kỳ so với năm 2020. Năm 2021, nguyên nhân là do tình hình dịch bệnh năm 2021 ngày càng trầm trọng nên lượng tiêu thụ hàng hóa trong kho bị giảm nhu cầu các thiết bị điện tử không còn là lựa chọn tốt mà thay vào đó là nhu cầu thực phẩm được tăng cao. Tiếp theo là số vòng quay khoản phải thu năm 2021 giảm 0,99 vòng/kỳ so với năm 2020 do trong năm một số khách hàng của Công ty bị ảnh hưởng lớn từ dịch bệnh việc kinh

doanh của họ không mấy khả quan nên việc thanh toán nợ cho Công ty không còn như trước dẫn đến số ngày một vòng quay của khoản phải thu ngày càng tăng cao, phản ánh chính sách công tác quản lý và thu hồi nợ trong năm 2021 không còn được hiệu quả như năm 2019, gây khó khăn trong việc đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn.

Bên cạnh đó, ta thấy được hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2021 giảm 9,75 lần so với năm 2020, tương ứng với tốc độ giảm 29,18%. Cụ thể giá trị còn lại của TSCĐ tăng là do năm 2020 Công ty tiến hành sửa chữa và nâng cấp một số thiết bị như là xe vận chuyển tuy nhiên việc sửa chữa nâng cấp không được tốt dẫn đến Công ty đã quyết định tiến hành đầu tư mới thiết bị phục vụ cho kinh doanh, mặt khác doanh thu thuần trong kỳ giảm đi 22,86% so với năm 2020. Điều này cho thấy công ty chưa sử dụng hiệu quả tài sản cũng như hiệu quả kinh doanh của công ty.

Ngoài ra, chỉ tiêu sức sinh lời của doanh thu cũng là nhân tố tác động đến chỉ tiêu sức sinh lời của tài sản. Cụ thể, ROS năm 2021 giảm 0,1344% so với năm 2020 nên đã làm cho ROA giảm 0,1332%. Nguyên nhân doanh thu trong năm 2021 giảm 22,86% so với năm 2020 vì nhu cầu mua hàng hóa thiết bị điện tử không còn là hàng đầu nên dẫn đến doanh thu thuần giảm. Mặc dù lợi nhuận khác tăng lên 3.298.564 đồng so với năm 2020, với tốc độ tăng là 12,3% nhưng nó không đáng kể do lợi nhuận từ việc kinh doanh bị giảm đi nhiều so với năm 2020 là 66,96% đã làm cho LNST giảm đi. Ngoài ra ta thấy tốc độ giảm của DT cao hơn tổng chi phí chứng tỏ công ty chưa thực hiện tốt những chính sách giúp tiết kiệm chi phí. Dẫn đến tốc độ giảm của LNST (39,30%) cao hơn rất nhiều so với doanh thu (22,86%) nên ROS bị giảm xuống.

Trong 3 năm qua ta thấy khả năng sinh lời của tài sản tăng giảm liên tục. Vì vậy, cần phải đưa ra các phương án tốt hơn, tích cực nâng cao hiệu quả của các yếu tố sử dụng cho quá trình kinh doanh, tổ chức tốt việc quản lý, 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.

### **2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn của Công ty**

#### **2.2.3.1. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu**

Vốn chủ sở hữu là bộ phận nguồn vốn quan trọng để hình thành nên tài sản của doanh nghiệp. Hoạt động kinh doanh suy cho cùng là nhằm mục đích nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, đem lại lợi nhuận cao nhất trên một đồng vốn chủ sở hữu. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của Công ty thể hiện qua khả năng sinh lợi của vốn

chủ sở hữu. Do đó, Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu sẽ đánh giá được sức sản xuất, khả năng sinh lợi và trình độ quản lý, sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

Từ tầm quan trọng đó, ta tiến hành xem xét bảng tính toán sau:

**Bảng 2.11. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn của Công ty năm 2019 – 2021**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					+/-	%	+/-	%
<b>1. LNST</b>	Đồng	76.276.526	90.376.409	54.855.990	+14.099.883	+18,49	-35.520.419	-39,30
<b>2. Vốn chủ sở hữu bình quân</b>	Đồng	4.421.890.700	4.362.358.926	4.334.220.663	-59.531.774	-1,35	-28.138.263	-0,65
<b>3. Tổng tài sản bình quân</b>	Đồng	11.627.714.723	10.715.575.110	11.151.963.803	-912.139.613	-7,84	+436.388.693	+4,07
<b>4. Tỷ suất tự tài trợ = (2)/3)</b>	Lần	0,3803	0,4071	0,3887	+0,0268	+7,0514	-0,0185	-4,5329
<b>5. Sức sinh lợi của tài sản (ROA)= (1)/(3)</b>	Lần	0,6560	0,8434	0,4919	+0,1874	+28,5710	-0,3515	-41,6779
<b>6.Sức sinh lợi của VCSH (ROE)= (1)/(2)</b>	Lần	1,7250	2,0717	1,2656	+0,3468	+20,1022	-0,8061	-38,9087
<b>7.Tổng tiền hàng mua chịu</b>	Đồng	544.491.687	608.646.804	982.746.591	+64.155.117	+11,78	+374.099.787	+61,46
<b>8. NPTr bình quân</b>	Đồng	7.205.824.023	6.353.216.184	6.817.743.140	-852.607.839	-11,83	+464.526.956	+7,31
<b>9. HNPr=(7)/(8)*100</b>	Lần	7,56	9,58	14,41	+2,02	+26,78	+4,83	+50,46
<b>10. NPTr=360/(9)</b>	Ngày	47,64	37,58	24,97	-10,06	-21,13	-12,60	-33,54

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán của Công ty và tác giả tự tính toán)

Qua bảng số liệu 2.11 trên ta thấy, vốn chủ sở hữu và lợi nhuận sau thuế tại Công ty biến động qua từng năm, vì thế khả năng sinh lời từ vốn chủ sở hữu cũng biến động theo. Cụ thể, năm 2019 cứ 1 đồng VCSH thì tạo ra 0,0172 đồng lợi nhuận sau thuế, sang năm 2020 con số này đã tăng lên 0,0035 đồng so với năm 2019 là 0,021 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 20,10%. Đến năm 2021, cứ 1 đồng VCSH thì tạo ra được 0,008 đồng lợi nhuận sau thuế, tức đã giảm 0,012 lần so với năm 2020. Qua phân tích trên ta thấy ROE năm 2020 có tăng lên nhưng đến năm 2021 lại giảm xuống, điều đó cho thấy hiệu quả sử dụng nguồn vốn của công ty chưa được ổn định.

Để làm rõ các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu, ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn kết hợp với phương pháp Dupont, xét phương trình sau đây:

$$\text{Sức sinh lợi của VCSH (ROE)} = \text{ROA} \times \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ (HTTT)}}$$

Đưa số liệu vào phương trình ta có:

$$\text{ROE}_{2019} = 0,6560 \times \frac{1}{0,3803} = 1,7250 \text{ (lần)}$$

$$\text{ROE}_{2020} = 0,8434 \times \frac{1}{0,4071} = 2,0717 \text{ (lần)}$$

$$\text{ROE}_{2021} = 0,4919 \times \frac{1}{0,3887} = 1,2656 \text{ (lần)}$$

❖ Năm 2020 so với năm 2019

$$\Delta \text{ROE} = \text{ROE}_{2020} - \text{ROE}_{2019} = 2,0717 - 1,7250 = +0,0035 \text{ (lần)}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích các nhân tố lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu bình quân ảnh hưởng đến sức sinh lợi của VCSH.

