

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 TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN  
THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU  
HOÀNG NGỌC**

Sinh viên thực hiện : Đoàn Thị Phương Thảo  
Lớp : Kế toán – K35A  
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Lê Thị Mỹ Tú

*Bình Định, tháng 05 năm 2016*

## NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ tên sinh viên thực hiện: **Đoàn Thị Phương Thảo**

Lớp: **Kế toán K35A**

Khóa: **35**

Tên đề tài: **Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xuất nhập khẩu khẩu Hoàng Ngọc**

Tính chất của đề tài:

### **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:** .....

*Ngày ..... tháng ..... năm .....*

**Giáo viên hướng dẫn**

## NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN PHẢN BIỆN

Họ tên sinh viên thực hiện: **Đoàn Thị Phương Thảo**

Lớp: **Kế toán K35A**

Khóa: **35**

Tên đề tài: **Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xuất nhập khẩu Hoàng Ngọc**

Tính chất của đề tài:

### **I. Nội dung nhận xét:**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

### **II. Hình thức của đề tài:**

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

### **III. Những nhận xét khác: .....**

### **IV. Đánh giá cho điểm:**

- Nội dung đề tài: .....
- Hình thức đề tài: .....

**Tổng cộng:** .....

*Ngày ..... tháng ..... năm .....*

**Giáo viên phản biện**

**MỤC LỤC**  
**NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN**  
**NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN PHẢN BIỆN**  
**MỤC LỤC**

**DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT**

**DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU**

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
1. Sự cần thiết của đề tài .....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu đề tài.....	1
3. Phương pháp nghiên cứu.....	2
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	2
5. Dự kiến những đóng góp của đề tài .....	2
6. Kết cấu của đề tài .....	2
<b>CHƯƠNG 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH</b>	<b>4</b>
<b>1.1. Tổng quan về hiệu quả kinh doanh</b> .....	<b>4</b>
<i>1.1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh</i> .....	4
<i>1.1.2. Phân biệt kết quả và hiệu quả</i> .....	4
<i>1.1.3. Bản chất của hiệu quả kinh doanh</i> .....	5
<i>1.1.4. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp</i> .....	5
<i>1.1.5. Phân loại hiệu quả kinh doanh</i> .....	6
<i>1.1.6. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh</i> .....	7
<b>1.2. Những vấn đề chung về phân tích hiệu quả kinh doanh</b> .....	<b>8</b>
<i>1.2.1. Khái niệm phân tích hiệu quả kinh doanh</i> .....	8
<i>1.2.2. Mục đích phân tích hiệu quả kinh doanh</i> .....	8
<i>1.2.3. Ý nghĩa phân tích hiệu quả kinh doanh</i> .....	8
<i>1.2.4. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh</i> .....	9
<i>1.2.4.1. Phương pháp so sánh</i> .....	9
<i>1.2.4.2. Phương pháp loại trừ</i> .....	9
1.2.4.2.1. Phương pháp thay thế liên hoàn.....	10
1.2.4.2.2. Phương pháp số chênh lệch .....	12
<i>1.2.4.3. Phương pháp phân tích Dupont</i> .....	12
<i>1.2.4.4. Các phương pháp phân tích khác</i> .....	13
1.2.4.4.1. Phương pháp chi tiết .....	13
1.2.4.4.2. Phương pháp liên hệ cân đối.....	14

1.2.4.4.3. Phương pháp hồi quy .....	14
<b>1.2.5. Nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh</b> .....	14
<b>1.3. Các nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh</b> .....	14
<b>1.3.1. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng tài sản</b> .....	14
1.3.1.1. Hiệu suất sử dụng tài sản .....	14
1.3.1.2. Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn .....	14
1.3.1.3. Tốc độ luân chuyển hàng tồn kho.....	16
1.3.1.4. Tốc độ luân chuyển khoản phải thu .....	17
1.3.1.5. Phân tích hiệu quả sử dụng TSDH.....	17
1.3.1.6. Khả năng sinh lời từ doanh thu .....	18
1.3.1.7. Khả năng sinh lời từ tài sản (ROA).....	18
<b>1.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn</b> .....	19
1.3.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn vay .....	19
1.3.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu .....	19
<b>1.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí</b> .....	21
<b>1.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động</b> .....	21
<b>CHƯƠNG 2 PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU HOÀNG NGỌC</b> .....	23
<b>2.1. Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc</b> .....	23
<b>2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc</b> .....	23
2.1.1.1. Tên, địa chỉ của Công ty.....	23
2.1.1.2. Thời điểm thành lập, các mốc quan trọng.....	23
2.1.1.3. Quy mô hiện tại của Công ty .....	24
2.1.1.4. Kết quả kinh doanh của Công ty .....	24
<b>2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty</b> .....	25
2.1.2.1. Chức năng .....	25
2.1.2.2. Nhiệm vụ .....	25
<b>2.1.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty</b> .....	25
2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các loại hàng hóa, dịch vụ chủ yếu mà Công ty đang kinh doanh .....	25
2.1.3.2. Thị trường đầu vào và thị trường đầu ra .....	26
2.1.3.3. Đặc điểm của các nguồn lực chủ yếu của Công ty .....	26

<b>2.1.4. Đặc điểm tổ chức quy trình kinh doanh và tổ chức quản lý của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc</b> .....	28
2.1.4.1. Đặc điểm quy trình tổ chức kinh doanh của Công ty.....	28
2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty .....	30
<b>2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán của Công ty</b> .....	31
2.1.5.1. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty .....	31
2.1.5.2. Hình thức kế toán áp dụng tại Công ty .....	32
2.1.5.2.1. Hình thức kế toán.....	32
2.1.5.2.2. Trình tự ghi sổ của Công ty .....	33
<b>2.2. Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc</b> .....	34
<b>2.2.1. Tình hình kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2013 – 2015</b> .....	34
2.2.1.1. Kết quả hoạt động kinh doanh .....	34
2.2.1.2. Đánh giá kết quả đạt được .....	41
<b>2.2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc</b> .....	43
2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản .....	43
2.2.2.1.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn .....	43
2.2.2.1.2. Phân tích hiệu quả sử dụng các khoản phải thu .....	49
2.2.2.1.3. Phân tích hiệu quả sử dụng hàng tồn kho .....	50
2.2.2.1.4. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn .....	51
2.2.2.1.5. Phân tích chỉ tiêu ROA .....	55
2.2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn .....	60
2.2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay .....	60
2.2.2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE).....	62
2.2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí .....	67
2.2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động .....	72
<b>CHƯƠNG 3 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU HOÀNG NGỌC</b> .....	76
<b>3.1. Đánh giá chung về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc</b> .....	76
<b>3.1.1. Những kết quả đạt được</b> .....	76

3.1.2. <i>Những mặt còn hạn chế</i> .....	78
3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc .....	80
3.2.1. <i>Giải pháp 1: Quản lý khoản phải thu khách hàng</i> .....	80
3.2.2. <i>Giải pháp 2: Tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp</i> .....	85
3.2.3. <i>Giải pháp 3: Quản lý hàng tồn kho</i> .....	86
3.2.4. <i>Giải pháp 4: Đẩy mạnh thị trường tiêu thụ nội địa</i> .....	88
<b>KẾT LUẬN</b> .....	89
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>	
<b>PHỤ LỤC</b>	
PHỤ LỤC 01: BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	
PHỤ LỤC 02: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN	

## DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Chữ viết tắt	Chữ viết đầy đủ
1.	BH	Bán hàng
2.	CCDC	Cung cấp dịch vụ
3.	CP	Chi phí
4.	CPBH	Chi phí bán hàng
5.	CPTC	Chi phí tài chính
6.	CSH	Chủ sở hữu
7.	DN	Doanh nghiệp
8.	DTT	Doanh thu thuần
9.	HTK	Hàng tồn kho
10.	KPT	Khoản phải thu
11.	LNST	Lợi nhuận sau thuế
12.	LNTT	Lợi nhuận trước thuế
13.	QLDN	Quản lý doanh nghiệp
14.	TCP	Tổng chi phí
15.	TM	Thương mại
16.	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
17.	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
18.	TS	Tài sản
19.	TSCĐ	Tài sản cố định
20.	TSDH	Tài sản dài hạn
21.	TSNH	Tài sản ngắn hạn
22.	UBND	Ủy ban nhân dân
23.	XNK	Xuất nhập khẩu



## DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

### BẢNG

Bảng 2.1. Một số chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2013 – 2015.....	24
Bảng 2.2. Nguồn vốn của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc giai đoạn 2013 – 2015.....	26
Bảng 2.3. Kết quả kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc trong giai đoạn (2013– 2015) .....	35
Bảng 2.4. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc năm 2013 - 2015 .....	44
Bảng 2.5. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định của Công ty trong giai đoạn 2013 - 2015.....	52
Bảng 2.6. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản (ROA) của Công ty trong giai đoạn 2013 – 2015 .....	56
Bảng 2.7. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay của Công ty trong giai đoạn 2013 - 2015 .....	61
Bảng 2.8. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc năm 2013 – 2015.....	63
Bảng 2.9. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc năm 2013 – 2015.....	68
Bảng 2.10. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc qua các năm 2013 – 2015 .....	73
Bảng 3.1. Bảng theo dõi thời hạn nợ của các khoản phải thu.....	84

### BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1. Xu hướng biến động của doanh thu thuần về BH và CCDC, giá vốn hàng bán, lợi nhuận gộp qua 3 năm 2013, 2014, 2015 .....	38
Biểu đồ 2.2. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty trong giai đoạn 2013 – 2015 .....	42
Biểu đồ 2.3. Xu hướng biến động của $H_{TS}$ , ROS, ROA từ năm 2013 đến năm 2015 .....	57

### SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1. Quy trình kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc .....	28
Sơ đồ 2.2. Mô hình tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc .....	30
Sơ đồ 2.3. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty .....	31
Sơ đồ 2.4. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức “Chứng từ ghi sổ” .....	33

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Sự cần thiết của đề tài

Ngày nay khi nền kinh tế nước ta chuyển sang nền kinh tế thị trường, hội nhập kinh tế quốc tế, ngày càng có nhiều doanh nghiệp hình thành, một doanh nghiệp muốn đứng vững và ngày càng phát triển thì vấn đề đặt lên hàng đầu là phải kinh doanh với hiệu quả tối ưu. Bên cạnh đó, Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới WTO, chính sự kiện đó đã làm cho sức ép cạnh tranh giữa các Công ty ngày càng diễn ra gay gắt, không chỉ với các Công ty trong nước mà còn phải cạnh tranh với các Công ty nước ngoài khi các Công ty nước ngoài ngày càng có lợi thế khi xâm nhập vào thị trường Việt Nam khiến số lượng ngày càng tăng. Nó đòi hỏi các Công ty phải tự nỗ lực phấn đấu, cải thiện tốt hơn nữa hiệu quả kinh doanh của mình. Điều đó đồng nghĩa với việc doanh nghiệp phải luôn nâng cao tính cạnh tranh và phải có chiến lược phát triển không ngừng. Để thực hiện được điều đó, doanh nghiệp phải thường xuyên đánh giá, phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình, từ đó tìm ra điểm mạnh cần được phát huy và những điểm yếu cần khắc phục và rút kinh nghiệm để ngày càng nâng cao hiệu quả kinh doanh và phát triển bền vững. Chính vì vậy, để tồn tại và phát triển, các Công ty phải thường xuyên xây dựng cho mình các chiến lược và biện pháp kinh doanh đúng đắn nhằm mục tiêu không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh. Do đó phân tích hiệu quả kinh doanh là việc làm hết sức cần thiết đối với mỗi Công ty, các Công ty phải thường xuyên kiểm tra, đánh giá đầy đủ, kịp thời mọi diễn biến kết quả kinh doanh của mình. Cụ thể là, phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng nguồn vốn, hiệu quả sử dụng chi phí, hiệu quả sử dụng lao động... Qua đó, ta đánh giá được tình hình sử dụng các nguồn lực trên có hợp lý, hiệu quả và tiết kiệm hay không và đề ra giải pháp tốt nhất để nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh của Công ty. Chính vì tầm quan trọng đó, tác giả đã chọn đề tài “**Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xuất nhập khẩu Hoàng Ngọc**” để làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

### 2. Mục tiêu nghiên cứu đề tài

Đề tài được thực hiện nhằm đánh giá hiệu quả kinh doanh của Công ty, đánh giá và so sánh tương quan giữa kết quả đầu ra và các yếu tố chi phí, các nguồn lực đầu vào của Công ty. Qua đó đánh giá được việc kiểm soát, sử dụng, quản lý chi phí và các nguồn lực đầu vào có hiệu quả hay chưa. Từ đó đề xuất các biện pháp khắc phục những mặt còn hạn chế, phát huy những điểm mạnh để nâng cao hiệu quả

kinh doanh của Công ty hơn nữa, đóng góp phần nào vào sự phát triển ổn định, bền vững của toàn Công ty.

### **3. Phương pháp nghiên cứu**

– Phương pháp thu thập số liệu: Thu thập số liệu qua các báo cáo tài chính và tài liệu của Công ty.

– Phương pháp xử lý số liệu: Tiến hành phân tích các số liệu thực tế thông qua các báo cáo, tài liệu của cơ quan thực tập. Sử dụng phương pháp phân tích theo chiều ngang, phân tích theo chiều dọc, phân tích các chỉ tiêu kinh tế đặc trưng để so sánh, phân tích các biến động qua các năm. Qua đó có thể thấy được thực trạng doanh nghiệp trong những năm qua, trong hiện tại và cả những định hướng trong tương lai.

### **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

– Đối tượng nghiên cứu: Là hiệu quả kinh doanh của Công ty thông qua các tài liệu được cung cấp từ Công ty như: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Thuyết minh báo cáo tài chính.

– Phạm vi nghiên cứu: Tình hình kinh doanh của Công ty trong ba năm: 2013, 2014, 2015.

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

Qua nghiên cứu thực hiện đề tài sẽ nhận thấy được những ưu điểm mà Công ty nên tiếp tục phát huy và đặc biệt là tìm ra những hạn chế trong việc sử dụng các nguồn lực của Công ty, đồng thời tìm ra những điểm bất hợp lý trong hoạt động kinh doanh của Công ty, từ đó tìm ra cách hoàn thiện bằng các phương hướng, kiến nghị mang tính khả thi để cải thiện hiệu quả kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh cho Công ty.

### **6. Kết cấu của đề tài**

– **Chương 1:** Cơ sở lý luận về phân tích hiệu quả kinh doanh

– **Chương 2:** Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xuất nhập khẩu Hoàng Ngọc

– **Chương 3:** Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại xuất nhập khẩu Hoàng Ngọc

Tuy nhiên, do hạn chế về thời gian, kiến thức còn hạn hẹp, kinh nghiệm thực tiễn non kém nên bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp của em khó tránh khỏi những sai sót, kính mong sự chỉ bảo của thầy, cô, Ban lãnh đạo Công ty để khóa luận được hoàn thiện hơn.

Qua đây, em xin gửi lời cảm ơn tới giáo viên hướng dẫn ThS. Lê Thị Mỹ Tú và các cô, chú, anh, chị trong Công ty đã tạo điều kiện cho em hoàn thành bài khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

*Bình Định, ngày 01 tháng 05 năm 2016*

**Tác giả**

**Đoàn Thị Phương Thảo**

## CHƯƠNG 1

### CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

#### 1.1. Tổng quan về hiệu quả kinh doanh

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

Hiệu quả kinh doanh vốn rất đa dạng và phức tạp, được các nhà kinh tế đưa ra với nhiều khái niệm khác nhau. Có thể biết đến với các khái niệm sau đây:

- Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, nó phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh.

- Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế được thể 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.

- “Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của đơn vị cũng như của nền kinh tế để thực hiện các mục tiêu đề ra. Hiểu một cách đơn giản hiệu quả là lợi ích tối đa thu được trên chi phí tối thiểu, hiệu quả kinh doanh là kết quả kinh doanh tối đa trên chi phí kinh doanh tối thiểu”. [1,205]

Có rất nhiều khái niệm khác nhau nhưng có thể khái quát lại như sau: Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện tập trung sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực, chi phí cho các nguồn lực đó trong quá trình kinh doanh nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả kinh doanh}}{\text{Chi phí kinh doanh}}$$

Kết quả kinh doanh (hay kết quả đầu ra) được đo bằng các chỉ tiêu như: Tổng doanh thu, lợi nhuận gộp, lợi nhuận thuần,... Còn các chi phí kinh doanh (các yếu tố đầu vào) bao gồm: lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động, VCSH. [2,179]

##### 1.1.2. Phân biệt kết quả và hiệu quả

Kết quả là số tuyệt đối, trong bất kỳ hoạt động nào của con người cũng cho ra kết quả nhất định. Như vậy, kết quả là những thành quả doanh nghiệp đạt được trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Bao gồm kết quả trung gian như khối lượng sản phẩm sản xuất, khối lượng tiêu thụ, doanh thu tiêu thụ và kết quả cuối cùng như lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế.

Hiệu quả là khi ta so sánh các chỉ tiêu kết quả với nhau và với các yếu tố đầu vào thì cho ta một chỉ tiêu hiệu quả. Hay nói cách khác, hiệu quả là chỉ tiêu phản ánh kết quả thu được trong mối liên hệ với nguồn lực đã sử dụng.

Hiệu quả tuyệt đối = Kết quả đầu ra – Chi phí đầu vào

$$\text{Hiệu quả tương đối} = \frac{\text{Kết quả cuối cùng}}{\text{Nguồn lực đầu vào}}$$

### ***1.1.3. Bản chất của hiệu quả kinh doanh***

“Hiệu quả kinh doanh là việc tiết kiệm và nâng cao năng suất lao động xã hội. Đây là hai mặt có quan hệ mật thiết với nhau. Bởi vì, chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, đặt ra yêu cầu phải khai thác triệt để và tiết kiệm các nguồn lực. Để đạt được mục tiêu kinh doanh phải chú trọng đến điều kiện nội tại của doanh nghiệp như: nguồn vốn, lao động, cơ sở vật chất kỹ thuật,... phát huy nội lực đồng thời tiết kiệm chi phí”[1,206].

Hay hiệu quả kinh doanh tức là nâng cao khả năng sử dụng các nguồn lực có hạn trong sản xuất, đạt được lựa chọn tối ưu.

Xét một cách cụ thể hơn về hiệu quả kinh doanh để thấy được bản chất thì thông qua hai mặt sau đây:

- Xét về mặt lượng: hiệu quả kinh doanh được thể hiện thông qua mối tương quan giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra để thu được kết quả đó. Tỷ lệ (Thu/Chi) càng lớn thì hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại.

- Xét về mặt định tính: hiệu quả kinh doanh được thể hiện thông qua công tác quản lý, nỗ lực của cán bộ công nhân viên trong việc rút ngắn tiến độ, tiết kiệm nguyên vật liệu,...

Nhìn chung hai mặt định tính và định lượng của phạm trù hiệu quả kinh doanh có mối liên hệ chặt chẽ, mật thiết với nhau.

### ***1.1.4. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp***

#### **➤ Đối với doanh nghiệp**

Hiệu quả là chỉ tiêu tổng hợp nói lên kết quả của toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp. Ta có thể thấy được sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được thể hiện trên các khía cạnh sau:

Bất kỳ một doanh nghiệp nào hoạt động trong cơ chế thị trường, đặc biệt trong điều kiện hiện nay khi mà sự cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt và khốc liệt thì điều đầu tiên mà chủ doanh nghiệp quan tâm đó là hiệu quả của quá trình kinh doanh. Đây là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh hiệu quả của cả một quá trình

kinh doanh, đồng thời còn là yêu cầu sống còn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp chỉ có thể tồn tại và phát triển khi mà hoạt động có hiệu quả. Hiệu quả của quá trình kinh doanh sẽ là điều kiện đảm bảo tái sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm và hàng hóa, góp phần giúp cho doanh nghiệp củng cố được vị trí và điều kiện làm việc của người lao động.

Ngược lại, nếu doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả, thu không đủ bù đắp chi phí đã bỏ ra thì doanh nghiệp tất yếu sẽ đi đến con đường phá sản. Trên thực tế, ở nước ta đã có nhiều doanh nghiệp bị phá sản hoặc giải thể vì làm ăn không hiệu quả trong đó có cả các doanh nghiệp Nhà nước. Do vậy, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là một đòi hỏi tất yếu khách quan đối với tất cả các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường hiện nay. Do yêu cầu của sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp đòi hỏi nguồn thu nhập của doanh nghiệp phải không ngừng tăng lên. Nhưng trong điều kiện về các yếu tố kỹ thuật cũng như các yếu tố khác của quá trình kinh doanh chỉ thay đổi trong khuôn khổ nhất định thì để tăng lợi nhuận đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả kinh doanh. Như vậy hiệu quả kinh doanh là điều kiện hết sức quan trọng trong việc đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

#### ➤ **Đối với nền kinh tế xã hội**

Khi doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả, đạt lợi nhuận cao sẽ đóng góp cho nền Kinh tế - Xã hội những khía cạnh sau:

- Tăng sản phẩm xã hội
- Tăng nguồn thu cho ngân sách
- Nâng cao chất lượng hàng hóa, hạ giá thành, góp phần ổn định và tăng trưởng kinh tế
- Tạo điều kiện và nâng cao mức sống cho người lao động

#### **1.1.5. Phân loại hiệu quả kinh doanh**

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

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

- Hiệu quả kinh tế: là mối quan hệ giữa kết quả kinh doanh và kết quả đạt được so với chi phí bỏ ra trong việc sử dụng các nguồn lực. Tức hiệu quả kinh tế là

tác động của lao động xã hội đã đạt được trong quá trình kinh doanh cũng như quá trình tái tạo trong việc tạo ra của cải vật chất và các dịch vụ.

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

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

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

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

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

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

- Hiệu quả kinh doanh là công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ quản trị kinh doanh. Vì ở mỗi giai đoạn phát triển của doanh nghiệp thì doanh nghiệp có những mục tiêu khác nhau nhưng mục tiêu bao trùm toàn bộ quá trình kinh doanh của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận trên cơ sở sử dụng tối ưu các nguồn lực của doanh nghiệp. Vì vậy, các nhà quản trị phải sử dụng nhiều phương pháp, nhiều công cụ khác nhau, trong đó hiệu quả kinh doanh là một trong những công cụ hữu hiệu nhất để các nhà quản trị thực hiện chức năng quản trị của mình.

- Xét trên phương diện lý luận và thực tiễn thì phạm trù hiệu quả kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng và không thể thiếu được trong việc kiểm tra, đánh giá và phân tích nhằm đưa ra các giải pháp tối ưu nhất, lựa chọn được các phương pháp hợp lý nhất để thực hiện các mục tiêu của doanh nghiệp đã đề ra.



## **1.2. Những vấn đề chung về phân tích hiệu quả kinh doanh**

### **1.2.1. Khái niệm phân tích hiệu quả kinh doanh**

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

Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh được đặt trung bởi việc xem xét hiệu quả sử dụng toàn bộ các phương tiện kinh doanh trong quá trình sản xuất tiêu thụ cũng như các chính sách tài trợ.[2,183]

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

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

Mục đích cuối cùng của việc phân tích hiệu quả kinh doanh là đúc kết các đối tượng phân tích thành quy luật để nhận thức thực tại và nhắm đến tương lai cho tất cả các mặt hoạt động của doanh nghiệp.

### **1.2.3. Ý nghĩa phân tích hiệu quả kinh doanh**

- Phân tích hiệu quả kinh doanh là công cụ để phát hiện những khả năng tiềm tàng trong hoạt động kinh doanh, mà còn là công cụ cải tiến cơ chế quản lý trong kinh doanh.

- Phân tích hiệu quả kinh doanh cho phép các nhà doanh nghiệp nhìn nhận đúng đắn về khả năng, sức mạnh cũng như những hạn chế trong doanh nghiệp của mình.

- Phân tích hiệu quả kinh doanh là cơ sở quan trọng để ra các quyết định kinh doanh.

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

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

- Thông qua phân tích hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp có thể tăng thêm sức cạnh tranh của mình trên thị trường và xây dựng một cơ chế kinh doanh hoàn thiện hơn để phù hợp với môi trường kinh doanh.

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

##### **1.2.4.1. Phương pháp so sánh**

- Khái niệm: Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích. Phương pháp này dùng để đánh giá hiệu quả hoạt động, chỉ ra sự khác biệt, xác định nhịp điệu, tốc độ và xu hướng biến động 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 cho việc ra các quyết định kinh doanh.

- Điều kiện sử dụng:

+ Phải cùng phản ánh nội dung kinh tế.

+ Phải cùng phương pháp tính toán.

+ Phải cùng một đơn vị đo lường.

+ Phải cùng một khoảng thời gian hạch toán.

- Cách thực hiện:

Gọi  $Q_0$ ,  $Q_1$  lần lượt là đối tượng nghiên cứu ở kỳ kế hoạch và kỳ thực hiện.

+ So sánh tuyệt đối: Mức độ biến động của chỉ tiêu là:

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

+ So sánh tương đối: Được tính theo công thức sau:

$$\% \Delta Q = \frac{\Delta Q}{Q_0} \times 100$$

Phương pháp so sánh bao gồm: so sánh ngang (so sánh giữa các kỳ), so sánh dọc (so sánh kết cấu), so sánh bằng số bình quân (so sánh với số trung bình ngành hoặc bình quân của một thời kỳ).[1,448]

##### **1.2.4.2. Phương pháp loại trừ**

- Khái niệm: Là phương pháp dùng để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh bằng cách khi xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố này thì loại trừ mức độ ảnh hưởng của các nhân tố khác.

- Điều kiện sử dụng:

+ 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.

+ Trình tự sắp xếp các nhân tố theo nguyên tắc sau: Nhân tố số lượng đứng trước, nhân tố chất lượng đứng sau. Trường hợp có nhiều nhân tố số lượng (chất lượng) cùng ảnh hưởng thì nhân tố chủ yếu xếp trước, thứ yếu xếp sau. Nếu có sự đảo lộn thì khi thay thế phải thay thế nhân tố số lượng trước, thay thế nhân tố chất lượng sau. Thay thế nhân tố này thì cố định nhân tố kia.

+ 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.[1,451]

#### 1.2.4.2.1. Phương pháp thay thế liên hoàn

– Khái niệm: Là việc thay thế lần lượt từng nhân tố để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đó đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích.

– Cách thực hiện:

+ Tiến hành thay thế lần lượt từng nhân tố theo một trình tự trên phương trình kinh tế, thay thế nhân tố kỳ phân tích vào nhân tố kỳ gốc, cố định các nhân tố khác.

+ Nhân tố nào đã thay thế rồi thì đưa giá trị của nó trở về kỳ thực hiện trong lần thay thế tiếp theo. Có bao nhiêu nhân tố thì thay thế bấy nhiêu lần và tổng hợp ảnh hưởng của tất cả các nhân tố phải bằng với mức biến động tuyệt đối của chỉ tiêu đang được phân tích.

Cụ thể như sau:

Gọi  $Q_0$ ,  $Q_1$  lần lượt là đối tượng phân tích ở kỳ kế hoạch và kỳ thực hiện.

$a_0$ ,  $b_0$ ,  $c_0$  là các nhân tố ảnh hưởng đến đối tượng phân tích ở kỳ kế hoạch.

$a_1$ ,  $b_1$ ,  $c_1$  là các nhân tố ảnh hưởng đến đối tượng phân tích ở kỳ thực hiện.

#### **Trường hợp 1: Các nhân tố có mối quan hệ tích số.**

– Xác định đối tượng phân tích:  $Q$

– Xây dựng phương trình kinh tế:  $Q = a \times b \times c$  ( $a$ ,  $b$ ,  $c$  đã được sắp xếp theo đúng quy định).

– Kỳ thực hiện:  $Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1$

– Kỳ kế hoạch:  $Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0$

– Xác định mức biến động của đối tượng phân tích:  $\Delta Q = Q_1 - Q_0$

– Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến  $Q$ .

– Nhân tố  $a$ :

$$\Delta Q_a = a_1 \times b_0 \times c_0 - a_0 \times b_0 \times c_0 = \pm X_1$$

– Nhân tố b:

$$\Delta Q_b = a_1 \times b_1 \times c_0 - a_1 \times b_0 \times c_0 = \pm X_2$$

– Nhân tố c:

$$\Delta Q_c = a_1 \times b_1 \times c_1 - a_1 \times b_1 \times c_0 = \pm X_3$$

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

$$\Delta Q = (\pm X_1) + (\pm X_2) + (\pm X_3)$$

**Trường hợp 2: Các nhân tố có mối quan hệ thương số.**

– Xác định đối tượng phân tích: Q

– Xây dựng phương trình kinh tế:

$$Q = \frac{a}{b} \times c$$

– Kỳ thực hiện:

$$Q_1 = \frac{a_1}{b_1} \times c_1$$

– Kỳ kế hoạch:

$$Q_0 = \frac{a_0}{b_0} \times c_0$$

– Xác định mức biến động của đối tượng phân tích:

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

– Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến Q:

Nhân tố a:

$$\Delta Q_a = \frac{a_1}{b_0} \times c_0 - \frac{a_0}{b_0} \times c_0 = \pm X_1$$

Nhân tố b:

$$\Delta Q_b = \frac{a_1}{b_1} \times c_0 - \frac{a_1}{b_0} \times c_0 = \pm X_2$$

Nhân tố c:

$$\Delta Q_c = \frac{a_1}{b_1} \times c_1 - \frac{a_1}{b_1} \times c_0 = \pm X_3$$

– Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích

$$\Delta Q = (\pm X_1) + (\pm X_2) + (\pm X_3)$$

#### 1.2.4.2.2. Phương pháp số chênh lệch

Khái niệm: Phương pháp số chênh lệch được xem là hình thức rút gọn của phương pháp thay thế liên hoàn. Phương pháp này vẫn 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. Cách thực hiện:

– Xác định đối tượng phân tích: Q

– Xây dựng phương trình kinh tế:  $Q = a \times b \times c$  (a, b, c đã được sắp xếp theo đúng quy định).

