

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
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 MỸ THUẬT - QUẢNG CÁO -
KIẾN TRÚC ĐỒ LÊ**

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Hồng Ái

MSSV : 4054040065

Lớp : Kế toán K40B

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Trần Thị Vũ Tuyền

Bình Định, tháng 6/2021

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan đây là Khóa luận tốt nghiệp do chính bản thân thực hiện, với sự giúp đỡ thực hiện của Giảng viên hướng dẫn ThS. Trần Thị Vũ Tuyền. Các số liệu, kết quả nêu trong Khóa luận tốt nghiệp là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác, các thông tin trích dẫn trong Khóa luận đã được chỉ rõ nguồn gốc.

Bình Định, ngày ... tháng ... năm 2021

Sinh viên thực hiện khóa luận

(Ký, ghi rõ họ tên)

Nguyễn Thị Hồng Ái

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ và tên sinh viên thực hiện: Nguyễn Thị Hồng Ái

Lớp: Kế Toán K40B

Khóa: K40

Tên cơ sở thực tập: Công Ty Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê

Địa chỉ: 755 Trần Hưng Đạo, TP Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định

I. Nội dung nhận xét:

1. Tình hình thực hiện:
2. Nội dung của đề tài:
 - Cơ sở dữ liệu:
 - 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 làm đề tài:
- Hình thức đề tài:

Tổng cộng:

Bình Định, ngày ... tháng ... năm 2021

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

(Ký, ghi rõ họ tên)

ThS. Trần Thị Vũ Tuyền

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN

Họ và tên sinh viên thực hiện: Nguyễn Thị Hồng Ái

Lớp: Kế Toán K40B

Khóa: K40

Tên cơ sở thực tập: Công Ty Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê

Địa chỉ: 755 Trần Hưng Đạo, TP Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định

I. Nội dung nhận xét:

1. Tình hình thực hiện:
 2. Nội dung của đề tài:
 - Cơ sở dữ liệu:
 - 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 làm đề tài:
 - Hình thức đề tài:
- Tổng cộng:**

Bình Định, ngày ... tháng ... năm 2021

GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN

(Ký, ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP	3
1.1. Tổng quan về hiệu quả kinh doanh	3
1.1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh	3
1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh	3
1.1.3. Phân biệt giữa các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh và hiệu quả kinh doanh.....	4
1.1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh.....	4
1.2. Khái quát chung về phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp.....	6
1.2.1. Khái niệm phân tích hiệu quả kinh doanh	6
1.2.2. Ý nghĩa của phân tích hiệu quả kinh doanh.....	7
1.2.3. Nhiệm vụ phân tích hiệu quả kinh doanh	8
1.2.4. Tài liệu dùng để phân tích hiệu quả kinh doanh.....	8
1.2.4.1. Báo cáo tài chính.....	8
1.2.4.2. Các nguồn tài liệu khác	9
1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh	10
1.3.1. Phương pháp so sánh	10
1.3.2. Phương pháp loại trừ	11
1.3.3. Phương pháp chi tiết	14
1.3.4. Phương pháp Dupont	14
1.3.5. Phương pháp liên hệ cân đối.....	15
1.3.6. Một số phương pháp khác.....	16
1.4. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp	16

1.4.1. Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh	16
1.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản.....	17
1.4.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.....	17
1.4.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn	20
1.4.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản	21
1.4.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn.....	22
1.4.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu	22
1.4.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay	23
1.4.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả.....	24
1.4.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.....	24
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MỸ THUẬT - QUẢNG CÁO - KIẾN TRÚC ĐỖ LÊ.....	25
2.1. Giới thiệu khái quát về Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê.....	25
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.....	25
2.1.1.1. Tên, địa chỉ của Công ty.....	25
2.1.1.2. Thời điểm thành lập, các mốc thành lập.....	25
2.1.1.3. Quy mô hiện tại của Công ty.....	26
2.1.1.4. Kết quả kinh doanh của Công ty, đóng góp vào ngân sách của Công ty qua các năm.....	27
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của Công ty.....	27
2.1.2.1. Chức năng của Công ty.....	27
2.1.2.2. Nhiệm vụ của Công ty	27
2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	28
2.1.3.1. Loại hình kinh doanh và các loại hàng hóa, dịch vụ chủ yếu của Công ty	28
2.1.3.2. Thị trường đầu vào và đầu ra của Công ty.....	29
2.1.3.3. Vốn kinh doanh của Công ty	30
2.1.3.4. Đặc điểm về các nguồn lực Của Công ty.....	30

2.1.4. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý tại Công ty.....	32
2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh tại Công ty	32
2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý.....	34
2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán của Công ty	35
2.1.5.1. Mô hình tổ chức kế toán của Công ty.....	35
2.1.5.2. Bộ máy kế toán của Công ty.....	35
2.1.5.3. Hình thức kế toán mà Công ty áp dụng.....	36
2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê	40
2.2.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê.....	40
2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê	43
2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.....	43
2.2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn.....	50
2.2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản.....	52
2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê	57
2.2.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu	57
2.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay	60
2.2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả.....	62
2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí của công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê	64
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MỸ THUẬT - QUẢNG CÁO - KIẾN TRÚC ĐỖ LÊ	68
3.1. Nhận xét chung về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê.....	68
3.1.1. Ưu điểm	68
3.1.2. Nhược điểm và nguyên nhân tồn tại.....	68

3.2. Một số phương hướng nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê.....	70
3.3. Các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê	71
3.3.1 Giải pháp 1: Quản lý chặt chẽ khoản phải thu.....	71
3.3.2. Giải pháp 2: Sử dụng hợp lý chi phí.....	74
3.3.3. Giải pháp 3: Quản lý và sử dụng hợp lý hàng tồn kho	76
3.3.4. Giải pháp 4: Đẩy mạnh doanh thu	79
KẾT LUẬN	81
DANH MỤC THAM KHẢO	
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Chữ viết tắt	Chữ viết đầy đủ
1	BCĐKT	Bảng cân đối kế toán
2	BCKQHĐKD	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
3	BCTC	Báo cáo Tài chính
4	BHXH	Bảo hiểm xã hội
5	BTC	Bộ tài chính
6	CCDC	Công cụ dụng cụ
7	CP	Chi Phí
8	CPBH	Chi phí bán hàng
9	CPTC	Chi phí tài chính
10	CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
11	CT	Chứng từ
12	DN	Doanh nghiệp
13	DT	Doanh thu
14	DTBH	Doanh thu bán hàng
15	DTT	Doanh thu thuần
16	GVHB	Giá vốn hàng bán
17	HTK	Hàng tồn kho
18	KPT	Khoản phải thu
19	LNTT	Lợi nhuận trước thuế
20	LNST	Lợi nhuận sau thuế
21	MTV	Một thành viên
22	TK	Tài khoản
23	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
24	TS	Tài sản
25	TSCĐ	Tài sản cố định
26	TSDH	Tài sản dài hạn
27	TSNH	Tài sản ngắn hạn
28	VCSH	Vốn chủ sở hữu
29	VNĐ	Việt Nam đồng
30	XDCB	Xây dựng cơ bản

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

* BẢNG:

Bảng 1.1. Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh.....	17
Bảng 2.1. Vốn do các thành viên đóng góp như sau:	26
Bảng 2.2. Kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2018-2020	27
Bảng 2.3. Cơ cấu về nguồn vốn kinh doanh của Công ty qua 3 năm	30
Bảng 2.4. Tình hình sử dụng TSCĐ của Công ty năm 2020.....	31
Bảng 2.5. Bảng tình hình lao động tại Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê năm 2020.....	31
Bảng 2.6. Bảng đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty qua 3 năm 2018-20120	40
Bảng 2.7. Bảng phân tích tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn của công ty trong 3 năm 2018-2020.....	43
Bảng 2.8. Bảng phân tích hiệu suất sử dụng TSDH của công ty qua 3 năm 2018-2012050	
Bảng 2.9. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản qua 3 năm 2018-2020	52
Bảng 2.10. Bảng phân tích sức sinh lời của vốn chủ sở hữu qua 3 năm 2018-20120...57	
Bảng 2.11. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay qua 3 năm 2018-2020	60
Bảng 2.12. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả qua 3 năm 2018-2020.....	62
Bảng 2.13. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí qua 3 năm 2018-2020	64
Bảng 3.1. Bảng dự báo doanh thu thuần năm 2021	72
Bảng 3.2. Bảng dự báo số ngày 1 vòng quay khoản phải thu năm 2021	73
Bảng 3.3. So sánh khoản phải thu khi có và không có chiết khấu thanh toán	73

* BIỂU ĐỒ:

Biểu đồ 2.1. Biểu đồ sức sinh lợi của tài sản giai đoạn 2018 – 2020.....	53
Biểu đồ 2.2. Biểu đồ sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu giai đoạn 2018– 2020	58

* SƠ ĐỒ:

Sơ đồ 2.1. Sơ đồ quy trình sản xuất sản phẩm của công ty	32
Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức sản xuất của công ty	33

Sơ đồ 2.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty	34
Sơ đồ 2.4. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty.....	35
Sơ đồ 2.5. Hình thức ghi sổ kế toán theo Chứng từ ghi sổ tại Công ty.....	38
Sơ đồ 2.6. Trình tự ghi sổ kế toán trên máy vi tính.....	39

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Khi xã hội ngày càng phát triển, mức sống được nâng cao kéo theo nhu cầu khách quan của con người được nâng lên đòi hỏi với sự cạnh tranh ngày càng gay go, phức tạp và đầy những thách thức lớn đối với mỗi doanh nghiệp. Trước hết các doanh nghiệp ngày càng tăng cường củng cố vai trò tự chủ và đồng thời phát triển, giữ được vị trí của mình thì đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Hiệu quả kinh doanh không những cho biết doanh nghiệp đó có vị trí thế nào trên thị trường, mà còn có tác động trực tiếp đến lợi ích của những người góp phần vào quá trình kinh doanh đó. Để doanh nghiệp có thể nhìn nhận đúng về khả năng, sức mạnh cũng như hạn chế trong doanh nghiệp thì cần thông qua việc phân tích đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, trên cơ sở số liệu phân tích chúng ta có thể đưa ra các hoạch định, chiến lược thích hợp nhằm khắc phục những hạn chế và nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Thông qua việc phân tích tình hình tài chính, phân tích hiệu quả kinh doanh giúp các nhà quản trị công ty kiểm tra các hoạt động tài chính, hoạt động kinh doanh, phát hiện những điểm không phù hợp để từ đó hoàn thiện cơ chế tài chính, điều chỉnh xu hướng kinh doanh, góp phần tạo điều kiện cho công ty tăng trưởng, phát triển bền vững. Nhận thức được tầm quan trọng của việc phân hiệu quả kinh doanh đối với sự phát triển của doanh nghiệp, kết hợp với các kiến thức lý luận đã học trên lớp cùng với sự giúp đỡ của các thầy cô nên em đã quyết định chọn đề tài **“Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê”** để làm đề tài khóa luận tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê từ đó đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu của công ty, tìm ra nguyên nhân và giải pháp tích cực nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty trong tương lai. Cụ thể là:

- Một là tìm hiểu cơ sở lý luận về phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

- Hai là tiến hành thu thập số liệu và phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê để thấy được điểm mạnh, điểm yếu của công ty.

- Ba là qua những điểm mạnh cũng như những hạn chế của công ty để tìm ra giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê.

- Phạm vi nghiên cứu:

Về không gian: Đề tài này được thực hiện nghiên cứu tại Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê, địa chỉ 755 Trần Hưng Đạo, Phường Lê Hồng Phong, TP. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.

Về thời gian: Số liệu sử dụng trong bảng biểu là từ năm 2017 đến năm 2019.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập và xử lý số liệu các BCTC của công ty từ các phòng, ban trong công ty như phòng Kế toán, phòng Hành chính,...

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

5. Dự kiến những đóng góp của đề tài

Phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty để đánh giá thực trạng Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê. Thông qua việc phân tích này để đưa ra một số ý kiến đánh giá và phương hướng để nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

6. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung đề tài gồm 3 chương:

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

Chương 2: Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê.

Với những kiến thức hiểu biết học hỏi trên trường đồng thời vận dụng giữa thực tế và lý thuyết, cùng với sự giúp đỡ nhiệt tình của các cô chú trong công ty, song với thời gian và kiến thức còn hạn chế nên các vấn đề trong chuyên đề này không tránh khỏi thiếu sót. Kính mong được sự giúp đỡ và đóng góp ý kiến của Thầy Cô để chuyên đề của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

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

1.1. Tổng quan về hiệu quả kinh doanh

1.1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế được biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu kinh tế đặc trưng thiết lập trên cơ sở so sánh tương quan giữa kết quả đầu ra với chi phí hoặc 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 [3, tr39].

1.1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh

Thực chất hiệu quả kinh doanh là so sánh giữa các kết quả đầu ra với các yếu tố đầu vào của một tổ chức kinh tế được xét trong một kì nhất định, tùy theo yêu cầu của các nhà quản trị kinh doanh. Các chỉ tiêu tài chính phản ánh hiệu quả kinh doanh là cơ sở khoa học để đánh giá trình độ của các nhà quản lý, căn cứ đưa ra quyết định trong tương lai. Song độ chính xác của thông tin từ các chỉ tiêu hiệu quả phân tích phụ thuộc vào nguồn số liệu, thời gian và không gian phân tích. Chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh có thể được đánh giá theo 2 công thức sau [2, tr180-tr181]:

Công thức 1: Sự so sánh giữa kết quả đầu ra với yếu tố đầu vào

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

Ở công thức này kết quả tính được càng lớn chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng cao. Kết quả đầu ra, yếu tố đầu vào có thể đo bằng thước đo hiện vật, thước đo giá trị tùy theo mục đích của việc phân tích. Kết quả đầu ra và nguồn lực đầu vào được thể hiện rõ ở cả Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Bảng cân đối kế toán.

Dựa vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, các chỉ tiêu kết quả đầu ra bao gồm: tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

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

Công thức này phản ánh cứ 1 đồng chi phí đầu vào (vốn, nhân công, nguyên vật liệu, máy móc thiết bị...) thì tạo ra bao nhiêu đồng kết quả đầu ra như doanh thu, lợi nhuận trong kì kinh doanh.

Công thức 2: Sự so sánh giữa yếu tố đầu vào với kết quả đầu ra

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

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

Để đánh giá chính xác các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh cần được xem xét trong mối quan hệ với hiệu quả xã hội và quan điểm về hiệu quả.

1.1.3. Phân biệt giữa các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh và hiệu quả kinh doanh

Để làm sáng tỏ bản chất của hiệu quả kinh doanh, ta tìm hiểu để tránh nhầm lẫn giữa các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh và các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh như sau [2, tr182]:

Kết quả kinh doanh là những chỉ tiêu tài chính phản ánh quy mô thu về của các hoạt động như: sản lượng tiêu thụ, doanh thu bán hàng, lợi nhuận sau thuế... Các chỉ tiêu kết quả kinh doanh cũng thường chia làm 2 nhóm: Các chỉ tiêu phản ánh kết quả trung gian của doanh nghiệp như: sản lượng sản phẩm sản xuất, doanh thu bán hàng,... Các chỉ tiêu phản ánh kết quả cuối cùng của doanh nghiệp như lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế...

Hiệu quả kinh doanh đó là chỉ tiêu phản ánh chất lượng của hoạt động trong các điều kiện sẵn có để đạt được các mục tiêu tối ưu. Hiệu quả kinh doanh cũng thường được chia thành 2 nhóm: Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh phía trước, thường phản ánh sức sản xuất của vốn, tài sản như số vòng quay hàng tồn kho, số vòng quay tài sản... Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh cuối cùng thường là các chỉ tiêu phản ánh tỷ suất sinh lời như ROA, ROE, ROS...

1.1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh

Để đạt được hiệu quả kinh doanh cao thì đòi hỏi doanh nghiệp phải có các chiến lược và các quyết định chính xác trong việc tổ chức, quản lí và điều hành hoạt động kinh doanh. Do đó, cần phải nghiên cứu một cách toàn diện và hệ thống các yếu tố ảnh hưởng đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được chia thành hai nhóm đó là nhóm các nhân tố khách

quan và nhóm các nhân tố chủ quan.

❖ Nhân tố khách quan

Thứ nhất, nhà cung cấp. Hiệu quả kinh doanh phụ thuộc vào chất lượng sản phẩm nhưng để chất lượng tốt thì cái quan trọng đầu tiên phải nhắc tới đó là nhà cung cấp. Doanh nghiệp hoạt động cần có các yếu tố đầu vào do nhà cung cấp bán. Bản thân mỗi doanh nghiệp muốn chọn nhà cung cấp đáng tin cậy thì phải xây dựng uy tín thật sự của mình trên thương trường thông qua các phương án đầu tư có hiệu quả, chính sách đãi ngộ thỏa đáng.

Thứ hai, môi trường kinh tế. Các doanh nghiệp cần chú ý đến các yếu tố kinh tế cả trong ngắn hạn, dài hạn và sự can thiệp của Chính phủ tới nền kinh tế. Bất cứ nền kinh tế nào cũng có chu kỳ, trong mỗi giai đoạn nhất định của chu kỳ kinh tế, doanh nghiệp sẽ có những quyết định phù hợp cho riêng mình. Ngoài ra còn có yếu tố như tỷ lệ lạm phát hay lãi suất. Tỷ lệ lạm phát nhanh làm ảnh hưởng đến khả năng sinh lợi, đến hiệu quả đầu tư,...tất cả những điều đó làm ảnh hưởng lớn đến doanh nghiệp. Lãi suất vay cũng ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ ba, môi trường chính trị – luật pháp, bao gồm các đường lối chính trị, chính sách của chính phủ, cấu trúc chính trị, hệ thống quản lý hành chính, các bộ luật, các quy định có thể cản trở hay tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Thông qua các chính sách, pháp luật và biện pháp kinh tế, Nhà nước tạo hành lang và môi trường cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh và hướng các hoạt động kinh tế theo kế hoạch vĩ mô, với một thể chế rõ ràng rộng mở và ổn định sẽ là cơ sở đảm bảo vững chắc cho các doanh nghiệp tham gia cạnh tranh lành mạnh tránh được rủi ro thua lỗ.

Thứ tư, môi trường kỹ thuật và công nghệ. Ảnh hưởng lớn đến chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp, mức độ phát triển công nghệ thường dẫn tới chi phí thay đổi công nghệ cao vì vậy đòi hỏi các doanh nghiệp phải đón đầu công nghệ để không bị lạc hậu, trình độ khoa học và công nghệ quy định phần lớn chất lượng và giá cả của sản phẩm, quyết định đến khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

Thứ năm, môi trường văn hóa – xã hội. Môi trường văn hóa theo nghĩa rộng là phần môi trường do con người sáng tạo ra, bao gồm các yếu tố nhân khẩu điều khiển kinh tế, thể chế, các tập tính thói quen, kiến thức, tín ngưỡng tôn giáo,...Các doanh nghiệp phải tìm hiểu nền văn hóa ở mỗi nơi để đáp ứng sản phẩm cho phù hợp, nếu không thì sẽ không đem lại hiệu quả như mong muốn.

Cuối cùng là môi trường tự nhiên. Môi trường này bao gồm các tài nguyên khoáng sản, khí hậu, con người và các khía cạnh tự nhiên khác. Việc nghiên cứu môi

trường tự nhiên giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí đầu vào, chi phí vận chuyển và mở rộng quy mô tiêu thụ, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

❖ Nhân tố chủ quan

Thứ nhất, cơ sở vật chất. Nói đến cơ sở vật chất là nói đến máy móc thiết bị và công nghệ. Nó ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, tác động đến chất lượng sản phẩm, giá thành sản phẩm, có thể cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường. Với những doanh nghiệp có nguồn tài chính mạnh thuận lợi trong việc đổi mới công nghệ, từ đó hạ giá thành sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh dẫn đến nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Thứ hai, nguồn nhân lực. Số lượng và chất lượng lao động là yếu tố cơ bản của sản xuất và đóng vai trò quyết định nguồn năng lực sản xuất của doanh nghiệp. Về số lượng, đòi hỏi phải có số lượng công nhân viên thích đáng với cơ cấu hợp lý. Để bộ máy nhân lực hoạt động có

hiệu quả cần phải có một cơ cấu sắp xếp lao động hợp lý. Đào tạo lao động để cho lao động không bị lạc hậu, tuyển dụng lao động theo đúng trình độ phù hợp với ngành nghề của mỗi cá nhân thì mới đem lại hiệu quả hoạt động kinh doanh cao.

Thứ ba, cơ cấu tổ chức quản lý. Đó là hệ thống các mối quan hệ về trách nhiệm và quyền hạn bao gồm những công việc riêng lẻ cũng như công việc tập thể trong một tổ chức. Cơ cấu tổ chức hợp lý sẽ giúp cho nhân viên làm việc một cách có hiệu quả do tổ chức đã phân rõ nguồn lực cho từng công việc cụ thể, mỗi thành viên có trách nhiệm và vai trò của mình trong hệ thống phân cấp quyền hạn, các nhân viên đã rõ những quy tắc, quy trình làm việc thông qua tổ chức nên họ xử lý thông tin, ra quyết định và giải quyết các vấn đề có hiệu quả.