- Ảnh hưởng của nhân tố  $H_{\text{TTT}}$  đến ROE:

$$\Delta \text{ROE}_{H_{\text{TTT}}} = \left( 0,6560 \times \frac{1}{0,4071} \right) - \left( 0,6560 \times \frac{1}{0,3803} \right) = -0,1136 \text{ (lần)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố ROA đến ROE:

$$\Delta \text{ROE}_{\text{ROA}} = \left( 0,8434 \times \frac{1}{0,4071} \right) - \left( 0,6560 \times \frac{1}{0,4071} \right) = +0,4604 \text{ (lần)}$$

- Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến ROE

$$\Delta \text{ROE} = \text{ROE}_{H_{\text{TTT}}} + \text{ROE}_{\text{ROA}} = (-0,1136) + (+0,4604) = +0,3468 \text{ (lần)}$$

Qua tính toán trên ta có thể nhận thấy chỉ tiêu ROE năm 2020 tăng 0,3468% tương ứng với tốc độ tăng là 20,1022% so với năm 2019 là do sự tác động từ hai nhân tố: ROA và tỷ suất tự tài trợ.

Đầu tiên là chỉ tiêu tỷ suất tự tài trợ, ta thấy rằng trong năm 2020 tỷ suất này tăng 0,4071%, tức là tăng 0,0268% so với năm 2019 điều này làm cho ROE giảm 0,1136%. Ta thấy tổng nguồn vốn bình quân năm 2020 là 10.715.575.110 đồng so với năm 2019 là 11.627.714.723 đồng tức đã giảm đi 912.139.613 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 7,84%. Nhìn vào bảng tính toán ta thấy mức giảm giá VCSH bình quân (59.531.774 đồng) nhỏ hơn mức giảm giá của nợ phải trả bình quân (852.607.839 đồng) cho nên đã làm cho tỷ suất tự tài trợ tăng lên. Điều này cho thấy sự tự chủ tài chính của Công ty tăng lên hay nói cách khác sự phụ thuộc về tài chính vào bên ngoài giảm xuống, khả năng thanh toán các khoản vay nợ đúng hạn.

Tiếp theo, xét đến chỉ tiêu ROA, đây là nhân tố ảnh hưởng nhiều và tác động tích cực đến chỉ tiêu ROE. Cụ thể, ROE năm 2020 là 2,0717% tăng lên 0,3468% so với năm 2019, điều này đã làm cho ROE tăng lên 0,4604%. Đối với chỉ tiêu ROA, năm 2020 giá trị này tăng 0,1874% so với năm 2019 có nghĩa là cứ 100 đồng tài sản đầu tư vào hoạt động kinh doanh của công ty thì lợi nhuận sau thuế tăng 0,1874 đồng. Nguyên nhân làm cho ROA tăng là do nhờ vào công tác quản lý, thu hồi nợ nhanh chóng các khoản phải thu của khách hàng đã làm cho khoản phải thu khách hàng giảm 16.547.914 đồng. Đây là điều đáng được phát huy hơn nữa trong những năm tới. Bên cạnh đó công ty cũng đã bán được một số lượng hàng tồn, và để chạy theo nhu cầu khách hàng công ty cũng đã nhập một số mẫu mã mới nên cũng đã làm lượng hàng tăng lên 237.461.672 đồng. Tất cả các chỉ tiêu này đã làm tăng doanh thu thuần tăng lên 1.112.957.322 đồng so với năm 2019 và làm cho LNST tăng 14.099.883 đồng, tương ứng với mức tăng là 18,49%. Như vậy cả DTT và LNST cùng tăng nhưng LNST tăng ít hơn nên làm cho ROS cũng tăng chậm, tăng 0,0536% so với năm 2019. Vì vậy Công ty nên duy trì việc hoạt động kinh doanh và cách quản lý cũng như tìm thêm các khách hàng mới giúp cho lượng hàng kho giảm, làm tốt công tác quản lý thu hồi nợ, công tác quảng cáo để giảm HTK tăng tổng thu nhập và lợi nhuận sau thuế.

Cũng như ROA, ROE tăng ở năm 2020 so với năm 2019 là một dấu hiệu tốt đối với hiệu quả tài chính của Công ty. Như vậy, công ty cần duy trì hoạt động cũng như



xem xét, xây dựng một cấu trúc vốn hợp lý, phù hợp hơn giúp quản lý chặt chẽ tài sản, nguồn vốn để đẩy mạnh hơn ROE.

❖ Năm 2021 với năm 2020

$$\Delta ROE = ROE_{2021} - ROE_{2020} = 1,2656 - 2,0717 = -0,8061 \text{ (lần)}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích các nhân tố lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu bình quân ảnh hưởng đến sức sinh lợi của VCSH.

- Ảnh hưởng của nhân tố tỷ suất tự tài trợ đến ROE:

$$\Delta ROE_{H_{TTT}} = \left(0,8434 \times \frac{1}{0,3887}\right) - \left(0,8434 \times \frac{1}{0,4071}\right) = +0,0984 \text{ (lần)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố ROA đến ROE:

$$\Delta ROE_{ROA} = \left(0,4919 \times \frac{1}{0,3887}\right) - \left(0,8434 \times \frac{1}{0,3887}\right) = -0,9045 \text{ (lần)}$$

- Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến ROE:

$$\Delta ROE = ROE_{H_{TTT}} + ROE_{ROA} = (+0,0984) + (-0,9045) = -0,8061 \text{ (lần)}$$

Qua tính toán trên ta có thể nhận thấy chỉ tiêu ROE năm 2021 giảm 0,8061% tương ứng với tốc độ giảm là 38,9087% so với năm 2020 là do sự tác động bởi hai nhân tố: ROA và tỷ suất tự tài trợ.

Đầu tiên là về tỷ suất tự tài trợ, ta thấy rằng trong năm 2021 tỷ suất này giảm 0,3887% tức là giảm 0,0185% so với năm 2020 điều này làm cho ROE tăng 0,0984%. Ta thấy tổng nguồn vốn bình quân năm 2021 là 11.151.963.803 đồng so với năm 2020 là 10.715.575.110 đồng tức đã tăng lên 912.139.613 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 4,07%. Nhìn vào bảng tính toán ta thấy mức giảm giá VCSH bình quân (28.138.263 đồng) cùng với đó là mức tăng của nợ phải trả bình quân cao (464.526.956 đồng) cho nên đã làm cho tỷ suất tự tài trợ giảm xuống. Nguyên nhân là trong năm này công ty đã chiếm dụng vốn từ người mua, trì hoãn các khoản phải trả cho người bán và các đối tượng khác. Chỉ tiêu tỷ suất tự tài trợ giảm, điều này cho thấy sự tự chủ tài chính của Công ty giảm hay nói cách khác sự phụ thuộc về tài chính vào bên ngoài tăng lên, mức độ độc lập về tài chính của Công ty giảm.

Thứ hai, xét đến chỉ tiêu ROA, đây là nhân tố ảnh hưởng nhiều và tác động tiêu cực đến chỉ tiêu ROE. Cụ thể, ROE năm 2021 là 1,2656% giảm xuống 0,8061% so với năm 2020, điều này đã làm cho ROE giảm 0,9045%. Đối với chỉ tiêu ROA, năm 2021 giá trị này giảm 0,3515% so với năm 2020 có nghĩa là cứ 100 đồng tài sản đầu tư vào

hoạt động kinh doanh của công ty thì lợi nhuận sau thuế giảm 0,3515 đồng. Nguyên nhân làm cho ROA giảm là do trong năm 2021 tình hình dịch bệnh ở nước ta trở nên nghiêm trọng hơn, việc cách ly toàn xã hội bị kéo dài, dẫn đến việc kinh doanh không chỉ Công ty ta mà còn các khách hàng của Công ty hoạt động tốt và ổn định nữa. Vì thế số vòng quay khoảng phải thu giảm 0,99% so với năm 2020 tương ứng thời gian một vòng quay khoản phải thu tăng lên 20,86 ngày, chứng tỏ tốc độ luân chuyển khoản phải thu chậm hơn so với năm 2020, và cho thấy công tác quản lý và thu hồi nợ không còn hiệu quả trong tình hình lúc này. Bên cạnh đó công ty, lượng hàng tồn của công ty tăng lên 1.066.838.417 đồng so với năm 2020 làm cho lượng hàng bị ứ đọng căng nhiều. Tất cả các chỉ tiêu này đã làm giảm doanh thu thuần giảm xuống 3.276.250.796 đồng so với năm 2020 và làm cho lợi nhuận sau thuế giảm 35.520.419 đồng, tương ứng với mức giảm là 39,30%. Như vậy cả DTT và LNST cùng giảm nên đã làm cho ROS giảm xuống 0,1344% so với năm 2020. Vì vậy Công ty nên đề ra các chính sách phù hợp cho tình hình lúc này về việc hoạt động kinh doanh và cách quản lý cũng như tìm thêm các khách hàng tiềm năng mới giúp cho lượng hàng kho giảm, làm tốt công tác quản lý thu hồi nợ, công tác quảng cáo để giảm HTK, tăng tổng thu nhập và lợi nhuận sau thuế.