– Kỳ thực hiện:  $Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1$

– Kỳ kế hoạch:  $Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0$

– Xác định mức biến động của đối tượng phân tích:

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

– Sử dụng phương pháp số chênh lệch để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến Q.

– Nhân tố a:

$$\Delta Q_a = (a_1 - a_0) \times b_0 \times c_0 = \pm X_1$$

– Nhân tố b:

$$\Delta Q_b = a_1 \times (b_1 - b_0) \times c_0 = \pm X_2$$

– Nhân tố c:

$$\Delta Q_c = a_1 \times b_1 \times (c_1 - c_0) = \pm X_3$$

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

$$\Delta Q = (\pm X_1) + (\pm X_2) + (\pm X_3)$$

#### 1.2.4.3. Phương pháp phân tích Dupont

Khái niệm: 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 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 cuối cùng bằng cách sử dụng phương pháp loại trừ.

Kỹ thuật phân tích Dupont thường dựa vào hai đẳng thức cơ bản dưới đây, gọi chung là phương trình Dupont.

**Đẳng thức 1:**

$$ROA = \frac{LNST}{\Sigma TS_{bq}}$$

Nhân tử và mẫu số với cùng chỉ tiêu “DTT” ta được:

$$ROA = \frac{LNST}{\Sigma TS_{bq}} \times \frac{DTT}{DTT} = \frac{DTT}{\Sigma TS_{bq}} \times \frac{LNST}{DTT} = H_{TS} \times ROS$$

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

ROS: là tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu thuần.

**Đẳng thức 2:**

$$ROE = \frac{LNST}{VCSH_{bq}}$$

Nhân cả tử và mẫu với chỉ tiêu “DTT” và “TS” ta được:

$$\begin{aligned} ROE &= \frac{LNST}{VCSH_{bq}} \times \frac{DTT}{DTT} \times \frac{TS_{bq}}{TS_{bq}} = \frac{LNST}{DTT} \times \frac{DTT}{TS_{bq}} \times \frac{TS_{bq}}{VCSH_{bq}} \\ &= H_{TS} \times ROS \times \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ}} = ROA \times \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ}} \end{aligned}$$

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

– Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS): phản ánh tỷ trọng lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần. Khi chỉ tiêu này tăng lên có nghĩa doanh nghiệp quản lý doanh thu và chi phí có hiệu quả.

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

– 1/ tỷ suất tự tài trợ ( $H_{TT}$ ): phản ánh mức độ huy động vốn từ bên ngoài của doanh nghiệp. Nếu tỷ số này tăng điều đó chứng tỏ doanh nghiệp tăng vốn huy động từ bên ngoài.[2,195]

**1.2.4.4. Các phương pháp phân tích khác.****1.2.4.4.1. Phương pháp chi tiết**

Phương pháp chi tiết được áp dụng dựa trên đặc điểm của những yếu tố cấu thành nên đối tượng nghiên cứu, khi đối tượng phân tích được chi tiết hóa càng cao thì tính chính xác của kết quả phân tích càng tốt. Mỗi đối tượng phân tích kinh doanh có thể được chi tiết theo nhiều hướng khác nhau:

- Chi tiết theo các bộ phận (yếu tố) cấu thành chỉ tiêu.
- Chi tiết theo thời gian.
- Chi tiết theo địa điểm (phạm vi kinh doanh).

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

Phương pháp liên hệ cân đối là phương pháp mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế, khi mà giữa chúng tồn tại mối quan hệ cân bằng, có thể nói rằng mối liên hệ cân đối dựa trên cơ sở là cân bằng về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình sản xuất kinh doanh. Phương pháp này cho phép đánh giá sự biến động đồng thời của các chỉ tiêu kinh tế khi có sự cân bằng về lượng. Tuy nhiên nó không thể chỉ ra nguyên nhân tác động đến sự biến động của các chỉ tiêu phân tích trên.

#### **1.2.4.4.3. Phương pháp hồi quy**

Phương pháp này được thực hiện bằng cách sử dụng số liệu quá khứ, số liệu đã diễn ra theo thời gian để thiết lập mối quan hệ giữa các đối tượng và sự kiện có liên quan dưới dạng phương trình gọi là phương trình hồi quy. Qua đó nhà phân tích có thể xác định các thông số của phương trình, trên cơ sở đó giải thích các kết quả thu được, ước tính và dự báo các sự kiện sẽ xảy ra trong tương lai. Tuy nhiên phương pháp này cần số liệu của nhiều kỳ (ít nhất là 5 kỳ) và số liệu phải đảm bảo chính xác tuyệt đối mới đảm bảo kết quả hồi quy chính xác.[1,456]

#### **1.2.5. Nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh**

– Kiểm tra và đánh giá khái quát giữa kết quả đạt được so với mục tiêu kế hoạch, định mức,... Đã đề ra để khẳng định tính đúng đắn và khoa học của chỉ tiêu xây dựng trên một số mặt chủ yếu của quá trình hoạt động kinh doanh.

– Nhằm xem xét dự báo, dự đoán kết quả có thể đạt được trong tương lai rất thích hợp với chức năng hoạch định các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.[2,185]

### **1.3. Các nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh**

#### **1.3.1. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng tài sản**

##### **1.3.1.1. Hiệu suất sử dụng tài sản**

Hiệu suất sử dụng tài sản (Số vòng quay của tài sản)

$$H_{TS} = \frac{DTT}{\sum TS_{bq}} \text{ (Vòng/kỳ)}$$

Từ chỉ tiêu này có thể tính tương tự cho các loại TSNH, TSDH. Nếu không tính được giá trị bình quân của tài sản có thể lấy ngay giá trị ở kỳ phân tích. Qua chỉ tiêu này có thể đánh giá hiệu quả của quá trình quản lý và sản xuất.

##### **1.3.1.2. Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn**

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

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

$$\frac{\text{Số vòng quay TSNH}}{(H_{\text{TSNH}})} = \frac{\text{DTT}}{\sum \text{TSNH}_{\text{bq}}} \quad (\text{vòng/kỳ})$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một kỳ phân tích TSNH quay được bao nhiêu vòng. Hay một đồng doanh thu thuần thu về được tạo ra từ bao nhiêu đồng TSNH. Giá trị này càng lớn càng tốt, chứng tỏ TSNH quay càng nhanh. Đó là kết quả của việc quản lý tài sản hợp lý trong khâu dự trữ, sản xuất, tiêu thụ và thanh toán.

Để biết được số ngày bình quân 1 vòng quay ta tính như sau:

$$\text{Số ngày một vòng quay TSNH } (N_{\text{TSNH}}) = \frac{360}{H_{\text{TSNH}}} \quad (\text{ngày/vòng})$$

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết để TSNH quay được một vòng. Trị số này càng nhỏ thể hiện tốc độ luân chuyển của TSNH càng nhanh và chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSNH càng cao hay nói cách khác doanh nghiệp đã sử dụng TSNH hiệu quả, tiết kiệm.

Thông thường kỳ phân tích là năm và lấy một năm là 360 ngày. Nếu 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 một kỳ).

Ta có công thức tính giá trị TSNH bình quân như sau:

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

Trong đó:  $V_1, V_2, V_3, \dots, V_n$  là những giá trị TSNH vào thời điểm thứ 1, thứ 2, ..., thứ n. 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 chỉ tiêu  $N_{\text{TSNH}}$  sẽ giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển TSNH tăng  $\leftrightarrow$  sử dụng TSNH hiệu quả (tiết kiệm).

Bên cạnh việc tính toán hai chỉ tiêu  $H_{\text{TSNH}}$  và số ngày một vòng quay TSNH, ta có thể dùng phương pháp thay thế liên hoàn để đánh giá sự ảnh hưởng của DTT và công tác quản lý, sử dụng TSNH đến tốc độ luân chuyển TSNH. Cụ thể như sau:

- Đối tượng phân tích:  $H_{\text{TSNH}}$
- Phương trình phân tích:

$$H_{\text{TSNH}} = \frac{\text{DTT}}{\text{TSNH}_{\text{bq}}}$$



– Kỳ thực hiện:

$$H_{\text{TSNH1}} = \frac{\text{DTT}_1}{\text{TSNH}_{\text{bq1}}}$$

– Kỳ kế hoạch:

$$H_{\text{TSNH0}} = \frac{\text{DTT}_0}{\text{TSNH}_{\text{bq0}}}$$

– Mức biến động của  $H_{\text{TSNH}}$ :  $\Delta H_{\text{TSNH}} = H_{\text{TSNH1}} - H_{\text{TSNH0}}$

– Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố DTT và  $\text{TSNH}_{\text{bq}}$  đến  $H_{\text{TSNH}}$ .

+ Mức độ ảnh hưởng của  $\text{TSNH}_{\text{bq}}$  đến  $H_{\text{TSNH}}$ :

$$\Delta H_{\text{TSNH}(\text{TSNH})} = \frac{\text{DTT}_0}{\text{TSNH}_{\text{bq1}}} - \frac{\text{DTT}_0}{\text{TSNH}_{\text{bq0}}} = \pm X_1$$

+ Mức độ ảnh hưởng của DTT đến  $H_{\text{TSNH}}$ :

$$\Delta H_{\text{TSNH}(\text{DTT})} = \frac{\text{DTT}_1}{\text{TSNH}_{\text{bq1}}} - \frac{\text{DTT}_0}{\text{TSNH}_{\text{bq1}}} = \pm X_2$$

+ Tổng hợp mức độ ảnh hưởng:  $\Delta H_{\text{TSNH}} = (\pm X_1) + (\pm X_2)$

Nếu sử dụng hiệu quả  $\text{TSNH}$  thì doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được  $\text{TSNH}$  và ngược lại sẽ bị lãng phí, số tiết kiệm hoặc lãng phí được xác định như sau:

$$\text{Giá trị TSNH tiết kiệm hoặc lãng phí} = \frac{\text{DTT}_1 \times (\text{N}_{\text{TSNH1}} - \text{N}_{\text{TSNH0}})}{360}$$

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

Trong bộ phận cấu thành  $\text{TSNH}$  thì HTK và KPT thường chiếm tỷ trọng lớn, do đó người ta thường đi phân tích số vòng quay của hai khoản mục này.

### 1.3.1.3. Tốc độ luân chuyển hàng tồn kho

Đánh giá tốc độ luân chuyển hàng tồn kho qua các chỉ tiêu sau:

$$\text{Số vòng quay HTK (H}_{\text{HTK}}) = \frac{\text{DTT (hoặc Giá vốn hàng bán)}}{\text{Giá trị HTK bình quân}} \text{ (vòng/kỳ)}$$

$$\text{Số ngày 1 vòng quay HTK (N}_{\text{HTK}}) = \frac{360}{\text{H}_{\text{HTK}}} \text{ (ngày/vòng)}$$

Chỉ tiêu số vòng quay hàng tồn kho cho biết 1 đồng hàng tồn kho thì có bao nhiêu đồng doanh thu được tiêu thụ hoặc thu được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Giá trị này càng cao càng tốt.

Chỉ tiêu số ngày một vòng quay hàng tồn kho cho biết số ngày một vòng quay hàng tồn kho luân chuyển được. Nếu  $H_{HTK}$  tăng thì tương ứng  $N_{HTK}$  giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển HTK càng nhanh, công tác quản lý HTK càng tốt, 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.

#### 1.3.1.4. Tốc độ luân chuyển khoản phải thu

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

- Số vòng quay khoản phải thu:

$$\frac{\text{Số vòng quay khoản phải thu}}{H_{PTh}} = \frac{\text{DTT (hoặc DT bán chịu hoặc DT bán chịu + thuế GTGT đầu ra)}}{\text{Giá trị NPT bình quân}}$$

Đơn vị tính là (vòng/kỳ)

Trong đó: DTT = DTT từ hoạt động kinh doanh + DT tài chính + DT khác

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng khoản phải thu thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Giá trị này càng cao càng tốt.

- Số ngày một vòng quay khoản phải thu:

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

Chỉ tiêu này cho biết số ngày một vòng quay khoản phải thu luân chuyển được. Nếu  $H_{KPT}$  tăng thì tương ứng  $N_{KPT}$  giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển khoản phải thu càng nhanh, công tác quản lý và thu hồi nợ càng tốt, góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển TSNH. Đồng thời thể hiện khả năng chuyển đổi khoản phải thu thành tiền càng nhanh, đáp ứng tốt hơn nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn. Tuy nhiên chỉ tiêu này quá cao chưa hẳn là tốt, điều này thể hiện phương thức bán hàng gần như thu bằng tiền mặt nên khó cạnh tranh và mở rộng thị trường. Doanh nghiệp nên xem xét để chính sách bán hàng hợp lý nhằm giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh góp phần tăng hiệu quả sử dụng tài sản.[2,202]

#### 1.3.1.5. Phân tích hiệu quả sử dụng TSDH

Khi phân tích TSDH, ta chủ yếu nghiên cứu tài sản cố định (TSCĐ) vì TSCĐ chiếm tỷ trọng lớn trong TSDH. Hiệu suất sử dụng TSCĐ được tính bằng các chỉ tiêu sau đây:

- Hiệu suất sử dụng TSCĐ ( $H_{TSCĐ}$ ):

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng nguyên giá TSCĐ bình quân đem đi đầu tư vào hoạt động sản xuất KD sẽ mang lại bao nhiêu đồng DTT cho DN.  $H_{TSCĐ}$  càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng TS của DN càng lớn, khả năng tạo ra và cung cấp của cải xã hội càng cao và kéo theo hiệu quả kinh doanh của DN càng lớn.

- Sức sinh lời của TSCĐ:

$$\text{Sức sinh lời của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá trị còn lại TSCĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng nguyên giá TSCĐ bình quân đem đi đầu tư thì mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

#### 1.3.1.6. Khả năng sinh lời từ doanh thu

Khả năng sinh lời từ doanh thu = Danh lợi doanh thu (ROS):

Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$ROS = \frac{LNTT(LNST)}{DTT} \times 100 \quad (\%)$$

Chỉ tiêu này cho biết trong 100 đồng DTT doanh nghiệp thu được thì có bao nhiêu đồng LNTT(LNST). Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của DN càng lớn. Chỉ tiêu này thể hiện mối quan hệ giữa các chỉ tiêu kết quả của DN, một bên là lợi nhuận, một bên là khối lượng cung cấp cho xã hội như giá trị sản xuất, doanh thu.

#### 1.3.1.7. Khả năng sinh lời từ tài sản (ROA)

- Sức sinh lời từ tài sản:

$$ROA = \frac{LNTT(LNST)}{\sum TS \text{ bình quân}} \times 100 \quad (\%)$$

Chỉ tiêu này phản ánh 100 đồng tài sản bình quân dùng vào hoạt động của doanh nghiệp sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng LNTT hoặc LNST. Chỉ tiêu ROA càng cao phản ánh khả năng sinh lời từ TS của DN càng lớn.

Để thể hiện mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tỷ suất sinh lời của tài sản người ta thường xây dựng phương trình Dupont như sau:

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

Trong đó:  $H_{TS}$  là số vòng quay của TS; ROS là sức sinh lợi của doanh thu.

Từ phương trình trên có thể dùng phương pháp loại trừ để đánh giá ảnh hưởng của sự biến động của  $H_{TS}$  và ROS đến ROA.

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

#### 1.3.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn vay

Hiệu quả sử dụng vốn vay được đánh giá qua khả năng thanh toán lãi vay ( $K_L$ ).

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

Trong đó:  $C_V$  là chi phí lãi vay.

Nếu  $K_L < 1$ : Doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ, lợi nhuận thu được không đủ để thanh toán lãi vay.

Nếu  $K_L = 1$ : Doanh nghiệp kinh doanh có lãi, nhưng lãi này chỉ vừa đủ để thanh toán lãi vay, không có để nộp ngân sách Nhà nước, tích lũy và phân chia cho chủ sở hữu.

Nếu  $K_L > 1$ : Doanh nghiệp kinh doanh có lãi, sau khi thanh toán lãi vay còn có thể nộp thuế cho ngân sách Nhà nước, trích lập các quỹ của doanh nghiệp và phân chia cho chủ sở hữu.

#### 1.3.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

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

Sức sinh lời của VCSH (Khả năng sinh lời của VCSH)

$$ROE = \frac{LNST}{VCSH \text{ bình quân}} \times 100 = ROA \times \frac{1}{1 - H_N} (\%)$$

Chỉ tiêu này cho biết 100 đồng vốn CSH đem đầu tư sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao, cho thấy hiệu quả tài chính càng cao, doanh nghiệp có nhiều cơ hội tìm được nguồn vốn mới (huy động qua thị trường tài chính). Ngược lại, chỉ tiêu này càng thấp dưới mức sinh lời cần thiết thì khả năng thu hút vốn đầu tư, thu hút VCSH vào doanh nghiệp càng

khó. Như vậy có thể thấy mục đích cuối cùng của doanh nghiệp là làm sao để cho ROE tăng cao.

Phương trình Dupont thể hiện các nhân tố tác động đến ROE:

$$\text{ROE} = \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}} \times \frac{\text{DTT}}{\sum \text{TS}_{\text{bp}}} \times \frac{\sum \text{TS}_{\text{bp}}}{\text{VCSH}_{\text{bq}}} = \text{ROA} \times \frac{1}{\text{H}_{\text{TT}}}$$

Trong đó:  $\text{H}_{\text{TT}}$ : Hệ số tự tài trợ

$$\text{H}_{\text{TT}} = \text{VCSH} / \text{Tổng nguồn vốn}$$

Sử dụng phương pháp loại trừ để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố.

– Đối tượng phân tích: ROE

– Phương trình kinh tế:

$$\text{ROE} = \frac{\text{ROA}}{\text{H}_{\text{TT}}} (\%)$$

– Kỳ thực hiện:

$$\text{ROE}_1 = \frac{\text{ROA}_1}{\text{H}_{\text{TT1}}} (\%)$$

– Kỳ kế hoạch:

$$\text{ROE}_0 = \frac{\text{ROA}_0}{\text{H}_{\text{TT0}}} (\%)$$

– Mức độ biến động của ROE:

$$\Delta \text{ROE} = \frac{\text{ROA}_1}{\text{H}_{\text{TT1}}} - \frac{\text{ROA}_0}{\text{H}_{\text{TT0}}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE:

+ Nhân tố  $\text{H}_{\text{TT}}$ :

$$\Delta \text{ROE}_{\text{HTT}} = \frac{\text{ROA}_0}{\text{H}_{\text{TT1}}} - \frac{\text{ROA}_0}{\text{H}_{\text{TT0}}} = \pm X_1$$

+ Nhân tố ROA:

$$\Delta \text{ROE}_{\text{ROA}} = \frac{\text{ROA}_1}{\text{H}_{\text{TT1}}} - \frac{\text{ROA}_0}{\text{H}_{\text{TT1}}} = \pm X_2$$

+ Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE:

$$\Delta \text{ROE} = (\pm X_1) + (\pm X_2)$$

Từ kết quả tính toán được, ta xác định nhân tố nào ảnh hưởng nhiều đến ROE. Sau đó xem xét và đưa ra các nguyên nhân. Cuối cùng là kết luận và đưa ra các biện pháp nếu có cho doanh nghiệp để tăng hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.[2,221]

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

Chi phí là những hao phí lao động xã hội được biểu hiện bằng tiền trong quá trình kinh doanh. Chi phí của DN là tất cả những chi phí phát sinh gắn liền với DN trong quá trình hình thành, tồn tại và hoạt động. Để đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí ta thường xem xét các chỉ tiêu sau:

➤ **Sức sản xuất của chi phí**

$$\text{Sức SX của chi phí} = \frac{\sum \text{DTT trong kỳ}}{\sum \text{Chi phí KD trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng chi phí kinh doanh bỏ ra trong kỳ đem lại được bao nhiêu đồng DTT trong kỳ. Nếu trị số của chỉ tiêu này lớn chứng tỏ DN sử dụng chi phí đầu vào có hiệu quả, làm tăng hiệu quả kinh doanh. Do vậy nó có ý nghĩa khuyến khích các DN tìm ra biện pháp giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, khả năng cạnh tranh của DN trên thị trường ngày càng tăng.

➤ **Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí} = \frac{\text{LNST}}{\sum \text{Chi phí KD trong kỳ}} \times 100$$

Chỉ tiêu này phản ánh 100 đồng CP đưa vào KD trong kỳ thu được bao nhiêu đồng LNST.

### 1.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Trong phân tích hiệu quả kinh doanh thì người ta phân tích hiệu quả sử dụng lao động bằng các chỉ tiêu sau:

– Sức sản xuất của lao động:

$$H_{LD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\sum \text{Số lao động bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ sức sản xuất của lao động càng cao.

- Sức sinh lời của lao động:

$$T_{LD} = \frac{\sum \text{Lợi nhuận sau thuế}}{\sum \text{Số lao động bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một lao động trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này có tính khái quát cao hơn chỉ tiêu sức sản xuất của lao động vì LNST là kết quả cuối cùng của quá trình hoạt động kinh doanh.

– Chỉ tiêu chi phí lương so với doanh thu thuần:

$$\text{Tỷ suất chi phí tiền lương trên DTT} = \frac{\text{Chi phí tiền lương}}{\text{DTT}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng doanh thu thuần cần bao nhiêu đồng tiền lương. Nếu giá trị chỉ tiêu càng cao có nghĩa là hiệu suất sử dụng lao động của doanh nghiệp càng thấp. Trị giá này thường nhỏ hơn 1 khá nhiều, nếu nó càng gần 1 thì chứng tỏ hiệu suất sử dụng lao động của doanh nghiệp chưa tốt, tình hình tài chính của doanh nghiệp sẽ gặp nhiều khó khăn.[2,220]

**CHƯƠNG 2**  
**PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA**  
**CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU**  
**HOÀNG NGỌC**

**2.1. Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc**

**2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc**

**2.1.1.1. Tên, địa chỉ của Công ty**

– Tên Công ty: Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xuất nhập khẩu Hoàng Ngọc.

– Tên giao dịch: Hoang Ngoc Co., Ltd

– Loại hình doanh nghiệp: Công ty Trách nhiệm hữu hạn.

– Mã số thuế: 4100575908

– Ngày thành lập: 05/09/2005 được Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Định cấp giấy phép thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu số: 4100575908.

– Địa chỉ hiện tại: Số 45 Tôn Đức Thắng, thành phố Quy Nhơn, tỉnh Bình Định

– Điện thoại: (056) 3857 489

– Fax: (056) 3857 002.

– Giám đốc: Nguyễn Thị Xuân Ngọc.

– Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh mặt hàng sản lát và các loại nông sản khác.

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

– Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xuất nhập khẩu Hoàng Ngọc tiền thân là Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Thành Tâm.

– Công ty Trách nhiệm hữu hạn thương mại Thành Tâm, địa chỉ Trụ sở chính: Số 15-17 Lê Quý Đôn, phường Lý Thường Kiệt, thành phố Quy Nhơn, được Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Định cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu ngày 05/09/2005 với vốn pháp định là 15.000.000.000 VND, điều chỉnh lần thứ nhất ngày 10/3/2009, lần thứ hai ngày 11/06/2012.

– Qua nhiều lần thay đổi tên, địa chỉ Công ty cũng như vốn đầu tư, ngày 18/02/2016 sau khi đăng ký lại giấy phép kinh doanh, thì Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Thành Tâm đã đổi tên thành Công ty Trách nhiệm hữu hạn



Thương mại Xuất nhập khẩu Hoàng Ngọc, địa chỉ: Số 45 Tôn Đức Thắng, phường Lý Thường Kiệt, thành phố Quy Nhơn, tỉnh Bình Định với số vốn đầu tư lên tới 32 tỷ đồng với 3 thành viên góp vốn là bà Nguyễn Thị Xuân Ngọc là người Đại diện theo pháp lý của Công ty, ông Nguyễn Văn Sơn, ông Nguyễn Văn Hòa.

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

Trong quá trình hoạt động, Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc đã luôn nỗ lực và không ngừng phát triển lớn mạnh về mọi mặt và đã làm tăng quy mô của Công ty như sau:

Vốn điều lệ: 15.000.000.000 VND ngày 05/09/2005, đến ngày 18/02/2016 tổng vốn đầu tư tăng lên 32.000.000.000 VND. Với số vốn như trên, theo Nghị định số 56/2009/NĐ-CP của Chính phủ: Về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa thì quy mô của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc có quy mô vừa.

– Trụ sở chính: có diện tích 150 m<sup>2</sup> ở địa chỉ số 45 Tôn Đức Thắng, Quy Nhơn, Bình Định.

– Kho chứa hàng tại cụm công nghiệp Phước An, huyện Tuy Phước, tỉnh Bình Định với diện tích hơn 30.000 m<sup>2</sup>

Với đội ngũ công nhân được Công ty đào tạo nghề vững chắc, thiết bị máy móc, công nghệ hiện đại phục vụ cho quá trình kinh doanh của Công ty ngày càng phát triển.

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

Nhờ có được những hướng đi, chiến lược đúng đắn của ban lãnh đạo Công ty cùng sự quyết tâm cố gắng, nhiệt tình trong công việc của công nhân viên trong Công ty đã giúp cho Công ty đạt được những kết quả nhất định, doanh thu cũng như lợi nhuận hàng năm của Công ty không ngừng được nâng cao, điều đó được thể hiện qua một số chỉ tiêu về kết quả kinh doanh của Công ty trong 3 năm gần đây như sau:

**Bảng 2.1. Một số chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2013 – 2015**

(Đơn vị tính: Đồng)

	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Doanh thu thuần	Triệu VNĐ	731.517.595.191	565.209.964.116	648.574.628.510
Tổng chi phí	Triệu VNĐ	725.452.032.041	559.935.071.162	642.495.560.248
Lợi nhuận trước thuế	Triệu VNĐ	6.065.563.150	5.274.892.954	6.079.068.262
Thuế TNDN phải nộp	Triệu VNĐ	1.516.390.788	1.160.476.450	1.337.395.018
Lợi nhuận sau thuế	Triệu VNĐ	4.549.172.362	4.114.416.504	4.741.673.244

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

Căn cứ vào bảng số liệu ta thấy kết quả kinh doanh của Công ty biến động qua các năm. Cụ thể, năm 2014, doanh thu thuần của Công ty giảm 166.307.631.075 đồng, tương ứng giảm 22,73% so với năm 2013 và năm 2015 tăng 83.364.664.394 đồng so với năm 2014, tương ứng tăng 14,75%. Lợi nhuận trước thuế ở năm 2014 giảm so với năm 2013 là 790.670.196 đồng tương ứng giảm 13,04%, năm 2015 lợi nhuận trước thuế tăng 804.175.308 đồng tương ứng tăng 15,25% so với năm 2014. Ta thấy ở năm 2014, doanh thu thuần giảm và lợi nhuận trước thuế cũng giảm nhưng tốc độ giảm của lợi nhuận trước thuế nhỏ hơn tốc độ giảm của doanh thu thuần, nên ở năm 2014 quy mô tiêu thụ giảm nhưng mức lợi nhuận trên doanh thu lại tăng. Ở năm 2015, doanh thu thuần đã tăng so với năm 2014 và lợi nhuận trước thuế cũng tăng với tốc độ tăng lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần. Điều đó chứng tỏ, Công ty đã quản lý tốt chi phí nên tốc độ tăng của lợi nhuận trước thuế luôn lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần.

## 2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty

### 2.1.2.1. Chức năng

Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc chuyên cung cấp các loại mặt hàng nông sản chưa qua chế biến như sắn lát, bắp hạt hoặc đã qua sơ chế như: Tinh bột, bột bắp, bột mỳ có nguồn gốc từ các nông trường trong nước, đặc biệt là vùng Tây Nguyên. Ngoài ra, để đáp ứng nhu cầu về chất lượng cũng như sự đa dạng, phong phú về hàng hóa, Công ty còn nhập khẩu từ các nước lân cận như: Cam-pu-chia, Lào,... cung cấp cho thị trường trong nước và ngoài nước.

### 2.1.2.2. Nhiệm vụ

- Kinh doanh đúng ngành nghề, đảm bảo chất lượng hàng hóa theo tiêu chuẩn đã đăng ký, làm tròn nghĩa vụ nộp thuế vào ngân sách nhà nước.
- Phải đảm bảo quyền lợi và lợi ích hợp pháp của người lao động.
- Bảo vệ vệ sinh môi trường, giữ gìn trật tự an ninh, thực hiện tốt hợp đồng với khách hàng. Bảo tồn và phát triển nguồn vốn hiện có.

## 2.1.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty

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

Chuyên kinh doanh và cung cấp nông sản các loại như sắn lát, bắp hạt hoặc đã qua sơ chế như bột bắp, bột sắn phục vụ cho nhu cầu sản xuất thực phẩm và thức ăn gia súc, gia cầm...(Căn cứ vào giấy phép kinh doanh số 56/GP-BĐ ngày 18/02/2016 do UBND tỉnh Bình Định cấp).

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

– Thị trường đầu vào: Sản, bắp từ các nông trường Tây Nguyên,...và hàng nhập khẩu từ Cam-pu-chia, Lào,...

– Thị trường đầu ra: Hiện tại Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc chuyên cung cấp nông sản các loại chưa qua chế biến và đã sơ chế cho khách hàng trong nước và xuất khẩu ra nước ngoài như: Trung Quốc, Hàn Quốc...