Cuối cùng là chính sách tiêu thụ. Để ngày càng gia tăng số lượng sản phẩm tiêu thụ trên thị trường thì mỗi doanh nghiệp phải quan tâm đến chính sách bán hàng của doanh nghiệp mình như: Quảng cáo, khuyến mãi, chào hàng, xúc tiến bán hàng,... Từ đó tác động ngược lại đến quá trình sản xuất. Tuy nhiên, các chính sách này đều cần phải có một khoản chi phí nhất định. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải xem xét giữa chi phí bỏ ra và lợi ích đạt được của chính sách đó, từ đó tìm mọi biện pháp hữu hiệu nhất nhằm làm giảm chi phí đến mức thấp nhất có thể chấp nhận được và tăng sản lượng tiêu thụ. Tất cả điều này đều ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

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

1.2.1. Khái niệm phân tích hiệu quả kinh doanh

Phân tích hiệu quả kinh doanh là quá trình nghiên cứu, đánh giá toàn bộ quá trình

và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nhằm làm rõ chất lượng hoạt động kinh doanh và các nguồn tiềm năng cần khai thác, trên cơ sở đó cần đề ra các phương án và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp [4, tr38].

1.2.2. Ý nghĩa của phân tích hiệu quả kinh doanh

Việc phân tích hiệu quả kinh doanh có ý nghĩa đặc biệt đối với sự phát triển của doanh nghiệp. Phân tích hiệu quả kinh doanh không chỉ cần thiết đối với các nhà quản trị trong doanh nghiệp mà nó còn có ý nghĩa đối với các đối tượng bên ngoài như các cổ đông, nhà đầu tư. Cụ thể như sau [1, tr237]:

Đối với các nhà quản trị doanh nghiệp như Giám đốc, Chủ tịch Hội đồng quản trị và Trưởng các bộ phận, thu nhận các thông tin từ việc phân tích để đánh giá các hiệu quả sử dụng các yếu tố sản xuất để khai thác tiềm năng sử dụng của từng yếu tố góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho doanh nghiệp.

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

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

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

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

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

1.2.3. Nhiệm vụ phân tích hiệu quả kinh doanh

Gắn liền với những ý nghĩa quan trọng như vậy, nhiệm vụ phân tích kinh doanh được tóm gọn như sau [2, tr185]:

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

Sử dụng phương pháp phân tích phù hợp cho từng mục tiêu và nội dung cụ thể như vậy mới đảm bảo quá trình phân tích đạt hiệu quả cao và tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp. Mỗi một phương pháp thường phù hợp với những mục tiêu và nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh khác nhau.

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

1.2.4.1. Báo cáo tài chính

Phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thường được phân tích thông qua việc phân tích báo cáo tài chính, qua đó người sử dụng thông tin có thể đánh giá tiềm năng cũng như những rủi ro trong tương lai của doanh nghiệp.

Thông thường khi phân tích hiệu quả kinh doanh ta dùng những tài liệu sau [4, tr14-tr25]:

Bảng cân đối kế toán: Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản đó của DN tại một thời điểm nhất định.

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

Phần nguồn vốn của BCĐKT phản ánh toàn bộ nguồn hình thành tài sản hiện có ở DN tại thời điểm lập báo cáo theo cơ cấu nguồn vốn. Các loại nguồn vốn được sắp xếp theo trách nhiệm của DN trong việc sử dụng nguồn vốn đối với chủ nợ và chủ sở hữu.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh tổng quát tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của DN, bao gồm kết quả kinh doanh và kết quả khác trong một thời kỳ (quý, năm) theo các loại hoạt động, tình hình thực hiện nghĩa vụ của DN với Nhà nước về thuế và các khoản phải nộp khác.

Báo cáo kết quả kinh doanh có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả

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

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

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

1.2.4.2. Các nguồn tài liệu khác

Ngoài thông tin từ các báo cáo tài chính của DN, phân tích hiệu quả kinh doanh còn sử dụng nhiều nguồn thông tin khác như:

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

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

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

1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

1.3.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là việc xác định trạng thái biến đổi tuyệt đối và tương đối của đối tượng phân tích. Việc xác định này giúp cho nhà phân tích đánh giá được mức tăng hay giảm của chỉ tiêu phân tích.

Phương pháp này sử dụng đơn giản và nhanh chóng, nó giúp cho nhà quản lý có thể xem xét và đánh giá một cách tức thời về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi thực hiện phương án so sánh cần đảm bảo những yếu tố sau [3,tr22]

Thứ nhất, về điều kiện so sánh: Để có thể so sánh được, số liệu của các chỉ tiêu so sánh phải đảm bảo thống nhất về nội dung kinh tế, về phương pháp tính toán, đơn vị đo lường của các chỉ tiêu, nhà phân tích cần quy đổi và tính toán lại trị số gốc của chỉ tiêu theo nội dung mới, theo phương pháp thống nhất, theo cùng một đơn vị đo lường, lựa chọn các chỉ tiêu trong khoảng thời gian và quy mô không gian thống nhất rồi mới tiến hành so sánh.

Thứ hai, xác định gốc so sánh: Để đảm bảo các chỉ tiêu có thể so sánh được, cần lựa chọn chỉ tiêu để làm căn cứ so sánh hay còn gọi là gốc so sánh. Tùy theo mục đích nghiên cứu và điều kiện phân tích mà gốc so sánh được lựa chọn thích hợp cả về mặt thời gian và mặt không gian.

Thứ ba, về kỹ thuật so sánh: Phương pháp so sánh được sử dụng theo các cách thức khác nhau, cụ thể như sau:

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

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

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

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

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

Kỹ thuật so sánh chỉ số gốc của chỉ tiêu giữa các kỳ được gọi là kỹ thuật so sánh gián đơn, ngoài ra, phân tích kinh doanh còn sử dụng kỹ thuật so sánh liên hệ giữa chỉ tiêu phân tích với một chỉ tiêu kinh tế tổng quát khác để thấy rõ khả năng tận dụng

nguồn lực của doanh nghiệp.

Mức biến động tuyệt đối: $\Delta X = X1 - (X0 * Y1/Y0)$

Mức biến động tương đối: $\% \Delta X = (\Delta X * 100) / (X0 * Y1/Y0)$

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

Tóm lại ưu điểm của phương pháp này là đơn giản và dễ thực hiện, song khi sử dụng phương pháp này để cho thấy rõ xu hướng phát triển của đối tượng phân tích thì cần xem xét chúng qua nhiều thời kỳ liên tiếp hoặc có thể lâu hơn. Tuy nhiên với phương pháp này, các nhà phân tích và các nhà quản lý chỉ mới dừng lại ở việc đánh giá tình trạng biến đổi tăng, giảm của các chỉ tiêu mà không thấy được bản chất dẫn đến sự biến đổi đó hay nói cách khác là phương pháp so sánh chưa thể giúp xác định nguyên nhân để đề xuất giải pháp.

1.3.2. Phương pháp loại trừ

Phương pháp này giúp nhà phân tích xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố cụ thể đến đối tượng phân tích theo một giá trị xác định. Phương pháp này được tiến hành bằng cách giả định khi một nhân tố tác động đến đối tượng phân tích thì các nhân tố còn lại không tác động - tức là để nghiên cứu ảnh hưởng của một nhân tố nào đó phải loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố còn lại bằng cách đặt đối tượng phân tích vào các trường hợp giả định khác nhau để xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu nghiên cứu. Để có thể sử dụng phương pháp loại trừ trong phân tích hiệu quả kinh doanh cần đảm bảo những yêu cầu sau [3, tr25]:

Đối tượng phân tích phải có quan hệ với các nhân tố theo một phương trình toán học ở hai dạng là: Dạng tích và dạng thương

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

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

Để xác định mức độ ảnh hưởng cụ thể của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân

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

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

Phương pháp loại trừ được sử dụng trong phân tích dưới hai dạng sau:

❖ **Dạng thứ nhất: Phương pháp thay thế liên hoàn**

Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp xác định ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích khi giả định các nhân tố còn lại không thay đổi bằng cách lần lượt thay thế từng nhân tố từ kỳ gốc đến kỳ phân tích. Trên cơ sở đó, tổng hợp mức độ ảnh hưởng của tất cả nhân tố đối với đối tượng nghiên cứu. Phương pháp thay thế liên hoàn có thể áp dụng cho cả phương trình dạng tích và dạng thương.

Giả sử gọi: Q là chỉ tiêu phân tích, tương ứng Q₀ là chỉ tiêu ở kỳ gốc và Q₁ là chỉ tiêu phân tích ở kỳ phân tích; a,b,c là nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích.

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

$$Q = a.b.c$$

Từ đó ta có: Q₀ = a₀.b₀.c₀ và Q₁ = a₁.b₁.c₁

Vậy chênh lệch giữa kết quả thực hiện với kế hoạch sẽ là $\Delta Q = Q_1 - Q_0$

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

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

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

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

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

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

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

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

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

❖ **Dạng thứ 2: Phương pháp số chênh lệch**

Phương pháp số chênh lệch được xem là hình thức rút gọn của phương pháp thay thế liên hoàn, áp dụng khi các nhân tố có quan hệ tích số với các chỉ tiêu phân tích. Về nguyên tắc, phương pháp số chênh lệch 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 các nhân tố đó đến chỉ tiêu phân tích. Phương pháp số chênh lệch chỉ áp dụng cho phương trình dạng tích.

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

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

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

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

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

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

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

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

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

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

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

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

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

1.3.3. 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 đều có thể được chi tiết theo nhiều như [3, tr24]:

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

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

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

Tóm lại ưu điểm của phương pháp chi tiết là giúp nhà phân tích đánh giá được cụ thể hiệu quả kinh doanh của từng bộ phận, từng công đoạn, từng thời điểm kinh doanh. Tuy nhiên, phương pháp này vẫn chưa giúp nhà phân tích đánh giá được toàn diện các ảnh hưởng từ hoạt động kinh doanh đến chỉ tiêu phân tích.

1.3.4. Phương pháp Dupont

Phương pháp Dupont là phương pháp phân tích dựa trên mối quan hệ tác động qua lại của các chỉ tiêu tài chính, từ đó biến đổi một chỉ tiêu thành một hàm số với nhiều biến số là các chỉ tiêu tài chính khác. Chẳng hạn, tách chỉ tiêu “Sức sinh lời của tài sản” (ROA), “Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu” (ROE) thành những bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả sau cùng bằng cách sử dụng phương pháp loại trừ [4, tr40].

Ví dụ chỉ tiêu “Sức sinh lời của tài sản được biến đổi như sau:

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

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

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

Hay: $ROA = \text{số vòng quay của tài sản} * \text{Sức sinh lời của doanh thu thuần}$

Nếu kí hiệu: H_{TS} là số vòng quay của tài sản

ROS là sức sinh lời của doanh thu thuần

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

$$ROA = H_{TS} * ROS$$

Sau đó áp dụng phương pháp loại trừ để xác định mức độ ảnh hưởng của từng chỉ tiêu số vòng quay của tài sản (H_{TS}) và sức sinh lời của DTT (ROS) đến sự biến động của chỉ tiêu sức sinh lời của tài sản (ROA).

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

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

1.3.5. 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 quan hệ

cân đối dựa trên cơ sở là cân bằng về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình sản xuất kinh doanh. Dựa vào các mối quan hệ cân đối này, nhà phân tích sẽ xác định được ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của các chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích [3, tr28].

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

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

1.3.6. Một số phương pháp khác

Ngoài các phương pháp phân tích đã được trình bày, có thể sử dụng một số phương pháp khác như phương pháp đại số, phương pháp đồ thị, phương pháp toán kinh tế, phương pháp chuyên gia,... để phân tích về đối tượng nghiên cứu của mình. Việc sử dụng phương pháp nào trong quá trình phân tích còn tùy thuộc vào mục đích và nguồn dữ liệu phân tích [3, tr30].b

Có thể nhận thấy, nếu chỉ sử dụng riêng lẻ từng phương pháp đã trình bày trên thì chưa thể đánh giá được tất cả các biến động của đối tượng phân tích. Do đó, khi phân tích nhà phân tích cần kết hợp nhiều phương pháp phân tích cùng một lúc. Sử dụng kết hợp các phương pháp là cần thiết vì đối tượng phân tích rất đa dạng, phong phú nên mối quan hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích không phải bao giờ cũng theo một hướng hay cùng một loại. Hơn nữa, nếu không kết hợp nhiều phương pháp phân tích với nhau sẽ không làm nổi bật đặc trưng của đối tượng phân tích.

1.4. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp

1.4.1. Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh

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

Bảng 1.1. Đánh giá khái quát kết quả kinh doanh

Chỉ tiêu	Năm N	Năm N +1	Chênh lệch	
			+/-	%
1. DTBH & CCDV				
2. Các khoản giảm trừ doanh thu				
3. DTT				
4. GVHB				
5. Lợi nhuận gộp				
6. DT HĐTC				
7. CPTC				
Trong đó: Chi phí lãi vay				
8. CPBH				
9. CPQLDN				
10. LN thuần từ hoạt động kinh doanh				
11. Thu nhập khác				
12. Chi phí khác				
13. Lợi nhuận khác				
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế				
15. Chi phí thuế TNDN				
16. LNST TNDN				

(Nguồn: Trích từ tài liệu giảng dạy-Phân tích báo cáo tài chính)

1.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

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

Để đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH, phải tính ra các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản rồi sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá.

❖ Tốc độ luân chuyển hàng tồn kho

Trong tất cả các loại hình doanh nghiệp, HTK là một trong những tài sản rất quan trọng, giá trị của nó chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng giá trị TSNH. Mặt khác, HTK có mặt hầu hết trong các công đoạn mua, dự trữ và bán, đảm bảo cho hoạt động kinh

doanh của doanh nghiệp được diễn ra liên tục. Tốc độ quay vòng của HTK có ảnh hưởng rất lớn đến tốc độ quay vòng của TSNH nói chung. Vì thế, để thấy rõ hơn hiệu suất sử dụng TSNH phải phân tích số vòng quay của HTK thông qua các chỉ tiêu sau:

Số vòng quay HTK (H_{HTK}):

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

Chỉ tiêu đánh giá khả năng luân chuyển HTK của doanh nghiệp. Trị giá của chỉ tiêu này cao thì công việc kinh doanh được đánh giá tốt, khả năng luân chuyển HTK thành tiền cao, khả năng thanh toán của doanh nghiệp được cải thiện. Khi phân tích chỉ tiêu này cần quan tâm đến đặc điểm mặt hàng kinh doanh và ngành nghề kinh doanh. Nếu doanh nghiệp kinh doanh nhiều mặt hàng khác nhau và ngành nghề khác biệt thì cần phải tính toán số vòng quay HTK (N_{HTK}):

$$\text{Số ngày 1 vòng quay HTK} = \frac{360}{\text{Số vòng quay HTK}} \quad (\text{Ngày/vòng})$$

Chỉ tiêu này phản ánh số ngày bình quân hàng hóa được dự trữ trong kho. Giá trị của các chỉ tiêu trên càng nhỏ thì việc kinh doanh được đánh giá là tốt. Dự trữ ngoài việc duy trì khả năng hoạt động thông suốt của dây chuyền sản xuất và các hoạt động thông suốt của dây chuyền sản xuất và các hoạt động phân phối khác của doanh nghiệp thì bên cạnh đó, hoạt động dự trữ này còn gắn liền với các chi phí như chi phí tồn trữ, chi phí hoạt động, chi phí đặt hàng, chi phí cơ hội,... Để quản lý và sử dụng có hiệu quả TSNH cần hạn chế tối đa các chi phí đầu tư cho HTK.

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 tốt, góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển TSNH, đồng thời thể hiện khả năng chuyển đổi HTK thành tiền hoặc các khoản thu càng lớn, đáp ứng tốt hơn nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn.

❖ **Tốc độ luân chuyển khoản phải thu**

Để phân tích tình hình quản lý và sử dụng các khoản nợ phải thu người ta sử dụng các chỉ tiêu phân tích sau:

Số vòng quay của các khoản phải thu (H_{PTh}):

$$\text{Số vòng quay KPT} = \frac{\text{Doanh thu thuần (hoặc Doanh thu bán chịu)}}{\text{Giá trị KPT bình quân}} \quad (\text{Vòng/kỳ})$$

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền. Trị giá của chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu càng nhanh. Điều

này được đánh giá là tốt vì khả năng hoán đổi thành tiền nhanh, do vậy đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ. Hệ số này nếu quá cao sẽ không tốt, ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng của doanh nghiệp do có thể doanh nghiệp thắt chặt tín dụng bán hàng. Vì vậy, khi đánh giá khả năng chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền cần xem xét đến chính sách tín dụng bán hàng của doanh nghiệp.

Số ngày một vòng quay các khoản phải thu (N_{PTH}):

$$\text{Số ngày một vòng quay} = \frac{360}{\text{Số vòng quay KPT}} \text{ (Ngày/vòng)}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày bình quân của một chu kỳ nợ từ khi bán hàng đến khi thu tiền. Chỉ số này càng nhỏ thì càng tốt vì doanh nghiệp có thể đẩy nhanh được tốc độ luân chuyển vốn, tiết kiệm được chi phí và có thể đảm bảo được những khoản nợ đến hạn. Ngược lại, nếu chỉ tiêu càng cao, doanh nghiệp cần phải tiến hành phân tích chính sách tín dụng của doanh nghiệp để tìm ra nguyên nhân tồn đọng nợ.

Nếu H_{PTH} tăng thì tương ứng N_{PTH} sẽ giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển khoản phải thu càng nhanh, công tác quản lý và thu hồi nợ tốt, góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển TSNH, đồng thời thể hiện khả năng chuyển đổi khoản phải thu thành tiền nhanh, góp phần đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn.

❖ Từ những yếu tố trên là nền tảng để phân tích tốc độ luân chuyển TSNH

TSNH là loại tài sản có thời gian luân chuyển nhanh, trong một kỳ có thể luân chuyển được nhiều lần, vì vậy đánh giá hiệu quả sử dụng TSNH cũng chính là đánh giá tốc độ luân chuyển TSNH. Để đánh giá hiệu suất sử dụng TSNH cần tính toán và so sánh các chỉ tiêu sau:

$$\text{Số vòng quay TSNH } (H_{TSNH}) = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị TSNH bình quân}} \text{ (Vòng/kỳ)}$$

Chỉ tiêu này cho thấy vòng quay của TSNH trong kỳ phân tích hay một đồng TSNH bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng DTT. Chỉ tiêu này càng lớn thì tốc độ luân chuyển TSNH càng nhanh góp phần tiết kiệm tương đối được vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, hạn chế được sự ứ đọng hoặc chiếm dụng và ngược lại, đó là kết quả của sự quản lý vốn hợp lý trong các khâu dự trữ, tiêu thụ và thanh toán, tạo tiền đề cho tình hình tài chính được lành mạnh.

Số ngày 1 vòng quay TSNH (N_{TSNH}):

$$\text{Số ngày 1 vòng quay TSNH } (N_{TSNH}) = \frac{360}{\text{Số vòng quay TSNH}} \text{ (Ngày/kỳ)}$$

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết để TSNH quay được một vòng. Hệ số này càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển của TSNH càng lớn, chứng tỏ hiệu suất sử dụng TSNH càng cao.

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

Bên cạnh đó, nhà phân tích có thể dùng phương pháp thay thế liên hoàn để đánh giá ảnh hưởng của TSNH và DTT đến tốc độ luân chuyển TSNH thông qua phương trình sau:

$$\text{Số ngày 1 vòng quay TSNH} = \frac{360 \times \text{TSNH bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

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

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

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

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

Đối với DN sản xuất, giá trị sản xuất được hình thành chủ yếu từ năng lực TSDH nên để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn của DN người ta sử dụng chỉ tiêu hiệu suất sử dụng TSDH.

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

Trong đó, Doanh thu thuần bằng tổng của Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ, Doanh thu hoạt động tài chính và Thu nhập khác.

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

Tiếp theo phân tích hiệu suất sử dụng tài sản cố định vì TSCĐ chiếm tỷ trọng lớn trong TSDH.

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

Chỉ tiêu này cho biết, cứ một đồng TSCĐ khi đầu tư vào hoạt động kinh doanh

có thể tạo ra được bao nhiêu đồng DTT.

1.4.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Hiệu quả sử dụng tài sản được thể hiện bằng mối quan hệ giữa kết quả đạt được trên tài sản của doanh nghiệp. Để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ta có chỉ tiêu sau:

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

Chỉ tiêu này cho biết, cứ một đồng tài sản bình quân đầu tư tại doanh nghiệp sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng giá trị sản xuất (DTT). Giá trị chỉ tiêu này càng tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản càng tăng.

