

TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUY NHƠN  
KHOA KINH TẾ & KẾ TOÁN



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA  
CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ**

Sinh viên thực hiện : Đặng Thị Là

MSSV : 4154040215

Lớp : Kế toán K41D

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Trà Ngọc Vy

Bình Định, 6/2022

## LỜI CAM ĐOAN



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

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

Sinh viên thực hiện

Đặng Thị Là

## NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ tên sinh viên thực tập: **Đặng Thị Là**

Lớp: **Kế Toán K41D**

Khóa: **K41**

Tên đề tài: *Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV AN VŨ*

### **I. Nội dung nhận xét:**

1. Tình hình thực hiện: .....

2. Nội dung của đề tài:

- Cơ sở lý thuyết: .....

- Cơ sở số liệu: .....

- Phương pháp giải quyết các vấn đề: .....

3. Hình thức của đề tài:

- Hình thức trình bày: .....

- Kết cấu của đề tài: .....

4. Những nhận xét khác: .....

### **II. Đánh giá cho điểm:**

- Tiến trình làm đề tài .....

- Nội dung đề tài .....

- Hình thức đề tài .....

**Tổng cộng:** .....

*Bình Định, ngày...tháng... năm 2022*

**Giảng viên hướng dẫn**

## NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN VẤN ĐÁP

Họ tên sinh viên thực tập: **Đặng Thị Là**

Lớp: **Kế Toán K41D**                      Khóa: **K41**

Tên đề tài: *Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV AN VŨ*

### **I. Nội dung nhận xét:**

1. Nội dung của đề tài:

- Cơ sở lý thuyết: .....

- Cơ sở số liệu: .....

- Phương pháp giải quyết các vấn đề: .....

2. Hình thức của đề tài:

- Hình thức trình bày: .....

- Kết cấu của đề tài: .....

3. Những nhận xét khác: .....

.....

### **II. Đánh giá cho điểm:**

- Nội dung đề tài: .....

- Hình thức đề tài: .....

**Tổng cộng:** .....

*Bình Định, ngày...tháng... năm 2022*

**Giảng viên phản biện**

## MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN .....	I
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN.....	II
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN VẤN ĐÁP .....	III
MỤC LỤC .....	III
DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT.....	VII
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU .....	VIII
LỜI MỞ ĐẦU .....	1
1.1. Tính cấp thiết của đề tài .....	1
1.2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài .....	1
1.3. Mục đích nghiên cứu của đề tài .....	2
1.4. Phương pháp nghiên cứu.....	2
1.5. Dự kiến những đóng góp của đề tài.....	3
1.6. Kết cấu của đề tài .....	3
<b>CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP.....</b>	<b>4</b>
<b>1.1. Khái quát chung về phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp ....</b>	<b>4</b>
<i>1.1.1. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh .....</i>	<i>4</i>
<i>1.1.2. Khái niệm về phân tích hiệu quả kinh doanh .....</i>	<i>4</i>
<i>1.1.3. Ý nghĩa .....</i>	<i>4</i>
<i>1.1.4. Nhiệm vụ phân tích.....</i>	<i>5</i>
<b>1.2. Phân loại hiệu quả kinh doanh .....</b>	<b>6</b>
<b>1.3. Thông tin sử dụng phân tích hiệu quả kinh doanh.....</b>	<b>7</b>
<i>1.3.1. Thông tin kế toán.....</i>	<i>7</i>
<i>1.3.2. Thông tin bên ngoài.....</i>	<i>7</i>
<b>1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh .....</b>	<b>7</b>
<i>1.4.1. Nhóm nhân tố khách quan.....</i>	<i>7</i>
1.4.1.1. Yếu tố pháp lý .....	7
1.4.1.2. Yếu tố kinh tế .....	7
1.4.1.3. Yếu tố văn hóa, xã hội.....	7
1.4.1.4. Yếu tố công nghệ.....	8

1.4.1.5. Trình độ dân trí.....	8
1.4.1.6. Yếu tố môi trường ngành .....	8
<b>1.4.2. Nhóm nhân tố chủ quan.....</b>	<b>8</b>
1.4.2.1. Yếu tố con người.....	8
1.4.2.2. Yếu tố vốn .....	9
1.4.2.3. Công tác tổ chức quản lý.....	9
1.4.2.4. Chính sách bán hàng .....	9
1.4.2.5. Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin .....	10
<b>1.5. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh.....</b>	<b>10</b>
<b>1.5.1. Phương pháp so sánh .....</b>	<b>10</b>
<b>1.5.2. Phương pháp loại trừ .....</b>	<b>12</b>
<b>1.5.3. Phương pháp chi tiết .....</b>	<b>14</b>
<b>1.5.4. Phương pháp liên hệ cân đối .....</b>	<b>15</b>
<b>1.5.5. Phương pháp Dupont .....</b>	<b>16</b>
<b>1.5.6. Một số phương pháp khác.....</b>	<b>18</b>
<b>1.6. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh.....</b>	<b>18</b>
<b>1.6.1. Phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh qua báo cáo kết quả kinh doanh .....</b>	<b>18</b>
<b>1.6.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản .....</b>	<b>19</b>
1.6.2.1. Phân tích cơ cấu tài sản .....	19
1.6.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.....	19
1.6.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn .....	22
1.6.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản .....	23
<b>1.6.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn.....</b>	<b>24</b>
1.6.3.1. Phân tích cơ cấu nguồn vốn .....	24
1.6.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.....	25
1.6.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả .....	27
<b>1.6.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.....</b>	<b>28</b>
1.6.4.1. Phân tích cơ cấu chi phí .....	28
1.6.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí .....	28
<b>CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ .....</b>	<b>29</b>
<b>2.1. Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH MTV An Vũ.....</b>	<b>29</b>

<b>2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.....</b>	<b>29</b>
2.1.1.1. Tên, địa chỉ của Công ty.....	29
2.1.1.2. Thời điểm thành lập, các mốc quan trọng.....	29
2.1.1.3. Quy mô hiện tại của Công ty.....	30
2.1.1.4. Kết quả kinh doanh của Công ty.....	30
<b>2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của Công ty TNHH MTV An Vũ.....</b>	<b>30</b>
2.1.2.1. Chức năng.....	30
2.1.2.2. Nhiệm vụ.....	31
<b>2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH MTV An Vũ.....</b>	<b>32</b>
2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các loại hàng hóa, dịch vụ chủ yếu.....	32
2.1.3.2. Thị trường đầu vào và thị trường đầu ra.....	32
2.1.3.3. Vốn kinh doanh của Công ty.....	32
2.1.3.4. Đặc điểm các nguồn lực chủ yếu của Công ty.....	33
<b>2.1.4. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý tại Công ty TNHH MTV An Vũ.....</b>	<b>34</b>
2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh.....	34
2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý.....	39
<b>2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán Công ty TNHH MTV An Vũ.....</b>	<b>40</b>
2.1.5.1. Tổ chức bộ máy kế toán.....	40
2.1.5.2. Chức năng và nhiệm vụ từng thành viên trong bộ máy kế toán.....	40
2.1.5.3. Hình thức kế toán áp dụng tại Công ty.....	41
<b>2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV An Vũ.....</b>	<b>43</b>
<b>2.2.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty.....</b>	<b>43</b>
<b>2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty.....</b>	<b>47</b>
2.2.2.1. Đánh giá khái quát cơ cấu tài sản của Công ty.....	47
2.2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.....	50
2.2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn.....	66
2.2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản.....	71
<b>2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn của Công ty.....</b>	<b>79</b>
2.2.3.1. Đánh giá khái quát cơ cấu nguồn vốn của Công ty.....	79
2.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của Công ty.....	81
2.2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả của Công ty.....	86

2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.....	89
2.2.4.1. Đánh giá khái quát cơ cấu chi phí của Công ty.....	89
2.2.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí .....	91
2.3. Nhận xét về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV An Vũ .....	94
2.3.1. Kết quả đạt được .....	94
2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân.....	96
<b>CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH</b>	
<b>DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ .....</b>	<b>98</b>
3.1. Quản lý các khoản phải thu .....	98
3.1.1. Lý do thực hiện giải pháp .....	98
3.1.2. Nội dung thực hiện giải pháp .....	98
3.1.3. Kết quả đạt được nếu thực hiện giải pháp .....	99
3.2. Giải pháp quản lý tài sản cố định.....	99
3.2.1. Lý do thực hiện giải pháp .....	99
3.2.2. Nội dung thực hiện giải pháp .....	100
3.2.3. Kết quả đạt được nếu thực hiện giải pháp .....	100
3.3. Tiết kiệm chi phí giá vốn hàng bán .....	100
3.3.1. Lý do thực hiện giải pháp .....	100
3.3.2. Nội dung thực hiện giải pháp .....	101
3.3.3. Kết quả đạt được nếu thực hiện giải pháp .....	101
3.4. Sử dụng các bộ phận chi phí tiết kiệm và hợp lý .....	101
3.4.1. Lý do thực hiện giải pháp .....	101
3.4.2. Nội dung thực hiện giải pháp .....	102
3.4.3. Kết quả đạt được nếu thực hiện giải pháp .....	102
3.5. Một số giải pháp khác.....	103
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>104</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>.....</b>
<b>PHỤ LỤC .....</b>	<b>.....</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	CPNC	Chi phí nhân công
5	CPNVL	Chi phí nguyên vật liệu
6	CPSXC	Chi phí sản xuất chung
7	CTGS	Chứng từ ghi sổ
8	HH	Hàng hóa
9	HQKD	Hiệu quả kinh doanh
10	HTK	Hàng tồn kho
11	KNTT	Khả năng thanh toán
12	KPT	Khoản phải thu
13	KQHĐKD	Kết quả hoạt động kinh doanh
14	KQKD	Kết quả kinh doanh
15	LNST	Lợi nhuận sau thuế
16	LNTT	Lợi nhuận trước thuế
17	NPT	Nợ phải trả
18	TS	Tài sản
19	TSCĐ	Tài sản cố định
20	TSDH	Tài sản dài hạn
21	TSNH	Tài sản ngắn hạn
22	VCSH	Vốn chủ sở hữu

## **DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU**

### **❖ DANH MỤC SƠ ĐỒ**

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ quy trình mua hàng của Công ty.....	34
Sơ đồ 2.2: Sơ đồ quy trình bán hàng của Công ty.....	36
Sơ đồ 2.3: Mô hình tổ chức bộ máy quản lý của Công ty.....	38
Sơ đồ 2.4. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.....	39
Sơ đồ 2.5: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung.....	40
Sơ đồ 3.1: Sơ đồ lưu chuyển dòng tiền kinh doanh của doanh nghiệp.....	81
Sơ đồ 3.2: Sơ đồ các hoạt động dự toán liên quan.....	82

### **❖ DANH MỤC BẢNG BIỂU**

Bảng 1.1: Bảng đánh giá khái quát tình hình sử dụng tài sản.....	19
Bảng 1.2: Bảng đánh giá khái quát cơ cấu nguồn vốn.....	24
Bảng 1.3: Bảng đánh giá khái quát cơ cấu chi phí.....	28
Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh đạt được qua các năm 2019 – 2021.....	30
Bảng 2.2: Chỉ tiêu về nguồn vốn của Công ty.....	32
Bảng 2.3: Bảng cơ cấu lao động tại Công ty.....	33
Bảng 2.4: Tình hình TSCĐ của Công ty.....	34
Bảng 2.5: Bảng phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV An Vũ.....	44
Bảng 2.6: Bảng đánh giá khái quát cơ cấu tài sản của Công ty.....	48
Bảng 2.7. Phân tích tốc độ luân chuyển TSNH của Công ty năm 2019 - 2021.....	52
Bảng 2.8: Phân tích hiệu quả sử dụng TSDH của Công ty năm 2019 - 2021.....	67
Bảng 2.9: Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản của Công ty năm 2019 - 2021.....	72
Bảng 2.10: Bảng đánh giá khái quát cơ cấu nguồn vốn của Công ty.....	80
Bảng 2.11: Phân tích hiệu quả sử dụng VCSH của Công ty năm 2019 - 2021.....	82
Bảng 2.12: Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả của Công ty năm 2019 - 2021.....	88
Bảng 2.13: Bảng đánh giá khái quát cơ cấu chi phí của Công ty.....	90
Bảng 2.14: Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí năm 2019 - 2021.....	92

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1.1. Tính cấp thiết của đề tài

Hiện nay, nước ta đang mở cửa giao lưu hội nhập về kinh tế, đặc biệt là việc Việt Nam gia nhập vào tổ chức thương mại thế giới WTO đã đưa các doanh nghiệp Việt Nam vào một môi trường kinh doanh mới đầy tính cạnh tranh và thử thách. Đây có thể xem là một cơ hội đồng thời cũng là thách thức lớn đối với các doanh nghiệp trong nước phát triển trên trường quốc tế.

Để có thể tồn tại và phát triển bền vững trong môi trường mở cửa, cạnh tranh gay gắt các doanh nghiệp phải tạo được một chỗ đứng trên thương trường. Và một trong những yếu tố để xác định được vị thế đó là hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Muốn đạt được hiệu quả kinh doanh cao, các doanh nghiệp cần phải nắm rõ tình hình tài chính của mình như thế nào để đưa ra phương hướng phát triển tốt nhất, có kế hoạch và mục tiêu trong tương lai, phương pháp sử dụng một cách triệt để các nguồn lực trong doanh nghiệp,... đồng thời không bỏ qua yếu tố quan trọng là cần phải xác định được các nhân tố ảnh hưởng cũng như xu hướng tác động của từng nhân tố đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích hiệu quả kinh doanh rất là quan trọng và cần thiết đối với mọi doanh nghiệp. Thông qua việc phân tích hiệu quả kinh doanh, sẽ giúp cho chủ doanh nghiệp nhận biết được đâu là điểm mạnh, lợi thế để tận dụng và phát huy, đâu là điểm yếu để khắc phục. Đồng thời còn giúp cho doanh nghiệp tránh được những rủi ro kinh doanh cũng như trong thanh toán đảm bảo tính an toàn về tài chính. Từ đó có thể đề ra chiến lược kinh doanh phù hợp cho kỳ kinh doanh tiếp theo đó và giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả kinh doanh. Vì vậy, việc phân tích hiệu quả kinh doanh có ý nghĩa quan trọng đối với mọi doanh nghiệp.

Nhận thức rõ vai trò và vị trí quan trọng của vấn đề trên, trong thời gian tìm hiểu, thực tập tại Công ty TNHH MTV An Vũ em lựa chọn đề tài “Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV An Vũ”.

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

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

*Đối tượng nghiên cứu:* Các vấn đề lý luận và thực tiễn về phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp nói chung và trong Công ty TNHH MTV An Vũ nói riêng.

*Phạm vi nghiên cứu:*

+ *Không gian:* Được giới hạn ở việc nghiên cứu lý luận về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh, nghiên cứu thực trạng và đề xuất các phương hướng để nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công TNHH MTV An Vũ giai đoạn 2019-2021.

+ *Thời gian:* Số liệu được dùng cho đề tài được thu thập từ Báo cáo tài chính của Công ty trong giai đoạn 2019-2021.

### **1.3. Mục đích nghiên cứu của đề tài**

Tìm hiểu hệ thống hóa cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động kinh doanh.

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

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

### **1.4. Phương pháp nghiên cứu**

#### **• Phương pháp thu thập số liệu**

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

#### **• Phương pháp phân tích số liệu**

Đề tài đã sử dụng 2 phương pháp: phương pháp so sánh và phương pháp loại trừ.

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

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

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

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

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

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

*Về mặt khoa học*, hệ thống hóa và hoàn thiện những vấn đề lý luận hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sản xuất nói chung và Công ty TNHH MTV An Vũ nói riêng.

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

## **1.6. 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 TNHH MTV AN VŨ.*

*Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV AN VŨ.*

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

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

### 1.1.1. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế được biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu kinh tế đặc trưng thiết lập trên cơ sở so sánh tương quan giữa kết quả đầu ra với chi phí hoặc các yếu tố đầu vào, qua đó phản ánh trình độ sử dụng chi phí hoặc các yếu tố đầu vào nhằm đạt được kết quả cao nhất trong điều kiện kết hợp hài hòa giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội (Đỗ Huyền Trang, 2016).

### 1.1.2. Khái niệm về phân tích hiệu quả kinh doanh

Phân tích hiệu quả kinh doanh là quá trình phân tích đánh giá từ việc phân tích hiệu quả sử dụng tài sản từ tổng tài sản cho đến từng loại tài sản, là quá trình đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn vốn từ việc đánh giá hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu cho đến việc đánh giá hiệu quả sử dụng vốn vay và nợ phải trả, và bên cạnh đó là việc đánh giá hiệu quả chi phí cho từng loại chi phí khác nhau. Bên cạnh đó phân tích hiệu quả kinh doanh còn là việc đi sâu nghiên cứu hiệu quả kinh doanh theo yêu cầu của hoạt động quản lý kinh doanh căn cứ vào các tài liệu hạch toán và các tài liệu thông tin kinh tế bằng phương pháp thích hợp, so sánh số liệu và phân tích mối liên hệ nhằm làm rõ chất lượng hoạt động kinh doanh và các nguồn tiềm năng cần được khai thác, từ đó nhằm đề ra phương án và giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

### 1.1.3. Ý nghĩa

Thông tin từ các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh cung cấp cho mọi đối tượng quan tâm để có cơ sở khoa học đưa ra các quyết định hữu ích cho các đối tượng khác nhau.

Đối với nhà quản trị doanh nghiệp như chủ tịch hội đồng quản trị, giám đốc và các trưởng bộ phận, thu nhận các thông tin từ việc phân tích để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản, nguồn vốn, chi phí, từ đó phát huy những mặt tích cực để đưa ra những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng các yếu tố sản xuất để khai thác tiềm năng sử dụng của từng yếu tố góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho doanh nghiệp.

Đối với nhà đầu tư như cổ đông, công ty liên doanh liên kết thông qua các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh, hiệu quả sử dụng vốn, lợi nhuận, cổ tức,... để tiếp thêm sức mạnh và đưa ra các quyết định đầu tư thêm, hay rút vốn nhằm thu lợi nhuận cao nhất và đảm bảo an toàn cho vốn đầu tư.

Đối với đối tượng cho vay như ngân hàng, kho bạc, tổ chức tài chính thông qua các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh để có cơ sở khoa học đưa ra các quyết định cho vay ngắn hạn, dài hạn, nhiều hay ít vốn nhằm thu được vốn và lãi, đảm bảo an toàn cho các công ty cho vay.

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

Thông tin phân tích hiệu quả kinh doanh còn cung cấp cho cán bộ công nhân viên của doanh nghiệp biết được thực chất hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp như thế nào, chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp trong tương lai, từ đó họ an tâm công tác, tâm huyết với công việc.

Tóm lại, thông tin phân tích hiệu quả kinh doanh rất hữu ích cho nhiều đối tượng khác nhau, để đưa ra quyết định kinh doanh có lợi cho từng đối tượng cụ thể.

#### ***1.1.4. Nhiệm vụ phân tích***

Xuất phát từ mục tiêu và nhu cầu quản trị của nhà quản lý, khi phân tích hiệu quả kinh doanh cần phải xây dựng hệ thống chỉ tiêu phù hợp nhằm cung cấp thông tin chính xác và hữu ích cho từng đối tượng để đưa ra các quyết định phù hợp.

Sử dụng phương pháp phân tích phù hợp cho từng mục tiêu và nội dung cụ thể như vậy mới đảm bảo cho nội dung phân tích đạt hiệu quả cao và tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp. Mỗi một phương pháp thường phù hợp với những mục tiêu và nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh khác nhau. Để đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh, các chuyên gia phân tích thường sử dụng phương pháp so sánh và phân tích các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh trên các góc độ như tỷ suất sinh lời của vốn, tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu, lãi cơ bản trên cổ phiếu,...Mặc khác khi phân tích hiệu quả kinh doanh của từng bộ phận cần kết hợp nhiều phương pháp phân tích như so sánh, loại trừ. Phương pháp loại trừ mới xác định được ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích bằng lượng cụ thể. Từ đó xem xét mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố của mỗi nhân tố, đâu là nhân tố tích cực, tiêu cực, đâu là nhân tố bên trong và bên ngoài; từ đó đưa ra các biện pháp tương ứng, nhằm nâng cao hiệu quả HĐKD.

Tài liệu phục vụ cho phân tích HQKD chủ yếu là Báo cáo kết quả kinh doanh, Bảng cân đối kế toán, Thuyết minh báo cáo tài chính, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Bên

cạnh đó kết hợp các số chi tiết, số tổng hợp của kế toán tài chính và kế toán quản trị.

Nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh được xét trên mọi góc độ như phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng nguồn vốn, hiệu quả sử dụng chi phí. Tùy theo mục tiêu các nhà quản trị kinh doanh có thể phân tích chi tiết, đánh giá khái quát,...sau đó tổng hợp để đưa ra các nhận xét.

## 1.2. Phân loại hiệu quả kinh doanh

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

\* Căn cứ vào nội dung, tính chất của các kết quả nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của mục tiêu, người ta chia hiệu quả thành:

+ Hiệu quả kinh tế

+ Các hiệu quả khác như: xã hội, an ninh, quốc phòng và các yêu cầu về chính trị.

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

+ Hiệu quả kinh tế quốc dân

+ Hiệu quả kinh tế vùng, địa phương

+ Hiệu quả kinh tế của sản xuất xã hội

+ Hiệu quả kinh tế của các khu vực phi sản xuất như: giáo dục, y tế,...

+ Hiệu quả kinh tế doanh nghiệp

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

+ Hiệu quả sử dụng lao động

+ Hiệu quả sử dụng tài sản

+ Hiệu quả sử dụng chi phí nguồn vốn

Hiệu quả kinh tế thể hiện đặc trưng ở mối quan hệ đa dạng giữa lượng kết quả và lượng chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Tùy theo thành phần của yếu tố kết quả hay chi phí bỏ ra và tùy theo mối quan hệ giữa kết quả và chi phí, ta có các chỉ tiêu hiệu quả khác nhau. Để đánh giá chính xác cơ sở khoa học hiệu quả sản xuất kinh doanh, một doanh nghiệp bao giờ cũng phải xây dựng hệ thống chỉ tiêu phù hợp bao



gồm các chỉ tiêu tổng hợp và các chỉ tiêu chi tiết. Các chỉ tiêu đó phản ánh được sản xuất, suất hao phí cũng như sức sinh lợi của từng yếu tố, từng loại vốn và phải thống nhất với công thức đánh giá hiệu quả chung.

### **1.3. Thông tin sử dụng phân tích hiệu quả kinh doanh**

#### ***1.3.1. Thông tin kế toán***

Phân tích hiệu quả kinh doanh được thực hiện trên cơ sở các báo cáo tài chính – được hình thành thông qua việc xử lý các báo cáo kế toán. Đó là bảng cân đối kế toán, bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và các báo cáo chi tiết khác.

#### ***1.3.2. Thông tin bên ngoài***

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

### **1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh**

#### ***1.4.1. Nhóm nhân tố khách quan***

##### ***1.4.1.1. Yếu tố pháp lý***

Là các nhân tố thuộc quản lý của Nhà nước là các chủ trương chính sách, biện pháp của Nhà nước tác động vào thị trường. Mặt khác, quản lý của Nhà nước còn ở các thủ tục hành chính, quy định và thủ tục ngân hàng, tài chính, hải quan, xuất nhập khẩu, mua nguyên vật liệu.

##### ***1.4.1.2. Yếu tố kinh tế***

Các nhân tố này thường được thể hiện qua các chính sách kinh tế vĩ mô, chính sách tiêu dùng... Nhân tố chính trị xã hội cũng tác động trực tiếp đến kinh tế và do đó cũng tác động trực tiếp đến thị trường bởi tính ổn định của nó là tiền đề để phát triển kinh tế. Thị trường thay đổi liên tục dẫn đến nhân tố bên trong doanh nghiệp như cơ cấu tài sản, nguồn vốn hay chiến lược hoạt động sản xuất của DN cũng bị ảnh hưởng.

##### ***1.4.1.3. Yếu tố văn hóa, xã hội***

Mỗi quốc gia, vùng lãnh thổ đều có những giá trị văn hóa và các yếu tố xã hội đặc trưng, những yếu tố này là đặc điểm của người tiêu dùng tại các khu vực đó.

Những giá trị văn hóa là những giá trị làm nên một xã hội, có thể vun đắp cho xã hội đó tồn tại và phát triển. Chính vì thế các yếu tố văn hóa thông thường được bảo vệ hết sức quy mô và chặt chẽ, đặc biệt là các văn hóa tinh thần. Tuy vậy chúng ta cũng không thể phủ nhận rằng những giao thoa văn hóa của các nền văn hóa khác vào các quốc gia. Sự giao thoa này sẽ thay đổi tâm lý tiêu dùng, lối sống, và tạo ra triển vọng

phát triển với các ngành. Bên cạnh văn hóa, các đặc điểm về xã hội cũng khiến các doanh nghiệp quan tâm khi nghiên cứu thị trường, những yếu tố xã hội sẽ chia cộng đồng thành các nhóm khách hàng, mỗi nhóm có những đặc điểm, tâm lý, thu nhập,... khác nhau:

- + Tuổi thọ trung bình, tình trạng sức khỏe, chế độ dinh dưỡng, ăn uống;
- + Thu nhập trung bình, phân phối thu nhập;
- + Lối sống, học thức, các quan điểm về thẩm mỹ, tâm lý sống;

Đây là một nhân tố quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Nó quyết định mức độ chất lượng, số lượng, chủng loại, gam hàng,... Doanh nghiệp cần phải nắm bắt và nghiên cứu làm sao phù hợp với sức mua, thói quen tiêu dùng, mức thu nhập bình quân của tầng lớp dân cư. Những yếu tố này tác động một cách gián tiếp lên quá trình sản xuất cũng như công tác marketing và cuối cùng là hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### 1.4.1.4. Yếu tố công nghệ

Khoa học và công nghệ có tác động mạnh mẽ tới quá trình toàn cầu hóa, là động lực quan trọng thúc đẩy quá trình này. Những tiến bộ của khoa học – kỹ thuật và công nghệ bao gồm những phát minh, sáng chế, các biện pháp kỹ thuật tiên tiến, các phương pháp công nghệ hiện đại, các lý thuyết và phương thức quản lý mới trong mọi lĩnh vực được áp dụng vào thực tiễn sản xuất, kinh doanh làm tăng năng suất lao động, tạo ra ngày càng nhiều sản phẩm thặng dư cho xã hội với chi phí thấp hơn, giá rẻ hơn, tạo ra tiền đề thúc đẩy sự hình thành và phát triển sự phân công, chuyên môn hóa lao động, sản xuất và kinh doanh theo ngành nghề, vùng lãnh thổ và giữa các quốc gia.

#### 1.4.1.5. Trình độ dân trí

Trình độ dân trí tác động rất lớn đến chất lượng lao động xã hội nên tác động trực tiếp đến nguồn nhân lực của mỗi doanh nghiệp. Chất lượng của đội ngũ lao động lại là nhân tố bên trong ảnh hưởng quyết định đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### 1.4.1.6. Yếu tố môi trường ngành

Các yếu tố môi trường cạnh tranh liên quan trực tiếp tới ngành nghề và thị trường kinh doanh của doanh nghiệp (hay còn gọi là môi trường ngành) tác động trực tiếp đến hoạt động và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Sức ép của yếu tố này lên doanh nghiệp càng mạnh thì khả năng sinh lợi của các DN cùng ngành cũng bị hạn chế.

### **1.4.2. Nhóm nhân tố chủ quan**

#### 1.4.2.1. Yếu tố con người

Con người là nhân tố quyết định cho mọi hoạt động trong doanh nghiệp. Trong thời đại ngày nay, hàm lượng chất xám sản phẩm ngày càng cao thì trình độ chuyên môn của người lao động có ảnh hưởng rất lớn tới kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Nhất là các cán bộ quản lý. Họ là những lao động gián tiếp tạo ra sản phẩm nhưng lại rất quan trọng bởi họ là những người điều hành và định hướng cho doanh nghiệp, quyết định sự thành bại của doanh nghiệp. Trên thực tế, mỗi một doanh nghiệp có một cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý khác nhau, trình độ chuyên môn của công nhân cũng có ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Công nhân có tay nghề cao sẽ làm ra sản phẩm đạt chất lượng cao, tiết kiệm thời gian và nguyên vật liệu, làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, trong nhân tố con người trình độ chuyên môn có ý nghĩa quyết định tới hiệu quả sản xuất kinh doanh. Điều đó đòi hỏi doanh nghiệp phải có kế hoạch tỉ mỉ từ khâu tuyển dụng tới việc đào tạo bồi dưỡng, nâng cao trình độ chuyên môn cho người lao động, nhất là đội ngũ các cán bộ quản lý.

#### 1.4.2.2. Yếu tố vốn

Đây là nhân tố gắn liền với việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như có ý nghĩa sống còn đối với sự phát triển của doanh nghiệp. Bởi vì điều kiện tiên đề để doanh nghiệp tổ chức sản xuất kinh doanh là phải cần có một số vốn nhất định; ví dụ như nếu doanh nghiệp quyết định đưa ra một sản phẩm mới, tiến hành đầu tư mới tài sản cố định, thuê mượn thêm lao động, thanh toán các khoản chi tiêu khác phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh. Tất cả các vấn đề này đều gián tiếp hay trực tiếp liên quan đến hoạt động tài chính.

#### 1.4.2.3. Công tác tổ chức quản lý

Điều cơ bản nhất của công tác tổ chức quản lý là xác định cơ cấu tổ chức quản lý hợp lý và liên kết các cá nhân, các bộ phận, các hoạt động khác nhau của hệ thống theo những quy tắc nhất định để hệ thống có thể thực hiện được mục tiêu một cách tốt nhất. Người quản lý cần biết lựa chọn, hình thành và không ngừng hoàn thiện cơ cấu tổ chức quản lý, xác định và không ngừng nâng cao chất lượng cơ cấu nhân lực trong bộ máy quản lý. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp, việc xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập các mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó.

#### 1.4.2.4. Chính sách bán hàng

Chính sách bán hàng của một doanh nghiệp là chính sách có vai trò quan trọng trong thu hút khách hàng mới, giữ chân khách hàng cũ, do đó gián tiếp làm tăng doanh

thu cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần cân đối chi phí, lợi ích đạt được để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh mà chi phí cho chính sách bán hàng lại nhỏ nhất.

#### 1.4.2.5. Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin

Thông tin được coi là một hàng hoá, là đối tượng kinh doanh và nền kinh tế thị trường hiện nay được coi là nền kinh tế thông tin hoá. Để đạt được thành công khi kinh doanh trong điều kiện cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt, các doanh nghiệp cần nhiều thông tin chính xác về cung cầu thị trường hàng hoá, về công nghệ kỹ thuật, về người mua, về các đối thủ cạnh tranh,... Ngoài ra, doanh nghiệp còn rất cần đến các thông tin về kinh nghiệm thành công hay thất bại của các doanh nghiệp khác ở trong nước và quốc tế, cần biết các thông tin về các thay đổi trong các chính sách kinh tế của Nhà nước và các nước khác có liên quan.

Trong kinh doanh phải tự biết mình, phải hiểu rõ được các đối thủ cạnh tranh thì mới có đối sách giành thắng lợi trong cạnh tranh, có chính sách phát triển mối quan hệ hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau. Kinh nghiệm thành công của nhiều doanh nghiệp nắm được các thông tin cần thiết và biết xử lý, sử dụng các thông tin đó kịp thời là một điều kiện quan trọng để ra các quyết định kinh doanh có hiệu quả cao. Những thông tin chính xác được cung cấp kịp thời sẽ là cơ sở vững chắc để doanh nghiệp xác định phương hướng kinh doanh, xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn.

### 1.5. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh

Các nhà phân tích thường sử dụng các phương pháp phân tích như sau để phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### 1.5.1. 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 kỳ kinh doanh khác nhau, phục vụ ra quyết định kinh doanh. Khi sử dụng phương pháp so sánh cần đảm bảo được những nội dung sau đây:

❖ Thứ nhất, xác định góc so sánh: Để so sánh, cần phải có góc so sánh. Tùy theo mục đích nghiên cứu mà góc so sánh được lựa chọn thích hợp.

*Về mặt thời gian:* Góc so sánh có thể là tài liệu thực tế kỳ trước nhằm đánh giá sự biến động, tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu thực tế kỳ này; các mục tiêu đã dự kiến (kế hoạch, dự toán, định mức) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự toán, định mức; hay các điểm thời gian (năm, tháng, ngày cụ thể...) nhằm đánh giá tiến

độ thực hiện nhiệm vụ hay mức độ đạt được của chỉ tiêu nghiên cứu trong cùng khoảng thời gian. Việc lựa chọn gốc so sánh theo thời gian sẽ có thể đánh giá kết quả đạt được, mức độ và xu hướng tăng trưởng của chỉ tiêu phân tích. Bên cạnh đó, trong một vài trường hợp, để xác định xu hướng hay nhịp điệu tăng trưởng của chỉ tiêu phân tích, gốc so sánh có thể được cố định tại một kỳ cụ thể trong khi kỳ hay điểm so sánh liên tục thay đổi, gọi là so sánh định gốc; hoặc gốc so sánh và cả kỳ hay điểm so sánh đều thay đổi liên tục, gọi là so sánh liên hoàn.

*Về mặt không gian:* Gốc so sánh được lựa chọn cũng có thể là chỉ tiêu tổng thể nhằm đánh giá mức độ phổ biến của chỉ tiêu bộ phận; chỉ tiêu của đơn vị khác có cùng điều kiện hay chỉ tiêu trung bình của ngành, khu vực kinh doanh, hay nhu cầu đơn đặt hàng nhằm khẳng định vị trí của doanh nghiệp và khả năng đáp ứng nhu cầu,... Thông thường gốc so sánh này doanh nghiệp khó tiếp cận và có thông tin, hơn nữa hiện nay tiêu chuẩn chung của một ngành chưa được quan tâm đúng mức.

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

❖ Thứ ba, dạng so sánh: Phương pháp so sánh được thể hiện dưới hai dạng khác nhau.