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

Về vốn kinh doanh của Công ty, đối với Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc là loại hình doanh nghiệp thương mại và hoạt động chủ yếu là xuất khẩu nên thường xuất hàng với số lượng lớn và phải tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn chất lượng, quy cách nên cần phải có một nguồn vốn lớn. Chính vì vậy, nợ phải trả lớn và chủ yếu là các khoản vay và nợ ngắn hạn, vay và nợ dài hạn, phải trả cho nhà cung cấp. Và nợ phải trả cũng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn. Và tùy tình hình chung từng năm mà mức vốn đầu tư vào Công ty cũng khác nhau, để đánh giá nguồn lực về vốn kinh doanh của Công ty ta đi phân tích tình hình về nguồn vốn của Công ty qua 3 năm như sau:

**Bảng 2.2. Nguồn vốn của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc  
giai đoạn 2013 – 2015**

(Đơn vị tính: Đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	2014/2013		2015/2014	
				+/-	%	+/-	%
1. Nợ phải trả	116.851.528.504	72.274.371.596	110.392.558.619	-44.577.156.908	-38,15	38.118.187.023	52,74
2. VCSH	17.629.106.904	26.553.955.200	39.423.993.285	8.924.848.296	50,63	12.870.038.085	48,47
3. Tổng cộng	134.480.635.408	98.828.326.796	149.816.551.904	-35.652.308.612	-26,51	50.988.225.108	51,59

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

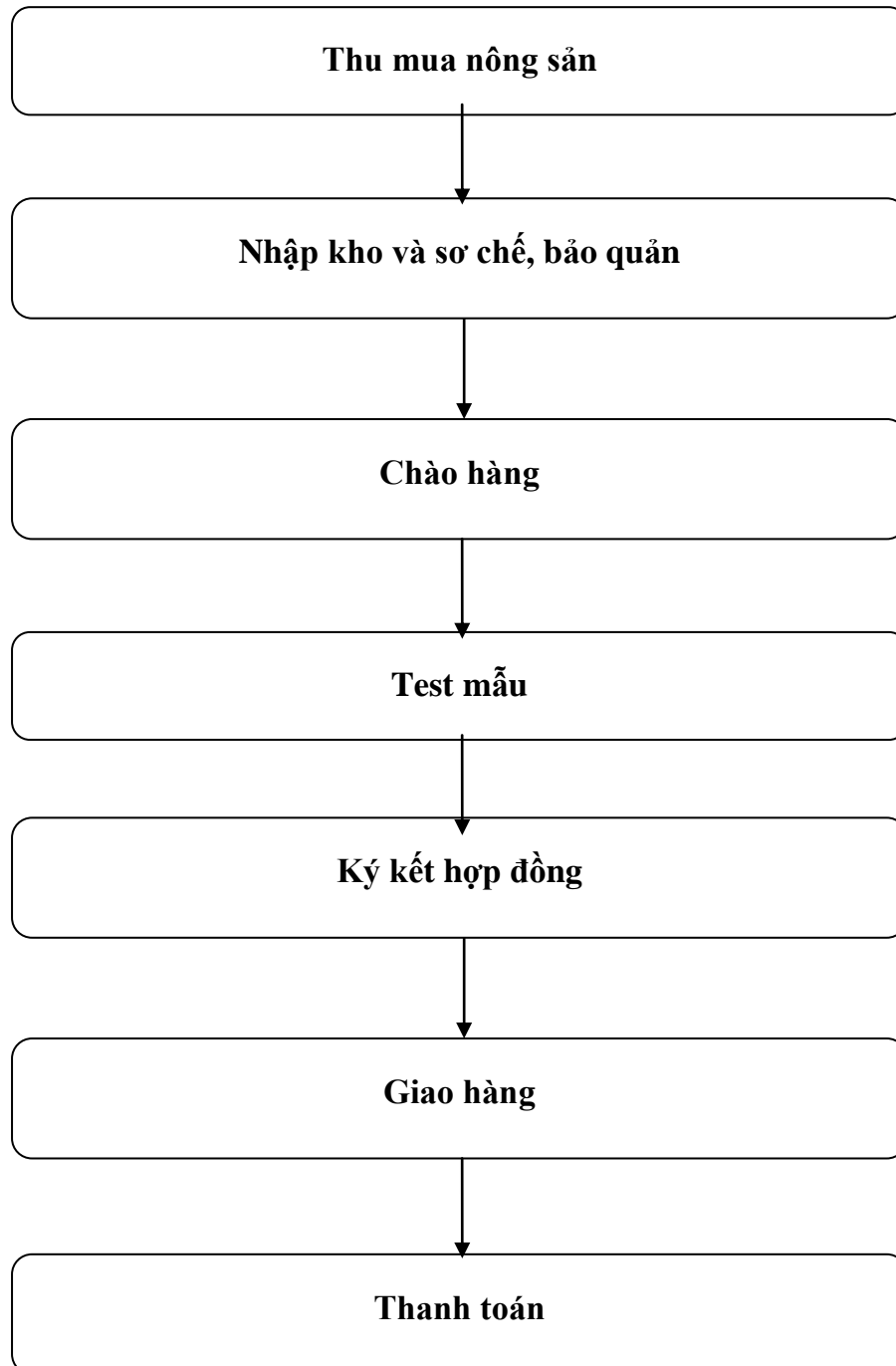
Qua kết quả tính toán ở bảng số liệu 2.2 ta thấy được trong năm 2014, tổng nợ phải trả giảm 44.577.156.908 đồng, tương ứng giảm 38,15% so với năm 2013. Sang năm 2015, tổng nợ phải trả tăng 38.118.187.023 đồng, tương ứng tăng 52,74% so với năm 2014. Vốn chủ sở hữu lại biến động tăng dần qua 3 năm: năm 2013, năm 2014, năm 2015. Cụ thể, năm 2014 đã tăng 8.924.848.296 đồng so với năm 2013, tức tăng 50,63%, và tổng vốn chủ sở hữu năm 2015 tiếp tục tăng 12.870.038.085 đồng, tương ứng tăng tới 48,47% so với năm 2014. Với sự thay đổi của hai yếu tố

này đã làm cho tổng nguồn vốn năm 2014 giảm 35.652.308.612 đồng so với năm 2013, tương ứng giảm 26,51%, nhưng sang năm 2015 thì tổng nguồn vốn lại tăng 50.988.225.108 đồng so với năm 2014, tương ứng tổng nguồn vốn năm 2015 đã tăng tới 51,59% so với năm 2014. Như vậy qua 3 năm 2013, 2014, 2015 tổng nguồn vốn biến đổi phức tạp: Giảm 26,51% ở năm 2014 và tăng mạnh ở năm 2015 (tăng tới 51,59 %). Như vậy, thông qua sự thay đổi của quy mô nguồn vốn kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc qua 3 năm ở trên, ta có thể tạm kết luận: Quy mô kinh doanh của Công ty giảm dần từ năm 2013 đến 2014 rồi tăng trở lại ở năm 2015 (tăng 51,59%). Để biết nguyên nhân tại sao có sự thay đổi về quan điểm đầu tư giữa năm 2014 và năm 2015 như vậy và kết quả kinh doanh giữa hai năm này như thế nào thì ta sẽ phân tích kỹ hơn ở phần thực trạng kinh doanh của Công ty.

**2.1.4. Đặc điểm tổ chức quy trình kinh doanh và tổ chức quản lý của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc**

**2.1.4.1. Đặc điểm quy trình tổ chức kinh doanh của Công ty**

**Sơ đồ 2.1. Quy trình kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc**



*(Nguồn: Phòng Kinh doanh)*

**Chức năng, nhiệm vụ của từng công đoạn của quy trình kinh doanh của Công ty:**

1. **Thu mua nông sản:** Là việc khi có tiểu thương đề nghị bán nông sản thì Công ty đánh giá chất lượng của lô hàng, quyết định mua hàng hay không và thương lượng giá nhập kho cho lô nông sản đó nếu chấp nhận mua, nếu hai bên đã thỏa thuận được giá thì việc nhập kho được tiến hành, đồng thời Công ty thanh toán tiền hàng cho tiểu thương.

2. **Nhập kho và sơ chế, bảo quản:** Sau khi nhập kho tùy vào độ ẩm, chất lượng của nông sản, tiến hành các công đoạn sơ chế như phơi, sấy để bảo quản, hoặc xay xát thành tinh bột để bán. Quản lý kho thường xuyên theo dõi tình hình bảo quản nông sản, số lượng tồn và chất lượng từng lô hàng để phục vụ cho việc định giá lô hàng, sắp xếp trật tự xuất hàng.

3. **Chào hàng:** Là việc dựa trên tình hình tồn kho về số lượng, chất lượng của hàng hóa, và giá mua vào bình quân của lô hàng để chào hàng cho khách hàng.

4. **Test mẫu:** Tùy vào yêu cầu của khách hàng và thỏa thuận về giá cả giữa hai bên, nếu khách hàng yêu cầu và giá cả hợp lý thì Công ty sẽ chấp nhận gửi mẫu nông sản cho các Công ty chuyên về giám định chất lượng nông sản để kiểm tra và đánh giá chất lượng hàng hóa, nếu đạt yêu cầu về chất lượng thì hai bên sẽ ký kết hợp đồng bán hàng hóa. Và việc test mẫu này thường được khách hàng nước ngoài yêu cầu hơn là khách hàng trong nước, nên đối với khách hàng trong nước thường sẽ không có bước này.

5. **Ký kết hợp đồng:** được tiến hành ngay sau khi cả hai bên đã nhất trí về chất lượng, giá cả hàng hóa. Hợp đồng sẽ thể hiện về các nội dung như hình thức thanh toán, thời gian thanh toán, phương thức giao hàng, chính sách chiết khấu,... để việc trao đổi giữa hai bên diễn ra được thuận lợi và thống nhất.

6. **Giao hàng:** Hàng hóa được xuất bán cho khách hàng theo các điều khoản trong hợp đồng.

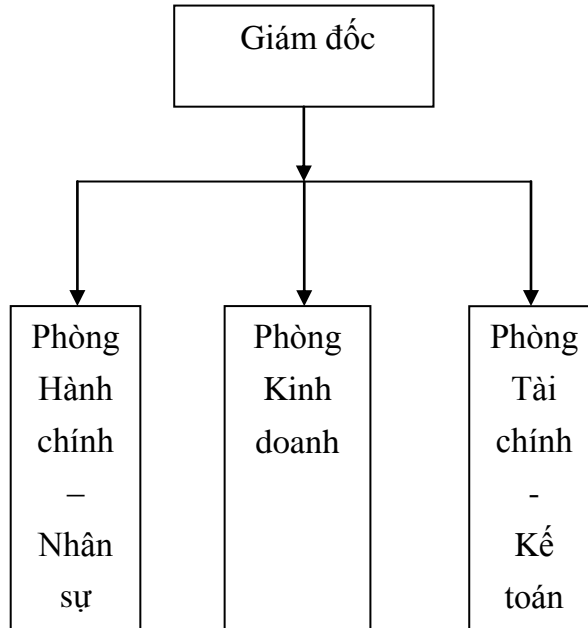
7. **Thanh toán:** Sau khi bên mua nhận được hàng theo đúng các điều khoản đã được thỏa thuận trong hợp đồng sẽ tiến hành thanh toán tiền hàng cho Công ty theo thời gian, phương thức thanh toán đã thỏa thuận trong hợp đồng.

#### 2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty

Với đặc thù là Công ty thương mại, hoạt động chính là mua hàng hóa và bán lại, không cần qua các quy trình sản xuất phức tạp đòi hỏi kỹ thuật, nhiều phòng ban, nên bộ máy quản lý của Công ty cũng nhỏ gọn.

**Bộ máy quản lý của Công ty được bố trí theo sơ đồ sau:**

#### Sơ đồ 2.2. Mô hình tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc



(Nguồn: Phòng Hành chính – Nhân sự)

#### Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận:

➤ **Giám đốc:** Là người đứng đầu bộ máy quản lý, chỉ đạo và chịu trách nhiệm chung về mọi mặt hoạt động kinh doanh của Công ty. Là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty, quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty.

➤ **Phòng Hành chính - Nhân sự:** Chịu trách nhiệm về tuyển dụng, sắp xếp, quản lý lực lượng cán bộ, công nhân viên của Công ty và vấn đề hành chính như: tổ chức và quản lý bộ phận bảo vệ Công ty, bảo vệ phân xưởng, kho bãi, các tài sản của Công ty. Tham mưu cho Ban giám đốc sắp xếp tổ chức bộ máy quản lý tổ chức lao động, theo dõi thực hiện các chế độ chính sách.

➤ **Phòng Kinh doanh:** Chịu trách nhiệm về lập kế hoạch và tổ chức hoạt động kinh doanh của Công ty. Tìm và đảm bảo ổn định nguồn hàng chất lượng và giá cả hợp lý cho Công ty, tìm kiếm khách hàng, chào hàng, thỏa thuận giá cả, ký

kết hợp đồng với khách hàng. Tìm kiếm nguồn nguyên liệu rẻ cho hoạt động kinh doanh và có nhiệm vụ kiểm soát chi phí ở mức tối ưu.

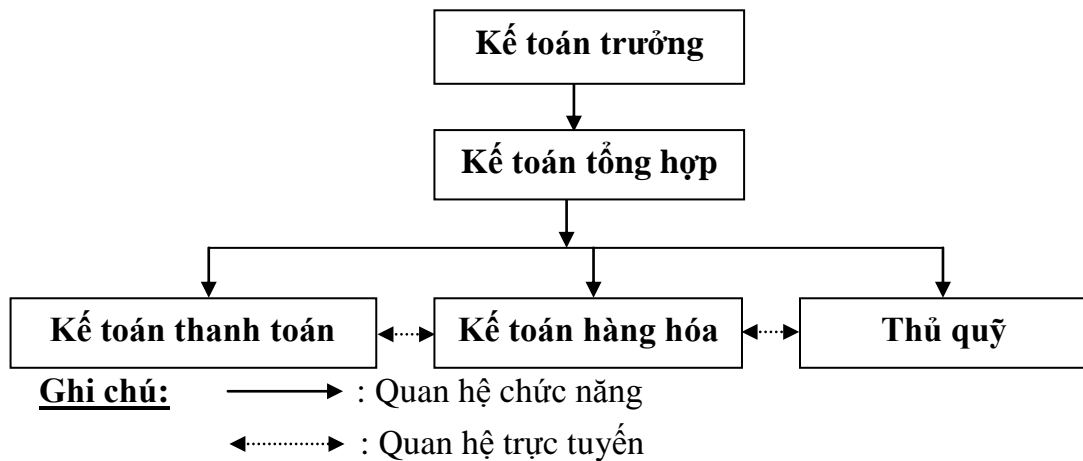
➤ **Phòng Tài chính - Kế toán:** Tham mưu cho lãnh đạo Công ty trong lĩnh vực quản lý các hoạt động tài chính. Đánh giá sử dụng đúng tài sản, tiền vốn theo đúng chế độ quản lý tài chính của Nhà nước. Định kỳ tập hợp, phản ánh, cung cấp các thông tin cho lãnh đạo Công ty về tình hình biến động của nguồn vốn, hiệu quả sử dụng tài sản vật tư trong toàn Công ty.

### 2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán của Công ty

#### 2.1.5.1. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty

Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc có hoạt động kinh doanh không quá phức tạp, địa bàn hoạt động tập trung trên diện hẹp, do đó Ban lãnh đạo quyết định tổ chức mô hình hạch toán một cấp – mô hình kế toán tập trung. Sau đây là sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty.

Sơ đồ 2.3. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty



(Nguồn: Phòng Hành chính – Nhân sự)

#### ➤ Chức năng, nhiệm vụ từng bộ phận:

Để quản lý có hiệu quả mọi hoạt động kinh doanh của Công ty, ngoài việc tổ chức công tác quản lý các bộ phận kinh doanh, cần phải tổ chức công tác hạch toán kế toán. Việc tổ chức công tác hạch toán phải phù hợp với đặc điểm, nhiệm vụ của các bộ phận kế toán trong Công ty với tổ chức bộ máy kế toán như trên thì chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận như sau:

**Kế toán trưởng:** Là người lãnh đạo toàn bộ bộ máy kế toán tại Công ty, chịu trách nhiệm phân công công việc, kiểm tra sổ sách của các bộ phận kế toán.



+ Là người chịu sự điều hành của Giám đốc, Kế toán trưởng là người tổ chức chỉ đạo toàn diện công tác kế toán, thống kê, thông tin kinh tế và hạch toán trong Công ty chịu trách nhiệm trực tiếp với Giám đốc về lĩnh vực tài chính.

+ Trợ giúp cho Giám đốc Công ty trong việc tổ chức, chỉ đạo, thực hiện thống nhất toàn bộ công tác kế toán. Chịu trách nhiệm trước pháp luật và Ban lãnh đạo Công ty về việc quản lý tài chính của Công ty.

+ Là người đứng đầu bộ máy kế toán, quản lý tổ chức thực hiện công tác kế toán theo qui định của pháp luật, có trách nhiệm truyền đạt các thông tin do cấp trên đề ra cho các kế toán viên.

+ Cùng cố và hoàn thiện công tác hạch toán kế toán của Công ty nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý, cũng như phù hợp với chính sách đổi mới về công tác kế toán của Công ty.

**Kế toán tổng hợp:** Hàng tháng kiểm tra nội dung và cách hạch toán của từng thành viên điều chỉnh những sai sót. Lập Báo cáo tài chính theo quy định của Nhà nước.

**Kế toán thanh toán:** Chịu trách nhiệm phản ánh chính xác, đầy đủ các nghiệp vụ liên quan đến tình hình thanh toán nợ với khách hàng, ngân hàng, Ngân sách nhà nước. Thanh toán lương và các khoản trích theo lương cho công - nhân viên trong Công ty và công nhân thuê ngoài.

**Kế toán hàng hóa:** Có nhiệm vụ lên báo cáo và phản ánh các nghiệp vụ xuất, nhập hàng hóa hàng tháng. Tính giá và theo dõi tình hình tồn kho hàng hóa, để cung cấp kịp thời báo cáo tồn kho cho phòng kinh doanh, để phục vụ cho công tác tiêu thụ hàng hóa.

**Thủ quỹ:** Quản lý tiền mặt của Công ty và chịu trách nhiệm trực tiếp về tiền mặt, đảm bảo việc thu chi tiền mặt hàng ngày có chứng từ hợp lệ và phản ánh được số tiền mặt tồn cuối mỗi kỳ tại quỹ. Hàng ngày phải chuyển tiền nộp vào ngân hàng, giảm tối đa tồn quỹ tiền mặt vào cuối ngày vượt quá quy định. Ngoài ra thủ quỹ còn có trách nhiệm sắp xếp và cất giữ các chứng từ có liên quan một cách có hệ thống để thuận lợi cho việc kiểm tra và tìm kiếm khi cần thiết.

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

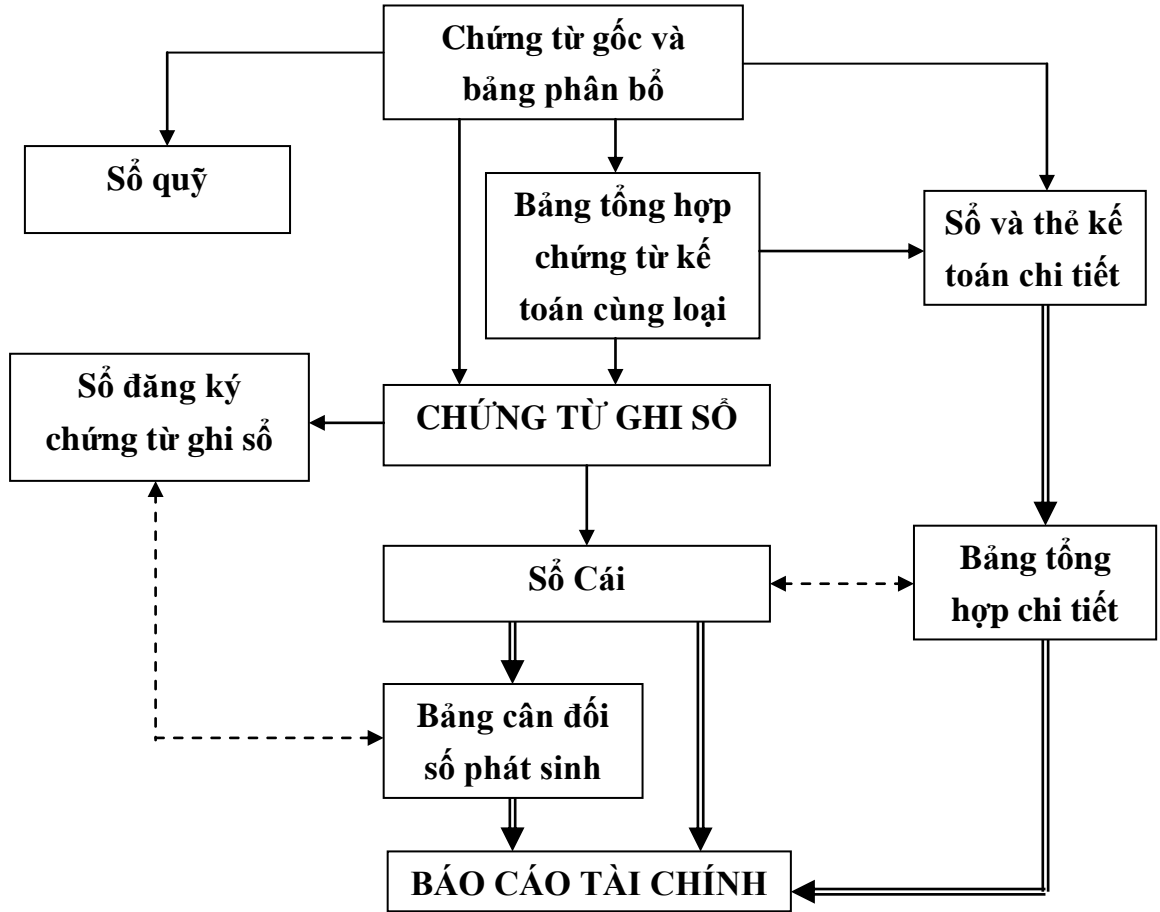
##### 2.1.5.2.1. Hình thức kế toán

Xuất phát từ đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty, trình độ của đội ngũ nhân viên cũng như yêu cầu quản lý, Công ty đã lựa chọn hình thức kế toán là hình thức kế toán “*Chứng từ ghi sổ*”.

2.1.5.2.2. Trình tự ghi sổ của Công ty

➤ Quy trình ghi sổ theo hình thức ghi sổ “Chứng từ ghi sổ” của Công ty

Sơ đồ 2.4. Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức “Chứng từ ghi sổ”



(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

**Chú thích:**   
 —————> : Ghi hằng ngày   
 <-----> : Đối chiếu, kiểm tra   
 ==> : Ghi cuối tháng, quý

➤ Giải thích sơ đồ:

- Hằng ngày căn cứ vào Chứng từ kế toán, Bảng Tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán lập Chứng từ ghi sổ. Căn cứ vào Chứng từ ghi sổ để ghi vào sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ, sau đó được dùng để ghi vào Sổ Cái. Các Chứng từ sau khi làm căn cứ lập Chứng từ ghi sổ được dùng để ghi vào Sổ, Thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

- Cuối tháng, phải khóa sổ tính ra tổng số tiền của các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh trên sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ, tính ra Tổng số phát sinh Nợ, Tổng

số phát sinh Có và Số dư của từng tài khoản trên Sổ Cái. Căn cứ vào Sổ Cái lập Bảng cân đối số phát sinh.

- Sau khi đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ Cái và Bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các sổ, thẻ kế toán) được dùng để làm Báo cáo tài chính.

- Quan hệ đối chiếu, kiểm tra phải đảm bảo Tổng số phát sinh Nợ và Tổng số phát sinh Có của tất cả các tài khoản trên Bảng cân đối số phát sinh phải bằng nhau và bằng Tổng số tiền phát sinh trên sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ. Tổng số dư Nợ và Tổng số dư Có của các tài khoản trên Bảng cân đối số phát sinh phải bằng nhau, và số dư của từng tài khoản trên Bảng cân đối số phát sinh phải bằng số dư của từng tài khoản tương ứng trên Bảng tổng hợp chi tiết.

#### ➤ Chính sách kế toán áp dụng

- *Chế độ kế toán*: Doanh nghiệp thực hiện công tác kế toán theo thông tư số 200/2014/TT-BTC.

- *Niên độ kế toán*: Bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 của niên độ.

- *Đơn vị tiền tệ sử dụng*: Công ty sử dụng Đồng Việt Nam trong hạch toán kế toán.

- *Các chính sách kế toán đối với hàng tồn kho*:

+ Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: Hàng tồn kho được ghi nhận theo giá gốc.

+ Phương pháp giá trị hàng tồn kho: Bình quân gia quyền.

+ Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên.

- *Tỷ giá trong quy đổi ngoại tệ*: Áp dụng theo tỷ giá thực tế.

- *Phương pháp tính khấu hao TSCĐ*: Tính theo phương pháp đường thẳng.

- *Hình thức ghi sổ*: Chứng từ ghi sổ

- *Kỳ kế toán*: Năm.

## **2.2. Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc**

### **2.2.1. Tình hình kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2013 – 2015**

#### **2.2.1.1. Kết quả hoạt động kinh doanh**

Để thấy được tình hình sơ bộ hoạt động kinh doanh của Công ty, ta đi đánh giá khái quát kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty qua 3 năm gần đây nhất (2013 – 2015).