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản chủ yếu thể hiện qua chỉ tiêu sức sinh lời của tài sản (ROA):

$$\text{Sức sinh lời từ TS (ROA)} = \frac{\text{LNTT (LNST)}}{\text{Tổng TS bình quân}} * 100 (\%)$$

Chỉ tiêu này phản ánh, cứ 100 đồng TS bình quân đầu tư tại doanh nghiệp đầu tư vào hoạt động kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng LNTT hoặc LNST. Trị số của chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ DN sử dụng tài sản càng hiệu quả.

Ngoài ra, cần thiết phải phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến ROA bằng cách sử dụng phương trình Dupont kết hợp với phương pháp loại trừ để thấy rõ ảnh hưởng hiệu suất sử dụng tổng tài sản (H_{TS}) và sức sinh lợi của DTT (ROS).

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

Tuy nhiên, ROA là chỉ tiêu chịu ảnh hưởng của cấu trúc nguồn vốn, do đó để xác định hiệu quả kinh doanh trong điều kiện giả định doanh nghiệp không đi vay có thể sử dụng chỉ tiêu sức sinh lời kinh tế của tài sản (RE).

Chỉ tiêu này được giả định như sau:

$$\text{RE} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng TS bình quân}} * 100 (\%)$$

Chỉ tiêu này không quan tâm đến cấu trúc của nguồn vốn, nó đánh giá khả năng sinh lợi của vốn đầu tư so với chi phí cơ hội vốn khác. Với tỷ suất này doanh nghiệp sẽ quyết định nên huy động vốn từ nguồn vốn vay hay nguồn vốn chủ sở hữu. Có hai trường hợp như sau:

- Nếu tỷ suất sinh lời kinh tế lớn hơn lãi vay ngân hàng thì doanh nghiệp nên đi vay và tạo ra phần tích lũy cho vốn chủ sở hữu

- Nếu tỷ suất sinh lời kinh tế nhỏ hơn lãi vay ngân hàng thì doanh nghiệp không nên đi vay mà sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu.

1.4.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn

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

Để phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu ta sử dụng chọn tiêu sức sinh lời của vốn chủ sở hữu. Công thức xác định sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu:

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

Chỉ tiêu này cho biết cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng LNST. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCSH càng cao và do đó DN có cơ hội tìm được nguồn vốn mới (huy động qua thị trường tài chính). Ngược lại, chỉ tiêu này càng thấp dưới mức sinh lời cần thiết của thị trường thì khả năng thu hút vốn đầu tư, thu hút VCSH vào doanh nghiệp càng khó. Như vậy, có thể thấy mọi nỗ lực của doanh nghiệp nhằm tăng hiệu quả hoạt động đều hướng tới mục đích cuối cùng là tăng ROE.

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

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{LNST (LNST)}}{\text{DT thuần}} \times \frac{\text{DT thuần}}{\text{TS}_{bq}} \times \frac{\text{TS}_{bq}}{\text{Vốn CSH}} \{x(1-t)\} \\ &= \text{ROS} \times H_{TS} \times \frac{1}{\text{Tỷ suất tự tài trợ}} \{x(1-t)\} \end{aligned}$$

Như vậy:

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

Hoặc

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

Hoặc:

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

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

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

Trong đó:

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ (H}_{TTT}\text{)} = \frac{VCSH}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100$$

Từ phương trình trên ta có thể xác định các nhân tố ảnh hưởng đến ROE bao gồm ROA và đòn bẩy tài chính (Sự tự chủ về tài chính). Do vậy, các nhân tố ảnh hưởng đến ROE bao gồm:

Một là nhân tố tỷ suất tự tài trợ (H_{TTT})

$$\Delta ROE = \frac{ROA_0}{H_{TTT1}} - \frac{ROA_0}{H_{TTT0}}$$

Doanh nghiệp càng tự chủ về tài chính (tỷ suất tự tài trợ cao hoặc tỷ suất nợ càng thấp) thì hiệu quả sử dụng VCSH càng thấp. Mặt khác độ lớn đòn bẩy tài chính càng cao (khả năng tự chủ về tài chính càng thấp) thì hiệu quả sử dụng VCSH càng cao. Điều này cho thấy doanh nghiệp có chính sách tài chính (cơ cấu nguồn vốn) tốt.

Hai là sức sinh lợi tài sản (ROA)

$$\Delta ROE = \frac{ROA_1}{H_{TTT1}} - \frac{ROA_0}{H_{TTT1}}$$

Qua phương trình trên ta thấy, sức sinh lợi tài sản càng cao (ROA) thì hiệu quả sử dụng VCSH (ROE) càng cao.

1.4.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay

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

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{LNTT + \text{Chi phí lãi vay}}{\text{Chi phí lãi vay}} = \frac{LNTT}{\text{Chi phí lãi vay}} + 1$$

K_L < 1 thì doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ, lợi nhuận thu được không đủ thanh toán lãi vay.

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

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

1.4.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả

Đánh giá tốc độ luân chuyển các khoản phải trả ngắn hạn qua các chỉ tiêu đó là số vòng quay các khoản phải trả (H_{PTT}) và thời gian một vòng quay các khoản phải trả (N_{PTT}) thông qua công thức sau:

$$\begin{aligned} \text{Số vòng quay các khoản phải trả } K_L &= \frac{\text{Tổng tiền hàng mua chịu}}{\text{Các khoản phải trả bình quân}} \text{ (Vòng/kỳ)} \\ &= \frac{\text{DTBH và cung cấp dịch vụ}}{\text{Các khoản phải trả bình quân}} \text{ (Vòng/kỳ)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Thời gian 1 vòng quay các khoản phải trả } N_{PTT} &= \frac{360}{\text{Số vòng quay các khoản phải trả}} \text{ (Ngày/kỳ)} \end{aligned}$$

Nếu H_{PTT} tăng thì tương ứng N_{PTT} giảm, có nghĩa là tốc độ luân chuyển khoản phải trả càng nhanh, điều này chứng tỏ công tác quản lý và thanh toán nợ tốt, góp phần đẩy mạnh khả năng thanh toán, đảm bảo tình hình thanh toán nợ tốt và ngược lại.

1.4.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí nói chung là sự hao phí thể hiện bằng tiền trong quá trình kinh doanh với mong muốn mang về một sản phẩm, dịch vụ hoàn thành hoặc một kết quả kinh doanh nhất định. Chi phí phát sinh trong các hoạt động sản xuất, thương mại, dịch vụ nhằm để thực hiện mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp là doanh thu và lợi nhuận.

Công thức chung để xác định tỷ suất lợi nhuận trên chi phí từng loại:

$$\text{Tỷ suất LN trên chi phí từng loại} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Tổng CP từng loại}} \times 100$$

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí} = \frac{DTT}{\text{Tổng CP từng loại}}$$

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

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MỸ THUẬT - QUẢNG CÁO - KIẾN TRÚC ĐỖ LÊ

2.1. Giới thiệu khái quát về Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê

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

2.1.1.1. Tên, địa chỉ của Công ty

- Tên công ty: CÔNG TY TNHH MỸ THUẬT - QUẢNG CÁO - KIẾN TRÚC ĐỖ LÊ

- Tên giao dịch: CÔNG TY TNHH MỸ THUẬT - QUẢNG CÁO - KIẾN TRÚC ĐỖ LÊ

- Địa chỉ:

Văn phòng: Số 755 Trần Hưng Đạo, Phường Lê Hồng Phong, Tp Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định

Tel: (0256) 3825 069 – (0256) 2210 563 – 0903 589 455

Fax: (0256) 3817 772

Xưởng sản xuất: 30 Đống Đa, Phường Đống Đa, Thành phố Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.

Xưởng công nghệ: 29-31-33 Lê Thanh Nghị, Phường Đống Đa, Thành phố Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.

Tel: (0256) 3817 772 – (0256) 3823 404

- Loại hình hoạt động: Công ty TNHH hai thành viênk trở lên

- Mã số thuế: 4100363727

- Đại diện pháp luật: Lê Văn Kỳ

- Email: dolequangcao@gmail.com

2.1.1.2. Thời điểm thành lập, các mốc thành lập

Thương hiệu Đỗ Lê đã có từ 50 năm về trước. Ban đầu đây là một cơ sở mỹ thuật, hội họa hoạt động có tên tuổi ở thành phố Quy Nhơn do cha của giám đốc Lê Văn Kỳ làm chủ.

Với trên 50 năm hoạt động tại thành phố biển Quy Nhơn và các tỉnh miền Trung

– Tây Nguyên thương hiệu Đỗ Lê đã và đang được nhiều khách hàng tín nhiệm. Từ năm 2000, ông Lê Văn Kỳ đã chính thức thành lập Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3502000022 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Định cấp lần đầu ngày 24/04/2000 và đăng ký thay đổi lần thứ hai ngày 25/6/2008.

Bảng 2.1. Vốn do các thành viên đóng góp như sau:

Tên thành viên	Giá trị vốn góp	Tỷ lệ vốn góp
Lê Văn Kỳ	1.000.000.000	66.66%
Lê Anh Kiệt	500.000.000	33.34%

(Nguồn: Tài liệu Phòng Kế toán)

Sau hơn 50 năm nỗ lực phấn đấu cùng với tinh thần sáng tạo, nhiệt huyết của toàn lực công nhân viên trong công ty thì uy tín, sự hài lòng của khách hàng đối với công ty ngày càng nhiều hơn. Hơn nữa, trang thiết bị của công ty được chuẩn bị càng ngày càng hiện đại hơn, nhằm tạo ra những sản phẩm tốt hơn phục vụ khách hàng.

2.1.1.3. Quy mô hiện tại của Công ty

Tổng số vốn kinh doanh năm 2020 là 8.413.064.100 VNĐ, trong đó:

Tồn tại dưới hình thức tài sản, gồm:

Tài sản dài hạn: 3.890.249.669 VNĐ

Tài sản ngắn hạn: 4.522.814.431 VNĐ

Tồn tại dưới hình thức nguồn vốn, gồm:

Vốn chủ sở hữu: 4.414.997.250 VNĐ

Nợ phải trả: 3.998.066.850 VNĐ

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

Bảng 2.2. Kết quả kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2018-2020

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
1. Tổng doanh thu	8.030.805.447	7.853.398.157	7.546.431.438
2. Tổng chi phí	7.921.210.450	7.744.951.860	7.475.654.324
3. LNTT	109.594.997	108.446.297	70.777.114
4. Thuế TNDN	21.919.000	21.689.259	14.155.423
5. LNST	87.675.997	86.757.038	56.621.691

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Phòng Kế toán)

Thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty qua 3 năm 2018, 2019, 2020 có thể thấy rằng Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê có sự thay đổi rõ rệt. LNST từ năm 2018–2019 giảm và giảm 918.959 đồng so với 2018, tức là tăng 1,048%, đồng thời từ năm 2020–2019 vẫn tiếp tục giảm xuống còn 30.135.347 đồng so với năm 2019, tức là giảm 34.735%. Do đó hoạt động của công ty có những chuyển biến thất thường và tăng giảm không đều qua các năm.

2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của Công ty

2.1.2.1. Chức năng của Công ty

Công ty có chức năng thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo ra nguồn lợi nhuận cho Công ty để góp phần cùng cố gắng và vận hành lợi nhuận mà Công ty đạt được một cách hiệu quả nhất.

Công ty có các chức năng kinh doanh chủ yếu như: thiết kế mẫu mã quảng cáo; tư vấn thiết kế kiến trúc; cung cấp tranh mỹ thuật; thiết kế trang trí nội, ngoại thất công trình, nhà hàng, quầy bar, cà phê,... in kỹ thuật số trên công nghệ vi tính khổ lớn, nhỏ,... hoạt động trên các địa bàn thành phố Quy Nhơn và các tỉnh lân cận.

Thông qua đó thúc đẩy phát triển nền kinh tế, đảm bảo tăng doanh thu, tạo công ăn việc làm cho người lao động, tăng thu nhập cho các thành viên, tăng mức đóng góp ngân sách Nhà nước và đáp ứng được yêu cầu phát triển Công ty.

2.1.2.2. Nhiệm vụ của Công ty

Thứ nhất là, xây dựng tổ chức bộ máy, quản lý của Công ty, đảm bảo thống nhất quá trình thực thi mệnh lệnh, nâng cao quyết định của Giám đốc xuống các phòng, ban

tránh sự đùn đẩy các quyết định và việc tổ chức SXKD đi một cách sai lệch gây tổn thất cho Công ty và bên cạnh đó đảm bảo nguồn vốn và kinh doanh một cách có hiệu quả nhất.

Thứ hai là, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Nhà nước.

Thứ ba là, tổ chức mở rộng sản xuất, không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh, đáp ứng ngày càng nhiều các nhu cầu mới của xã hội.

Thứ tư là, trong quá trình sản xuất kinh doanh luôn chú trọng đến môi trường, xử lý tốt các chất thải, đảm bảo nguồn nước sạch và không khí trong lành.

Thứ năm là, thực hiện nghiêm chỉnh việc bảo vệ môi trường, đảm bảo an ninh quốc phòng, trật tự an toàn cho địa phương.

Thứ sáu là, cung cấp các mặt hàng đúng hạn, đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Cuối cùng là, tổ chức quản lý khối lượng, đơn giá và thanh quyết toán công trình, tổ chức thực hiện công tác an toàn lao động cho người lao động.

2.1.3. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

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

Với trên 50 năm hoạt động tại thành phố biển Quy Nhơn và các tỉnh Miền Trung – Tây Nguyên, thương hiệu Đỗ Lê đã và đang được nhiều khách hàng tín nhiệm.

Đồng thời với sự nỗ lực phấn đấu nâng cao liên tục tính thẩm mỹ, đầu tư công nghệ hiện đại, đội ngũ cán bộ, công nhân viên tận tình – sáng tạo, bảo hành – bảo trì nhanh chóng khiến đối tác – khách hàng ngày càng hài lòng hơn.

❖ Lĩnh vực kinh doanh

QUẢNG CÁO:

- Thiết kế mẫu mã quảng cáo: Bảng hiệu, hộp đèn.
- Mặt dựng alu, chữ nổi: Inox, mica, Alu...
- Chữ meca có đèn Led hắt sáng.
- Thi công và cho thuê màn ảnh Led sân khấu Fullcolor P5, P8, P10 Outdoor, Indoor.
- Tranh đèn Led siêu mỏng.
- Gia công cắt khắc CNC, Laser, bảng Inox ăn mòn.
- In KTS khổ lớn trên chất liệu Hiflex, PP, Backlitfilm, Decal. In UV trên kính, meca...

- Pano lớn quảng cáo ngoài trời, Pano áp tường.
- Tổ chức sự kiện, gian hàng hội chợ...

MỸ THUẬT:

- Tranh nghệ thuật trên các chất liệu sơn dầu, sơn mài, lụa, acrylic, tổng hợp...
- Tranh trang trí nội thất phòng khách, nhà hàng, quán café, vũ trường ...
- Tranh đèn siêu mỏng: phong cảnh, chân dung gia đình, ảnh cưới, ảnh baby...
- Phù điêu, tượng tròn.

KIẾN TRÚC:

- Thiết kế kiến trúc nhà phố, biệt thự, toà nhà cao tầng.
- Công trình nhà xưởng.
- Thiết kế nội thất, sân vườn.

2.1.3.2. Thị trường đầu vào và đầu ra của Công ty

• Thị trường đầu vào của Công ty

Trước tiên là quảng cáo: nguyên liệu chủ yếu là chất liệu Hiflex, Inox, đèn led, Aluminium, Formex, Mica, Decal... được công ty mua từ các tỉnh trong nước.

Tiếp theo đến mỹ thuật và kiến trúc: nguyên liệu chủ yếu là sơn dầu, sơn mài, Acrylic, màu nước, lụa... được công ty mua từ các tỉnh trong nước.

Sau cùng là thị trường đầu vào làm theo nhu cầu đơn đặt hàng của khách hàng trong nước.

• Thị trường đầu ra của Công ty

Đầu tiên nói về mẫu mã quảng cáo: Pano ngoài trời, bảng hiệu, băng rôn, hộp đèn...

Sau đó là trang trí nội, ngoại thất cho công trình, nhà cửa, café...

2.1.3.3. *Vốn kinh doanh của Công ty***Bảng 2.3. Cơ cấu về nguồn vốn kinh doanh của Công ty qua 3 năm***(Đvt: Đồng)*

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
1. Tài sản ngắn hạn	2.165.649.456	3.045.898.516	4.522.814.431
2. Tài sản dài hạn	4.221.290.672	4.124.507.382	3.890.249.669
Tổng tài sản	6.386.940.128	7.170.405.898	8.413.064.100
3. Vốn chủ sở hữu	4.271.618.521	4.358.375.559	4.414.997.250
4. Nợ phải trả	2.115.321.607	2.812.030.339	3.998.066.850
Tổng nguồn vốn	6.386.940.128	7.170.405.898	8.413.064.100

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Qua bảng số liệu thu thập trên, ta thấy được tổng nguồn vốn của Công ty từ năm 2018-2020 có sự thay đổi rõ rệt. Cụ thể như năm 2019 tăng 783.465.770 đồng so với năm 2018 tương ứng với tốc độ tăng 12,267%, điều này chứng tỏ tổng nguồn vốn của Công ty đang được mở rộng và năm 2020 vẫn tiếp tục tăng 1.242.658.202 đồng so với 2019 tương ứng với tốc độ tăng 17,330%, chứng tỏ tổng nguồn vốn công ty vẫn tiếp tục mở rộng. Do đó hoạt động của công ty qua 3 năm vừa qua cho thấy doanh nghiệp có năng lực tài chính, tính tự chủ tài chính cao cũng như các chiến lược, kế hoạch kinh doanh đang có sự đột phát.

2.1.3.4. *Đặc điểm về các nguồn lực Của Công ty*• **Đặc điểm về tài sản cố định**

Qua nhiều năm đi vào hoạt động, Công ty không ngừng nỗ lực mở rộng quy mô, đầu tư trang thiết bị mới để góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất. Hệ thống máy móc thiết bị cũ trước kia đã được thay thế hiện đại hơn, đảm bảo chất lượng công trình, đem lại lợi nhuận cho công ty, tạo uy tín cho công ty cũng như cạnh tranh với công ty khác. TSCĐ chủ yếu là máy móc, thiết bị, văn phòng làm việc, kho bãi quản lý máy móc, phương tiện vận tải...