✓ Dạng thứ nhất gọi là so sánh bằng số tuyệt đối, kết quả so sánh biểu hiện cho sự biến động về khối lượng, quy mô của chỉ tiêu kinh tế giữa kỳ phân tích với kỳ gốc.

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

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

✓ Dạng thứ hai được gọi là so sánh bằng số tương đối, cách so sánh này cho thấy kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức độ phổ biến của các chỉ tiêu phân tích.

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

Ngoài ra, nhà phân tích còn sử dụng phương pháp so sánh có liên hệ giữa các chỉ tiêu phân tích với 1 chỉ tiêu kinh tế tổng quát khác để thấy rõ khả năng tận dụng nguồn lực của doanh nghiệp.

❖ Thứ tư, hình thức so sánh: Khi phân tích bằng cách so sánh các chỉ tiêu kinh tế, nhà phân tích có thể lựa chọn phương thức so sánh ngang (so sánh giữa các kỳ), so sánh dọc (so sánh kết cấu), so sánh bằng số bình quân (so sánh với số trung bình ngành hoặc bình quân của 1 thời kỳ).

Ưu điểm của phương pháp so sánh này là đơn giản và dễ thực hiện, song khi sử dụng phương pháp này để thấy rõ xu hướng phát triển của đối tượng phân tích thì cần xem xét chúng qua nhiều kỳ liên tiếp hoặc có thể lâu hơn. Tuy nhiên, nhược điểm của phương pháp so sánh đó là khi dùng phương pháp này để phân tích thì các nhà phân

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

### **1.5.2. Phương pháp loại trừ**

Có thể nhận thấy, có khá nhiều phương pháp được sử dụng trong quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh, tuy nhiên, để có thể giúp nhà phân tích tìm ra nguyên nhân sâu xa của hiện tượng kinh tế nhanh và hiệu quả nhất thì phương pháp loại trừ được sử dụng khá phổ biến. Phương pháp này giúp nhà phân tích xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố cụ thể đến đối tượng phân tích theo một giá trị xác định.

Phương pháp này được tiến hành bằng cách giả định khi một nhân tố tác động đến đối tượng phân tích thì các nhân tố còn lại không tác động – tức là, để nghiên cứu ảnh hưởng của một nhân tố nào đó phải loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố còn lại bằng cách đặt đối tượng phân tích vào các trường hợp giả định khác nhau để xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu nghiên cứu. Để có thể sử dụng phương pháp loại trừ trong phân tích hiệu quả kinh doanh cần đảm bảo những yêu cầu sau đây:

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

- Trong phương trình đó, các nhân tố được sắp xếp theo trình tự từ nhân tố số lượng đến nhân tố chất lượng. Trong đó, nhân tố số lượng phản ánh quy mô hoạt động nên còn được gọi là nhân tố quy mô, nhân tố chất lượng phản ánh hiệu suất hoạt động nên còn được gọi là nhân tố hiệu suất;

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

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

- Cuối cùng, cần tổng hợp mức độ ảnh hưởng của tất cả các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, và cần đảm bảo rằng tổng mức ảnh hưởng của các nhân tố phải đúng bằng

mức biến động tuyệt đối của chỉ tiêu phân tích giữa kỳ phân tích và kỳ gốc.

Phương pháp loại trừ được sử dụng trong phân tích dưới hai dạng, được gọi với hai tên gọi cụ thể là phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch. Hai dạng này của phương pháp loại trừ được sử dụng phù hợp với từng dạng phương trình thể hiện mối quan hệ giữa chỉ tiêu phân tích với các nhân tố ảnh hưởng. Phương pháp thay thế liên hoàn có thể áp dụng cho cả phương trình dạng tích và dạng thương, trong khi đó phương pháp số chênh lệch chỉ áp dụng được cho phương trình dạng tích.

Có thể khái quát cách áp dụng hai dạng (thay thế liên hoàn và số chênh lệch) của phương pháp loại trừ như sau:

Giả sử gọi:  $Q$  là chỉ tiêu phân tích, tương ứng  $Q_0$  là chỉ tiêu ở kỳ gốc và  $Q_1$  là chỉ tiêu ở kỳ phân tích;

$a, b, c$  là các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích.

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

Từ đó ta có:  $Q_0 = a_0 b_0 c_0$

và  $Q_1 = a_1 b_1 c_1$

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

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

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

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

$$\Delta Q_a = a_1 b_0 c_0 - a_0 b_0 c_0 \quad (1.3.1)$$

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

$$\Delta Q_b = a_1 b_1 c_0 - a_1 b_0 c_0 \quad (1.3.2)$$

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

$$\Delta Q_c = a_1 b_1 c_1 - a_1 b_1 c_0 \quad (1.3.3)$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố (cộng các kết quả 1.3.1, 1.3.2, 1.3.3 phải bằng kết quả 1.3):

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

Tiếp theo là phương pháp số chênh lệch, được xem là hình thức rút gọn của phương pháp thay thế liên hoàn. Về nguyên tắc, phương pháp này tôn trọng đầy đủ các

bước tiến hành như phương pháp thay thế liên hoàn nhưng chỉ khác ở chỗ chỉ rõ mức độ chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của từng nhân tố để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó đến chỉ tiêu phân tích.

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

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

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 \quad (2.3)$$

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

$$\Delta Q_a = (a_1 - a_0) b_0 c_0 \quad (2.3.1)$$

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

$$\Delta Q_b = a_1 (b_1 - b_0) c_0 \quad (2.3.2)$$

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

$$\Delta Q_c = a_1 b_1 (c_1 - c_0) \quad (2.3.3)$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

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

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

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

### ***1.5.3. Phương pháp chi tiết***

Mỗi chỉ tiêu phản ánh kết quả của một quá trình kinh doanh đều có thể chi tiết theo nhiều hướng khác nhau nhằm đánh giá chính xác kết quả đạt được.

Phương pháp chi tiết được áp dụng dựa trên đặc điểm của những yếu tố cấu



thành nên đối tượng nghiên cứu, khi đối tượng phân tích được chi tiết hóa càng cao thì tính chính xác của kết quả phân tích càng tốt. Mỗi một đối tượng phân tích kinh doanh đều có thể được chi tiết theo nhiều hướng khác nhau, chẳng hạn:

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

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

- Chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh: Để chi tiết theo cách này, cần dựa vào đặc điểm kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận, theo phạm vi và địa điểm phát sinh khác nhau tạo nên. Chi tiết chỉ tiêu phân tích theo hướng này, nhà quản lý doanh nghiệp có thể nhận thấy khả năng cũng như những yếu kém của từng bộ phận, từng phạm vi hoạt động, từ đó sẽ có những quyết định đúng nhằm khai thác các mặt mạnh cũng như khắc phục các mặt yếu kém trong từng bộ phận và phạm vi hoạt động khác nhau.

Ưu điểm nổi bật của phương pháp chi tiết là giúp nhà phân tích đánh giá được cụ thể, chi tiết hiệu quả kinh doanh của từng bộ phận, từng công đoạn, từng thời điểm kinh doanh. Tuy nhiên, cũng như phương pháp so sánh, nhược điểm của phương pháp chi tiết là vẫn chưa giúp nhà phân tích đánh giá được toàn diện các ảnh hưởng từ hoạt động kinh doanh đến chỉ tiêu phân tích.

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

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:

Tổng tài sản	=	Tổng nguồn vốn	=	Tổng tài sản ngắn hạn	+	Tổng tài sản dài hạn	=	Tổng nợ phải trả	+	Tổng vốn chủ sở hữu
Tổng tài sản ngắn hạn	=	Tiền và tương đương tiền	+	Đầu tư tài chính ngắn hạn	+	Phải thu ngắn hạn	+	Hàng tồn kho	+	Tài sản ngắn hạn khác
Tổng tài sản dài hạn	=	Phải thu dài hạn	+	Tài sản cố định	+	Bất động sản đầu tư	+	Đầu tư tài chính dài hạn	+	Tài sản dài hạn khác

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

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

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

#### **1.5.5. Phương pháp Dupont**

Phương pháp Dupont là phương pháp phân tích dựa trên mối quan hệ tác động qua lại của các chỉ tiêu tài chính, từ đó biến đổi một chỉ tiêu thành một hàm số với nhiều biến số là các chỉ tiêu tài chính khác. Chẳng hạn, tách chỉ tiêu “Sức sinh lời của

tài sản” (ROA), “Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu” (ROE) thành những bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả sau cùng bằng cách sử dụng phương pháp loại trừ.

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

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \quad (3.1)$$

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

$$ROA = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (3.2)$$

Hay:

$$ROA = \text{Số vòng quay của tài sản} \times \text{Sức sinh lời của doanh thu thuần} \quad (3.3)$$

Nếu ký hiệu:  $H_{TS}$  là Số vòng quay của tài sản

$ROS$  là Sức sinh lời của doanh thu thuần

Ta có thể viết phương trình Dupont của ROA ở dạng ngắn gọn như sau:

$$ROA = H_{TS} \times ROS \quad (3.4)$$

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

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

$$\Delta ROA_{H_{TS}} = (H_{TS_1} - H_{TS_0}) \times ROS_0 \quad (3.4.1)$$

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

$$\Delta ROA_{ROS} = H_{TS_1} \times (ROS_1 - ROS_0) \quad (3.4.2)$$

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

Ưu điểm của phương pháp phân tích Dupont là có thể cho phép nhà phân tích đánh giá sự biến động của một chỉ tiêu tài chính trong mối quan hệ tác động của các chỉ tiêu tài chính khác, từ đó xác định được chính xác nguyên nhân tác động đến sự biến động của chỉ tiêu. Thêm vào đó, đây còn là phương pháp phân tích có giá trị thông tin rất cao, có thể giúp nhà quản lý hiểu tường tận tác dụng của những chiến

lược kinh doanh của mình đã tác động đến hàng loạt các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh như thế nào và làm thế nào để có thể kết hợp tốt nhất các nguồn lực đầu vào nhằm đạt được hiệu quả kinh doanh cao trong sự điều chỉnh tổng hòa của nhiều yếu tố tác động. Tuy có nhiều ưu điểm như vậy nhưng phương pháp phân tích Dupont không phải là phương pháp dễ sử dụng với các doanh nghiệp vì việc xây dựng được một phương trình biểu diễn mối quan hệ giữa các chỉ tiêu tài chính không hề đơn giản. Bên cạnh đó, việc sử dụng phương pháp này còn cần kết hợp với phương pháp loại trừ nên việc xác định chỉ tiêu nào sẽ được xác định ảnh hưởng trước là rất khó khăn.

### ***1.5.6. Một số phương pháp khác***

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

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

## **1.6. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh**

### ***1.6.1. Phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh qua báo cáo kết quả kinh doanh***

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

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

### 1.6.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

#### 1.6.2.1. Phân tích cơ cấu tài sản

Đánh giá khái quát cơ cấu tài sản được thực hiện bằng cách tính ra và so sánh tình hình biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc về tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản. Việc xem xét tình hình biến động về tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản giữa kỳ gốc và kỳ phân tích cho phép nhà quản lý đánh giá khái quát tình hình sử dụng vốn nhưng lại không cho biết các nhân tố tác động đến sự thay đổi cơ cấu tài sản của doanh nghiệp. Nhằm thuận tiện cho việc đánh giá cấu trúc tài sản, khi phân tích ta có thể lập bảng sau:

**Bảng 1.1: Bảng đánh giá khái quát tình hình sử dụng tài sản**

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Cuối năm N		Cuối năm N+1		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	+/-	%
<b>I) TSNH</b>	<b>A<sub>0</sub></b>	<b>A<sub>0</sub>*100/T<sub>0</sub></b>	<b>A<sub>1</sub></b>	<b>A<sub>1</sub>*100/T<sub>1</sub></b>	<b>ΔA = A<sub>1</sub> - A<sub>0</sub></b>	<b>ΔA * 100/A<sub>0</sub></b>
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	a <sub>0</sub>	a <sub>0</sub> *100/T <sub>0</sub>	a <sub>1</sub>	a <sub>1</sub> *100/T <sub>1</sub>	Δa = a <sub>1</sub> - a <sub>0</sub>	Δa * 100/a
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn	b <sub>0</sub>	b <sub>0</sub> *100/T <sub>0</sub>	b <sub>1</sub>	b <sub>1</sub> *100/T <sub>1</sub>	Δb = b <sub>1</sub> - b <sub>0</sub>	Δb * 100/b <sub>0</sub>
3. Các khoản phải thu ngắn hạn						
4. Hàng tồn kho						
5. TSNH khác						
<b>II) TSDH</b>						
1. Các khoản phải thu dài hạn						
2. TSCĐ						
3. Bất động sản đầu tư						
4. Tài sản dở dang dài hạn						
5. Đầu tư tài chính dài hạn						
6. TSDH khác						
<b>III) Tổng TS</b>	<b>T<sub>0</sub></b>	<b>100</b>	<b>T<sub>1</sub></b>	<b>100</b>	<b>ΔT = T<sub>1</sub> - T<sub>0</sub></b>	<b>ΔT * 100/T<sub>0</sub></b>

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

Tài sản ngắn hạn 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. 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:

*a. 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:

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

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

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

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

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:

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

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

Nếu chỉ tiêu  $H_{\text{TSNH}}$  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:

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

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:

$$\begin{array}{l} \text{Giá trị TSNH tiết kiệm} \\ \text{hoặc lãng phí} \end{array} = \frac{\text{DTT}_1 \times (\text{N}_{\text{TSNH1}} - \text{N}_{\text{TSNH0}})}{\text{Thời gian kỳ phân tích}}$$

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:

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

$$\begin{array}{l} \text{Thời gian 1 vòng quay} \\ \text{HTK } N_{\text{HTK}} \end{array} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Nếu  $H_{\text{HTK}}$  tăng thì tương ứng  $N_{\text{HTK}}$  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:

$$\begin{array}{l} \text{Số vòng quay khoản phải} \\ \text{thu} \end{array} = \frac{\text{Doanh thu thuần (hoặc doanh thu bán chịu bao} \\ \text{gồm cả thuế GTGT đầu ra)}}{\text{Giá trị khoản phải thu bình quân}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Thời gian 1 vòng quay khoản phải thu hoặc} \\ \text{thời gian thu tiền bán hàng} \end{array} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay khoản} \\ \text{phải thu}}$$

Nếu  $H_{\text{PTh}}$  tăng thì tương ứng  $N_{\text{PTh}}$  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.

#### *b. Phân tích sức sinh lợi TSNH*

Để phân tích hiệu quả sử dụng TSNH ta thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

- Hiệu quả sử dụng TSNH ( $T_{TSNH}$ ): hiệu quả sử dụng TSNH được xác định theo công thức sau:

$$T_{TSNH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá trị TSNH bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng TSNH sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt.

- Hiệu quả sử dụng HTK ( $T_{HTK}$ ) được xác định theo công thức sau:

$$T_{HTK} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá trị HTK bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng HTK sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt.

#### 1.6.2.3. 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. Đối với doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh bình thường trong vòng 12 tháng thì những tài sản có khả năng thu hồi vốn hay thanh toán sau 12 tháng kể từ khi kết thúc năm kế toán được coi là tài sản dài hạn. Đối với doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh dài hơn 12 tháng thì những tài sản có khả năng thu hồi vốn hay thanh toán sau 1 chu kỳ kinh doanh kể từ khi kết thúc kế toán năm được coi là tài sản dài hạn. Tài sản dài hạn của doanh nghiệp bao gồm:

Các khoản phải thu dài hạn như phải thu của khách hàng, phải thu nội bộ...

Tài sản cố định, bất động sản đầu tư, các khoản đầu tư tài chính dài hạn như đầu tư vào công ty con, công ty liên kết, liên doanh, đầu tư chứng khoán...

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.

#### *a. Phân tích hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn.*

Nhà phân tích đánh giá hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn qua các chỉ tiêu sau:



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

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng giá trị còn lại của TSCĐ 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 TSCĐ của doanh nghiệp đang hoạt động tốt, đó là nhân tố góp phần nâng cao HQHĐKD.

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

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

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.

*b. Phân tích sức sinh lợi tài sản dài hạn.*

- Hiệu quả sử dụng TSDH ( $T_{\text{TSDH}}$ ): hiệu quả sử dụng TSDH được xác định theo công thức sau:

$$T_{\text{TSDH}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá trị TSDH bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng TSDH sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt.

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

*a. 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:

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

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.

*b. Phân tích sức sinh lợi của tài sản (ROA).*

$$\text{Sức sinh lời của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

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.

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

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

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

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

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

### 1.6.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

#### 1.6.3.1. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

**Bảng 1.2: Bảng đánh giá khái quát cơ cấu nguồn vốn**

DVT: đồng

Chỉ tiêu	Cuối năm N		Cuối năm N+1		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	+/-	%
<b>I) Nợ phải trả</b>	<b>A<sub>0</sub></b>	<b>A<sub>0</sub>*100/T<sub>0</sub></b>	<b>A<sub>1</sub></b>	<b>A<sub>1</sub>*100/T<sub>1</sub></b>	<b>ΔA = A<sub>1</sub> - A<sub>0</sub></b>	<b>ΔA * 100/A<sub>0</sub></b>
1. Nợ ngắn hạn	a <sub>0</sub>	a <sub>0</sub> *100/T <sub>0</sub>	a <sub>1</sub>	a <sub>1</sub> *100/T <sub>1</sub>	Δa = a <sub>1</sub> - a <sub>0</sub>	Δa * 100/a
2. Nợ dài hạn	b <sub>0</sub>	b <sub>0</sub> *100/T <sub>0</sub>	b <sub>1</sub>	b <sub>1</sub> *100/T <sub>1</sub>	Δb = b <sub>1</sub> - b <sub>0</sub>	Δb * 100/b <sub>0</sub>
<b>II) VCSH</b>						
1. VCSH						
2. Nguồn vốn kinh phí và quỹ khác						
<b>III) Tổng NV</b>	<b>T<sub>0</sub></b>	<b>100</b>	<b>T<sub>1</sub></b>	<b>100</b>	<b>ΔT = T<sub>1</sub> - T<sub>0</sub></b>	<b>ΔT * 100/T<sub>0</sub></b>

### 1.6.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

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

$$\frac{\text{Sức sinh lời của VCSH}}{\text{ROE}} = \frac{\text{LNST}}{\text{VCSH bình quân}}$$

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

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

Tuy nhiên, sức sinh lợi của VCSH 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 cần kết hợp với cơ cấu của VCSH trong từng DN 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:

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

Như vậy:

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

Hoặc

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \frac{1}{1 - \text{Tỷ suất nợ}} \{ \times (1 - t) \} \quad (1')$$

Hoặc:

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

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

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

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

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

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

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

Ký hiệu:  $C_v$ : Chi phí lãi vay

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

r: lãi suất vay

VCSH: Vốn chủ sở hữu

TS: Tổng tài sản

Ta có:  $C_v = NPT \times r$

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

$$\rightarrow LNTT = (RE \times TS) - (NPT \times r)$$

$$= RE \times (NPT + VCSH) - NPT \times r$$

$$= NPT \times (RE - r) + VCSH \times RE$$

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

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.

### 1.6.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả

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

$$\text{Số vòng quay các khoản phải trả } H_{PTT} = \frac{\text{Tổng tiền hàng mua chịu}}{\text{Các khoản nợ phải trả bình quân}} \times \text{Đơn vị tính là vòng/kỳ (lần)}$$

$$\text{Thời gian một vòng quay của khoản phải trả (Thời gian thanh toán tiền hàng) } N_{PTT} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay các khoản phải trả}} \times \text{Đơn vị tính là ngày/vòng}$$

Nếu số vòng quay các khoản phải trả càng lớn thì tương ứng thời gian một vòng quay khoản phải trả càng nhỏ, có nghĩa là tốc độ luân chuyển khoản phải trả càng

nhANH. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp thanh toán tiền hàng kịp thời, ít đi chiếm dụng vốn, uy tín của doanh nghiệp được nâng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng thấp, chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền hàng của doanh nghiệp càng chậm, doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn nhiều, ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp đối với nhà đầu tư, nhà cung cấp cũng như khách hàng.

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

#### 1.6.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

##### 1.6.4.1. Phân tích cơ cấu chi phí

**Bảng 1.3: Bảng đánh giá khái quát cơ cấu chi phí**

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Cuối năm N		Cuối năm N+1		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	+/-	%
1. Giá vốn hàng bán	$A_0$	$A_0 * 100 / T_0$	$A_1$	$A_1 * 100 / T_1$	$\Delta A = A_1 - A_0$	$\Delta A * 100 / A_0$
2. Chi phí tài chính	$a_0$	$a_0 * 100 / T_0$	$a_1$	$a_1 * 100 / T_1$	$\Delta a = a_1 - a_0$	$\Delta a * 100 / a$
3. Chi phí bán hàng	$b_0$	$b_0 * 100 / T_0$	$b_1$	$b_1 * 100 / T_1$	$\Delta b = b_1 - b_0$	$\Delta b * 100 / b_0$
4. Chi phí quản lý doanh nghiệp						
5. Chi phí khác						
<b>III) Tổng Chi phí</b>	<b><math>T_0</math></b>	<b>100</b>	<b><math>T_1</math></b>	<b>100</b>	<b><math>\Delta T = T_1 - T_0</math></b>	<b><math>\frac{\Delta T}{T_0} * 100</math></b>

##### 1.6.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

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

Trong công thức trên, chi phí từng loại có thể là tổng chi phí, tổng chi phí sản xuất, tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp... 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.

## CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ

### 2.1. Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH MTV An Vũ

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

##### 2.1.1.1. Tên, địa chỉ của Công ty

Tên giao dịch bằng tiếng Việt: CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ

Logo của công ty : **AN VŨ**

Mã số thuế : 4101328073

Vốn điều lệ : 20.000.000.000 đồng

Điện thoại : 0256.625.0625

Fax : 0256.625.0625

Email : ketoananvu@gmail.com

Địa chỉ trụ sở chính : Lô 10 LKS, DA Đại Phú Gia, KĐT Bắc sông Hà Thanh (Khu C), Phường Nhơn Bình, Thành phố Quy Nhơn, T.Bình Định, Việt Nam.

Ngành nghề chính : Bán buôn vật liệu trong xây dựng.

Người đại diện pháp luật : Vũ Đình Trung

##### 2.1.1.2. Thời điểm thành lập, các mốc quan trọng

Công ty TNHH Một Thành Viên An Vũ được thành lập vào ngày 21 tháng 03 năm 2012 do ông Vũ Đình Trung làm giám đốc đã hoạt động được 10 năm trong lĩnh vực bán vật liệu trong xây dựng và được cấp giấy phép kinh doanh vào ngày 22 tháng 03 năm 2012 mang mã số thuế 4101328073.

Trong suốt những năm kể từ khi thành lập cho đến nay, Công ty đã vượt qua không ít những khó khăn, trở ngại. Để từ đó công ty không ngừng đổi mới, nâng cao năng suất hoạt động, nhằm tiến tới sự phát triển chung cho toàn Công ty. Từ ngày 23/03/2012 Công ty TNHH MTV An Vũ có địa chỉ trụ sở chính làm việc đặt tại số 46 Đường Nguyễn Lạc, Phường Trần Phú, Thành phố Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định. Đến ngày 26/06/2017 Công ty TNHH MTV An Vũ chuyển trụ sở chính làm việc đến địa chỉ số 03-05-07 Đường Bùi Hữu Nghĩa, Phường Nguyễn Văn Cừ, Thành Phố Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định. Bắt đầu từ năm 2020 đến nay đã chuyển trụ sở đến Lô 10 LKS, DA Đại Phú Gia, KĐT Bắc sông Hà Thanh (Khu C), Phường Nhơn Bình, Thành

phố Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định có vị trí thuận lợi nằm ở khu đô thị đang phát triển, một khu vực đầy tiềm năng trong tương lai sắp tới.

#### 2.1.1.3. Quy mô hiện tại của Công ty

Hiện nay, vốn điều lệ của Công ty là 20 tỷ đồng. Tổng nguồn lao động hiện tại 56 người, có một dãy nhà là phòng làm việc, có một xưởng sản xuất và một dãy nhà kho dùng chứa đá các loại, sân bãi và máy móc, thiết bị vận chuyển. Vay căn cứ khoản 1, điều 3 theo Nghị định 39/2018/ NĐ-CP thì Công ty TNHH MTV An Vũ thuộc loại hình doanh nghiệp có quy mô vừa.

#### 2.1.1.4. Kết quả kinh doanh của Công ty

Để biết được hiệu quả hoạt động của Công ty ta xem xét các chỉ tiêu tiêu biểu của Công ty qua 3 năm gần đây nhất là năm 2019, năm 2020 và năm 2021.

**Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh đạt được qua các năm 2019-2021**

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
1. Tổng doanh thu	37.738.429.041	36.344.493.346	34.051.381.331
2. Tổng chi phí	38.587.803.532	37.658.834.476	36.657.601.238
3. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	(849.374.491)	(1.314.341.130)	(2.156.219.907)
4. Tổng lợi nhuận kế toán sau thuế	(849.374.491)	(1.314.341.130)	(2.156.219.907)

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2019-2021)

#### 2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của Công ty TNHH MTV An Vũ

##### 2.1.2.1. Chức năng

Công ty TNHH MTV An Vũ là một Công ty sản xuất và kinh doanh các loại vật liệu xây dựng. Công ty khai thác mỏ cát và sản xuất cát, đá, mua bán các loại vật liệu xây dựng, cung cấp dịch vụ vận chuyển, tạo công ăn việc làm cho người lao động; từng bước cải thiện đời sống cho cán bộ công nhân viên, tạo ra một môi trường làm việc tốt, mức độ đảm bảo công việc, sự thừa nhận và khen thưởng theo hiệu quả công việc; cung cấp cho khách hàng những sản phẩm dịch vụ tốt, chất lượng và mới nhất; nhu cầu về hợp tác lâu dài và khả năng sinh lợi cho 2 bên đối với nhà cung ứng và đối tác; bảo vệ môi trường phù hợp với các yêu cầu về luật định và chế định, đóng góp vào



ngân sách Nhà nước, đồng thời chịu sự kiểm tra, kiểm soát của cơ quan quản lý có thẩm quyền.

#### 2.1.2.2. Nhiệm vụ

##### **Đối với công ty:**

- Luôn đi đầu trong việc ứng dụng các công nghệ sản xuất mới nhằm giảm thiểu các nguồn phát thải.
- Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ luôn cung cấp cho khách hàng các sản phẩm, dịch vụ phù hợp tiêu chuẩn với chất lượng sản phẩm và dịch vụ cung ứng tốt nhất, tăng doanh thu và tạo ra được ấn tượng tốt trong tâm trí người tiêu dùng.
- Đảm bảo nguồn lực sản xuất, cung ứng sản phẩm kịp thời, đầy đủ, thuận lợi ở mọi lúc, mọi nơi khách hàng cần theo yêu cầu đã thỏa thuận.
- Cam kết đầu tư nguồn lực và đào tạo con người để đảm bảo ổn định chất lượng sản phẩm, vệ sinh môi trường và an toàn trong quá trình sản xuất.

##### **Đối với Nhà nước và xã hội:**

- Công ty có trách nhiệm hoạt động kinh doanh theo đúng ngành nghề đã đăng ký theo quy định pháp luật, tổ chức quản lý và kinh doanh theo đúng các quy định của pháp luật. Lập, ghi chép sổ Kế toán, hóa đơn chứng từ và BCTC phải trung thực chính xác.
- Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với nhà nước, nộp ngân sách, đảm bảo hoạt động kinh doanh có lãi, bảo toàn và phát triển nguồn vốn được Nhà nước giao.
- Thực hiện các hoạt động kinh doanh phải đảm bảo giữ vệ sinh môi trường, không thải các chất độc hại ra môi trường, giữ gìn an ninh trật tự và thực hiện tốt công tác phòng cháy chữa cháy. Tích cực tham gia các hoạt động từ thiện, đền ơn đáp nghĩa, tài trợ cho một số Quỹ khuyến học, Quỹ Hội người cao tuổi.

##### **Đối với người lao động**

- Thực hiện đúng các chính sách hỗ trợ, phụ cấp, khuyến khích đối với người lao động bằng chế độ khen thưởng kịp thời, xứng đáng cho những nhân viên hoàn thành nhiệm vụ xuất sắc, có những cải tiến trong công việc, nâng cao sự thỏa mãn của khách hàng bằng những hiện vật có giá trị và được biểu dương trước tập thể để khuyến khích trước những nhân viên khác ; tiền thưởng vào các dịp lễ, cuối năm; tối đa hóa an toàn lao động, bảo hiểm cho người lao động; tạo cơ hội cho người lao động được đào tạo, phát triển, nâng cao các kỹ năng, trình độ, các cơ chế nâng bậc lương, thăng tiến theo trình độ và thâm niên làm việc; cho nhân viên đi ăn uống, liên hoan, du lịch, teambuilding,...

### 2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH MTV An Vũ

#### 2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các loại hàng hóa, dịch vụ chủ yếu

- Loại hình kinh doanh: Công ty TNHH MTV An Vũ thuộc loại hình kinh doanh sản xuất thương mại và dịch vụ.

- Các loại hàng hóa dịch vụ chủ yếu:

- ✓ Khai thác sản xuất sản phẩm cát tự nhiên cho bê tông và vữa
- ✓ Kinh doanh các loại vật liệu xây dựng như: cát xây chưa sàng, cát nền, cát sàng, cát tô, cát xây, đá dăm 0.5, đá 0.5x2, đá 1x2m, đá chẻ, đá cấp phối, đá học, đất,...
- ✓ Cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa trong xây dựng

#### 2.1.3.2. Thị trường đầu vào và thị trường đầu ra

➤ **Thị trường đầu vào** : Doanh nghiệp có mỏ cát để khai thác, thu mua vật liệu xây dựng từ các công ty xây dựng trong và ngoài địa bàn tỉnh Bình Định, chủ yếu từ những nhà cung cấp đáng tin cậy như Công ty CP VLXD Mỹ Quang, Công ty TNHH Tấn Phát, Xí nghiệp VLXD Nhơn Hòa, Cửa hàng VLXD Thanh Vọng,...

➤ **Thị trường đầu ra** : Trong giai đoạn hiện nay, thì thị trường cung cấp vật liệu xây dựng đang có sự cạnh tranh mạnh. Công ty đã xác định đầy đủ và đáp ứng nhanh chóng, kịp thời yêu cầu của khách hàng nhằm nâng cao sự thỏa mãn của khách hàng. Khách hàng và chất lượng là hai yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển bền vững của Công ty. Theo số liệu thống kê thì thị trường trong tỉnh là nguồn ra các sản phẩm của công ty. Riêng thành phố Quy Nhơn là địa bàn tiêu thụ cao nhất với 1 số khách hàng như: Công ty TNHH SM TM Vật Liệu Việt, Công ty CP Xây lắp Kiểu Việt, Công ty TNHH Thương mại xây dựng Gia Tiến,... Ngoài ra còn có các thị xã và huyện lân cận như ở Thị xã An Nhơn, huyện Tuy Phước,...

#### 2.1.3.3. Vốn kinh doanh của Công ty

Vốn là một yếu tố vô cùng quan trọng, là điều kiện kiên quyết trong quá trình sản xuất kinh doanh của một công ty.

**Bảng 2.2: Chỉ tiêu về nguồn vốn của Công ty**

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Nợ phải trả	Vốn chủ sở hữu	Tổng
Năm 2019	20.474.021.203	13.191.666.550	33.665.687.753
Năm 2020	20.538.799.848	13.181.766.350	33.720.566.198
Năm 2021	22.029.573.830	12.019.555.000	34.049.128.830

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Nhận xét: Nhận thấy tổng số nguồn vốn của Công ty chủ yếu là vốn vay chiếm tỷ lệ cao trong 3 năm 2019 – 2021. Năm 2019 vốn vay chiếm 60,82% trong khi đó vốn chủ sở hữu chỉ chiếm 39,18% và trong năm 2020 vốn vay tăng lên chiếm 60,91% so với 39,09% vốn chủ sở hữu. Đến năm 2021 vốn vay lại tiếp tục tăng lên chiếm tới 64,70% so với 35,30% vốn chủ sở hữu. Từ đó ta thấy nợ phải trả của Công ty đang có xu hướng tăng. Vì vậy, cần phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, quan tâm đến khả năng thanh khoản của Công ty để giảm NPT tránh tình trạng nợ xấu về sau.

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

##### ➤ Đặc điểm về lao động

Con người là yếu tố quan trọng trong quá trình khai thác, sản xuất tạo ra các thành phẩm chất lượng để đưa đến cho khách hàng. Kết quả HĐKD phụ thuộc một phần vào yếu tố lao động. Lao động là vấn đề mà công ty hết sức quan tâm từ khâu tuyển dụng và đào tạo. Làm sao để cung cấp nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phục vụ HĐSXKD của Công ty, đào tạo sự hiểu biết và nhận thức về hệ thống quản trị chất lượng. Việc sử dụng lao động sao cho hợp lý, tiết kiệm và quan trọng là nâng cao HQKD. Chính vì thế trong những năm qua Công ty đã không ngừng nâng cao chất lượng lao động, đào tạo, bồi dưỡng lao động, thường xuyên cho các nguồn lực lao động đi học hỏi thêm giao lưu với bên ngoài và tạo điều kiện tốt nhất để họ hoàn thành công tác của mình. Tính đến thời điểm bây giờ tổng lao động của Công ty hiện tại khoảng 56 người, với đội ngũ quản lý năng động nhiều kinh nghiệm, công nhân lành nghề. Đội ngũ cán bộ là chủ yếu có độ tuổi từ 21 đến 40 có trình độ học vấn từ Cao Đẳng trở lên, đội ngũ công nhân viên có trình độ học vấn từ THCS trở lên. Lao động của Công ty được phân loại như sau:

**Bảng 2.3: Bảng cơ cấu lao động tại Công ty**

Chỉ tiêu	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
▪ Theo trình độ	56	100
Đại học	20	35,71
Cao đẳng	16	28,57
Trung cấp	10	17,86
Lao động phổ thông	10	17,86
▪ Theo giới tính	56	100
Nam	32	57,14
Nữ	24	42,86

(Nguồn: Phòng HC-NS)

Thông qua cơ cấu lao động tại Công ty TNHH MTV An Vũ, ta thấy: Lao động tại Công ty chủ yếu là lao động ở bậc Đại học (chiếm 35,71% trong tổng số lao động) trên toàn Công ty. Vì tính chất của Công ty này là khi khai thác mỏ cát chỉ cần vài công nhân lái xe tới mức cát đi, nguồn lao động chủ yếu vẫn là những người lao động có trình độ cao với trình độ hiểu biết và nhận thức về hệ thống quản trị chất lượng sản phẩm.