**Bảng 2.3. Kết quả kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc trong giai đoạn (2013– 2015)***(Đơn vị tính: Đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch năm 2014/2013		Chênh lệch năm 2015/2014	
				+/-	(%)	+/-	(%)
1. Doanh thu BH và CCDV	728.624.777.560	562.867.330.965	646.495.350.606	-165.757.446.595	-22,75	83.628.019.641	14,86
2. Các khoản giảm trừ DT	-	-	-	-	-	-	-
3. DTT về BH và CCDV	728.624.777.560	562.867.330.965	646.495.350.606	- 165.757.446.595	-22,75	83.628.019.641	14,86
4. Giá vốn hàng bán	677.632.167.725	504.076.364.726	577.826.182.868	- 173.555.802.999	-25,61	73.749.818.142	14,63
5. LN gộp về BH và CCDV	50.992.609.835	58.790.966.239	68.669.167.738	7.798.356.404	15,29	9.878.201.499	16,8
6. Doanh thu hoạt động TC	2.476.653.140	2.325.099.253	1.846.344.571	-151.553.887	-6,12	-478.754.682	-20,59
7. Chi phí tài chính	8.693.050.520	6.989.875.923	12.125.340.550	-1.703.174.597	-19,59	5.135.464.627	73,47
- Trong đó: Chi phí lãi vay	7.298.643.715	5.448.233.247	6.899.598.552	-1.850.410.468	-25,35	1.451.365.305	26,64
8. Chi phí bán hàng	36.520.442.309	46.806.379.295	48.510.460.052	10.285.936.986	28,16	1.704.080.757	3,64
9. Chi phí QLDN	2.215.170.578	1.998.731.218	3.803.576.778	-216.439.360	-9,77	1.804.845.560	90,30
10. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	6.040.599.568	5.321.079.056	6.076.134.929	-719.520.512	-11,91	755.055.873	14,19

11. Thu nhập khác	416.164.491	17.533.898	232.933.333	-398.630.593	-95,79	215.399.435	1228,95
12. Chi phí khác	391.200.909	63.720.000	230.000.000	-327.480.909	-83,71	166.280.000	260,95
13. Lợi nhuận khác	24.963.582	(46.186.102)	2.933.333	-71.149.684	-285,01	49.119.435	-106,35
14. Tổng LNKT trước thuế	6.065.563.150	5.274.892.954	6.079.068.262	-790.670.196	-13,04	804.175.308	15,25
15. CP thuế TNDN hiện hành	1.516.390.788	1.160.476.450	1.337.395.018	-355.914.338	-23,47	176.918.568	15,25
16. CP thuế TNDN hoãn lại	-	-	-	-	-	-	-
17. LNST thu nhập doanh nghiệp	4.549.172.362	4.114.416.504	4.741.673.244	-434.755.858	-9,56	627.256.740	15,25

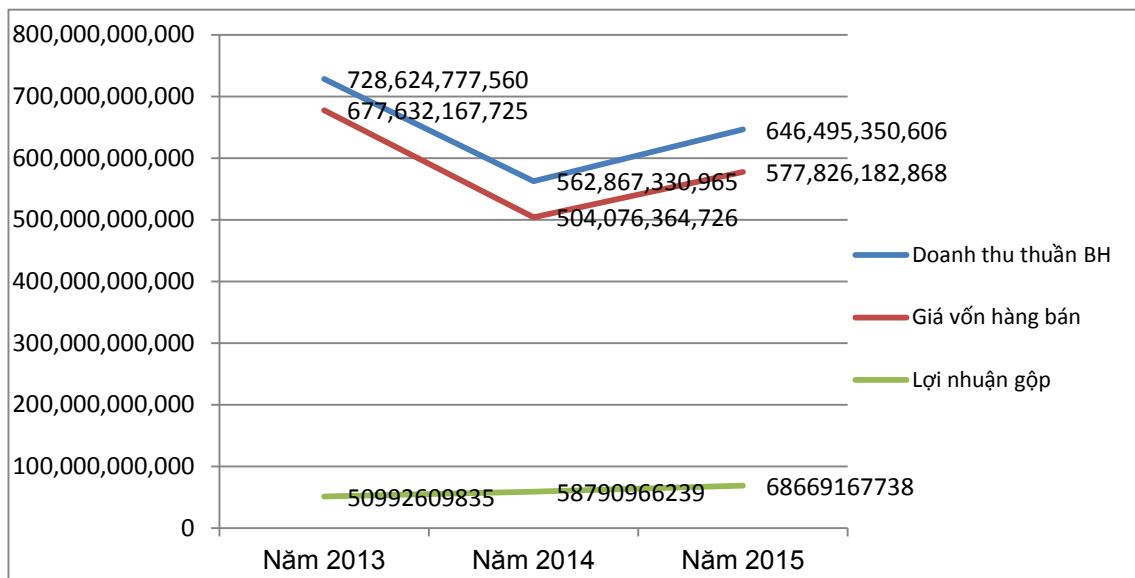
(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

Nhìn qua bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và những con số phân tích trên của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc, ta có thể đánh giá sơ bộ vài nét về sự biến động của những chỉ tiêu chính, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty như sau:

Thứ nhất, ta xét riêng hoạt động cung cấp hàng hóa và dịch vụ của Công ty, theo trình tự thời gian từ năm 2013, 2014 đến 2015 thì: Thị trường tiêu thụ giảm dần, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty có xu hướng giảm ở năm 2014 và tăng nhẹ trở lại ở năm 2015, nhưng vẫn thấp hơn so với năm 2013. Cũng tương tự như vậy, giá vốn hàng bán cũng biến động với cùng xu hướng với doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ: Cụ thể, giá vốn hàng bán giảm ở năm 2014 và tăng nhẹ trở lại ở năm 2015, nhưng vẫn thấp hơn giá vốn hàng bán của năm 2013. Nhưng lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ lại tăng dần qua ba năm. Như vậy, trong khi quy mô tiêu thụ bị thu hẹp, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm mà lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ lại tăng, điều đó chứng tỏ tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm và tỷ lệ lợi nhuận gộp trên doanh thu thuần tăng. Đây có phải là hệ quả của việc Công ty thực hiện hiệu quả các biện pháp tiết kiệm chi phí trong công tác thu mua và bảo quản nông sản hay không, hay do một nguyên nhân khách quan nào khác, để cùng làm rõ vấn đề trên ta đi sâu vào phân tích cụ thể sự biến động từng chỉ tiêu: Về doanh thu thuần, năm 2014 doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty giảm 165.757.446.595 đồng so với năm 2013, tương ứng giảm 22,75%. Giá vốn hàng bán năm 2014 giảm 173.555.802.999 đồng so với năm 2013 và lợi nhuận gộp tăng 7.798.356.404 đồng, tương ứng tăng 15,29% so với năm 2013. Qua các con số phân tích trên ta thấy năm 2014 doanh nghiệp đã giảm được giá vốn hàng bán. Doanh thu giảm thì kéo theo giá vốn giảm, đó là điều đương nhiên, nhưng ở đây tốc độ giảm của giá vốn lại nhanh hơn tốc độ giảm của doanh thu và lợi nhuận gộp tăng 7.798.356.404 đồng. Đây là kết quả của việc ổn định nguồn hàng, thay đổi quan điểm mua hàng. Năm 2013, Công ty nhận được nhiều đơn đặt hàng ở quý một nên đã thu mua ồ ạt khi vào mùa để dự trữ. Bên cạnh đó, Công ty lại có thêm đối thủ cạnh tranh mới, làm cho nguồn nông sản bị chia sẻ, điều đó khiến cho Công ty phải thả lỏng tiêu chuẩn chất lượng thu mua để đảm bảo số lượng đáp ứng cho các đơn hàng, nên nông sản được mua với giá cao mà nông sản lại không đạt chất lượng, độ ẩm cao, nên khi qua công đoạn sấy, lượng nông sản bị hao hụt đáng kể đồng thời làm tăng chi phí nhân công để phơi sấy nông sản, tăng chi phí bảo quản nông sản. Do đó, giá vốn hàng bán năm 2013 đã tăng vọt

khiến cho lợi nhuận Công ty bị giảm. Bên cạnh đó, chất lượng nông sản thấp đã làm Công ty mất đi nhiều khách hàng. Rút kinh nghiệm từ bài học chạy đua số lượng năm 2013. Năm 2014 ban lãnh đạo Công ty đã chủ trương siết chặt khâu thu mua, thu mua nông sản phải đảm bảo chất lượng để tránh hao hụt, đồng thời nâng cao chất lượng nông sản để lấy lại uy tín với khách hàng, ổn định lại tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty. Và kết quả là, năm 2014, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ đã tăng 7.798.356.404 đồng tương ứng tăng 15,29% so với năm 2013. Đây là dấu hiệu đáng mừng, và là bước đầu thuận lợi để Công ty ổn định lại hoạt động kinh doanh của mình. Đến năm 2015, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ đã tăng trở lại, tăng 83.628.019.641 đồng, tương ứng tăng 14,86% so với năm 2014, kéo theo giá vốn hàng bán tăng 73.749.818.142 đồng, tương ứng tăng 14,63%, và lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 9.878.201.499 đồng, tương ứng tăng 16,8%. Ta thấy, tốc độ tăng của giá vốn gần bằng tốc độ tăng của doanh thu thuần. Tốc độ tăng của lợi nhuận gộp năm 2015 so với 2014 là 16,8% lớn hơn tốc độ tăng lợi nhuận gộp năm 2014 so với 2013.

Để thấy rõ hơn xu hướng biến động của doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ, giá vốn hàng bán, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ qua 3 năm 2013, 2014, 2015 ta theo dõi biểu đồ sau:



**Biểu đồ 2.1. Xu hướng biến động của doanh thu thuần về BH và CCDC, giá vốn hàng bán, lợi nhuận gộp qua 3 năm 2013, 2014, 2015**

Một lần nữa qua biểu đồ ta có thể khẳng định được rằng: Công ty ngày càng giảm được chi phí giá vốn, thể hiện ở chỗ đường thể hiện giá vốn hàng bán biến động cùng xu hướng với doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ, nhưng

ngày càng thấp hơn đường thể hiện doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ, điều đó cho thấy tỷ lệ giá vốn trên doanh thu thuần ngày càng giảm, đường thể hiện lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ ngày càng tăng. Đồng thời, khoảng cách giữa hai đường ngày càng rộng cũng thể hiện lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ ngày càng tăng.

*Như vậy là tình hình kinh doanh của Công ty đã ổn định trở lại. Thị trường tiêu thụ đã tăng trở lại, Công ty đã lấy lại được uy tín của mình trên thương trường. Đặc biệt là, Công ty đã ổn định được nguồn nông sản thu mua, thu mua nông sản đạt chất lượng với giá cả hợp lý. Điều đó đã giúp Công ty giảm được giá vốn hàng bán của nông sản. Dấu hiệu đáng mừng là lợi nhuận gộp từ hoạt động cung cấp hàng hóa và dịch vụ liên tục tăng qua 3 năm 2013, 2014, 2015, đây là nền tảng để Công ty ổn định trở lại và phát triển bền vững.*

- **Về chi phí bán hàng:** Do hệ lụy hàng kém chất lượng năm 2013 đã làm cho số lượng khách hàng đặt hàng ở quý 1 năm 2014 giảm đáng kể. Trước tình hình đó, Công ty đã chủ trương thực hiện nhiều biện pháp nhằm thu hút khách hàng như: Thiết kế lại website, thay đổi nhiều tính năng của website để thu hút khách hàng, thuận tiện cho việc tìm hiểu thông tin về hàng hóa, về Công ty hơn, kết hợp với chú trọng công tác bảo quản nông sản để đảm bảo giữ được chất lượng nông sản. Đồng thời năm 2014, các yêu cầu của về chất lượng và các thủ tục đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm ngày càng bị khách hàng đòi hỏi cao hơn như: Phải test mẫu sản lát để minh chứng cho hàng hóa đạt chất lượng mà khách hàng yêu cầu, và phải test nhiều mẫu để đảm bảo độ chính xác, khử trùng tàu, giám định tàu hàng và sản lát... Việc này đã làm cho chi phí bán hàng năm 2014 tăng mạnh, tăng 10.285.936.986 đồng, tương ứng tăng 28,16% so với năm 2013 trong khi doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2014 lại giảm so với năm 2013. Năm 2015, khi các thủ tục bán hàng đã ổn định nên chi phí bán hàng của Công ty tăng trong mức hợp lý, khi doanh thu thuần tăng tới 14,86% thì chi phí bán hàng chỉ tăng 1.704.080.757 đồng, tương ứng tăng 3,64%, tốc độ tăng này rất nhỏ so với tốc độ tăng của DTT.

- **Về chi phí quản lý doanh nghiệp:** Năm 2014 do số lượng nông sản thu mua giảm mạnh so với 2013. Cụ thể, hàng tồn kho bình quân năm 2014 là 35.069.123.263 đồng, còn hàng tồn kho bình quân năm 2013 là 84.673.925.410 đồng, giảm 49.604.802.147 đồng, tương ứng giảm 58,58%. Để giảm bớt chi phí doanh nghiệp đã quy hoạch nông sản vào những kho trọng điểm nhằm cắt giảm bớt chi phí thuê kho, chi phí quản lý, bảo vệ, đồng thời chấm dứt hợp đồng bảo hiểm tài sản, cháy nổ ở những kho đã chấm dứt hợp đồng thuê nên chi phí quản lý doanh



nghiệp năm 2014 đã giảm 216.439.360 đồng, tương ứng giảm 9,77% so với 2013. Đến năm 2015, khi nguồn hàng và quan điểm thu mua đã ổn định, và đặc biệt là số lượng khách hàng đã tăng trở lại, lượng nông sản thu mua lớn, Công ty lại tăng cường quản lý, và ký kết hợp đồng bảo hiểm trở lại để giảm thiểu thiệt hại khi có sự cố xảy ra. Đặc biệt là ở thời điểm cuối năm, để tri ân những khách hàng lớn, và duy trì khách hàng tiềm năng, Công ty đã tổ chức nhiều hội nghị, hội thảo khách hàng, chính vì vậy chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2015 đã tăng đột biến so với năm 2014, tăng 1.804.845.560 đồng, tương ứng tăng 90,3%. Nhưng điều này không phải là xấu, vì nó phù hợp với quy mô tiêu thụ và chiến lược kinh doanh của Công ty trong năm 2015.

*Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2014, 2015 tăng sẽ làm giảm lợi nhuận trước thuế và sau thuế của Công ty, nhưng điều đó lại không phải là xấu mà nó có ý nghĩa mở rộng thị trường tiêu thụ, tạo uy tín, sự tin tưởng của khách hàng đối với hàng hóa của Công ty, giúp Công ty bình ổn lại hoạt động kinh doanh của mình và phát triển vững mạnh trong thời gian tới.*

Ta tiếp tục phân tích hoạt động tài chính của Công ty:

- **Về Doanh thu hoạt động tài chính:** Doanh thu hoạt động tài chính của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc chủ yếu là doanh thu từ đầu tư tài chính (còn lại tỷ giá thường không đáng kể), ta thấy doanh thu hoạt động tài chính giảm dần qua 3 năm và tốc độ giảm ngày càng nhiều. Cụ thể, năm 2014 giảm 151.553.887 đồng so với năm 2013, tương ứng giảm 6,12%. Nhưng điều này hợp lý vì mức đầu tư tài chính năm 2014 giảm còn 9.984.100.000 đồng, so với năm 2013 ở mức 15.060.000.000 đồng (giảm 5.075.900.000 đồng tương ứng giảm 33,7%), điều đó cho thấy năm 2014 Công ty đầu tư tài chính có hiệu quả hơn năm 2013, vì tốc độ giảm của doanh thu tài chính nhỏ hơn rất nhiều so với tốc độ giảm của số vốn đầu tư tài chính. Nhưng ở năm 2015 thì ngược lại giá trị đầu tư vào tài chính tăng mạnh từ mức 9.984.100.000 đồng ở năm 2014 tăng lên thành 36.300.000.000 đồng (tăng 26.315.900.000 đồng, tức là tăng 263,58%), nhưng trái lại doanh thu hoạt động tài chính lại không những không tăng mà còn giảm, giảm 478.754.682 đồng so với năm 2014, tương ứng giảm 20,59%. Do trong năm 2015, Công ty mạnh dạn đầu tư tài chính nhưng thị trường tài chính năm 2015 bất ổn, khiến cho lợi nhuận từ đầu tư tài chính giảm mạnh. Như vậy, ta có thể kết luận rằng: Năm 2015, đầu tư tài chính kém hiệu quả. Bên cạnh đó, chi phí tài chính lại giảm ở năm 2014, giảm 1.703.174.597 đồng, tương ứng giảm 25,35% so với năm 2013. Năm 2015 lại tăng 5.135.464.627 đồng tương ứng tăng 73,47%. Nguyên nhân của sự tăng mạnh của

chi phí tài chính năm 2015 là do năm 2015 Công ty tăng nguồn tài trợ vốn từ bên ngoài bằng nguồn vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn, khoản mục này năm 2015 là 156.256.847.833 đồng trong khi cả khoản mục nợ phải trả năm 2014 chỉ đạt 51.728.497.650 đồng, nên đã làm cho chi phí lãi vay tăng mạnh, kéo theo là sự tăng lên của chi phí tài chính. Kết hợp sự biến động của cả hai chỉ tiêu trên lại, ta thấy hoạt động tài chính năm 2014 hiệu quả hơn năm 2013, và hiệu quả hoạt động tài chính năm 2015 kém hơn so với năm 2014.

*Ta thấy năm 2015 đầu tư tài chính kém hiệu quả, doanh thu hoạt động tài chính giảm, trong khi lượng vốn đầu tư vào hoạt động tài chính lại tăng mạnh. Và cả việc chi phí tài chính tăng mạnh do tăng huy động vốn từ vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn, kết hợp cả hai yếu tố này lại thì lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính sẽ âm, và từ đó kiềm hãm lại sự tăng lên của lợi nhuận gộp, và kết quả là làm giảm lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận sau thuế của Công ty.*

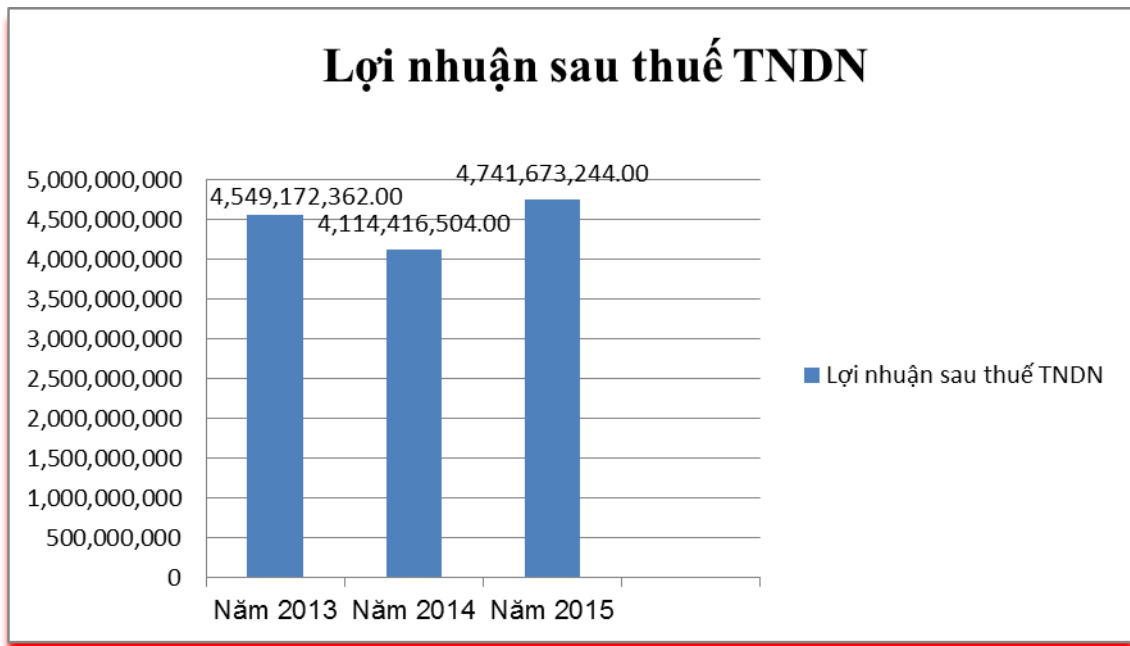
- **Về hoạt động khác:** ta thấy trong 3 năm, thì lợi nhuận khác ở năm 2013 là cao nhất. Năm 2014, lợi nhuận khác giảm 71.149.684 đồng, tương ứng giảm 285,01% so với năm 2013. Năm 2015, lợi nhuận khác tiếp tục giảm nhưng với mức thấp hơn, giảm 49.119.435 đồng, tương ứng giảm 106,35%.

**Kết luận:** Tổng hợp các biến động trên lại, ta thấy doanh thu thuần cao nhất là ở năm 2013, giảm ở năm 2014, tăng nhẹ trở lại ở năm 2015, nhưng nhờ việc thay đổi quan điểm thu mua, giá vốn hàng bán đã giảm xuống mức tối ưu. Nên lợi nhuận gộp lại tăng đều qua các năm. Nhưng lại có những tác động kiềm hãm lợi nhuận trước thuế của hai năm này lại, như ở năm 2014 thì việc vực dậy thị trường lấy lại khách hàng đã làm cho chi phí bán hàng tăng cao so với 2013 (tăng 28,16%) cộng với lỗ từ hoạt động khác (lỗ 46.186.102 đồng, tức 285,01%) nên dù đã giảm tới mức tối ưu giá vốn nhưng lợi nhuận trước thuế của năm 2014 vẫn giảm so với năm 2013, giảm 790.670.196 đồng (giảm 13,04%) trong khi lợi nhuận gộp năm 2014 tăng 7.798.356.404 đồng so với năm 2013 (tăng 15,29%). Năm 2015, đáng tiếc là hoạt động tài chính năm 2015 lại kém hiệu quả, cùng với việc chi phí tài chính tăng cao, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng tới 90% đã làm giảm lợi nhuận trước thuế của năm 2015 lại cho dù lợi nhuận gộp của năm 2015 là 68.669.167.738 đồng tăng hơn mức 50.992.609.835 của năm 2013 là 17.676.557.903 đồng tương ứng tăng 34,66%.

2.2.1.2. *Đánh giá kết quả đạt được*

Qua những phân tích trên, ta thấy năm 2014 là một bước ngoặt chuyển đổi tình hình kinh doanh của Công ty, từ tình hình ở năm 2013: Công ty chạy đua số lượng nông sản thu mua để đáp ứng đủ các đơn đặt hàng trong điều kiện có những

nhân tố khách quan khác khiến cho nguồn nông sản bị chia sẻ, mà không kiểm soát chặt chẽ chất lượng đã làm cho nông sản bị hao hụt ở mức độ cao, tốn nhiều chi phí bảo quản đã làm cho hiệu quả kinh doanh của Công ty không cao. Chất lượng nông sản kém ở năm 2013 đã làm Công ty bị mất nhiều khách hàng, đứng trước tình hình này, năm 2014 Công ty đã chủ trương siết chặt chất lượng khâu thu mua, đồng thời tăng cường quảng bá thương hiệu, tăng cường chính sách tín dụng thương mại cho khách hàng, giới thiệu sản phẩm, Công ty để lấy lại thị trường và kết quả là kết quả kinh doanh năm 2014 không quá thấp so với năm 2013, LNST thu nhập doanh nghiệp năm 2014 giảm ở mức tương đối là 434.755.858 đồng, tương ứng giảm 9,56% so với năm 2013. Trên đà vực dậy của năm 2014, tình hình năm 2015 đã bắt đầu có bước tiến triển, năm 2015 lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng 627.256.740 đồng tương ứng tăng 15,25%, tăng so với năm 2013 là 192.500.882 đồng tương ứng tăng 4,23%. Như vậy là, sau bước chuyển mình thành công ở năm 2014, tình hình kinh doanh năm 2015 của Công ty đã ổn định trở lại và bước đầu có tiến triển. Để thấy rõ hơn về sự biến động LNST của Công ty qua 3 năm 2013 – 2015 biến đổi như thế nào, ta theo dõi biểu đồ sau:



**Biểu đồ 2.2. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty trong giai đoạn 2013 – 2015**

Mặc dù, tình hình kinh doanh của Công ty có nhiều biến động, nhưng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của Công ty vẫn không biến động nhiều qua các năm, lợi nhuận đều dương qua các năm. Lợi nhuận năm 2014 giảm so với năm 2013, do doanh thu thuần giảm và tình hình kinh doanh có nhiều biến đổi. Nhưng

nhìn chung tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty trong cả giai đoạn 2013-2015 đạt kết quả khá tốt. Công ty kiểm soát giá vốn ngày càng hiệu quả, lợi nhuận gộp liên tục tăng qua các năm dù doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm trong cả giai đoạn 2013-2015. Tuy nhiên do thị trường tài chính bất ổn và có nhiều biến đổi trong các thủ tục bán hàng nên làm cho chi phí tăng đột biến và hoạt động tài chính kém hiệu quả, chính những điều đó đã làm giảm tổng lợi nhuận kế toán trước thuế cũng như lợi nhuận sau thuế của Công ty. Nhưng công tác kiểm soát giá vốn hàng bán tốt, thị trường tiêu thụ mở rộng trở lại, Công ty đã lấy lại uy tín của mình đối với khách hàng... Đây là dấu hiệu cốt lõi hứa hẹn hoạt động kinh doanh của Công ty sẽ khởi sắc trong thời gian tới.

## **2.2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc**

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

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

Tài sản ngắn hạn là những tài sản có thời gian sử dụng, luân chuyển và thu hồi trong vòng một năm hoặc một chu kỳ kinh doanh. Tài sản ngắn hạn có đặc điểm luân chuyển không ngừng từ hình thái tiền tệ sang dự trữ và tiêu thụ, rồi từ tiêu thụ chuyển sang hình thái tiền tệ ban đầu. Hơn nữa, vòng quay của tài sản ngắn hạn nhanh hơn vòng quay của vốn cố định nên hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn ảnh hưởng lớn đến hiệu quả kinh doanh của toàn Công ty. Vì thế, việc sử dụng tài sản ngắn hạn không những tiết kiệm vốn, nâng cao lợi nhuận cho Công ty mà còn phản ánh trình độ quản lý và sử dụng tài sản của Công ty.

Việc phân tích tài sản ngắn hạn giúp chúng ta đánh giá về tình hình sử dụng tài sản, đồng thời nghiên cứu những nhân tố khách quan và chủ quan ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, trên cơ sở đó đề xuất những giải pháp tích cực nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Dựa vào Bảng cân đối kế toán và Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty ta có bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc như sau:

**Bảng 2.4. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc năm 2013 - 2015***(Đơn vị tính: Đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch năm 2014/ 2013		Chênh lệch năm 2015/ 2014	
				±	%	±	%
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	1.863.687.893	2.303.476.711	1.892.718.317	439.788.818	23,60	-410.758.394	-17,83
2. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	7.530.000.000	12.522.050.000	23.142.050.000	4.992.050.000	66,30	10.620.000.000	84,81
3. Các khoản phải thu ngắn hạn bình quân	12.989.666.979	711.849.289	45.769.553.822	-12.277.817.690	-94,52	45.057.704.533	6.329,67
4. Hàng tồn kho bình quân	84.673.925.410	35.069.123.263	34.699.151.917	-49.604.802.147	-58,58	-369.971.346	-1,05
5. Tài sản ngắn hạn khác	3.600.718.715	17.598.242.048	14.648.042.518	13.997.523.333	388,74	-2.950.199.530	-16,76
6. Tổng TSNH <sub>bq</sub>	110.657.998.997	68.204.741.310	120.151.516.574	-42.453.257.687	-38,36	51.946.775.264	76,16
7. Doanh thu thuần	731.517.595.191	565.209.964.116	648.574.628.510	-166.307.631.075	-22,73	83.364.664.394	14,75
8. H <sub>TSNH</sub> (vòng / kỳ) (8)=(7)/(6)	6,58	8,25	5,38	1,67	25,38	-2,87	-34,79
9. N <sub>TSNH</sub> (ngày) (9)=360/(8)	55	44	67	-11	-20	23	52,27
10. H <sub>PTNH</sub> (vòng / kỳ) (10)=(7)/(3)	56,09	790,71	14,13	734,62	1.309,72	-776,58	-98,21
11. N <sub>PTNH</sub> (ngày) (11)=360/(10)	6	1	25	-5	-83,33	24	2400
12. Giá vốn hàng bán	677.632.167.725	504.076.364.726	577.826.182.868	-173.555.802.999	-25,61	73.749.818.142	14,63
13. H <sub>HTK</sub> (vòng / kỳ) (13)=(12)/(4)	8	14,37	16,65	6,37	79,63	2,28	15,87
14. N <sub>HTK</sub> (ngày) (14)=360/(13)	45	25	22	-20	-44,33	-3	-12

*(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp )*

Dựa vào bảng số liệu 2.4 ta thấy tổng TSNH bình quân năm 2014 giảm 42.453.257.687 đồng so với năm 2013, tức là giảm 38,36% so với năm 2013. Nhưng sang đến năm 2015 thì tổng TSNH bình quân của Công ty lại tăng so với năm 2014, con số tăng ở đây lên tới 51.946.775.264 đồng, tương ứng tăng 76,16% so với năm 2014. Hai khoản mục làm cho tổng TSNH năm 2015 tăng là: Các khoản phải thu ngắn hạn và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. Mặc dù các chỉ tiêu: Tiền và các khoản tương đương tiền, hàng tồn kho, tài sản ngắn hạn khác giảm nhưng với mức độ giảm ít hơn nhiều so với hai chỉ tiêu: Các khoản phải thu ngắn hạn và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn nên tổng TSNH vẫn tăng mạnh (tăng 76,16%) so với năm 2014. Trong đó, ảnh hưởng nhiều nhất là chỉ tiêu các khoản phải thu ngắn hạn, ta thấy các khoản phải thu ngắn hạn tăng đột biến so với năm 2014, tăng 45.057.704.533 đồng, tương ứng tăng 6.329,67% do tình hình tiêu thụ năm 2015 đã bình ổn trở lại nhờ chính sách đảm bảo chất lượng khâu thu mua, quảng bá thương hiệu, tăng chính sách tín dụng cho khách hàng, nên doanh thu thuần ở năm 2015 tăng, đồng thời do chính sách tín dụng thương mại dễ dãi đã kéo theo sự tăng đột biến của các khoản phải thu khách hàng. Chính sự biến động này cộng với công tác quản lý và thu hồi nợ năm 2015 lỏng lẻo đã làm cho tổng TSNH bình quân tăng mạnh ở năm 2015.

Theo số liệu bảng 2.4 ta thấy qua 3 năm gần đây tình hình sử dụng TSNH của Công ty biến động, thể hiện qua tốc độ luân chuyển TSNH và số ngày 1 vòng quay TSNH của các năm. Cụ thể, trong năm 2013 tốc độ luân chuyển TSNH là 6,58 vòng/kỳ, sang năm 2014 tốc độ luân chuyển TSNH là 8,25 vòng/kỳ, nhanh hơn so với tốc độ luân chuyển TSNH năm 2013 là 1,67 vòng/kỳ tương ứng tăng 25,38% so với năm 2013. Tốc độ luân chuyển tài sản năm 2014 tăng so với năm 2013 đã làm giảm số ngày 1 vòng quay TSNH. Năm 2013, số vòng quay TSNH đạt 6,58 vòng/kỳ, tức là TSNH luân chuyển 1 vòng mất 55 ngày. Sang năm 2014 thì Công ty tăng số vòng quay lên 8,25 vòng/kỳ, tức là Công ty chỉ mất 44 ngày để quay 1 vòng TSNH. Như vậy từ năm 2013 đến năm 2014 thì số ngày 1 vòng quay TSNH giảm xuống 11 ngày, tương ứng giảm 20%. Như vậy có thể kết luận rằng năm 2014 Công ty đã sử dụng hiệu quả TSNH. Sự biến động hiệu suất sử dụng TSNH như trên là do tác động của nhiều nhân tố, nhưng 2 nhân tố chính tác động là DTT và TSNH bình quân. Để thấy được sự ảnh hưởng của nhân tố DTT và TSNH bình quân đến tốc độ luân chuyển của TSNH trong kỳ ta tiến hành phân tích thông qua phương trình kinh tế như sau:

Ta có phương trình kinh tế:

$$H_{\text{TSNH}} = \frac{\text{DTT}}{\text{TSNH}_{\text{bq}}}$$

**- Năm 2014 so với năm 2013:**

Mức biến động của  $H_{\text{TSNH}}$  là:

$$H_{\text{TSNH}2014} - H_{\text{TSNH}2013} = 8,25 - 6,58 = 1,67 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích ảnh hưởng của DTT và  $\text{TSNH}_{\text{bq}}$  đến sự biến động của số vòng quay TSNH.