Bảng 2.4. Tình hình sử dụng TSCĐ của Công ty năm 2020*(Đvt: đồng)*

STT	Tên TSCĐ	Nguyên giá	Giá trị hao mòn	Giá trị còn lại
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	2.767.363.249	621.772.645	2.145.590.604
2	Máy móc, thiết bị	1.772.643.455	1.082.816.737	689.826.718
33	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	199.342.726	154.173.087	45.169.639
44	Thiết bị dụng cụ quản lý	3.461.535.904	2.451.873.196	1.009.662.708
Tổng		8.200.885.334	4.310.635.665	3.890.249.669

(Nguồn: Phòng Kế toán)

• **Đặc điểm về lao động**

Bảng 2.5. Bảng tình hình lao động tại Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê năm 2020

Tiêu thức phân loại	Số người	Tỷ lệ (%)
- Theo trình độ lao động		
+ Đại học	12	30
+ Cao đẳng	8	20
+ Lao động phổ thông	20	50
- Theo giới tính		
+ Lao động nam	34	85
+ Lao động nữ	6	15
Tổng số lao động	40	100

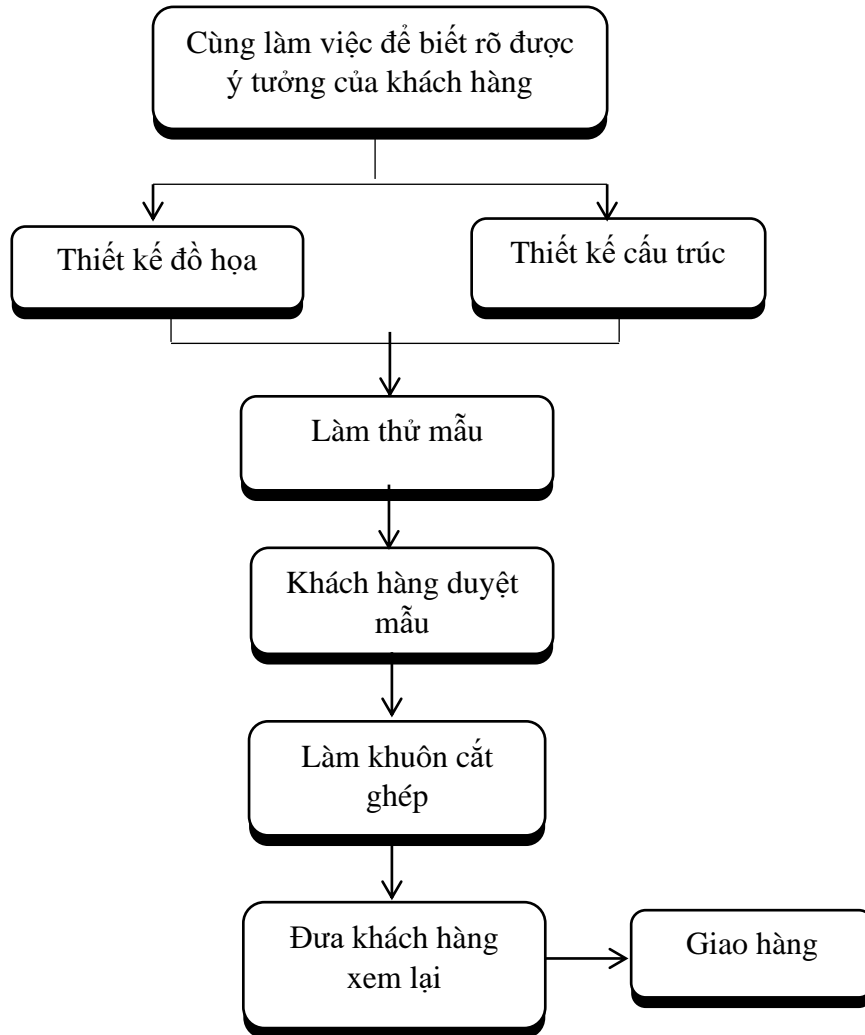
(Nguồn: Phòng Kế toán)

Như vậy cơ cấu lao động của Công ty là khá hợp lý, phù hợp với chức năng và quy mô của Công ty. Chủ công ty là người có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, có nhiều kinh nghiệm, năng lực chuyên môn. Tất cả nhân viên trong doanh nghiệp đều được đào tạo theo đúng chuyên ngành.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý tại Công ty

2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh tại Công ty

• Giới thiệu quy trình công nghệ sản xuất



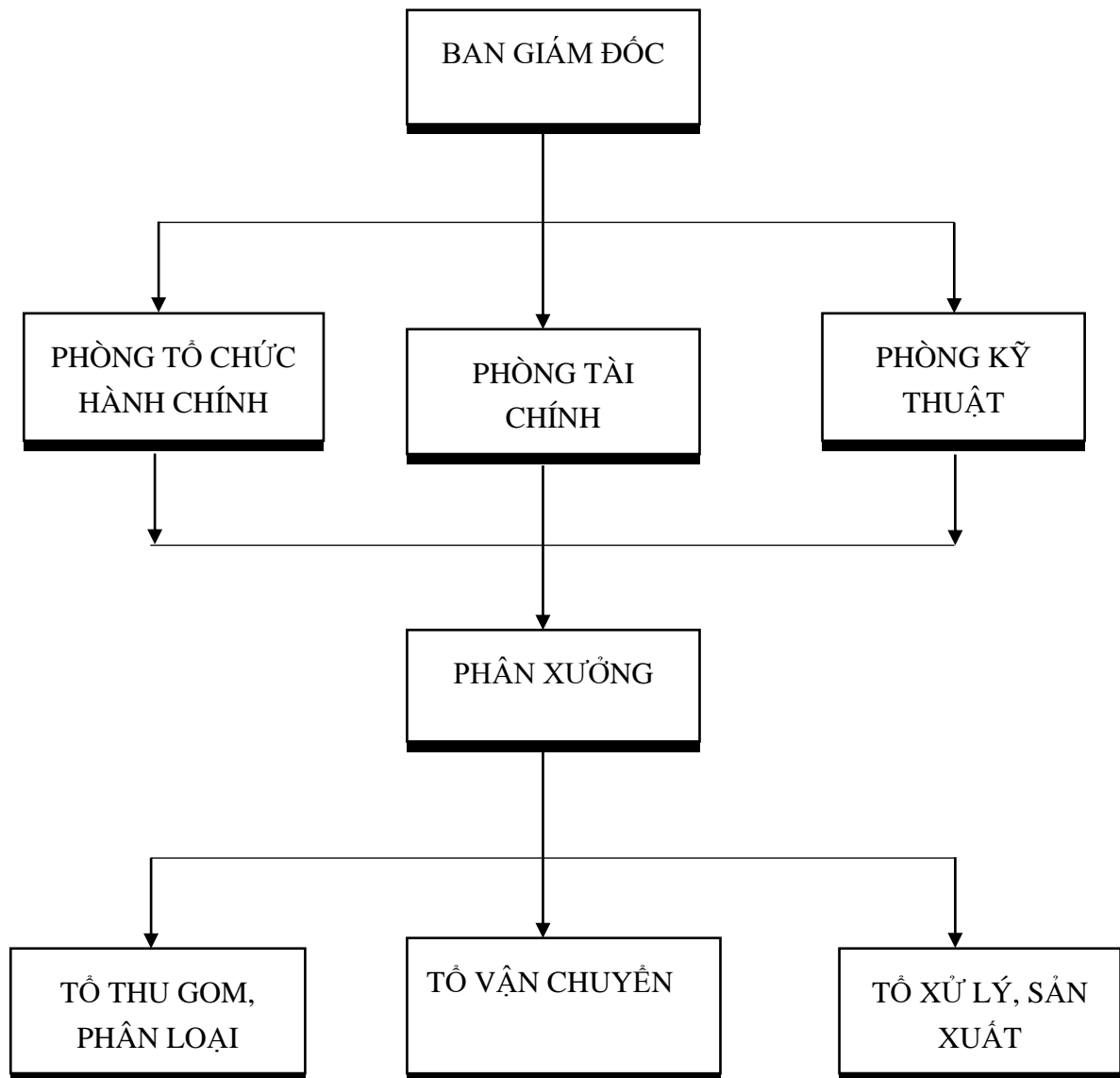
(Nguồn: Phòng kế toán)

Sơ đồ 2.1. Sơ đồ quy trình sản xuất sản phẩm của công ty

Chú thích: → Trình tự công việc

Giải thích sơ đồ: Khi khách hàng tới đặt hàng phòng thiết kế đồ họa và kiến trúc cùng nhau làm việc để bàn về ý tưởng thiết kế, làm thử mẫu sản phẩm rồi đưa cho khách hàng xét duyệt mẫu. Khi được sự đồng ý của khách hàng, làm khuôn cắt ghép làm ra sản phẩm rồi đưa cho khách hàng kiểm tra lần nữa rồi giao hàng.

Sơ đồ cơ cấu tổ chức sản xuất kinh doanh



(Nguồn: Công ty TNHH Mỹ thuật – Quảng cáo – Kiến trúc – Đồ Lê)

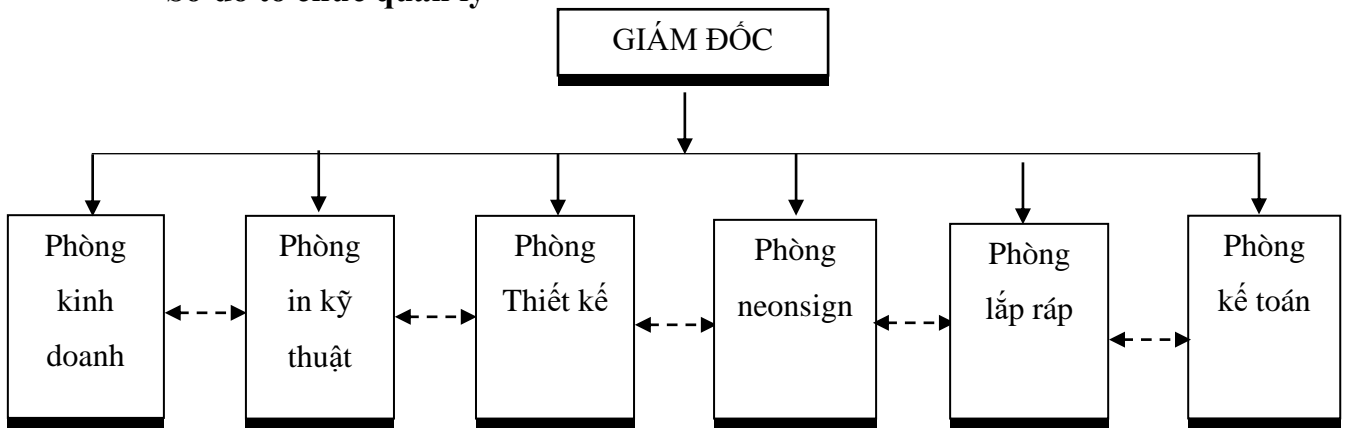
Sơ đồ 2.2. Sơ đồ tổ chức sản xuất của công ty

Chú thích: —→ Chịu sự giám sát và quản lý của cấp trên.

Mọi công việc SXKD của công ty đều do Giám đốc quyết định, tất cả các bộ phận khác của bộ máy kinh doanh đều phải hoạt động theo lệnh của Phó giám đốc SXKD, trừ trường hợp có liên quan đến bộ phận khác hay Giám đốc yêu cầu mới trình Giám đốc hay lấy ý kiến thống nhất từ bộ phận khác có liên quan.

2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức quản lý

• Sơ đồ tổ chức quản lý



(Nguồn: Phòng kế toán)

Sơ đồ 2.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty

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

Giám đốc: Giám đốc công ty là đại diện pháp nhân của công ty, tổ chức điều hành mọi hoạt động của công ty theo đúng chính sách và pháp luật của Nhà nước. Chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động của công ty đến kết quả cuối cùng.

Phòng kinh doanh: Có nhiệm vụ tham mưu cho Giám đốc về những đơn hàng, tìm kiếm đơn hàng, tiến hành ký hợp đồng sản xuất, kiểm tra kiểm soát tiến độ sản xuất.

Phòng in kỹ thuật: In những hình ảnh thiết kế lên các băng rôn, bảng hiệu,...

Phòng thiết kế: Thiết kế bảng hiệu, hộp đèn, chữ nổi, pano, băng rôn,... theo yêu cầu của khách hàng.

Phòng Neonsign: Là phòng thi công các sản phẩm đèn ống Neon.

Phòng lắp ráp: Thực hiện việc hàn khung, hoàn thiện sản phẩm.

Phòng kế toán: Có nhiệm vụ giúp Giám đốc quản lý công tác kế toán tài chính, thống kê, lập kế hoạch sử dụng vốn, thực hiện đúng chế độ kế toán hiện hành, phản ánh kịp thời, chính xác mọi hoạt động kinh tế tài chính của công ty. Phòng kế toán chịu trách nhiệm trước Giám đốc về công tác tài chính thu, chi của đơn vị.

Công ty có mô hình quản lý hợp lý và đồng thời có tính thống nhất. Mỗi phòng, ban luôn có công việc rõ ràng, cụ thể và các quyết định nhanh chóng được truyền tải đến cấp dưới, giúp việc thực thi kế hoạch được thực hiện kịp thời và đảm bảo yêu cầu mục tiêu đề ra. Tuy hoạt động trong các bộ phận khác nhau nhưng các phòng, ban luôn có quan hệ với nhau một cách chặt chẽ, tạo tâm lý thoải mái giữa nhân viên trong các

bộ phận khác nhau trên tinh thần đoàn kết giúp đỡ lẫn nhau vì mục tiêu chung của công ty. Việc trao đổi thông tin, đóng góp ý kiến giữa các phòng, ban mang lại thuận lợi và hiệu quả cao cho công việc sản xuất, kinh doanh.

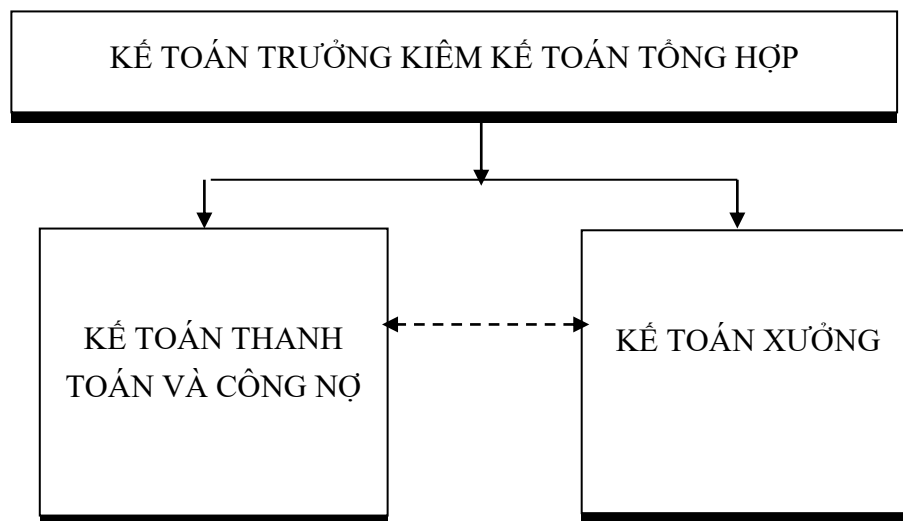
2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán của Công ty

2.1.5.1. Mô hình tổ chức kế toán của Công ty

Mô hình tổ chức bộ máy kế toán tại công ty được tổ chức theo mô hình tập trung. Toàn bộ công tác kế toán từ phiếu thu, phiếu chi hàng ngày, ghi sổ chi tiết đến sổ tổng hợp, lập các báo cáo quyết toán, kiểm tra kế toán đều được thực hiện ở phòng kế toán.

2.1.5.2. Bộ máy kế toán của Công ty

Mô hình bộ máy kế toán của Công ty được tổ chức theo hình thức tập trung, mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được thực hiện tại phòng kế toán.



(Nguồn: Phòng kế toán)

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

Ghi chú:

Quan hệ chỉ đạo: \longrightarrow

Quan hệ nghiệp vụ: \longleftrightarrow

Trong bộ máy kế toán của công ty, mỗi người phải chịu trách nhiệm cho một công đoạn trong công tác kế toán nhưng tất cả đều hướng đến mục đích là: hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, nhằm nâng cao hiệu quả lợi nhuận của toàn công ty.

Nhiệm vụ của các cán bộ:

✚ Kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp: Là người lãnh đạo toàn bộ công tác kế toán của Công ty, kế toán trưởng chịu sự kiểm tra tổng hợp số liệu trên các chứng từ gốc đưa vào sổ sách tổng hợp, lập kế hoạch tài chính hàng tháng, quý, năm cân đối giữa các hoạt động SXKD của Công ty và tổ chức ghi chép, lập báo cáo về chi phí sản xuất, giá thành, phân tích tình hình thực giá thành, phát hiện mọi khả năng, tiềm năng để phấn đấu hạ thấp giá thành sản phẩm.

✚ Kế toán Thanh toán và công nợ:

- Theo dõi dòng tiền thu vào và dòng tiền chi ra của Tiền mặt (TK 111) và tiền gửi Ngân hàng (TK 112). Khi có chênh lệch giữa sổ Kế toán tiền mặt với sổ của Thủ quỹ và sổ Kế toán Tiền gửi ngân hàng với sổ phụ Ngân hàng thì kế toán tìm ra nguyên nhân chênh lệch và điều chỉnh kịp thời.

- Kiểm soát hóa đơn, chứng từ đầu vào sao cho hợp pháp, hợp lý, hợp lệ để được tính vào chi phí được trừ khi tính thuế TNDN.

- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời và chính xác các nghiệp vụ thanh toán phát sinh theo từng đối tượng, từng khoản thanh toán có kết hợp với thời hạn thanh toán, đôn đốc việc thanh toán, tránh chiếm dụng vốn lẫn nhau.

- Đối với những khách nợ có quan hệ giao dịch mua, bán thường xuyên hoặc có dư nợ lớn thì định kỳ hoặc cuối niên độ kế toán, kế toán cần tiến hành kiểm tra đối chiếu từng khoản nợ phát sinh, số đã thanh toán và số còn nợ.

- Tổng hợp và cung cấp thông tin kịp thời về tình hình công nợ từng loại cho quản lý để có biện pháp xử lý.

✚ Kế toán xưởng:

- Kiểm tra tính hợp lệ của các hóa đơn, chứng từ liên quan trước khi thực hiện nhập/ xuất kho.

- Hạch toán việc nhập xuất kho, vật tư, đảm bảo sự chính xác và phù hợp của các khoản mục chi phí và vụ việc công trình.

- Lập chứng từ nhập xuất, hóa đơn bán hàng

- Lập báo cáo tồn kho, báo cáo nhập xuất tồn.

- Kiểm soát nhập xuất tồn kho.

2.1.5.3. Hình thức kế toán mà Công ty áp dụng

Hình thức kế toán mà Công ty đang áp dụng là hình thức “Chứng từ ghi sổ” theo

Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính.

✚ Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ bao gồm:

Một là, căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “Chứng từ ghi sổ”. Việc ghi sổ kế toán tổng hợp bao gồm:

- + Ghi theo trình tự thời gian trên Sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ
- + Ghi theo nội dung kinh tế trên Chứng từ ghi sổ.

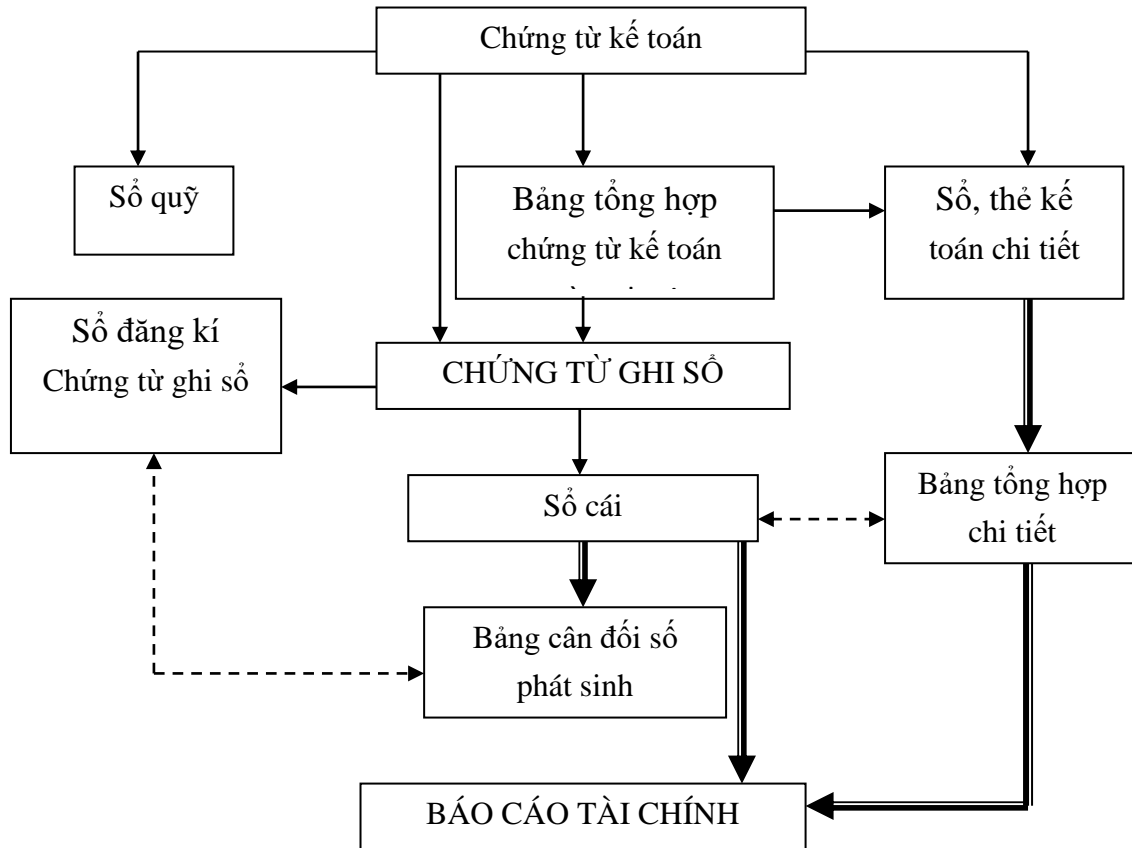
Hai là, chứng từ ghi sổ do kế toán lập trên cơ sở từng chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại, có cùng nội dung kinh tế.

Ba là, chứng từ ghi sổ được đánh số hiệu liên tục trong từng tháng hoặc cả năm (theo thứ tự trong Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ) và có chứng từ kế toán đính kèm, phải được Kế toán trưởng duyệt trước khi ghi sổ kế toán.

✚ Hình thức kế toán " Chứng từ ghi sổ " gồm có các loại sổ kế toán bao gồm sau:

- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.
- Chứng từ ghi sổ.
- Sổ đăng ký Chứng từ ghi sổ.
- Sổ Cái.
- Bảng cân đối số phát sinh và báo cáo tài chính.