➤ Đặc điểm về tài sản cố định

Qua nhiều năm hoạt động và đi vào sản xuất kinh doanh thì Công ty đã dần thay thế máy móc công nghệ cũ bằng những thiết bị sản xuất mới tiên tiến hiện đại, nhập khẩu từ nước ngoài, ứng dụng công nghệ cao trong sản xuất, đảm bảo chất lượng sản phẩm dịch vụ đầu ra đạt chất lượng tốt nhất đồng thời vẫn mang lại lợi nhuận cao cho Công ty.

Tình hình tài sản cố định của Công ty được thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 2.4: Tình hình TSCĐ của Công ty**

ĐVT: đồng

Loại TSCĐ hữu hình	Giá trị còn lại đến cuối năm 2021	Tỷ lệ(%)
Nhà cửa, vật kiến trúc	3.136.655.508	39,99
Máy móc thiết bị	1.923.250.639	24,52
Phương tiện vận tải	2.439.359.497	31,10
Thiết bị, dụng cụ quản lí	344.334.026	4,39
<b>Tổng giá trị còn lại TSCĐ</b>	<b>7.843.599.670</b>	<b>100</b>

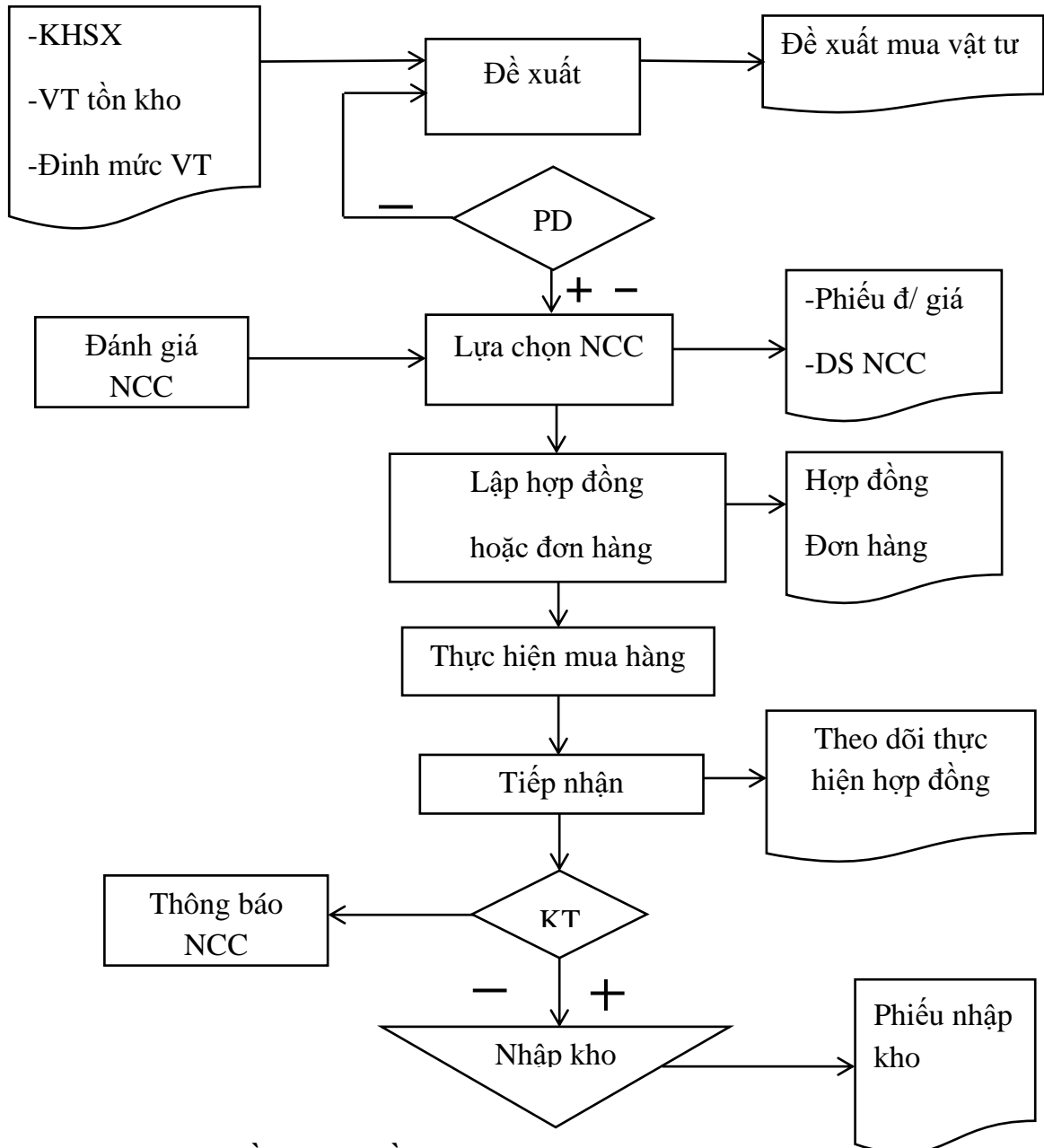
(Nguồn: Phòng kế toán)

Như vậy, trong cơ cấu TSCĐ của Công ty thì nhà cửa và vật kiến trúc chiếm chủ yếu (chiếm 39,99% tổng giá trị TSCĐ của Công ty), phương tiện vận tải chiếm 31,10%, máy móc và thiết bị, dụng cụ quản lí lần lượt chiếm tỷ lệ 24,52%, 4,39%. Cơ cấu này là hoàn toàn hợp lý, Công ty đang muốn mở rộng quy mô sản xuất, đa dạng thêm các sản phẩm tới tay người tiêu dùng nên đã mua sắm trang bị thêm các máy móc thiết bị và phương tiện vận tải mới, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ khi cung cấp cho khách hàng.

#### **2.1.4. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý tại Công ty TNHH MTV An Vũ**

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

a. Quy trình mua hàng: Áp dụng với tất cả vật tư, nguyên liệu chính dùng cho quá trình sản xuất



**Sơ đồ 2.1: Sơ đồ quy trình mua hàng của Công ty**

(Nguồn: Tài liệu Công ty TNHH MTV An Vũ)

**Mô tả:**

1. Căn cứ trên kế hoạch sản xuất các đơn hàng, lượng vật tư tồn kho, định mức vật tư, BP.KT xác định nhu cầu nguyên liệu, vật tư cần nhập và xin ý kiến xem xét của lãnh đạo.
2. Giám đốc phê duyệt nhu cầu nhập nguyên liệu, vật tư.
3. Căn cứ trên kế hoạch sản xuất được giao, tình hình sản xuất thực tế tại các bộ phận, BP.KD phối hợp với BP.KT để tiến hành viết Giấy đề xuất nhập vật tư chuyển lãnh đạo công ty xem xét.

4. Bộ phận theo dõi vật tư xin ý kiến của lãnh đạo xem xét về nhu cầu vật tư, nguyên liệu từ các đơn vị.

5. Căn cứ vào nhu cầu mua/nhập nguyên liệu, vật tư được Ban Giám đốc phê duyệt, bộ phận vật tư tiến hành lựa chọn, đánh giá nhà cung cấp.

BP.KD thông báo tới các nhà cung cấp có trong danh sách nhà cung cấp được phê duyệt đồng thời lựa chọn nhà cung cấp có đủ khả năng đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp.

Tất cả các nhà cung cấp đã có quan hệ lâu dài từ trước cho đến thời điểm ban hành quy trình này đều có đủ năng lực theo yêu cầu của công ty, do đó không phải tiến hành đánh giá ban đầu mà chỉ dựa vào danh sách nhà cung cấp trình giám đốc duyệt.

Nếu là nhà cung cấp mới chưa có tên trong danh sách, trình tự đánh giá như sau:

+ Thu thập thông tin

+ Phân tích, đánh giá các nhà cung cấp theo các yêu cầu riêng cho từng sản phẩm hoặc từng nhóm sản phẩm cụ thể

- Tiêu chí chấp nhận: đáp ứng được các yêu cầu về năng lực cung cấp, tiến độ, giá cả, chất lượng.

+ Phê duyệt Phiếu đánh giá nhà cung cấp

+ Đưa vào danh sách nhà cung cấp

+ Phê duyệt danh sách nhà cung cấp

6. BP.KD phối hợp với P.KT tiến hành đàm phán, soạn thảo hợp đồng mua hoặc đơn đặt hàng. Sau khi thống nhất các điều khoản của hợp đồng, đơn hàng, cán bộ phụ trách trình Ban Giám đốc ký hợp đồng/ đơn hàng.

Trong một số trường hợp Bộ phận KD yêu cầu nhà cung cấp báo giá và trình lãnh đạo xem xét, nếu đồng ý có thể xác nhận ngay trên báo giá mà không cần sử dụng đơn đặt hàng.

7. Căn cứ trên hợp đồng/ đơn đặt hàng/ Giấy đề xuất mua vật tư, BP.KD tiến hành thực hiện mua hàng.

8. Thủ kho kết hợp với bộ phận vật tư nhận vật tư, đồng thời kiểm tra về số lượng, chủng loại vật tư nhập.

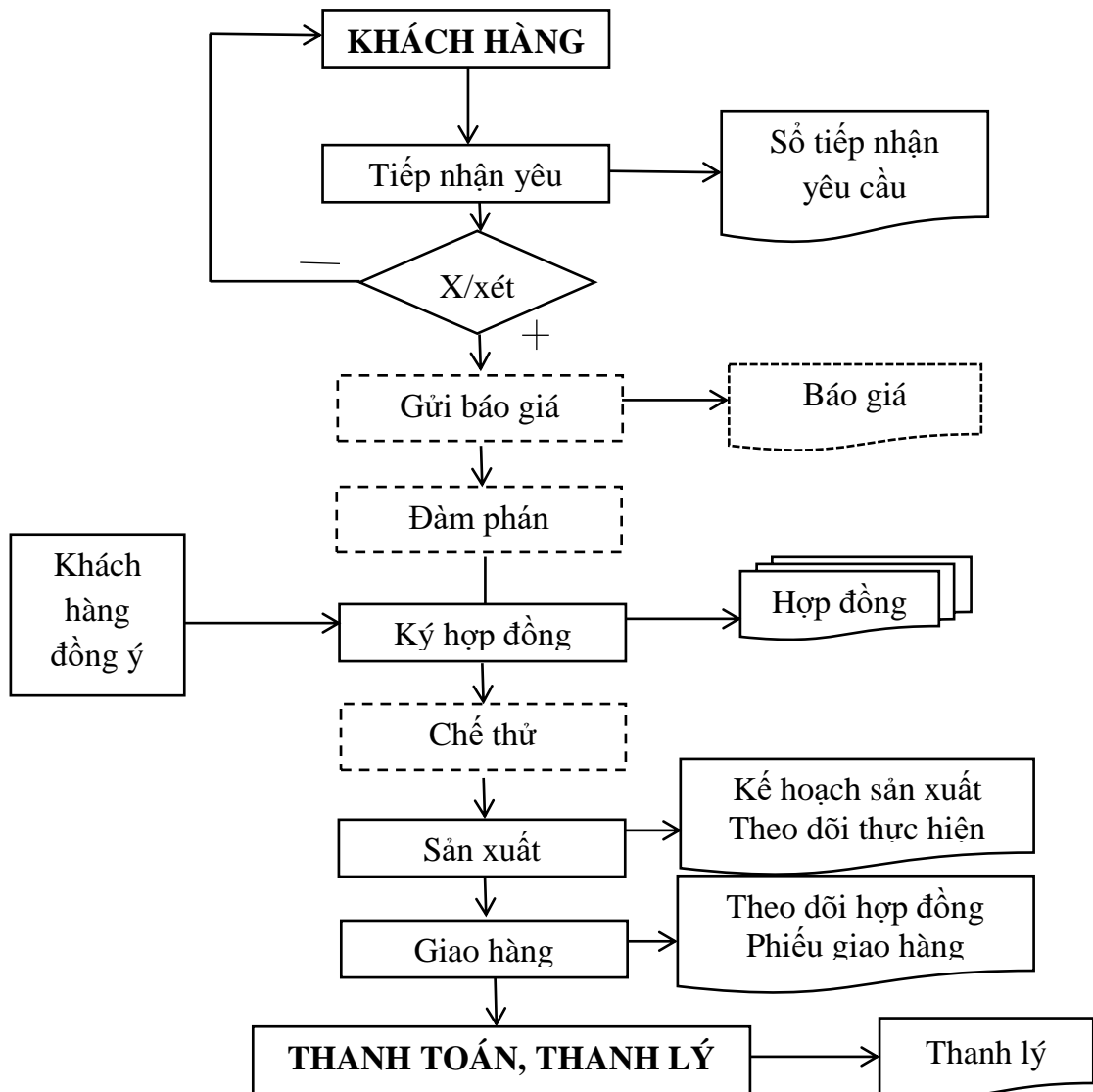
Trường hợp đạt yêu cầu thì nghiệm thu hàng hóa cho tiến hành nhập kho.

Trường hợp hàng hóa không đạt yêu cầu, bộ phận vật tư thông báo cho nhà cung cấp và cùng tìm kiếm biện pháp giải quyết.

Theo dõi nhà cung cấp

Định kỳ 1 năm/ 1 lần, Bộ phận Kinh doanh tiến hành đánh giá lại nhà cung cấp, báo cáo với lãnh đạo về việc tiếp tục duy trì hoặc loại bỏ nhà cung cấp khỏi ra danh sách.

b. Quy trình bán hàng: Áp dụng cho quá trình bán các sản phẩm đá của Công ty.



Sơ đồ 2.2: Sơ đồ quy trình bán hàng của Công ty

(Nguồn: Tài liệu Công ty TNHH MTV An Vũ)

### Mô tả:

1. Bộ phận kinh doanh trực thuộc văn phòng tiếp nhận mọi yêu cầu đặt hàng của khách hàng, ghi sổ tiếp nhận yêu cầu khách hàng và báo cáo lãnh đạo công ty xem xét.

2. Lãnh đạo công ty xem xét yêu cầu khách hàng, nếu chấp nhận phòng kinh doanh sẽ ghi kết quả xem xét vào sổ tiếp nhận yêu cầu khách hàng. Kết quả cuối cùng nếu vẫn không chấp nhận, thông báo từ chối khách hàng.

3. Căn cứ để xem xét yêu cầu khách hàng gồm:

- + Số lượng hàng tồn kho
- + Số lượng các đơn hàng, hợp đồng đang sản xuất
- + Năng lực của doanh nghiệp

4. Nếu chấp nhận, Bộ phận kinh doanh thông báo giá cho khách hàng (nếu khách hàng yêu cầu) và tiến hành đàm phán các yêu cầu

5. Trong quá trình đàm phán có thể xảy ra các trường hợp sau:

+ Chế thử mẫu: Bộ phận kinh doanh căn cứ vào yêu cầu của khách hàng để triển khai, yêu cầu phân xưởng sản xuất mẫu thử gửi khách hàng xem xét và phê duyệt trước khi ký kết hợp đồng và triển khai hàng loạt.

Hình thức xem xét mẫu thử: Trực tiếp tại nhà máy, gửi mẫu thử trực tiếp, hình ảnh, email.

Bộ phận kinh doanh lưu giữ hồ sơ về mẫu thử để làm mẫu chuẩn cho việc tiến hành ký kết hợp đồng và nghiệm thu đơn hàng.

+ Chấp nhận ngay:

- Khách hàng mới: Triển khai hợp đồng

- Khách hàng cũ (đã có hợp đồng): Xuất hóa đơn bán hàng

Bộ phận Kinh doanh lập hợp đồng theo các điều khoản trong quá trình đàm phán trình Giám đốc Bộ phận Kinh doanh lập hợp đồng theo các điều khoản trong quá trình đàm phán trình Giám đốc ký và viết hóa đơn bán hàng nếu kho còn hàng.

6. Sau khi ký kết hợp đồng, Bộ phận kinh doanh phê duyệt đơn hàng hoặc lập kế hoạch sản xuất theo mẫu rồi chuyển cho các bộ phận sản xuất triển khai thực hiện. Bộ phận Kinh doanh có trách nhiệm theo dõi và cập nhập số lượng sản xuất hàng ngày cho từng đơn hàng căn cứ vào chế độ báo cáo của bộ phận thống kê của nhà máy sản xuất.

7. Bộ phận kinh doanh kết hợp với bộ phận sản xuất thực hiện việc nghiệm thu thành phẩm tại nhà máy và giao hàng đến địa điểm theo yêu cầu cho khách hàng, đảm bảo đúng theo yêu cầu của đơn hàng hoặc hợp đồng.

Trong trường hợp khách hàng nghiệm thu lô hàng tại nhà máy:

- Nếu khách hàng đồng ý nghiệm thu lô hàng thì bộ phận sản xuất tiên hàng vận chuyển thành phẩm đến nơi giao hàng theo yêu cầu của KH.

- Nếu khách hàng không đồng ý:

+ Loại bỏ hoàn toàn sản phẩm bị lỗi, bộ phận sản xuất đánh dấu nhận biết và chuyển vào kho.

+ Nếu khách hàng yêu cầu sửa lỗi trước khi chấp nhận, bộ phận sản xuất đánh dấu nhận biết và tiến hành sửa lỗi theo yêu cầu của khách hàng.

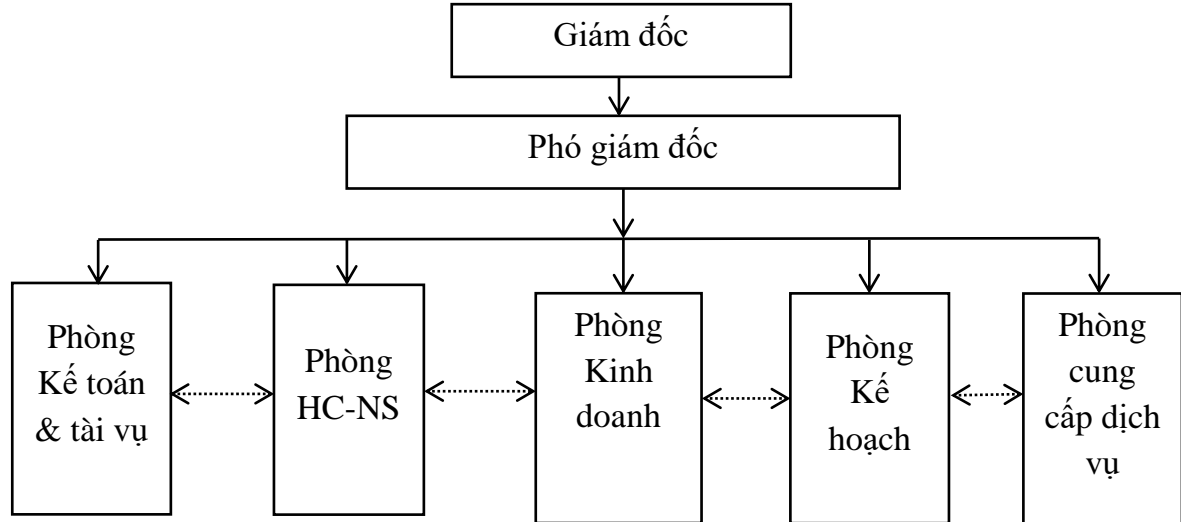
8. Kết thúc hợp đồng hoặc đơn hàng:

Bộ phận KD cập nhật kết quả theo dõi thực hiện hợp đồng, đơn hàng theo mẫu. Bộ phận kế toán kết hợp với bộ phận hoạch kinh doanh đối chiếu và thu hồi công nợ, đồng thời lập biên bản thanh lý hợp đồng (nếu có).



9. Trong trường hợp hợp đồng có thay đổi, Bộ phận KD đàm phán lại với khách hàng các vấn đề phát sinh, khi cần có thể lập phụ lục hợp đồng. Thông báo cho các đơn vị có liên quan về việc thay đổi hợp đồng.

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



**Sơ đồ 2.3: Mô hình tổ chức bộ máy quản lý của Công ty**

(Nguồn: Phòng Hành chính- Nhân sự)

**Chú thích:**      $\longleftrightarrow$  Quan hệ chỉ đạo  
                    $\langle\!\!\langle\!\!\rangle\!\!\rangle$  Quan hệ hỗ trợ, cộng tác

#### **Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận**

**Giám đốc:** là người đại diện cao nhất của công ty, lãnh đạo chung cho toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, trực tiếp điều hành và quyết định mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đồng thời chịu trách nhiệm toàn diện trước pháp luật và tập thể người lao động về hoạt động kinh doanh. Giám đốc còn là người giữ vai trò chỉ huy với các chức trách quản lý, sử dụng toàn bộ vốn, đất đai, nhân lực và các nguồn lực do nhà nước giao.

**Phó giám đốc:** Có vai trò hỗ trợ và những công việc mà Giám đốc giao.

**Phòng Kế toán & tài vụ:** Tham mưu cho Giám đốc chỉ đạo tổ chức thực hiện công tác hạch toán kế toán và thống kê, đồng thời kiểm tra, kiểm soát công tác tài chính của công ty. Phòng kế toán tài vụ có trách nhiệm quản lý các nguồn vốn, bảo toàn sử dụng vốn có hiệu quả, thanh toán các hợp đồng kinh tế phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, cung cấp số liệu cho việc điều hành sản xuất, lập báo cáo quyết toán hàng quý, hàng năm theo quy định.

**Phòng hành chính nhân sự:** Có chức năng tham mưu cho Giám đốc về công tác tổ chức bộ máy quản lý sản xuất, theo dõi tình hình tang giảm công nhân viên trong

công ty, điều động sắp xếp lực lượng sản xuất lao động, thực hiện các chính sách tiền lương đối với người lao động, bảo hộ lao động, công tác bảo hiểm y tế.

**Phòng kinh doanh:** chịu trách nhiệm về lĩnh vực kinh doanh của công ty, tạo mối quan hệ với bạn hàng, tổ chức tuyên truyền báo cáo, tổ chức hội nghị khách hàng quảng cáo về công ty.

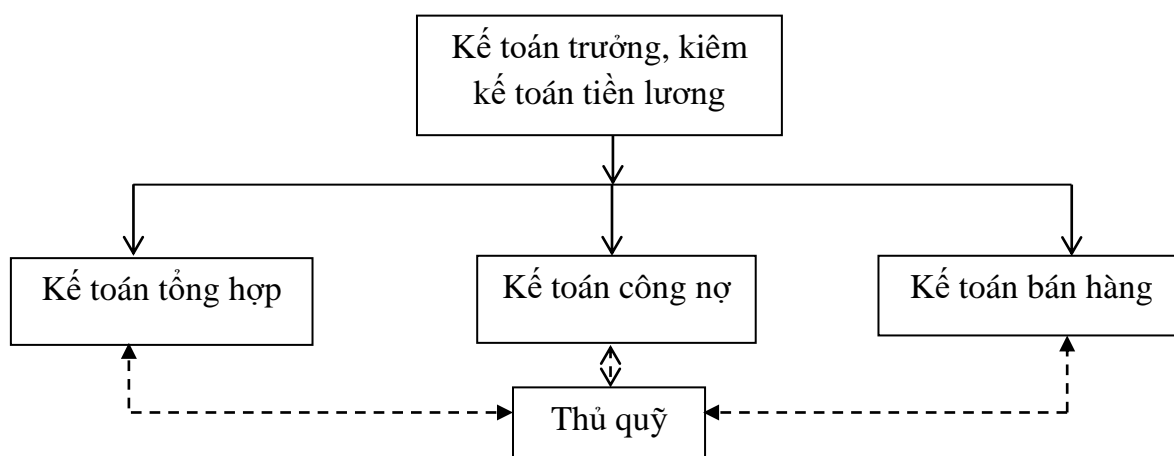
**Phòng kế hoạch vật tư:** Chịu trách nhiệm về chất lượng nguồn nguyên liệu, thời gian hoàn thành công trình với hợp đồng của khách hàng, định mức tiêu hao vật tư, nguyên liệu cho quá trình sản xuất.

**Phòng cung cấp dịch vụ:** giúp Giám đốc Công ty phụ trách lĩnh vực cung cấp dịch vụ theo yêu cầu của khách hàng, tìm kiếm khách hàng và tiêu thụ hàng hóa, kiểm tra chất lượng sản phẩm đồng thời phụ trách quá trình vận chuyển và bảo quản hàng hóa.

### 2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán Công ty TNHH MTV An Vũ

#### 2.1.5.1. Tổ chức bộ máy kế toán

Bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo mô hình kế toán tập trung, tức là toàn bộ công việc lập chứng từ, lập báo cáo kế toán, kiểm tra đối chiếu sổ sách đều tập trung xử lý tại phòng kế toán.



Sơ đồ 2.4. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty

(Nguồn : Phòng Kế toán)

**Ghi chú :**

—> : Quan hệ chỉ đạo

←- -> : Quan hệ hỗ trợ, cộng tác

#### 2.1.5.2. Chức năng và nhiệm vụ từng thành viên trong bộ máy kế toán

**Kế toán trưởng:** Kiểm tra, thực hiện công tác kế toán của các phân hành, đảm bảo đúng theo quy định của chế độ kế toán, chịu trách nhiệm về toàn bộ công tác kế toán chính tại đơn vị. Đồng thời theo dõi và phản ánh tình hình về số lượng lao động,

bảng chấm công tiền lương và bảo hiểm. Hàng tháng tính công của nhân viên theo đúng chế độ và phát lương cho nhân viên...

**Kế toán tổng hợp:** Có nhiệm vụ phản ánh tổ chức hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trên tài khoản tổng hợp, ghi chép phản ánh toàn bộ tài sản và lập toàn bộ các báo cáo về kế toán.

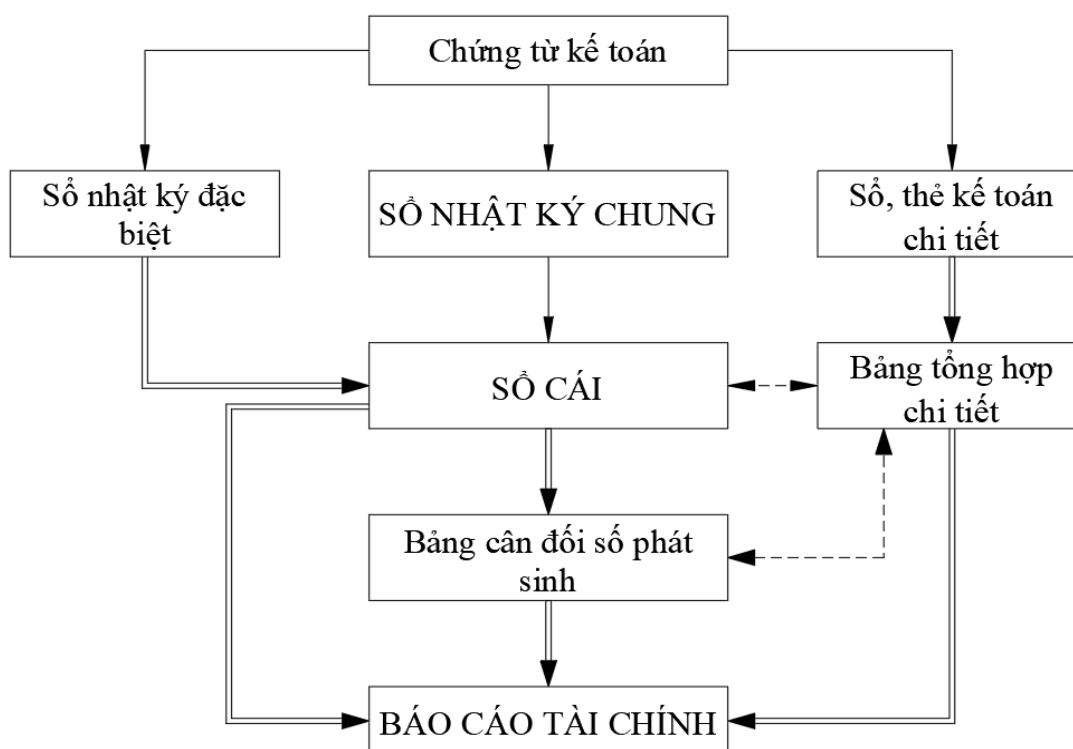
**Kế toán bán hàng:** Theo dõi và tổng hợp các hóa đơn bán hàng theo từng hợp đồng. Ghi chép phản ánh kịp thời, chính xác và đầy đủ toàn bộ tình hình bán hàng trong kỳ của doanh nghiệp.

**Kế toán thanh toán công nợ:** Lập chứng từ thu chi tiền mặt, tiền gửi, chuyển khoản vào sổ chi tiết, theo dõi tình hình công nợ Công ty với các đơn vị có liên quan.

**Thủ quỹ:** Theo dõi thu, chi các khoản tiền mặt dựa trên phiếu thu, phiếu chi và các chứng từ kế toán. Dựa vào đó, ghi chép sổ quỹ và báo cáo về tiền mặt.

### 2.1.5.3. Hình thức kế toán áp dụng tại Công ty

Công ty TNHH MTV An Vũ là một Công ty sản xuất và kinh doanh các loại vật liệu xây dựng như: đá, sỏi, cát, đất,...và cung cấp thêm dịch vụ vận chuyển. Để phục vụ công tác kế toán của đơn vị được hợp lý và tuân thủ chế độ kế toán nhà nước quy định Công ty áp dụng hình thức “Nhật ký chung”. Quá trình ghi sổ, lưu chuyển chứng từ được mô tả bằng sơ đồ như sau:



Sơ đồ 2.5: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức “Nhật ký chung”

(Nguồn: Giáo trình tổ chức hạch toán kế toán)

**Ghi chú:**

- Ghi hàng ngày
- ====→ Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ
- ◄-----► Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, trước hết ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký chung, sau đó căn cứ vào số liệu đã ghi trên sổ Nhật ký chung để ghi vào sổ cái theo các tài khoản kế toán phù hợp. Nếu đơn vị có mở sổ, thẻ kế toán chi tiết thì sau khi ghi sổ NKC kế toán ghi vào các sổ chi tiết liên quan.

Trường hợp đơn vị mở các sổ Nhật ký đặc biệt 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).

Cuối tháng, cuối quý, cuối năm 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 lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập 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 (hoặc sổ Nhật ký chung và các sổ Nhật ký đặc biệt sau khi đã loại trừ số trùng lặp trên các sổ Nhật ký đặc biệt) cùng kỳ.

Các chính sách kế toán áp dụng tại Công ty TNHH MTV AN VŨ

Công ty TNHH MTV AN VŨ hiện nay đang vận dụng hệ thống tài khoản kế toán được ban hành theo Thông tư 200/2014 TT-BTC ngày 22/12/2014 của bộ tài chính ban hành.

Một số chính sách kế toán khác đang áp dụng tại công ty như:

- ❖ *Phương pháp tính khấu hao TCSĐ*: Công ty tính khấu hao TCSĐ theo phương pháp khấu hao đường thẳng theo TT45/2013/TT – BTC ngày 25/04/2013.
- ❖ *Phương pháp kế toán hàng tồn kho*: Công ty sử dụng phương pháp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.
- ❖ *Phương pháp xác định trị giá vật tư xuất kho*: theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ.

- ❖ *Phương pháp nộp thuế GTGT*: Công ty áp dụng phương pháp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.
- ❖ *Niên độ kế toán*: bắt đầu từ ngày 01/01 kết thúc ngày 31/12.
- ❖ *Đơn vị tiền tệ sử dụng*: Việt Nam đồng.

## **2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV An Vũ**

### **2.2.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty**

Trước khi đi sâu vào phân tích chi tiết hiệu quả kinh doanh của Công ty, chúng ta đi đánh giá khái quát về Báo cáo kết quả kinh doanh thông qua các chỉ tiêu về doanh thu, chi phí và lợi nhuận Công ty, từ đó có cái nhìn tổng quát về hiệu quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2019 – 2021.

Để thực hiện nội dung này, tác giả đã sử dụng số liệu của Công ty để thực hiện tính toán qua bảng 2.5 và chỉ ra rằng: Qua 3 năm (từ năm 2019 đến năm 2021) có sự biến đổi rõ rệt.

**Bảng 2.5: Bảng phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV AN VŨ**

ĐVT: đồng

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2019	NĂM 2020	Năm 2021	CHÊNH LỆCH 2020/2019		CHÊNH LỆCH 2021/2020	
					+/-	%	+/-	+/-
1	Tổng doanh thu thuần (2)+(5)+(9)	37.738.429.041	36.344.493.346	34.051.381.331	-1.393.935.695	-3,69	-1.843.112.015	-5,07
2	Doanh thu thuần	37.737.512.282	36.343.625.359	34.500.545.333	-1.393.886.923	-3,69	-1.843.080.026	-5,07
3	Giá vốn hàng bán	35.001.164.633	35.000.140.905	33.600.000.544	-1.023.728	-0,003	-1.400.140.361	-4,00
4	Lợi nhuận gộp	2.736.347.649	1.343.484.454	900.544.789	-1.392.863.195	-50,90	-442.939.665	-32,97
5	Doanh thu từ hoạt động tài chính	916.759	867.987	835.998	-48.772	-5,32	-31.989	-3,69
6	Chi phí tài chính	1.596.812.139	1.039.758.478	1.253.445.000	-557.053.661	-34,89	+213.686.522	+20,55
7	Chi phí bán hàng	10.663.380	8.872.727	4.000.195	-1.790.653	-16,79	-4.872.532	-59,92
8	Chi phí QLDN	1.979.163.380	1.610.062.366	1.800.155.499	-369.101.014	-18,65	+190.093.133	+11,81
9	Thu nhập khác	-	-	-	-	-	-	-
10	Chi phí khác	-	-	-	-	-	-	-
11	Tổng LNTT	(849.374.491)	(1.314.341.130)	(2.156.219.907)	-464.966.639	-54,74	-841.878.777	-64,05
12	Lợi nhuận sau thuế	(849.374.491)	(1.314.341.130)	(2.156.219.907)	-464.966.639	-54,74	-841.878.777	-64,05

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Công ty TNHH MTV An Vũ 2019-2021)

Dựa vào bảng 2.5, ta có thể thấy kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty có xu hướng giảm qua các năm từ năm 2019 đến năm 2021, cụ thể như:

Năm 2019: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 37.737.512.282 đồng và giá vốn hàng bán là 35.001.164.633 đồng từ đó đem lại lợi nhuận gộp cho Công ty đạt 2.736.347.649 đồng cộng với doanh thu từ hoạt động tài chính của Công ty là 916.759 đồng nhưng tổng các chi phí quá lớn bao gồm chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp lên đến 3.586.638.899 đồng, các chỉ tiêu này đã làm cho lợi nhuận kế toán trước thuế đồng thời cũng là lợi nhuận sau thuế âm 849.374.491 đồng. Doanh thu từ hoạt động tài chính là 916.759 đồng, chi phí tài chính là 1.596.812.139 đồng, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp lần lượt là 10.663.380 đồng và 1.979.163.380 đồng. Công ty ở năm này nhận được nhiều đơn đặt hàng từ phía khách hàng lớn như Công ty Cổ phần Xây lắp kiểu Việt, Công ty Cổ phần TNHH Thương Mại Xây dựng Gia Tiến đặc biệt bán được nhiều sản phẩm có doanh thu nhiều như đá 1x2, đá cấp phối nên đã làm cho tổng doanh thu đạt 37.738.429.041 đồng nhưng vì chi trả các khoản chi phí cao nên đã làm cho lợi nhuận trước thuế bị âm 849.374.491 đồng.