Cũng như ROA, ROE giảm ở năm 2021 so với năm 2020 là dấu hiệu không tốt đối với hiệu quả tài chính của Công ty. Như vậy, công ty cần thay đổi chính sách hoạt động cũng như phải xem xét, xây dựng lại một cấu trúc vốn hợp lý, phù hợp với tình hình trong năm 2021 giúp cho công tác quản lý thu hồi các khoản phải thu khách tốt hơn, quản lý chặt chẽ tài sản, nguồn vốn, để đẩy mạnh hơn ROE.

### *2.2.3.2. Hiệu suất sử dụng nợ phải trả*

Qua bảng phân tích 2.11, ta thấy số vòng quay các khoản phải trả đều tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2020 số vòng qua khoản phải trả là 9,58 lần so với năm 2019 là 7,56 lần, tức tăng 2,02 lần tương ứng với tốc độ tăng là 26,78% làm cho thời gian một vòng quay khoản phải trả năm 2020 so với năm 2019 giảm 10,06 ngày. Tới năm 2021 số vòng quay khoản phải trả tăng lên 14,41 lần, tức tăng 4,83 lần tương ứng với tốc độ tăng là 50,46% so với năm 2020, làm cho thời gian một vòng quay khoản phải trả năm 2021 so với năm 2020 giảm 12,6 ngày. Nguyên nhân làm cho tốc độ luân chuyển nợ phải trả của Công ty biến động trong giai đoạn này là do, cụ thể:

Trong năm 2020, tình hình kinh doanh của Công ty làm ăn khá thuận lợi nên khoản nợ phải trả bình quân giảm xuống 852.607.839 đồng tương ứng giảm 11,63% so với năm 2019, cho thấy trong kỳ các khoản phải trả người bán giảm xuống, các khoản vay ngắn hạn cũng giảm dẫn đến làm giảm đi thời hạn các khoản phải trả. Điều đó chứng tỏ Công ty thanh toán tiền hàng kịp thời, ít đi chiếm dụng vốn, uy tín của Công ty tăng cao. Bên cạnh đó doanh thu trong năm này tăng mạnh do việc buôn bán thuận lợi đặc biệt là quý 1 và quý 3 kèm với đó là một số hợp đồng buôn bán số lượng lớn cho đối tác, ngoài ra công ty đã tìm ra một nguồn cung cấp hàng với giá tốt hơn. Đến năm 2021, thì số vòng quay khoản phải trả tăng 50,42%, do trong năm 2021 tốc độ tổng tiền hàng mua chịu tăng (61,46%) còn nợ phải trả bình quân tăng nhưng tốc độ chậm hơn (7,31%) dẫn đến hiệu suất sử dụng nợ tăng. Mà doanh thu trong năm này giảm do có nhiều khó khăn cũng như thị trường có nhiều biến động do dịch COVID-19. Vì thế công ty cần thực hiện tốt các chính sách công tác thu hồi nợ các khách hàng cũng như việc tìm kiếm khách hàng tiềm năng để làm cho doanh thu được tăng cao Công ty thanh toán các khoản nợ phải trả nhanh hơn, tăng sự uy tín với các khách hàng và nhà đầu tư.

#### ***2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty***

Chi phí là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các hao phí về lao động sống và lao động vật hóa mà công ty bỏ ra có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định.

Chi phí là một trong những yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của công ty. Tổng chi phí giảm sẽ làm cho lợi nhuận của công ty tăng lên, tăng tính cạnh tranh hàng hóa, đồng thời tăng lợi ích của người tiêu dùng. Do đó, chúng ta cần xem xét tình hình thực hiện chi phí một cách cẩn thận để có thể giảm các loại chi phí đến mức thấp nhất và tăng lợi nhuận.

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

**Bảng 2.12. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí năm 2019 – 2021**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					+/-	%	+/-	%
<b>1. Tổng chi phí</b>	Đồng	13.171.234.426	14.257.624.764	11.039.392.484	+1.086.390.338	+8,25	-3.218.232.280	-22,57
<b>2. GVHB</b>	Đồng	12.486.714.787	13.451.207.380	10.215.150.042	+964.492.593	+7,72	-3.236.057.338	-24,06
<b>3. Chi phí tài chính</b>	Đồng	134.903.390	109.817.057	294.744.511	-25.086.333	-18,60	+184.927.454	168,40
<b>4. Chi phí bán hàng</b>	Đồng	317.612.354	413.781.089	325.710.152	+96.168.735	+30,28	-88.070.937	-21,28
<b>5. Chi phí quản lý kinh doanh</b>	Đồng	221.198.636,0	274.074.924,0	196.887.103,0	+52.876.288	+23,90	-77.187.821	-28,16
<b>6. Chi phí khác</b>	Đồng	10.805.259	8.744.314	6.900.676	-2.060.945	-19,07	-1.843.638	-21,08
<b>7. LNST</b>	Đồng	76.276.526	90.376.409	54.855.990	+14.099.883	+18,49	-35.520.419	-39,30
<b>8. Tỷ suất LNST trên tổng chi phí [= (7)/(1)]</b>	%	0,0058	0,0063	0,0050	+0,0005	+9,4570	-0,0014	-21,6081
<b>9. Tỷ suất LNST trên GVHB [= (7)/(2)]</b>	%	0,006	0,007	0,005	+0,0006	+9,9895	-0,0013	-20,0745
<b>10. Tỷ suất LNST trên CPTC [= (7)/(3)]</b>	%	0,565	0,823	0,186	+0,258	+45,552	-0,637	-77,385
<b>11. Tỷ suất LNST trên CPBH [= (7)/(4)]</b>	%	0,240	0,218	0,168	-0,022	-9,052	-0,050	-22,890
<b>12. Tỷ suất LNST trên CPQLKD [= (7)/(5)]</b>	%	0,345	0,330	0,279	-0,015	-4,374	-0,051	-15,507
<b>13. Tỷ suất LNST trên CP khác [= (7)/(6)]</b>	%	7,059	10,335	7,949	+3,276	+46,411	-2,386	-23,086

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán của Công ty và tác giả tự tính toán)

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 2020 tổng chi phí là 14.257.624.764 đồng tăng hơn so với năm 2019 là 13.171.234.426 đồng, tức tăng 1.086.390.338 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 8,25%. Sang năm 2021 tổng chi phí của công ty giảm đến 3.218.232.280 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 22,57% so với năm 2020, tổng chi phí của năm 2021 chỉ còn 11.039.392.484 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 2019 giá vốn bán hàng của công ty là 12.486.714.787 đồng, nhưng sang năm 2020 chi phí giá vốn hàng bán lại tăng lên 964.492.593 đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 7,72% so với năm 2019, và đã nâng mức chi phí giá vốn lên bằng 13.451.207.380 đồng. Nguyên nhân là do năm 2020 công ty tìm được nhà cung cấp hàng hóa có chất lượng cao hơn, nhu cầu tiêu dùng của khách hàng ngày càng cao hơn, nên việc bán hàng trở nên thuận tiện, làm cho doanh thu bán hàng của năm tăng nhanh. Nên công ty nhập nhiều hàng hóa vào kho, với nhiều mặt hàng về nhu cầu yếu phẩm, nên đã làm tăng giá vốn trong năm. Nhưng ở năm 2021 thì giá vốn hàng bán lại giảm 3.236.057.338 đồng, tương ứng với tốc độ giảm là 24,06% so với năm 2020. Nguyên nhân công ty đã ký kết hợp đồng với nhà cung cấp mới có giá thành ổn hơn, có nhiều ưu đãi kèm với đó chi phí vận chuyển hàng hóa cũng được giảm xuống so với đối tác cũ, nhưng chất lượng sản phẩm vẫn được như cũ.