❖ Quy trình ghi sổ



(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Sơ đồ 2.5. Hình thức ghi sổ kế toán theo Chứng từ ghi sổ tại Công ty**Ghi chú:**Ghi hằng ngày \longrightarrow Quan hệ đối chiếu, kiểm tra $\longleftarrow \text{---} \longrightarrow$ Ghi cuối tháng, quý \Longrightarrow ❖ **Trình tự ghi sổ kế toán**

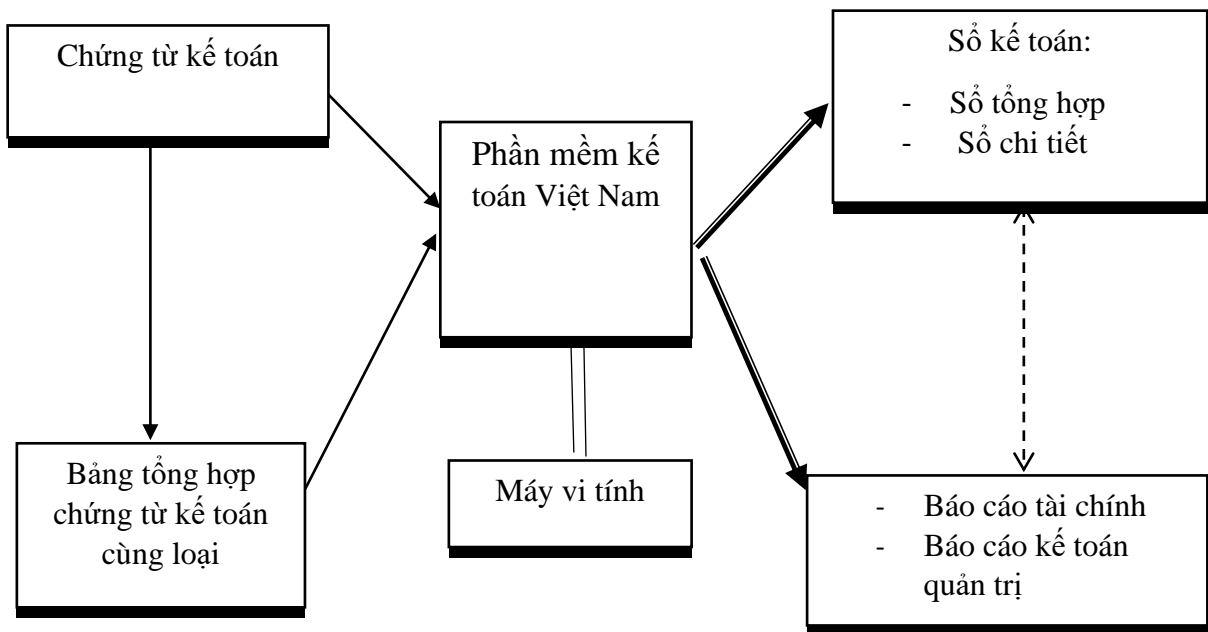
Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc hoặc Bảng tổng hợp Chứng từ ghi sổ đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán lập Chứng từ ghi sổ. Căn cứ vào Chứng từ ghi sổ để ghi vào Sổ đăng ký Chứng từ ghi sổ, sau đó được ghi vào Sổ cái. Các chứng từ kế toán sau khi làm căn cứ lập Chứng từ ghi sổ được dùng để ghi vào sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

Cuối tháng, kế toán khóa sổ để tính ra tổng số tiền của các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong tháng trên Sổ đăng ký Chứng từ ghi sổ, tính ra tổng số phát sinh nợ, tổng số phát sinh có và tổng số dư từng tài khoản trên Sổ cái. Căn cứ vào Sổ cái để lập bảng cân đối số phát sinh.

Sau khi đối chiếu đúng số liệu ghi trên Sổ cái vào bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết) dùng để lập 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 dư nợ và tổng 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 trên Bảng tổng hợp chi tiết.

– Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê không chỉ thực hiện kế toán thủ công mà còn kết hợp với kế toán máy với phần mềm Kế toán Việt Nam.



(Nguồn: Công ty TNHH Mỹ thuật – Quảng cáo – Kiến trúc Đỗ Lê)

Sơ đồ 2.6. Trình tự ghi sổ kế toán trên máy vi tính

Ghi chú:

- Nhập số liệu hàng ngày
- ⇒ In số, báo cáo cuối tháng
- ←-----> Đối chiếu, kiểm tra

2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê

2.2.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê

Bảng 2.6. Bảng đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty qua 3 năm 2018-20120

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
				+/-	%	+/-	%
1. DTT về BH & CCDV	8.030.299.666	7.849.466.927	7.546.046.958	-180.832.739	-2,252	-303.419.969	-3,865
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	0	0	0	0
3. Doanh thu thuần (1-2)	8.030.299.666	7.849.466.927	7.546.046.958	-180.832.739	-2,252	-303.419.969	-3,865
4. Giá vốn hàng bán	6.953.726.867	6.485.013.615	6.141.003.597	-468.713.252	-6,740	-344.010.018	-5,305
5. Lợi nhuận gộp (3-4)	1.076.572.799	1.364.453.312	1.405.043.361	+287.880.513	+26,740	+40.590.049	+2,975
6. Doanh thu hoạt động tài chính	505.781	417.042	384.480	-88.739	-17,545	-32.562	-7,808
7. Chi phí tài chính	55.767.385	163.710.799	228.797.528	+107.943.414	+193,560	+65.086.729	+39,757
Trong đó: Chi phí lãi vay	55.767.385	163.710.799	228.797.528	+107.943.414	+193,560	+65.086.729	+39,757
8. Chi phí bán hàng	0	0	0	0	0	0	0
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	911.716.198	1.096.227.446	1.105.853.199	+184.511.248	+20,238	+9.625.753	+0,878
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (5+6-7-8-9)	109.594.997	104.932.109	70.777.114	-4.662.888	-4,255	-34.154.995	-32,550
11. Thu nhập khác	0	3.514.188	0	+3.514.188	0	-3.514.188	-100
12. Chi phí khác	0	0	0	0	0	0	0
13. Lợi nhuận khác (11-12)	0	3.514.188	0	+3.514.188	0	-3.514.188	-100
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (10+13)	109.594.997	108.446.297	70.777.114	-1.148.700	-1,048	-37.669.183	-34,735
15. Thuế TNDN (13*20%)	21.919.000	21.689.259	14.155.423	-229.740	-1,048	-7.533.837	-34,735
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN (14-15)	87.675.997	86.757.038	56.621.691	-918.960	-1,048	-30.135.346	-34,735

(Nguồn: Tác giả tính toán từ số liệu BCTC của công ty)

• Năm 2018 so với 2019

Dựa vào kết quả phân tích bảng 2.6 trên ta thấy: Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ ở năm 2019 giảm xuống 180.832.739 đồng, tức là giảm 2,252% so với năm 2018, cho thấy trong năm vừa rồi công ty đã bị tác động phần nào của kinh tế vĩ mô, nhu cầu tiêu dùng có sự giảm sút, thắt chặt chi tiêu hơn so với năm trước do nền kinh tế toàn cầu đang gặp khó khăn cụ thể là chiến tranh thương mại Mỹ - Trung diễn ra trong năm 2018 và sự xuất hiện đối thủ cạnh tranh trong ngành càng nhiều, gây nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh điều đó làm doanh thu có xu hướng giảm. Mặc dù nguyên nhân đến từ yếu tố bên ngoài là chính, nhưng công ty cũng cần đề ra những biện pháp thích hợp để ngăn ngừa và hạn chế rủi ro cho công ty mình.

GVHB của công ty giảm xuống còn 468.713.252 đồng tương ứng với tốc độ giảm là 6,740% so với 2018. Như vậy ta thấy ở năm 2019, doanh thu của công ty giảm với tốc độ 2,252% trong khi tốc độ GVHB giảm nhanh hơn tốc độ doanh thu thuần. Đồng thời năm 2019, CPQLDN tăng 184.511.248 đồng so với năm 2018, tương ứng tốc độ tăng 20,238%. Chi phí này tăng chủ yếu là do chi phí lương nhân viên tăng, các khoản phụ cấp, các khoản trích theo tiền lương tăng, chi phí điện nước cũng tăng... Ngoài ra CPTC cũng tăng với tốc độ 193,560% so với năm 2018, nguyên nhân là do trong năm hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn đồng nghĩa việc đi vay từ bên ngoài tăng cao. Điều này góp phần làm ảnh hưởng đến lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của công ty giảm 4.662.888 đồng tương ứng với tốc độ giảm 4,255%.

Cuối cùng yếu tố đặt lên hàng đầu mà mọi công ty đều tìm kiếm đó là lợi nhuận. Trong năm 2019 vừa qua lợi nhuận giảm 918.960 đồng so với năm 2018, tức giảm 1,048%. Nguyên nhân làm cho lợi nhuận tụt giảm là do trong năm doanh thu giảm với tốc độ là 2,252% cùng với đó là CPQLDN, CPTC trong kì tăng mạnh mặc dù giá vốn hàng bán có giảm nhưng chỉ giảm 6,740% vẫn làm cho tổng chi phí có sự tăng lên. Đó chính là yếu tố dẫn đến lợi nhuận của công ty trong năm giảm 1,048%.

• Năm 2020 so với 2019

Đến năm 2020 doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ vẫn tiếp tục giảm xuống còn 303.419.969 đồng tương ứng với tốc độ giảm 3,865% so với năm 2019. Trong năm 2020 vừa qua, là một năm sản xuất kinh doanh của công ty gặp nhiều khó khăn, thị trường không ổn định do ảnh hưởng đại dịch Covid-19, làm cho số lượng nhu cầu đơn đặt hàng giảm và việc thi công các công trình bị hạn chế. Đó cũng chính nguyên nhân làm cho doanh thu thuần trong năm bị giảm sút so với các năm trước.

Trong tổng cơ cấu chi phí ta thấy GVHB là loại chi phí chiếm diện tích lớn. Cụ

thể năm 2020 GVHB của công ty tiếp tục giảm còn 344.010.018 đồng tương ứng với tốc độ giảm 5,305% so với năm 2019. Đồng thời CPQLDN, CPTC vẫn tiếp tục tăng lần lượt 0,878%, 39,757% so với năm 2019. Những chi phí này vẫn tiếp tục tăng dẫn đến ảnh hưởng lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh của công ty tiếp tục giảm xuống còn với tốc độ 32,550% so với năm 2019.

Cuối cùng, kết quả kinh doanh của đơn vị được thể hiện thông qua phần lợi nhuận. Dựa vào bảng số liệu phân tích trên ta thấy lợi nhuận sau thuế của năm 2020 giảm 30.135.346 đồng tương ứng với tốc độ giảm 34,735% là do trong năm vừa qua doanh thu thuần giảm, nhưng trong kỳ CPQLDN tăng cao, đặc biệt là CPTC tăng mạnh 39,757% làm cho lợi nhuận giảm nhanh. Vì vậy công ty cần có cơ chế chính sách quản lý góp phần làm cho doanh thu tăng mạnh hơn chi phí trong những năm sắp tới. Đặt biệt cần chú trọng và hơn nữa các biện pháp quản lý chi phí doanh nghiệp một cách có hiệu quả dưới tác động của nền kinh tế vĩ mô đang bị thu hẹp.

2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê

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

Bảng 2.7. Bảng phân tích tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn của công ty trong 3 năm 2018-2020

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
					+/-	%	+/-	%
1. Tổng doanh thu thuần	Đồng	8.030.805.447	7.853.398.157	7.546.431.438	-177.407.290	-2,209	-306.966.719	-3,909
2. Giá vốn hàng bán	Đồng	6.953.726.867	6.485.013.615	6.141.003.597	-468.713.252	-6,740	-344.010.018	-5,305
3. HTK bình quân	Đồng	1.665.864.423	1.143.995.199	2.267.678.955	-521.869.224	-31,327	+1.123.683.756	+98,225
4. KPT bình quân	Đồng	871.576.528	1.069.082.939	1.172.544.422	+197.506.411	+22,661	+103.461.484	+9,678
5. TSNH bình quân	Đồng	2.834.711.995	2.605.773.986	3.784.356.474	-228.938.009	-8,076	+1.178.582.488	+45,230
6. Số vòng quay HTK=(2)/(3)	Vòng/kỳ	4,174	5,669	2,708	+1,495	+35,817	-2,961	-52,231
7. Số ngày một vòng quay HTK=360/(6)	Ngày/kỳ	86,248	63,503	132,939	-22,745	-26,372	+69,434	+109,339
8. Số vòng quay KPT=(1)/(4)	Vòng/kỳ	9,214	7,346	6,436	-1,868	-20,273	-0,910	-12,388
9. Số ngày một vòng quay KPT=360/(8)	Ngày/kỳ	39,070	49,007	55,936	+9,937	+25,434	+6,929	+14,139
10. Số vòng quay TSNH=(1)/(5)	Vòng/kỳ	2,833	3,014	1,994	+0,181	+6,389	-1,020	-33,842
11. Số ngày một vòng quay TSNH=360/(10)	Ngày/kỳ	127,073	119,449	180,531	-7,624	-5,999	+61,082	+51,136

(Nguồn: Tác giả tính toán từ số liệu BCTC của công ty)

Để thấy rõ sự thay đổi của tốc độ luân chuyển TSNH thì ta bắt đầu vào phân tích những nhân tố ảnh hưởng rất lớn đến sự thay đổi của TSNH là HTK, các khoản phải thu,...

Thứ nhất là phân tích số vòng quay HTK

Từ bảng phân tích số liệu trên cho thấy công tác quản lý hàng tồn kho ở công ty không đều, thể hiện ở sự biến động của số vòng quay hàng tồn kho. Năm 2018, số vòng quay hàng tồn kho là 4,174 vòng/ kỳ tương ứng với số ngày một vòng quay là 86,248 ngày. Đến năm 2019 số vòng luân chuyển hàng tồn tăng lên đạt 5,669 vòng/ kỳ do vậy đã rút ngắn thời gian luân chuyển hàng tồn kho xuống còn 63,503 ngày. Cuối cùng năm 2020 số vòng luân chuyển hàng tồn kho giảm xuống chỉ còn 2,798 vòng/kỳ làm cho thời gian luân chuyển hàng tồn kho tăng lên 32,939 ngày. Để thấy rõ các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến hiệu quả sử dụng HTK, ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để đánh giá ảnh hưởng của nhân tố HTK và doanh GVHB đến số vòng quay HTK thông qua phương trình sau:

$$\text{Số vòng quay HTK}(H_{\text{HTK}}) = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Giá trị HTK bình quân}} \text{ (Vòng/kỳ)}$$

• Năm 2019 so với năm 2018:

Ảnh hưởng của nhân tố trị giá hàng tồn kho bình quân:

$$\Delta H_{\text{HTKbq}} = \frac{6.953.726.867}{1.143.995.199} - \frac{6.953.726.867}{1.665.864.423} = +1,904(\text{vòng/kỳ})$$

Ảnh hưởng của nhân tố giá vốn hàng bán bình quân:

$$\Delta H_{\text{GVHBbq}} = \frac{6.485.013.615}{1.143.995.199} - \frac{6.953.726.867}{1.143.995.199} = -0,409(\text{vòng/kỳ})$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến số vòng quay HTK:

$$\Delta H = \Delta H_{\text{HTKbq}} + \Delta H_{\text{GVHBbq}} = (+1,904) + (-0,409) = +1,495 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Năm 2018, số vòng quay HTK tăng 1,495 vòng/kỳ tương ứng với tốc độ tăng 35,817% làm cho số ngày một vòng quay HTK giảm 22,745 vòng/kỳ tương ứng với tốc độ giảm 26,372%. Chứng tỏ khả năng sản xuất kinh doanh và tiêu thụ sản phẩm của công ty tốt. Nguyên nhân làm cho số vòng quay HTK tăng so với năm 2018 là do ảnh hưởng mạnh HTK_{bq}. Cụ thể, giá trị HTK_{bq} giảm 521.869.224 đồng so với năm 2018 điều đó làm cho số vòng quay HTK_{bq} tăng lên 1,904 vòng/kỳ. Như đã biết thị trường hiện nay rất khắc nghiệt, các đối thủ cạnh tranh ngày càng nhiều và có nhiều chiêu trò để thu hút khách hàng về bên họ bằng mọi cách. Vậy nên doanh nghiệp đã áp dụng hiệu quả công tác quản lý HTK cũng như tạo ra những sản phẩm có thiết kế độc

đáo và sáng tạo nhằm thu hút và giữ khách hàng để giải quyết hàng tồn kho tránh tình trạng hàng bị ứ đọng, tồn lại. Ngoài ra, nhân tố GVHB_{bq} cũng làm ảnh hưởng một phần đến số vòng quay HTK, ta thấy GVHB_{bq} giảm 468.713.252 đồng so với năm 2018, làm cho số vòng quay HTK giảm đi 0,409 vòng/kỳ. Nguyên nhân là do trong năm nhu cầu khách hàng giảm khiến cho đơn đặt hàng của công ty giảm, cũng như các công trình trúng thầu cũng một ngày ít dần khiến cho DTT của công ty giảm kéo theo GVHB_{bq} trong kỳ giảm, cụ thể giảm 6,740% so với năm trước. Đến cuối năm ta thấy công ty đã thực hiện tốt chính sách công tác quản lý giúp HTK cuối năm giảm xuống còn với tốc độ 31,327%. Điều này cho thấy tốc độ luân chuyển của hàng tồn kho càng nhanh chứng tỏ công tác quản lý hàng tồn kho tốt, đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

• **Năm 2020 so với năm 2019:**

Ảnh hưởng của nhân tố trị giá hàng tồn kho bình quân:

$$\Delta H_{HTKbq} = \frac{6.485.013.615}{2.267.678.955} - \frac{6.485.013.615}{1.143.995.199} = -2,809(\text{vòng/kỳ})$$

Ảnh hưởng của nhân tố giá vốn hàng bán bình quân:

$$\Delta H_{GVHBbq} = \frac{6.141.003.597}{2.267.678.955} - \frac{6.485.013.615}{2.267.678.955} = -0,152(\text{vòng/kỳ})$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến số vòng quay HTK:

$$\Delta H = \Delta H_{HTKbq} + \Delta H_{GVHBbq} = (-2,809) + (-0,152) = -2,961 (\text{vòng/kỳ})$$

Qua sự tính toán trên thấy sự ảnh hưởng của HTK_{bq} và GVHB_{bq} làm cho tốc độ luân chuyển HTK giảm 2,961 vòng/kỳ so với năm 2019 đồng thời số ngày một vòng quay HTK 69,434 vòng/kỳ tương ứng với tốc độ tăng 109,339%. Trong đó, HTK_{bq} là ảnh hưởng mạnh nhất, cụ thể tăng 1.123.683.756 đồng so với năm 2019 làm cho số vòng quay HTK giảm đi 2,809 vòng/kỳ. Nguyên nhân là do đầu năm, công ty đang thực hiện những đơn đặt hàng của năm trước, đồng thời đáp ứng để đáp ứng nhu cầu thị hiếu của khách hàng nên doanh nghiệp có tồn trữ 1 lượng lớn nguyên vật liệu dẫn đến hàng tồn kho cao. Dẫn đến hiện tượng cuối năm hàng trong kho bị ứ đọng, không tiêu thụ ra bên ngoài. Tiếp đến GVHB_{bq} trong năm vẫn tiếp tục giảm 344.010.018 đồng kéo theo số vòng quay HTK cũng giảm 0,152 vòng/kỳ, nguyên nhân từ DTT giảm mạnh kéo theo GVHB_{bq} tiếp tục giảm so với 2019. Qua những nguyên nhân trên đã làm cho tốc độ luân chuyển của hàng tồn kho chậm chứng tỏ công tác quản lý hàng tồn kho không tốt, chưa đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

Thứ hai là phân tích số vòng quay khoản phải thu

Qua bảng phân tích trên ta thấy việc quản lý và thu hồi nợ của công ty kém. Điều này thể hiện qua các chỉ số vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân. Ở năm 2018, số vòng quay các khoản phải thu của công ty là 9,214 vòng/ kỳ, tương ứng với số ngày bình quân mà một đồng hàng hóa bán ra được thu hồi là 39,070 ngày. Đến năm 2019, số vòng quay các khoản phải thu giảm xuống 7,346 vòng/ kỳ, tức là số ngày bình quân mà một đồng hàng hóa bán ra được thu hồi là 49,007 ngày. Tiếp đến, năm 2020 số vòng quay các khoản phải thu tiếp tục giảm xuống chỉ còn 6,436 vòng/ kỳ, đồng nghĩa số ngày bình quân mà một đồng hàng hóa bán ra được thu hồi là 55,936 ngày. Như vậy, doanh thu thuần và các khoản phải thu bình quân là những nhân tố tác động đến số vòng quay các khoản phải thu, ta dùng phương pháp thay thế liên hoàn để đánh giá tác động đó.