Năm 2020: Ban lãnh đạo công ty đã cố gắng điều chỉnh công tác quản lý tốt hơn, cắt giảm bớt các khoản chi phí nhưng vì dịch bệnh đã bắt đầu xuất hiện ở thành phố Quy Nhơn nên đã làm cho tổng doanh thu và giá vốn giảm so với năm 2019. Cụ thể doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2020 là 36.343.625.359 đồng, giảm 1.393.886.923 đồng so với năm 2019, tương ứng với tốc độ giảm 3,69%, giá vốn hàng bán là 35.000.140.905 đồng, giảm 1.023.728 đồng, ứng với tốc độ giảm không đáng kể. Doanh thu năm 2020 giảm là do dịch covid-19 từ thành phố Hồ Chí Minh đang bắt đầu lan lây tới thành phố Quy Nhơn, thời kỳ kinh tế đang rơi vào khó khăn nhu cầu xây nhà cửa vào lúc này rất thấp nên hàng hóa sản phẩm dịch vụ trong lĩnh vực xây dựng cũng bị trì trệ lại nên đã làm cho doanh thu của Công ty giảm hơn so với năm 2019. Giá vốn hàng bán giảm không đáng kể là vì vào thời gian này, các đơn đặt hàng của khách hàng lớn giảm do sự xuất hiện của các đối thủ cạnh tranh mới. Trong khi đó, doanh nghiệp vẫn phụ thuộc vào thị trường tiêu thụ cũ và chưa tìm được Nhà cung cấp nào mới với giá rẻ hơn. Nên doanh nghiệp đã cố gắng cắt giảm các khoản chi phí bớt để hạ giá, nhưng giá giảm cũng không đáng kể. Nhận thấy nếu dự trữ hàng không bán lưu kho thì Công ty sẽ tốn nhiều chi phí hơn nữa, gây gánh nặng tài chính và chịu nhiều áp lực về chi phí tài chính. Do đó, Công ty buộc phải chấp nhận bán hàng lời ít để giữ chân khách hàng. Từ đó, đem lại lợi nhuận gộp cho doanh nghiệp là 1.343.484.454 đồng, giảm 1.392.863.195 đồng, tương ứng với tốc độ giảm là 50,90%. Hoạt động tài chính của doanh nghiệp với doanh thu đạt 867.987 đồng, giảm 48.772

đồng, tương ứng với tốc độ giảm 5,32% và chi phí tài chính chiếm 1.039.758.478 đồng, giảm 557.053.661 đồng, tương ứng với tốc độ giảm là 34,89%. Chi phí bán hàng là 8.872.727 đồng, ứng với tốc độ giảm 16,79% nghĩa là giảm 1.790.653 đồng so với năm 2019. Chi phí quản lý doanh nghiệp là 1.610.062.366 đồng, giảm 369.101.014 đồng, tương ứng với tốc độ giảm 18,65%. Từ các chỉ tiêu phản ánh kết quả của hai hoạt động cho thấy tổng lợi nhuận kế toán trước thuế năm 2020 âm 1.314.341.130 đồng, giảm 464.966.639 đồng so với năm 2019, tương ứng với tốc độ giảm 54,74%. Sự giảm sút này theo nhận định ban đầu báo động rằng hoạt động kinh doanh của Công ty đang bị cạnh tranh kết hợp với đại dịch covid-19 nên đã làm cho lợi nhuận sau thuế của Công ty giảm hơn nữa. Năm 2020 là năm vất vả và đầy trách nhiệm, và nhờ hệ thống ngân hàng đã tạo điều kiện tiếp sức cho doanh nghiệp và cá nhân khôi phục sản xuất kinh doanh trước ảnh hưởng của dịch Covid-19. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã điều chỉnh lãi suất điều hành và mặt bằng lãi suất cho vay VND có xu hướng giảm so với cuối năm 2019, lãi suất liên ngân hàng đã rời khỏi mốc 2% và giảm xuống mặt bằng thấp dưới 1% nhờ đó mà chi phí tài chính của Công ty giảm với tốc độ giảm 34,89%. Một năm qua mặc dù có nhiều biến động nhưng từ kết quả trên cho thấy Công ty đã cố gắng trong việc cắt giảm chi phí không cần thiết, sa thải những nhân viên kém hiệu quả, thực hiện tốt các chính sách bán hàng chiết khấu, ký kết được nhiều hợp đồng,...dùng tiền thu được tiếp tục đi đầu tư tài chính.

Năm 2021: So với năm 2020, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ở năm này giảm đi rất nhiều thể hiện thông qua các chỉ tiêu của hoạt động. Trong đó hoạt động kinh doanh với doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ở mức 34.500.545.333 đồng, tức là lại tiếp tục giảm 1.843.080.026 đồng, ứng với tốc độ giảm tới 5,07%. Giá vốn hàng bán là 33.600.000.544 đồng, giảm 1.400.140.361 đồng, tương ứng với tốc độ giảm 4%. Lợi nhuận gộp ở mức 900.544.789 đồng (giảm 32,97%), tức là giảm 442.939.665 đồng so với năm 2020. Nguyên nhân khách quan là do vào những tháng cuối của năm 2021 dịch bệnh đã lây lan diện rộng trên địa bàn thành phố Quy Nhơn, mọi hoạt động kinh doanh đều bị tạm dừng bởi các công văn của nhà nước nên đã làm cho doanh thu mọi doanh nghiệp đều giảm không riêng gì Công ty TNHH MTV An Vũ. Doanh thu từ hoạt động tài chính là 835.998 đồng, giảm 31.989 đồng, ứng với tốc độ giảm 3,69%. Mặc dù doanh thu từ hoạt động tài chính năm ở 2021 giảm so với năm 2020, nhưng nhờ có doanh thu từ hoạt động tài chính cũng đã góp được phần nào vào tổng doanh thu, giúp cho doanh nghiệp đỡ đi phần chi phí tăng cao như chi phí tài chính là 1.253.445.000 đồng (tăng 213.686.522 đồng), ứng với tốc độ tăng 20,55%, chi phí quản lý doanh nghiệp ở mức 1.800.155.499 đồng, tức là tăng 190.093.133 đồng, ứng với tốc độ tăng 11,81% so với năm 2020. Qua tìm hiểu thực



tế, chi phí tài chính tăng là do Công ty vay thêm vốn để tài trợ cho các tài sản, thanh toán bớt cho các nhà cung cấp. Công ty chủ yếu chịu chi phí lãi vay từ ngân hàng BIDV với lãi suất 6,5%/năm. Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng chủ yếu là do đào tạo chuyên môn cho đội ngũ nhân sự, khấu hao từ các tài sản cố định, chi phí đồ dùng văn phòng. Chi phí bán hàng là 4.000.195 đồng, (giảm 4.872.532 đồng), tương ứng với tốc độ giảm là 59,92%. Chi phí bán hàng giảm là do doanh thu giảm. Từ các chỉ tiêu phản ánh kết quả của hai hoạt động cho thấy tổng lợi nhuận kế toán trước thuế của doanh nghiệp năm 2021 âm 2.156.219.907 đồng, giảm 841.878.777 đồng so với năm 2020, tương ứng với tốc độ giảm 64,05%.

Qua phân tích ở trên, ta nhận thấy hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn từ năm 2019 đến năm 2021 phát triển theo chiều hướng không được tốt: vay nợ nhiều, quản lý không tốt các loại chi phí, giá vốn hàng bán cao cùng với các loại chi phí tăng cao đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính. Từ đó gây gánh nặng tài chính-giảm uy tín với ngân hàng, lưu vào nợ xấu khi các khoản vay đến hạn thanh toán chưa trả kịp thời. Doanh nghiệp đang có xu hướng giảm xuống trong tương lai. Mặc dù vậy, đây chỉ là kết luận ban đầu, chưa cho thấy rõ bản chất sự biến động của các chỉ tiêu kết quả là do những yếu tố nào tác động.

Như vậy, qua những phân tích tổng quát dựa theo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty, có thể thấy rằng tất cả các kết luận đều chỉ dựa vào sự tăng lên hay giảm đi về số tuyệt đối của các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận và đặc biệt là lợi nhuận sau thuế. Cách phân tích này mới chỉ ra được sự biến động của kết quả kinh doanh chứ chưa cho thấy bản chất thực sự của vấn đề nên chưa thể cho biết sự tăng lên hay giảm xuống đó có thực sự cho thấy Công ty kinh doanh có hiệu quả hay không. Đồng thời, cũng chưa thể xác định các nhân tố trực tiếp tác động làm thay đổi trạng thái của các chỉ tiêu kết quả nếu chỉ phân tích như vậy. Bên cạnh đó, nếu chỉ dựa vào các kết quả kinh doanh mà lại khẳng định là hoạt động kinh doanh của Công ty có hiệu quả hay không là không thỏa đáng bởi vì việc phân tích khái quát báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh chỉ giúp khái quát về hoạt động kinh doanh của Công ty thông qua sự biến động của các chỉ tiêu kết quả chứ chưa thể giúp đưa ra kết luận chính xác về hiệu quả của hoạt động kinh doanh tại Công ty. Do vậy, tác giả tiếp tục đi sâu vào phân tích hiệu quả của từng đối tượng cụ thể để khắc phục các hạn chế mà phân tích tổng quát chưa làm được.

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

### ***2.2.2.1. Đánh giá khái quát cơ cấu tài sản của Công ty***

**Bảng 2.6: Bảng đánh giá khái quát cơ cấu tài sản của Công ty**

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2019		Năm 2020		Năm 2021		Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	+/-	%	+/-	%
<b>I) TSNH bình quân</b>	29.291.504.459	88,74	29.823.824.552	88,52	28.011.139.718	82,67	+532.320.093	+1,82	-1.812.684.834	-6,08
1. Tiền và các khoản tương đương tiền bình quân	1.426.107.671	4,32	1.488.452.912	4,42	1.250.718.005	3,69	+62.345.241	+4,37	-237.734.907	-15,97
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn bình quân	8.300.000.000	25,15	8.600.000.000	25,52	9.150.650.000	27,01	+300.000.000	+3,61	+550.650.000	+6,40
3. Các khoản phải thu bình quân	18.875.842.307	57,19	19.157.663.550	56,86	16.913.916.450	49,92	+281.821.244	+1,49	-2.243.747.100	-11,71
4. Hàng tồn kho bình quân	16.373.480	0,05	16.464.179	0,05	16.677.786	0,05	+90.700	+0,55	+213.607	+1,30
5. TSNH khác bình quân	673.181.002	2,04	561.243.911	1,67	679.177.478	2,00	-111.937.091	-16,63	+117.933.567	+21,01
<b>II) TSDH bình quân</b>	3.715.834.389	11,26	3.869.302.424	11,48	5.873.707.796	17,33	+153.468.036	+4,13	+2.004.405.372	+51,80
1. TSCĐ bình quân	3.715.834.389	11,26	3.869.302.424	11,48	5.873.707.796	17,33	+153.468.036	+4,13	+2.004.405.372	+51,80
<b>III) Tổng TS bình quân</b>	33.007.338.847	100	33.693.126.976	100	33.884.847.514	100	+685.788.129	+2,08	+191.720.539	+0,57

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty và tác giả tự tính toán)

Qua bảng phân tích 2.6 ta thấy: Quy mô tổng tài sản của Công ty tăng dần qua các năm, cụ thể năm 2019 đạt 33.007.338.847 đồng. Năm 2020 so với năm 2019, tổng tài sản của Công ty đạt 33.693.126.976 đồng, tăng 685.788.129 đồng, tương ứng với tốc độ tăng 2,08%. Năm 2021, tổng tài sản đạt 33.884.847.514 đồng ứng với tốc độ tăng 0,57% (tăng 191.720.539 đồng) so với năm 2020. Việc thay đổi này gắn liền với nhiều chỉ tiêu, ta đi vào phân tích rõ các chỉ tiêu để thấy được sự biến động theo chiều hướng tăng cơ cấu tài sản của Công ty qua các năm.

Thứ nhất, xét về chỉ tiêu TSNH, đây là chỉ tiêu tăng nhiều nhất trong cơ cấu tổng tài sản: Năm 2019, TSNH của Công ty đạt 29.291.504.459 đồng, đến năm 2020 tăng lên 532.320.0930 đồng so với năm 2019, tương ứng với tốc độ tăng 1,82%. Năm 2021, TSNH giảm với tốc độ giảm 6,08% so với năm 2020, tương ứng giảm 1.812.684.834 đồng. TSNH biến động qua từng năm là do sự biến động của các chỉ tiêu trong TSNH, cụ thể:

Tiền và các khoản tương đương tiền bình quân tăng giảm qua từng năm: Năm 2019 khoản mục này đạt 1.426.107.671 đồng. Năm 2020 khoản mục này ở mức 1.488.452.912 đồng, tăng 62.345.241 đồng so với năm 2019, ứng với tốc độ tăng 4,37%. Vào năm 2021 giảm 237.734.907 đồng so với năm 2020, ứng với tốc độ giảm 15,97%. Nhìn thấy tiền và các khoản tương đương tiền ở các năm của Công ty biến động là đều có nguyên do của nó, Công ty luôn biết cách dự trữ một khoản tiền để kịp thời chi trả cho các nhà cung cấp, các khoản vay khi đến hạn thanh toán.

Đầu tư tài chính ngắn hạn bình quân: Năm 2019, năm 2020, năm 2021 với số tiền đầu tư lần lượt là 8.300.000.000 đồng, 8.600.000.000 đồng và 9.150.650.000 đồng. Vốn đầu tư tăng dần qua từng năm, cụ thể năm 2020 đã tăng 3,61% so với năm 2019 (tăng 300.000.000 đồng), năm 2021 tăng 550.650.000 đồng, ứng với tốc độ tăng 6,40% so với năm 2020. Sở dĩ tăng như vậy là do Công ty có đầu tư liên doanh, liên kết vào Công ty TNHH Bê tông Mê Kông Bình Định. Công ty đã biết tận dụng cơ hội kiếm thêm thu nhập từ hoạt động khác, không để cho tiền nhàn rỗi, dùng tiền này đi tiếp tục đầu tư liên doanh, liên kết vào các Công ty khác.

Các khoản phải thu ngắn hạn bình quân biến động qua từng năm: Năm 2019 đạt 18.875.842.307 đồng. Năm 2020 so với năm 2019 tăng 281.821.244 đồng, tương ứng với tốc độ tăng 1,49%. Nguyên nhân là do trong năm Công ty bán được hàng làm cho các khoản phải thu tăng lên, bên cạnh đó chính sách quản lý và thu hồi nợ kém nên đã làm cho phải thu khách hàng tăng. Sang năm 2021, khoản mục này ở mức là 16.913.916.450 đồng tức là giảm lên đến 2.243.747.100 đồng, tương ứng với tốc độ giảm tới 11,71% so với năm 2020. Nguyên nhân là do trong năm 2021 hàng hóa bán

không được nhiều, doanh thu giảm. Bên cạnh đó Công ty đã nhận thấy và kịp thời khắc phục những nhược điểm trong năm cũ, áp dụng các chính sách thỏa thuận chặt chẽ với khách hàng, mua hàng trả sớm cho hưởng chiết khấu thanh toán hoặc hưởng chiết khấu thương mại cao, quản lý chặt chẽ hơn các khoản nợ đến hạn và cố gắng thu hồi nợ khách hàng để tránh bị khách hàng chiếm dụng vốn quá lớn trong thời gian dài nhưng vì tình hình dịch bệnh, đồng tiền trở nên hạn hẹp, công tác thu nợ càng khó khăn hơn.

Hàng tồn kho bình quân: HTK chiếm tỷ trọng thấp nhất trong TSNH bình quân (chỉ chiếm 0,05%). Năm 2019 ở mức 16.373.480 đồng. Năm 2020 tăng so với năm 2019 là 90.700 đồng, tương ứng với tốc độ tăng 0,55%. Năm 2021, hàng tồn kho bình quân tăng 213.607 đồng, tương ứng với tốc độ tăng 1,30%. Nhìn chung vì Công ty chưa tìm được Nhà cung ứng với giá thấp hơn để tối thiểu hóa chi phí mua hàng cho Công ty nên việc dự trữ hàng tồn đọng trong kho quá lâu nếu không bán được sẽ tổn kém nhiều chi phí cũng như hao hụt, hàng tồn kho bình quân qua các năm tăng nhưng cũng không đáng kể là do yếu tố khách quan, năm 2020 và năm 2021 vì tình hình dịch bệnh khó khăn đại dịch covid-19 đã làm cho các hoạt động sản xuất kinh doanh bị chậm lại và Công ty cũng không ngoại lệ nên đã làm lượng hàng tồn kho tăng lên so với năm trước.

TSNH khác: Năm 2019 ở mức 673.181.002 đồng. Vào năm 2020 ở mức 561.243.911 đồng (tức là giảm 111.937.091 đồng) so với năm 2019, tương ứng giảm 16,63%. Đến năm 2021 tăng 117.933.567 đồng tương ứng với tốc độ tăng là 21,01% so với năm 2020. TSNH khác biến động qua từng năm là do Công ty muốn mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh hơn nữa trong tương lai nên đã mua sắm các tài sản và chịu chấp nhận trả trước tiền mua cho người bán.

Thứ hai, xét về chỉ tiêu TSDH, nhìn chung TSDH của Công ty chỉ có TSCĐ. Trong đó nhà cửa và vật kiến trúc chiếm chủ yếu (chiếm 39,99% tổng giá trị TSCĐ của Công ty), phương tiện vận tải chiếm 31,10%, máy móc và thiết bị, dụng cụ quản lý lần lượt chiếm tỷ lệ 24,52%, 4,39%. Năm 2019 TSDH của Công ty đạt 3.715.834.389 đồng. Năm 2020 so với năm 2019 TSDH của Công ty tăng 153.468.036 đồng, ứng với tốc độ tăng 4,13%. Năm 2021 TSDH của Công ty lên tới 5.873.707.796 đồng (tăng 2.004.405.372 đồng), tương ứng với tốc độ tăng 51,80% so với năm 2020. Nhận thấy Công ty muốn mở rộng sản xuất hơn nữa trong tương lai, đầu tư mua sắm những máy móc thiết bị hiện đại phù hợp với việc sản xuất kinh doanh.

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

##### **a. 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. TSNH có đặc điểm luân chuyển không ngừng từ hình thái tiền tệ sang dự trữ sản xuất và tiêu thụ, rồi từ tiêu thụ chuyển sang hình thái tiền tệ ban đầu. 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.

Việc phân tích TSNH giúp chúng ta đánh giá về tình hình sử dụng vốn, đồng thời nghiên cứu những nhân tố khách quan và chủ quan ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng TSNH, trên cơ sở đó đề xuất những giải pháp tích cực nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH.

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 tốc độ luân chuyển TSNH của Công ty năm 2019 -2021**

ĐTV: đồng

Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					+/-	%	+/-	%
<b>1. Doanh thu thuần</b>	Đồng	37.738.429.041	36.344.493.346	34.501.381.331	-1.393.935.695	-3,69	-1.843.112.015	-5,07
<b>2. Giá vốn hàng bán</b>	Đồng	35.001.164.633	35.000.140.905	33.600.000.544	-1.023.728	0,00	-1.400.140.361	-4,00
<b>3. Tổng TSNH bình quân</b>	Đồng	29.291.504.459	29.823.824.552	28.011.139.718	+532.320.093	+1,82	-1.812.684.834	-6,08
<b>4. Giá trị HTK bình quân</b>	Đồng	16.373.480	16.464.179	16.677.786	+90.700	+0,55	+213.607	+1,30
<b>5. Giá trị KPT bình quân</b>	Đồng	18.875.842.307	19.157.663.550	16.913.916.450	+281.821.244	+1,49	-2.243.747.100	-11,71
<b>6. Số vòng quay TSNH (<math>H_{TSNH}</math>) (1/3)</b>	Vòng/kỳ	1,29	1,22	1,23	-0,07	-5,41	+0,01	+1,07
<b>7. Số ngày 1 vòng quay TSNH (<math>N_{TSNH}</math>) (360/6)</b>	Ngày/vòng	279,42	295,41	292,28	+15,99	+5,72	-3,13	-1,06
<b>8. Số vòng quay HTK (<math>H_{HTK}</math>) (2/4)</b>	Vòng/kỳ	2.137,67	2.125,84	2.014,66	-11,84	-0,55	-111,18	-5,23
<b>9. Số ngày 1 vòng quay HTK (<math>N_{HTK}</math>) (360/8)</b>	Ngày/vòng	0,168	0,169	0,179	+0,001	+0,56	+0,01	+5,52
<b>10. Số vòng quay KPT (<math>H_{KPT}</math>)(1/5)</b>	Vòng/kỳ	2,00	1,90	2,04	-0,10	-5,11	+0,14	+7,52
<b>11. Số ngày 1 vòng quay KPT (<math>N_{KPT}</math>) (360/10)</b>	Ngày/vòng	180,06	189,76	176,49	+9,70	+5,39	-13,27	-7,00

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

Để đánh giá tốc độ luân chuyển của TSNH, ta tiến hành phân tích hai chỉ tiêu là số vòng quay TSNH ( $H_{TSNH}$ ) và số ngày một vòng quay TSNH ( $N_{TSNH}$ ), dựa vào bảng số liệu như trên:

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

$$\text{Số ngày một vòng quay TSNH: } N_{TSNH} = \frac{360 \times \text{TSNH}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$\text{Giá trị TSNH bình quân} = \frac{\text{Giá trị đầu năm} + \text{Giá trị cuối năm}}{2}$$

Thay thế số liệu tương ứng từ năm 2019 đến năm 2021 vào phương trình trên ta được số liệu như bảng 2.7.

Qua số liệu đã tính toán như trên, chúng ta thấy rằng tốc độ luân chuyển của TSNH của Công ty qua các năm được thể hiện thông qua chỉ tiêu số vòng quay TSNH và số ngày 1 vòng quay TSNH, các chỉ tiêu này có nghĩa là:

Năm 2019:  $H_{TSNH}$  bằng 1,29 vòng/kỳ, điều này có nghĩa là TSNH của Công ty trong năm quay được 1,29 vòng và  $N_{TSNH}$  bằng 279,42 ngày/vòng, có nghĩa là để TSNH của Công ty quay được 1 vòng thì mất 279,42 ngày.

Năm 2020:  $H_{TSNH}$  bằng 1,22 vòng/kỳ, điều này có nghĩa là TSNH của Công ty trong năm quay được 1,22 vòng và  $N_{TSNH}$  bằng 295,41 ngày/vòng, nghĩa là để TSNH của Công ty quay được 1 vòng thì mất 295,41 ngày.

Năm 2021:  $H_{TSNH}$  bằng 1,23 vòng/kỳ, điều này có nghĩa là TSNH của Công ty trong năm quay được 1,23 vòng và  $N_{TSNH}$  bằng 298,28 ngày/vòng điều này có nghĩa là để TSNH của Công ty quay được 1 vòng thì mất 298,28 ngày.

Từ bảng 2.7 trên ta thấy rằng tốc độ luân chuyển TSNH của Công ty từ năm 2019 đến năm 2021 luôn biến động, thể hiện từ năm 2019 đến năm 2020 giảm mạnh, từ năm 2020 đến năm 2021 tăng nhẹ, điều này ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. Số vòng quay TSNH ngày càng giảm đi nhiều 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. Để đánh giá cụ thể sự biến động của tốc độ luân chuyển TSNH, ta dùng phương pháp so sánh để đánh giá sự biến động chỉ tiêu thời gian một vòng quay TSNH:

• **Năm 2020 và năm 2019**

$$\text{Năm 2019: } N_{TSNH} = \frac{T \times \overline{TSNH}_{2019}}{DTT_{2019}} = \frac{360 \times 29.291.504.459}{37.738.429.041} = 279,42 \text{ (ngày/vòng)}$$

$$\text{Năm 2020: } N_{\text{TSNH}} = \frac{T \times \overline{\text{TSNH}}_{2020}}{\text{DTT}_{2020}} = \frac{360 \times 29.823.824.552}{36.344.493.346} = 295,41 \text{ (ngày/vòng)}$$

Ta có số chênh lệch tuyệt đối:

$$\Delta H_{\text{TSNH}} = 1,22 - 1,29 = -0,07 \text{ (vòng/kỳ)}$$

$$\Delta N_{\text{TSNH}} = 295,41 - 279,42 = +15,99 \text{ (ngày/vòng)}$$

Từ số liệu đã tính toán trên với  $\Delta N_{\text{TSNH}} = +15,99$  (ngày/vòng) ta thấy tốc độ luân chuyển của HTK năm 2020 chậm hơn so với năm 2019. Sử dụng phương pháp loại trừ để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu cần phân tích.

Đối tượng cần phân tích:

$$N_{\text{TSNH}} = \frac{T \times \overline{\text{TSNH}}}{\text{DTT}}$$

Ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Nhân tố thời gian kỳ phân tích T: Vì việc phân tích tốc độ luân chuyển của TSNH cùng một thời kỳ, vì vậy  $\Delta N_{\text{TSNH}_T} = 0$ .

+ Nhân tố giá trị TSNH bình quân ( $\overline{\text{TSNH}}$ ):

$$\begin{aligned} \Delta N_{\text{TSNH}_{\overline{\text{TSNH}}}} &= \frac{T \times \overline{\text{TSNH}}_{2020}}{\text{DTT}_{2019}} - \frac{T \times \overline{\text{TSNH}}_{2019}}{\text{DTT}_{2019}} \\ &= \frac{360 \times 29.823.824.552}{37.738.429.041} - \frac{360 \times 29.291.504.459}{37.738.429.041} = +5,08 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

+ Nhân tố DTT:

$$\begin{aligned} \Delta N_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} &= \frac{T \times \overline{\text{TSNH}}_{2020}}{\text{DTT}_{2020}} - \frac{T \times \overline{\text{TSNH}}_{2020}}{\text{DTT}_{2019}} \\ &= \frac{360 \times 29.823.824.552}{36.344.493.346} - \frac{360 \times 29.823.824.552}{37.738.429.041} = +10,91 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

- Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned} \Delta N_{\text{TSNH}} &= \Delta N_{\text{TSNH}_T} + \Delta N_{\text{TSNH}_{\overline{\text{TSNH}}}} + \Delta N_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} \\ &= 0 + 5,08 + 10,91 = +15,99 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

Như vậy, số ngày một vòng quay TSNH năm 2020 tăng so với năm 2019 là 15,99 ngày/vòng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 5,72% cho thấy tốc độ quay của TSNH năm 2020 chậm hơn so với năm 2019, điều này là do tác động của 2 nhân tố doanh thu thuần và giá trị còn lại TSNH bình quân, cụ thể như sau:

Nhân tố DTT: DTT ở năm 2020 giảm 1.393.935.695 đồng so với năm 2019, tương ứng với tốc độ giảm 3,69%, điều này làm cho số ngày một vòng quay TSNH



tăng 10,91 ngày, doanh thu thuần giảm làm cho tốc độ luân chuyển của TSNH chậm hơn, đây là nguyên nhân chính tác động tiêu cực vào tốc độ luân chuyển của TSNH của doanh nghiệp. Việc doanh thu thuần ở năm 2020 giảm so với năm 2019 là do việc tiêu thụ hàng hóa chưa hiệu quả. Doanh nghiệp đã cố gắng cắt giảm các khoản chi phí, tích cực tìm kiếm khách hàng cũng như nhà cung cấp nhưng chưa đạt hiệu quả như mong muốn, cùng lúc này Công ty bị cạnh tranh về giá với Công ty khác trên thị trường và tình hình dịch bệnh khó khăn đã làm cho doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm. Đồng thời, doanh thu của hoạt động tài chính giảm 48.772 đồng vào năm 2020, giảm ít nhưng cũng góp phần làm cho doanh thu thuần ở năm này giảm so với năm 2019.

Nhân tố giá trị còn lại của TSNH bình quân: TSNH bình quân chiếm tỷ trọng lớn trong tổng TS của doanh nghiệp, TSNH bình quân năm 2020 tăng 532.320.093 đồng so với năm 2019 ứng với tốc độ tăng là 1,82%. Điều này đã làm cho số ngày một vòng quay của TSNH tăng 5,08 ngày, mức tăng của TSNH đã góp phần làm cho tốc độ luân chuyển của TSNH quay chậm hơn nữa, điều này tác động tiêu cực vào tốc độ luân chuyển của TSNH. TSNH của năm 2020 tăng là do các khoản mục tiền và tương đương tiền, đầu tư tài chính ngắn hạn bình quân, các khoản phải thu bình quân và hàng tồn kho đều tăng. Trong đó đầu tư tài chính ngắn hạn tăng mạnh, tăng 300.000.000 đồng so với năm 2019, tương ứng với tốc độ tăng 3,61%, tiếp đó là các khoản phải thu bình quân tăng, tăng 281.821.244 đồng, ứng với tốc độ tăng 1,49%. Đây cũng là nguyên nhân góp phần làm cho TSNH bình quân của doanh nghiệp tăng lên so với năm 2019. Công ty tiếp tục đi đầu tư góp vốn vào các công ty liên doanh, liên kết và bán hàng cho khách hàng nhưng chưa thu tiền, điều này tác động tiêu cực vào tốc độ luân chuyển TSNH cũng như tình trạng sử dụng vốn kém hiệu quả gây nên lãng phí vốn của Công ty.

• **Năm 2021 so với năm 2020**

$$\text{Năm 2020: } N_{\text{TSNH}} = \frac{T \times \overline{\text{TSNH}}_{2020}}{\text{DTT}_{2020}} = \frac{360 \times 29.823.824.552}{36.344.493.346} = 295,41 \text{ (ngày/vòng)}$$

$$\text{Năm 2021: } N_{\text{TSNH}} = \frac{T \times \overline{\text{TSNH}}_{2021}}{\text{DTT}_{2021}} = \frac{360 \times 28.001.139.718}{34.501.381.331} = 292,28 \text{ (ngày/vòng)}$$

Ta có số chênh lệch tuyệt đối:

$$\Delta H_{\text{TSNH}} = 1,23 - 1,22 = +0,01 \text{ (vòng/kỳ)}$$

$$\Delta N_{\text{TSNH}} = 292,28 - 295,41 = -3,13 \text{ (ngày/vòng)}$$

Từ số liệu đã tính toán trên với  $\Delta N_{TSNH} = -3,13$  (ngày/vòng) ta thấy tốc độ luân chuyển của HTK năm 2021 nhanh hơn so với năm 2020. Sử dụng phương pháp loại trừ để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu cần phân tích.

Đối tượng cần phân tích:

$$N_{TSNH} = \frac{T \times \overline{TSNH}}{DTT}$$

Ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Nhân tố thời gian kỳ phân tích T: Vì việc phân tích tốc độ luân chuyển của TSNH cùng một thời kỳ, vì vậy  $\Delta N_{TSNH_T} = 0$ .

+ Nhân tố giá trị TSNH bình quân ( $\overline{TSNH}$ ):

$$\begin{aligned} \Delta N_{TSNH_{\overline{TSNH}}} &= \frac{T \times \overline{TSNH}_{2021}}{DTT_{2020}} - \frac{T \times \overline{TSNH}_{2020}}{DTT_{2020}} \\ &= \frac{360 \times 28.001.139.718}{36.344.493.346} - \frac{360 \times 29.823.824.552}{36.344.493.346} = -17,96 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

+ Nhân tố DTT:

$$\begin{aligned} \Delta N_{TSNH_{DTT}} &= \frac{T \times \overline{TSNH}_{2021}}{DTT_{2021}} - \frac{T \times \overline{TSNH}_{2021}}{DTT_{2020}} \\ &= \frac{360 \times 28.001.139.718}{34.501.381.331} - \frac{360 \times 28.001.139.718}{36.344.493.346} = +14,82 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

- Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned} \Delta N_{TSNH} &= \Delta N_{TSNH_T} + \Delta N_{TSNH_{\overline{TSNH}}} + \Delta N_{TSNH_{DTT}} \\ &= 0 + (-17,96) + 14,82 = -3,13 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

Như vậy, số ngày một vòng quay TSNH năm 2021 giảm so với năm 2020 là 3,13 ngày/vòng, tương ứng với tỷ lệ giảm là 1,06% cho thấy tốc độ quay của TSNH năm 2021 nhanh hơn so với năm 2020, điều này là do tác động của 2 nhân tố doanh thu thuần và giá trị còn lại TSNH bình quân, cụ thể như sau:

Nhân tố DTT: DTT ở năm 2021 giảm 1.843.112.015 đồng so với năm 2020, tương ứng với tốc độ giảm 5,07%, điều này làm cho số ngày một vòng quay TSNH tăng 14,82 ngày, doanh thu thuần giảm làm cho tốc độ luân chuyển của TSNH chậm hơn, điều này tác động tiêu cực vào tốc độ luân chuyển của TSNH của doanh nghiệp. Điều này là do như đã đề cập ở trên và ảnh hưởng tình hình dịch bệnh covid-19 kéo dài đã làm cho doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ cũng như doanh thu từ hoạt động tài chính giảm từ đó doanh thu thuần giảm.