**Thứ hai**, chi phí bán hàng năm 2019 là 317.612.354 và năm 2020 công ty có chi phí bán hàng cao cụ thể năm là 413.781.089 đồng, tương ứng tăng 96.168.735 đồng với tốc độ tăng là 30,28% so với năm 2019. 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 2021 chi phí bán hàng lại giảm 88.070.937 đồng, tương ứng với tốc độ giảm là 21,28% so với năm 2020. Nguyên nhân là do năm 2021 do tình hình dịch bệnh nên khoản chi phí chạy quảng cáo cũng giảm so với năm 2020, ngoài ra công ty đã hạn chế chính sách tiếp thị sản phẩm đến tận tay khách hàng nên khoản chi phí vận chuyển giảm xuống đã làm cho chi phí bán hàng trong năm giảm.

**Thứ ba**, Chi phí tài chính của Công ty chủ yếu là chi phí lãi vay phát sinh do các khoản vay ngắn hạn của Công ty. Chi phí tài chính năm 2019 là 134.903.390 đồng đến năm 2020 thì giảm 25.086.333 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 18,6%. Tuy nhiên năm 2021 tăng lên cao đạt 294.744.511 đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 168,4% so với năm 2020. Nguyên nhân là do trong năm 2021 để duy trì hoạt động nên Công ty cần vay thêm vốn. Tuy khoản chi phí này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng chi phí của Công ty nhưng khi nó tăng lên cũng góp phần làm lợi nhuận của Công ty bị giảm xuống đáng kể, điển hình năm 2021 LNST giảm 35.520.419 đồng so với năm 2020. Vì thế công ty cần xác định các mục tiêu cụ thể trước khi vay vốn, tranh việc lãng phí quá nhiều vốn.

**Thứ tư**, chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm: chi phí nhân viên, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao TSCĐ...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 sự biến động qua các năm cụ thể: năm 2019 chi phí quản lý doanh nghiệp là 221.198.636 đồng đến năm 2020 lại tăng lên 274.074.924 đồng tức tăng lên 52.876.288 đồng tương ứng với tốc độ tăng 23,9%. Chi phí năm 2020 tăng bởi vì các thiết bị máy móc sử dụng rất lâu từ trước đã bị hư tổn nên trong năm này công ty đã tiến hành sửa chữa bảo trì lại.. tuy nhiên qua năm 2021 chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 77.187.821 đồng, tương ứng giảm 28,16% so với năm 2020. Theo như được biết trong năm 2021 là năm có dịch bệnh Covid-19 nên công ty đã hạn chế đến mức tối đa việc duy chuyển của nhân viên, nên trong năm các khoản như công tác phí, tiền ăn ở làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp giảm. Mặc dù chi phí quản lý doanh nghiệp giảm nhưng khoản mục thu nhập lại không tăng kéo theo đó LNST lại giảm mạnh xuống. Vì vậy, Công ty cần phải có những giải pháp để cải thiện tốt hơn.

Qua bảng phân tích trên ta thấy chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí quản lý doanh nghiệp đều giảm qua các năm. Trong năm 2020, chỉ tiêu này đạt 0,330% có nghĩa là cứ 100 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp bỏ ra thì thu được 0,330 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là giảm 0,015 đồng so với năm 2019, tương ứng với tốc độ tăng 4,374%. Đến năm 2021, chỉ tiêu này giảm xuống 0,279% có nghĩa là cứ 100 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp bỏ ra thì thu được 0,279 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là giảm 0,051 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 15,507%.

**Thứ năm**, chi tiêu chi phí khác chiếm một phần nhỏ trong tổng chi phí tuy nhiên nó cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận. Ta thấy trong ba năm 2019 – 2021 chi phí khác của công ty đều giảm, cụ thể: năm 2020 chi phí khác là 8.744.314 đồng so với năm 2019 là 10.805.259 đồng, tức đã giảm 2.060.945 đồng tương ứng với tốc độ giảm 19,07%. Sang đến năm 2021 thì chi phí tài chính tiếp tục giảm 1.843.638 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 21.08% so với 2020. Đây là điều tốt, công ty đã có những chuyển biến tích cực trong việc đề ra các giải pháp giảm chi tiêu chi phí khác.

## **CHƯƠNG 3: MỘT SỐ NHẬN XÉT VÀ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI BÌNH ĐỊNH**

### **3.1. Nhận xét chung về hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định**

Qua quá trình phân tích và tìm hiểu thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định trong 3 năm 2019 – 2021, ta nhận thấy rằng hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty có nhiều biến động, cụ thể:

Về doanh thu, chi phí: hai chỉ tiêu này đều tăng ở năm 2020 và giảm dần ở năm 2021, tuy nhiên tốc độ giảm của doanh thu lại lớn hơn tốc độ giảm của chi phí nên làm cho lợi nhuận mang về của công ty giảm xuống.

Về lợi nhuận: ở 3 năm 2019 – 2021 công ty đều kinh doanh có lãi tuy nhiên năm 2021 lợi nhuận có biến động giảm đi rất nhiều so với năm 2019 - 2020, điều này cho thấy tình trạng kinh doanh của công ty không 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 tăng ở năm 2020 và đều giảm ở năm 2021, 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.

#### ***3.1.1. Các điểm mạnh mà công ty đã đạt được***

Trong bối cảnh kinh tế hiện nay, có khá nhiều công ty với quy mô vừa và nhỏ hoạt động kém hiệu quả nên đã phá sản, tuy vậy Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định vẫn duy trì được trên thị trường. Tuy nhiên qua phân tích trên ta thấy hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp có giảm 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, công ty vẫn duy trì được lợi nhuận dương năm 2021. Mặc dù trong năm 2021 là năm khó khăn khi mà doanh thu của công ty giảm so với năm 2020 nhưng lợi nhuận vẫn giữ được mức lợi nhuận dương chứ không phải rơi vào tình trạng thua lỗ.

Thứ hai, biết rõ được thị trường tiêu thụ của khách hàng ở quý 1 với quý 3 cao về mặt hàng tivi, máy giặt và máy lạnh,... nên công ty đã nhập số lượng nhiều về các mặt hàng này để phục vụ nhu cầu cho khách hàng.



Thứ ba, Công ty đã thành công trong việc đầu tư đổi mới máy móc, trang thiết bị phục vụ cho kinh doanh. Trong những năm gần đây, vấn đề đổi mới công nghệ luôn được Công ty quan tâm rất nhiều. Trước tình hình đó, công ty đã chọn giải pháp là thanh lý và sửa chữa những thiết bị công nghệ lạc hậu không phục vụ tốt cho kinh doanh nữa. Các khoản thanh lý đó có thể bổ sung cho việc mua các thiết bị mới thay thế chúng.

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 công ty 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.

### **3.1.2. 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, hàng tồn kho của Công ty còn tồn trữ nhiều, làm tăng chi phí dự trữ, bảo quản, làm cho hiệu quả kinh doanh của Công ty giảm. Nguyên nhân là do trong năm 2020 việc kinh doanh của Công ty diễn ra khá tốt nên để duy trì hàng hóa để bán cũng như nhập các mẫu mã mới theo nhu cầu khách hàng tuy nhiên tình hình dịch bệnh diễn ra nghiêm trọng hơn, việc kinh doanh bị giảm sút kéo theo đó hàng hóa bị tồn trữ ngày càng nhiều.

Thứ hai, các khoản phải thu, tốc độ luân chuyển khoản phải thu qua 2 năm 2020 - 2021 bị giảm đi. Điều này cho thấy chính sách trong khâu thanh toán và thu hồi công nợ của Công ty năm 2019 – 2020 không còn được áp dụng tốt trong thời gian này, dẫn đến làm cho việc thanh toán các khoản nợ phải trả trở nên khó hơn, tác động xấu làm cho tốc độ luân chuyển TSNH chậm. Nếu công ty không giảm được các khoản phải thu thì nó sẽ trở thành khoản nợ khó đòi, gây ảnh hưởng đến tốc độ luân chuyển, làm cho lượng tiền mặt của Công ty giảm dần, hạn chế khả năng thanh toán và hiệu quả sử dụng vốn của mình.