• Năm 2019 so với năm 2018

Ảnh hưởng của nhân tố các khoản phải thu bình quân:

$$\Delta H_{KPTbq} = \frac{8.030.805.447}{1.069.082.939} - \frac{8.030.805.447}{871.576.528} = -1,702(\text{vòng/kỳ})$$

Ảnh hưởng của nhân tố Doanh thu thuần:

$$\Delta H_{DTT} = \frac{7.853.398.157}{1.069.082.939} - \frac{8.030.805.447}{1.069.082.939} = -0,166(\text{vòng/kỳ})$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến số vòng quay HTK:

$$\Delta H = \Delta H_{KPTbq} + \Delta H_{DTT} = (-1,702) + (-0,166) = -1,868(\text{vòng/kỳ})$$

Ta thấy năm 2019 số vòng quay KPT giảm 1,869 vòng/kỳ tương ứng với tốc độ giảm 20,273% so với 2018. Thứ nhất là do KPT_{bq} tăng 197.506.411 đồng làm ảnh hưởng đến số vòng quay khoản phải thu giảm 1,702 vòng/kỳ. Nguyên nhân là do trong năm vừa qua khả năng quản lý và thu hồi nợ giảm làm cho đối tượng khách hàng chiếm vốn của công ty cũng như lượng vốn ứ đọng từ việc để khách hàng chiếm dụng. Tiếp đến là DTT trong năm cũng giảm 177.407.290 đồng so với năm 2018 khiến cho số vòng quay KPT_{bq} giảm 0,166 vòng/kỳ, nguyên nhân như đã nói ở phần số vòng quay HTK. Từ hai yếu tố trên làm cho H_{KPTbq} giảm, nhưng nhân tố KPT_{bq} tác động mạnh nhất và dẫn đến số vòng quay khoản phải thu giảm và tương ứng làm cho số ngày một vòng quay khoản phải thu tăng lên 9,937 ngày tương ứng với tốc độ tăng 25,434% cho thấy tốc độ luân chuyển khoản phải thu chậm, không đáp ứng được nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp trong năm vừa qua.

• **Năm 2020 so với năm 2019**

Ảnh hưởng của nhân tố các khoản phải thu bình quân:

$$\Delta H_{KPTbq} = \frac{7.853.398.157}{1.172.544.422} - \frac{7.853.398.157}{1.069.082.939} = -0,648(\text{vòng/kỳ})$$

Ảnh hưởng của nhân tố Doanh thu thuần:

$$\Delta H_{DTT} = \frac{7.546.431.438}{1.172.544.422} - \frac{7.853.398.157}{1.172.544.422} = -0,262(\text{vòng/kỳ})$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến số vòng quay HTK:

$$\Delta H = \Delta H_{KPTbq} + \Delta H_{DTT} = (-0,648) + (-0,262) = -0,91(\text{vòng/kỳ})$$

Từ số liệu trên ta thấy số vòng quay KPT vẫn tiếp tục giảm xuống 0,910 vòng/kỳ tương ứng với tốc độ giảm 12,388% so với 2019. Bởi do trong kỳ KPT vẫn tiếp tục tăng 103.461.484 triệu đồng đồng thời cũng làm cho số vòng quay KPT giảm 0,262 vòng/kỳ, cho thấy công ty nói lỏng chính sách thanh toán chậm-bán chịu. Ngoài ra còn chịu sự tác động của DTT giảm mạnh 306.966.719 đồng kéo theo số vòng quay KPT cũng giảm 0,648 vòng/kỳ nguyên nhân từ việc nhu cầu đặt hàng của khách hàng, bởi do nhiều đối thủ xuất hiện cạnh tranh khiến cho các đơn đặt hàng giảm đi, cũng như chịu sự ảnh hưởng Covid-19. Từ những yếu tố trên làm số ngày vòng quay KPT giảm kéo theo số ngày vòng quay KPT tiếp tục tăng 6,929 ngày. Điều này làm chậm tốc độ luân chuyển TSNH, đồng thời khả năng chuyển đổi khoản phải thu thành tiền càng chậm đồng thời gây ảnh hưởng đến sự uy tín của công ty.

Cuối cùng là phân tích tốc độ luân chuyển TSNH

Bảng trên cho thấy tốc độ luân chuyển của TSNH biến động qua các năm. Cụ thể: năm 2018, số vòng quay TSNH đạt 2,833 vòng/kỳ, tức là cứ 1 đồng TSNH bình quân đầu vào sẽ tạo ra 2,833 đồng DTT, sang năm 2019 tăng lên 3,014 vòng/kỳ, tức là cứ 1 đồng TSNH bình quân đầu vào sẽ tạo ra 3,014 đồng DTT. Đến năm 2020, trị số của chỉ tiêu này giảm xuống còn 1,994 vòng/kỳ, đồng nghĩa cứ 1 đồng TSNH bình quân đầu vào sẽ tạo ra 1,994 đồng DTT. Để thấy được các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến hiệu quả sử dụng TSNH, ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để đánh giá ảnh hưởng của nhân tố TSNH và doanh thu thuần đến tốc độ luân chuyển TSNH thông qua phương trình sau:

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

• **Năm 2019 so với năm 2018**

Ảnh hưởng của nhân tố TSNH bình quân:

$$\Delta H_{TSNH_{bq}} = \frac{8.030.805.447}{2.605.773.986} - \frac{8.030.805.447}{2.834.711.995} = +0,249 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Ảnh hưởng của nhân tố DTT:

$$\Delta H_{DTT} = \frac{7.853.398.157}{2.605.773.986} - \frac{8.030.805.447}{2.605.773.986} = -0,068 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến số ngày một vòng quay TSNH:

$$\Delta H = \Delta H_{TSNH_{bq}} + \Delta H_{DTT} = (+0,249) + (-0,068) = +0,181 \text{ (vòng/kỳ)}$$

Từ số liệu trên ta thấy số vòng quay TSNH năm 2019 tăng 0,181 vòng/kỳ tương ứng với tốc độ tăng 6,389% làm cho số ngày 1 vòng quay TSNH giảm đi 7,624 ngày, tương ứng với tốc độ giảm 5,999% so với năm 2018. Nguyên nhân làm cho số vòng quay TSNH năm 2019 tăng là do ảnh hưởng của nhân tố TSNH_{bq}. Cụ thể giá trị TSNH_{bq} giảm xuống 228.938.009 triệu đồng tương ứng với tốc độ giảm 8,076% so với năm 2018 điều đó làm cho H_{TSNH} tăng lên 0,249 vòng/kỳ. Nguyên nhân là do trong năm HTK_{bq} giảm với tốc độ 31,327%, như đã phân tích ở bên trên là do công ty đang công tác quản lý hiệu quả HTK ở cuối năm và dự trữ vật tư ở mức hợp lý tránh tình trạng dư thừa làm hao mòn, gây lãng phí và tốn kém chi phí bảo quản HTK. Ngoài ra còn có thêm KPT_{bq} tăng với tốc độ 22,661% bởi do trong năm công ty chưa quản lý chặt chẽ tổng các quản lý HTK, dẫn đến tình trạng bị chiếm dụng vốn của doanh nghiệp, đồng thời các khoản tiền và tương đương tiền bình quân vẫn tiếp tục tăng lên 39.615% là do công ty đang nắm giữ lượng tiền mặt nhằm đáp ứng khả năng thanh toán nhanh cho nhà cung cấp để tạo uy tín trên thị trường. Nhưng những điều đó vẫn không làm cho TSNH_{bq} tăng lên. Tiếp đến là nhân tố DTT thuần, sự giảm đi của DTT vào năm 2019 là 177.407.290 đồng đã làm cho H_{TSNH} giảm xuống còn 0,068 vòng/kỳ là do trong năm lượng khách hàng đến công ty đặt sản phẩm giảm sút so với mấy năm trước, bên cạnh đó nhiều công ty cùng ngành mọc ra đã tạo sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường. Doanh nghiệp cần đánh giá lại tình hình, khắc phục tình trạng này và thay đổi chính sách quản lý một cách phù hợp và tối ưu nhất.

Như vậy, do sự ảnh hưởng của TSNH làm cho H_{TSNH} tăng lên đồng nghĩa số ngày một vòng quay TSNH giảm đi 7,624 ngày. Điều này đã làm tiết kiệm một lượng 166.012.111 đồng.

$$\begin{aligned} \text{Giá trị TSNH tiết kiệm} &= \frac{DTT_1 * (N_{TSNH1} - N_{TSNH0})}{360} \\ &= \frac{7.853.398.157 * (119,60 - 127,21)}{360} = -166.012.111 \text{ đồng} \end{aligned}$$

• **Năm 2020 so với năm 2019**

Ảnh hưởng của nhân tố TSNH bình quân:

$$\Delta H_{TSNH_{bq}} = \frac{7.853.398.157}{3.784.356.474} - \frac{7.853.398.157}{2.605.773.986} = -0,939 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

Ảnh hưởng của nhân tố DTT:

$$\Delta H_{DTT} = \frac{7.546.431.438}{3.784.356.474} - \frac{7.853.398.157}{3.784.356.474} = -0,081 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến số vòng quay TSNH:

$$\Delta H = \Delta H_{TSNH_{bq}} + \Delta H_{DTT} = (-0,939) + (-0,081) = -1,020 \text{ (Vòng/kỳ)}$$

Quá trình tính toán trên thấy ảnh hưởng TSNH_{bq} và DTT đã làm cho tốc độ luân chuyển TSNH giảm 1,02 vòng so với năm 2019, trong đó TSNH_{bq} là ảnh hưởng mạnh nhất. Trong năm TSNH_{bq} tăng 1.178.582.488 đồng tương ứng với tốc độ tăng 45,230% làm cho H_{TSNH} giảm 0,939 vòng/kỳ. Để tìm hiểu kỹ hơn nguyên nhân làm cho TSNH_{bq} tăng ta sẽ tiến hành phân tích các thành phần chính ảnh hưởng đến cơ cấu TSNH_{bq} như các khoản mục hàng tồn kho, và các khoản phải thu.

Đầu tiên là khoản mục hàng tồn kho bình quân, qua bảng cân đối kế toán ta thấy hàng tồn kho bình quân chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng TSNH. Năm 2020 tăng 98,225% so với năm 2019, việc hàng tồn kho tăng lên là do trong năm các vật liệu như decal, meca... trong kho bị ứ đọng, cho thấy công tác quản lý hàng tồn kho trong kì của công ty chưa chặt chẽ, vẫn còn lợng lèo và đó cũng là vấn đề làm cho TSNH trong kỳ tăng lên.

Cuối cùng là khoản phải thu bình quân trong năm 2020 tăng, cụ thể là 9,678% so với 2019. Như đã phân tích phía trên ta thấy công tác thu hồi nợ của công ty kém, dẫn đến bị chiếm dụng vốn làm cho hiệu quả hoạt động của công ty giảm đi. Vì vậy công ty cần phát huy điều này hơn nữa.

Ngoài ra, trong năm 2020 vừa rồi là một năm khó khăn của hầu hết các doanh nghiệp trong nền kinh tế do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19, làm cho nhu cầu của khách hàng cũng nhưng các đơn đặt hàng trong công ty giảm mạnh làm cho DTT tiếp tục giảm xuống 306.966.719 đồng tương ứng với tốc độ giảm 3,909% làm cho H_{TSNH} giảm 0,081 vòng/kỳ.

Như vậy, trong năm 2020, TSNH_{bq} DTT giảm làm cho tốc độ luân chuyển TSNH giảm. Dẫn đến trong kì công ty đã lãng phí 1.280.419.792 đồng.

$$\begin{aligned} \text{Giá trị TSNH tiết kiệm} &= \frac{DTT_1 * (N_{TSNH1} - N_{TSNH0})}{360} \\ &= \frac{7.546.431.438 * (180,531 - 119,449)}{360} = +1.280.419.792 \text{ đồng} \end{aligned}$$

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

Bảng 2.8. Bảng phân tích hiệu suất sử dụng TSDH của công ty qua 3 năm 2018-2020*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
					+/-	%	+/-	%
1. Tổng doanh thu thuần	Đồng	8.030.805.447	7.853.398.157	7.546.431.438	-177407290,00	-2,209	-306.966.719	-3,909
2. TSDH bình quân	Đồng	3.640.876.368	4.172.899.027	4.007.378.026	+532.022.659	+14,612	-165.521.002	-3,967
3. Giá trị còn lại của TSCĐ bình quân	Đồng	3.640.876.368	4.172.899.027	4.007.378.026	+532.022.659	+14,612	-165.521.002	-3,967
4. Hiệu suất sử dụng TSCĐ (1/3)	Vòng/kỳ	2,206	1,882	1,883	-0,324	-14,687	+0,001	+0,060
5. Hiệu suất sử dụng TSDH (1/2)	Vòng/kỳ	2,206	1,882	1,883	-0,324	-14,687	+0,001	+0,060

(Nguồn: Tác giả tính toán từ số liệu BCTC của công ty)

Trong công ty bên cạnh TSNH, TSDH cũng chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng tài sản. Giá trị TSDH tại công ty cũng chính là giá trị còn lại của TSCĐ. Tài sản cố định của công ty bao gồm nhà cửa, vật kiến trúc; máy móc, thiết bị; phương tiện vận tải, truyền dẫn; thiết bị dụng cụ quản lý.

Qua số liệu tính toán trên ta thấy hiệu suất sử dụng TSDH của công ty thay đổi qua 3 năm, cụ thể là:

Trong năm 2018, hiệu suất sử dụng TSDH đạt 2,206 vòng/kỳ, tức là cứ 1 đồng đầu vào TSDH sẽ đem lại 2,206 đồng DTT. Đến năm 2019, chỉ tiêu này chỉ còn 1,882 vòng/kỳ, tức là cứ 1 đồng đầu tư vào TSDH sẽ đem lại 1,882 đồng DTT. Nguyên nhân là do trong năm 2019, giá trị TSDH tăng so với năm 2018 là 532.022.659 đồng tương ứng với mức tăng 14,612%, bởi do trong năm công ty đầu tư thêm máy móc, phương tiện như máy cắt để đẩy nhanh tốc độ thi công, thế nhưng vẫn chưa sử dụng hết công suất tối ưu của TSCĐ để mang lại doanh thu lớn hơn cho công ty. Mặt khác, DTT trong kỳ lại giảm 2,209% như đã nói ở phía trên. Vì vậy, làm cho hiệu suất sử dụng H_{TSDH} giảm xuống 0,324 vòng/kỳ tương ứng với tốc độ giảm 14,687%.

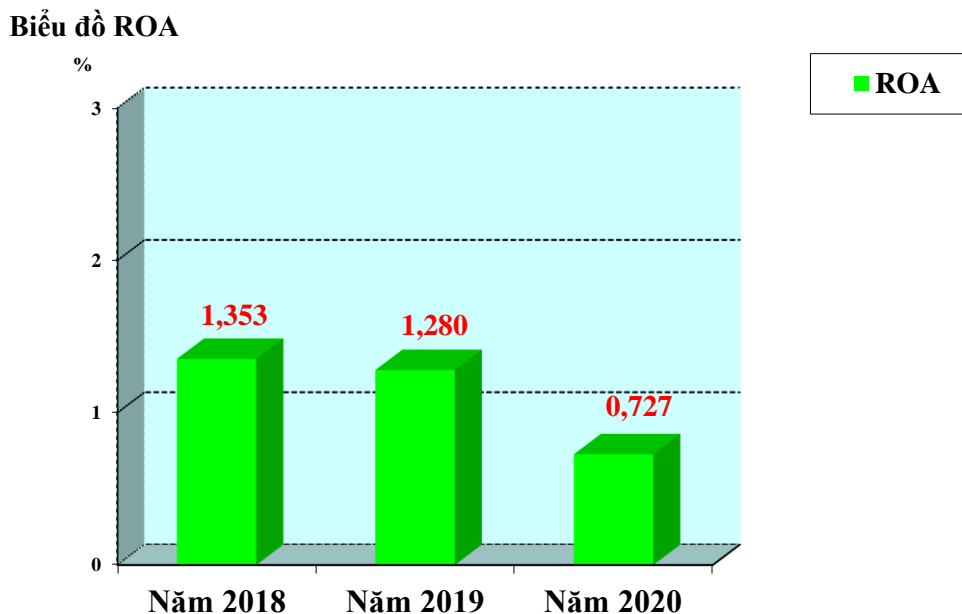
Nhưng đến năm 2020, tăng nhẹ lên 1,883 vòng/kỳ, tức là cứ 1 đồng đầu tư vào TSDH sẽ đem lại 1,883 đồng DTT thì ta thấy H_{TSDH} có sự tăng nhẹ 0,001 đồng. Nguyên nhân là do sự ảnh hưởng của bất DTT và $TSDH_{bq}$, cụ thể DTT năm 2020 vẫn tiếp tục giảm mạnh 306.966.719 đồng tương ứng với tốc độ giảm 3,909%. Sự giảm sút này là do chịu sự ảnh hưởng của thị trường cũng như nhu cầu khách hàng hạn hẹp lại, làm giảm các đơn đặt hàng từ khách hàng cũng như các công trình thi công cũng giảm dần. Tiếp tục phải kể đến là $TSDH_{bq}$, ta thấy $TSDH_{bq}$ năm 2020 giảm 165.521.002 đồng so với năm 2019 với mức giảm 3,967%. Nguyên nhân chính khiến TSDH giảm là do trong năm 2020, công ty không đầu tư thêm máy móc thiết bị cũng như phương tiện vận tải, truyền dẫn cũ, thiết bị dụng cụ lạc hậu. Cùng với sự suy giảm của DTT và $TSDH_{bq}$ đã làm cho H_{TSDH} tăng lên, nhưng mức tăng này không đánh giá được trong năm công ty sử dụng hiệu quả TSDH. Nhìn chung cuối kỳ công ty đã nỗ lực cải thiện và áp dụng chính sách quản lý hợp lý và sử dụng TSDH của mình nhằm để giúp nâng cao hiệu quả sử dụng TSDH.

2.2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Bảng 2.9. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản qua 3 năm 2018-2020

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
					+/-	%	+/-	%
1. Tổng doanh thu thuần	Đồng	8.030.805.447	7.853.398.157	7.546.431.438	-177.407.290	-2,209	-306.966.719	-3,909
2. LNST	Đồng	87.675.997	86.757.038	56.621.691	-918.959	-1,048	-30.135.347	-34,735
3. Tổng tài sản bình quân	Đồng	6.475.588.363	6.778.673.013	7.791.734.999	303.084.650	4,680	1.013.061.986	14,945
4. $H_{TS} = (1)/(3)$	Vòng/kỳ	1,240	1,159	0,969	-0,082	-6,581	-0,190	-16,402
5. $ROS = (2)/(1) * 100$	%	1,092	1,105	0,750	+0,013	+1,187	-0,354	-32,081
6. $ROA = (2)/(3) * 100$	%	1,353	1,280	0,727	-0,073	-5,395	-0,553	-43,221

(Nguồn: Tác giả tính toán từ số liệu BCTC của công ty)



Biểu đồ 2.1. Biểu đồ sức sinh lợi của tài sản giai đoạn 2018 – 2020

Thông qua bảng phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản trên ta thấy: Sức sinh lời của tài sản (ROA) có xu hướng giảm qua các năm. Năm 2018, ROA của doanh nghiệp đạt 1,353%, có nghĩa là cứ 100 đồng tài sản đầu tư vào hoạt SXKD mang lại cho doanh nghiệp 1,353 đồng LNST. Sang năm 2019, ROA của doanh nghiệp chỉ đạt 1,280%, có nghĩa là cứ 100 đồng tài sản đầu tư vào hoạt SXKD mang lại cho doanh nghiệp 1,280 đồng LNST, giảm so với năm 2018 là 0,073 đồng, tương ứng giảm 5,395%. Đến năm 2020, ROA của doanh nghiệp đạt 0,727%, có nghĩa là cứ 100 đồng tài sản đầu tư vào hoạt SXKD mang lại cho doanh nghiệp 0,727 đồng LNST, so với năm 2019 giảm xuống còn 0,553 đồng, tương ứng giảm 43,221%. Sở dĩ ROA giảm dần qua các năm là do sự tác động của hai nhân tố: hiệu suất sử dụng tổng tài sản và sức sinh lợi của doanh thu thuần. Để hiểu rõ nguyên nhân sự biến động của ROA ta tiến hành phân tích ROA qua phương trình Dupont sau:

$$ROA = H_{TS} * ROS$$

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

Năm 2019 so với năm 2018

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

$$\begin{aligned} \Delta ROA_{H_{TS}} &= (H_{TS2019} - H_{TS2018}) * ROS_{2018} \\ &= (1,159 - 1,240) * 1,092 = -0,088 (\%) \end{aligned}$$

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

$$\Delta ROA_{ROS} = H_{TS2019} * (ROS_{2019} - ROS_{2018})$$

$$= 1,159 * (1,105 - 1,092) = +0,015 (\%)$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{HTS} + \Delta ROA_{ROS}$$

$$= (-0,088) + (+0,015) = -0,073(\%)$$

Qua phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROA thông qua phương trình Dupont ta thấy, ROA giảm là do sự tác động chủ yếu từ nhân tố HTS. Cụ thể HTS năm 2019 giảm 0,082 lần so với năm 2018, đã làm cho ROA giảm 0,088%. Sở dĩ hiệu suất sử dụng tổng tài sản giảm là do hiệu suất sử dụng các khoản mục tài sản đều giảm so với năm trước. Cụ thể, HTSDH giảm 0,324 lần, điều này một phần là do công tác kinh doanh năm nay của công ty không được tốt làm cho doanh thu thuần năm 2018 giảm 177.407.290 đồng. Đồng thời TSCĐ công ty tăng 532.022.659 đồng là do công ty liên tục đầu tư thêm nhiều máy móc thiết bị và nâng cấp cơ sở hạ tầng tại trụ sở chính nhằm tăng cường sức cạnh tranh với đối thủ trong ngành với mục đích thu hút khách hàng. Nhưng số TSCĐ này được đầu tư vẫn chưa phát huy được hiệu quả sử dụng trong ngắn hạn, kết hợp lại đã làm cho HTSDH giảm. Tiếp theo là phải kể đến là HTSNH trong đó số vòng quay khoản phải thu (HKPT) giảm 1,86 vòng. Là do sự sụt giảm về doanh thu như đã nói trên kết hợp với việc công ty đã nới lỏng chính sách tín dụng làm cho giá trị khoản phải thu tăng 197.506.411 đồng, công tác quản lý và thu hồi nợ từ đó cũng gặp nhiều khó khăn điều này cho thấy công ty bị khách hàng chiếm vốn quá hạn. Tiếp đến là chỉ tiêu số vòng quay của hàng tồn kho năm 2019 tăng 1,5 vòng/kỳ tương ứng tăng 35,97% so với năm trước. Nguyên nhân là do HTK công ty giảm như đã phân tích ở trên giảm vì chính sách bán hàng mở rộng đối với khách hàng so với năm trước. Đây cũng là một dấu hiệu tốt khi HTK quay vòng nhanh chứng tỏ công tác quản lý hàng tồn kho tốt, tăng khả năng đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp vì tốc độ luân chuyển từ HTK sang tiền sẽ nhanh hơn. Đó cũng là nguyên nhân làm cho HTSNH trong năm lại tăng thế nhưng việc tăng HTSNH không đáng kể so với việc HTSDH rất mạnh đồng thời doanh thu thuần trong năm cũng giảm. Với sự tác động từ những nguyên tố này đã làm cho HTS giảm.