Nhân tố giá trị còn lại của TSNH bình quân: TSNH bình quân chiếm tỷ trọng lớn trong tổng TS của doanh nghiệp, TSNH bình quân năm 2021 giảm 1.812.684.834 đồng so với năm 2020 ứng với tốc độ giảm là 6,08%. Điều này đã làm cho số ngày một vòng quay của TSNH giảm 17,96 ngày. Đây là nhân tố chính gây ra sự biến động lớn về số ngày một vòng quay TSNH, điều này tác động tích cực vào tốc độ luân chuyển của TSNH. TSNH của năm 2021 giảm là do sự biến động mạnh của các khoản phải thu bình quân giảm. Vào năm 2021 Công ty nhận ra đã bị chiếm dụng vốn ở khách hàng trong thời gian dài, việc này dẫn tới hậu quả Công ty không có đủ tiền để hoạt động cũng như đầu tư vào các tài sản để mở rộng quy mô sản xuất mà phải đi vay vốn từ bên ngoài nhiều, chịu chi phí lãi vay cao, gây gánh nặng về tài chính. Từ đó, mà Công ty đã cố gắng quản lý chặt chẽ các khoản phải thu khách hàng, thỏa thuận ký kết hợp đồng bán hàng rõ ràng về thời gian, thực hiện công tác quản lý và thu hồi nợ đang dần thay đổi theo hướng tích cực. Đây cũng là nguyên nhân góp phần làm cho TSNH bình quân của doanh nghiệp giảm so với năm 2020. Điều này tác động tích cực lên tốc độ luân chuyển của TSNH.

Ta thấy được rằng nhân tố giá trị còn lại của TSNH bình quân và DTT đều làm cho số ngày một vòng quay TSNH biến động. Tốc độ luân chuyển TSNH tăng 0,01 vòng/kỳ làm cho số ngày một vòng quay TSNH năm 2021 giảm 3 ngày so với năm 2020. Qua đó cho thấy sự hợp lý trong quá trình hoạt động của Công ty. Tốc độ luân chuyển TSNH qua các năm còn chậm điều này chứng tỏ việc quản lý TSNH của Công ty chưa thực sự có hiệu quả.

Để tránh lãng phí vốn như hiện nay thì 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.

Trong phân tích tốc độ luân chuyển TSNH của doanh nghiệp, chúng ta sẽ lần lượt phân tích tốc độ luân chuyển hàng tồn kho và tốc độ luân chuyển các khoản phải thu vì đây là hai khoản mục cần được quan tâm, nó chiếm tỷ trọng cao trong TSNH và ảnh hưởng lớn đến hiệu quả sử dụng TSNH.

#### **b. Phân tích tốc độ luân chuyển hàng tồn kho**

Hàng tồn kho là một bộ phận của TSNH, ở doanh nghiệp sản xuất cũng như doanh nghiệp thương mại thì hàng tồn kho là lượng hàng hiện có của doanh nghiệp phục vụ cho quá trình tiêu thụ hàng hóa ở hiện tại và tương lai của doanh nghiệp. Tương tự như TSNH, tốc độ luân chuyển HTK cũng được thể hiện thông qua chỉ tiêu số vòng quay HTK ( $H_{HTK}$ ).

$$\text{Ta có: Số vòng quay HTK: } H_{HTK} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Giá trị HTK bình quân}}$$

$$\text{Số ngày một vòng quay HTK: } N_{HTK} = \frac{360 \times \text{HTK}}{\text{Giá vốn hàng bán}}$$

$$\text{Giá trị HTK bình quân} = \frac{\text{Giá trị đầu năm} + \text{Giá trị cuối năm}}{2}$$

Thay thế các số liệu tương ứng từ năm 2019 đến năm 2021 vào phương trình trên ta được số liệu như bảng 2.7.

Qua số liệu đã tính toán ở trên, có thể thấy rằng tốc độ luân chuyển HTK của Công ty qua các năm được thể hiện thông qua chỉ tiêu số vòng quay HTK và số ngày một vòng quay HTK, cụ thể:

Năm 2019:  $H_{HTK}$  bằng 2.137,67 vòng/kỳ, điều này có nghĩa là HTK của Công ty trong năm quay được 2.137,67 vòng.  $N_{HTK}$  bằng 0,168 ngày, điều này có nghĩa là để HTK của Công ty quay được một vòng thì mất 0,168 ngày.

Năm 2020:  $H_{HTK}$  bằng 2.125,84 vòng/kỳ, điều này có nghĩa là HTK của Công ty trong năm quay được 2.125,84 vòng.  $N_{HTK}$  bằng 0,169 ngày, điều này có nghĩa là để HTK của Công ty quay được một vòng thì mất 0,169 ngày.

Năm 2021:  $H_{HTK}$  bằng 2.014,66 vòng/kỳ, điều này có nghĩa là HTK của Công ty trong năm quay được 2.014,66 vòng.  $N_{HTK}$  bằng 0,179 ngày, điều này có nghĩa là để HTK của Công ty quay được một vòng thì mất 0,179 ngày.

Từ bảng số liệu trên ta cũng thấy rằng tốc độ luân chuyển HTK của Công ty từ năm 2019 đến năm 2021 có đang có xu hướng tăng giảm qua các năm. Cụ thể:

- Năm 2020 so với năm 2019, ta có:

$$\text{Năm 2019: } N_{HTK} = \frac{T \times \overline{HTK}_{2019}}{GVHB_{2019}} = \frac{360 \times 16.373.480}{35.001.164.633} = 0,168 \text{ (ngày/vòng)}$$

$$\text{Năm 2020: } N_{HTK} = \frac{T \times \overline{HTK}_{2020}}{GVHB_{2020}} = \frac{360 \times 16.464.179}{35.000.140.905} = 0,169 \text{ (ngày/vòng)}$$

Ta có số chênh lệch tuyệt đối:

$$\Delta H_{HTK} = 2.125,84 - 2.137,67 = -11,84 \text{ (vòng/kỳ)}$$

$$\Delta N_{HTK} = 0,169 - 0,168 = +0,001 \text{ (ngày/vòng)}$$

Từ số liệu đã tính toán trên với  $\Delta N_{HTK} = +0,001$  (ngày/vòng) ta thấy tốc độ luân chuyển của HTK năm 2020 chậm hơn so với năm 2019. Sử dụng phương pháp loại trừ để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu cần phân tích.

Đối tượng cần phân tích:

$$N_{HTK} = \frac{T \times \overline{HTK}}{GVHB}$$

Ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Nhân tố thời gian kỳ phân tích T: Vì việc phân tích tốc độ luân chuyển của HTK cùng một thời kỳ, vì vậy  $\Delta N_{HTK} = 0$ .

+ Nhân tố giá trị HTK bình quân ( $\overline{HTK}$ ):

$$\begin{aligned} \Delta N_{HTK_{\overline{HTK}}} &= \frac{T \times \overline{HTK}_{2020}}{GVHB_{2019}} - \frac{T \times \overline{HTK}_{2019}}{GVHB_{2019}} \\ &= \frac{360 \times 16.464.179}{35.001.164.633} - \frac{360 \times 16.373.480}{35.001.164.633} = +0,001 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

+ Nhân tố GVHB:

$$\begin{aligned} \Delta N_{HTK_{GVHB}} &= \frac{T \times \overline{HTK}_{2020}}{GVHB_{2020}} - \frac{T \times \overline{HTK}_{2020}}{GVHB_{2019}} \\ &= \frac{360 \times 16.464.179}{35.000.140.905} - \frac{360 \times 16.464.179}{35.001.164.633} = 0 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned} \Delta N_{HTK} &= \Delta N_{HTK_T} + \Delta N_{HTK_{\overline{HTK}}} + \Delta N_{HTK_{GVHB}} \\ &= 0 + 0,001 + 0 = +0,001 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

Như vậy, số ngày một vòng quay HTK năm 2020 tăng không đáng kể so với năm 2019 (tăng 0,001 ngày/vòng), tương ứng với tốc độ tăng là 0,56% cho thấy tốc độ quay của HTK năm 2020 chậm hơn năm 2019. Sự biến động này là chính do tác động của nhân tố giá trị hàng tồn kho bình quân. Tuy nhiên hàng tồn kho chiếm tỷ trọng không lớn trong TSNH của trong nghiệp, cụ thể ở năm 2019 và năm 2020 cơ cấu hàng tồn kho bình quân chỉ chiếm 0,05% trong tổng TSNH. Doanh nghiệp cố gắng dự trữ hàng tồn kho ở mức thấp nhất có thể (tức là không có lượng hàng tồn kho bị ứ đọng trong kho lớn). Một phần là do mặc dù doanh nghiệp đã cố gắng thực hiện song song hoạt động tìm kiếm đơn hàng tiêu thụ mới và hoạt động đơn mua hàng tồn kho đầu vào chưa tìm được nhà cung cấp với giá rẻ nếu dự trữ nhiều tình hình dịch bệnh khó khăn không bán được hàng sẽ phải chịu nhiều chi phí lớn trong quá trình vận chuyển và lưu kho hàng hóa. Và cũng vì doanh nghiệp nhỏ mà dùng đòn bẩy nợ quá lớn để tích trữ lượng hàng tồn kho, khi có biến cố bất ngờ xảy ra sẽ chịu khó khăn cả hai đầu: hàng không bán được trong khi phải chịu chi phí lãi vay cao. Vì thế doanh nghiệp cố gắng dự trữ hàng tồn kho ở mức thấp nhất có thể việc này sẽ giúp cho doanh nghiệp không bị chôn vốn trong thời gian dài, tiết kiệm một khoản chi phí. HTK năm 2020 tăng

90.700 đồng so với năm 2019, tương ứng với tốc độ tăng là 0,55%, điều này làm cho số ngày một vòng quay HTK tăng nhẹ nhưng ở mức không đáng kể nên đã góp phần làm cho tốc độ luân chuyển HTK của doanh nghiệp chậm đi so với năm trước.

- Năm 2021 so với năm 2020, ta có:

$$\text{Năm 2020: } N_{\text{HTK}} = \frac{T \times \overline{\text{HTK}}_{2020}}{\text{GVHB}_{2020}} = \frac{360 \times 16.464.179}{35.000.140.905} = 0,169 \text{ (ngày/vòng)}$$

$$\text{Năm 2021: } N_{\text{HTK}} = \frac{T \times \overline{\text{HTK}}_{2021}}{\text{GVHB}_{2021}} = \frac{360 \times 16.667.789}{33.600.000.544} = 0,179 \text{ (ngày/vòng)}$$

Ta có số chênh lệch tuyệt đối:

$$\Delta H_{\text{HTK}} = 2.014,66 - 2.125,84 = -111,18 \text{ (vòng/kỳ)}$$

$$\Delta N_{\text{HTK}} = 0,179 - 0,169 = +0,01 \text{ (ngày/vòng)}$$

Từ số liệu đã tính toán trên với  $\Delta N_{\text{HTK}} = +0,01$  (ngày/vòng) ta thấy tốc độ luân chuyển của HTK năm 2021 lại tiếp tục chậm hơn so với năm 2020. Sử dụng phương pháp loại trừ để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu cần phân tích.

Đối tượng cần phân tích:

$$N_{\text{HTK}} = \frac{T \times \overline{\text{HTK}}}{\text{GVHB}}$$

Ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Nhân tố thời gian kỳ phân tích T: Vì việc phân tích tốc độ luân chuyển của HTK cùng một thời kỳ, vì vậy  $\Delta N_{\text{HTK}} = 0$ .

+ Nhân tố giá trị HTK bình quân ( $\overline{\text{HTK}}$ ):

$$\begin{aligned} \Delta N_{\text{HTK}_{\overline{\text{HTK}}}} &= \frac{T \times \overline{\text{HTK}}_{2021}}{\text{GVHB}_{2020}} - \frac{T \times \overline{\text{HTK}}_{2020}}{\text{GVHB}_{2020}} \\ &= \frac{360 \times 16.677.789}{35.000.140.905} - \frac{360 \times 16.464.179}{35.000.140.905} = +0,002 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

+ Nhân tố GVHB:

$$\begin{aligned} \Delta N_{\text{HTK}_{\text{GVHB}}} &= \frac{T \times \overline{\text{HTK}}_{2021}}{\text{GVHB}_{2021}} - \frac{T \times \overline{\text{HTK}}_{2021}}{\text{GVHB}_{2020}} \\ &= \frac{360 \times 16.677.789}{33.600.000.544} - \frac{360 \times 16.677.789}{35.000.140.905} = +0,007 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned} \Delta N_{\text{HTK}} &= \Delta N_{\text{HTK}_T} + \Delta N_{\text{HTK}_{\overline{\text{HTK}}}} + \Delta N_{\text{HTK}_{\text{GVHB}}} \\ &= 0 + 0,002 + 0,007 = +0,01 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

Như vậy, số ngày một vòng quay HTK năm 2021 tăng so với năm 2020 là 0,01 (ngày/vòng), tương ứng với tốc độ tăng là 5,52% cho thấy tốc độ quay của HTK năm 2021 chậm hơn so với năm 2020. Điều này là do tác động của hai nhân tố giá trị HTK bình quân và giá vốn hàng bán, cụ thể như sau:

Nhân tố giá vốn hàng bán: GVHB ở năm 2020 ở mức 35.000.140.905 đồng. Sang năm 2021 GVHB giảm 1.400.140.361 đồng so với năm 2020, ứng với tốc độ giảm 4%. Nhân tố này ảnh hưởng lớn đến số ngày một vòng quay HTK. Số ngày một vòng quay HTK tăng 0,007 ngày, sự biến động này góp phần tác động tiêu cực đến tốc độ luân chuyển hàng tồn kho của doanh nghiệp. Nguyên nhân là do dịch covid-19 diễn ra rất nhiều trên đại bàn thành phố Quy Nhơn, tất cả mọi hoạt động đều bị trì trệ lại nên hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng của Công ty nói riêng và mọi doanh nghiệp khác cũng không tránh khỏi, nhu cầu của khách hàng ở năm này rất thấp nên Công ty đã cắt giảm bớt nguồn nhân sự ở các bộ phận nên chi phí giá vốn hàng bán cũng giảm đi nhiều.

Nhân tố HTK bình quân: HTK chiếm tỷ trọng thấp nhất (chỉ chiếm 0,55%) trong TSNH của doanh nghiệp, giá trị HTK bình quân ở năm 2020 đạt 16.464.179 đồng, đến năm 2021 ở mức 16.677.786 đồng, tăng 213.607 đồng tương ứng với tốc độ tăng 1,30%, điều này làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho tiếp tục tăng nhẹ (tăng 0,002 ngày). Hàng tồn kho ở năm 2021 có phần tăng nhẹ là do vào năm 2021 dịch covid-19 đã diễn ra trên toàn địa bàn thành phố Quy Nhơn, mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đều bị trì trệ lại không riêng gì Công ty, doanh nghiệp không bán được hàng thuận lợi hơn so với năm cũ dẫn đến lượng hàng tồn trong kho có phần tăng lên đồng thời cũng làm cho doanh thu của doanh nghiệp giảm hơn so với năm 2020. Điều này cũng tác động tiêu cực đến tốc độ luân chuyển của hàng tồn kho, nhưng vì với khoản mục hàng tồn kho chiếm tỷ trọng nhỏ trong tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp đã cho thấy doanh nghiệp có công tác quản lý HTK của Công ty hiệu quả, giá trị hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều, hàng tồn kho biến động tăng giảm qua các năm tùy vào tình hình thực tế cũng như nhu cầu của khách hàng.

Ta thấy được rằng sự biến động nhân tố giá trị hàng tồn kho bình quân tác động ít và giá vốn hàng bán tác động mạnh mẽ. Cả hai nhân tố này đã góp phần tác động tiêu cực đến tốc độ luân chuyển của hàng tồn kho năm 2021 tiếp tục chậm hơn 0,01 ngày/vòng so với năm 2020. Công ty tốn ít chi phí bảo quản hàng tồn kho cũng như chi phí hao hụt. Tuy nhiên Công ty cần tích cực tìm kiếm thêm nhiều nhà cung cấp bởi sẽ giúp cho doanh nghiệp có thể biết được tình hình hiện tại, so sánh về giá đầu vào giữa các nhà cung cấp hiện tại và các nhà cung cấp tiềm năng. Đồng thời cũng dự báo trước tương lai các rủi ro có thể gặp phải của chuỗi cung ứng hàng hoá, dịch vụ. Từ

đó, nhà quản lý sẽ đưa ra các quyết định và biện pháp kịp thời để không làm gián đoạn nguồn cung cũng như giảm thiểu tối đa các rủi ro.

### c. Phân tích tốc độ luân chuyển của các khoản phải thu

Các khoản phải thu của Công ty có 2 loại là các khoản phải thu khách hàng và phải thu ngắn hạn khác. Đây là số tài sản của Công ty mà bị người mua chiếm dụng theo thỏa thuận. Khoản mục này nằm trong TSNH, tồn tại bởi các chính sách tín dụng thương mại của doanh nghiệp để tăng khả năng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp.

Để đánh giá tốc độ luân chuyển của các khoản phải thu, ta tiến hành phân tích hai chỉ tiêu là số vòng quay khoản phải thu ( $H_{KPT}$ ) và số ngày một vòng quay khoản phải thu ( $N_{KPT}$ ).

$$\text{Ta có: Số vòng quay KPT: } H_{KPT} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị KPT bình quân}} \text{ (vòng/kỳ)}$$

$$\text{Số ngày một vòng quay KPT: } N_{KPT} = \frac{360 \times KPT}{\text{Doanh thu thuần}} \text{ (ngày/vòng)}$$

$$\text{Giá trị KPT bình quân} = \frac{\text{Giá trị đầu năm} + \text{Giá trị cuối năm}}{2}$$

Thay thế các số liệu tương ứng từ năm 2019 đến năm 2021 vào phương trình trên ta được số liệu như bảng 2.7.

Từ bảng số liệu 2.7 đã được tính toán trên, ta thấy tốc độ luân chuyển KPT của doanh nghiệp qua các năm được thể hiện thông qua chỉ tiêu số vòng quay KPT và số ngày một vòng quay KPT, cụ thể:

Năm 2019:  $H_{KPT}$  bằng 2,00 vòng/kỳ, điều này có nghĩa là KPT của Công ty trong năm quay được 2,00 vòng.  $N_{KPT}$  bằng 180,06 ngày, điều này có nghĩa là để KPT của Công ty quay được một vòng thì mất 180,06 ngày.

Năm 2020:  $H_{KPT}$  bằng 1,90 vòng/kỳ, điều này có nghĩa là KPT của Công ty trong năm quay được 1,90 vòng.  $N_{KPT}$  bằng 189,76 ngày, điều này có nghĩa là để KPT của Công ty quay được một vòng thì mất 189,76 ngày.

Năm 2021:  $H_{KPT}$  bằng 2,04 vòng/kỳ, điều này có nghĩa là KPT của Công ty trong năm quay được 2,04 vòng.  $N_{KPT}$  bằng 176,49 ngày, điều này có nghĩa là để KPT của Công ty quay được một vòng thì mất 176,49 ngày.

Từ bảng số liệu trên ta cũng thấy rằng tốc độ luân chuyển KPT của Công ty từ năm 2019 đến năm 2021 có sự biến động tăng giảm qua các năm. Cụ thể:

- Năm 2020 so với năm 2019, ta có:



$$\text{Năm 2019: } N_{KPT} = \frac{T \times \overline{KPT}_{2019}}{DTT_{2019}} = \frac{360 \times 18.875.842.307}{37.738.429.041} = 180,06 \text{ (ngày/vòng)}$$

$$\text{Năm 2020: } N_{HTK} = \frac{T \times \overline{KPT}_{2020}}{DTT_{2020}} = \frac{360 \times 19.157.663.550}{36.344.493.346} = 189,76 \text{ (ngày/vòng)}$$

Ta có số chênh lệch tuyệt đối:

$$\Delta H_{KPT} = 1,90 - 2,00 = -0,10 \text{ (vòng/kỳ)}$$

$$\Delta N_{KPT} = 189,76 - 180,06 = +9,70 \text{ (ngày/vòng)}$$

Từ số liệu đã tính toán trên với  $\Delta N_{KPT} = +9,70$  (ngày/vòng) ta thấy tốc độ luân chuyển của KPT năm 2020 chậm hơn so với năm 2019. Sử dụng phương pháp loại trừ để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu cần phân tích.

Đối tượng cần phân tích:

$$N_{KPT} = \frac{T \times \overline{KPT}}{DTT}$$

Ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Nhân tố thời gian kỳ phân tích T: Vì việc phân tích tốc độ luân chuyển của KPT cùng một thời kỳ, vì vậy  $\Delta N_{KPT} = 0$ .

+ Nhân tố giá trị KPT bình quân ( $\overline{KPT}$ ):

$$\begin{aligned} \Delta N_{KPT_{\overline{KPT}}} &= \frac{T \times \overline{KPT}_{2020}}{DTT_{2019}} - \frac{T \times \overline{KPT}_{2019}}{DTT_{2019}} \\ &= \frac{360 \times 19.157.663.550}{37.738.429.041} - \frac{360 \times 18.875.842.307}{37.738.429.041} = +2,69 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

+ Nhân tố DTT:

$$\begin{aligned} \Delta N_{KPT_{DTT}} &= \frac{T \times \overline{KPT}_{2020}}{DTT_{2020}} - \frac{T \times \overline{KPT}_{2020}}{DTT_{2019}} \\ &= \frac{360 \times 19.157.663.550}{36.344.493.346} - \frac{360 \times 19.157.663.550}{37.738.429.041} = +7,01 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned} \Delta N_{KPT} &= \Delta N_{KPT_T} + \Delta N_{KPT_{\overline{KPT}}} + \Delta N_{KPT_{DTT}} \\ &= 0 + 2,69 + 7,01 = +9,70 \text{ (ngày/vòng)} \end{aligned}$$

Như vậy, số ngày một vòng quay KPT năm 2020 tăng so với năm 2019 là 9,70 ngày/vòng, tương ứng với tốc độ tăng là 5,39% cho thấy tốc độ quay của KPT năm 2020 chậm hơn năm 2019. Điều này là do tác động của hai nhân tố doanh thu thuần và giá trị KPT bình quân, cụ thể như sau:

Nhân tố DTT là nguyên nhân chính làm cho số ngày một vòng quay KPT của doanh nghiệp tăng ở năm 2020 so với năm 2019. Cụ thể, DTT ở năm 2019 đạt 37.738.429.041 đồng. Đến năm 2020 DTT giảm 1.393.935.695 đồng so với năm 2019 tương ứng với tốc độ giảm 3,69%, điều này làm cho số ngày một vòng quay KPT ( $N_{KPT}$ ) tăng 7,01 ngày. Việc doanh thu thuần ở năm 2020 giảm so với năm 2019 như đã đề cập ở trên là do tình hình dịch bệnh đang lây lan diện rộng cộng với doanh nghiệp đang bị cạnh tranh về giá với các Công ty như Công ty TNHH MTV Đầu tư và phát triển kho bãi Nhơn Tân, Công ty TNHH MTV Phương Nam, từ đó đã làm cho doanh thu bán hàng giảm đi đáng kể. Mặc dù, doanh thu của hoạt động tài chính ở năm này giảm 48.772 đồng tương ứng với tốc độ giảm 5,32%, giảm ít nhưng nó cũng góp phần làm cho doanh thu thuần của doanh nghiệp giảm. Sự biến động của doanh thu thuần tác động tiêu cực mạnh mẽ đến tốc độ luân chuyển của khoản phải thu.

Nhân tố KPT bình quân: KPT ở năm 2019 đạt 18.875.842.307 đồng. Đến năm 2020 KPT tăng lên 281.821.244 đồng so với năm 2019 tương ứng với tốc độ tăng 1,49%, điều này làm cho số ngày một vòng quay KPT ( $N_{KPT}$ ) tăng 2,69 ngày. Nhân tố này tác động tiêu cực đến tốc độ luân chuyển khoản phải thu của doanh nghiệp, làm cho quá trình thu hồi vốn của doanh nghiệp diễn ra chậm hơn. Mặc dù khoản phải thu này tăng nhưng đây là chính sách chủ động mà doanh nghiệp thực hiện, chấp nhận bán nợ cho khách hàng để tăng khả năng cạnh tranh trong hoạt động tiêu thụ hàng hóa, và hoạt động này đã góp phần làm gia tăng doanh thu cho doanh nghiệp. Đây cũng là nguyên nhân góp phần làm cho số ngày một vòng quay khoản phải thu của doanh nghiệp tăng lên, tốc độ luân chuyển KPT của doanh nghiệp chậm lại.

- Năm 2021 so với năm 2020, ta có:

$$\text{Năm 2020: } N_{HTK} = \frac{T \times \overline{KPT}_{2020}}{DTT_{2020}} = \frac{360 \times 19.157.663.550}{36.344.493.346} = 189,76 \text{ (ngày/vòng)}$$

$$\text{Năm 2021: } N_{KPT} = \frac{T \times \overline{KPT}_{2021}}{DTT_{2021}} = \frac{360 \times 16.913.916.450}{34.501.381.331} = 179,49 \text{ (ngày/vòng)}$$

Ta có số chênh lệch tuyệt đối:

$$\Delta H_{KPT} = 2,04 - 1,90 = +0,14 \text{ (vòng/kỳ)}$$

$$\Delta N_{KPT} = 179,49 - 189,76 = -13,27 \text{ (ngày/vòng)}$$

Từ số liệu đã tính toán trên với  $\Delta N_{KPT} = -13,27$  (ngày/vòng) ta thấy tốc độ luân chuyển của KPT năm 2021 nhanh hơn so với năm 2020. Sử dụng phương pháp loại trừ để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu cần phân tích.

Đối tượng cần phân tích:

$$N_{KPT} = \frac{T \times \overline{KPT}}{DTT}$$

Ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Nhân tố thời gian kỳ phân tích T: Vì việc phân tích tốc độ luân chuyển của KPT cùng một thời kỳ, vì vậy  $\Delta N_{KPT} = 0$ .

+ Nhân tố giá trị KPT bình quân ( $\overline{KPT}$ ):

$$\begin{aligned}\Delta N_{KPT_{\overline{KPT}}} &= \frac{T \times \overline{KPT}_{2021}}{DTT_{2020}} - \frac{T \times \overline{KPT}_{2020}}{DTT_{2020}} \\ &= \frac{360 \times 16.913.916.450}{36.344.493.346} - \frac{360 \times 19.157.663.550}{36.344.493.346} = -22,22 \text{ (ngày/vòng)}\end{aligned}$$

+ Nhân tố DTT:

$$\begin{aligned}\Delta N_{KPT_{DTT}} &= \frac{T \times \overline{KPT}_{2021}}{DTT_{2021}} - \frac{T \times \overline{KPT}_{2021}}{DTT_{2020}} \\ &= \frac{360 \times 16.913.916.450}{34.501.381.331} - \frac{360 \times 16.913.916.450}{36.344.493.346} = +8,95 \text{ (ngày/vòng)}\end{aligned}$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\begin{aligned}\Delta N_{KPT} &= \Delta N_{KPT_T} + \Delta N_{KPT_{\overline{KPT}}} + \Delta N_{KPT_{DTT}} \\ &= 0 - 22,22 + 8,95 = -13,27 \text{ (ngày/vòng)}\end{aligned}$$

Như vậy, số ngày một vòng quay KPT năm 2021 giảm so với năm 2020 là 13,27 ngày/vòng, tương ứng với tốc độ giảm là 7% cho thấy tốc độ quay của KPT năm 2021 nhanh hơn so với năm 2020. Điều này là do tác động của hai nhân tố doanh thu thuần và giá trị KPT bình quân, cụ thể như sau:

Nhân tố giá trị KPT bình quân: KPT ở năm 2020 đạt 19.157.663.550 đồng. Đến năm 2021 KPT giảm xuống 2.243.747.100 đồng so với năm 2020 tương ứng với tốc độ giảm 11,71%, điều này làm cho số ngày một vòng quay KPT ( $N_{KPT}$ ) giảm 22,22 ngày. Sự biến động của nhân tố này là nguyên nhân chính tác động tích cực đến số ngày một vòng quay KPT. Điều này là do doanh nghiệp đã nhận ra Công ty đã bị chiếm dụng vốn ở khách hàng trong thời gian dài, cố gắng quản lý chặt chẽ, thỏa thuận ký kết hợp đồng bán hàng rõ ràng hơn về thời gian với khách hàng, thực hiện công tác quản lý và thu hồi nợ đang dần thay đổi theo hướng tích cực.

Nhân tố DTT: DTT ở năm 2020 đạt 36.344.493.346 đồng. Đến năm 2021 DTT giảm 1.843.112.015 đồng so với năm 2020 tương ứng với tốc độ giảm 5,07%, điều này làm cho số ngày một vòng quay KPT ( $N_{KPT}$ ) tăng 8,95 ngày. Đây là nhân tố tác động tiêu cực đến số ngày một vòng quay KPT của doanh nghiệp. Doanh thu thuần giảm là do tác động chủ yếu của doanh thu tiêu thụ hàng hóa, bên cạnh việc cắt giảm nhân sự

như đã đề cập ở trên thì vào thời gian này dịch bệnh covid-19 lây lan diện rộng trên khắp thành phố, mọi doanh nghiệp đều tạm thời ngưng hoạt động để bảo vệ sức khỏe, đảm bảo an toàn cho mọi người trong cộng đồng. Đồng thời doanh thu từ hoạt động tài chính ở năm 2020 ở mức 867.987 đồng, đến năm 2021 giảm 31.989 đồng, giảm ít nhưng cũng góp phần làm cho DTT của doanh nghiệp giảm.

Ta thấy số vòng quay khoản phải thu qua các năm đều ở mức độ rất thấp. Điều này cho thấy công tác quản lý nợ của công ty kém hiệu quả. Chính sự tăng giảm của hiệu suất sử dụng các khoản phải thu thì số ngày một vòng quay của các khoản phải thu có kết cấu ngược lại theo. Cụ thể, số ngày một vòng quay các khoản phải thu lần lượt ở các năm 2019, 2020, 2021 là 180,06 ngày/vòng và 189,76 ngày/vòng, 176,49 ngày/vòng. Đây là dấu hiệu không tốt về các khoản phải thu của Công ty. Số vòng quay các khoản phải thu còn thấp nguyên nhân một phần do công tác quản lý nợ phải thu của Công ty chưa thật sự tốt, một phần do phương thức thanh toán với khách hàng. Số ngày một vòng quay của khoản phải thu ngày càng tăng cao, phản ánh khả năng chuyển đổi thành tiền không mấy thuận lợi, 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.

Qua phân tích hiệu suất sử dụng hàng tồn kho và khoản phải thu ta thấy khoản mục các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu TSNH, chứng tỏ khoản phải thu không có hiệu quả sử dụng cao trong 3 năm 2019 – 2021, từ đó dẫn đến TSNH có sự thay đổi không phù hợp với sự biến động của Công ty trong giai đoạn này, hiệu quả sử dụng TSNH trong thời kỳ này do đó mà giảm đi rất nhiều.

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

Tài sản dài hạn là một bộ phận của tổng tài sản. Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn 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.

Thông qua phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn cho phép chúng ta đánh giá chính xác tình hình sử dụng tài sản dài hạn, 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 tài sản dài hạn của Công ty ta xem xét bảng số liệu sau:

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

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					+/-	%	+/-	%
<b>1. Doanh thu thuần</b>	Đồng	37.738.429.041	36.344.493.346	34.051.381.331	-1.393.935.695	-3,69	-1.843.112.015	-5,07
<b>2. Giá trị TSDH bình quân</b>	Đồng	3.715.834.389	3.869.302.424	5.873.707.796	+153.468.036	+4,13	+2.004.405.372	+51,80
<b>3. Hiệu suất sử dụng TSDH (1/2)</b>	Lần	10,16	9,39	5,87	-0,76	-7,51	-3,52	-37,47

(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 quả sử dụng tài sản dài hạn**

Tài sản dài hạn của Công ty chỉ bao gồm tài sản cố định lần lượt như nhà cửa và vật kiến trúc chiếm tỷ trọng cao nhất (chiếm tới 39,99% tổng giá trị TSCĐ của Công ty), phương tiện vận tải chiếm 31,10%, máy móc và thiết bị, dụng cụ quản lý lần lượt chiếm tỷ lệ 24,52%, 4,39%. Qua bảng phân tích số liệu 2.8 ở trên ta thấy, hiệu suất sử dụng TSDH của Công ty qua 3 năm đều giảm. Cụ thể, năm 2019 hiệu suất sử dụng TSDH là 10,16 lần nghĩa là cứ 1 đồng giá trị còn lại của TSDH bình quân sẽ tạo ra 10,16 đồng doanh thu thuần, sang năm 2020 thì hiệu suất sử dụng TSDH là 9,39 lần, giảm 0,76 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm là 7,51% nghĩa là cứ 1 đồng giá trị còn lại của TSDH bình quân sẽ tạo ra được 9,39 đồng doanh thu thuần và đến năm 2021 hiệu suất này lại tiếp tục giảm còn 5,87 lần, tức là giảm 3,52 lần so với năm 2020 tương ứng giảm 37,47%, với việc cứ 1 đồng giá trị còn lại của TSDH bình quân thì sẽ mang lại được 5,87 đồng doanh thu thuần. Hiệu suất sử dụng TSDH của doanh nghiệp đều giảm cho thấy đây là dấu hiệu tiêu cực trong việc sử dụng tài sản, điều này thể hiện việc đầu tư và sử dụng tài sản dài hạn thực sự chưa đạt hiệu quả qua các năm.