Thứ ba, ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu đặc biệt năm 2021 còn bị giảm đi. Điều này đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. DTT năm 2021 của Công ty giảm (3.276.250.796 đồng), điều này là đáng lo ngại. Nguyên nhân là Công ty không nhận được nhiều hợp đồng buôn bán, cũng như đơn đặt hàng lớn từ đối tác vì tình hình dịch bệnh nên thị trường không còn ổn định, giá cả bất ổn

kèm với đó trong năm 2021 tình trạng cách ly toan xã hội bị kéo dài dẫn đến doanh thu giảm.

Thứ tư, doanh nghiệp vẫn chưa có các biện pháp hiệu quả để khắc phục tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay, trong thời kỳ hàng hóa bị ứ đọng ngày càng nhiều. Ngoài ra, sự cạnh tranh gay gắt của các đối thủ trong ngành cũng gây nhiều cản trở, thách thức cho công ty. Đòi hỏi công ty phải có chiến lược kinh doanh phù hợp. Nguyên nhân là do đội ngũ nhân viên mới tuyển vào còn chưa dày dặn kinh nghiệm để có thể đáp ứng kịp thời, giúp công ty đặt ra các biện pháp thích ứng trong vấn đề kinh tế thị trường tụt dốc, và 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.

Qua thực tế nghiên cứu ở Công ty ta thấy một số tồn tại cơ bản nói trên, đây chính là những nguyên nhân làm giảm hiệu quả kinh doanh của Công ty. Nếu khắc phục được những tồn tại này sẽ góp phần không nhỏ vào việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

### **3.2. Phương hướng phát triển của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định**

Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định kinh doanh về lĩnh vực thương mại, và dịch vụ là nhà phân phối các sản phẩm điện tử, trong thời kỳ dịch bệnh Covid-19 ngày càng tăng nền kinh tế sẽ gặp không ít khó khăn trong đó có vấn đề về sự tồn tại của Công ty. 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 nâng cao sự hài lòng của khách hàng cả về số lượng và chất lượng, mang đến cho khách hàng dịch vụ tốt nhất và giá cả hợp lí.

Tích cực công tác mở rộng thị trường, tìm kiếm các đối tác, tìm nguồn hàng có giá cả tốt và chất lượng tốt hơn, 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 và tồn đọng quá nhiều.

### **3.3. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định**

#### **3.3.1. Quản lý các khoản phải thu**

❖ Nguyên nhân thực hiện giải pháp:

Công tác quản trị khoản phải thu có tác động rất lớn đến hiệu quả sử dụng TSNH nói riêng và hiệu quả kinh doanh của Công ty nói chung. Hầu hết các công ty đều phát sinh khoản phải thu nhưng với mức độ khác nhau, từ mức không đáng kể cho đến mức không thể kiểm soát. Kiểm soát khoản phải thu liên quan đến việc đánh đổi giữa lợi nhuận với chi phí và rủi ro. Nếu không cho khách hàng nợ thì sẽ mất cơ hội bán hàng, mất khách hàng, và mất đi lợi nhuận. Nếu cho nợ quá nhiều thì chi phí cho khoản phải thu tăng và nguy cơ phát sinh các khoản nợ khó đòi, do đó, rủi ro không thu hồi được nợ cũng tăng. Một doanh nghiệp có những điều kiện phù hợp với khách hàng trong việc thanh toán nợ sẽ góp phần thu hút khách hàng. Về phía doanh nghiệp, bởi lẽ việc mua chịu bán chịu không có giới hạn sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của công ty thông qua tốc độ quay vòng nợ phải thu.

Trong những năm nay, trong cơ cấu tài sản ngắn hạn của công ty thì các khoản thu chiếm tỷ trọng cao. Điều này sẽ gây khó khăn cho công ty trong vấn đề quay vòng vốn ngắn hạn, làm ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn của công ty vì phải chịu chi phí sử dụng vốn cho những khoản tiền phải thu của khách hàng. Để khắc phục tình trạng này, công ty cần có chính sách thu hồi công nợ cụ thể để nhanh chóng khắc phục các khoản thu, vừa mang lại lợi ích của công ty nhưng không làm tổn hại đến mối quan hệ của công ty với khách hàng.

❖ Nội dung thực hiện:

Để xây dựng được một chính sách bán chịu hợp lý, khoa học, kiểm soát được khoản phải thu, ta cần tiến hành xác định:

Công ty phải thiết lập được tiêu chuẩn cho khách hàng nợ (tiêu chuẩn tín dụng). Tiêu chuẩn cho nợ là sức mạnh tài chính tối thiểu và uy tín hay vị thế tín dụng có thể chấp nhận được của khách hàng mua chịu. Nếu khách hàng có sức mạnh tài chính hay vị thế tín dụng thấp hơn những tiêu chuẩn này thì sẽ bị từ chối cấp tín dụng theo hình thức bán chịu hàng hóa, dịch vụ để đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh của Công ty bán chịu. Công ty nên xác định được điều khoản cho nợ. Điều khoản cho nợ là thời hạn cho nợ phù hợp. Công ty tăng thời hạn cho nợ sẽ thu hút khách hàng, doanh thu tăng lên, nhưng nếu thời hạn quá lâu sẽ làm Công ty bị ứ đọng vốn. Vì vậy cần tính toán xem phần lợi nhuận tăng thêm có lớn hơn phần chi phí đầu tư cho khoản phải thu hay không? Cùng với đó công ty cần quy định chặt chẽ hợp đồng về thời hạn, phương thức, địa điểm thanh toán. Nếu bên nào vi phạm thì bên đó phải chịu trách nhiệm bồi

thường và thực hiện đầy đủ cam kết trong hợp đồng. Nếu bên vi phạm không hợp tác ta có thể nhờ pháp luật can thiệp, như vậy mới tăng nhanh khả năng thanh toán, thu hồi nợ để tiếp tục vòng vốn kinh doanh.

Sau khi đã chấp nhận cho nợ, Công ty cần phân công một số nhân viên tiên hành theo dõi công nợ và đòi nợ, để tránh xảy ra những tổn thất do nợ khó đòi gây ra. Các nhân viên này có trách nhiệm lập thời gian biểu để theo dõi các khoản công nợ từ lúc phát sinh đến lúc kết thúc và phải thông báo cho cấp trên biết khi nào có các khoản nợ đến hạn.

Ngoài ra, ta còn sử dụng các biện pháp như: mở sổ chi tiết theo dõi các khoản nợ theo từng đối tượng khách hàng, tiến hành sắp xếp các khoản nợ theo tuổi nợ, theo tình trạng hoạt động,... Định kỳ công ty cần tổng kết công tác sản xuất và kiểm tra các khách hàng đang nợ về số lượng và thời gian thanh toán lập Báo cáo công nợ. Dưới đây ta có bảng theo dõi tuổi nợ:

**Bảng 3.1: Bảng số dư chi tiết phân tích theo tuổi nợ**

Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định Bảng số dư chi tiết phân tích theo tuổi nợ 31/12/202X		Người lập: Ngày: 31/12/202X Người kiểm tra: Ngày 31/12/202X		Trong đó			
Tên khách hàng	Số dư nợ	Nợ trong hạn	Nợ quá hạn từ 1-30 ngày	Nợ quá hạn từ 31-60 ngày	Nợ quá hạn từ 61-90 ngày	Nợ quá hạn từ 91-120 ngày	Nợ quá hạn từ 120 ngày
X							
Y							
...							
<b>Tổng cộng</b>							

Báo cáo tuổi nợ sẽ thống kê tất cả các khách hàng đang còn nợ doanh nghiệp và sắp xếp công nợ của khách hàng đó thông thường là theo ngày quá hạn thanh toán. Như vậy, báo cáo tuổi nợ là báo cáo chi tiết của báo cáo công nợ. Báo cáo này không chỉ giúp doanh nghiệp nắm bắt được số nợ của từng khách hàng mà còn báo động mức độ, nguy cấp của từng khoản nợ. Từ đó có kế hoạch và phương án thu hồi, xử lý cho từng khoản nợ đồng thời giúp doanh nghiệp biết được cần ưu tiên tập trung thu hồi khách hàng nào và có chính sách làm việc với khách hàng đó cho hợp lý.