Nếu hiệu suất sử dụng tài sản làm giảm ROA thì sức sinh lời từ doanh thu lại góp phần làm cho ROA tăng. Cụ thể, ROS năm 2019 tăng 0,013% đã làm cho ROA tăng 0,0150%. Điều này có thể giải thích là do DTT giảm 2,21%, việc giảm doanh thu thuần cũng chính là nguyên nhân làm cho LNST giảm 1,05% năm so với 2018. Như vậy cả DTT và LNST cùng giảm nhưng cho LNST giảm ít hơn nên đã làm cho ROS

tăng, tuy nhiên mức tăng rất nhỏ.

Tóm lại, trong năm 2019, H_{TS} giảm là nguyên nhân chính làm giảm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, còn ROS tăng làm cho ROA tăng nhưng mức tăng không đáng kể. Điều này cho thấy hiệu quả SXKD của công ty đang bị giảm sút, do vậy trong những năm sắp tới công ty cần có những biện pháp nhằm cải thiện tình hình này.

Năm 2020 so với năm 2019:

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

$$\Delta ROA_{H_{TS}} = (H_{TS20120} - H_{TS2019}) * ROS_{2017}$$

$$= (0,969 - 1,159) * 1,105 = -0,210 (\%)$$

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

$$\Delta ROA_{ROS} = H_{TS2020} * (ROS_{2020} - ROS_{2019})$$

$$= 0,969 * (0,750 - 1,105) = -0,343(\%)$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

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

$$= (-0,210) + (-0,343) = -0,553 (\%)$$

Từ kết quả phân tích trên cho thấy, năm 2020 ROA tiếp tục giảm so với 2019 là do chịu sự tác động chủ yếu từ nhân tố H_{TS} và ROS. Cụ thể H_{TS} năm 2020 tiếp tục giảm xuống còn 0,190 lần so với năm 2019, đã làm cho ROA giảm 0,210%. Sở dĩ hiệu suất sử dụng tổng tài sản giảm là do H_{TSNH} giảm mạnh trong khi H_{TSDH} tăng nhẹ nhưng không đáng kể. Cụ thể, H_{TSNH} giảm 33,842% trong đó trong đó nguyên nhân chính làm cho H_{TSNH} giảm như đã phân tích ở trước là do H_{HTK} giảm mạnh 109,339% cho thấy công ty đang gặp khó khăn trong vấn đề trữ hàng trong kho, cùng với sự quản lý hàng chưa chặt chẽ, từ đó đã làm cho số vòng quay HTK diễn ra chậm trễ. Bên cạnh đó H_{KPT} cũng giảm với tốc độ giảm 12,388% là do sự sụt giảm của doanh thu trong năm, nguyên nhân chính từ việc công ty chưa nắm bắt được nhu cầu khách hàng của mình cần và đang thiếu thứ gì, cũng như thiết kế mẫu mã sản phẩm không đổi mới dẫn đến ít đơn đặt hàng. Bên cạnh đó công ty lơ là trong việc thắt chặt tín dụng dẫn đến chiếm dụng vốn của doanh nghiệp tăng 103.461.484 đồng, làm cho công tác quản lý thu hồi nợ kém. Đó cũng chính là nguyên nhân làm cho H_{TSNH} giảm xuống. Mặt khác, trong năm H_{TSDH} tăng lên 0,060%, cho thấy đến cuối năm công ty đã cố gắng đưa ra giảm pháp và cải thiện máy móc, thiết bị trong kỳ để chuẩn bị trang bị cho những năm tiếp theo. Thế nhưng việc tăng này không ảnh hưởng đến H_{TS} .

Nếu hiệu suất sử dụng tổng tài sản làm giảm ROA thì sức sinh lời từ doanh thu

cũng góp phần làm cho ROA giảm. Cụ thể, ROS năm 2020 giảm 0354% đã làm cho ROA giảm 0,343 %. Điều này có thể giải thích là do DTT giảm 3,909%, và GVHB cũng giảm với tốc độ 5,305%, nhưng chi phí QLDN lại tăng lên 13,95% đồng thời chi phí tài chính cũng tăng đáng kể 39,757% so với năm 2019, nguyên nhân là do trong năm chịu sự tác động của nền kinh tế thị trường trên toàn cầu nói chung- Việt Nam nói riêng, trong đó công ty Đổ Lê cũng chịu sự ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh giảm mạnh so với các năm trước. Đó cũng chính là nguyên nhân chính dẫn đến LNST của công ty giảm 34,757% cũng ảnh hưởng góp phần làm cho ROS giảm.

Tóm lại, trong năm 2020, H_{TS} giảm là nguyên nhân chính làm cho hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh không tốt, còn về ROS giảm cũng góp phần làm cho ROA giảm xuống. Điều này cho thấy hiệu quả SXKD của công ty đang tiếp tục trên đà tụt dốc, do đó doanh nghiệp cần đưa ra hướng giảm pháp cũng như các biện pháp nhằm cải thiện tình hình trên.

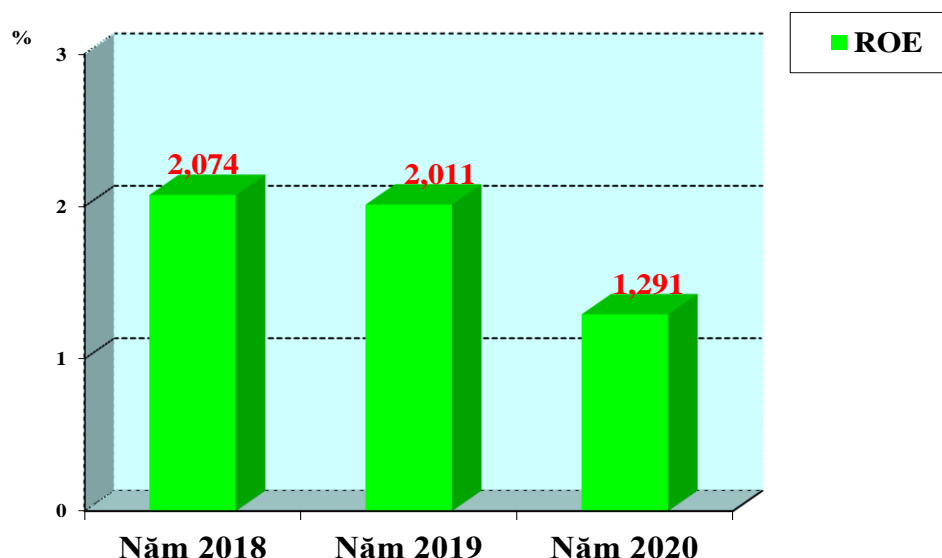
2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê

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

Bảng 2.10. Bảng phân tích sức sinh lời của vốn chủ sở hữu qua 3 năm 2018-2020

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
					+/-	%	+/-	%
1. Nợ phải trả bình quân	Đồng	2.247.807.841	2.463.675.973	3.405.048.595	+215.868.133	+9,603	+941.372.622	+38,210
2. VCSH bình quân	Đồng	4.227.780.523	4.314.997.040	4.386.686.405	+87.216.518	+2,063	+71.689.365	+1,661
3. LNST	Đồng	87.675.997	86.757.038	56.621.691	-918.959	-1,048	-30.135.347	-34,735
4. Tổng nguồn vốn bình quân	Đồng	6.475.588.363	6.778.673.013	7.791.734.999	+303.084.650	+4,680	+1.013.061.986	+14,945
5. Hệ số tự tại trợ = $(2)/(4)*100$	%	65,288	63,655	56,299	-1,633	-2,501	-7,356	-11,556
6. ROA	%	1,354	1,280	0,727	-0,073	-5,395	-0,553	-43,203
7. ROE= $(3)/(2)*100$	%	2,074	2,011	1,291	-0,063	-3,038	-0,72	-35,803

(Nguồn: Tác giả tính toán từ số liệu BCTC của công ty)

Biểu đồ ROE**Biểu đồ 2.2. Biểu đồ sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu giai đoạn 2018– 2020**

Qua bảng phân tích trên ta thấy, nếu năm 2018 cứ 100 đồng VCSH bình quân đầu tư vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 2,074 đồng LNST thì qua năm 2019 giảm xuống còn 2,010 đồng LNST, giảm 0,064 đồng so với năm 2018. Sự giảm của chỉ tiêu này cho biết hiệu quả sử dụng vốn của công ty đang theo chiều hướng xấu. Tiếp tục bước sang năm 2020 chỉ tiêu này lại tiếp tục giảm xuống, giảm 0,720 đồng so với năm 2019. Đây là dấu hiệu không tốt trong hoạt động kinh doanh cho thấy hiệu quả sử dụng VCSH trên đà đi xuống và điều này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của công ty xấu đi. Để thấy rõ ảnh hưởng của nhân tố ROA và hệ số tự tài trợ đến chỉ tiêu ROE ta áp dụng phương pháp loại trừ dựa vào phương trình Dupont sau:

$$ROE = ROA \times \frac{1}{\text{Hệ số tài trợ}}$$

• **Năm 2019 so với năm 2018**

Ảnh hưởng của nhân tố hệ số tự tài trợ đến ROE:

$$= 1,354 * \frac{1}{0,637} - 1,354 * \frac{1}{0,653} = +0,052$$

Ảnh hưởng của nhân tố ROA đến ROE:

$$= 1,280 * \frac{1}{0,637} - 1,354 * \frac{1}{0,637} = - 0,116$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu ROE:

$$\Delta ROE = (+0,052) + (- 0,116) = - 0,064 \text{ (Sai số khi làm tròn)}$$

Qua phân tích trên ta thấy, ROE giảm 0,063% tương ứng với tốc độ giảm 3,038% do sự tác động từ H_{TTT} và ROA, trong đó H_{TTT} giảm làm ROE tăng nhưng ROA giảm lại làm cho ROE giảm nhiều hơn so với H_{TTT} . Cụ thể:

Thứ nhất, xét nhân tố tỉ suất tự tài trợ (H_{TTT}) đến ROE. Nhìn vào bảng số liệu ta thấy H_{TTT} năm 2019 là 63,655% giảm 1,633% so với năm 2018, điều này làm cho ROE tăng 0,052%. Sở dĩ có sự tác động như vậy là do trong năm, công ty đã có sự thay đổi trong chính sách sử dụng vốn theo hướng tăng tỷ trọng vốn vay và giảm tỷ trọng VCSH nhằm tận dụng đòn bẩy tài chính để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, VCSH có giảm nhưng giảm không đáng kể nên tác động làm tăng ROE không đáng kể chỉ có tăng nhẹ 0,052%.

Tiếp đến, xét sự ảnh hưởng của ROA đến ROE, trong năm 2019 ta thấy ROA có giá trị 1,280% giảm đi 0,073% so với năm 2018, điều này đã làm cho ROE giảm xuống 0,116%. Sự sụt giảm ROA như đã phân tích bảng 2.9 cho ta thấy nguyên nhân dẫn đến vấn đề này là do chịu sự tác động mạnh từ chỉ tiêu H_{TS} của các khoản mục tài sản ngắn hạn đều giảm như HTK, KPT... mặt dù TSDH tăng nhưng tác động mạnh đến H_{TS} . Cho thấy năm vừa qua doanh nghiệp chưa sử dụng hiệu quả hiệu suất sử dụng tài sản nên đã ảnh hưởng đến ROE. Vậy nên trong những năm sắp tới công ty cần đưa ra biện pháp để đạt kết quả kinh doanh tốt nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ sở của mình hơn nữa.

• Năm 2020 so với năm 2019

Chỉ tiêu phân tích: ROE

Ảnh hưởng của nhân tố hệ số tự tài trợ đến ROE:

$$= 1,280 * \frac{1}{0,563} - 1,280 * \frac{1}{0,637} = +0,264$$

Ảnh hưởng của nhân tố ROA đến ROE:

$$= 0,727 * \frac{1}{0,563} - 1,280 * \frac{1}{0,563} = -0,982$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu ROE:

$$\Delta ROE = (+0,264) + (- 0,982) = - 0,72$$

Từ việc kết quả phân tích trên cho ta thấy, ROE tiếp tục giảm 0,72% tương ứng với tốc độ giảm 35,803% do sự tác động từ H_{TTT} và ROA, trong đó ROA là nhân tố tác động chủ yếu. Thứ nhất, là nhân tố H_{TTT} . Trong năm 2020, công ty tiếp tục huy động vốn vay để sử dụng vào hoạt động kinh doanh làm cho H_{TTT} giảm còn 56,299% so với

năm 2019, tương ứng với giảm 7,356% so với năm 2019. H_{TTT} giảm có nghĩa tỷ suất nợ tăng làm áp lực thanh toán của công ty tăng lên, mặc dù vậy, không thể phủ nhận rằng, tỷ suất nợ cao sẽ tạo đòn bẩy tác động thúc đẩy việc nâng cao hiệu quả tài chính cũng như hiệu quả kinh doanh của công ty (cụ thể, trong năm 2020, dưới sự tác động giảm của H_{TTT} đã làm cho ROE tăng 0,264%). Như vậy, một cơ cấu hợp lý nếu có sự kết hợp hài hòa giữa vốn vay và VCSH sẽ tạo điều kiện cho việc kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả tốt nhất.

Cuối cùng là, ROA là nhân tố làm chính cho ROE giảm, như đã phân tích trên ta thấy được ROA cả năm 2020 tiếp tục giảm 0,074% là do chịu sự tác động mạnh từ H_{TS} và ROS, nguyên nhân là do đầu năm 2020, nền kinh tế của doanh nghiệp bị ảnh hưởng đại dịch Covid-19. Vậy nên việc ROA giảm kéo theo ROE cũng giảm xuống còn 0,982%. Tóm lại, ROE giảm chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCSH thấp gây ảnh hưởng đến việc tìm các nguồn vốn mới trong thị trường tài chính tương lai.

2.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay

Bảng 2.11. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay qua 3 năm 2018-2020

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
				+/-	%	+/-	%
1.LNTT	109.594.997	108.446.297	70.777.114	-1.148.700	-1,048	-37.669.183	-34,735
2. Chi phí lãi vay	55.767.385	163.710.799	228.797.528	+107.943.414	+193,560	+65.086.729	+39,757
3. Hệ số chi trả lãi vay ($K_L = \frac{(1)+(2)}{(2)}$)	2,965	1,662	1,309	-1,303	-43,936	-0,353	-21,239

(Nguồn: Tác giả tính toán từ số liệu BCTC của công ty)

Qua bảng tính toán trên ta thấy năm 2018 hệ số thanh toán lãi vay là 2,965 chứng tỏ trong năm công ty hoạt động hiệu quả, lợi nhuận kiếm được không những đủ chi trả lãi vay mà còn có thể nộp thuế cho ngân sách Nhà nước, trích lập các quỹ doanh nghiệp, tích lũy, phân chia cho các cổ đông hay có thêm khoản tiền để đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh. Đến năm 2019 hệ số này giảm xuống còn 1,303 lần tương ứng giảm 43,936% so với năm 2018 là do trong năm chịu sự tác động từ môi trường bên ngoài và đồng thời nhiều đối thủ xuất hiện làm cho việc cạnh tranh thu hút khách hàng trở nên gay gắt, dẫn đến năm 2019 doanh DTT giảm 177.407.290 đồng so với năm 2018 cộng thêm trong năm doanh nghiệp thay đổi chính sách tài trợ bằng cách tăng nguồn vốn vay dẫn đến chi phí lãi vay tăng rất nhanh lên 193,560%. Trong khi lợi nhuận lại giảm đi 1,048%, do đó hệ số chi trả lãi vay giảm so với 2018 là 1,31% tương

ứng với tốc độ giảm 44,11% so với 2018.

Cuối cùng đến năm 2020 hệ số chi phí lãi vay vẫn tiếp tục giảm xuống còn 0,353 lần so với năm 2019, bởi do trong năm công ty đang thay đổi cơ cấu tổ chức trong nội bộ để chạy theo xu hướng hiện tại, thế nhưng việc thay đổi này doanh nghiệp chưa kịp phát huy nên trong kỳ DTT vẫn tiếp tục giảm 3,909% so với năm 2019 kéo theo lợi nhuận cuối năm giảm xuống còn 34,735%. Do đó hệ số chi số chi trả lãi vay giảm 0,353 lần tương ứng với tốc độ giảm 21,239%.

Mặc dù vậy, hệ số lãi vay năm 2020 vẫn lớn hơn 1 cho thấy lợi nhuận kiếm được vẫn đủ để bù đắp lãi vay nhưng vẫn còn khá nhỏ. Tuy nhiên, về lâu dài, doanh nghiệp cần có chính sách sử dụng vốn vay như một đòn bẩy tài chính để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn hơn nữa tránh tình trạng doanh nghiệp rơi vào trạng thái bị động trong việc khả năng chi trả lãi vay của công ty.

2.2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả

Bảng 2.12. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng nợ phải trả qua 3 năm 2018-2020

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
					+/-	%	+/-	%
1. Nợ phải trả bình quân	Đồng	2.247.807.841	2.463.675.973	3.405.048.595	+215.868.133	+9,603	+941.372.622	+38,210
2. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	Đồng	8.030.299.666	7.849.466.927	7.546.046.958	-180.832.739	-2,252	-303.419.969	-3,865
3. $H_{PTT} = (2)/(1)$	Vòng/kỳ	3,573	3,186	2,216	-0,387	-10,831	-0,970	-30,446
4. $N_{PTT} = 360/(3)$	Ngày/vòng	100,770	112,992	162,445	+12,222	+12,128	+49,453	+43,767

(Nguồn: Tác giả tính toán từ số liệu BCTC của công ty)

Đánh giá chung tình hình thanh toán công nợ phải trả, ta thấy: Năm 2019, tình hình kinh doanh gặp khó khăn nên khoảng chiếm dụng vốn của Công ty tăng lên 215.868.132 đồng so với 2018, tương ứng tăng lên 9,603% cho thấy trong kỳ các khoản phải trả người bán tăng lên, các khoản vay ngắn hạn cũng tăng kéo dài kỳ hạn các khoản phải trả làm cho công ty rơi vào tình trạng thanh toán các khoản nợ phải trả chậm làm uy tín của doanh nghiệp giảm. Số vòng quay nợ phải trả giảm xuống còn 0,387 vòng so với năm 2018 tương ứng với tốc độ giảm 10,831%, đồng nghĩa với việc số ngày 1 vòng quay các khoản phải trả hay nói cách khác là thời hạn trả nợ tăng thêm 12,222 ngày. Do doanh thu của công ty trong thời gian này có xu hướng giảm gây nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời gây ảnh hưởng đến việc thanh toán nợ. Đến năm 2020, vấn đề nợ phải trả của công ty tiếp tục tăng mạnh lên đến 941.372.622 đồng so với năm 2019 làm cho số vòng quay nợ phải trả tiếp tục giảm mạnh xuống 0,970 vòng/kỳ tương ứng với tốc độ giảm 30,446% đồng thời thời gian một vòng quay các khoản phải trả tăng lên 49,453 ngày. Điều này cho thấy công tác quản lý và thanh toán nợ của công ty không tốt, nguyên nhân do chịu sự ảnh hưởng đại dịch toàn cầu nên kinh doanh năm 2020 vừa qua không đạt hiệu quả, dẫn đến khả năng thanh toán chậm cũng như uy tín giảm sút các bạn hàng không cho nợ mua các nguyên liệu, thành phẩm phải trả tiền ngay, do doanh nghiệp bị phụ thuộc vào nguồn đầu vào, đầu vào khan hiếm bắt buộc phải trả tiền ngay mới có được hàng để làm đơn đặt hàng cho khách. Mặt khác, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ cũng giảm mạnh xuống còn 3,865%, bởi do đội ngũ lao động tay nghề vẫn còn hạn chế, cùng với các đối thủ cạnh tranh ngày càng nhiều trong thị trường khắc nghiệt, sắp tới doanh nghiệp cần nên cải thiện về cơ chế cũng như đào tạo tay nghề lao động, nhằm mục đích tăng doanh thu cũng như giảm tình trạng rơi vào khả năng chi trả, thanh toán chậm cho người bán làm mất uy tín lâu nay công ty đã nỗ lực gây dựng chỗ đứng trong thị trường.