Sở dĩ chỉ tiêu này giảm 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:

$$H_{\text{TSDH}} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị TSDH bình quân trong kỳ}}$$

Đưa số liệu vào phương trình ta có:

$$H_{\text{TSDH}(2019)} = \frac{37.738.429.041}{3.715.834.389} = 10,16 \text{ (lần)}$$

$$H_{\text{TSDH}(2020)} = \frac{36.344.493.346}{3.869.302.424} = 9,39 \text{ (lần)}$$

$$H_{\text{TSDH}(2021)} = \frac{34.051.381.331}{5.873.707.796} = 5,87 \text{ (lần)}$$

➤ **Năm 2020 so với năm 2019**

$$\Delta H_{\text{TSDH}} = 9,39 - 10,16 = -0,76 \text{ (lần)}$$

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 TSDH bình quân đến chỉ tiêu  $H_{\text{TSDH}}$ :

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

$$\begin{aligned}\Delta H_{TSDH_{DTT}} &= \frac{DTT_{2020}}{TSDH_{2019}} - \frac{DTT_{2019}}{TSDH_{2019}} \\ &= \frac{36.344.493.346}{3.715.834.389} - \frac{37.738.429.041}{3.715.834.389} = -0,38 \text{ (lần)}\end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned}\Delta H_{TSDH_{TSDHbq}} &= \frac{DTT_{2020}}{TSDH_{2020}} - \frac{DTT_{2020}}{TSDH_{2019}} \\ &= \frac{36.344.493.346}{3.869.302.424} - \frac{36.344.493.346}{3.715.834.389} = -0,39 \text{ (lần)}\end{aligned}$$

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

$$(-0,38) + (-0,39) = -0,76 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TSDH năm 2020 giảm 0,76 lần so với năm 2019, ứng với tốc độ giảm là 7,51% là do sự tác động của 2 nhân tố giá trị còn lại của TSDH bình quân và doanh thu thuần. Giá trị TSDH bình quân năm 2019 là 3.715.834.389 đồng. Đến năm 2020 giá trị TSDH bình quân tăng 153.468.036 đồng, ứng với tốc độ tăng là 4,13%. Với sự biến động này đã làm cho hiệu suất sử dụng TSDH giảm 0,39 lần so với năm 2019. Đây là nhân tố tác động chủ yếu đến sự biến động của hiệu suất sử dụng TSDH. Sự biến động của DTT cũng làm cho hiệu suất sử dụng TSDH giảm xuống. Cụ thể, năm 2019 DTT đạt 37.738.429.041 đồng. Đến năm 2020 DTT ở mức 36.344.493.346 đồng, giảm 1.393.935.695 đồng, giảm 3,69% so với năm 2019. Sự biến động này cũng đã góp phần làm cho hiệu suất sử dụng TSDH giảm xuống, giảm 0,39 lần. Sự kết hợp của 2 nhân tố này đã làm cho  $H_{TSDH}$  giảm xuống 0,76 lần.

Sở dĩ hiệu suất sử dụng TSDH năm 2020 giảm so với năm 2019 như vậy là vì trong năm 2020 Công ty đã mua sắm thêm TSDH cụ thể là đầu tư thêm máy móc thiết bị trong tài sản dài hạn bằng nguồn vốn vay, những máy móc thiết bị cũ còn lại không sử dụng được mà Công ty không thanh lý bớt nên đã làm cho hiệu suất sử dụng TSDH giảm. Bên cạnh đó, như đã đề cập ở các phần trên do công tác tiêu thụ hàng hóa ở năm 2020 chưa hiệu quả, giá vốn hàng bán còn cao vì chưa tìm được Nhà cung cấp mới kết hợp với đại dịch Covid-19 đã làm cho doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm đi đáng kể, chi phí lãi vay và chi phí quản lý doanh nghiệp còn cao gây thêm nhiều gánh

nặng về tài chính, những nhân tố này đồng thời làm cho doanh thu thuần giảm. Đây là dấu hiệu tiêu cực trong quá trình tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp. Hai nhân tố này đều tác động tiêu cực đến hiệu suất sử dụng TSDH của doanh nghiệp.

➤ **Năm 2021 so với năm 2020**

$$\Delta H_{TSDH} = 5,87 - 9,39 = -3,52 \text{ (lần)}$$

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 TSDH bình quân đến chỉ tiêu  $H_{TSDH}$ :

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

$$\begin{aligned} \Delta H_{TSDH_{DTT}} &= \frac{DTT_{2021}}{TSDH_{2020}} - \frac{DTT_{2020}}{TSDH_{2020}} \\ &= \frac{34.051.381.331}{3.869.302.424} - \frac{36.344.493.346}{3.869.302.424} = -0,48 \text{ (lần)} \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned} \Delta H_{TSDH_{TSDHbq}} &= \frac{DTT_{2021}}{TSDH_{2021}} - \frac{DTT_{2021}}{TSDH_{2020}} \\ &= \frac{34.051.381.331}{3.869.302.424} - \frac{34.051.381.331}{3.869.302.424} = -3,04 \text{ (lần)} \end{aligned}$$

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

$$(-0,48) + (-3,04) = -3,52 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TSDH năm 2021 giảm 3,52 lần so với năm 2020, ứng với tốc độ giảm là 37,47% là do sự tác động của 2 nhân tố giá trị còn lại của TSDH bình quân và doanh thu thuần. Giá trị TSDH bình quân năm 2021 tăng 2.004.405.372 đồng, ứng với tốc độ tăng là 51,80%. Với sự biến động này đã làm cho hiệu suất sử dụng TSDH giảm 3,04 lần so với năm 2020. Đây là nhân tố tác động chủ yếu đến sự biến động của hiệu suất sử dụng TSDH. Sự biến động của DTT cũng làm cho hiệu suất sử dụng TSDH giảm xuống. Cụ thể, năm 2020 DTT ở mức 36.344.493.346 đồng, đến năm 2021 DTT giảm 1.843.112.015 đồng, giảm 5,07% so với năm 2020. Sự biến động này cũng đã góp phần làm cho hiệu suất sử dụng TSDH



giảm xuống, giảm 0,48 lần. Sự kết hợp của 2 nhân tố này đã làm cho  $H_{TSDH}$  giảm mạnh.

Qua việc phân tích trên cho ta thấy, năm 2021 Công ty đã chủ động trong việc xây nhà xưởng, mua sắm mới TSCĐ, và phương tiện vận tải. Do nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh và phát triển Công ty đã mua sắm thêm xe tải để chở cát, đá,... cung cấp dịch vụ vận chuyển kịp thời cho nhu cầu khách hàng nhưng vì tình hình dịch bệnh đã lây lan diện rộng khắp thành phố Quy Nhơn, mọi hoạt động đều bị tạm dừng bởi các công văn của nhà nước, chính phủ. Từ đó mà TSCĐ chưa thể đi vào hoạt động nên đã làm cho hiệu suất sử dụng TSCĐ giảm rất lớn. Ngoài ra do không thanh lý nhượng bán nhanh chóng các TSCĐ cũ không còn đủ tiêu chuẩn hoạt động cũng góp phần làm cho hiệu suất sử dụng TSCĐ giảm tiếp. Bên cạnh đó, doanh thu thuần ở năm 2021 giảm, như đã đề cập ở trên là do công tác điều chỉnh nhân sự, tình hình dịch bệnh kéo dài và sự xuất hiện của các đối thủ cạnh tranh mới trong khi thị trường tiêu thụ chưa được mở rộng, nên hoạt động tiêu thụ hàng hóa ở năm 2021 chưa thực sự hiệu quả dẫn đến việc doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm 1.843.080.026 đồng, đồng thời các khoản chi phí như chi phí tài chính, chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn còn cao nên đã làm cho doanh thu thuần của doanh nghiệp giảm 1.843.112.015 đồng. Điều này đã càng làm giảm năng suất của Công ty. Công ty cần phải có biện pháp thanh lý nhượng bán bớt các TSCĐ lỗi thời không còn giá trị sử dụng để tăng khả năng tái sản xuất mở rộng cũng như đầu tư vốn để nâng cao hiệu quả sử dụng TSDH nói riêng và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty nói chung.

#### 2.2.2.4. 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, đặc biệt là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Sử dụng hiệu quả tài sản nhằm mang lại lợi nhuận cao luôn là điều mà các nhà quản lý quan tâm. Các tỷ suất lợi nhuận là cơ sở quan trọng để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Thông qua phân tích hiệu quả sử dụng TS cho phép chúng ta đánh giá chính xác tình hình sử dụng TS, những nhân tố ảnh hưởng tới sự tăng giảm hiệu quả sử dụng tài sản 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 2.9: Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản của Công ty năm 2019 – 2021**

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					+/-	%	+/-	%
<b>1. Doanh thu thuần</b>	Đồng	37.738.429.041	36.344.493.346	34.501.381.331	-1.393.935.695	-3,69	-1.843.112.015	-5,07
<b>2. Lợi nhuận sau thuế</b>	Đồng	(849.374.491)	(1.314.341.130)	-2.156.219.907	-464.966.639	-54,74	-841.878.777	-64,05
<b>3. TTS bình quân</b>	Đồng	33.007.338.847	33.693.126.976	+33.884.847.514	+685.788.129	+2,08	+191.720.539	+0,57
<b>4. Hiệu suất sử dụng TS (H<sub>TS</sub>) (1/3)</b>	Lần	1,14	1,08	1,02	-0,06	-5,26	-0,06	-5,61
<b>5. Sức sinh lợi của DT (ROS) (2/1*100)</b>	%	(2,25)	(3,62)	(6,25)	-1,37	-60,89	-2,63	-72,82
<b>6. Sức sinh lợi của TS (ROA) (2/3*100)</b>	%	(2,57)	(3,90)	(-6,36)	-1,33	-51,75	-2,46	-63,13

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

### a. Phân tích hiệu suất sử dụng tài sản

Căn cứ vào bảng phân tích 2.9 ta thấy: Hiệu suất sử dụng tài sản của doanh nghiệp qua các năm giảm đáng kể. Cụ thể, hiệu suất sử dụng TS năm 2019 là 1,14 lần có nghĩa là khi doanh nghiệp đầu tư vào 1 đồng tài sản thì doanh nghiệp tạo ra được 1,14 đồng doanh thu. Đến năm 2020 hiệu suất sử dụng TS là 1,08 lần nghĩa là cứ 1 đồng tài sản đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra được 1,08 đồng doanh thu, tức là giảm 0,06 đồng (tương ứng giảm 5,26%) so với năm 2019. Còn hiệu suất sử dụng TS năm 2021 là 1,02 lần nghĩa là cứ 1 đồng tài sản đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra được 1,02 đồng doanh thu, tức giảm 0,06 đồng (tương ứng giảm 5,61%) so với năm 2020. Điều này cho thấy hiệu suất sử dụng TS của Công ty giảm nhiều hay nói cách khác Công ty sử dụng tài sản chưa hiệu quả.

Biến động của chỉ tiêu hiệu quả sử dụng TS chịu sự ảnh hưởng của 2 nhân tố DTT và tổng TS bình quân. 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:

$$H_{TS} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị tổng tài sản bình quân}}$$

#### ➤ Năm 2020 so với năm 2019

$$\Delta H_{TS} = 1,08 - 1,14 = -0,06 \text{ (lần)}$$

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 doanh thu thuần đến  $H_{TS}$ :

$$\begin{aligned} \Delta H_{TS_{DTT}} &= \frac{DTT_{2020}}{\sum TS_{2019}} - \frac{DTT_{2019}}{\sum TS_{2019}} \\ &= \frac{36.344.493.346}{33.007.338.847} - \frac{37.738.429.041}{33.007.338.847} = -0,04 \text{ (lần)} \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned} \Delta H_{TS_{TTSbq}} &= \frac{DTT_{2020}}{\sum TS_{2020}} - \frac{DTT_{2020}}{\sum TS_{2019}} \\ &= \frac{36.344.493.346}{33.693.126.976} - \frac{36.344.493.346}{33.007.338.847} = -0,02 \text{ (lần)} \end{aligned}$$

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

$$(-0,04) + (-0,02) = - 0,06 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TS năm 2020 giảm so với 2019 là 0,06 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm 5,26%. Nguyên nhân là do sự tác động của 2 nhân tố DTT và giá trị TTS bình quân.

Nhân tố DTT: DTT ở năm 2020 giảm 1.393.935.695 đồng so với năm 2019, tương ứng với tốc độ giảm 3,69%, điều này làm cho hiệu suất sử dụng tài sản ( $H_{TS}$ ) giảm 0,04 lần, doanh thu thuần giảm làm cho hiệu suất sử dụng tài sản chậm hơn, đây là nguyên nhân chính tác động tiêu cực đến hiệu suất sử dụng tài sản của doanh nghiệp. Việc doanh thu thuần ở năm 2020 giảm so với năm 2019 là do việc tiêu thụ hàng hóa chưa hiệu quả. Doanh nghiệp đã cố gắng cắt giảm các khoản chi phí, tích cực tìm kiếm khách hàng cũng như nhà cung cấp nhưng chưa đạt hiệu quả như mong muốn, cùng lúc này Công ty bị cạnh tranh về giá với Công ty khác trên thị trường và tình hình dịch bệnh khó khăn đã làm cho doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm so với năm trước. Đồng thời, doanh thu của hoạt động tài chính giảm 48.772 đồng vào năm 2020, giảm ít nhưng cũng góp phần làm cho doanh thu thuần ở năm này giảm so với năm 2019.

Nhân tố giá trị tổng tài sản bình quân: TTS bình quân của năm 2020 tăng 685.788.129 đồng so với năm 2019 ứng với tốc độ tăng là 2,08%. Sự biến động này dẫn đến hiệu suất sử dụng của tổng TS giảm 0,02 lần, mức giảm của nhân tố giá trị TTS bình quân đã góp phần làm cho hiệu suất sử dụng TS chậm hơn nữa, điều này tác động tiêu cực vào hiệu suất sử dụng TS. TTS của năm 2020 tăng so với năm 2019 là do khoản mục TSNH và TSDH đều tăng. Trong đó, TSNH chiếm tỷ trọng lớn trong TTS và tăng mạnh nhất, tăng 532.320.093 đồng so với năm 2019, tương ứng với tốc độ tăng 1,82%, TSDH cũng tăng, tăng 153.468.036 đồng, ứng với tốc độ tăng 4,13%. Đây cũng là nguyên nhân làm cho TTS bình quân của doanh nghiệp tăng lên so với năm 2019. TSNH tăng là Công ty tiếp tục đi đầu tư góp vốn vào các công ty liên doanh, liên kết và bán hàng cho khách hàng nhưng chưa thu tiền, dự trữ thêm tiền và các khoản tương đương tiền để phục vụ cho các khoản chi trả đến hạn. TSDH tăng là do Công ty muốn mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh nên đã mua sắm thêm TSCĐ. Hai nhân tố này góp phần làm cho TTS tăng so với năm trước. Điều này tác động tiêu cực vào hiệu suất sử dụng TS của doanh nghiệp. cũng như tình trạng sử dụng vốn kém hiệu quả gây nên lãng phí vốn của Công ty.

Tóm lại hiệu suất sử dụng tài sản năm 2020 giảm, đang biến động theo chiều hướng tiêu cực, điều này thể hiện doanh nghiệp chưa hiệu quả trong việc sử dụng tài sản ở năm 2020.

➤ **Năm 2021 so với năm 2020**

$$\Delta H_{TS} = 1,02 - 1,08 = -0,06 \text{ (lần)}$$

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 doanh thu thuần đến  $H_{TS}$ :

$$\begin{aligned} \Delta H_{TS_{DTT}} &= \frac{DTT_{2021}}{\sum TS_{2020}} - \frac{DTT_{2020}}{\sum TS_{2020}} \\ &= \frac{34.501.381.331}{33.693.126.975,50} - \frac{36.344.493.346}{33.693.126.975,50} = -0,05 \text{ (lần)} \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned} \Delta H_{TS_{TTSbq}} &= \frac{DTT_{2021}}{\sum TS_{2021}} - \frac{DTT_{2021}}{\sum TS_{2020}} \\ &= \frac{34.501.381.331}{33.693.126.975,50} - \frac{34.501.381.331}{33.693.126.975,50} = -0,01 \text{ (lần)} \end{aligned}$$

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

$$(-0,05) + (-0,01) = -0,06 \text{ (lần)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TS năm 2021 giảm so với năm 2020 là 0,06 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm là 5,61% là do sự tác động của 2 nhân tố: doanh thu thuần và giá trị tổng tài sản bình quân.

Nhân tố doanh thu thuần: DTT năm 2021 là 34.344.493.346 đồng, giảm so với năm 2020 là 1.843.112.015 đồng, tương ứng tốc độ giảm 5,07% làm cho hiệu suất sử dụng TS giảm 0,05 lần. Đây là nhân tố chính tác động tiêu cực vào hiệu suất sử dụng TS. Như đã đề cập ở trên, DTT giảm là do ảnh hưởng tình hình dịch bệnh covid-19 kéo dài, chưa tìm được nhà cung cấp với giá rẻ hơn, xuất hiện đối thủ cạnh tranh và doanh nghiệp còn phụ thuộc quá nhiều vào thị trường tiêu thụ cũ, chưa tìm được khách hàng mới. Từ đó, đã làm cho doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ cũng như doanh thu từ hoạt động tài chính giảm từ đó doanh thu thuần giảm.

Nhân tố giá trị tổng TS bình quân: TTS năm 2021 tăng 191.720.539 so với năm 2020, ứng tốc độ tăng là 0,57%, điều này đã làm cho hiệu suất sử dụng TS giảm 0,01 lần. TTS bình quân góp phần tác động tiêu cực vào hiệu suất sử dụng TS. TTS của năm 2021 tăng so với năm 2020 là do khoản mục TSDH tăng. Trong đó, TSDH của

Công ty chỉ bao gồm TSCĐ. Cụ thể, vào năm 2021 do nhu cầu muốn mở rộng quy mô sản xuất và phát triển mà Công ty đã mua sắm thêm xe tải để cung cấp thêm dịch vụ vận chuyển cho khách hàng, từ đó TSCĐ tăng, tăng 2.004.405.372 đồng, ứng với tốc độ tăng 51,80%. Đây cũng là nguyên nhân làm cho TTS bình quân của doanh nghiệp tăng lên so với năm 2020. Điều này góp phần tác động tiêu cực vào hiệu suất sử dụng TS của doanh nghiệp. Hiệu suất sử dụng TS giảm điều này chứng tỏ việc quản lý vốn của Công ty chưa tốt.

### **b. Phân tích sức sinh lợi của tài sản (ROA)**

Đối với doanh nghiệp mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận. Lợi nhuận là một chỉ tiêu tài chính tổng hợp phản ánh hiệu quả của toàn bộ quá trình đầu tư, sản xuất, tiêu thụ 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 2.9.

Qua bảng số liệu phân tích bảng 2.9 ta thấy, sức sinh lợi của TS qua 3 năm giảm. Sự giảm đi của chỉ tiêu sức sinh lợi của tài sản chịu sự ảnh hưởng của nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản và sức sinh lợi của doanh thu. 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:

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

Đưa số liệu vào phương trình ta có:

$$ROA_{2019} = 1,14 \times (-2,25) = -2,57 (\%)$$

$$ROA_{2020} = 1,08 \times (-3,62) = -3,90 (\%)$$

$$ROA_{2021} = 1,02 \times (-6,25) = -6,36 (\%)$$

#### **➤ Năm 2020 so với năm 2019**

$$\begin{aligned} \Delta ROA &= ROA_{2020} - ROA_{2019} \\ &= (-3,90) - (-2,57) = -1,33 (\%) \end{aligned}$$

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

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

$$\begin{aligned} \Delta ROA &= H_{TS2020} \times ROS_{2019} - H_{TS2019} \times ROS_{2019} \\ &= 1,08 \times (-2,25) - 1,14 \times (-2,25) = +0,14 (\%) \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố ROS đến ROA:

$$\begin{aligned}\Delta ROA &= H_{TS2020} \times ROS_{2020} - H_{TS2019} \times ROS_{2019} \\ &= 1,08 \times (-3,62) - 1,08 \times (-2,25) = -1,47 (\%) \end{aligned}$$

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

$$0,14 + (-1,48) = -1,33 (\%)$$

Như vậy, năm 2020 sức sinh lợi của TS giảm 1,33% so với năm 2019 ứng với tốc độ giảm 51,75%, tức là cứ 1 đồng tài sản đầu tư thì làm cho LN giảm 1,33 đồng so với năm trước. Nguyên nhân là do sự tác động của 2 nhân tố: hiệu suất sử dụng tài sản và sức sinh lợi của doanh thu thuần. Nguyên nhân chính là do nhân tố sức sinh lợi của DT tác động tiêu cực làm cho sức sinh lợi của TS giảm.

Hiệu suất sử dụng TS của năm 2020 ở mức 1,08 lần, giảm 0,06 lần so với năm 2019, ứng với tốc độ giảm 5,26%. Sự biến động của hiệu suất sử dụng tài sản làm cho sức sinh lợi của tài sản tăng 0,14%, nhân tố này tác động tích cực vào sức sinh lợi của tài sản. Sự biến động của hiệu suất sử dụng tài sản của doanh nghiệp ở năm này chịu sự ảnh hưởng chủ yếu từ sự thay đổi của doanh thu thuần, năm 2020 doanh thu thuần giảm hơn so với năm 2019 là do việc tiêu thụ hàng hóa chưa hiệu quả. Doanh nghiệp đã cố gắng cắt giảm các khoản chi phí, tích cực tìm kiếm khách hàng cũng như nhà cung cấp nhưng chưa đạt hiệu quả như mong muốn, cùng lúc này Công ty bị cạnh tranh về giá với Công ty khác trên thị trường và tình hình dịch bệnh khó khăn đã làm cho doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm so với năm trước. Đồng thời, doanh thu của hoạt động tài chính giảm 48.772 đồng vào năm 2020, giảm ít nhưng cũng góp phần làm cho doanh thu thuần ở năm này giảm so với năm 2019.

Nhân tố sức sinh lợi của DT: ROS năm 2020 giảm 1,37% so với năm 2019, tương ứng với tốc độ giảm 60,89%, sự biến động này làm cho sức sinh lợi của TS giảm 1,48%, chính nhân tố này tác động tiêu cực chủ yếu vào sức sinh lợi của TS. Điều này là do tác động của hai nhân tố lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần của doanh nghiệp, ta thấy vào năm 2020 tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế giảm tới 54,74%, giảm cao hơn tốc độ giảm của doanh thu thuần là 3,69%. Điều này là do công tác tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ chưa hiệu quả, công tác quản lý các loại chi phí chưa hiệu quả đặc biệt là chưa tìm được nhà cung cấp mới với giá rẻ hơn, chi phí lãi vay và chi phí quản lý doanh nghiệp còn cao đã làm cho lợi nhuận giảm so với năm 2019. Như vậy, mặc dù trong năm hiệu suất sử dụng TS giảm nhưng tốc độ giảm của sức sinh lợi DT lớn hơn tốc độ giảm của hiệu suất sử dụng TS, do đó hiệu suất sử dụng TS

vẫn tác động tích cực vào sức sinh lợi doanh thu. ROA trong năm này chịu ảnh hưởng trái chiều của hai nhân tố hiệu suất sử dụng TTS và sức sinh lợi của doanh thu.

➤ **Năm 2021 so với năm 2020**

$$\begin{aligned}\Delta ROA &= ROA_{2021} - ROA_{2020} \\ &= (-6,36) - (-3,90) = -2,46 (\%) \end{aligned}$$

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

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

$$\begin{aligned}\Delta ROA &= H_{TS2021} \times ROS_{2020} - H_{TS2020} \times ROS_{2020} \\ &= 1,02 \times (-3,62) - 1,08 \times (-3,62) = +0,22 (\%) \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố ROS đến ROA:

$$\begin{aligned}\Delta ROA &= H_{TS2021} \times ROS_{2021} - H_{TS2021} \times ROS_{2020} \\ &= 1,02 \times (-6,25) - 1,02 \times (-3,62) = -2,68 (\%) \end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

$$0,22 + (-2,68) = -2,46 (\%).$$

Như vậy, sức sinh lợi của TS năm 2021 giảm 2,46% so với 2020 tương ứng với tốc độ giảm 63,13% tức là cứ 1 đồng tài sản bình quân đầu tư vào hoạt động của DN thì làm cho LNST giảm 2,46 đồng. Nguyên nhân là do sự tác động của hai nhân tố: hiệu suất sử dụng của tài sản và sức sinh lợi của doanh thu. Nguyên nhân chính là do sức sinh lợi của doanh thu tác động tiêu cực làm cho sức sinh lợi của TS giảm.

Nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản: Hiệu suất sử dụng TS của năm 2021 ở mức 1,02 lần, giảm 0,06 lần so với năm 2020, ứng với tốc độ giảm 5,61%. Sự biến động của hiệu suất sử dụng tài sản làm cho sức sinh lợi của tài sản tăng 0,22%, nhân tố này tác động tích cực vào sức sinh lợi của tài sản. Vào thời điểm này, hiệu suất sử dụng tài sản của doanh nghiệp chịu sự tác động chủ yếu là do sự biến động của doanh thu thuần. Doanh thu thuần tiếp tục giảm như đã đề cập ở trên là do công tác tiêu thụ hàng hóa chưa đạt hiệu quả như mong đợi, cùng với đại dịch covid-19 kéo dài, chi lãi vay cao, chi phí quản lý doanh nghiệp cao đã làm cho lợi nhuận giảm đi đáng kể.

Nhân tố sức sinh lợi DT: ROS năm 2021 giảm 2,68% so với năm 2020, ứng với tốc độ giảm 72,82% làm cho sức sinh lợi của TS giảm 2,68%. Việc doanh nghiệp thay đổi cơ cấu nhân sự, chưa tìm được nguồn cung rẻ, các loại chi phí tăng cao kết hợp với đại dịch covid-19 kéo dài đã làm ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Sức sinh lợi của doanh thu tác động tiêu cực vào sức sinh lợi của TS. Như vậy ROA



trong năm này vẫn tiếp tục chịu ảnh hưởng trái chiều của hai nhân tố hiệu suất sử dụng TTS và sức sinh lợi của DT nên làm cho sức sinh lợi của TS giảm 2,46%, tức là cứ 1 đồng vốn bỏ ra kinh doanh thì lợi nhuận mang về giảm 2,01 đồng.

Trong 3 năm qua ta thấy khả năng sinh lời của TS biến động theo chiều hướng giảm. Điều này cho thấy doanh nghiệp chưa sử dụng hiệu quả tài sản. Vì vậy, cần phải tích cực nâng cao hiệu quả của các yếu tố sử dụng cho quá trình sản xuất kinh doanh, tổ chức tốt việc sản xuất, tiết kiệm vốn, những nỗ lực trong việc mở rộng thị trường nhằm tăng doanh số, tiết kiệm chi phí, 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***

Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn của Công ty TNHH MTV An Vũ bao gồm các nội dung sau đây: đánh giá khái quát cơ cấu nguồn vốn của Công ty, phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu và phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả của Công ty.

#### ***2.2.3.1. Đánh giá khái quát cơ cấu nguồn vốn của Công ty***

Công ty TNHH MTV An Vũ có cơ cấu nguồn vốn với nợ phải trả và vốn chủ sở hữu. Nợ phải trả của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn hơn so với vốn chủ sở hữu, cụ thể cơ cấu nguồn vốn được thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 2.10: Bảng đánh giá khái quát cơ cấu nguồn vốn của Công ty***(Đơn vị tính: đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2019		Năm 2020		Năm 2021		Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	+/-	%	+/-	%
<b>I) Nợ phải trả bình quân</b>	19.861.722.447	60,17	20.506.410.526	60,86	21.284.186.839	62,81	+644.688.079	+3,25	+777.776.314	+3,79
1. Nợ ngắn hạn bình quân	19.861.722.447	60,17	20.506.410.526	60,86	21.284.186.839	92,81	+644.688.079	+3,25	+777.776.314	+3,79
2. Nợ dài hạn bình quân	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>II) VCSH bình quân</b>	13.145.616.400	39,83	13.186.716.450	39,14	12.600.660.675	37,19	+41.100.050	+0,31	-586.055.775	-4,44
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	20.000.000.000	60,59	20.000.000.000	59,36	20.000.000.000	59,02	0	0	0	0
2. LNST chưa phân phối bình quân	(6.854.383.600)	(20,77)	(6.813.283.550)	(20,22)	(7.399.339.325)	(21,84)	+41.100.050	+0,60	-586.055.775	-8,60
<b>III) Tổng NV bình quân</b>	33.007.338.847	100	33.693.126.976	100	33.884.847.514	100	+685.788.129	+2,08	+191.720.539	+0,57

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty và tác giả tự tính toán)

Qua bảng phân tích 2.10 ta thấy, nguồn vốn của Công ty chủ yếu được tài trợ bằng NPT, VCSH chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn. Tổng nguồn vốn của Công ty năm 2019 đạt 33.007.338.847 đồng, năm 2020 tổng nguồn vốn tăng lên thành 33.693.126.976 đồng, tăng 685.788.129 đồng, ứng với tốc độ tăng 2,08 % so với năm 2019. Sang năm 2021, tổng nguồn vốn Công ty tiếp tục tăng lên đạt 33.884.847.514 đồng, tăng 191.720.539 đồng (tương ứng với tốc độ tăng 0,57%). Sự tăng lên của cấu trúc nguồn vốn Công ty gắn liền với nhiều chỉ tiêu, ta đi vào phân tích cụ thể các chỉ tiêu để thấy được biến động cơ cấu nguồn vốn của Công ty qua các năm.

Thứ nhất, xét đến chỉ tiêu nợ phải trả bình quân, cụ thể Công ty chỉ bao gồm nợ ngắn hạn bình quân: Năm 2020 so với năm 2019 tăng 644.688.079 đồng, ứng với tốc độ tăng 3,25%. Vào năm 2021 so với năm 2020 tăng 777.776.314 đồng, tương ứng với tốc độ tăng 3,79%. Nguyên nhân nợ phải trả bình quân tăng qua từng năm là do Công ty nhận được nhiều hợp đồng bán hàng nên phải mua thêm nhiều hàng hóa để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Lúc này các khoản phải thu của khách hàng vẫn còn cao do chưa thu được tiền từ phía khách hàng nên đã không đủ để chi trả tiền hàng cho nhà cung cấp làm cho các khoản phải trả cho người bán tăng, vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn cũng tăng. Vì thế mà Công ty luôn dự trữ một khoản tiền tăng qua từng năm để hạn chế các rủi ro thanh toán làm mất uy tín của Công ty khi quá hạn thanh toán.

Thứ hai, xét đến chỉ tiêu vốn chủ sở hữu bình quân có hai khoản mục bao gồm vốn đầu tư của chủ sở hữu và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối bình quân. Trong đó vốn đầu tư của chủ sở hữu chiếm tỷ trọng lớn nhất. Qua các năm, vốn đầu tư của chủ sở hữu vẫn không đổi, nhưng tỷ trọng giảm qua các năm là do lợi nhuận sau thuế tăng lên hay giảm xuống nên làm cho tỷ trọng tương ứng của nó thay đổi.

#### 2.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của Công ty

VCSH là một trong những nguồn tài trợ thường xuyên trong doanh nghiệp, và cũng là bộ phận quan trọng để hình thành nên tài sản của doanh nghiệp. Vì thế, hiệu quả sử dụng VCSH luôn thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư. Hoạt động kinh doanh suy cho cùng cũng là mục đích nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các chủ sở hữu. Qua việc phân tích hiệu quả sử dụng VCSH, các nhà quản lý đánh giá được trình độ, năng lực quản lý và sử dụng vốn trong công ty, thấy được những nguyên nhân và nhân tố tác động đến VCSH. Trên cơ sở đó đề ra các quyết định phù hợp để không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh. Căn cứ Bảng Cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty qua các năm ta lập bảng sau:

**Bảng 2.11: Phân tích hiệu quả sử dụng VCSH của Công ty năm 2019 – 2021**

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					+/-	%	+/-	%
<b>1. Doanh thu thuần</b>	Đồng	37.738.429.041	36.344.493.346	34.501.381.331	-1.393.935.695	-3,69	-1.843.112.015	-0,57
<b>2. Lợi nhuận sau thuế</b>	Đồng	(849.374.491)	(1.314.341.130)	(2.156.219.907)	-464.966.639	-54,74	-841.878.777	-64,05
<b>3. VCSH bình quân</b>	Đồng	13.145.616.400	13.186.716.450	12.600.660.675	+41.100.050	+0,31	-586.055.775	-4,04
<b>4. Tổng TS bình quân</b>	Đồng	33.007.338.847	33.693.126.976	33.884.847.514	+685.788.129	+2,08	+191.720.539	+0,57
<b>5. Hệ số tự tài trợ (3/4)</b>	Lần	0,398	0,391	0,372	-0,007	-1,759	-0,02	-4,98
<b>6. Sức sinh lợi của TS (ROA) (2/4*100)</b>	%	(2,57)	(3,90)	(6,36)	-1,33	-51,75	-2,46	-63,13
<b>7. Sức sinh lợi của VCSH (ROE) (2/3*100)</b>	%	(6,46)	(9,97)	(17,11)	-3,51	-54,33	-7,14	-71,68

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

Sức sinh lợi của VCSH được thể hiện thông qua bảng số liệu 2.11, sức sinh lợi của VCSH thể hiện khả năng tạo ra lợi nhuận của doanh nghiệp dựa vào VCSH mà doanh nghiệp sử dụng. Sử dụng hiệu quả nguồn VCSH sẽ giúp cho doanh nghiệp tăng khả năng huy động và thu hút các nguồn đầu tư mới.

Qua bảng số liệu 2.11 đã tính toán trên ta thấy, lợi nhuận sau thuế tại Công ty có xu hướng giảm qua 3 năm và vốn chủ sở hữu biến động qua các 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 làm giảm 6,46 đồng lợi nhuận sau thuế, sang năm 2020 con số này đã giảm xuống còn 9,97 đồng, tức là cứ 1 đồng VCSH thì làm giảm 9,97 đồng lợi nhuận sau thuế, giảm 3,51 đồng so với năm 2019, tương ứng với tỷ lệ giảm là 54,33%. Đến năm 2021, cứ 1 đồng VCSH thì làm giảm 17,11 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là đã giảm xuống 7,14 đồng so với năm 2020, tương ứng với tốc độ giảm 71,68%. Điều đó chứng tỏ ở các năm doanh nghiệp đã sử dụng vốn chưa hiệu quả, cần có biện pháp khắc phục trong tương lai.