Mức độ ảnh hưởng của  $\text{TSNH}_{\text{bq}}$  đến  $H_{\text{TSNH}}$ :

$$\frac{\text{DTT}_{2013}}{\text{TSNH}_{\text{bq}2014}} - \frac{\text{DTT}_{2013}}{\text{TSNH}_{\text{bq}2013}} = \frac{731.517.595.191}{68.204.741.310} - \frac{731.517.595.191}{110.657.998.997} = +4,1 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Mức độ ảnh hưởng của DTT đến  $H_{\text{TSNH}}$ :

$$\frac{\text{DTT}_{2014}}{\text{TSNH}_{\text{bq}2014}} - \frac{\text{DTT}_{2013}}{\text{TSNH}_{\text{bq}2014}} = \frac{565.209.964.116}{110.657.998.997} - \frac{731.517.595.191}{110.657.998.997} = -2,43 \text{ (vòng/kỳ)}$$

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

$$\Delta H_{\text{TSNH}} = \Delta H_{\text{TSNH}_{\text{TSNH}_{\text{bq}}}} + \Delta H_{\text{TSNH}_{\text{DTT}}} = (+4,1) + (-2,43) = 1,67 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Qua đó cho thấy số vòng quay của TSNH tăng lên 1,67 vòng/kỳ là do sự tác động của cả hai nhân tố:

- Nhân tố TSNH bình quân giảm mạnh, giảm 42.453.257.687 đồng, tương ứng giảm 38,36% đã làm tăng tốc độ luân chuyển TSNH lên 4,1 vòng/kỳ, TSNH bình quân năm 2014 giảm mạnh là do sự sụt giảm của hai khoản mục: Giảm nhiều nhất là hàng tồn kho, cụ thể giảm 49.604.802.147 đồng, điều này là do Công ty rút kinh nghiệm từ sai lầm trong quan điểm thu mua ồ ạt, thả lỏng chỉ tiêu chất lượng làm cho hàng vừa kém chất lượng, Công ty vừa mất uy tín vừa làm cho lượng hao hụt lớn ở năm 2013, nên năm 2014 Công ty đã siết chặt lại chất lượng thu mua, và số lượng nông sản dự trữ hợp lý khiến cho lượng hàng tồn kho giảm đáng kể, nhân tố thứ hai làm giảm TSNH là khoản phải thu ngắn hạn, khoản phải thu ngắn hạn giảm do quy mô tiêu thụ bị thu hẹp, việc trao đổi buôn bán với khách hàng giảm, nên khoản phải thu khách hàng 2014 giảm 12.277.817.690 đồng, tương ứng giảm 94,52% so với năm 2013.

- Nhân tố DTT giảm 166.307.631.075 đồng, tương ứng giảm 22,73% so với năm 2013, DTT giảm làm cho tốc độ luân chuyển TSNH giảm theo là 2,43 vòng/kỳ, đây chính là hệ lụy của việc hàng kém chất lượng do thu mua ồ ạt năm 2013, đã làm Công ty mất uy tín với khách hàng khiến cho lượng đơn đặt hàng của khách hàng giảm.

Hai nhân tố trên đã tác động ngược chiều nhau lên tốc độ luân chuyển TSNH, nhân tố TSNH bình quân làm tăng tốc độ luân chuyển TSNH, còn DTT thì làm giảm tốc độ luân chuyển TSNH, nhưng nhờ sự cân đối lại lượng hàng thu mua để tạo mức tồn kho hợp lý đã làm cho TSNH hạn giảm đã tác động tăng tốc độ luân chuyển TSNH nhiều hơn mức giảm do sự sụt giảm DTT gây ra. Tổng hợp ảnh hưởng của hai nhân tố này lại, tốc độ luân chuyển TSNH của năm 2014 tăng so với năm 2013 là 1,67 vòng/kỳ tương ứng số ngày một vòng quay TSNH đã giảm 11 ngày, tương ứng giảm 20% so với số ngày một vòng quay TSNH ở năm 2013. Như vậy, năm 2014 Công ty đã sử dụng TSNH hiệu quả, tiết kiệm. Giá trị TSNH Công ty tiết kiệm được là:

$$\begin{aligned} \text{Giá trị TSNH tiết kiệm} &= \frac{DTT_{2014} \times (N_{\text{TSNH}2014} - N_{\text{TSNH}2013})}{360} \\ &= \frac{565.209.964.116 \times (44 - 55)}{360} \\ &= -17.270.304.459 \text{ (đồng)} \end{aligned}$$

- **Năm 2015 so với năm 2014:** Tuy hiệu quả sử dụng TSNH của năm 2014 có dấu hiệu khả quan nhưng sang năm 2015 thì với chính sách tín dụng thương mại dễ dãi trong điều kiện doanh thu thuần tăng cao cộng với việc công tác quản lý và thu hồi công nợ lỏng lẻo đã làm tăng đột biến chỉ tiêu khoản phải thu ngắn hạn, số vốn của Công ty bị khách hàng chiếm dụng lớn, làm cho tổng TSNH bình quân tăng, vốn ứ đọng, làm chậm lại tốc độ chuyển đổi của khoản phải thu thành tiền, dẫn đến Công ty đã sử dụng TSNH không hiệu quả. Tốc độ luân chuyển TSNH năm 2015 chậm hơn so với năm 2014 là 2,87 vòng/kỳ, tức là giảm xuống 5,38 vòng/kỳ, tương ứng giảm 34,79%. Điều này có nghĩa là với cùng một đồng TSNH đem đầu tư vào kinh doanh năm 2015 đã mang về cho Công ty ít đi 2,87 đồng doanh thu thuần so với năm 2014. Đồng thời, 1 vòng quay TSNH tăng lên thành 67 ngày, tức là tăng so với năm 2014 là 23 ngày, tương ứng tăng 53,27%. Như vậy có thể đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty trong năm 2015 là chưa tốt. Để hiểu rõ hơn về nguyên nhân và mức độ tác động của từng nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động về hiệu quả sử dụng TSNH của 2 năm trên ta tiến hành phân tích sự ảnh hưởng của 2 nhân tố: DTT và TSNH bình quân đến hiệu suất sử dụng TSNH của Công ty qua 2 năm 2014, 2015.



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

$$\frac{DTT_{2014}}{TSNH_{\text{bq}2015}} - \frac{DTT_{2014}}{TSNH_{\text{bq}2014}} = \frac{565.209.964.116}{120.151.516.574} - \frac{565.209.964.116}{68.204.741.310} = -3,57 \text{ (vòng/kỳ)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố DTT đến  $H_{\text{TSNH}}$ :

$$\frac{DTT_{2015}}{TSNH_{\text{bq}2015}} - \frac{DTT_{2014}}{TSNH_{\text{bq}2015}} = \frac{648.574.628.510}{120.151.516.574} - \frac{565.209.964.116}{120.151.516.574} = +0,7 \text{ (vòng/kỳ)}$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của 2 nhân tố trên đến sự biến động của  $H_{\text{TSNH}}$ :

$$(-3,57) + (+0,7) = -2,87 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

Với kết quả tính toán trên cho thấy việc sử dụng các chính sách tín dụng thương mại và quảng bá sản phẩm, kết hợp việc thu mua nông sản chất lượng cao, tuân thủ nghiêm ngặt các thủ tục về chất lượng và an toàn vệ sinh hàng hóa đã giúp cho Công ty lấy lại được uy tín với khách hàng, mở rộng lại thị trường, làm tăng doanh thu thuần của Công ty. Năm 2015, DTT của Công ty tăng 83.364.664.394 đồng, tương ứng tăng 14,75% so với năm 2014. Từ đó tác động tăng tốc độ luân chuyển TSNH, cụ thể là tăng thêm 0,7 (vòng/kỳ), nhưng tốc độ tăng của doanh thu thuần rất nhỏ so với tốc độ tăng của khoản phải thu khách hàng ngắn hạn, các khoản phải thu khách hàng ngắn hạn tăng mạnh là do chính sách tín dụng thương mại bị quá đà để thu hút khách hàng cộng với việc quản lý và thu hồi công nợ của Công ty chưa được chặt chẽ, (doanh thu thuần tăng 14,75%, trong khi các khoản phải thu ngắn hạn tăng tới 6.329,67%), do các khoản phải thu tăng mạnh làm tăng tổng TSNH tác động giảm lên tốc độ luân chuyển TSNH, giảm tới 3,57 (vòng/kỳ). Tổng hợp ảnh hưởng của hai nhân tố đó lại, kết quả là số vòng quay TSNH giảm 2,87 (vòng/kỳ). Như vậy, ta có thể kết luận rằng Công ty đã sử dụng không hiệu quả và lãng phí TSNH, theo công thức tính giá trị TSNH tiết kiệm (hay lãng phí) đã trình bày ở phần trên, thì giá trị TSNH bị lãng phí trong năm 2015 là 41.436.712.377 đồng.

*Như vậy, với tình hình ở năm 2013 là: Khâu thu mua nông sản thả lỏng tiêu chuẩn chất lượng, thu mua số lượng lớn để trữ khi vào mùa trong điều kiện nguồn nông sản bị chia sẻ bởi các đối thủ cạnh tranh mới trong cùng ngành, đã làm cho lượng hàng tồn kho của Công ty lớn, nông sản thu mua không đảm bảo độ ẩm, độ xơ. Không những làm cho Công ty mất uy tín với khách hàng mà còn làm giảm hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty. Năm 2014, khi nguồn hàng đã ổn định trở lại, để ổn định lại tình hình kinh doanh của Công ty, Công ty đã chủ động siết chặt khâu thu mua, mua nông sản đạt chất lượng và dự trữ ở mức hợp lý nhờ đó mà hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty hiệu quả hơn năm 2013. Đồng thời, Công ty thực hiện*

*nhiều chính sách tích cực để thu hút khách hàng nhằm tăng doanh thu thuần như: Quảng bá thương hiệu của Công ty, tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn chất lượng và vệ sinh về hàng hóa, thực hiện chính sách tín dụng thương mại thả lỏng. Trên đà ổn định đó, doanh thu thuần năm 2015 đã tăng trở lại, nhưng năm 2015 Công ty đã sử dụng chính sách tín dụng thương mại quá đà cộng với công tác quản lý công nợ lỏng lẻo đã làm cho giá trị khoản phải thu ngắn hạn năm 2015 tăng vọt, tăng 6.329,67%, với tốc độ tăng lớn hơn rất nhiều lần so với tốc độ tăng của doanh thu thuần (tăng 14,75%) này đã làm giảm hiệu quả sử dụng TSNH năm 2015 so với năm 2014.*

Đối với Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc, trong TSNH thì 2 khoản mục: Các khoản phải thu khách hàng và khoản mục hàng tồn kho (HTK) chiếm tỷ trọng khá cao và có tốc độ tăng nhanh trong các khoản mục của tài sản ngắn hạn. Do vậy nếu công tác quản lý 2 khoản mục này tốt sẽ góp phần đáng kể cho việc tăng hiệu suất sử dụng TSNH của Công ty. Vì vậy, ta sẽ tiến hành phân tích hiệu quả sử dụng khoản phải thu và hàng tồn kho của Công ty trong 3 năm gần đây (2013 – 2015).

#### **2.2.2.1.2. Phân tích hiệu quả sử dụng các khoản phải thu**

Các khoản phải thu ngắn hạn của Công ty bao gồm: Phải thu khách hàng, trả trước cho người bán và các khoản phải thu khác. Đây là số tài sản của Công ty mà các cá nhân, tổ chức khác tạm thời chiếm dụng. Qua kết quả tính toán ở bảng 2.4 ta thấy tốc độ luân chuyển khoản phải thu ngắn hạn năm 2014 tăng mạnh so với năm 2013, nhưng sang năm 2015 lại giảm đột ngột. Năm 2014, khoản phải thu ngắn hạn quay được 790,71 vòng, tức đã tăng 734,62 vòng so với năm 2013, tương ứng tăng 1.309,72%. Điều này có nghĩa là số ngày trung bình của một chu kỳ nợ năm 2014 là 1 ngày, giảm 5 ngày, tương ứng giảm 83,33% so với năm 2013. Điều này chứng tỏ công tác quản lý và thu hồi nợ của Công ty năm 2014 hiệu quả. Tuy nhiên, sang năm 2015 thì khoản phải thu ngắn hạn tăng đột biến, nguyên nhân là do chính sách tín dụng thương mại thả lỏng nhằm lấy lại thị trường của Công ty bị quá đà và công tác quản lý và thu hồi nợ lỏng lẻo. Cụ thể, năm 2015 khoản phải thu ngắn hạn chỉ quay được 14,13 vòng/kỳ, giảm cực mạnh so với mức 790,71 (vòng/kỳ) là 776,58 (vòng/kỳ), tương ứng giảm 98,21% so với năm 2014. Nghĩa là trong năm 2015, để thu hồi được khoản bị chiếm dụng của mình, Công ty mất tới 25 ngày, tăng 24 ngày so với năm 2014, tương ứng tăng 2.400%.

Do đó, ta có thể kết luận được rằng công tác quản lý và thu hồi nợ của Công ty năm 2014 rất tốt. Bằng chứng cho thấy là DTT năm 2014 chỉ thấp hơn DTT năm 2013 là 166.307.631.075 đồng, tương ứng thấp hơn 22,73% nhưng công tác thu hồi

nợ tốt dẫn tới lượng tiền phải thu của khách hàng giảm với mức nhiều hơn. Cụ thể, khoản phải thu ngắn hạn giảm 12.277.817.690 đồng so với năm 2013, tương ứng giảm 94,52%. Tuy nhiên đến năm 2015, chính sách tín dụng thương mại bị lạm dụng quá mức, không được kiểm soát, công tác quản lý và thu hồi nợ lại không được chặt chẽ, tuy DTT có tăng là 83.364.664.394 đồng (tăng 14,75%) nhưng khoản phải thu lại tăng ở mức khủng hơn, tăng 45.057.704.533 đồng so với mức 711.849.289 ở năm 2014 tức là tăng 6.329,67% lớn hơn rất nhiều lần so với tốc độ tăng của DTT. Biết rằng, Công ty đang thực hiện nhiều chính sách nhằm lấy lại thị trường trong đó có chính sách tín dụng thương mại nói lỏng, nhưng với sự chênh lệch quá lớn về mức độ tăng giữa khoản phải thu và DTT như thế này thì chúng ta có thể khẳng định rằng, công tác quản lý thu hồi nợ của Công ty năm 2015 yếu kém. Công ty cần phải cân nhắc lại chính sách tín dụng của mình và cải tổ công tác quản lý và thu hồi nợ để giảm khoản phải thu xuống ngưỡng an toàn, giải phóng lượng vốn bị khách hàng chiếm dụng, tăng tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn, đồng thời tăng được hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty.

#### **2.2.2.1.3. Phân tích hiệu quả sử dụng hàng tồn kho**

Dựa vào kết quả tính toán được ở bảng 2.4 ta thấy số vòng quay hàng tồn kho (HTK) liên tục tăng từ năm 2013 đến năm 2015. Cụ thể, năm 2014 HTK quay được 14,37 vòng/kỳ, tăng 6,37 vòng/kỳ, tăng 79,63% so với năm 2013. Tương ứng, số ngày một vòng quay HTK đã giảm 20 ngày, tương ứng giảm 44,33% so với năm 2013. Điều này có nghĩa là tốc độ luân chuyển hàng tồn kho ngày càng nhanh, công tác quản lý HTK tốt. Sang đến năm 2015, công tác quản lý HTK tốt tiếp tục được phát huy. Số vòng quay HTK tiếp tục tăng lên mức 16,65 vòng/kỳ, tương ứng tăng 2,28 vòng/kỳ so với năm 2014, tức là tăng 15,87%. Điều này có nghĩa là số ngày một vòng quay HTK đã giảm 3 ngày, tương ứng giảm 12% so với năm 2014. Như ta đã biết, đối với một Công ty kinh doanh nông sản như Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc thì hàng tồn kho ở đây không phải là sản phẩm tạo thành mà chủ yếu là nông sản thu mua. Do tính chất mùa vụ và phụ thuộc vào thiên nhiên của mặt hàng nông sản, làm cho nguồn nông sản không ổn định, bên cạnh đó nguồn nông sản thu mua còn bị chia sẻ bởi các Công ty cùng ngành, nên việc quyết định số lượng nông sản thu mua, thời điểm thu mua để trữ ở mức tối ưu khi vào mùa là một điều khó. Chính vì vậy, sai lầm chạy theo số lượng, thu mua nông sản ồ ạt, thả lỏng chỉ tiêu chất lượng để đáp ứng được các đơn hàng đã làm cho nông sản bị hao hụt lớn, kém chất lượng ở năm 2013 là điều dễ hiểu, số lượng nông sản tồn kho lớn đã làm giảm tốc độ luân chuyển hàng tồn kho của Công ty.

*Sang năm 2014, năm 2015 trong điều kiện là nguồn nông sản thu mua đã ổn định, Công ty đã thay đổi quan điểm thu mua, thu mua nông sản đạt chất lượng, và vừa đủ để giảm hao hụt, giảm chi phí bảo quản nên đã giảm được lượng hàng tồn đọng, nên tốc độ luân chuyển hàng tồn kho tăng dần qua các năm, công tác quản lý hàng tồn kho hiệu quả, góp phần làm cho hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty ngày càng tăng. Và đây là dấu hiệu tốt, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty, Công ty cần giữ vững và phát huy chính sách quản lý hàng tồn kho này trong thời gian tới.*

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

Đối với Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc, tài sản dài hạn (TSDH) bao gồm các khoản mục như: Tài sản cố định (TSCĐ), bất động sản đầu tư, các khoản đầu tư tài chính dài hạn, TSDH khác. Trong đó, khoản mục TSCĐ chiếm tỷ trọng lớn nhất. Do đó khi phân tích hiệu quả sử dụng TSDH, ta phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ của Công ty.

Hiệu quả sử dụng TSCĐ phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của Công ty để mang lại hiệu quả cao nhất trong kinh doanh. Thông qua phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ cho phép chúng ta đánh giá chính xác tình hình sử dụng TSCĐ và những nhân tố ảnh hưởng tới sự tăng giảm hiệu quả sử dụng TSCĐ. Từ đó có thể thấy được những ưu, nhược điểm, đồng thời rút ra những kinh nghiệm, chính sách phù hợp cho những năm tiếp theo.

Dựa vào số liệu Bảng cân đối kế toán của Công ty qua 3 năm 2013, 2014, 2015 ta có bảng phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ của Công ty như sau:

**Bảng 2.5. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định của Công ty trong giai đoạn 2013 - 2015***(Đơn vị tính: Đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch 2014 so với 2013		Chênh lệch 2015 so với 2014	
				+ / -	%	+ / -	%
1. TSDH <sub>bq</sub>	23.822.636.412	30.623.585.486	29.665.035.332	6.800.949.074	28,55	-958.550.154	-3,13
2. Giá trị còn lại của TSCĐ <sub>bq</sub>	23.112.382.695	30.380.221.719	29.209.484.054	7.267.839.024	31,45	-1.170.737.665	-3,85
3. DTT	731.517.595.191	565.209.964.116	648.574.628.510	-166.307.631.075	-22,73	83.364.664.394	14,75
4. Lợi nhuận sau thuế	4.549.172.362	4.114.416.504	4.741.673.244	-434.755.858	-9,56	627.256.740	15,25
5. Hiệu suất sử dụng TSDH (vòng / kỳ) (5)=(3)/(1)	30,59	18,38	21,79	-12,21	-39,91	3,41	18,57
6. Hiệu suất sử dụng TSCĐ (vòng / kỳ) (6)=(3)/(2)	31,53	18,53	22,13	-13,00	-41,23	3,61	19,46
7. Tỷ suất sinh lời của TSCĐ (%) (7)=(4)/(2)*100	20	14	16	-6	-30	2	14,29

*(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)*

Qua bảng phân tích 2.5 ta thấy chỉ tiêu TSDH và TSCĐ liên tục biến động qua các năm từ năm 2013-2015. Cụ thể, chỉ tiêu TSDH năm 2014 tăng mạnh, tăng 6.800.949.074 đồng, tương ứng tăng 28,55% so với năm 2013. Sang năm 2015, TSDH đạt 29.665.035.332 đồng, giảm nhẹ so với mức 30.623.585.486 đồng của năm 2014 là 958.550.154 đồng, tương ứng giảm 3,13% so với TSDH của năm 2014. Trong đó, TSCĐ giảm là nguyên nhân chính cho sự sụt giảm của TSDH này. Năm 2014, giá trị TSCĐ còn lại bình quân đã tăng so với năm 2013 là 7.267.839.024 đồng, tương ứng tăng 31,45%. Sang đến năm 2015, giá trị TSCĐ còn lại bình quân giảm xuống và đạt mức 29.209.484.054 đồng, tương ứng giảm 1.170.737.665 đồng so với năm 2014. Tuy nhiên, do DTT lại biến động ngược với xu hướng của TSCĐ. Cụ thể, DTT năm 2014 giảm 166.307.631.075 đồng, tương ứng giảm 22,73%. Năm 2015, DTT tăng so với năm 2014 là 83.364.664.394 đồng nên đã làm cho hiệu suất sử dụng TSCĐ (hiệu suất sử dụng TSCĐ = Doanh thu thuần/Giá trị còn lại của TSCĐ bình quân) giảm lại càng giảm ở năm 2014, tăng lại càng tăng ở năm 2015. Cụ thể, năm 2014 cứ 1 đồng đầu tư vào TSCĐ mang lại 18,53 đồng DTT, tức giảm 13 đồng so với năm 2013, tương ứng giảm 41,23%. Sang năm 2015 thì hiệu suất này có sự chuyển biến tích cực, số đồng DTT được tạo ra từ 1 đồng TSCĐ tăng lên 22,13 đồng, tức tăng 3,61 đồng, tương ứng tăng 19,46% so với năm 2014. Nhưng năm 2015, hiệu suất sử dụng tài sản cố định vẫn thấp hơn so với năm 2013 là (31,53 – 22,13 bằng 9,4 đồng tương ứng giảm 29,81%). Như vậy, ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản cố định của năm 2015 đã phần nào được cải thiện so với năm 2014. Nhưng nhìn chung, thì hiệu suất sử dụng tài sản trong giai đoạn 2013-2015 có xu hướng giảm. Yếu tố cấu thành nên TSCĐ ở Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc chủ yếu là tài sản cố định hữu hình. Để hiểu rõ hơn sự ảnh hưởng của các nhân tố đến hiệu suất sử dụng tài sản cố định, ta đi phân tích các nhân tố tác động thông qua phương trình sau:

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

Để cụ thể hơn ta đi xét sự ảnh hưởng của các nhân tố đến Hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2014 so với năm 2015.

Mức biến động của  $H_{TSCĐ}$  là:

$$\Delta H_{TSCĐ} = H_{TSCĐ2015} - H_{TSCĐ2014} = 22,13 - 18,53 = + 3,6 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

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

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

$$\begin{aligned}\Delta H_{TSCĐ(TSCĐbq)} &= \frac{DTT_{2014}}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ}_{bq2015}} - \frac{DTT_{2014}}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ}_{bq2014}} \\ &= \frac{565.209.964.116}{29.209.484.054} - \frac{565.209.964.116}{30.380.221.719} \\ &= -0,74 \text{ (vòng/kỳ)}\end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố DTT đến  $H_{TSCĐ}$ :

$$\begin{aligned}\Delta H_{TSCĐ(DTT)} &= \frac{DTT_{2015}}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ}_{bq2015}} - \frac{DTT_{2014}}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ}_{bq2015}} \\ &= \frac{648.574.628.510}{29.209.484.054} - \frac{565.209.964.116}{29.209.484.054} \\ &= +2,86 \text{ (vòng/kỳ)}\end{aligned}$$

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

$$\Delta H_{TSCĐ} = \Delta H_{TSCĐ(TSCĐbq)} + \Delta H_{TSCĐ(DTT)} = (-0,74) + 2,86 = +2,12 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2015 tăng 2,12 vòng/kỳ so với năm 2014 do sự tác động của 2 nhân tố: DTT năm 2015 tăng so với năm 2014 đã làm cho  $H_{TSCĐ}$  tăng 2,86 vòng/kỳ và giá trị còn lại TSCĐ bình quân năm 2015 tăng làm cho  $H_{TSCĐ}$  giảm 0,74 vòng/kỳ.

Như vậy, qua việc phân tích cụ thể, một lần nữa cho ta thấy năm 2015 Công ty đã cải thiện được hiệu quả sử dụng TSCĐ, việc quy hoạch lại kho hàng, thiết kế lại kho để tận dụng được tối đa sức chứa của kho tránh trường hợp lãng phí, có kho bỏ trống và chưa chứa hết công suất. Cộng với sự tăng lên của DTT ở năm 2015, đã giúp Công ty nâng cao được hiệu quả sử dụng TSCĐ so với năm 2014, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Cũng từ bảng số liệu tính toán trên ta thấy tỷ suất sinh lời của TSCĐ của Công ty giảm ở năm 2014 và lại tăng lên ở năm 2015. Cụ thể, tỷ suất sinh lời của TSCĐ năm 2014 giảm 6%, tương ứng giảm 30% so với năm 2013. Nghĩa là cứ 100 đồng giá trị còn lại của TSCĐ bình quân thì lợi nhuận sau thuế mang về giảm 6 đồng. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế năm 2014 giảm 434.755.858 đồng còn giá trị còn lại TSCĐ bình quân lại tăng 7.267.839.024 đồng. Sang năm 2015, tỷ suất sinh lời TSCĐ tăng nhẹ trở lại so với năm 2014 là 2%, tương ứng tốc độ tăng là 14,29%.

Như vậy, năm 2014 hiệu suất sử dụng tài sản cố định cũng như sức sinh lời của tài sản cố định giảm, sang năm 2015 hai chỉ tiêu này đều tăng. Điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định của Công ty ngày càng hiệu quả. Bên cạnh việc

*sử dụng tối đa công suất của TSCĐ để tránh lãng phí thì Công ty cần chú trọng đến việc mua sắm TSCĐ mới để phục vụ tốt hơn hoạt động kinh doanh của Công ty, đồng thời cần có biện pháp sử dụng tối đa hiệu quả TSCĐ nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của toàn Công ty trong tương lai.*

#### **2.2.2.1.5. Phân tích chỉ tiêu ROA**

ROA là chỉ tiêu dùng để phân tích hiệu quả sử dụng tài sản. Thông qua chỉ tiêu này ta có thể thấy được tình hình sử dụng tài sản cũng như việc quản lý các loại tài sản có thật sự hiệu quả hay không. Như vậy, để đánh giá sức sinh lợi từ tài sản của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc, ta đi lập bảng phân tích chỉ tiêu ROA như sau:



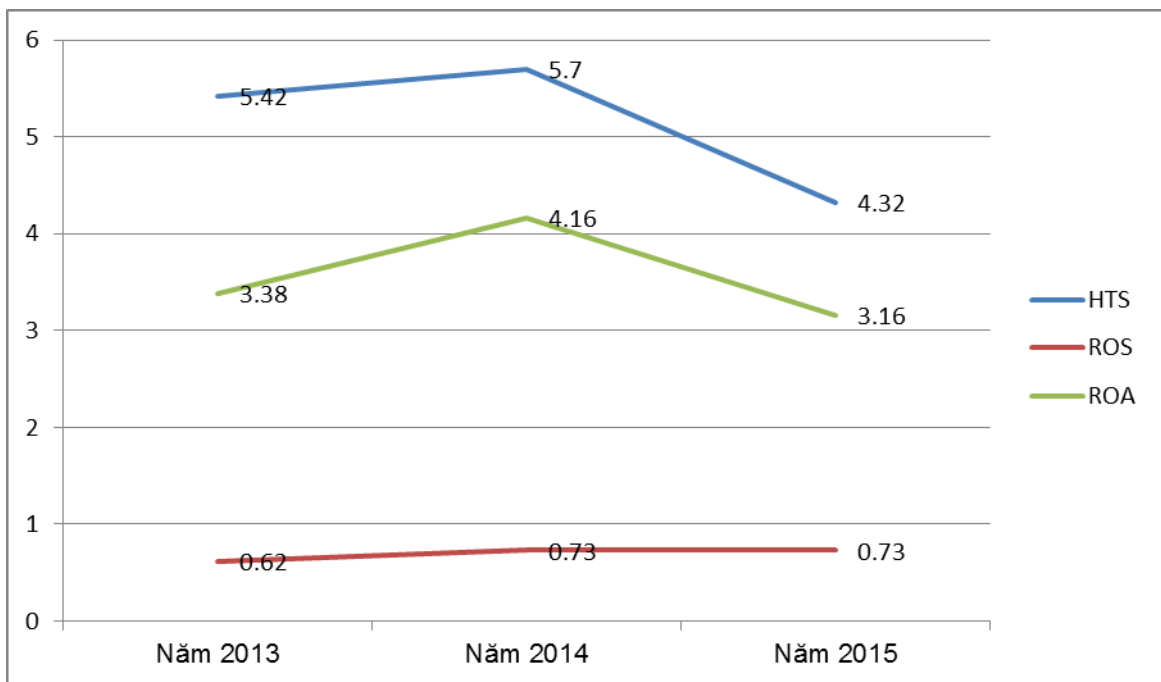
**Bảng 2.6. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản (ROA) của Công ty trong giai đoạn 2013 – 2015**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2015/2014	
					+/-	%	+/-	%
1. Tổng TSNHbq	Đồng	110.657.998.997	68.204.741.310	120.151.516.574	-42.453.257.687	-38,36	51.946.775.264	76,16
2. Tổng TSDHbq	Đồng	23.822.636.412	30.623.585.486	29.665.035.332	6.800.949.074	28,55	-958.550.154	-3,13
3. Tổng TSbq	Đồng	134.480.635.409	98.828.326.796	149.816.551.906	-35.652.308.613	-26,51	50.988.225.110	51,59
4. DTT	Đồng	731.517.595.191	565.209.964.116	648.574.628.510	-166.307.631.075	-22,73	83.364.664.394	14,75
5. GVHB	Đồng	677.632.167.725	504.076.364.726	577.826.182.868	-173.555.802.999	-25,61	73.749.818.142	14,63
6. LNST	Đồng	4.549.172.362	4.114.416.504	4.741.673.244	-434.755.858	-9,56	627.256.740	15,25
7. Số vòng quay của TS	Lần	5,42	5,70	4,32	0,28	5,12	-1,38	-24,23
8. Tỷ suất LNST trên DTT	%	0,62	0,73	0,73	0,11	17,08	0,00	0,00
9. Tỷ suất sinh lời của TS	%	3,38	4,16	3,16	0,78	23,07	-1,00	-23,98
10. Số vòng quay TSNH	vòng/kỳ	6,58	8,25	5,38	1,67	25,33	-2,87	-34,80
11. Số vòng quay TSDH	vòng/kỳ	30,59	18,38	21,79	-12,21	-39,91	3,41	18,57
12. Tỷ suất GVHB trên DTT	%	93,00	89,56	89,38	-3,45	-3,71	-0,18	-0,20

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

Trong đó: (7) =  $H_{TS} = (4) / (3)$ (8) =  $ROS = (6) / (4) * 100$ (9) =  $ROA = (6) / (3) * 100$ (10) =  $H_{TSNH} = (4) / (1)$ (11) =  $H_{TSDH} = (4) / (2)$ (12) =  $(5) / (4) * 100$

Qua kết quả phân tích ở bảng 2.6 và biểu đồ 2.3 ta thấy sức sinh lời của tài sản (ROA) tăng lên ở năm 2014, nhưng sang năm 2015 lại giảm. Năm 2014, sức sinh lời của TS là 4,16%, tăng 0,78%, tương ứng với tốc độ tăng là 23,07% so với năm 2013. Nghĩa là cứ 100 đồng TS dùng vào kinh doanh đem lại 4,16 đồng LNST tăng 0,78 đồng so với năm 2013. Đến năm 2015, ROA lại giảm 1% tương ứng tốc độ giảm là 23,98% so với năm 2014. Điều này tương ứng với việc cứ 100 đồng TS dùng vào hoạt động kinh doanh sẽ tạo ra được 3,16 đồng LNST giảm 1 đồng so với mức 4,16 đồng năm 2014.