Cùng với đó, công ty cần thực hiện chiết khấu thanh toán để khách hàng thanh toán nhanh hơn, làm tăng số vòng quay khoản phải thu, điều này có lợi cho cả hai bên. Đối với các Công ty thì cơ sở để xây dựng chiết khấu thanh toán đó là sức sinh lời của TSNH và lãi suất tiền vay ngân hàng ngắn hạn. Dựa trên số liệu sẵn có tại Công ty trong năm 2021 để xem xét phương pháp thực hiện và hiệu quả đạt được từ giải pháp:

Ta có:

$$\begin{aligned} \text{Sức sinh lời của TSNH năm 2021} &= \frac{\text{LNST}}{\text{TSNH}_{\text{bq}}} \times 100 \\ &= \frac{54.855.990}{10.613.868.055} \times 100 = 0,517\% \end{aligned}$$

Lãi suất vay ngắn hạn năm 2021 là 6,5%/

Do đó lãi suất chi phí cơ hội là  $0,517\% + 6,5\% = 7,017\%$ / năm

Nếu Công ty chiết khấu thanh toán cho khách hàng thì Công ty phải chịu một khoản chi phí là  $C\% \times \text{Doanh thu}$  và chi phí chiết khấu phải nhỏ hơn khoản tiền lãi mà khách hàng thanh toán trước hạn. Ta thấy số ngày một vòng quay khoản phải thu năm 2021 là 96 ngày/vòng, giả sử nếu áp dụng chiết khấu thì con số này giảm xuống còn 90 ngày/vòng. Ta lập bảng sau:

**Bảng 3.2: Bảng so sánh trước và sau áp dụng chiết khấu thanh toán năm 2021**

Chỉ tiêu	ĐVT	Không chiết khấu	Chiết khấu	Chênh lệch
<b>1. DTT</b>	Đồng	11.052.762.435	11.052.762.435	-
<b>2. Số ngày 1 vòng quay khoản phải thu</b>	Ngày	96	90	-6
<b>3. Số vòng quay khoản phải thu</b> [=360/(2)]	Vòng/kỳ	3,75	4	+0,25
<b>4. Khoản phải thu khách hàng bình quân</b> [=(1)/(3)]	Đồng	2.947.403.316	2.763.190.609	+184.212.707

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

Chi phí cơ hội nếu Công ty không áp dụng chính sách chiết khấu là:

$$184.212.707 \times 7,017\% = 12.926.206 \text{ (đồng)}$$

Khi áp dụng chính sách chiết khấu thì tỷ lệ chiết khấu phải thỏa mãn điều kiện:

$$C\% \times 11.052.762.435 < 12.926.206 \iff C < 0,117\%$$

Trường hợp, Công ty không áp dụng chính sách chiết khấu thì họ sẽ thanh toán sau 96 ngày. Nhưng nếu Công ty áp dụng chính sách chiết khấu thì họ sẽ thanh toán trước 90 ngày với lãi suất ngân hàng là:

$$\frac{6,5\%/12}{30 \text{ (ngày)}} \times 6 \text{ (ngày)} = 0,108\%$$

Vậy nếu Công ty chiết khấu lớn hơn 0,108% thì khách hàng sẽ thanh toán trước 6 ngày. Do đó mức chiết khấu thanh toán nằm trong khoảng  $0,108\% < C\% < 0,117\%$ .

❖ Kết quả mong đợi:

Giả sử Công ty áp dụng mức chiết khấu là 0,1% thì chi phí chiết khấu của Công ty là:

$$11.052.762.435 \times 0,1\% = 11.052.762 \text{ (đồng)}$$

Lúc này Công ty sẽ được một khoản lợi nhuận tăng thêm là:

$$12.926.206 - 11.052.762 = 1.873.444 \text{ (đồng)}$$

Vậy nếu Công ty thực hiện chính sách chiết khấu thanh toán thì lợi nhuận của Công ty sẽ tăng lên. Mặt khác, còn khuyến khích khách hàng thanh toán nợ một cách nhanh chóng. Công ty có thể nâng cao được công tác thu hồi nợ và có chính sách cho nợ hiệu quả. Không rơi vào trạng thái bị động trong việc đi thu nợ và giảm tình trạng bị khách hàng chiếm dụng vốn, đồng thời vẫn giữ được khách hàng. Ngoài ra giúp rút ngắn được số ngày một vòng quay khoản phải thu khách hàng. Chính sách này có ý nghĩa to lớn trong việc huy động vốn ngắn hạn, tiết kiệm chi phí lãi vay, nâng cao khả năng thanh toán hiện hành và khả năng thanh toán nhanh của công ty.

### 3.3.2. Thúc đẩy doanh thu

❖ Nguyên nhân thực hiện giải pháp:

Doanh thu của năm 2021 của công ty giảm so với các năm 2020 cụ thể giảm 3.276.250.796 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 22,86%. Doanh thu giảm đã làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp trong năm giảm 35.520.419 đồng, tương ứng với tỷ lệ là 39,30%. Ngoài ra doanh thu giảm còn làm cho hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn, tốc độ luân chuyển TSNH đều bị giảm. 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.

❖ Nội dung thực hiện:

Để doanh thu bán hàng được 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:

- Tiếp tục giữ mối quan hệ với các khách hàng lâu năm, tăng cường hiệu quả bán hàng, tăng cường khả năng tìm kiếm khách hàng mới, đặc biệt là xây dựng mối quan hệ thân thiết với khách hàng lớn, tiềm năng, xây dựng riêng một kế hoạch marketing hiệu quả để quảng bá giới thiệu cho sản phẩm của công ty;

- Phân loại 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 quan trọng góp phần trong việc tạo ra những phân đoạn thị trường trọng điểm, xác định được ai là đối thủ, so sánh năng lực cạnh tranh, hạn chế điểm yếu và phát huy điểm mạnh của mình để xác lập năng lực của mình.

- Bố trí nhân viên có kinh nghiệm trong việc tìm kiếm và tạo quan hệ với các khách hàng để tăng cường tính chuyên môn hóa và tránh việc một người phải kiêm nhiệm nhiều công việc. Chú trọng đào tạo nghiệp vụ bán hàng cho nhân viên bởi bộ phận này là quan trọng nhất vì họ tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, việc ký kết hợp đồng hay không cũng nhờ một phần vào việc giới thiệu, trao đổi sản phẩm của nhân viên bán hàng với khách hàng cùng với đó là thái độ tiếp xúc của họ.

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

- 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 chú trọng về thái độ của nhân viên của công ty về cách ứng xử với khách hàng, các cách giải quyết tình huống; xử lý kỷ luật nghiêm khắc đối với tất cả các trường hợp cố tình gian lận để trực lợi cá nhân ảnh hưởng đến uy tín của công ty; cần chú trọng vấn đề kiểm hàng trước khi giao cho khách hàng, 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,...

*Thứ ba*, thường xuyên kiểm kê hàng hóa định kỳ, sắp xếp HTK một cách khoa học và hợp lý. Việc này cần thiết để xác định lượng hàng hóa thực tế trong kho so với giấy tờ, sổ sách quản lý, từ đó phát hiện ra những sai phạm để giải quyết kịp thời. Đây cũng là một hoạt động giúp cho hàng hóa được luân chuyển, tránh tình trạng hàng hóa bị hỏng hóc, hao mòn. Việc sắp xếp hàng hóa một cách khoa học sẽ giúp cho công tác kiểm kê được thuận lợi hơn đồng thời giúp cho quá trình vận chuyển, tìm kiếm, nhập xuất kho được tiến hành nhanh gọn, tiết kiệm được diện tích kho cũng như gia tăng năng suất lao động.