Sự biến động của chỉ tiêu sức sinh lợi của VCSH chịu ảnh hưởng của hai nhân tố: sức sinh lợi của TS và hệ số tự tài trợ. Để làm rõ mức độ ảnh hưởng của 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:

$$\text{Sức sinh lợi của VCSH (ROE)} = \text{ROA} \times \frac{1}{\text{Hệ số tự tài trợ (H}_{\text{TTT}})}$$

Trong đó:

$$\text{Sức sinh lợi của TS (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng TS bình quân}} \times 100$$

$$\text{Hệ số tự tài trợ (H}_{\text{TTT}}) = \frac{\text{VCSH bình quân}}{\text{Tổng NV bình quân}}$$

Đưa số liệu vào phương trình ta có:

$$\text{ROE}_{2019} = (-2,57) \times \frac{1}{0,398} = -6,46 (\%)$$

$$\text{ROE}_{2020} = (-3,90) \times \frac{1}{0,391} = -9,97 (\%)$$

$$\text{ROE}_{2021} = (-6,36) \times \frac{1}{0,372} = -17,11 (\%)$$

➤ **Năm 2020 với năm 2019**

$$\begin{aligned}\Delta ROE &= ROE_{2020} - ROE_{2019} \\ &= -9,97 - (-6,46) = -3,51 (\%) \end{aligned}$$

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 ROA đến ROE:

$$\begin{aligned}\Delta ROE_{ROA} &= \frac{ROA_{2020}}{H_{TTT_{2019}}} - \frac{ROA_{2019}}{H_{TTT_{2019}}} \\ &= \frac{-3,90}{0,398} - \frac{-2,57}{0,398} = -3,34 (\%) \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned}\Delta ROE_{H_{TTT}} &= \frac{ROA_{2020}}{H_{TTT_{2020}}} - \frac{ROA_{2020}}{H_{TTT_{2019}}} \\ &= \frac{-3,90}{0,391} - \frac{-3,90}{0,398} = -0,17 (\%) \end{aligned}$$

- Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến ROE:

$$(-3,34) + (-0,17) = -3,51 (\%)$$

Như vậy, sức sinh lợi VCSH năm 2020 giảm 3,51%, tương ứng với tốc độ giảm 54,33% so với năm 2019, tức là cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu thì lợi nhuận sau thuế tạo ra giảm 3,51 đồng so với năm 2019. Nguyên nhân là do sự tác động của 2 nhân tố: sức sinh lợi của tài sản và hệ số tự tài trợ.

Nhân tố sức sinh lợi của tài sản: Năm 2020 sức sinh lợi của tài sản giảm 1,33% so với năm 2019 với tốc độ giảm tương ứng là 51,75%. Sự biến động của sức sinh lợi tài sản làm cho sức sinh lợi VCSH giảm nhiều giảm 3,34%, tức cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu thì lợi nhuận sau thuế tạo ra giảm 3,34 đồng so với năm 2019. Đây là nhân tố tác động tiêu cực nhiều nhất vào sức sinh lợi của VCSH. Sức sinh lợi của tài sản giảm là do ảnh hưởng của hai nhân tố: hiệu suất sử dụng tài sản và sức sinh lợi của DTT. Nhân tố sức sinh lợi của doanh thu tác động tiêu cực lớn đã làm cho sức sinh lợi của tài sản giảm. Cụ thể, ROS năm 2020 giảm 1,37% so với năm 2019, tương ứng với tốc độ giảm 60,89%, điều này làm cho sức sinh lợi của tài sản giảm tới 1,48%. ROS giảm là do lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần của doanh nghiệp năm 2020 đều cùng giảm. Qua phân tích như đã đề cập ở trên, công tác tiêu thụ hàng hóa và quản lý các khoản chi phí của Công ty chưa hiệu quả nên đã làm cho sức sinh lợi của doanh thu giảm.

Nhân tố hệ số tự tài trợ: Năm 2020 hệ số tự tài trợ giảm 0,01% so với 2019 tương ứng với tốc độ giảm là 1,759%, với sự biến động này làm cho sức sinh lời VCSH giảm 0,17%, tức là cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào hoạt động kinh doanh thì lợi nhuận sau thuế tạo ra giảm 0,17 đồng so với năm 2019. Nhân tố này góp phần tác động tiêu cực vào sức sinh lợi của VCSH. Hệ số tự tài trợ của doanh nghiệp giảm là do VCSH của doanh nghiệp và tổng nguồn vốn đều tăng ở năm 2020, tuy nhiên tốc độ tăng của tổng nguồn vốn bình quân lớn hơn tốc độ tăng của VCSH nên hệ số tự tài trợ giảm vào năm 2020. VCSH bình quân năm 2019 đạt 13.145.616.400 đồng, sang năm 2020 tăng 41.100.050 đồng so với năm 2019, ứng với tốc độ tăng là 0,31%. Tổng nguồn vốn bình quân của doanh nghiệp năm 2020 tăng 685.788.129 đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 2,08% so với năm 2019. Tổng nguồn vốn của doanh nghiệp tăng chủ yếu là do Công ty muốn mở rộng quy mô sản xuất nên đã dùng nguồn vốn vay để tài trợ tài sản cho doanh nghiệp, nợ phải trả tăng, điều này đã làm cho lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tiếp tục âm, khi mà vốn đầu tư chủ sở hữu không đổi.

➤ **Năm 2021 so với năm 2020**

$$\begin{aligned}\Delta ROE &= ROE_{2021} - ROE_{2020} \\ &= (-17,11) - (-9,97) = -7,14 (\%) \end{aligned}$$

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 ROA đến ROE:

$$\begin{aligned}\Delta ROE_{ROA} &= \frac{ROA_{2021}}{H_{TTT_{2021}}} - \frac{ROA_{2020}}{H_{TTT_{2020}}} \\ &= \frac{(-6,36)}{0,372} - \frac{(-3,90)}{0,372} = -6,29 (\%) \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned}\Delta ROE_{H_{TTT}} &= \frac{ROA_{2021}}{H_{TTT_{2021}}} - \frac{ROA_{2021}}{H_{TTT_{2020}}} \\ &= \frac{(-6,36)}{0,391} - \frac{(-6,36)}{0,372} = -0,85 (\%) \end{aligned}$$

- Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến ROE

$$(-6,29) + (-0,85) = -7,14 (\%)$$

Như vậy sức sinh lợi VCSH năm 2021 giảm 7,14%, tương ứng với tốc độ giảm là 71,68% so với 2020, tức là cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu thì lợi nhuận sau thuế tạo ra

giảm 7,14 đồng so với năm 2020. Nguyên nhân là do sự tác động của 2 nhân tố: sức sinh lợi của tài sản và hệ số tự tài trợ.

Nhân tố chính là sức sinh lợi của tài sản ở năm 2021 giảm 2,46% so với năm 2020 với tốc độ tương ứng giảm là 63,13% nên đã làm cho sức sinh lời của VCSH giảm 6,29%. Nguyên nhân chính tác động tiêu cực nhiều nhất vào sức sinh lợi của VCSH. Sức sinh lợi của tài sản giảm là do ảnh hưởng của hai nhân tố: hiệu suất sử dụng tài sản và sức sinh lợi của DTT. Nhân tố sức sinh lợi của doanh thu tác động tiêu cực lớn đã làm cho sức sinh lợi của tài sản giảm. Cụ thể, ROS năm 2021 giảm 2,63% so với năm 2020, tương ứng với tốc độ giảm 72,82%, điều này làm cho sức sinh lợi của tài sản giảm tới 2,68%. ROS giảm là do lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần của doanh nghiệp năm 2020 đều cùng giảm. Việc doanh nghiệp đạt được lợi nhuận từ doanh thu giảm là do quá trình tiêu thụ hàng hóa chưa thực sự đem lại hiệu quả như mong muốn, chưa tìm được nguồn cung ứng giá thấp hơn, còn phụ thuộc quá nhiều vào thị trường tiêu thụ cũ, khi xuất hiện đối thủ cạnh tranh và dịch covid-19 kéo dài đã làm cho doanh thu giảm đi đáng kể, công tác quản lý các khoản chi phí chưa hiệu quả, các khoản chi phí còn cao đặc biệt là chi phí lãi vay và chi phí quản lý doanh nghiệp gây gánh nặng tài chính, giảm uy tín - nợ xấu cho doanh nghiệp nếu thanh toán không đúng hạn.

Nhân tố hệ số tự tài trợ làm cho sức sinh lời của VCSH giảm nhẹ 0,02 lần, tức cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu thì lợi nhuận sau thuế tạo ra giảm 0,02 đồng so với năm 2020 nên làm cho sức sinh lời của VCSH giảm 0,85%. Nhân tố này góp phần tác động tiêu cực vào sức sinh lợi của VCSH. Hệ số tự tài trợ của doanh nghiệp giảm là chủ yếu do VCSH bình quân của doanh nghiệp giảm vào năm 2020. VCSH bình quân năm 2020 đạt 13.186.716.450 đồng, sang năm 2021 giảm 586.055.775 đồng so với năm 2020, ứng với tốc độ giảm là 4,04%. Nợ phải trả của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu nguồn vốn. Dựa vào tình hình thực tế của doanh nghiệp về cơ cấu nguồn vốn và kết quả kinh doanh, vào thời gian này thì việc hệ số tự tài trợ liên tục giảm là dấu hiệu tiêu cực trong việc tự chủ về mặt tài chính. Càng dễ dàng nhận thấy rõ nhất là khi hệ số tự tài trợ giảm làm cho chỉ tiêu tài chính sức sinh lợi của VCSH giảm, chứng tỏ rằng chưa hiệu quả trong việc sử dụng nguồn vốn.

Qua số liệu tính toán, ta thấy công ty đã đầu tư chưa có hiệu quả làm cho sức sinh lợi của tài sản giảm mạnh so với năm 2019 và năm 2020. Qua phân tích ở trên ta thấy, sức sinh lợi vốn chủ sở hữu giảm lần qua các năm. Vì vậy, Công ty cần tìm hiểu nguyên nhân và khắc phục nó trong thời gian tới, để đảm bảo tính tự chủ, đảm bảo được hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu nói riêng và hiệu quả sử dụng vốn nói chung của doanh nghiệp trong những năm tiếp theo.

#### 2.2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả của Công ty



Nợ phải trả bao gồm nợ ngắn hạn và nợ dài hạn. Các khoản nợ ngắn hạn còn lại phải trả tại thời điểm báo cáo, bao gồm: Vay ngắn hạn, phải trả người bán ngắn hạn, người mua trả trước tiền hàng, các khoản phải nộp nhà nước,... Các khoản nợ dài hạn còn lại phải trả tại thời điểm báo cáo gồm: Vay và nợ dài hạn, phải trả dài hạn nội bộ, phải trả dài hạn khác,... Mỗi chỉ tiêu đều có ưu và nhược điểm riêng. Qua tìm hiểu, nợ phải trả của Công ty chỉ bao gồm nợ ngắn hạn. Việc phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả sẽ giúp các nhà quản lý đánh giá thực trạng công tác quản lý và thanh toán nợ cũng như các chính sách sử dụng vốn của Công ty để tránh mất uy tín đối với người cho vay, ngân hàng,... Trên cơ sở đó đề ra các quyết định phù hợp để không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh. Căn cứ Bảng Cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty qua các năm ta lập bảng sau:

**Bảng 2.12: Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả của Công ty năm 2019-2021**

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					+/-	%	+/-	%
<b>1. Tổng tiền hàng mua chịu bình quân</b>	Đồng	10.061.547.447	10.271.410.526	9.749.816.839	+209.863.079	+2,09	-522.223.687	-5,08
<b>2. Các khoản NPT bình quân</b>	Đồng	19.861.722.447	20.506.410.526	21.284.186.839	+644.688.079	+3,25	+777.776.314	+3,79
<b>3. Lợi nhuận trước thuế</b>	Đồng	(849.374.491)	(1.314.341.130)	(2.156.219.907)	-464.966.639	-54,74	-841.878.777	-64,05
<b>4. Chi phí lãi vay</b>	Đồng	1.596.812.139	1.039.758.478	1.253.445.000	-557.053.661	-34,89	+213.686.522	+20,26
<b>5. Số vòng quay các khoản phải trả (H<sub>PT</sub>) (1/2)</b>	Vòng/kỳ	0,507	0,501	0,458	-0,006	-1,124	-0,04	-8,55
<b>6. Thời gian 1 vòng quay các khoản phải trả (N<sub>PT</sub>) (360/5)</b>	Ngày/vòng	710,65	718,72	785,94	+8,08	+1,14	+67,22	+9,35
<b>7. Khả năng thanh toán lãi vay (K<sub>L</sub>) ((3+4)/4)</b>	Lần	0,47	(0,26)	(0,72)	-0,73	-156,42	-0,46	-172,73

(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 quả sử dụng nợ phải trả của Công ty TNHH MTV An Vũ ta đi sâu vào phân tích khoản mục nợ phải trả ngắn hạn. Qua bảng số liệu 2.12 trên ta thấy, số vòng quay các khoản phải trả tại Công ty có chiều hướng giảm qua từng năm. Cụ thể từ năm 2019 ở mức 0,507 vòng/kỳ, đến năm 2020 giảm 0,006 vòng/kỳ so với năm 2019, đến năm 2021 lại tiếp tục giảm 0,004 vòng/kỳ ứng với tốc độ giảm là 8,55% so với năm 2020, điều này đồng nghĩa với số ngày 1 vòng quay các khoản phải trả tăng lên tức là thời gian thanh toán các khoản phải trả ở năm 2020 chậm 8 ngày và năm 2021 lại chậm tới 67 ngày, ứng với tốc độ giảm lần lượt là 8,08% và 67,22%. Chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền hàng của Công ty càng chậm, doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn nhiều, sẽ dễ gây ảnh hưởng đến uy tín của Công ty đối với các nhà đầu tư, nhà cung cấp cũng như khách hàng. Nguyên nhân làm cho hiệu quả sử dụng nợ phải trả ngắn hạn của Công ty giảm xuống qua từng năm là do cả hai khoản mục tổng tiền hàng mua chịu bình quân và các khoản nợ phải trả ngắn hạn bình quân. Đầu tiên, xét về nhân tố tổng tiền hàng mua chịu bình quân, vào năm 2020 ta thấy tăng 209.863.079 đồng, ứng với tốc độ tăng 2,09% so với năm 2019. Lý do dễ hiểu là năm 2019 là năm mà Công ty kinh doanh đạt nhất trong 3, sang năm 2020 Công ty muốn mở rộng quy mô sản xuất năm nên cần nhập thêm nhiều hàng hóa, nhìn tiếp vào chỉ tiêu các khoản nợ phải trả ngắn hạn bình quân tăng 644.688.079 đồng, qua đó chứng tỏ Công ty thanh toán tiền hàng còn chậm, còn chiếm dụng vốn nhiều. Đến năm 2021, tổng tiền hàng mua chịu bình quân có giảm bớt so với năm 2020, giảm 522.223.687 đồng (tức là giảm 5,08%), nhưng nhìn chung vẫn còn tăng cao vì thực tế đây chỉ mới là nửa năm 2021. Nguyên nhân là do năm này dịch bệnh đang lây lan nên Công ty gặp cũng không ít khó khăn đã làm cho doanh thu thuần giảm xuống là điều không thể tránh khỏi. Từ đó mà đã làm cho số vòng quay các khoản phải trả ở năm này giảm 0,04 vòng/kỳ so với năm 2020 và tăng số ngày trả chậm lên 67 ngày.

Khả năng thanh toán lãi vay của Công ty giảm qua các năm nên không đủ để thanh toán các khoản lãi vay, không hoàn thành được nghĩa vụ nộp thuế. Cụ thể năm 2019 khả năng thanh toán lãi vay ở mức 0,47 lần, đến năm 2020 Công ty rơi vào khó khăn nên đã làm cho khả năng chi trả các khoản lãi vay giảm 0,73 lần, ứng với tốc độ giảm là 156,42%. Năm 2021 Công ty luôn không ngừng cố gắng phát triển về mọi mặt, nhưng vì một số nguyên nhân mà kinh doanh không đạt nên khả năng thanh toán lãi vay tiếp tục giảm 0,46 lần. DN cần có kế hoạch dài hạn để kinh doanh hiệu quả và có các biện pháp khắc phục trong tương lai để tránh gặp ảnh hưởng tiêu cực là có thể ảnh hưởng đến uy tín của Công ty đối với các nhà cung cấp cũng như khách hàng.

#### 2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

##### 2.2.4.1. Đánh giá khái quát cơ cấu chi phí của Công ty

**Bảng 2.13: Bảng đánh giá khái quát cơ cấu chi phí của Công ty***(Đơn vị tính: đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2019		Năm 2020		Năm 2021	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Giá vốn hàng bán	35.001.164.633	90,71	35.000.140.905	92,94	33.600.000.544	91,66
Chi phí tài chính	1.596.812.139	4,14	1.039.758.478	2,76	1.253.445.000	3,42
Chi phí bán hàng	10.663.380	0,03	8.872.727	0,02	4.000.195	0,01
Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.979.163.380	5,13	1.610.062.366	4,28	1.800.155.499	4,91
<b>Tổng chi phí</b>	<b>38.587.803.532</b>	<b>100</b>	<b>37.658.834.476</b>	<b>100</b>	<b>36.657.601.238</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Công ty TNHH MTV An Vũ 2019-2021)

Thông qua bảng số liệu trên (bảng 2.13), cho thấy tổng chi phí của doanh nghiệp qua các năm có xu hướng giảm. Năm 2019 tổng chi phí là 38.587.803.532 đồng. Vào năm 2020, tổng chi phí của doanh nghiệp giảm 928.969.056 đồng, tương ứng với tốc độ giảm 2,41% so với năm 2019. Qua năm 2021, tổng chi phí là 36.657.601.238 đồng, giảm 1.001.233.238 đồng so với năm 2020, ứng với tốc độ giảm là 2,73%. Chi phí ở 3 năm giảm xuống có phải là dấu hiệu tích cực trong việc sử dụng và quản lý chi phí hay không?. Khi tiến hành phân tích sâu vào hiệu quả sử dụng chi phí sẽ giúp các nhà quản lý trả lời được câu hỏi này.

Đề cập đến các thành phần và cơ cấu của các loại chi phí phát sinh trong doanh nghiệp bao gồm: Giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Trong đó giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất và chiếm đa số trong tổng chi phí phát sinh của doanh nghiệp, chi phí bán hàng chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng chi phí của doanh nghiệp.

Năm 2019, giá vốn hàng bán chiếm 90,71%, chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm 5,13%, chi phí tài chính chiếm tỉ trọng 4,14%, chiếm tỷ trọng thấp nhất là chi phí bán hàng đạt 0,03%.

Năm 2020, giá vốn hàng bán chiếm 92,94%, chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm 4,28%, chi phí tài chính chiếm tỉ trọng 2,76%, chiếm tỷ trọng thấp nhất là chi phí bán hàng đạt 0,01%.

Năm 2021, giá vốn hàng bán chiếm 91,66%, chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm 4,91%, chi phí tài chính chiếm tỉ trọng 3,42%, chiếm tỷ trọng thấp nhất là chi phí bán hàng đạt 0,02%.

#### 2.2.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

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 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. 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 2.14: Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí năm 2019 – 2021**

ĐTV: VNĐ

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					+/-	%	+/-	%
<b>1. Lợi nhuận sau thuế</b>	Đồng	(849.374.491)	(1.314.341.130)	(2.156.219.907)	-464.966.639	-54,74	-841.878.777	-64,05
<b>2. Giá vốn hàng bán</b>	Đồng	35.001.164.633	35.000.140.905	33.600.000.544	-1.023.728	0,00	-1.400.140.361	-4,00
<b>3. Chi phí tài chính</b>	Đồng	1.596.812.139	1.039.758.478	1.253.445.000	-557.053.661	-34,89	+213.686.522	+20,55
<b>4. Chi phí bán hàng</b>	Đồng	10.663.380	8.872.727	4.000.195	-1.790.653	-16,79	-4.872.532	-54,92
<b>5. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>	Đồng	1.979.163.380	1.610.062.366	1.800.155.499	-369.101.014	-18,65	+190.093.133	+11,81
<b>6. Tổng chi phí (2+3+4+5)</b>	Đồng	38.587.803.532	37.658.834.476	36.657.601.238	-928.969.056	-2,41	-1.001.233.238	-2,66
<b>7. Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí (1/6*100)</b>	%	(0,02)	(0,03)	(0,06)	-0,01	-58,56	-0,02	-68,53

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

Tổng chi phí của Công ty năm 2019 ở mức 38.587.803.532 đồng. Năm 2020 thì tổng chi phí của Công ty lại giảm, ở mức 37.658.834.476 đồng, giảm 928.969.056 đồng so với năm 2019, tương ứng tốc độ giảm là 2,41%. Năm 2021, tổng chi phí là 36.657.601.238 đồng, tiếp tục giảm với tốc độ 2,66% (tức là giảm 1.001.233.238 đồng) so với năm 2020. Tổng chi phí và lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp là những nhân tố tác động đến sự biến động của tỷ suất lợi nhuận trên chi phí. Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp được thể hiện thông qua chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên chi phí, ta thấy rằng tỷ suất này đang có xu hướng giảm qua các năm. Điều này cũng là điều dễ hiểu vì tổng doanh thu của Công ty giảm, kéo theo chi phí giảm, cụ thể do các chỉ tiêu sau tác động:

#### ➤ **Giá vốn hàng bán**

Giá vốn hàng bán giảm qua các năm. Năm 2019 có chi phí giá vốn hàng bán là 35.001.164.633 đồng. Đến năm 2020 giá vốn hàng bán đạt 35.000.140.905 đồng, giảm 1.023.728 đồng, tương ứng với tốc độ giảm cũng không đáng kể so với năm 2019. Nguyên nhân theo tìm hiểu thực tế là do Công ty chưa tìm được Nhà cung cấp cung ứng nguồn hàng với giá rẻ hơn. Vào năm 2021, giá vốn hàng bán giảm 1.400.140.361 đồng so với năm 2020, ứng với tốc độ giảm là 4%. Nguyên nhân là do dịch covid-19 diễn ra rất nhiều trên đại bàn thành phố Quy Nhơn, tất cả mọi hoạt động đều bị trì trệ lại nên hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng của Công ty nói riêng và mọi doanh nghiệp khác cũng không tránh khỏi, nhu cầu của khách hàng ở năm này rất thấp cộng với việc Công ty đã cắt giảm bớt nguồn nhân sự ở các bộ phận nên chi phí giá vốn hàng bán cũng giảm đi nhiều. Chi phí này chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng chi phí của Công ty khi nó tăng lên cũng góp phần làm lợi nhuận của Công ty bị giảm xuống rất nhiều.

#### ➤ **Chi phí tài chính**

Chi phí hoạt động tài chính của Công ty chủ yếu là chi phí lãi vay phát sinh do các khoản vay ngắn hạn của Công ty. Chi phí lãi vay là yếu tố chiếm tỷ trọng nằm trong top 3 trong tổng chi phí của Công ty và cũng có ảnh hưởng nhiều đến sự biến động của tổng chi phí. Chi phí hoạt động tài chính của năm 2019 đạt 1.596.812.139 đồng. Đến năm 2020, nhờ sự can thiệp của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tạo điều kiện tiếp sức cho doanh nghiệp và cá nhân khôi phục sản xuất kinh doanh trước ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 đã điều chỉnh lãi suất cho vay ở các ngân hàng theo mặt bằng chung rời khỏi mốc 2% và giảm xuống mặt bằng thấp dưới 1%. Cụ thể chi phí tài chính ở mức 1.039.758.478, giảm 557.053.661 đồng, ứng với tốc độ giảm là 34,89% so với năm 2019. Vào năm 2021 chi phí tài chính lại tăng lên 213.686.522 đồng, ứng

với tốc độ tăng 20,55% so với năm 2020. Nguyên nhân là do trong quá trình hoạt động bị thiếu vốn tạm thời nên Công ty cần vay thêm vốn để hoạt động, ngoài hoạt động kinh doanh Công ty còn dùng các khoản vay này để bổ sung vào các hoạt động tài chính đầu tư liên doanh, liên kết,... Như vậy, do có sự biến động cao nhất trong cơ cấu chi phí, chi phí tài chính đã thể hiện sự chi phối của mình đến những biến đổi chi phí hoạt động kinh doanh của Công ty.

#### ➤.Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là khoản chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động tiêu thụ hàng hóa. Nó bao gồm các khoản chi phí nhân viên bán hàng, chi phí dụng cụ đồ dùng, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bảo quản hàng tồn kho.

Chi phí này cũng là nguyên nhân góp phần khiến cho lợi nhuận sau thuế giảm xuống. Năm 2019 là 10.663.380 đồng. Đến năm 2020 chi phí bán hàng có phần giảm xuống bớt còn 8.872.727 đồng, giảm 1.790.653 đồng với mức giảm 16,79% so với năm 2019. Sang đến năm 2021 chi phí bán hàng ở mức 4.000.195 đồng, (tức là giảm 4.872.352 đồng), ứng với tốc độ giảm 54,92% so với năm 2020. Thực tế là do doanh thu giảm nên chi phí bán hàng này giảm theo.

#### ➤Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí này bao gồm các khoản chi phí như: chi phí lương cho nhân viên quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí dịch vụ mua ngoài,...

Chi phí quản lý doanh nghiệp là nguyên nhân thứ 2 góp phần làm cho lợi nhuận sau thuế giảm. Năm 2019 là 1.979.163.380 đồng. Sang năm 2020 chi phí quản lý doanh nghiệp giảm xuống, giảm 369.101.014 đồng so với năm 2019, tương ứng với mức giảm 18,65%. Theo tìm hiểu được biết nguyên nhân là do ở năm này Công ty đã cắt giảm bớt nhân sự ở quản lý ở bộ phận sản xuất cát, chịu chi phí do thuê văn phòng, khấu hao nhà làm việc,... Đến năm 2021, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng cao ở mức 1.800.155.499 đồng (tăng 190.093.133 đồng), ứng với tốc độ tăng 11,81%. Nguyên nhân chủ yếu là do doanh nghiệp chi một khoản lớn chi phí cho đào tạo chuyên môn cho đội ngũ nhân sự, chi phí khấu hao các phần mềm quản lý hoạt động tiêu thụ, chi phí tiếp khách, điện thoại, chi phí dịch vụ mua ngoài và một số chi phí khác tăng.

### **2.3. Nhận xét về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV An Vũ**

#### **2.3.1. Kết quả đạt được**



Trong bối cảnh nền kinh tế hiện nay, nhiều công ty tư nhân với quy mô vừa và nhỏ hoạt động kém hiệu quả nên đã phá sản, tuy vậy Công ty TNHH MTV An Vũ vẫn trụ được trên thương trường. Trong 3 năm lợi nhuận sau thuế của công ty có nhiều biến động. Trong năm 2019, nhờ việc tăng cường đẩy mạnh công tác bán hàng nên Công ty đã nhận được một số đơn đặt hàng từ các đối tác uy tín, điều này giúp cho lợi nhuận trong năm 2019 được cải thiện nhiều hơn so với năm 2018. Đến năm 2020 Công ty bị cạnh tranh nhiều về giá sản phẩm và tình hình dịch bệnh covid-19 nên đã làm cho doanh thu thuần giảm sút. Năm 2021 vì tình hình dịch bệnh kéo dài, các khoản chi phí tăng cao gây nhiều áp lực thanh toán, Công ty buộc phải bán hàng chấp nhận lời ít để giữ chân khách hàng cũng như giảm được các chi phí bảo quản lưu kho hàng hóa nên đã làm cho doanh thu tiếp tục giảm. Hiện tại chính sách của Công ty là ưu tiên duy trì kinh doanh, đồng thời củng cố thêm nguồn lực về tài chính cũng như về nhân lực để có thể có được sự bứt phá về hiệu quả kinh doanh trong những năm tiếp theo. Từ đó có thể cải thiện được lợi nhuận của doanh nghiệp.

Một doanh nghiệp muốn phát triển thì phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố, nhưng nguồn nhân lực chính là yếu tố cốt lõi quyết định sự sống còn của doanh nghiệp. Trong 3 năm qua Công ty đã có sự thay đổi về mặt nhân sự vượt bậc, thể hiện qua việc Công ty chú trọng hơn tới công tác tuyển dụng và đào tạo nhân tài. Có thể thấy, trong những năm qua phần chi phí dùng để đào tạo nguồn nhân lực của công ty chiếm tỷ trọng khá lớn trong các loại chi phí. Lãnh đạo doanh nghiệp ưu tiên tuyển dụng các nhân viên có trình độ cao, có kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực kinh doanh của công ty. Bên cạnh đó, những nhân viên được tuyển dụng sẽ được tham dự các khoá đào tạo đặc biệt để nâng cao nghiệp vụ, bồi dưỡng năng lực và trình độ chuyên môn. Từ đó, có thể nâng cao được tối đa năng suất và đạt hiệu quả cao kinh doanh trong tương lai.

Một trong những thành tích đáng ghi nhận của công ty trong những năm qua đó là giữ vững được mối quan hệ tốt với các đối tác lâu năm. Đồng thời, công ty cũng mở rộng thêm được quan hệ với các đối tác mới, điều này giúp cho công ty duy trì được doanh thu trong thời điểm khó khăn của Dịch Covid-19.

Cơ cấu hàng tồn kho qua ba năm đều giữ ở mức ổn định 0,05% (chiếm tỷ trọng thấp nhất) trong tổng TSNH. Việc quản lý hàng tồn kho ổn định giúp cho doanh nghiệp một mặt có thể đáp ứng được các nhu cầu về hàng hoá trong kỳ, mặt khác có thể tiết kiệm được các chi phí phát sinh liên quan như chi phí kho bãi, chi phí bảo quản và dự trữ hàng tồn kho.

Trong năm 2021 Công ty đã đề ra được những chính sách bán hàng tích cực: chính sách tín dụng thương mại đi kèm với chiết khấu cho khách hàng nếu khách hàng

trả ngay, nhằm khuyến khích nhu cầu của khách hàng, bên cạnh đó giúp thu hồi vốn nhanh, tăng khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

Công tác tổ chức điều hành quản lý sản xuất từng bước được cải tiến phù hợp với nhiệm vụ kinh doanh đề ra, nâng cao năng lực điều hành của các bộ phận, đặc biệt xây dựng áp dụng hệ thống quản lý chất lượng đã được đánh giá và cấp chứng nhận đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2000.

### **2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân**

Mặc dù rất nhiều nỗ lực nhằm cải tiến quy trình hoạt động, nâng cao hiệu quả kinh doanh nhưng trong những năm gần đây thì lợi nhuận của Công ty luôn bị âm. Việc lợi nhuận âm gây khó khăn cho công ty trong nhiều hoạt động, cũng như không đủ chi phí để nâng cao đời sống cho công nhân viên. Khó khăn này xuất phát từ cả yếu tố chủ quan và yếu tố khách quan. Xét về yếu tố chủ quan, trong bối cảnh các doanh nghiệp bị ảnh hưởng nặng nề bởi dịch Covid-19 đã liên tục gây khó khăn cho công ty khi vừa thực hiện nghiêm túc chỉ thị cách ly vừa đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh không bị gián đoạn nhiều. Một số công nhân viên trong công ty bị nhiễm covid ảnh hưởng nhiều đến sức khỏe cũng như thời gian làm việc. Tình hình dịch bệnh Covid-19 vẫn còn tiếp tục diễn biến khó lường, nguy cơ dịch bệnh có thể bùng phát trở lại và xảy ra ở bất cứ nơi đâu, bất cứ khi nào. Dịch bệnh cũng đã làm thay đổi nhiều mặt của đời sống kinh tế - xã hội, thói quen tiêu dùng của người dân, từ đó gây ra nhiều khó khăn, thách thức cho các doanh nghiệp trong việc dự báo thị trường để ước tính kết quả kinh doanh.

Bên cạnh những yếu tố khách quan, thì trong doanh nghiệp vẫn còn tồn tại nhiều mặt hạn chế như sau:

Chưa đạt hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Chưa đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, tìm kiếm và lựa chọn Nhà cung cấp với chất lượng ổn định và giá cả hợp lý. Các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu TSNH trong khi số vòng quay các khoản phải thu qua 3 năm đều ở mức độ rất thấp, điều này có nghĩa là số ngày một vòng quay các khoản phải thu còn rất cao. Qua đây cho thấy chính sách quản lý công nợ của Công ty còn nhiều hạn chế. Số lượng các khoản phải thu nhiều và thời gian chiếm dụng của khách hàng là tương đối lâu. Điều này khiến cho lượng tiền thu được của Công ty giảm, hạn chế khả năng thanh toán cho nhà cung cấp nên phải nợ chưa thanh toán cho nhà cung cấp rất cao, chiếm dụng vốn nhiều. Đây cũng là lý do đồng thời tại sao Công ty cần dự trữ 1 lượng tiền mặt hợp lý để đủ chi trả cho nhà cung cấp tránh ảnh hưởng đến uy tín của Công ty. Nguyên nhân dẫn đến khoản phải

thu tăng cao là do Công ty chưa áp dụng các chính sách bán hàng hợp lý, khi ký kết hợp đồng chưa đưa ra điều khoản về thời gian thanh toán rõ ràng.

Chưa đạt hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn. Sử dụng TSDH cũng như TSCĐ chưa hiệu quả và hợp lý. Hiệu suất sử dụng TSDH đều giảm qua 3 năm, TSCĐ được đầu tư quá nhiều mà không mang lại được hiệu quả tương xứng với giá trị của nó. Việc đầu tư, mua sắm quá nhiều vào các loại tài sản cố định mà chưa đưa vào sử dụng đã làm cho hiệu suất sử dụng TSDH giảm, các chi phí tăng cao. Bên cạnh đó, việc không thanh lý nhượng bán bớt các thiết bị máy móc quá hạn sử dụng gây nên lãng phí và không khai thác được hiệu quả từ việc đầu tư này.