**Biểu đồ 2.3. Xu hướng biến động của H<sub>TS</sub>, ROS, ROA từ năm 2013 đến năm 2015**

Có hai nhân tố ảnh hưởng đến ROA là H<sub>TS</sub> (hiệu suất sử dụng tài sản) và ROS (sức sinh lời của DTT), hai nhân tố này ảnh hưởng đến ROA thể hiện qua phương trình sau:  $ROA = H_{TS} \times ROS$ .

Ta sử dụng phương trình Dupont kết hợp với phương pháp số chênh lệch để phân tích mức độ ảnh hưởng của 2 nhân tố: Hiệu suất sử dụng tài sản và tỷ suất LNST trên doanh thu đến sự biến động của ROA

**- Năm 2014 so với năm 2013:**

Mức độ biến động của ROA:

$$\Delta ROA = ROA_{2014} - ROA_{2013} = 4,16\% - 3,38\% = 0,78\%$$

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

$$\begin{aligned}\Delta ROA_{HTS} &= (H_{TS2014} - H_{TS2013}) \times ROS_{2013} \\ &= (5,70 - 5,42) \times 0,62\% \\ &= 0,17\%\end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố ROS đến ROA:

$$\begin{aligned}\Delta ROA_{ROS} &= H_{TS2014} \times (ROS_{2014} - ROS_{2013}) \\ &= 5,70 \times (0,73\% - 0,62\%) \\ &= 0,61\%\end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của 2 nhân tố trên đến ROA:

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{HTS} + \Delta ROA_{ROS} = (0,17\%) + (0,61\%) = 0,78\%$$

Qua phân tích trên ta thấy, nhân tố sức sinh lời của DTT ảnh hưởng mạnh đến sức sinh lời của tài sản hơn nhân tố hiệu quả sử dụng tài, cụ thể: ROS năm 2014 là 0,73% tăng hơn mức 0,62% của năm 2013 là 0,11% tương ứng với tốc độ tăng là 17,08% đã tác động làm cho ROA năm 2014 tăng 0,61% so với năm 2013, ROS tăng do quy mô tiêu thụ năm 2014 bị thu hẹp nên DTT giảm, giảm 166.307.631.075 đồng tương ứng giảm 22,73% điều này sẽ làm tăng ROS. Lợi nhuận sau thuế giảm, sẽ làm giảm ROS nhưng do giảm với tốc độ nhỏ hơn tốc độ giảm của DTT, cụ thể lợi nhuận sau thuế giảm 434.755.858 đồng, tương ứng giảm 9,56% (< 22,73%), nên tổng hợp ảnh hưởng của hai nhân tố này lại ROS tăng. Nhân tố thứ hai tác động đến ROA là  $H_{TS}$ ,  $H_{TS}$  năm 2014 là 5,7 lần tăng 0,28 lần so với năm 2013 tương ứng tăng 5,12%. Điều đó chứng tỏ năm 2014 Công ty sử dụng tài sản hiệu quả và tiết kiệm hơn năm 2013, nên đã làm cho tỷ suất sinh lời của tài sản tăng 0,17% so với năm 2013. Tổng hợp ảnh hưởng của hai nhân tố trên đã làm cho tỷ suất sinh lời của tài sản tăng 0,78% so với năm 2013. Đây là dấu hiệu tốt chứng tỏ Công ty sử dụng tài sản ngày càng hiệu quả.

#### - Năm 2015 so với năm 2014:

Mức độ biến động của ROA:

$$\Delta ROA = ROA_{2015} - ROA_{2014} = 3,16\% - 4,16\% = (-1,0)\%$$

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

$$\begin{aligned}\Delta ROA_{H_{TS}} &= (H_{TS2015} - H_{TS2014}) \times ROS_{2014} \\ &= (4,32 - 5,7) \times 0,73\% = (-1,0)\%\end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố ROS đến ROA:

$$\begin{aligned}\Delta ROA_{ROS} &= H_{TS2015} \times (ROS_{2015} - ROS_{2014}) \\ &= 4,32 \times (0,73\% - 0,73\%) = 0\%\end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của 2 nhân tố trên đến ROA:

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{HTS} + \Delta ROA_{ROS} = (-1\%) + 0\% = (-1)\%$$

Từ kết quả phân tích trên ta thấy, nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản đã làm chỉ tiêu ROA giảm 1%, và nhân tố ROS đã không ảnh hưởng đến ROA. Do đó để đánh giá sự biến động của ROA ta đi phân tích sự ảnh hưởng của  $H_{TS}$  đến ROA.

Nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản  $H_{TS}$  của năm 2015 giảm so với năm 2014 là 1,38 lần, do đó nhân tố này đã làm cho ROA giảm 1%. Sự giảm xuống của  $H_{TS}$  này là do tốc độ tăng của tài sản lớn hơn tốc độ tăng của DTT rất nhiều lần đã làm cho hiệu suất sử dụng TS giảm. Cụ thể, trong năm 2015 khoản mục TSNH đã tăng rất nhiều so với năm 2014, tăng 51.946.775.264 đồng, tương ứng tăng 76,16%, và TSDH có giảm nhưng giảm rất ít, giảm 958.550.154 đồng, tương ứng giảm 3,13% nên tổng TS vẫn tăng (tăng 50.988.225.110 đồng, tức là tăng 51,59%). TSNH tăng nhiều và với tốc độ lớn như vậy là do năm 2014, 2015 là giai đoạn Công ty đang sử dụng nhiều chính sách để thu hút khách hàng, để tăng quy mô tiêu thụ của Công ty. Trong đó, chính sách tín dụng thương mại được Công ty thả lỏng quá mức, và công tác quản lý và thu hồi công nợ năm 2015 kém hiệu quả đã khiến cho khoản phải thu khách hàng tăng vọt ở năm 2015, khoản phải thu khách hàng tăng 45.057.704.533 đồng so với mức 711.849.289 đồng của năm 2014 là 45.057.704.533 đồng, tương ứng với tăng 6.329,67%, và nhân tố tăng thứ hai trong TSNH là đầu tư tài chính ngắn hạn, khoản mục đầu tư tài chính ngắn hạn tăng 10.620.000.000 đồng so với năm 2014, tương ứng tăng 84,81%. Do sự tăng đột biến của hai khoản mục này nên dù các khoản như: Tiền và các khoản tương đương tiền, hàng tồn kho, tài sản ngắn hạn khác có giảm nhưng với tốc độ chậm hơn tốc độ tăng của khoản phải thu và đầu tư tài chính ngắn hạn nên tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố lại vẫn làm cho TSNH tăng, kéo theo tổng tài sản của Công ty tăng.

*Như vậy, từ phân tích trên một lần nữa có thể kết luận được rằng, năm 2015 Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc đã sử dụng không hiệu quả các loại tài sản trong Công ty, do khoản phải thu khách hàng ngắn hạn của Công ty tăng quá cao, làm cho lượng vốn bị khách hàng chiếm dụng quá nhiều, khiến cho tốc độ luân chuyển tài sản giảm. Để giúp cho hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty tăng thì*

*Công ty cần quản lý tốt hơn nữa nguồn lực tài sản của mình, đồng thời cần cân đối khoản phải thu khách hàng sao cho hợp lý để vừa giữ được khách hàng vừa tăng được tốc độ luân chuyển vốn lưu động, giảm thiểu khả năng không đòi được nợ, góp phần tạo ra lợi nhuận tối đa cho Công ty.*

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

Ngoài việc xem xét hiệu quả kinh doanh dưới góc độ sử dụng tài sản, khi phân tích cần xem xét hiệu quả sử dụng vốn dưới góc độ sinh lợi vốn. Đây là một trong những nội dung phân tích không những được các nhà quản trị doanh nghiệp mà cả nhà đầu tư, các nhà tín dụng đặc biệt quan tâm vì nó gắn liền với lợi ích của họ. Để phân tích hiệu quả sử dụng vốn ta phân tích các chỉ tiêu: Hiệu quả sử dụng vốn vay, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE)

##### **2.2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay**

Hiệu quả sử dụng vốn vay được đánh giá thông qua chỉ tiêu hệ số chi trả lãi vay, chỉ tiêu này được dùng để đánh giá khả năng trả lãi vay của doanh nghiệp từ lợi nhuận kinh doanh là cao hay thấp. Nó phản ánh mối quan hệ giữa chi phí lãi vay và lợi nhuận của doanh nghiệp. Dựa vào những số liệu thu thập được tại Công ty ta có bảng phân tích sau:

**Bảng 2.7. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay của Công ty trong giai đoạn 2013 - 2015**

Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2015/2014	
					+/-	%	+/-	%
1. LNTT	Đồng	6.065.563.150	5.274.892.954	6.079.068.262	-790.670.196	-13,04	804.175.308	15,25
2. Chi phí lãi vay	Đồng	7.298.643.715	5.448.233.247	6.899.598.552	-1.850.410.468	-25,35	1.451.365.305	26,64
3. EBIT (3)=(1)+(2)	Đồng	13.364.206.865	10.723.126.201	12.978.666.814	-2.641.080.664	-19,76	2.255.540.613	21,03
4.Hệ số chi trả lãi vay (4)=(3)/(2)	Lần	1,83	1,97	1,88	0,14	7,65	-0,09	-4,57

*(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)*

Nhìn vào bảng số liệu tính toán 2.7 ta có thể thấy chỉ tiêu hệ số chi trả lãi vay tương đối ổn định và biến động nhẹ qua 3 năm 2013 – 2015. Cụ thể, năm 2014 đạt 1,97 lần, con số này tăng 0,14 lần so với năm 2013 và tương ứng với tốc độ tăng là 7,65%, ta thấy năm 2014 lợi nhuận trước thuế và lãi vay giảm 2.641.080.664 đồng, tương ứng với tốc độ giảm là 19,76%, nhưng tốc độ giảm này vẫn nhỏ hơn tốc độ giảm của lãi vay là 25,35% (tương ứng giảm 1.850.410.468 đồng) nên đã làm cho hệ số chi trả lãi vay tăng. Điều này cho thấy, năm 2014 Công ty đã sử dụng vốn vay hiệu quả, tuy vay ít hơn nhưng mức lợi nhuận trên mỗi đồng vay lại cao hơn năm 2013. Sang năm 2015, Công ty sử dụng vốn vay kém hiệu quả hơn năm 2014 thể hiện ở việc chỉ tiêu này bị giảm nhẹ còn 1,88 lần, giảm 0,09 lần so với năm 2014, tương ứng với tốc độ giảm 4,57%.

Tuy hệ số chi trả lãi vay biến động tăng giảm không theo một xu hướng cụ thể trong 3 năm 2013 – 2015. Nhưng nhìn chung chỉ tiêu này biến động với biên độ nhỏ, và chỉ tiêu này luôn lớn hơn 1 rất nhiều (gần xấp xỉ 2) điều này cho thấy khả năng chi trả lãi vay của Công ty rất tốt, Công ty làm ăn có lãi, sau khi chi trả lãi vay còn có thể nộp thuế cho Ngân sách nhà nước, trích lập các quỹ doanh nghiệp, tích lũy, phân chia lợi nhuận cho chủ sở hữu.

#### **2.2.2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE)**

Hoạt động tài chính là nội dung cơ bản, là một bộ phận cấu thành hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nên để hoạt động kinh doanh được tiến hành thuận lợi và đạt hiệu quả cao, doanh nghiệp cần thúc đẩy và tăng cường hiệu quả của hoạt động tài chính.

Nghiên cứu hiệu quả tài chính nhằm đánh giá sự tăng trưởng của tài sản cho doanh nghiệp so với tổng số vốn mà DN thực có, đó là khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu. Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu thể hiện qua mối quan hệ giữa lợi nhuận sau thuế với vốn chủ sở hữu, vốn tự có của DN.

Bảng 2.8. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc năm 2013 – 2015

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2015/2014	
					+/-	%	+/-	%
1. Tổng TS bq	Đồng	134.480.635.407,5	98.828.326.795,5	149.816.551.904	-35.652.308.612	-26,51	50.988.225.108,5	51,59
2. DTT	Đồng	731.517.595.191	565.209.964.116	648.574.628.510	-166.307.631.075	-22,73	83.364.664.394	14,75
3. LNST	Đồng	4.549.172.362	4.114.416.504	4.741.673.244	-434.755.858	-9,56	627.256.740	15,25
4. Số vòng quay của TS (H <sub>TS</sub> )	Lần	5,42	5,70	4,32	0,28	5,12	-1,38	-24,23
5. Sức sinh lời của DTT (ROS)	%	0,62	0,73	0,73	0,11	17,08	0,00	0,34 (0,00)
6. Sức sinh lời của TS (ROA)	%	3,38	4,16	3,16	0,78	23,07	-1,00	-23,98
7. VCSH bq	Đồng	17.629.106.904	26.553.955.200	39.423.993.285	8.924.848.296	50,63	12.870.038.085	48,47
8. Nợ phải trả bq	Đồng	116.851.528.504	72.274.371.596	110.392.558.619	-44.577.156.908	-38,15	38.118.187.023	52,74
9. Hệ số nợ (H <sub>N</sub> )	Lần	0,87	0,73	0,74	-0,14	-15,84	0,01	0,76
10. ROE	%	25,80	15,49	12,03	-10,31	-39,95	-3,46	-22,33

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

Trong đó: Chỉ tiêu (4) = Chỉ tiêu (2) / Chỉ tiêu (1)

Chỉ tiêu (5) = [Chỉ tiêu (3) / Chỉ tiêu (2)] \* 100

Chỉ tiêu (6) = [Chỉ tiêu (3) / Chỉ tiêu (1)] \* 100

Chỉ tiêu (9) = Chỉ tiêu (8) / Chỉ tiêu (1)

Chỉ tiêu (10) = [Chỉ tiêu (3) / Chỉ tiêu (7)] \* 100



Qua bảng phân tích trên ta thấy sức sinh lời của VCSH ngày càng giảm qua 3 năm. Năm 2013, sức sinh lời của VCSH là 25,80% nghĩa là cứ 100 đồng VCSH đầu tư vào hoạt động kinh doanh sẽ thu được 25,8 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang năm 2014, ROE giảm nhanh chóng, ROE chỉ còn 15,49%, giảm đi 10,31% tương ứng tốc độ giảm 39,95% so với năm 2013. Năm 2015, sức sinh lời của VCSH tiếp tục giảm, ROE chỉ đạt 12,03%, giảm 3,46%, tương ứng tốc độ giảm là 22,33% so với năm 2014. Điều này có nghĩa là cứ 100 đồng VCSH đầu tư vào hoạt động kinh doanh năm 2015 chỉ tạo ra được 12,03 đồng LNST.

Sức sinh lời của VCSH chịu ảnh hưởng của hai nhân tố là sức sinh lời của tài sản (ROA) và hệ số nợ ( $H_N$ ). Để thấy rõ hơn sự ảnh hưởng đó, ta tiến hành phân tích sự biến động của ROE thông qua sự tác động của hai nhân tố này.

Phương trình Dupont thể hiện các nhân tố tác động đến ROE như sau:

$$ROE = \frac{LNST}{VCSH \text{ bq}} \times 100 = ROA \times \frac{1}{1-H_N} (\%)$$

Sử dụng phương pháp loại trừ để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE.

**- Năm 2014 so với năm 2013:**

Mức độ biến động của ROE:

$$\Delta ROE = ROE_{2014} - ROE_{2013} = 15,49\% - 25,80\% = -10,31\%$$

Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE:

Ảnh hưởng của nhân tố  $H_N$  đến ROE:

$$\begin{aligned} \Delta ROE_{H_N} &= \frac{1}{1-H_{N2014}} \times ROA_{2013} - \frac{1}{1-H_{N2013}} \times ROA_{2013} \\ &= \frac{1}{1-0,73} \times 3,38\% - \frac{1}{1-0,87} \times 3,38\% \\ &= -13,48\% \end{aligned}$$

Ảnh hưởng của nhân tố ROA đến ROE:

$$\begin{aligned} \Delta ROE_{ROA} &= \frac{1}{1-H_{N2014}} \times ROA_{2014} - \frac{1}{1-H_{N2014}} \times ROA_{2013} \\ &= \frac{1}{1-0,73} \times 3,38\% - \frac{1}{1-0,87} \times 3,38\% \\ &= 3,17\% \end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE:

$$\begin{aligned}\Delta ROE &= \Delta ROE_{H_N} + \Delta ROE_{ROA} \\ &= (-13,48\%) + (3,17\%) = -10,31\%\end{aligned}$$

Qua số liệu tính toán trên ta thấy nhân tố hệ số nợ giảm từ 0,87% ở năm 2013 xuống còn 0,73% ở năm 2014, tương ứng với tốc độ giảm là 15,84% so với năm 2013 đã làm cho sức sinh lời của VCSH giảm mạnh, giảm 13,48%. Nhân tố sức sinh lời của tài sản tăng từ 3,38% lên 4,16% (tăng 0,78% tương ứng với tốc độ tăng là 23,07%) đã cho sức sinh lời từ VCSH tăng 3,17%. Ta thấy, ảnh hưởng của nhân tố hệ số nợ lên ROE lớn hơn nhiều so với ảnh hưởng của ROA, nên dù ROA làm tăng ROE nhưng tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố lại thì ROE vẫn giảm mạnh, giảm 10,31%, tương ứng với tốc độ giảm là 39,95% so với năm 2013.

**- Năm 2015 so với năm 2014:**

Mức độ biến động của ROE:

$$\Delta ROE = ROE_{2015} - ROE_{2014} = 12,03\% - 15,49\% = (-3,46)\%$$

Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE:

Ảnh hưởng của nhân tố  $H_N$  đến ROE:

$$\begin{aligned}\Delta ROE_{H_N} &= \frac{1}{1-H_{N2015}} \times ROA_{2014} - \frac{1}{1-H_{N2014}} \times ROA_{2014} \\ &= \frac{1}{1-0,74} \times 4,16\% - \frac{1}{1-0,73} \times 4,16\% \\ &= +0,49\%\end{aligned}$$

Ảnh hưởng của nhân tố ROA đến ROE:

$$\begin{aligned}\Delta ROE_{ROA} &= \frac{1}{1-H_{N2015}} \times ROA_{2015} - \frac{1}{1-H_{N2015}} \times ROA_{2014} \\ &= \frac{1}{1-0,74} \times 3,16\% - \frac{1}{1-0,74} \times 4,16\% \\ &= -3,95\%\end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE:

$$\Delta ROE = \Delta ROE_{H_N} + \Delta ROE_{ROA} = 0,49\% + (-3,95\%) = -3,46\%$$

Qua kết quả tính toán được ta thấy trong khi nhân tố hệ số nợ làm cho ROE tăng thì nhân tố sức sinh lời của tài sản lại làm cho ROE giảm xuống. Hệ số nợ giảm đi 0,01 lần đã làm cho ROE tăng 0,49%. Đối với Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc, với đặc điểm là doanh nghiệp thương mại, đặc biệt là thương mại xuất

nhập khẩu thì nguồn vốn phải đủ lớn để chi trả cho các chi phí như: Giám định, khử trùng tàu, test mẫu nông sản, cước tàu hàng,... để xuất được hàng hóa ra nước ngoài, với nhu cầu vốn lớn như vậy thì nguồn vốn Công ty sử dụng không chỉ là vốn chủ sở hữu, mà cả vốn vay mới đủ bù đắp chi phí. Khoản nợ phải trả của Công ty ở đây chính là nợ phải trả ngắn hạn và nợ phải trả dài hạn cho nhà cung cấp, nợ vay ngắn và dài hạn. Trong năm 2015, nợ phải trả của Công ty là 110.392.558.619 đồng, tăng 38.118.187.023 đồng, tương ứng tăng 52,74% so với năm 2014. Trong khi đó, khoản VCSH tăng 12.870.038.085 đồng so với năm 2014, tương ứng tăng 48,47%. Điều này cho thấy trong năm 2015, Công ty đã tăng cả nguồn vốn vay từ bên ngoài lẫn nguồn vốn huy động vốn từ bên trong của Công ty. Do tốc độ tăng của nguồn vốn vay bên ngoài lớn hơn tốc độ tăng của nguồn vốn chủ sở hữu, nên tính tự chủ của năm 2015 giảm so với năm 2014. Cụ thể, hệ số nợ năm 2015 đạt 0,74 lần, cao hơn mức 0,73 lần ở năm 2014, tăng 0,01 lần, tương ứng tăng 0,76%. Chính vì sự giảm đi của mức độ độc lập tài chính này đã làm ROE tăng 0,49%.

Bên cạnh sự suy giảm của mức độ độc lập tài chính làm cho ROE tăng, thì nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản đã làm ROE năm 2015 giảm 3,95% so với năm 2014. Cụ thể, năm 2015 sức sinh lời của tài sản giảm 1% tương ứng tốc độ giảm là 23,98% so với năm 2014. Như vậy, ROA là nhân tố chính làm giảm ROE của Công ty. Nhân tố ROA giảm là do nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản giảm tạo nên như đã phân tích ở trên.

Tóm lại, sức sinh lời của VCSH có xu hướng giảm trong những năm gần đây. Sức sinh lời của VCSH giảm chứng tỏ hiệu quả tài chính của Công ty không cao. Do sự cố chất lượng năm 2013, làm Công ty mất đi nhiều khách hàng, năm 2014 là năm mà Công ty lấy chất lượng, uy tín làm tiêu chí kinh doanh hàng đầu và thực hiện nhiều chính sách thu hút khách hàng, nhằm ổn định lại tình hình kinh doanh của Công ty, Công ty sử dụng chính sách tín dụng thả lỏng nên khoản phải thu khách hàng ngắn hạn của Công ty tăng, làm hiệu suất sử dụng tài sản giảm, kéo theo là hiệu quả tài chính của Công ty có dấu hiệu suy giảm. Nhưng sau những nỗ lực đó Công ty đã lấy lại được uy tín của mình với khách hàng, đồng thời Công ty đã cải tổ thành công các chính sách thu mua, sắp xếp lại kho, kiểm soát được chi phí, làm cho hiệu quả sử dụng chi phí ngày càng tăng, đây sẽ là nền tảng cơ bản để Công ty giảm chi phí, tăng lợi nhuận, tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty. Tình hình năm 2015 đã bước đầu có dấu hiệu khởi sắc như: Có tỷ suất giá vốn hàng bán trên doanh thu thấp nhất trong 3 năm, tỷ suất LNST trên doanh thu cao nhất trong 3 năm và

đồng thời doanh thu thuần đã tăng trở lại, nên lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ ở năm 2015 cao nhất trong 3 năm. Tuy nhiên, do thị trường tài chính không ổn định khiến cho hoạt động tài chính của Công ty bị lỗ, nên lỗ từ hoạt động tài chính đã kéo lợi nhuận sau thuế xuống, đồng thời làm giảm hiệu quả tài chính của Công ty. Vậy nên có thể thấy rằng, xét về hoạt động chính là hoạt động thương mại, thì Công ty đang trên đà ổn định và phát triển, nhưng Công ty cần cân nhắc và ổn định lại hoạt động tài chính, hoạt động khác của mình để tăng hiệu quả hoạt động tài chính cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

#### *2.2.2.3. 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 ra, có liên quan đến hoạt động 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 có thể và tăng lợi nhuận.

Trước khi đi sâu phân tích về hiệu quả sử dụng chi phí, ta tiến hành phân tích khái quát các khoản mục chi phí bên trong tổng chi phí của Công ty. Mục đích là để biết sự biến động của chúng như thế nào qua các năm gần đây của từng loại chi phí. Từ đó ta có bảng phân tích như sau:

**Bảng 2.9. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc năm 2013 – 2015**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch 2014 so với 2013		Chênh lệch 2015 so với 2014	
					+/-	%	+/-	%
1. Giá vốn hàng bán	Đồng	677.632.167.725	504.076.364.726	577.826.182.868	-173.555.802.999	-25,61	73.749.818.142	14,63
2. CP bán hàng	Đồng	36.520.442.309	46.806.379.295	48.510.460.052	10.285.936.986	28,16	1.704.080.757	3,64
3. CP quản lý doanh nghiệp	Đồng	2.215.170.578	1.998.731.218	3.803.576.778	-216.439.360	-9,77	1.804.845.560	90,30
4. Chi phí tài chính	Đồng	8.693.050.520	6.989.875.923	12.125.340.550	-1.703.174.597	-19,59	5.135.464.627	73,47
5. Chi phí khác	Đồng	391.200.909	63.720.000	230.000.000	-327.480.909	-83,71	166.280.000	260,95
5. Tổng cộng CP	Đồng	725.452.032.041	559.935.071.162	642.495.560.248	-165.516.960.879	-22,82	82.560.489.086	14,74
6. DTT	Đồng	731.517.595.191	565.209.964.116	648.574.628.510	-166.307.631.075	-22,73	83.364.664.394	14,75
7. LNST	Đồng	4.549.172.362	4.114.416.504	4.741.673.244	-434.755.858	-9,56	627.256.740	15,25
8. Sức sản xuất của CP	Lần	1,01711	1,01806	1,02595	0,00095	0,09	0,00789	0,78
9. Sức sinh lời của CP	Lần	0,00635	0,00744	0,00752	0,00109	17,19	0,00008	1,06

*(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)*

Trong đó: Chỉ tiêu (4) = Chỉ tiêu (2) + Chỉ tiêu (3)

Chỉ tiêu (8) = Chỉ tiêu (6)/ Chỉ tiêu (5)

Chỉ tiêu (9) = Chỉ tiêu (7) / Chỉ tiêu (5)

Qua kết quả phân tích trên ta thấy, cùng với sự thay đổi của quy mô tiêu thụ thì tổng CP giá vốn cũng thay đổi theo, đây là một điều dễ hiểu vì để có hàng hóa bán ra thị trường thì Công ty phải mua hàng hóa từ nhà cung cấp, nên giá vốn hàng bán thay đổi tỷ lệ thuận với doanh thu. Trong khi đó, tổng CP gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, ngoài việc phụ thuộc vào doanh thu thuần nó còn biến đổi theo chủ trương, quan điểm của nhà quản trị và tùy theo từng thời kỳ kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên do giá trị của chi phí này nhỏ hơn rất nhiều so với giá vốn hàng bán, nên tổng chi phí thường biến động theo xu hướng của giá vốn hàng bán dù tốc độ tăng của chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp tăng rất nhanh so với kỳ trước. Cụ thể, năm 2014 chi phí bán hàng tăng 10.285.936.986 đồng so với chi phí bán hàng năm 2013 tương ứng tăng 28,16%, nguyên nhân của sự gia tăng của chi phí bán hàng ở năm 2014 là do đầu năm 2014 số lượng đơn đặt hàng suy giảm nghiêm trọng, so với cùng thời điểm đó ở năm 2013. Để kéo vãn tình hình, Công ty đã tăng cường nhiều biện pháp để thu hút khách hàng, đồng thời năm 2014 do có thêm đối thủ cạnh tranh, khiến thị trường có cung nhiều hơn cầu, điều đó làm cho khách hàng có ưu thế lựa chọn hơn, nên các thủ tục đảm bảo chất lượng và vệ sinh hàng hóa được khách hàng yêu cầu nghiêm ngặt hơn như: Test mẫu nông sản để minh chứng chất lượng nông sản đạt yêu cầu, phải test nhiều mẫu để đảm bảo độ chính xác, tăng cường khử trùng tàu, giám định sản lát, giám định tàu hàng ngày càng chặt chẽ, nên đã làm cho chi phí bán hàng tăng trong khi doanh thu thuần giảm. Và chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 216.439.360 đồng tương ứng giảm 9,77%, nhưng mức giảm này của chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn rất nhỏ so với mức tăng và tốc độ tăng của chi phí bán hàng, nên đã khiến cho tổng chi phí gián tiếp tăng 10.069.497.626 đồng, tương ứng tăng 26% so với năm 2013, nhưng do giá vốn hàng bán giảm 173.555.802.999 đồng tương ứng giảm 25,61% và do giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng chi phí nên sự sụt giảm của giá vốn hàng bán đã làm cho tổng chi phí cũng giảm theo, giảm 165.516.960.879 đồng tương ứng giảm 22,82%. Sang đến năm 2015, giá vốn hàng bán đã biến động theo xu hướng ngược lại, theo cùng xu hướng tăng của doanh thu thuần, giá vốn hàng bán tăng từ 504.076.364.726 đồng ở năm 2014 lên mức 577.826.182.868 đồng ở năm 2015, tức là tăng 73.749.818.142 đồng, tương ứng tăng 14,63%, cả chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng: Chi phí bán hàng tăng 1.704.080.757 đồng, tương ứng với tăng 3,64%, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng

1.804.845.560 đồng, tương ứng với tốc độ tăng 90,3%, đã làm cho tổng chi phí tăng 82.560.489.086 đồng, tương ứng tăng 14,74% so với năm 2014.