❖ **Kết quả mong đợi:**

Trong kinh doanh, doanh thu là một trong những yếu tố quan trọng trong việc tạo ra lợi nhuận. Như vậy, công ty có các chính sách hợp lý với đối tác, khách hàng để tạo mối quan hệ mật thiết nhằm tăng lượng khách mua hàng đồng thời tăng sự uy tín của Công ty 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.

Dự tính doanh thu năm 2022 tăng 20%:

<b>Doanh thu</b>	<b>Doanh thu thực tế năm 2020 (đồng)</b>	<b>Doanh thu dự kiến năm 2021 (đồng)</b>
<b>Doanh thu bán hàng hóa</b>	9.880.330.373	11.856.396.448
<b>Doanh thu cung cấp dịch vụ</b>	1.172.432.062	1.406.918.474
<b>Tổng cộng</b>	11.052.762.435	13.263.314.922

### **3.3.3. Tăng cường quản lý hàng tồn kho**

❖ **Nguyên nhân thực hiện giải pháp:**



Hàng tồn kho là một loại tài sản dự trữ với mục đích đảm bảo cho quá trình kinh doanh được diễn ra thường xuyên và liên tục. Theo BCĐKT qua 3 năm 2019 – 2021 cho thấy khoản mục hàng tồn kho luôn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản. Tỷ trọng của hàng tồn kho lớn giúp cho Công ty luôn chủ động trong việc cung ứng nguyên vật liệu, hàng hóa kịp thời cho kinh doanh nhưng nếu tỷ trọng quá lớn sẽ dễ bị dư thừa, ứ đọng và lãng phí; còn nếu dự trữ ít quá sẽ làm cho quá trình kinh doanh bị gián đoạn gây ra hàng loạt các hậu quả tiếp theo.

❖ Nội dung thực hiện:

Cần có kế hoạch quảng cáo những mặt hàng mà công ty đang kinh doanh. Bên cạnh đó về giá cả, đối với những thị trường mới Công ty có thể bán với giá tốt hơn, thu ít lợi nhuận để thu hút khách hàng. Nếu thực hiện được thì Công ty sẽ tăng thị phần, tăng khối lượng hàng hóa tiêu thụ từ đó làm giảm thành phẩm tồn kho đồng thời làm tăng doanh thu cho Công ty.

Tìm kiếm và trích trữ nguồn hàng với giá thấp hơn nhưng chất lượng ổn định, chi phí thấp để nâng cao tính cạnh tranh, Đối với hàng tồn kho lâu do khách hàng ít ưu chuộng, hoặc hàng lỗi thì nhanh chóng giải phóng, linh hoạt trong giá cả, giảm giá, và những ưu tiên khác để có thể thu hồi vốn nhanh nhất. Tránh tăng những chi phí liên quan trong khi lưu kho.

Thường xuyên kiểm kê hàng hóa định kỳ, theo dõi, ghi chép từng mặt hàng, và những sản phẩm ở động lâu trong kho để kịp thời có biện pháp xử lý thích hợp. Công tác kiểm kê hàng hóa vật tư định kỳ thường xuyên là một hoạt động cần thiết để xác định lượng hàng hóa thực tế trong kho so với giấy tờ, sổ sách quản lý, từ đó phát hiện ra những sai phạm kịp thời. Khi kiểm lại số lượng các mặt hàng. Công ty có thể phát hiện ra hàng hư hỏng hoặc hàng lỗi. Việc sắp xếp hàng hóa một cách khoa học sẽ giúp cho công tác kiểm kê được thuận lợi hơn đồng thời giúp cho quá trình vận chuyển, tìm kiếm, nhập xuất kho được tiến hành nhanh gọn, tiết kiệm được diện tích kho bãi.

❖ Kết quả mong đợi:

Dự tính sang năm 2022, công ty sẽ giảm giá trị HTK xuống 20% so với năm 2021 tức là giảm xuống còn 6.854.827.075 đồng. Do vậy, giá trị HTK bình quân dự tính năm 2022 sẽ là 7.711.680.460 đồng.

Giả sử trong điều kiện các yếu tố không đổi. Giá trị HTK bình quân theo dự tính năm 2022 là 7.711.680.460 đồng, giảm 520.656.395 đồng so với năm 2021, doanh thu

dự tính của năm 2022 là 19.894.972.383 đồng. Vì vậy, hiệu suất sử dụng HTK dự tính năm 2022 là 2,58 vòng/ kỳ tăng lên 1,04 vòng/ kỳ so với năm 2021. Do đó, công ty cần thực hiện tốt các giải pháp HTK để cuối năm 2022 giảm 20% như kế hoạch đã đề ra nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng HTK.

#### **3.3.4. Nâng cao hiệu quả sử dụng lao động**

##### **❖ Nguyên nhân thực hiện giải pháp:**

Đội ngũ các nhân viên là người phải tiếp xúc với các đối tượng khách hàng và sẽ gặp nhiều trường hợp khó giải quyết đặc biệt là bộ phận bán hàng phải thường xuyên 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 kinh nghiệm họ sẽ được trao dồi và tăng hiệu quả quá trình làm việc. Tăng cường đào tạo, bồi dưỡng đồng nghĩa với việc nâng cao chất lượng lao động, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ đối với người nhân viên, nâng cao trình độ đội ngũ quản lý tại Công ty.

##### **❖ Nội dung thực hiện:**

Cần phân công cụ thể chức trách nhiệm vụ cho nhân viên sao cho hợp lý theo từng chuyên môn của họ, đảm bảo đúng người đúng việc. Không dồn ép quá nhiều công việc cho một người điều đó không giúp cho việc kinh doanh hiệu quả hơn mà còn làm giảm sút năng suất làm việc và còn tránh được tình trạng gian lận, cắt xén.

Vì công ty còn có nhiều thanh viên mới nên việc xây dựng kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng cụ thể nhằm nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ năng quản trị, bán hàng cho nhân viên của công ty là quan trọng nhất. Trong thời đại tri thức và khoa học – công nghệ 4.0, 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 mới sẽ trở nên lạc hậu, không có được tầm nhìn xa và tư duy để quản trị thành công, kéo theo đó có thể công ty sẽ rơi khỏi vòng kinh tế thị trường. Ngoài ra về bộ phận bán hàng cần phải thường xuyên được trao dồi kỹ năng tiếp thị, quảng cáo, vì nhân viên bán hàng là người trao đổi trực tiếp với các khách hàng nên Công ty cần phải đảm bảo nhân viên phải nắm chắc được chức năng, số lượng các mặt hàng mà công ty đang kinh doanh như thế thì sự tin cậy của các khách hàng được nâng cao và đảm bảo hơn.

Bên cạnh việc đào tạo, Công ty cần phải kết hợp với chính sách đề bạt, khen thưởng, đề ra các chính sách khuyến khích, tạo điều kiện để các nhà quản trị cũng như

nhân viên trong công ty có động lực tự học hỏi thêm nâng cao kiến thức chuyên môn của mình. Ngoài ra cần công ty nên tổ chức những buổi họp mặt để gắn kết mọi người lại với nhau, tạo sự thân thiện trong môi trường làm việc cũng như nâng cao nhận thức và trách nhiệm của nhân viên.

❖ Kết quả mong đợi:

Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng lao động trong Công ty sẽ gây tốn kém tuy nhiên việc này không thể không thực hiện bởi nó liên quan đến sự phát triển bền vững của công ty. Thực hiện đào tạo, phát triển nhân lực đúng hướng sẽ tạo ra được đội ngũ nhân viên thành thạo chuyên môn từng nghiệp vụ của mình, nâng cao năng lực quản lý của cán bộ. Trình độ chuyên môn tốt là cơ sở tạo ra cơ hội thăng tiến cũng như việc sự uy tín và tin cậy của đối tác khách hàng đối với công ty. Từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh.

## KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, việc tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp là điều thật sự không dễ dàng. Những doanh nghiệp kinh doanh luôn đạt hiệu quả cao trong cơ chế mới thì mới thực sự là những doanh nghiệp phát triển vững chắc và ổn định. Để đạt được điều đó, doanh nghiệp phải tận dụng yếu tố môi trường bên ngoài, đồng thời phát huy tối đa khả năng của mình sao cho kinh doanh đạt hiệu quả cao. Thông qua việc phân tích các hà quản trị sẽ nắm bắt rõ được tình hình của công ty, phát huy các thế mạnh mình đang có cũng như khắc phục các mặt tiêu cực, từ đó tìm ra những biện pháp thích hợp để Công ty tăng lợi nhuận, doanh thu và hiệu quả kinh doanh.

Trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định, được sự giúp đỡ, hướng dẫn nhiệt tình của các anh chị trong phòng Kế toán 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 đã rất cố gắng để đạt được mục tiêu đề ra, nhưng vì đây là một đề tài liên quan đến nhiều lĩnh vực nên chắc chắn còn có những vấn đề không thể bao quát hết được trong một khuôn khổ hạn hẹp, ngoài ra do trình độ và thời gian có hạn nên bài chuyên đề tốt nghiệp này không tránh khỏi hạn chế, thiếu sót, em rất mong được sự góp ý, chỉ bảo từ phía Thầy Cô cùng các anh chị phòng Kế toán của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định để bài khóa luận tốt nghiệp của em được hoàn thiện hơn.

Em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến cô TS. Trần Thị Yến và anh chị Phòng Kế Toán Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ, tạo điều kiện để em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Bình Định, tháng 0... năm 2022

Sinh viên thực hiện

**Nguyễn Thị Kim Phụng**

## DANH MỤC CÁC 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 Năng Phúc, (2011), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Đại Học Kinh Tế Quốc Dân.
- [4]. Trịnh Văn Sơn, (2005), *Phân tích hoạt động kinh doanh*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Huế.
- [5]. Trần Thị Cẩm Thanh, (2014), *Giáo trình tổ chức hạch toán kế toán*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia Hà Nội.
- [6]. Đỗ Huyền Trang và cộng sự, (2016), *Bài giảng phân tích báo cáo tài chính*, Tài liệu giảng dạy Trường Đại Học Quy Nhơn.
- [7]. Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định, Báo cáo tài chính năm 2019, 2020, 2021.
- [8]. Các bài thực tập qua các năm (2019, 2021).

**PHỤ LỤC**

<b>STT</b>	<b>Tên phụ lục</b>
1	Bảng cân đối kế toán của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định năm 2019, 2020, 2021
2	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định năm 2019, 2020, 2021

**Phụ lục 1**  
**Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định**  
**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (Trích)**

ĐVT: đồng

STT	CHỈ TIÊU	31/12/2019	31/12/2020	3/12/2021
	<b>TÀI SẢN</b>			
<b>A</b>	<b>A – TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)</b>	11.374.925.745	9.046.819.276	12.180.916.833
<b>I</b>	<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	211.575.582	471.518.190	136.769.426
<b>II</b>	<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	–	–	–
<b>III</b>	<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	3.408.822.488	2.636.078.689	3.258.301.304
1	1. Phải thu ngắn hạn khách hàng	3.173.291.011	2.411.452.009	2.440.094.010
2	2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	235.531.477	224.626.680	818.207.294
3	3. Phải thu về cho vay ngắn hạn	–	–	–
4	4. Phải thu ngắn hạn khác	–	–	–
5	5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	–	–	–
<b>IV</b>	<b>IV. Hàng tồn kho</b>	6.434.857.011	5.813.514.287	8.568.533.844
1	1. Hàng tồn kho	6.434.857.011	5.813.514.287	8.568.533.844
2	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	–	–	–
<b>V</b>	<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	1.319.670.664	125.708.110	217.312.259
1	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	–	–	–
2	2. Thuế GTGT được khấu trừ	1.319.670.664	125.708.110	217.312.259
3	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	–	–	–
<b>B</b>	<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240)</b>	431.057.118	578.348.081	497.843.416
<b>I</b>	<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	–	–	–

1	1. Phải thu dài hạn của khách hàng	-	-	-
2	2. Phải thu dài hạn khác	-	-	-
<b>II</b>	<b>II. Tài sản cố định</b>	364.510.222	493.272.727	441.029.854
1	1. Tài sản cố định hữu hình	364.510.222	493.272.727	441.029.854
	Nguyên giá	477.041.727	514.544.842	465.041.727
	Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(112.531.505)	(21.272.115)	(24.011.873)
2	2. Tài sản cố định vô hình	-	-	-
<b>III</b>	<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	-	-	-
<b>IV</b>	<b>IV. Tài sản dở dang dài hạn</b>	-	-	-
<b>V</b>	<b>V. Đầu tư tài chính dài hạn</b>	-	-	-
<b>IV</b>	<b>IV. Tài sản dài hạn khác</b>	66.546.896	85.075.354	56.813.562
1	1. Chi phí trả trước dài hạn	-	-	-
2	2. Tài sản dài hạn khác	66.546.896	85.075.354	56.813.562
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250=100+200)</b>	<b>11.805.982.863</b>	<b>9.625.167.357</b>	<b>12.678.760.249</b>
	<b>NGUỒN VỐN</b>	-	-	-
<b>C</b>	<b>C. NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)</b>	7.403.057.679	5.303.374.689	8.332.111.591
<b>I</b>	<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	7.403.057.679	5.303.374.689	8.332.111.591
1	1. Phải trả người bán ngắn hạn	544.491.687	608.646.804	982.746.591
2	2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	2.135.960.000	1.799.974.700	3.308.365.000
3	3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.321.605.992	-	-
4	4. Phải trả người lao động	113.415.000	227.719.000	115.868.000
5	5. Chi phí phải trả ngắn hạn	-	-	-
6	6. Phải trả ngắn hạn khác	-	-	-
7	7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	3.287.585.000	2.667.034.185	3.925.132.000
<b>II</b>	<b>II. Nợ dài hạn</b>	-	-	-
<b>D</b>	<b>D- VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)</b>	4.402.925.184	4.321.792.668	4.346.648.658



<b>I</b>	<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	4.402.925.184	4.321.792.668	4.346.648.658
1	1. Vốn góp của chủ sở hữu	4.000.000.000	4.000.000.000	4.000.000.000
2	2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	402.925.184	321.792.668	346.648.658
	LNST chưa phân phối lũy kế đến CK trước	–	–	–
	LNST chưa phân phối kỳ nay	–	–	–
<b>II</b>	<b>II. Nguồn kinh phí. quỹ khác</b>	–	–	–
	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)</b>	<b>11.805.982.863</b>	<b>9.625.167.357</b>	<b>12.678.760.249</b>

**Phụ lục 2****BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH (Trích)**

ĐVT: Đồng

<b>STT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2020</b>	<b>31/12/2021</b>
1	1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	13.216.055.909	14.329.013.231	11.052.762.435
2	2.Các khoản giảm trừ DT	–	–	–
<b>3</b>	<b>3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)</b>	13.216.055.909	14.329.013.231	11.052.762.435
4	4.Giá vốn hàng bán	12.486.714.787	13.451.207.380	10.215.150.042
<b>5</b>	<b>5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)</b>	729.341.121	877.805.851	837.612.393
6	6.Doanh thu HĐTC	11.222.226	16.604.708	11.688.446
7	7.Chi phí tài chính	134.903.390	109.817.057	294.744.511
	-Trong đó chi phí lãi vay	134.903.390	109.817.057	294.744.511
8	8. Chi phí bán hàng	317.612.354	413.781.089	325.710.152
9	9.Chi phí quản lý kinh doanh	221.198.636	274.074.924	196.887.103
<b>10</b>	<b>10.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+21-22-24)</b>	66.848.967	96.737.489	31.959.073
11	11.Thu nhập khác	33.256.032	35.557.719	37.012.645
12	12.Chi phí khác	10.805.259	8.744.314	6.900.676
<b>13</b>	<b>13.Lợi nhuận khác (40=31-32)</b>	22.450.773	26.813.405	30.111.969
<b>14</b>	<b>14.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)</b>	89.299.740	123.550.894	62.071.042
15	15.Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	13.023.214	33.174.485	7.215.052
<b>16</b>	<b>16.Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51)</b>	76.276.526	90.376.409	54.855.990