Chi phí của Công ty tăng cao, đặc biệt là chi phí lãi vay quá nhiều rồi tiếp đến là chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn còn tăng cao. Nguyên nhân chủ yếu là do Công ty muốn mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư thêm vào các tài sản dài hạn, đầu tư liên doanh liên kết nên đã vay thêm từ bên ngoài khiến cho chi phí lãi vay tăng cao, gánh nặng tài chính, chịu áp lực thanh toán khi các khoản vay và nợ đến hạn mà không đủ tiền để chi trả. Hoạt động tìm kiếm khách hàng, nhà cung cấp chưa đủ mạnh, tình hình dịch bệnh xuất hiện thêm đối thủ cạnh tranh. Từ đó làm cho lợi nhuận liên tục âm qua từng năm.

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

## **CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ**

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

#### 3.1.1. Lý do thực hiện giải pháp

Các khoản phải thu là một loại tài sản của công ty tính toán, ghi chép trên bảng cân đối kế toán dựa trên tất cả các khoản nợ, các giao dịch chưa thanh toán hoặc bất cứ nghĩa vụ tiền tệ nào mà các con nợ hay khách hàng chưa thanh toán cho công ty. Qua thực tế ta thấy số vòng quay các khoản phải thu giảm, Công ty phải gánh chịu nhiều bất lợi do khách hàng trả chậm, kéo dài thời gian không chịu trả nợ. Công ăn việc làm của người lao động cũng như sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào các khoản nợ đến hạn và các khoản doanh nghiệp cho khách hàng nợ, vì thế cần phải có các phương pháp quản lý, quy định chặt chẽ trong hợp đồng về thời hạn, phương thức, địa điểm thanh toán các khoản phải thu một cách hợp lý.

#### 3.1.2. Nội dung thực hiện giải pháp

Để đẩy mạnh công tác thu hồi nợ, Công ty cần nắm bắt được thông tin về tình hình tài chính của khách hàng, thường xuyên theo dõi và đôn đốc, ghi nhận thời gian trả nợ của khách hàng, gửi giấy báo nợ những khoản nợ đến hạn của khách hàng, lập quy trình thanh toán tối ưu, sử dụng đa dạng các phương thức thu tiền. Để nâng cao công tác quản lý, Công ty cần phân công một số nhân viên chuyên theo dõi công nợ. Các nhân viên này phải có trách nhiệm lập thời gian biểu để theo dõi các khoản công nợ từ lúc phát sinh cho đến lúc kết thúc và phải thông báo cho cấp trên biết khi nào có các khoản nợ đến hạn phải thu để có biện pháp thu hồi nợ và tránh cho các khoản nợ đó trở thành nợ khó đòi.

- Đầu tiên, để quản lý các khoản phải thu, nhà quản lý cần theo dõi các khoản phải thu, từ đó có thể thay đổi chính sách tín dụng cho phù hợp. Theo định kỳ nhất định, nhà quản lý cần tiến hành phân loại các khoản phải thu và chi tiết theo từng khách hàng. Các khoản phải thu có thể được phân loại thành 5 nhóm sau:

+ Nhóm 1: thường bao gồm các khoản phải thu quá hạn dưới 90 ngày. Các khách hàng nợ này thường là những doanh nghiệp, cá nhân vững chắc về tài chính, tổ chức, uy tín về thương hiệu.

+ Nhóm 2: thường bao gồm các khoản phải thu quá hạn dưới 90 ngày. Các khách hàng nợ này thường là những doanh nghiệp, cá nhân có tình hình tài chính khá tốt, khách nợ truyền thống, có độ tin cậy cao.

+ Nhóm 3: thường bao gồm các khoản phải thu quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày. Các khách hàng này thường là các doanh nghiệp, các nhân có tình hình tài chính không ổn định, hiện tại có khó khăn nhưng có triển vọng phát triển hoặc cải thiện.

+ Nhóm 4: thường bao gồm các khoản phải thu quá hạn từ 180 ngày đến 360 ngày. Các khách hàng này thường là các doanh nghiệp, các nhân có tình hình tài chính xấu, không có triển vọng rõ ràng hoặc có khách nợ cố ý không thanh toán nợ

+ Nhóm 5: thường bao gồm các khoản phải thu quá hạn trên 360 ngày. Các khách hàng nợ này thường là các doanh nghiệp phá sản hoặc chuẩn bị phá sản không có khả năng trả nợ hoặc không tồn tại.

- Tiếp theo, chính sách thu hồi nợ nhanh có thể áp dụng là Công ty tiến hành sắp xếp “tuổi” các khoản phải thu theo thời gian:

+ Nếu quá hạn quy định trên 15 ngày thì Công ty tiến hành gửi thư nhắc nhở khách hàng trả tiền.

+ Nếu quá hạn trên 30 ngày thì tiếp tục gửi thư, gọi điện cho khách hàng.

+ Nếu quá hạn trên 60 ngày thì trực tiếp làm việc với khách hàng, yêu cầu họ nhanh chóng trả nợ.

+ Nếu quá hạn trên 120 ngày thì Công ty thông báo lần cuối về việc trả nợ nếu khách hàng vẫn không trả nợ thì Công ty có thể nhờ sự can thiệp của pháp luật và đưa vào nợ khó đòi. Việc nhờ sự can thiệp của pháp luật là biện pháp cuối cùng mà Công ty thực hiện.

- Bên cạnh 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.

### 3.1.3. Kết quả đạt được nếu thực hiện giải pháp

Trong tương lai giúp cho Công ty rút ngắn chu kỳ nợ của khách hàng, hạn chế bị chiếm dụng vốn hiện tại, tránh để xảy ra các khoản nợ phải thu khó đòi, giúp tăng tính luân chuyển cả tài sản ngắn hạn, đồng thời tạo điều kiện cho Công ty đứng trước nhiều cơ hội kinh doanh mới. Tuy nhiên, giải pháp này phụ thuộc rất nhiều vào sự hợp tác của khách hàng. Do đó, Công ty cần phải có đội ngũ kinh doanh có năng lực, khả năng giao tiếp tốt, thỏa thuận với khách hàng về mức chiết khấu hợp lý nhằm thỏa mãn lợi ích cho khách hàng đồng thời đem lại hiệu quả cho Công ty.

## 3.2. Giải pháp quản lý tài sản cố định

### 3.2.1. Lý do thực hiện giải pháp

TSCĐ của Công ty bao gồm nhà cửa, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, thiết bị quản lý. TSCĐ của Công ty qua từng năm tăng cao, Công ty muốn khẳng định quy mô mở rộng kinh doanh của mình trong tương lai trên thị trường. Chính vì vậy khi

quản lý, kiểm tra chặt chẽ các TSCĐ là 1 việc rất cần thiết tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra suôn sẻ, đảm bảo chất lượng, tiết kiệm được nguyên liệu và nguồn lao động cho Công ty.

### 3.2.2. Nội dung thực hiện giải pháp

Để nâng cao hơn nữa việc sử dụng hiệu quả tài sản cố định Công ty cần có các biện pháp khắc phục sau:

Thực hiện đánh giá đúng giá trị tài sản cố định hiện có để tạo điều kiện phản ánh chính xác sự biến động tài sản cố định cũng như việc tính đúng, tính đủ chi phí khấu hao tài sản cố định vào giá thành.

Nâng cao hiệu quả sử dụng các máy móc thiết bị, phương tiện vận tải cả về thời gian lẫn công suất, kịp thời xử lý các tài sản không cần dùng, chờ thanh lý, nhượng bán bớt để nhanh chóng giải phóng vốn.

Nên đầu tư hợp lý vào tài sản cố định cần thiết, tránh đầu tư quá nhiều khi không cần thiết những tài sản cố định đó.

Tăng cường công tác bảo trì, bảo dưỡng các máy móc thiết bị định kỳ để giảm các chi phí khấu hao hoặc hư hỏng đột xuất.

### 3.2.3. Kết quả đạt được nếu thực hiện giải pháp

- TSCĐ được sử dụng có hiệu quả làm cho khối lượng sản phẩm tạo ra tăng lên, chất lượng sản phẩm cũng tăng nhờ vậy mà góp phần làm tăng doanh thu cũng đồng thời tăng lợi nhuận. Doanh thu tăng lên kết hợp với chi phí sản xuất giảm do tiết kiệm được nguyên, nhiên vật liệu cùng với các chi phí quản lý khác góp phần làm cho lợi nhuận của Công ty tăng lên so với trước kia.

- Khi hiệu quả sử dụng TSCĐ của Công ty cao có nghĩa là Công ty đã làm cho đồng vốn đầu tư sử dụng có hiệu quả và sẽ tạo một uy tín tốt để huy động vốn. Bên cạnh đó nhu cầu vốn cố định sẽ giảm đi, do đó sẽ cần ít vốn hơn để đáp ứng nhu cầu kinh doanh nhất định, kể đó sẽ làm giảm chi phí cho sử dụng nguồn vốn, tăng lợi thế cạnh tranh về chi phí. Việc tiết kiệm về vốn nói chung và vốn cố định nói riêng là rất ý nghĩa trong điều kiện thiếu vốn như hiện nay.

- Tăng sức cạnh tranh cho Công ty trên thị trường. Bởi sức cạnh tranh phụ thuộc vào lợi thế cạnh tranh của Công ty trong đó có lợi thế về chi phí và tính khác biệt của sản phẩm.

## 3.3. Tiết kiệm chi phí giá vốn hàng bán

### 3.3.1. Lý do thực hiện giải pháp

Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí đầu vào mà doanh nghiệp phải bỏ ra để có được sản phẩm. Do đó, khi giảm được giá vốn hàng bán đồng nghĩa với việc giảm được chi phí, từ đó, làm cho lợi nhuận của Công ty tăng lên.

### 3.3.2. Nội dung thực hiện giải pháp

Công ty có thể tiến hành giảm giá vốn hàng bán thông qua việc Công ty tìm kiếm và lựa chọn Nhà cung cấp tin cậy và thích hợp, có thể cung cấp hàng hóa có chất lượng ổn định với giá cả hợp lý. Công ty cần đánh giá nhà cung cấp trên các tiêu chí cụ thể như: số lượng hàng có thể cung cấp, chất lượng hàng, các dịch vụ đi kèm, hình thức thanh toán và vận chuyển,... Nhà cung ứng được lựa chọn là doanh nghiệp có thể tối thiểu hóa chi phí mua hàng của Công ty.

Qua tìm hiểu trong thời gian thực tập ở Công ty, doanh thu từ mặt hàng đá tiêu biểu như đá 1x2 với giá 263.636,364 đồng/m<sup>3</sup>, đá 0.5 với giá 127.272,727 đồng/m<sup>3</sup> bán được cho khách hàng với số lượng nhiều nhất, nguồn hàng được nhập chủ yếu từ Công ty CP VLXD Mỹ Quang và Công ty TNHH Tấn Phát. Hiện nay qua tìm hiểu chênh lệch về giá trên thị trường cũng có Công ty TNHH Thương mại tổng hợp Đồng Tâm cung cấp đá 1x2 với giá 227.272,727 đồng/m<sup>3</sup>, đá 0.5 với giá tại mỏ 118,181.818 đồng/m<sup>3</sup> và Công ty TNHH Ngọc Phước trên địa bàn thành phố Quy Nhơn. Để có được điều này Công ty cần phải tuyển chọn thêm 1 nhân sự am hiểu về giá ở thị trường, cập nhật danh sách giá thường xuyên gửi đến phòng kinh doanh theo từng Nhà cung cấp mặt hàng mà Công ty đang kinh doanh. Nhân viên đó phải có khả năng đánh giá chất lượng của hàng hóa, để giúp nhà quản trị đưa ra kết luận lựa chọn chính xác nhất. Thêm vào đó, Công ty cần phải tạo dựng mối quan hệ tốt đẹp với Nhà cung cấp để có thể hưởng những ưu đãi tốt nhất từ phía họ, ngay cả khi thị trường kinh doanh gặp khó khăn.

### 3.3.3. Kết quả đạt được nếu thực hiện giải pháp

Nếu Công ty thực hiện tốt những nội dung của biện pháp trên thì giá vốn hàng bán được cải thiện, chi phí sẽ phần nào được giảm bớt, từ đó lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ sẽ tăng lên giảm gánh nặng về tài chính trong tương lai.

## 3.4. Sử dụng các bộ phận chi phí tiết kiệm và hợp lý

### 3.4.1. Lý do thực hiện giải pháp

Chi phí là bộ phận quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Qua phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty trong 3 năm ta nhận thấy. Để tiết kiệm được chi phí thì cần phải chú trọng đến chi phí lãi vay, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng, nhìn chung 3 loại này của công ty luôn biến

động. Vì thế ta cần phải chú trọng ở những khoản mục này và phân bổ sao cho hợp lý, nếu làm được điều này thì tỷ suất chi phí tài chính, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng trên doanh thu sẽ giảm xuống, từ đó làm cho lợi nhuận của công ty tăng lên và nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp mình.

### 3.4.2. Nội dung thực hiện giải pháp

Công ty nghiên cứu lại các khoản đầu tư tài chính của mình, có chính sách đẩy nhanh việc thu hồi nợ từ khách hàng tránh tình trạng nợ kéo dài, vốn nằm trong các khoản phải thu thì không có khả năng sinh lãi, lại có nguy cơ mất nếu xảy ra tình trạng khó đòi. Vì thế mà để thực hiện quá trình hoạt động kinh doanh có hiệu quả 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 thì có thể nhờ cơ quan pháp luật can thiệp. Như vậy mới tăng nhanh được khả năng thanh toán, thu hồi nợ để tiếp tục vòng vốn kinh doanh để không bị chiếm dụng vốn quá nhiều, phân công một số nhân viên chuyên theo dõi công nợ. Các nhân viên này phải có trách nhiệm lập thời gian biểu để theo dõi các khoản công nợ từ lúc phát sinh cho đến lúc kết thúc và phải thông báo cho cấp trên biết khi nào có các khoản nợ đến hạn phải thu để có biện pháp thu hồi nợ và tránh cho các khoản nợ đó trở thành nợ khó đòi tránh được tình trạng thiếu vốn dẫn tới đi vay khiến cho chi phí tài chính tăng cao.

Cắt giảm bớt chi phí tránh những chi phí không cần thiết, việc chi những khoản chi lặt vặt quá nhiều mà không cần thiết cũng là nguyên nhân góp phần làm cho lợi nhuận sau thuế luôn âm, những vật dụng trang trí, máy móc ít dùng đến Công ty không cần mua. Công ty có thể sử dụng những công cụ làm việc online trên máy tính để giúp giảm chi phí cho việc vận chuyển, lưu trữ giấy tờ dễ dàng tiết kiệm được bớt các khoản chi giấy và mực và máy in quá nhiều. Với thời đại 4.0 như hiện nay có thể cắt giảm bớt các chi phí quảng cáo thủ công bằng cách sử dụng các trang mạng xã hội miễn phí để quảng cáo, có thể quảng cáo các bài đăng phổ biến với mức giá thấp để chúng trở thành quảng cáo tự động, tạo tài khoản hoặc fanpage cho Công ty có thể dùng thử trên các ứng dụng Instagram for Business, Facebook hoặc tìm hiểu thêm về ứng dụng tích hợp giữa bán hàng, chăm sóc khách hàng để quảng cáo cho doanh nghiệp.

### 3.4.3. Kết quả đạt được nếu thực hiện giải pháp

- Khi sử dụng hợp lý sẽ giúp cho doanh nghiệp hạn chế mức thấp nhất các khoản chi phí bất hợp lý tránh được việc lãng phí nguồn lực. Thực hiện giải pháp này sẽ giúp cho Công ty cải thiện được kết quả kinh doanh của mình, giúp tăng lợi nhuận hoạt



động bán hàng từ đó kéo theo việc cải thiện các chỉ số tài chính góp phần tăng khả năng so với các doanh nghiệp trên thị trường.

- Khi xây dựng kế hoạch sử dụng chi phí cụ thể sẽ đem lại lợi ích lâu dài và bền vững, gắn liền với việc bỏ ra các loại chi phí hiện tại có thể góp phần phục vụ các chiến lược phát triển lâu dài của Công ty.

### **3.5. Một số giải pháp khác**

- Công ty phải luôn không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ để luôn cung cấp cho khách hàng các sản phẩm, dịch vụ phù hợp tiêu chuẩn với chất lượng sản phẩm và dịch vụ cung ứng tốt nhất, tăng doanh thu và tạo ra được ấn tượng tốt trong tâm trí người tiêu dùng.

- Hiện nay nguồn đầu ra của Công ty chỉ đến từ các khách hàng lâu năm chỉ ở trong khu vực Thành phố Quy Nhơn, do vậy số lượng khách hàng ít và chưa có cái nhìn cụ thể về giá cả thị trường cũng như nhu cầu trong và ngoài tỉnh, do đó Công ty cần phải tập trung đầu tư chi phí cho công tác tiếp thị để nhanh chóng tạo nên một bộ phận chuyên trách về nghiên cứu thị trường, tìm thị trường và khai thác thông tin trên thị trường một cách nhanh chóng và kịp thời.

- Công ty phải chú trọng vào công tác sắp xếp, bố trí công việc phù hợp với khả năng, đảm bảo đúng người đúng việc, được như vậy thì mới có khả năng nâng cao năng suất lao động.

- Công ty cần chú trọng đến việc tạo ý thức đoàn kết trong công ty, tạo sự phấn khởi, hăng hái làm việc đặc biệt là tạo được sự thân thiện giữa các nhân viên trong công ty với nhau, nâng cao nhận thức và trách nhiệm của nhân viên.

Các giải pháp trên hy vọng rằng sẽ mang lại những tác dụng nhất định góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, nó sẽ vô hiệu nếu như không được khai triển và tiến hành đồng bộ.

## KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường, việc tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp là điều 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.

Trong thời gian nghiên cứu đề tài, em cũng nhận thấy Công ty TNHH MTV An Vũ đã có những cố gắng nhất định nhằm thích ứng và thay đổi với nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, hiệu quả kinh doanh của Công ty trong 3 năm qua đạt được chưa ổn định. Qua khóa luận tốt nghiệp này em mong muốn tìm những nguyên nhân yếu kém và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH MTV An Vũ.

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 khóa luận 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 cô chú, anh chị phòng Tài chính kế toán của Công ty TNHH MTV An Vũ để bài khóa luận tốt nghiệp của em được hoàn thiện hơn.

Em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến cô ThS. Nguyễn Trà Ngọc Vy và anh chị phòng Tài chính kế toán Công ty TNHH MTV An Vũ đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ, tạo điều kiện để em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

**Bình Định, ngày    tháng    năm 2022**

**Sinh viên thực hiện**

**Đặng Thị Là**

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Nguyễn Văn Công (2010), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Giáo dục Việt Nam.
- [2]. Nguyễn Năng Phúc (2011), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Đại Học Kinh Tế Quốc Dân.
- [3]. Tài liệu Công ty TNHH MTV An Vũ
- [4]. Trần Thị Cẩm Thanh (2014), *Giáo trình tổ chức hạch toán kế toán*, Nhà xuất bản chính trị quốc gia-sự thật Hà Nội
- [5]. Đỗ Huyền Trang (2018), *Giáo trình phân tích kinh doanh*, Nhà xuất bản Lao Động – Xã Hội.
- [6]. Đỗ Huyền Trang (2016), Tài liệu giảng dạy *Phân tích báo cáo tài chính*, Khoa Kinh tế - Kế toán, Trường Đại học Quy Nhơn.

## PHỤ LỤC

<b>STT</b>	<b>Tên phụ lục</b>
1	Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH MTV An Vũ năm 2019
2	Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH MTV An Vũ năm 2020
3	Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH MTV An Vũ năm 2021
4	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV An Vũ năm 2019
5	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV An Vũ năm 2020
6	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV An Vũ năm 2021

Đơn vị báo cáo: CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ

Mẫu số B 01 – DN

Địa chỉ: Lô 10 LKS, DA Đại Phú Gia, KĐT Bắc sông  
Hà Thanh (Khu C), Phường Nhơn Bình, Thành phố  
Quy Nhơn, T.Bình Định.

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC  
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2019

DVT: Việt Nam Đồng

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2019	31/12/2018
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>			<b>29.830.898.827</b>	<b>28.752.110.090</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>		1.465.691.814	1.386.523.528
1. Tiền	111		1.465.691.814	1.386.523.528
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		8.4000.000.000	8.200.000.000
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		19.394.194.400	18.357.490.213
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		15.262.093.400	13.000.196.210
2. Phải thu ngắn hạn khác	136		4.132.101.000	5.357.294.003
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>		16.273.087	16.473.872
1. Hàng tồn kho	141		16.273.087	16.473.872
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		-	-
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		554.739.526	791.622.477
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		336.404.082	585.179.277
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		298.335.444	206.443.200
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>3.834.788.926</b>	<b>3.596.879.851</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>		-	-
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		3.834.788.926	3.596.879.851
1. Tài sản cố định hữu hình	221		3.834.788.926	3.596.879.851
- Nguyên giá	222		5.369.333.216	4.963.453.667
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(1.534.544.290)	(1.366.573.816)
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>230</b>		-	-
<b>IV. Tài sản dở dang dài hạn</b>	<b>240</b>		-	-
<b>V. Đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>		-	-
<b>VI. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>		-	-
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b> (270=100+200)	<b>270</b>		<b>33.665.687.753</b>	<b>32.348.989.941</b>

Đơn vị báo cáo: CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ

Mẫu số B 01 – DN

Địa chỉ: Lô 10 LKS, DA Đại Phú Gia, KĐT Bắc sông  
Hà Thanh (Khu C), Phường Nhơn Bình, Thành phố  
Quy Nhơn, T.Bình Định.

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC  
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2019

DVT: Việt Nam Đồng

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2019	31/12/2018
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>			<b>20.474.021.203</b>	<b>19.249.423.691</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		20.474.021.203	19.249.423.691
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311		10.274.021.203	9.849.073.691
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		-	-
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313		-	-
4. Phải trả người lao động	314		-	-
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315		-	-
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		-	-
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317		-	-
8. Phải trả ngắn hạn khác	319		-	-
9. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320		10.200.000.000	9.400.350.000
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>		-	-
<b>B. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>			<b>13.191.666.550</b>	<b>13.099.566.250</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>		13.191.666.550	13.099.566.250
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		20.000.000	20.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		-	-
3. Vốn khác của chủ sở hữu	414		-	-
4. Cổ phiếu quỹ (*)	415		-	-
5. Quỹ đầu tư phát triển	418		-	-
6. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		-	-
7. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		-	-
8. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		(6.808.333.450)	(6.900.433.750)
9. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422		-	-
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>430</b>		-	-
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>		<b>33.665.687.753</b>	<b>32.348.989.941</b>

Đơn vị báo cáo: CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ

Mẫu số B 01 – DN

Địa chỉ: Lô 10 LKS, DA Đại Phú Gia, KĐT Bắc sông  
Hà Thanh (Khu C), Phường Nhơn Bình, Thành phố  
Quy Nhơn, T.Bình Định.

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC  
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020

DVT: Việt Nam Đồng

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2020	31/12/2019
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>			<b>29.816.750.276</b>	<b>29.830.898.827</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>		1.511.214.010	1.465.691.814
1. Tiền	111		1.511.214.010	1.465.691.814
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		8.800.000.000	8.400.000.000
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		18.921.132.700	19.394.194.400
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		13.446.526.700	15.262.093.400
2. Phải thu ngắn hạn khác	136		5.474.606.000	4.132.101.000
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>		16.655.271	16.273.087
1. Hàng tồn kho	141		16.655.271	16.273.087
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		-	-
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		567.748.295	554.739.526
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		363.104.073	336.404.082
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		204.644.222	298.335.444
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>3.903.815.922</b>	<b>3.834.788.926</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>		-	-
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		3.903.815.922	3.834.788.926
1. Tài sản cố định hữu hình	221		3.903.815.922	3.834.788.926
- Nguyên giá	222		5.596.228.934	5.369.333.216
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(1.692.413.012)	(1.534.544.290)
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>230</b>		-	-
<b>IV. Tài sản dở dang dài hạn</b>	<b>240</b>		-	-
<b>V. Đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>		-	-
<b>VI. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>		-	-
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b> (270=100+200)	<b>270</b>		<b>33.720.566.198</b>	<b>33.665.687.753</b>

Đơn vị báo cáo: CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ

Mẫu số B 01 – DN

Địa chỉ: Lô 10 LKS, DA Đại Phú Gia, KĐT Bắc sông  
Hà Thanh (Khu C), Phường Nhơn Bình, Thành phố  
Quy Nhơn, T.Bình Định.

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC  
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020

DVT: Việt Nam Đồng

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2020	31/12/2019
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>			<b>20.538.799.848</b>	<b>20.474.021.203</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		20.538.799.848	20.474.021.203
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311		10.268.799.848	10.274.021.203
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		-	-
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313		-	-
4. Phải trả người lao động	314		-	-
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315		-	-
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		-	-
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317		-	-
8. Phải trả ngắn hạn khác	319		-	-
9. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320		10.270.000.000	10.200.000.000
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>		-	-
<b>B. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>			<b>13.181.766.350</b>	<b>13.191.666.550</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>		13.181.766.350	13.191.666.550
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		20.000.000.000	20.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		-	-
3. Vốn khác của chủ sở hữu	414		-	-
4. Cổ phiếu quỹ (*)	415		-	-
5. Quỹ đầu tư phát triển	418		-	-
6. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		-	-
7. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		-	-
8. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		(6.818.233.650)	(6.808.333.450)
9. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422		-	-
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>430</b>		-	-
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>		<b>33.720.566.198</b>	<b>33.665.687.753</b>



Đơn vị báo cáo: CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ

Mẫu số B 01 – DN

Địa chỉ: Lô 10 LKS, DA Đại Phú Gia, KĐT Bắc sông (Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC  
Hà Thanh (Khu C), Phường Nhơn Bình, Thành phố Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)  
Quy Nhơn, T.Bình Định.

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2021

DVT: Việt Nam Đồng

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2021	31/12/2020
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>			<b>26.205.529.160</b>	<b>29.816.750.276</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>		990.222.000	1.511.214.010
1. Tiền	111		990.222.000	1.511.214.010
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		9.501.300.000	8.800.000.000
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		14.906.700.200	18.921.132.700
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		10.440.600.000	13.446.526.700
2. Phải thu ngắn hạn khác	136		4.466.100.200	5.474.606.000
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>		16.700.300	16.655.271
1. Hàng tồn kho	141		16.700.300	16.655.271
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		-	-
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		790.606.660	567.748.295
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		640.156.000	363.104.073
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		150.450.660	204.644.222
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>7.843.599.670</b>	<b>3.903.815.922</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>		-	-
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		7.843.599.670	3.903.815.922
1. Tài sản cố định hữu hình	221		7.843.599.670	3.903.815.922
- Nguyên giá	222		9.849.100.000	5.596.228.934
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(2.005.500.330)	(1.692.413.012)
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>230</b>		-	-
<b>IV. Tài sản dở dang dài hạn</b>	<b>240</b>		-	-
<b>V. Đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>		-	-
<b>VI. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>		-	-
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b> (270=100+200)	<b>270</b>		<b>34.049.128.830</b>	<b>33.720.566.198</b>

Đơn vị báo cáo: CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ

Mẫu số B 01 – DN

Địa chỉ: Lô 10 LKS, DA Đại Phú Gia, KĐT Bắc sông  
Hà Thanh (Khu C), Phường Nhơn Bình, Thành phố  
Quy Nhơn, T.Bình Định.

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC  
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2021

DVT: Việt Nam Đồng

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2021	31/12/2020
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>			<b>22.029.573.830</b>	<b>20.538.799.848</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		22.029.573.830	20.538.799.848
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311		9.229.573.830	10.268.799.848
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		-	-
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313		-	-
4. Phải trả người lao động	314		-	-
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315		-	-
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		-	-
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317		-	-
8. Phải trả ngắn hạn khác	319		-	-
9. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320		12.800.000.000	10.270.000.000
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>		-	-
<b>B. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>			<b>12.019.555.000</b>	<b>13.181.766.350</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>		12.019.555.000	13.181.766.350
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		20.000.000.000	20.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		-	-
3. Vốn khác của chủ sở hữu	414		-	-
4. Cổ phiếu quỹ (*)	415		-	-
5. Quỹ đầu tư phát triển	418		-	-
6. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		-	-
7. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		-	-
8. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		(7.980.445.000)	(6.818.233.650)
9. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422		-	-
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>430</b>		-	-
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>		<b>34.049.128.830</b>	<b>33.720.566.198</b>

Đơn vị báo cáo: CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ

Mẫu số B 02 – DN

Địa chỉ: Lô 10 LKS, DA Đại Phú Gia, KĐT Bắc sông  
Hà Thanh (Khu C), Phường Nhơn Bình, Thành phố Quy  
Nhơn, T.Bình Định.

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC  
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

## BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2019

DVT: Việt Nam Đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm 2019	Năm 2018
1	2	3	4	5
<b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>01</b>		37.737.512.282	36.006.931.323
<b>2. Các khoản giảm trừ doanh thu</b>	<b>02</b>		-	-
<b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)</b>	<b>10</b>		37.737.512.282	36.006.931.323
<b>4. Giá vốn hàng bán</b>	<b>11</b>		35.001.164.633	35.000.173.259
<b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)</b>	<b>20</b>		2.736.347.649	1.006.758.064
<b>6. Doanh thu hoạt động tài chính</b>	<b>21</b>		916.759	898.600
<b>7. Chi phí tài chính</b>	<b>22</b>		1.596.812.139	948.635.358
- Trong đó: Chi phí lãi vay	<b>23</b>		1.596.812.139	948.635.358
<b>8. Chi phí bán hàng</b>	<b>25</b>		10.663.380	8.705.306
<b>9. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>	<b>26</b>		1.979.163.380	1.523.124.530
<b>10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b> {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}	<b>30</b>		(849.374.491)	(1.472.808.530)
<b>11. Thu nhập khác</b>	<b>31</b>		-	-
<b>12. Chi phí khác</b>	<b>32</b>		-	-
<b>13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)</b>	<b>40</b>		-	-
<b>14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)</b>	<b>50</b>		(849.374.491)	(1.472.808.530)
<b>15. Chi phí thuế TNDN hiện hành</b>	<b>51</b>		-	-
<b>16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại</b>	<b>52</b>		-	-
<b>17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 – 51 - 52)</b>	<b>60</b>		(849.374.491)	(1.472.808.530)
<b>18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)</b>	<b>70</b>		-	-
<b>19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)</b>	<b>71</b>		-	-

Đơn vị báo cáo: CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ

Mẫu số B 02 – DN

Địa chỉ: Lô 10 LKS, DA Đại Phú Gia, KĐT Bắc sông  
Hà Thanh (Khu C), Phường Nhơn Bình, Thành phố Quy  
Nhơn, T.Bình Định.

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC  
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

## BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2020

ĐVT: Việt Nam Đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm 2020	Năm 2019
1	2	3	4	5
<b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>01</b>		36.343.625.359	37.737.512.282
<b>2. Các khoản giảm trừ doanh thu</b>	<b>02</b>		-	-
<b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)</b>	<b>10</b>		36.343.625.359	37.737.512.282
<b>4. Giá vốn hàng bán</b>	<b>11</b>		35.000.140.905	35.001.164.633
<b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)</b>	<b>20</b>		1.343.484.454	2.736.347.649
<b>6. Doanh thu hoạt động tài chính</b>	<b>21</b>		867.987	916.759
<b>7. Chi phí tài chính</b>	<b>22</b>		1.039.758.478	1.596.812.139
- Trong đó: Chi phí lãi vay	<b>23</b>		1.039.758.478	1.596.812.139
<b>8. Chi phí bán hàng</b>	<b>25</b>		8.872.727	10.663.380
<b>9. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>	<b>26</b>		1.610.062.366	1.979.163.380
<b>10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b> {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}	<b>30</b>		(1.314.341.130)	(849.374.491)
<b>11. Thu nhập khác</b>	<b>31</b>		-	-
<b>12. Chi phí khác</b>	<b>32</b>		-	-
<b>13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)</b>	<b>40</b>		-	-
<b>14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)</b>	<b>50</b>		(1.314.341.130)	(849.374.491)
<b>15. Chi phí thuế TNDN hiện hành</b>	<b>51</b>		-	-
<b>16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại</b>	<b>52</b>		-	-
<b>17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 – 51 - 52)</b>	<b>60</b>		(1.314.341.130)	(849.374.491)
<b>18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)</b>	<b>70</b>		-	-
<b>19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)</b>	<b>71</b>		-	-

Đơn vị báo cáo: CÔNG TY TNHH MTV AN VŨ

Mẫu số B 02 – DN

Địa chỉ: Lô 10 LKS, DA Đại Phú Gia, KĐT Bắc sông  
Hà Thanh (Khu C), Phường Nhơn Bình, Thành phố Quy  
Nhơn, T.Bình Định.

(Ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC  
Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

## BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2021

DVT: Việt Nam Đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm 2021	Năm 2020
1	2	3	4	5
<b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>01</b>		34.500.545.333	36.343.625.359
<b>2. Các khoản giảm trừ doanh thu</b>	<b>02</b>		-	-
<b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)</b>	<b>10</b>		34.500.545.333	36.343.625.359
<b>4. Giá vốn hàng bán</b>	<b>11</b>		33.600.000.544	35.000.140.905
<b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)</b>	<b>20</b>		900.544.789	1.343.484.454
<b>6. Doanh thu hoạt động tài chính</b>	<b>21</b>		835.998	867.987
<b>7. Chi phí tài chính</b>	<b>22</b>		1.253.445.000	1.039.758.478
- Trong đó: Chi phí lãi vay	<b>23</b>		1.253.445.000	1.039.758.478
<b>8. Chi phí bán hàng</b>	<b>25</b>		4.000.195	8.872.727
<b>9. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>	<b>26</b>		1.800.155.499	1.610.062.366
<b>10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b> {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}	<b>30</b>		(2.156.219.907)	(1.314.341.130)
<b>11. Thu nhập khác</b>	<b>31</b>		-	-
<b>12. Chi phí khác</b>	<b>32</b>		-	-
<b>13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)</b>	<b>40</b>		-	-
<b>14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)</b>	<b>50</b>		(2.156.219.907)	(1.314.341.130)
<b>15. Chi phí thuế TNDN hiện hành</b>	<b>51</b>		-	-
<b>16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại</b>	<b>52</b>		-	-
<b>17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 – 51 - 52)</b>	<b>60</b>		(2.156.219.907)	(1.314.341.130)
<b>18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)</b>	<b>70</b>		-	-
<b>19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)</b>	<b>71</b>		-	-