Tóm lại, sự tăng lên của tổng chi phí đối với một Công ty đang trong quá trình mở rộng thị trường có doanh thu thuần tăng như thế này là hoàn toàn phù hợp, không có gì đáng lo ngại. Tuy nhiên, Công ty cũng cần có những chính sách quản lý tốt hơn nữa các khoản mục chi phí để góp phần làm giảm giá vốn hàng hóa, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường, đồng thời làm tăng lợi nhuận kinh doanh cho Công ty.

Cũng qua bảng phân tích trên ta thấy sức sản xuất của chi phí qua 3 năm gần đây liên tục tăng. Điều này cho thấy Công ty ngày càng hoạt động có hiệu quả, kiểm soát chi phí tốt, góp phần tăng lợi nhuận, tăng hiệu quả sử dụng chi phí cho Công ty. Cụ thể năm 2014 tăng từ 1,01711 lần lên 1,01806 lần, tức đã tăng 0,00095 lần so với năm 2013, tương ứng với tốc độ tăng 0,09%. Năm 2015 sức sản xuất của chi phí tăng lên 0,00789 lần, tương ứng tăng lên 0,78% so với năm 2014. Điều này tương đương với việc cùng 1 đồng CP bỏ ra để kinh doanh thì năm 2015 Công ty sẽ thu về được 1,02595 đồng doanh thu thuần hơn 0,00789 đồng so với năm 2014.

Sức sản xuất của chi phí chịu ảnh hưởng của 2 nhân tố là doanh thu thuần (DTT) và tổng chi phí (TCP). Hai nhân tố này có quan hệ với nhau bằng phương trình sau:

$$\text{Sức sản xuất của chi phí (SSX)} = \frac{\text{DTT}}{\text{TCP}} \text{ (lần)}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố trên đến sức sản xuất của chi phí. Ta phân tích cho năm 2014 và 2015 như sau:

Mức biến động của SSX:

$$\Delta \text{SSX} = \text{SSX}_{2015} - \text{SSX}_{2014} = 1,02595\% - 1,01806\% = +0,00789 \text{ (lần)}$$

Mức độ ảnh hưởng của tổng chi phí đến SSX:

$$\begin{aligned} \Delta \text{SSX}_{\text{TCP}} &= \frac{\text{DTT}_{2014}}{\text{TCP}_{2015}} - \frac{\text{DTT}_{2014}}{\text{TCP}_{2014}} = \frac{565.209.964.116}{642.495.560.248} - \frac{565.209.964.116}{559.935.071.162} \\ &= -0,12482 \text{ (lần)} \end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của DTT đến sự biến động của SSX:

$$\begin{aligned}\Delta SSX_{DTT} &= \frac{DTT_{2015}}{TCP_{2015}} - \frac{DTT_{2014}}{TCP_{2014}} = \frac{648.574.628.510}{642.495.560.248} - \frac{565.209.964.116}{642.495.560.248} \\ &= +0,13271 \text{ (lần)}\end{aligned}$$

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố:

$$\Delta SSX = \Delta SSX_{TCP} + \Delta SSX_{DTT} = (-0,12482) + 0,13271 = +0,00789 \text{ (lần)}$$

Qua kết quả tính toán trên ta thấy, khi TCP tăng 82.560.489.086 đồng làm cho sức sản xuất của chi phí giảm 0,12482 lần. Khi DTT tăng 83.364.664.394 đồng đã làm cho sức sản xuất của CP tăng lên 0,13271 lần. Như vậy khi tổng CP tăng làm cho sức sản xuất giảm, DTT tăng thì làm cho sức sản xuất tăng, và điều tất nhiên là khi doanh thu thuần tăng thì chắc chắn tổng chi phí sẽ tăng theo. Ở đây ta thấy, cùng lúc doanh thu thuần và tổng chi phí đều tăng, nhưng tốc độ tăng của DTT lớn hơn tốc độ tăng của tổng CP nên đã làm cho sức sản xuất của chi phí năm 2015 tăng so với năm 2014. Tức là Công ty đã kiểm soát tốt chi phí, làm cho tốc độ tăng của chi phí nhỏ hơn tốc độ tăng thêm của doanh thu thuần.

Tiếp theo ta xem xét đến chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí. Từ kết quả bảng số liệu trên ta nhận thấy, cũng như sức sản xuất của chi phí, sức sinh lời của chi phí ở Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc cũng tăng dần qua 3 năm. Cụ thể, năm 2014 sức sinh lời của CP đạt 0,00744 lần tăng lên 0,00109 lần, tức tăng 17,19% so với năm 2013. Qua năm 2015 thì sức sinh lời của CP tiếp tục tăng, năm 2015 sức sinh lời của CP đạt 0,00752 lần, tương ứng tăng 0,00008 lần so với năm 2014, hay tăng với tốc độ 1,06% so với năm 2014. Hay nói cách khác, với 1 đồng CP bỏ ra, năm 2015 Công ty đem về được 0,00752 đồng LNST.

Sức sinh lời của chi phí chịu ảnh hưởng của 2 nhân tố là LNST và tổng CP. Hai nhân tố này có quan hệ với nhau bởi phương trình sau:

$$\text{Sức sinh lời của chi phí (SSL)} = \frac{\text{LNST}}{\text{TCP}}$$

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích mức độ ảnh hưởng của 2 nhân tố trên đến SSL. Ta phân tích cho 2 năm 2014 và năm 2015 như sau:

Mức độ biến động của SSL:

$$\Delta SSL = SSL_{2015} - SSL_{2014} = 0,00752 - 0,00744 = +0,00008 \text{ (lần)}$$



Ta phân tích lần lượt mức độ ảnh hưởng của các nhân tố trên đến SSL.

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí đến sức sinh lời của chi phí:

$$\begin{aligned}\Delta\text{SSL}_{\text{TCP}} &= \frac{\text{LNST}_{2015}}{\text{TCP}_{2015}} - \frac{\text{LNST}_{2014}}{\text{TCP}_{2014}} = \frac{4.114.416.504}{642.495.560.248} - \frac{4.114.416.504}{559.935.071.162} \\ &= -0,00091 \text{ (lần)}\end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố LNST đến sức sinh lời của chi phí:

$$\begin{aligned}\Delta\text{SSL}_{\text{LNST}} &= \frac{\text{LNST}_{2015}}{\text{TCP}_{2015}} - \frac{\text{LNST}_{2014}}{\text{TCP}_{2014}} = \frac{4.741.673.244}{642.495.560.248} - \frac{4.114.416.504}{642.495.560.248} \\ &= +0,00099 \text{ (lần)}\end{aligned}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của 2 nhân tố trên:

$$\Delta\text{SSL} = \Delta\text{SSL}_{\text{TCP}} + \Delta\text{SSL}_{\text{LNST}} = (-0,00091) + 0,00099 = +0,00008 \text{ (lần)}$$

Qua kết quả tính toán trên ta thấy khi LNST năm 2015 tăng 627.256.740 đồng làm cho sức sinh lời của chi phí tăng 0,00099 lần, trong khi đó khi tổng chi phí tăng 82.560.489.086 đồng đã làm cho sức sinh lời của chi phí giảm 0.00091 lần. Do tốc độ tăng của LNST lớn hơn so với tốc độ tăng của tổng chi phí nên sức sinh lời của chi phí năm 2015 tăng so với năm 2014 là 0,00008 lần.

*Tóm lại, qua 3 năm gần đây Công ty đã quản lý và sử dụng chi phí hiệu quả. Điều này thể hiện rõ ở sự tăng lên liên tục của sức sản xuất của chi phí và sự tăng lên ở sức sinh lợi của chi phí. Đây là dấu hiệu tốt chứng tỏ Công ty ngày càng hoạt động có hiệu quả. Và trong thời gian tới Công ty cần duy trì chính sách sử dụng chi phí này một cách hợp lý nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh của Công ty.*

#### 2.2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Trong các nguồn lực thì lao động là yếu tố quan trọng nhất, với tính năng động chủ quan và sức sáng tạo sẵn có, nó có ý nghĩa quyết định đến tình hình kinh doanh của Công ty. Qua việc phân tích yếu tố lao động ta có thể đánh giá được tình hình biến động về số lượng lao động, tình hình bố trí lao động, từ đó có biện pháp sử dụng hợp lý, tiết kiệm sức lao động. Đồng thời cũng qua đó đánh giá được tình hình quản lý, sử dụng thời gian lao động, trình độ thành thạo của lao động để Công ty có thể đề ra các biện pháp khai thác có hiệu quả.

**Bảng 2.10. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc qua các năm 2013 – 2015**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Chênh lệch năm 2014 so với năm 2013		Chênh lệch năm 2015 so với năm 2014	
					+/-	%	+/-	%
1. DTT	Đồng	731.517.595.191	565.209.964.116	648.574.628.510	-166.307.631.075	-22,73	83.364.664.394	14,75
2. Tổng lao động trực tiếp	Người	59	55	62	-4	-6,78	7	12,73
3. Số ngày làm việc trong năm	Ngày	18.410	17.163	19341	-1.247	-6,78	2.178	12,69
4. Tổng số giờ làm việc	Giờ	147.280	137.304	154.728	-9.976	-6,78	17.424	12,69
5. Năng suất lao động bình quân năm (5)=(1)/(2)	Đồng / Người / Năm	12.349.572.501	10.233.951.472	10.427.344.365	-2.115.621.029	-17,13	193.392.892,5	1,89
6. NSLĐ bình quân ngày (6)=(1)/(3)	Đồng / ngày	39.577.663,09	32.795.393,05	33.426.159,49	-6.782.270,041	-17,14	630.766,43	1,92
7. NSLĐ bình quân giờ (7)=(1)/(4)	Đồng / Giờ	4.947.207,887	4.099.424,132	4.178.269,936	-847.783,756	-17,14	78.845,80	1,92
8. Chi phí nhân công trực tiếp	Đồng	1.472.800.000	1.784.952.000	2.320.920.000	312.152.000	21,19	535.968.000	30,03
9. Tỷ suất chi phí tiền lương trên DTT	%	0,202	0,317	0,359	0,115	56,93	0,042	13,25

*(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)*

Trong đó: Tỷ suất chi phí tiền lương trên doanh thu thuần = CP NCTT / DTT\*100

Qua bảng phân tích trên ta thấy, số lượng lao động trực tiếp liên tục biến động qua các năm gần đây từ năm 2013 – 2015. Bên cạnh đó, qua bảng kết quả trên còn cho thấy năng suất lao động cũng biến động từ năm 2013 – 2015, tuy nhiên nhìn chung có xu hướng giảm.

Đầu tiên, ta xét về số lượng lao động giữa các năm. Năm 2014 số lượng công nhân lao động giảm 4 người so với năm 2013, tức giảm 6,78%. Sự sụt giảm này là do năm 2014, tình hình tiêu thụ của Công ty không tốt, đồng thời Công ty cải tổ chính sách thu mua, lấy chất lượng làm cốt chứ không chạy theo số lượng, số lượng nông sản thu mua cũng giảm nên cần số lượng công nhân ít hơn để thực hiện các công đoạn phơi sấy, và bảo quản nông sản. Sang năm 2015, khi Công ty đã ổn định lại tình hình kinh doanh, thời tiết thuận lợi, nông sản được mùa hơn, nhu cầu thị trường tăng trở lại, nguồn cung cấp nông sản cho Công ty cũng ổn định hơn, nên số lượng nông sản mua để trữ tăng so với năm 2014, do đó Công ty đã tuyển thêm công nhân để sơ chế, bảo quản, quản lý kho nông sản, bảo đảm kịp tiến độ kinh doanh của Công ty, khiến số lượng công nhân tăng thêm 7 người, tương ứng tăng 12,73%. Sự tăng này là hoàn toàn phù hợp đối với một Công ty đang mở rộng quy mô kinh doanh và mở rộng thị trường.

Thứ hai, ta xét đến năng suất lao động bình quân giờ, năm 2014 Công ty đạt được năng suất lao động bình quân giờ là 4.099.424,132 đồng/giờ so với năm 2013 thì giảm 847.783,756 đồng, tương ứng giảm 17,14%. Sang năm 2015 thì chỉ tiêu này tăng thêm 78.845,8 đồng/giờ, nâng mức năng suất lên 4.178.269,936 đồng/giờ, tương ứng tăng 1,92% so với năm 2014. Năng suất lao động bình quân giờ tăng chứng tỏ Công ty đã tận dụng được sức lao động hơn, tình hình kinh doanh của Công ty tiến triển tốt hơn.

Thứ ba, ta xét đến năng suất lao động bình quân ngày của lao động trực tiếp của Công ty. Ta thấy loại năng suất này cũng thay đổi giống như năng suất lao động bình quân giờ. Năm 2014, năng suất lao động giảm 6.782.270,041 đồng/ngày, đạt 32.795.393,05 đồng/ngày, tương ứng giảm 17,14% so với năm 2013. Sang năm 2015, năng suất lao động bình quân ngày đạt 33.426.159,49 đồng, tương ứng tăng 630.766,43 đồng/ngày, tức tăng 1,92% so với năm 2014. Ta thấy được rằng số ngày làm việc của toàn bộ lao động trực tiếp tăng dần trong 3 năm từ năm 2013 – 2015, sự tăng này chủ yếu do số lao động trực tiếp tăng lên. Bên cạnh đó, yếu tố thời tiết cũng ảnh hưởng nhiều tới hoạt động phơi sấy nông sản. Nếu thời tiết thuận lợi, thời gian phơi khô nông sản nhanh thì chi phí cho công nhân trực tiếp ít và năng suất lao

động cao, nếu thời tiết xấu thì ngược lại Công ty sẽ tốn nhiều chi phí nhân công hơn, năng suất lao động thấp. Đây cũng là lý do chính cho sự gia tăng năng suất lao động của năm 2015 so với năm 2014.

Loại năng suất lao động cuối cùng được đề cập ở đây là năng suất lao động bình quân năm. Đây là chỉ tiêu phản ánh kết quả cuối cùng về sử dụng thời gian và số lượng lao động. Năng suất lao động bình quân năm cũng có xu hướng giảm qua 3 năm gần đây. Năm 2014, năng suất lao động bình quân năm là 10.233.951.472 đồng/người/năm, giảm đi 2.115.621.029 đồng/người/năm, tương ứng giảm 17,13% so với năm 2013. Sang năm 2015, năng suất lao động bình quân năm tăng nhẹ trở lại 193.392.892,5 đồng/người/năm, tương ứng tăng 1,89% so với năm 2014.

Để thấy rõ hơn hiệu suất sử dụng lao động trong quá trình kinh doanh người ta còn sử dụng chỉ tiêu chi phí lương so với DTT. Theo kết quả bảng phân tích trên ta thấy tỷ suất chi phí tiền lương trên DTT liên tục tăng qua 3 năm gần đây. Cụ thể như sau, năm 2014 Công ty muốn có 100 đồng DTT thì phải bỏ ra 0,317 đồng tiền lương, tăng lên 0,115 đồng, tương ứng tăng 56,93% so với năm 2013. Đến năm 2015 thì tỷ suất chi phí tiền lương trên DTT của Công ty tăng lên 0,042 đồng so với năm 2014, nghĩa là lúc này Công ty phải tốn 0,359 đồng tiền lương cho lao động để thu về cho mình 100 đồng DTT, tương ứng tăng 13,25% so với năm 2014. Tuy nhiên, giá trị của chỉ tiêu này vẫn nhỏ hơn 1 rất nhiều chứng tỏ hiệu suất sử dụng lao động của Công ty vẫn khá là tốt.

### CHƯƠNG 3

## MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI XUẤT NHẬP KHẨU HOÀNG NGỌC

### 3.1. Đánh giá chung về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc

#### 3.1.1. Những kết quả đạt được

Xem xét các xu hướng biến động qua thời gian là một biện pháp quan trọng để đánh giá các tỷ số trở nên xấu đi hay đang phát triển theo chiều hướng tốt đẹp. Có thể so sánh, theo dõi sự biến động qua nhiều năm của các tỷ số tài chính. Kết quả của so sánh này sẽ cho thấy tình hình kinh doanh của Công ty, đây là thông tin cần thiết của nhà quản trị lẫn nhà đầu tư. Qua phân tích trên ta có thể đánh giá khái quát những kết quả đạt được của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xuất nhập khẩu Hoàng Ngọc như sau:

Trong những năm qua tình hình hoạt động của Công ty không ổn định, Công ty đang trong quá trình xây dựng lại quy chế hoạt động của mình, cả về quan điểm thu mua, quan điểm kinh doanh: Lấy uy tín, chất lượng làm kim chỉ nam để hoạt động, tình hình Công ty bất ổn cả về hoạt động tài chính cũng như hoạt động khác. Điều đó khiến cho tổng lợi nhuận kế toán trước thuế và cả lợi nhuận sau thuế của Công ty bị kìm lại. Tuy nhiên, năm 2014, 2015 Công ty đã thực hiện nhiều chính sách cải tổ đúng đắn như: Khi thu mua nông sản phải kiểm soát chặt chẽ chất lượng, thực hiện nhiều biện pháp để thu hút khách hàng trở lại. Do sự cố chất lượng năm 2013, làm Công ty mất đi nhiều khách hàng, năm 2014 là năm mà Công ty lấy chất lượng, uy tín làm tiêu chí kinh doanh hàng đầu và thực hiện nhiều chính sách thu hút khách hàng, nhằm ổn định lại tình hình kinh doanh của Công ty, nên hiệu quả tài chính của Công ty có dấu hiệu suy giảm. Nhưng sau những nỗ lực đó Công ty đã lấy lại được uy tín của mình trên thương trường, đồng thời Công ty đã cải tổ thành công các chính sách thu mua, sắp xếp lại kho, kiểm soát được chi phí, làm cho hiệu quả sử dụng chi phí ngày càng tăng, đây sẽ là nền tảng cơ bản để Công ty giảm chi phí, tăng lợi nhuận, tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty. Tình hình năm 2015, đã bước đầu có dấu hiệu khởi sắc như: Có tỷ suất giá vốn hàng bán trên doanh thu thấp nhất trong 3 năm, tỷ suất LNST trên doanh thu cao nhất trong 3 năm, và đồng thời DTT đã tăng trở lại, nên lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ ở năm 2015 cao nhất trong 3 năm. Tuy nhiên, do thị trường tài chính không ổn định khiến cho hoạt động tài chính của Công ty bị thua lỗ, nên lỗ từ hoạt động tài chính đã kéo lợi

nhuận sau thuế xuống, đồng thời làm giảm hiệu quả tài chính của Công ty. Vậy nên có thể thấy rằng, xét về hoạt động chính là hoạt động thương mại, thì Công ty đang trên đà ổn định lại và phát triển, nhưng Công ty cần cân nhắc và ổn định lại hoạt động tài chính của mình để tăng hiệu quả hoạt động tài chính cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy tình hình kinh doanh chưa ổn định, nhưng kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong 3 năm qua lợi nhuận sau thuế của Công ty đều dương, và tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế thấp, mỗi năm Công ty đều đóng góp vào ngân sách nhà nước một khoản thuế lớn, điều đó góp phần tăng cao Ngân sách nhà nước, làm giàu cho nền kinh tế nước nhà. Công ty được nhà nước tuyên dương về thực hiện tốt nghĩa vụ nộp thuế trong giai đoạn 2010 -2015.

- Đội ngũ nhân viên Công ty không ngừng sáng tạo, nghiên cứu con đường kinh doanh mới, hiệu quả hơn, luôn luôn học hỏi, tìm tòi, để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty, nhờ đó mà hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty ngày càng được nâng cao.

- Công ty đã và đang từng bước nâng cao chất lượng hàng hóa kinh doanh, xây dựng thương hiệu riêng của Công ty, tạo uy tín với khách hàng để tiến tới ký kết hợp đồng kinh doanh lâu dài, tạo chỗ đứng lâu bền trong kinh doanh.

- Trong quá trình kinh doanh, Công ty đã không ngừng nâng cao trình độ quản lý, mở rộng quy mô thu mua và tiêu thụ, nâng cao chất lượng, ổn định nguồn hàng thu mua. Về cơ bản sản phẩm của Công ty đã đáp ứng được yêu cầu của nhà quản lý và của khách hàng cả trong nước và ngoài nước.

- Công ty ngày càng hoạt động có hiệu quả thể hiện ở doanh thu và lợi nhuận đạt được ngày càng tăng qua các năm. Khoản lợi nhuận này không chỉ đủ để chi trả lãi vay mà còn có thể đóng góp đáng kể vào Ngân sách nhà nước, tích lũy, trích lập các quỹ, tăng thu nhập cho công nhân - nhân viên trong Công ty.

- Công ty đảm bảo tổ chức hạch toán và công tác kế toán theo yêu cầu của pháp luật về kế toán hiện hành, áp dụng linh hoạt các chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận và của toàn Công ty một cách phù hợp nhất, điều chuyển và biên chế lại các bộ phận trong Công ty để phù hợp với tình hình kinh doanh của Công ty, đồng thời giảm được chi phí.

- Với sự nỗ lực của công nhân viên trong Công ty đã làm hiệu quả kinh doanh ngày càng được nâng cao, máy móc thiết bị được sử dụng khá tốt, vận dụng tốt năng lực chuyên môn góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh, sử dụng hiệu quả TSCĐ.

- Vốn chủ sở hữu bình quân tăng làm cho khả năng đảm bảo vốn cho tài sản dài hạn của Công ty ngày càng được cải thiện.

### **3.1.2. Những mặt còn hạn chế**

Mặc dù trong thời gian qua Công ty đã có nhiều biện pháp góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh trong nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn như hiện nay, bên cạnh những kết quả mà Công ty đạt được vẫn tồn tại những hạn chế như:

Thứ nhất, khoản phải thu ngắn hạn tăng đột biến do chính sách tín dụng thương mại thả lỏng và công tác quản lý và thu hồi nợ yếu kém làm giảm hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty. Trước tình hình Công ty bị mất khách hàng và quy mô tiêu thụ bị thu hẹp ở năm 2014, thì thực hiện chính sách tín dụng thương mại thoáng là một giải pháp hữu hiệu để thu hút khách hàng trở lại, tăng doanh thu tiêu thụ cho Công ty. Nhưng Công ty đã sử dụng quá mức chính sách thu hút khách hàng này, đồng thời công tác quản lý và thu hồi công nợ không được thực hiện chặt chẽ, đã khiến cho khoản phải thu ngắn hạn tăng đột biến, làm cho số vốn của Công ty bị khách hàng chiếm dụng quá lớn ảnh hưởng đến tốc độ luân chuyển TSNH, làm hiệu quả sử dụng tài sản giảm, gây lãng phí TSNH, làm giảm sức sinh lời của tài sản, kéo theo là giảm hiệu quả tài chính, giảm sức sinh lợi của VCSH của Công ty. Để nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty, Công ty cần phải cân nhắc lại chính sách tín dụng thương mại của mình, đồng thời cải tổ công tác quản lý và thu hồi công nợ.

Thứ hai, Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng bất thường làm giảm lợi nhuận kinh doanh của Công ty. Qua các phân tích về hiệu quả sử dụng chi phí ở trên ta thấy, năm 2015 chi phí quản lý doanh nghiệp tăng đột biến, tăng tới 90,3% so với năm 2014. Công ty cần có biện pháp để kiểm soát chi phí này ở mức tối ưu, tránh lãng phí, để tăng lợi nhuận cho Công ty.

Thứ ba, Công ty chưa có đội ngũ nhân viên làm công việc dự báo nhu cầu hàng hóa để việc quyết định số lượng hàng hóa cần mua nhập kho, khiến lượng nông sản thu mua nhập kho không được quyết định rõ ràng, và mức thu mua không hợp lý, dễ gây ra tình trạng dự trữ hàng hóa nhiều hơn quá nhiều so với lượng hàng hóa cần nhập, việc này sẽ làm giảm lợi nhuận, gây thiệt hại cho Công ty vì tốn thêm nhiều chi phí bảo quản, lượng hàng hóa bị hao hụt, ẩm mốc, hư hỏng cao. Bên cạnh đó, nông sản được dự trữ quá lâu sẽ bị giảm chất lượng, để xử lý số lượng dự trữ thừa này Công ty phải hạ giá bán hoặc bán với giá thanh lý, làm giảm lợi nhuận của Công ty. Hoặc trong trường hợp dự trữ không đủ số lượng nông sản cần mua, Công

ty không có khả năng đáp ứng đủ các đơn đặt hàng của khách hàng, trong trường hợp này nếu không đáp ứng được thì sẽ bị mất khách hàng, còn nếu để giữ được khách hàng, Công ty phải mua lại nông sản của các Công ty đối thủ cạnh tranh với giá khá cao so với chất lượng nông sản đạt được. Như vậy, việc dự báo nhu cầu nông sản cần mua nhập kho là một việc quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp tới giá vốn hàng bán và lợi nhuận của Công ty, Công ty cần có biện pháp giải quyết tình trạng này. Bên cạnh kiểm soát số lượng thu mua, thì Công ty cũng phải quản lý chất lượng nông sản mua vào. Hiện tại, Công ty vẫn chưa phân chia quyền hạn trách nhiệm rõ ràng cho những bộ phận, cá nhân kiểm soát chất lượng nông sản mua vào. Vì khách hàng của Công ty đa phần là khách nước ngoài như: Hàn Quốc, Trung Quốc thì chất lượng và các tiêu chuẩn về vệ sinh, an toàn thực phẩm phải đảm bảo đáp ứng được yêu cầu của đối tác, nếu không đáp ứng được các chỉ tiêu này thì khi hàng xuất khẩu nhập sang nước ngoài sẽ bị trục xuất. Công ty cần phải có biện pháp phù hợp để đảm bảo chất lượng nông sản mua vào, tạo uy tín chất lượng cho Công ty, đồng thời góp phần tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Bên cạnh những hạn chế nội tại trong hoạt động của Công ty, Công ty còn đối mặt với nhiều khó khăn thách thức chung của đất nước, khu vực như:

Thứ nhất, trong tình hình nền kinh tế của nước ta hiện nay đang gặp khó khăn, trong 3 tháng đầu năm 2016 có tới 20.000 doanh nghiệp ngừng hoạt động. Bên cạnh đó, quá trình toàn cầu hóa và khu vực hóa, cùng với việc Việt Nam đã gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO, TPP (Hiệp định đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương) đây là cơ hội nhưng đồng thời cũng là thách thức, khi mà các doanh nghiệp Việt Nam ngoài việc cạnh tranh với các Công ty cùng ngành trong nước thì quá trình hội nhập sâu này khiến các Công ty phải cạnh tranh với cả các Công ty nước ngoài. Đặc biệt là hàng nông sản thì yêu cầu về chất lượng nông sản phải đạt tiêu chuẩn, độ ẩm, độ xơ, độ trắng,.. Tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm, và phải cạnh tranh cả về giá. Chính điều này đã làm hạn chế quá trình xuất khẩu ra nước ngoài của các Công ty Việt Nam. Cùng với sức ép giá cả của các hộ trồng nông sản, buôn thương, cạnh tranh giữa các Công ty trong cùng ngành, thủ tục rườm rà, khó khăn của hải quan,... Vì vậy mà có rất nhiều Công ty trong cùng ngành điêu đứng.

Thứ hai, tình hình biến động, tình hình chính trị đang bất ổn, đặc biệt là quan hệ nước ta với các nước trong khu vực Châu Á như: Trung Quốc, nước có nhiều khách hàng lâu năm và cũng là khách hàng tiềm năng của Công ty, điều này cũng



ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình kinh doanh của Công ty, khiến cho thị trường bị thu hẹp đi, tốc độ trao đổi chậm lại.

Thứ ba, thời tiết diễn biến thất thường, nhiệt độ tăng cao, thời tiết biến đổi đột ngột, hạn hán, mưa đá xảy ra ở nhiều nơi, gây khó khăn cho việc trồng nông sản, như Miền Tây nước ta đang gánh chịu trận hạn hán, nhiễm mặn nghiêm trọng nhất trong 100 năm qua khiến cho gần 340.000 ha bị xâm nhập mặn và bị hạn, và vùng Tây nguyên, nguồn nông sản chính của Công ty cũng đang đứng trước nguy cơ hạn hán cao, khiến cho nguồn cung cấp nông sản chính của Công ty đang bị đe dọa làm cho chất lượng các yếu tố đầu vào giảm sút, mà giá cả tăng cao. Bên cạnh đó, sự xâm nhập của vật tư nông nghiệp độc hại từ Trung Quốc khiến cho các nước nghi ngại về chất lượng nông sản của nước ta, đã làm cho số lượng đơn đặt hàng trong những năm gần đây giảm đáng kể. Chính vì vậy để đứng vững trên thương trường và hoạt động hiệu quả, Công ty cần phải thực hiện nhiều giải pháp để nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh của Công ty hơn nữa.

### **3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc**

Nâng cao hiệu quả kinh doanh là vấn đề luôn luôn được đặt lên hàng đầu và được quan tâm thường xuyên nhất của một Công ty. Thông qua việc nắm rõ những ưu điểm có được và những nhược điểm mà Công ty mắc phải cũng như những kết quả từ việc phân tích hiệu quả kinh doanh tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Thương mại Xuất nhập khẩu Hoàng Ngọc trong giai đoạn 2013 – 2015, em đã đưa ra một số giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

#### **3.2.1. Giải pháp 1: Quản lý khoản phải thu khách hàng**

- **Lý do thực hiện:** Khoản phải thu khách hàng năm 2015 tăng mạnh là do chính sách tín dụng thương mại của Công ty. Nhìn chung, các Công ty đều muốn thu tiền mặt ngay hơn là bán hàng tín dụng. Tuy nhiên, do áp lực cạnh tranh nên Công ty đưa ra chính sách tín dụng, nhờ thế mới có thể tiêu thụ hàng hóa nhiều hơn, mở rộng thị trường tiêu thụ, giảm tồn kho của Công ty và cũng do vậy, khoản phải thu hình thành. Nhưng bán hàng tín dụng có một ưu điểm là làm gia tăng doanh thu cho Công ty một cách nhanh chóng, tăng cường mối quan hệ với khách hàng. Bên cạnh đó, chính sách tín dụng thương mại có nhiều rủi ro như: Rủi ro khách hàng không trả được nợ khi đến hạn thanh toán, tăng các khoản chi phí thu hồi nợ, đặc biệt nguồn vốn của Công ty bị khách hàng chiếm dụng ngày càng nhiều, đến lúc Công ty không đủ vốn lưu động để quay vòng kinh doanh, Công ty phải đi vay, tăng

chi phí lãi vay, tăng áp lực thanh toán... Vì vậy, khi đưa ra chính sách bán hàng tín dụng, Công ty nên cân nhắc giữa các lợi ích tăng thêm và chi phí cơ hội phát sinh trên mỗi đơn vị doanh số tăng thêm nhờ bán hàng tín dụng, để từ đó có thể lựa chọn phương án tối ưu nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh của Công ty. Bên cạnh đó, Công ty cần quản lý khoản phải thu khách hàng chặt chẽ theo từng khách hàng, theo thời gian nợ,.. để đánh giá và xử lý kịp thời các khoản phải thu quá hạn, giảm khả năng không thu hồi được nợ, đồng thời giảm số vốn bị khách hàng chiếm dụng xuống mức tối ưu để vừa tăng được hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty vừa giữ mối quan hệ tốt với khách hàng.

**- Nội dung giải pháp:**

➤ **Tín dụng thương mại hợp lý:**

Cụ thể chính sách bán hàng tín dụng có nội dung như sau:

+ Bán hàng trả góp: Công ty nên cho khách hàng trả góp từng tháng, từng quý,..

+ Bán hàng tín dụng theo mùa vụ: Hàng hóa của Công ty là hàng nông sản có tính mùa vụ. Do đó, Công ty có thể áp dụng tính ngày mùa để chiết khấu. Với chính sách chiết khấu theo mùa, Công ty có thể khuyến khích khách hàng mua hàng sớm hơn, tiết kiệm chi phí lưu kho của Công ty và đồng thời tăng khả năng giữ khách hàng.

+ Áp dụng thời hạn tín dụng hợp lý: Các nhà quản lý của Công ty cần quyết định có nên mở rộng thời hạn tín dụng hay thắt chặt thời hạn tín dụng. Từ đó có thể so sánh kỳ thu tiền bình quân với kỳ hạn tín dụng của Công ty áp dụng cho từng khách hàng để đánh giá khả năng tài chính, thiện chí trả nợ của khách hàng. Từ đó đưa ra các biện pháp xử lý kịp thời cũng như điều chỉnh hạn mức tín dụng cho khách hàng này trong những đợt mua hàng sau.

+ Áp dụng tỷ lệ chiết khấu thanh toán: Việc tăng nhanh vòng quay vốn, giảm thiểu khoản phải thu, rút ngắn kỳ thu tiền là rất cần thiết cũng như việc duy trì các mối quan hệ với các khách hàng. Do vậy việc sử dụng tỷ lệ chiết khấu thanh toán cho các khách hàng của mình là một trong những biện pháp Công ty nên áp dụng.

Khi áp dụng tỷ lệ chiết khấu, nhiều yếu tố khác cũng thay đổi theo: Doanh số tăng, khoản đầu tư cho các khoản phải thu giảm, Công ty cũng sẽ được lợi từ nhiều yếu tố khác mang lại khi sử dụng chính sách chiết khấu. Công ty có thể giảm phí tổn thu nợ cũng như số nợ khó đòi và nợ quá hạn cũng giảm. Khách hàng sẽ trả tiền

nhanh hơn, Công ty cũng được lợi nhờ giảm các khoản chi phí bán hàng. Như vậy, khi áp dụng tỷ lệ chiết khấu vẫn đảm bảo lợi ích của khách hàng lẫn Công ty.

Để đưa ra chính sách tín dụng thương mại cho khách hàng, cần xác định tỷ lệ chiết khấu, Công ty phải đảm bảo rằng chi phí cơ hội phát sinh do sử dụng chính sách tín dụng phải nhỏ hơn lợi ích thu được từ chính sách này. Do đó để xác định tỷ lệ chiết khấu, theo em Công ty có thể tiến hành theo cách sau:

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2015 của Công ty là 646.495.350.606 đồng. Kỳ thu tiền bình quân của Công ty năm 2015 là 25 ngày. Giả sử, Công ty muốn thu hồi nợ nhanh hơn 20 ngày (tức kỳ thu tiền bình quân năm 2016 còn 5 ngày) mà vẫn đảm bảo doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ là 646.495.350.606 đồng.

Trước hết, ta cần xác định chi phí cơ hội của chính sách tín dụng. Chi phí cơ hội là phần lợi nhuận bị mất do chấp nhận dự án này mà không chấp nhận dự án khác. Vậy chi phí cơ hội của chính sách tín dụng chính là số tiền mà Công ty chấp nhận chiết khấu cho khách hàng. Chi phí cơ hội này được xác định dựa trên cơ sở lãi suất tiền vay ngân hàng của Công ty, do đó khi Công ty áp dụng chính sách chiết khấu thì sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán tiền hàng nhanh hơn, cho nên Công ty không phải vay vốn để tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động của mình, dẫn đến Công ty sẽ tiết kiệm được một khoản chi phí lãi vay. Chi phí lãi vay Công ty tiết kiệm được chính là lợi nhuận thu được do áp dụng chính sách tín dụng.

Xác định tỷ lệ chiết khấu như sau:

Năm 2015, lãi suất tiền vay ngắn hạn của Công ty là 8,5%/năm, do đó chi phí cơ hội của phương án không có chiết khấu là: 8,5%

- Nếu Công ty không sử dụng chính sách chiết khấu:

Khoản phải thu khách hàng bình quân là:

$$\frac{646.495.350.606}{360} \times 25 = 44.895.510.459 \text{ (đồng)}$$

Chi phí chiết khấu bằng 0 (Do không sử dụng chính sách chiết khấu)

Nếu Công ty sử dụng chính sách chiết khấu:

Khoản phải thu khách hàng bình quân là:

$$\frac{646.495.350.606}{360} \times 5 = 8.979.102.092 \text{ (đồng)}$$

Chi phí chiết khấu:  $646.495.350.606 \times a\%$  ( $a\%$  là tỷ lệ chiết khấu tối đa)

Vậy khoản phải thu trong năm giảm do áp dụng chính sách chiết khấu:  
 $44.895.510.459 - 8.979.102.092 = 35.916.408.367$  (đồng)

Chi phí lãi vay tiết kiệm được là:

$$35.916.408.367 \times 8,5\% = 3.052.894.711 \text{ (đồng)}$$

Số tiền chiết khấu tối đa là:

$$646.495.350.606 \times a\% = 3.052.894.711 \text{ (đồng)}$$

$$\rightarrow a = 0,47\%/năm$$

Như vậy, để Công ty có thể thu hồi nợ trong thời gian là 5 ngày, Công ty phải xác định tỷ lệ chiết khấu nhỏ hơn hoặc tối đa bằng 0,47%/năm.

Tóm lại, với chính sách tín dụng như trên, một mặt sẽ có tác dụng thu hút được khách hàng, một mặt làm lượng vốn của Công ty bị khách hàng chiếm dụng giảm đi, để từ đó nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn cũng như hiệu quả kinh doanh của Công ty. Ngoài ra, để quản lý tốt khoản phải thu, Công ty cũng cần có chính sách quản lý và thu hồi nợ hợp lý. Chính sách thu nợ có mục đích là sử dụng các nguồn lực Công ty để thực hiện việc thu tiền đối với các khoản nợ của khách hàng đã quá hạn, nó cũng liên quan đến việc xác định thời gian cho việc chi tiêu các nguồn lực đó. Dĩ nhiên, chi phí thu nợ phải được xem xét toàn diện từ quá trình đánh giá các yêu cầu tín dụng cho đến chi phí cơ hội do việc lưu giữ các khoản phải thu, chi phí kiểm soát và chi phí thu nợ với khoản nợ quá hạn.

#### ➤ **Tăng cường quản lý và thu hồi nợ:**

Trước khi tiến hành thu hồi nợ ta tiến hành xem xét giá trị của khoản nợ và thời hạn của nó đã quá hạn bao nhiêu lâu. Đối với người làm công tác quản lý công nợ phải thường xuyên xem xét cho từng khách hàng và theo từng thời gian nợ, xem xét các khoản nợ nào chưa đến hạn, đến hạn, quá hạn và thời gian nợ bao nhiêu lâu, từ đó có biện pháp thu hồi nợ hợp lý và hiệu quả.

**Bảng 3.1. Bảng theo dõi thời hạn nợ của các khoản phải thu***(Đơn vị tính: Ngân đồng)*

Tên KH	Tổng PTKH	Ngày bắt đầu nợ	Thời hạn nợ (Ngày)	Ngày hết hạn nợ	Nợ quá hạn					
					1- 5 Ngày	5- 10 Ngày	10-15 Ngày	15-20 Ngày	20-25 Ngày	25-30 Ngày
1.										
2.										
3.										
4.										
5.										
...										

Với bảng phân tích này Công ty có thể dễ dàng kiểm soát được các khoản nợ đến hạn và quá hạn, từ đó làm thủ tục thu hồi nợ.

Tùy vào khách hàng, giá trị đơn hàng, mức độ thân quen của khách hàng, thời gian quá hạn nợ của khách hàng mà áp dụng các biện pháp đòi nợ khác nhau, có thể áp dụng các biện pháp sau:

- Gửi thư đến nhắc nhở khách hàng khoản nợ đã quá hạn.
- Gửi thư yêu cầu khách hàng trả nợ và khuyến cáo là có thể làm giảm uy tín của khách hàng trong quan hệ kinh doanh với Công ty.

Cần thận trọng trong việc nhắc nhở thu hồi nợ. Không nên vội vàng nóng vội trong lá thư đầu tiên khi nhắc nhở khách hàng, đồng thời thể hiện sự quan tâm của Công ty đối với khách hàng. Trước khi gửi tiếp lá thư tiếp theo, cần có khoảng thời gian nhất định để khách hàng thanh toán. Nếu sau thời gian đó mà khách hàng vẫn chưa thanh toán thì Công ty gửi tiếp lá thư tiếp theo với mức độ tăng dần thể hiện yêu cầu của Công ty của Công ty đối với khách hàng về việc thanh toán khoản nợ quá hạn đối với Công ty. Bên cạnh gửi thư nhắc nhở, Công ty có thể gọi điện thoại trực tiếp để thăm hỏi và nhắc nhở khách hàng thanh toán khoản nợ mà khách hàng còn nợ Công ty.

- Trực tiếp làm việc với khách hàng đó, nhắc lại điều kiện ràng buộc trong hợp đồng khi mua bán giữa hai bên, quyền và nghĩa vụ của khách hàng trên hợp đồng

kinh tế, yêu cầu họ trả nợ đúng hạn như đã thỏa thuận ghi trên hợp đồng kinh tế mà Công ty đã ký kết với khách hàng.

Kiên quyết loại bỏ những khách hàng không đủ khả năng tài chính và không đảm bảo uy tín trong kinh doanh. Cần có sự ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng bán hàng để tránh những tranh chấp về sau.

Đẩy mạnh công tác tiếp thị, chủ động tìm kiếm và tăng cường hợp tác với khách hàng có uy tín, có tiềm năng về tài chính từng bước thay thế các khách hàng tiềm ẩn khả năng rủi ro lớn.

Đặc biệt chú trọng công tác quản lý tiền hàng, theo dõi khách hàng, kiểm tra đối chiếu công nợ, thu hồi nợ để xác định đúng thực trạng của khoản phải thu. Nhận diện những khoản tín dụng có vấn đề và thu thập những tín hiệu để quản lý và xử lý kịp thời.

Tuy nhiên, trong kinh doanh không nên quá cứng nhắc trong công tác đòi nợ. Công ty nên vận dụng những chính sách này một cách linh hoạt, tùy vào từng đối tượng khách hàng mà có biện pháp phù hợp. Có như vậy Công ty mới có thể đẩy nhanh tốc độ thu hồi nợ.

### **3.2.2. Giải pháp 2: Tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp**

- **Lý do thực hiện:** Doanh thu thuần tăng thể hiện hoạt động kinh doanh của Công ty đã ổn định trở lại và từng bước phát triển, nhưng năm 2015 chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty tăng đột biến, tăng 90,3% gây lãng phí, cần có biện pháp để kiểm soát chi phí này ở mức tối ưu, tránh lãng phí, để tăng lợi nhuận cho Công ty.

#### **- Nội dung giải pháp:**

Lập dự toán chi phí ngắn hạn trên cơ sở kế hoạch tài chính để nắm bắt kịp thời tình hình biến động của chi phí.

Thường xuyên phân tích, đánh giá tình hình thực hiện chi phí, những mặt mạnh, mặt yếu cũng như những nhân tố khách quan và chủ quan tác động đến việc thực hiện chi phí cho từng bộ phận nhằm làm giảm chi phí ở Công ty.

Giảm chi phí quản lý doanh nghiệp như: Chi phí vận chuyển bốc dỡ, giao nhận vận tải, bảo hiểm, chi phí tiền lương cho công nhân và quản lý, chi phí làm các thủ tục trong thu mua nông sản và chi phí để xuất khẩu, các chi phí cho dịch vụ mua ngoài và bằng tiền khác. Công ty cần tăng cường kiểm soát, quản lý chặt chẽ, thực hiện tiết kiệm có hiệu quả các chi phí khác như chi phí tiếp khách, chi phí điện, nước, điện thoại, chi phí văn phòng phẩm,... Xây dựng định mức sử dụng điện,

nước, điện thoại, lập dự toán chi phí ngắn hạn giúp công tác quản lý chi phí cụ thể hơn. Thực hiện công khai chi phí đến từng bộ phận liên quan để đề ra biện pháp cụ thể tiết kiệm chi phí như đối với chi phí văn phòng phẩm. Tuy nhiên không khống chế nó ở mức quá thấp vì nó chỉ hỗ trợ cho văn phòng làm việc, Công ty cần lập ra một biên độ dao động thích hợp. Ngoài ra, Công ty nên xây dựng quy chế thưởng phạt về sử dụng tiết kiệm hoặc lãng phí tài sản của Công ty nhằm nâng cao ý thức tiết kiệm trong cán bộ, công nhân viên.

Công ty nên giáo dục ý thức tiết kiệm cho nhân viên. Có chế độ khen thưởng hợp lý cho những cá nhân, tập thể có những biện pháp, hành động làm giảm chi phí. Đồng thời cũng xử phạt đối với các trường hợp lãng phí trong Công ty.

Để quản lý chi phí quản lý kinh doanh một cách có hiệu quả, ta cần định mức từng loại chi phí quản lý bằng bao nhiêu phần trăm so với doanh thu.

#### **Định mức chi phí QLDN = Tỷ lệ % định mức × Doanh thu**

Ví dụ, giả sử Công ty quy định tỷ lệ % định mức chi phí quản lý doanh nghiệp là 0,35% của doanh thu, giả sử tổng doanh thu đạt được theo dự toán doanh thu của Công ty năm 2016 là 646.495.350.606 đồng thì định mức chi phí QLDN của Công ty là  $646.495.350.606 \times 0,35\% = 2.262.733.727$  đồng, Công ty so sánh chi phí QLDN thực tế của Công ty năm 2016 với mức 2.262.733.727 đồng nếu vượt quá định mức chi phí QLDN này thì Công ty đã sử dụng chi phí QLDN lãng phí. Vì vậy, Công ty nên đề nghị các phòng ban, đơn vị, các cá nhân vi phạm phải chịu trách nhiệm về mức chi phí vượt quá định mức trên. Từ đó đi tìm nguyên nhân của sự vượt định mức này và phòng tránh trường hợp vượt định mức tương tự xảy ra ở các kỳ sau. Đồng thời, Công ty phải thường xuyên đánh giá lại định mức này đã hợp lý hay chưa và điều chỉnh cho phù hợp với quy mô kinh doanh, chiến lược của nhà quản trị để nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty hơn nữa.

#### **3.2.3. Giải pháp 3: Quản lý hàng tồn kho**

- **Lý do thực hiện:** Vì hoạt động của Công ty là kinh doanh thương mại nên lượng hàng tồn kho thường lớn, hàng tồn kho của Công ty chủ yếu là nông sản khô thu mua từ các nông trường trong nước và vùng Tây Nguyên. Và giá vốn hàng tồn kho là nhân tố chính cấu thành nên giá vốn hàng bán, ảnh hưởng trực tiếp tới lợi nhuận của Công ty. Đặc biệt, hàng tồn kho là nông sản thì lượng hao hụt, mất mát lại càng lớn và khó tránh khỏi. Do đó tăng cường công tác quản lý hàng tồn kho để giảm thiểu chi phí do hao hụt là điều cần thiết và có ảnh hưởng quyết định đến kết quả hoạt động cuối cùng của Công ty.

**- Nội dung giải pháp:**

Theo quy định của Công ty, khi nhập kho, nông sản phải đạt độ ẩm tiêu chuẩn là 17°C-18°C thì được phép lưu kho. Sau khi lưu kho nông sản tiếp tục được phơi, sấy đến khi đạt độ ẩm là 16°C thì được xuất bán. Nếu nông sản khi thu mua có độ ẩm là 19°C- 20°C thì sẽ bị hao hụt lớn, cứ mỗi 1°C vượt mức cho phép sẽ làm hao hụt tăng là 2% tương ứng với giảm 2% lợi nhuận của Công ty. Nhưng hiện tại, Công ty chưa có bộ phận kiểm tra chất lượng nông sản thu mua riêng biệt để kiểm tra chất lượng và độ ẩm nông sản khi thu mua, mà công việc này thường được giao cho bộ phận nhận hàng thực hiện, quy trình kiểm tra độ ẩm và chất lượng không được thực hiện đầy đủ và chặt chẽ. Công ty nên thành lập bộ phận KCS lành nghề, khách quan và trung thực, chuyên thực hiện việc kiểm soát chất lượng thu mua và chịu trách nhiệm cho phần hao hụt nếu phần hao hụt này là do công tác quản lý chất lượng đầu vào sai sót, lỏng lẻo gây ra.

- Thực hiện việc theo dõi quản lý lô hàng nhập theo thời gian lưu kho, độ ẩm, độ xơ chặt chẽ. Từ đó có thể nắm được tình trạng chất lượng, khả năng hư hỏng, ẩm mốc của lô hàng để kịp thời xử lý.

- Phân loại chất lượng của các lô hàng đang lưu kho để có thể đáp ứng đầy đủ và đúng chất lượng cho các đơn hàng giá trị khác nhau cho hợp lý, nhằm nâng cao uy tín của Công ty, tạo niềm tin với khách hàng, tránh trường hợp hàng hóa kém chất lượng so với giá bán và yêu cầu của khách hàng.

- Tạo mối quan hệ thân thiết và hợp tác lâu dài với các trang trại chăn nuôi trong và ngoài tỉnh, điều này thuận lợi cho việc xử lý nông sản khi thời gian lưu kho quá lâu, hoặc do các nguyên nhân khách quan khác khiến cho nông sản bị giảm chất lượng, không thể bán cho các khách hàng có mục đích sử dụng làm thực phẩm, rượu, Công ty có thể bán cho các trang trại chăn nuôi để phần nào giảm bớt tổn thất.

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



#### **3.2.4. Giải pháp 4: Đẩy mạnh thị trường tiêu thụ nội địa**

Khu vực duyên hải miền trung và Tây nguyên là khu vực cung cấp thực phẩm gia súc, gia cầm lớn cho cả nước. Nhưng trong những năm vừa qua Công ty chỉ chú trọng đến lĩnh vực xuất khẩu nông sản cho nước ngoài để làm thực phẩm, sản xuất rượu... Nhưng để đáp ứng được những đơn hàng này đòi hỏi nông sản thu mua phải được chọn lọc kỹ, phải đạt chuẩn về chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm. Trong khi mặt hàng nông sản là mặt hàng có tính phụ thuộc vào thiên nhiên cao, đặc biệt là tình hình biến đổi khí hậu như hiện nay, thì việc nông sản mất mùa hoặc không đạt tiêu chuẩn chất lượng là việc dễ xảy ra, bên cạnh đó mặt hàng nông sản Việt Nam còn phải cạnh tranh với nông sản của các nước nông nghiệp khác trong khu vực. Vì vậy để tối đa hóa lợi nhuận, tận dụng nguồn nông sản và đặc điểm ngành nghề của khu vực, Công ty nên chú trọng đến cả thị trường tiêu thụ nội địa, cung cấp nông sản để làm thức ăn cho gia súc, gia cầm cho các trang trại chăn nuôi. Đồng thời, Công ty thu mua đa phần nông sản của bà con nông dân với mức giá cả hợp lý, đúng chất lượng bên cạnh việc tăng thêm doanh thu và mở rộng thị trường tiêu thụ của Công ty, Công ty còn tạo được mối quan hệ làm ăn khăng khít lâu dài với bà con trồng nông sản và thương buôn, điều đó sẽ giúp Công ty bảo đảm được nguồn nông sản khi vào mùa cao điểm hay khi khan hiếm nông sản. Để mở rộng thị trường nội địa, Công ty phải đẩy mạnh nghiên cứu thị trường trong khu vực, tạo mối quan hệ với các trang trại chăn nuôi, Công ty sản xuất các sản phẩm từ nông sản trong nước để có thể đáp ứng tốt hơn nhu cầu của họ và mở rộng thị trường nội địa, tăng lợi nhuận cho Công ty.

## KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế với lạm phát cao và nhiều khó khăn như hiện nay, mỗi Công ty đang đứng trước những khó khăn, thách thức lớn buộc các nhà quản trị phải đưa ra những quyết định đúng đắn, sáng suốt trên con đường phát triển của mình. Mọi quyết định của họ sẽ ảnh hưởng đến thành công hay thất bại của Công ty. Để có được những chiến lược đem lại hiệu quả cho một đơn vị thì phân tích hiệu quả kinh doanh là một công cụ hữu hiệu giúp nhà quản trị thực hiện công việc định hướng phát triển cho Công ty.

Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc ra đời đã góp phần giải quyết công ăn việc làm, cải thiện thu nhập, chuyển dịch cơ cấu kinh tế và đóng góp không nhỏ vào Ngân sách Nhà nước. Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc, em thấy Công ty đã đạt được những hiệu quả kinh doanh nhất định. Song vẫn còn một số hạn chế mà Công ty cần có những biện pháp để khắc phục. Sự nỗ lực của toàn Công ty sẽ giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh một cách nhanh nhất. trong bài thực tập của mình, em cũng đã đưa ra một số giải pháp nhằm giúp Công ty tham khảo thêm để có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình.

Do thời gian thực tập tại Công ty hạn chế, cùng với sự hiểu biết, lý luận và thực tiễn chưa hoàn chỉnh nên trong quá trình nghiên cứu và trình bày không tránh khỏi những sai sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến bổ sung và giúp đỡ của quý thầy cô, cùng các anh, chị trong Công ty để bài khóa luận tốt nghiệp của em được hoàn chỉnh hơn.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo, các anh, chị trong Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc và cô giáo hướng dẫn ThS. Lê Thị Mỹ Tú đã nhiệt tình giúp đỡ em hoàn thành tốt khóa luận tốt nghiệp này.

*Bình Định, ngày 01 tháng 05 năm 2016*

**Tác giả**

**Đoàn Thị Phương Thảo**

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Nguyễn Văn Công (2005); *Chuyên khảo về báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra, phân tích Báo cáo tài chính*; Nhà xuất bản tài chính; Hà Nội.
- [2]. Nguyễn Ngọc Quang (2013); *Phân tích báo cáo tài chính*; Nhà xuất bản tài chính; Hà Nội.
- [3] Trương Bá Thanh (2001); *Phân tích hoạt động kinh doanh*; Nhà xuất bản giáo dục; Thành phố Hồ Chí Minh.
- [4]. Các tài liệu từ Công ty TNHH TM XNK Hoàng Ngọc
- [5]. Website <http://www.tailieu.vn>

**PHỤ LỤC**  
**PHỤ LỤC 01: BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**  
**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

(ĐVT: đồng)

Chỉ tiêu	Số tiền		
	2013	2014	2015
1. DT BH và CCDV	728.624.777.560	562.867.330.965	646.495.350.606
2. Các khoản giảm trừ DT			
3.DTT về BH và CCDV	728.624.777.560	562.867.330.965	646.495.350.606
4. Giá vốn hàng bán	677.632.167.725	504.076.364.726	577.826.182.868
5. LN gộp về BH và CCDV	50.992.609.835	58.790.966.239	4.718.793.331
6. DT hoạt động TC	2.476.653.140	2.325.099.253	1.846.344.571
7. Chi phí tài chính	8.693.050.520	6.989.875.923	12.125.340.550
- Trong đó: Chi phí lãi vay	7.298.643.715	5.448.233.247	6.899.598.552
8. Chi phí BH	36.520.442.309	46.806.379.295	48.510.460.052
9. Chi phí QLDN	2.215.170.578	1.998.731.218	3.803.576.778
10. LN thuần từ hoạt động KD	6.040.599.568	5.321.079.056	6.076.134.929
11. Thu nhập khác	416.164.491	17.533.898	232.933.333
12. Chi phí khác	391.200.909	63.720.000	230.000.000
13. Lợi nhuận khác	24.963.582	(46.186.102)	2.933.333
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	6.065.563.150	5.274.892.954	6.079.068.262
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	1.516.390.788	1.160.476.450	1.337.395.018
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại			
17. LN sau thuế TNDN	4.549.172.362	4.114.416.504	4.741.673.244
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu			

**PHỤ LỤC 02: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**  
**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

(ĐVT: đồng)

Tài sản	Số tiền			
	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
<b>A. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>139.724.447.197</b>	<b>81.591.550.794</b>	<b>54.817.931.826</b>	<b>185.485.101.318</b>
I. Tiền và tương đương tiền	1.193.680.437	2.533.695.348	2.073.258.073	1.712.178.560
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		15.060.000.000	9.984.100.000	36.300.000.000
III. Các khoản phải thu	25.149.605.881	829.728.076	593.970.502	90.945.137.141
VI. Hàng tồn kho	113.142.995.089	56.204.855.730	13.933.390.795	55.464.913.038
V. Tài sản ngắn hạn khác	238.165.790	6.963.271.640	28.233.212.456	1.062.872.579
<b>B. Tài sản dài hạn</b>	<b>16.898.523.135</b>	<b>30.746.749.689</b>	<b>30.500.421.282</b>	<b>28.829.649.382</b>
I. Các khoản phải thu dài hạn				
II. Tài sản cố định	15.812.181.678	30.412.583.711	30.347.859.726	28.071.108.382
1. Tài sản cố định hữu hình				
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	722.082.490			
III. Bất động sản đầu tư				
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn				
V. Tài sản dài hạn khác	364.258.967	334.165.978	152.561.556	758.541.000
<b>Tổng tài sản</b>	<b>156.622.970.332</b>	<b>112.338.300.483</b>	<b>85.318.353.106</b>	<b>214.314.750.700</b>

Nguồn vốn	Số tiền			
	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015
<b>A. Nợ phải trả</b>	140.882.811.466	<b>92.820.245.542</b>	<b>51.728.497.650</b>	<b>169.056.619.588</b>
I. Nợ ngắn hạn	131.882.811.466	72.970.245.542	39.478.497.650	169.056.619.588
1. Vay và nợ ngắn hạn	54.309.000.000	53.761.200.000	33.047.502.500	156.256.847.833
2. Phải trả người bán	611.189.491	16.125.364.000	2.370.036.875	4.613.956.237
3. Người mua trả tiền trước	71.873.269.445	1.244.595.835	1.592.066.140	4.366.087.148
4. Thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước	5.089.352.530	1.839.085.707	2.468.892.135	3.819.728.370
II. Nợ dài hạn	9.000.000.000	19.850.000.000	12.250.000.000	
<b>B. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>15.740.158.866</b>	<b>19.518.054.941</b>	<b>33.589.855.458</b>	<b>45.258.131.112</b>
I. Vốn chủ sở hữu	15.740.158.866	19.518.054.941	33.589.855.458	45.258.131.112
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	15.000.000.000	15.000.000.000	25.000.000.000	32.000.000.000
2. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	558.666	(573.789)		(543.013)
3. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	37.454.545	31.954.545	31.954.545	31.954.545
4. Lợi nhuận sau thuế chưa PP	702.145.655	4.486.674.185	8.557.900.913	13.226.719.580
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>156.622.970.332</b>	<b>112.338.300.483</b>	<b>85.318.353.108</b>	<b>214.314.750.700</b>