Tóm lại, qua những phân tích trên có thể nhận thấy để nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn nói riêng và hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung, Công ty cần nâng cao hiệu quả hơn nữa công tác dự toán HTK, quản lý và thu hồi các khoản nợ, tìm kiếm thị trường, thúc đẩy tiêu thụ và nâng cao công suất máy móc; đồng thời xem xét lại chính sách sử dụng vốn để vừa đảm bảo tính tự chủ tài chính vừa tận dụng được sức mạnh của đòn bẩy tài chính, đặc biệt là tiếp cận các khoản vay dài hạn để giảm áp lực thanh toán cho Công ty.

2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí của công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê

Bảng 2.13. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí qua 3 năm 2018-2020

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Chênh lệch 2019/2018		Chênh lệch 2020/2019	
					+/-	%	+/-	%
1.LNST	Đồng	87.675.997	86.757.038	56.621.691	-918.959	-1,048	-30.135.347	-34,735
2. Doanh thu thuần	Đồng	8.030.805.447	7.853.398.157	7.546.431.438	-177.407.290	-2,209	-306.966.719	-3,909
3.GVHB	Đồng	6.953.726.867	6.485.013.615	6.141.003.597	-468.713.252	-6,740	-344.010.018	-5,305
4. Chi phí tài chính	Đồng	55.767.385	163.710.799	228.797.528	+107.943.414	+193,560	+65.086.729	+39,757
5. Chi phí bán hàng	Đồng	0	0	0	0	0	0	0
6. Chi phí QLDN	Đồng	911.716.198	1.096.227.446	1.105.853.199	+184.511.248	+20,243	+9.625.753	+0,878
7. Tổng chi phí =(3)+(4)+(5)+(6)	Đồng	7.921.210.450	7.744.951.860	7.475.654.324	-176.258.590	-2,225	-269.297.536	-3,447
8. Hiệu suất sử dụng chi phí=(2)/(7)	Lần	1,0138	1,014	1,009	+0,0002	+0,002	-0,005	-0,493
9. Tỷ suất LNST trên tổng chi phí =(1)/(7)	%	1,107	1,120	0,757	+0,013	+1,174	-0,363	-32,411

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2018, 2019, 2020 và tính toán của tác giả)

Qua bảng phân tích trên ta thấy, trong 3 năm qua cùng với sự biến động của doanh thu, tổng chi phí và lợi nhuận đã làm cho hiệu suất sử dụng chi phí bị ảnh hưởng. Năm 2018, cứ 1 đồng chi phí bỏ ra công ty thu được 1,0128 đồng doanh thu thuần. Đến năm 2019, cũng với 1 đồng chi phí bỏ ra công ty thu được 1,1014 đồng doanh thu thuần, tăng 0,002 lần so với năm 2018. Mức biến động này rất nhỏ. Nguyên nhân của biến động này là do trong năm 2019, cả hai chỉ tiêu DTT và tổng chi phí đều giảm nhưng tốc độ giảm của tổng chi phí là 2,225% nhanh hơn tốc độ của DTT (giảm 2,209%). Năm 2020, hiệu suất sử dụng chi phí là 1,009 lần giảm 0,005 lần so với năm 2019, có nghĩa là cùng 1 đồng chi phí bỏ ra nhưng năm 2019 thu về ít hơn năm 2020 là 0,005 đồng DTT, mức giảm này tương đối nhỏ. Cho thấy biến động của hiệu suất sử dụng chi phí rất ít.

Để thấy mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của hiệu suất sử dụng chi phí trong 3 năm, ta xét phương trình sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí (H}_{CP}) = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng chi phí kinh doanh}}$$

• **Năm 2019 so với 2018**

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần và tổng chi phí đến chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí:

$$\text{Đối tượng phân tích: } \Delta H_{CP} = 1,014 - 1,0138 = +0,002 \text{ (lần)}$$

Ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí kinh doanh đến HCP:

$$\Delta H_{\text{Tổng chi phí}} = \frac{8.030.805.447}{7.744.951.860} - \frac{8.030.805.447}{7.921.210.450} = +0,0231 \text{ (lần)}$$

Ảnh hưởng của nhân tố DTT đến HCP:

$$\Delta H_{DTT} = \frac{7.853.398.157}{7.744.951.860} - \frac{8.030.805.447}{7.744.951.860} = -0,0229 \text{ (lần)}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta H = \Delta H_{\text{Tổng chi phí}} + \Delta H_{DTT} = (+0,0231) + (-0,0229) = +0,002 \text{ (lần)}$$

Từ kết quả tính toán trên ta thấy hiệu suất sử dụng chi phí tăng lên 0,002 lần nguyên nhân chính là do sự giảm sút tổng chi phí ở năm 2019 so với năm 2018. Qua các phép tính toán trên ta thấy tổng chi phí giảm 176.258.590 đồng với tốc độ giảm 2,225% đã tác động làm cho hiệu suất sử dụng chi phí tăng 0,0231 lần. Sở dĩ, nhân tố này giảm là do trong năm GVHB giảm mạnh với tốc độ 6,740% trong khi giá trị CPQLCN và CPTC đều tăng nhưng mức tăng ít hơn GVHB nên làm tổng chi phí cuối

năm giảm 2,225%. Nguyên nhân làm cho GVHB giảm là do ảnh hưởng trực tiếp từ nhân tố DTT như đã phân tích ở những phần trên, dẫn đến lợi nhuận sau thuế cuối năm của công ty không khả thi chỉ đạt 86.757.038 đồng giảm 918.959 đồng so với năm 2018. Mặt khác, chi phí QLDN tăng với tốc độ 20,243% bởi do trong kì công ty đã tăng chi phí lương nhân viên, các khoản phụ cấp, các khoản trích theo tiền lương tăng, các công chi phí quản lí, chi phí điện nước cũng tăng, đồng thời chi phí tài chính cũng tăng mạnh 193,560% ...Cuối cùng là DTT, ta thấy được cuối năm giảm 177.407.290 đồng làm cho hiệu suất sử dụng chi phí cũng giảm 0,0229 lần. Nguyên nhân như đã nói ở các phần trên cũng như tay nghề, lao động của công ty vẫn còn yếu. Đó cũng là nền tảng kéo theo lợi nhuận cuối năm của công ty giảm 1,048% so với năm 2018 cùng với tổng chi phí cũng giảm làm cho tỷ suất lợi nhuận của công ty 0,013%. Mức tăng này thấp, nhưng công ty cũng đã nỗ lực cải thiện vào năm cuối để cải thiện chi phí cũng như lợi nhuận trong doanh nghiệp theo chiều hướng tích cực. Nhưng vẫn chưa phát huy hết công suất, doanh nghiệp cần phải nỗ lực hơn nữa.

• Năm 2020 so với năm 2019

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần và tổng chi phí đến chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí:

Đối tượng phân tích: $\Delta H_{CP} = 1,009 - 1,014 = -0,005$ (lần)

Ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí kinh doanh đến HCP:

$$\Delta H_{\text{Tổng chi phí}} = \frac{7.853.398.157}{7.475.654.324} - \frac{7.853.398.157}{7.744.951.860} = +0,0365 \text{ (lần)}$$

Ảnh hưởng của nhân tố DTT đến HCP:

$$\Delta H_{\text{DTT}} = \frac{7.546.431.438}{7.475.654.324} - \frac{7.853.398.157}{7.475.654.324} = -0,0415 \text{ (lần)}$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta H = \Delta H_{\text{Tổng chi phí}} + \Delta H_{\text{DTT}} = (+0,0365) + (-0,0415) = -0,005 \text{ (lần)}$$

Qua phân tích trên nhận thấy nguyên nhân chính tác động tiêu cực làm hiệu suất sử dụng chi phí giảm đi 0,005 lần là sự giảm mạnh DTT năm 2020. Trước tiên, tổng chi phí tiếp tục giảm 269.297.536 đồng với tốc độ giảm 3,447% đã tác động làm cho hiệu suất sử dụng chi phí tăng 0,0365 lần. Như đã nói bên trên, nguyên nhân làm cho tổng chi phí giảm mạnh là do sự tác động mạnh của GVHB giảm với tốc độ 5,305%. Chính trong kỳ hàng tồn kho quá nhiều như mica, băng rôn, meca... khiến cho doanh nghiệp bắt buộc giảm giá để hàng không bị ứ đọng, nhưng vẫn không thu hút đối tác, khiến do doanh thu vẫn tiếp tục giảm xuống còn 3,909%. Mặt khác các loại chi

phí lại tăng lên cụ thể CPTC, CPQLDN tăng lên cho thấy công năm công ty chưa thực hiện tốt quản lý chặt chẽ chi phí trong kỳ. Mặc dù tổng chi phí cuối năm giảm giúp cho công ty giảm bớt khoản tiền chi tiêu đầu ra tiết kiệm, làm cho hiệu suất sử dụng chi phí tăng lên nhưng mức tăng không đáng kể. Cuối cùng, trong năm doanh thu của công ty giảm sút mạnh với tốc độ 3,909% làm cho hiệu suất sử dụng chi phí cũng giảm theo 0,0415 lần, do nền kinh tế thị trường đang gặp khó khăn, tất cả các công ty đều bị ảnh hưởng trong đó công ty Đỗ Lê cũng không ngoại lệ. Đây cũng chính là nguyên nhân làm cho hiệu suất sử dụng chi phí giảm, đồng thời kéo theo lợi nhuận cuối năm giảm mạnh 34,735% so với năm trước, làm cho tỷ suất LNST/tổng chi phí giảm 0,363% so với đầu năm. Điều này cho thấy công ty vẫn chưa tổ chức và quản lý chặt chẽ các khoản mục chi phí, cũng như doanh thu đầu vào công ty gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh. Qua năm tới doanh nghiệp cần đưa ra biện pháp và cải thiện vấn đề trên để khắc phục.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MỸ THUẬT - QUẢNG CÁO - KIẾN TRÚC ĐỒ LÊ

3.1. Nhận xét chung về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê

3.1.1. Ưu điểm

Theo kết quả phân tích ở 3 năm: năm 2018, năm 2019 và năm 2020, nhìn chung thì ta thấy hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê cũng có những bức phá đáng được phát huy trong những năm sắp tới.

-Về tốc độ luân chuyển TSNH: ở năm 2019 các chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển HTK như số vòng quay HTK và số ngày một vòng quay HTK đều tốt. Điều này giúp cho thấy tốc độ luân chuyển của hàng tồn kho càng nhanh đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

-Về sử dụng nguồn vốn: Qua những năm gần đây công ty thực hiện tốt vấn đề huy động vốn từ các cổ đông bên ngoài, làm cho nguồn vốn tăng lên từng năm. Cho thấy doanh nghiệp trong các đối tác rất thu hút và tạo được lòng tin cho họ. Nhờ có đội ngũ lao động giàu kinh nghiệm và quản lý chặt chẽ trong nội bộ giúp cho doanh nghiệp tạo uy tín trong giới kinh doanh.

-Công ty đã thành công trong việc đầu tư đổi mới máy móc, trang thiết bị phục vụ cho sản xuất kinh doanh. Trong những năm gần đây, vấn đề đổi mới công nghệ luôn được Công ty quan tâm rất nhiều. Một câu hỏi được đặt ra là những máy móc thiết bị thay thế chưa hết thời gian sử dụng thì giải quyết như thế nào để vừa tận dụng hiệu quả tài sản cố định vừa có thể thu hồi vốn đầu tư đổi mới công nghệ. Trước tình hình đó, công ty đã chọn giải pháp là những máy móc công nghệ lạc hậu không phục vụ tốt cho kinh doanh nữa thì tiến hành cho thuê tài chính cho các đơn vị có nhu cầu. Như vậy việc này làm tăng nguồn thu và tạo điều kiện nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

Ngoài ra Công ty sở hữu một đội ngũ lao động hành nghề, nhiệt tình và sáng tạo nên đẩy nhanh tốc độ thi công. Trong những năm gần đây hiệu quả kinh doanh giảm ở một số chỉ tiêu nhưng Công ty cũng đã khẳng định được vị trí của mình trên thị trường bằng cách xây dựng các công trình, dự án lớn.

3.1.2. Nhược điểm và nguyên nhân tồn tại

Bên cạnh những thành tích đã đạt được, Công ty còn tồn tại một số nhược điểm.

Chính những yếu tố này đã ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. Thông qua các bảng phân tích ta thấy:

Thứ nhất là các khoản phải thu: các khoản phải thu chiếm tỷ trọng tương đối lớn. Tốc độ luân chuyển khoản phải thu qua năm 3 năm 2018-2020 rất thấp. Điều này cho thấy những bất cập trong khâu thanh toán và thu hồi công nợ của Công ty, làm cho một lượng vốn lớn của công ty bị chiếm dụng. Nếu công ty không giảm được các khoản phải thu thì nó sẽ trở thành khoản nợ khó đòi, gây ảnh hưởng đến tốc độ luân chuyển và hiệu quả sử dụng vốn của mình.

Thứ hai là chi phí cụ thể là CPQLDN: Để tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường thì việc quản lý tốt chi phí là một vấn đề mà các doanh nghiệp phải làm. Chi phí là một trong những yếu tố làm giảm lợi nhuận của Công ty. Do vậy việc quản lý tốt chi phí cũng góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty, từ đó nâng cao được vị thế cạnh tranh đem lại lợi nhuận và tăng hiệu quả sử dụng vốn cho Công ty. Qua phân tích tình hình sử dụng vốn của Công ty ta có thể thấy rằng Công ty chưa tiết kiệm được chi phí, đặc biệt là CPQLDN tăng nhanh. Điều này làm ảnh hưởng đến việc gia tăng lợi nhuận cho Công ty. Vì vậy việc quản lý chặt chẽ tất cả các chi phí phát sinh tại Công ty sẽ như một chìa khóa giúp cho Công ty nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung cũng như hiệu quả sử dụng vốn nói riêng.

Thứ ba là hàng tồn kho: lượng HTK của công ty năm 2019 có giảm so với năm 2018 nhưng đến năm 2020 lại tăng lên. Lượng HTK năm 2019 giảm tác động làm cho tốc độ luân chuyển của HTK tăng lên nhưng đến năm 2020 lượng hàng tồn kho tăng lên là dấu hiệu xấu làm cho mức dự trữ HTK của công ty tăng quá nhiều so với nhu cầu của người tiêu dùng nên đã tác động làm cho tốc độ luân chuyển của HTK giảm, từ đó làm giảm khả năng chuyển đổi thành tiền của HTK.

Thứ tư là về doanh thu: Ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu còn thấp trải dài qua các năm 2018, 2019, 2020. Điều này đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. DTT của Công ty giảm qua các năm 2018-2019, điều này là đáng lo ngại. Nguyên nhân là Công ty không nhận được nhiều hợp đồng quảng cáo, cũng như đơn đặt hàng bên cạnh đó các đối thủ cạnh tranh ngày càng nhiều làm giảm đáng kể lượng khách hàng của Công ty.

Cuối cùng là các khoản nợ phải trả: trong giai đoạn 2018 -2020 các khoản nợ phải trả liên tục tăng qua các năm, chủ yếu là do từ nợ ngắn hạn tăng mạnh làm tăng áp lực thanh toán dẫn đến doanh nghiệp tiếp cận vay dài hạn trong công ty.

Những nguyên nhân cũng ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty như:

- Công ty chưa tận dụng được các bạn hàng trong nước để chọn các đối tác đầu vào của hoạt động kinh doanh điều này làm cho chi phí kinh doanh của Công ty tăng và đã làm ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Chưa có bộ phận nghiên cứu thị trường, hiện tại có rất nhiều công ty xây dựng lớn nhỏ mọc lên, việc không có nhân viên đi nghiên cứu thị trường để dành những dự án lớn và tìm kiếm các đối tác làm ăn thì làm giảm doanh thu cho Công ty.

3.2. Một số phương hướng nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê

Những phương hướng nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê:

Một là, chú trọng công tác hoạch định chiến lược phát triển kinh doanh bởi vì chiến lược kinh doanh phải gắn với thị trường, có các mục tiêu cụ thể tăng thị phần, khả năng sinh lời đồng thời chiến lược kinh doanh phải kết hợp hài hòa giữa chiến lược kinh doanh chung và chiến lược kinh doanh bộ phận, phải gắn liền với phương án kinh doanh, có các giải pháp cụ thể khả thi với mục đích, đạt hiệu quả tối đa trong ngành kinh doanh. Mục đích làm tăng cường quản trị chiến lược kinh doanh và phát triển, làm cho các hoạt động kinh doanh của Công ty luôn thích ứng với từng biến động của thị trường.

Hai là, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn trước tiên nâng cao hiệu quả sử dụng máy móc, thiết bị, tập trung cải tiến công nghệ ở bộ phận sản xuất để thúc đẩy tốc độ luân chuyển tài sản cần phân bổ và sử dụng nguồn vốn hợp lý, tránh sử dụng nguồn vốn khi không cần thiết vì chi phí sử dụng VCSH là rất cao. Ngoài ra xây dựng định mức sản xuất kinh doanh, kinh tế - kỹ thuật và lựa chọn đổi mới công nghệ, sử dụng nguồn vốn đầu tư cho công nghệ phù hợp, quan tâm tới nghiên cứu sử dụng vật liệu mới, vật liệu thay thế nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành. Nhằm phấn đấu doanh thu thuần gia tăng 10% mỗi năm về sau.

Ba là, hoàn thiện bộ máy quản lý và hệ thống thông tin quản trị là phải tổ chức bộ máy quản trị gọn nhẹ, năng động, linh hoạt và phù hợp với đặc điểm của Công ty. Xác định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, chế độ, trách nhiệm giữa các bộ phận với nhau và tránh sự chồng chéo chức năng, nhiệm vụ giữa các bộ phận. Ngoài ra tổ chức và sử dụng tốt hệ thống thông tin quản trị bên trong và bên ngoài Công ty cần có sự phối hợp chặt chẽ và tác động qua lại với nhau trong việc thu thập, xử lý, bảo quản và phân phối thông tin nhằm hỗ trợ cho các hoạt động kiểm tra, phân tích, đánh giá, thực hiện và đưa các quyết định về các vấn đề có liên quan để tăng cường công tác quản lý

thông tin của các bộ phận như kinh doanh, kế toán – tài vụ theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015. Nhằm triển khai kế hoạch xây dựng 2022 với mục đích bổ sung kiến thức trau dồi kinh nghiệm, trau dồi kỹ năng đối với toàn thể cán bộ nhân viên. Triển khai áp dụng và đánh giá quá trình công việc thông qua thẩm định KPIs mới cho các ban, các đơn vị, cá nhân. Từ đó nâng cao nhận thức của cán bộ công nhân viên trong sắp xếp điều hành công việc được giao đi đúng mục tiêu đề ra, góp phần hoàn thành mục tiêu chung của công ty trong những năm sắp tới.

Cuối cùng là chiến lược định hướng phát triển sản xuất kinh doanh doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển thì doanh nghiệp đó phải nắm giữ được thị phần hay doanh nghiệp đó phải có khả năng cạnh tranh. Như vậy Công ty muốn tồn tại và phát triển phải nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và những phương hướng giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty trong những năm sắp tới doanh nghiệp cần phải giữ vững và phát triển thị trường, tăng doanh thu tiêu thụ sản phẩm, nâng cao năng suất lao động, thực hành tiết kiệm từ khâu dự trữ nguyên vật liệu đầu vào đến lượng dự trữ sản phẩm tồn kho và đầu tư máy móc, thiết bị hiện đại để có năng suất cao, góp phần tiết kiệm vật liệu, hạ giá thành sản phẩm. Ngoài ra cần tăng cường quản trị chiến lược kinh doanh như xây dựng các chương trình Marketing phù hợp với gia doanh phát triển của thị trường, tập trung bán tăng sản lượng các đơn đặt hàng của khách lẻ của những năm 2022 trở đi, làm cho các hoạt động kinh doanh của Công ty luôn thích ứng với từng biến động của thị trường.

3.3. Các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê

3.3.1 Giải pháp 1: Quản lý chặt chẽ khoản phải thu

- Lý do thực hiện biện pháp:**

Quản lý khoản phải thu là việc hết sức quan trọng, đó là bước trung gian để hoán chuyển khoản phải thu bằng tiền của công ty, là một trong những nhiệm vụ quan trọng của công tác quản lý TSNH. Quản lý khoản phải thu tốt sẽ góp phần đáng kể vào việc sử dụng vốn hiệu quả. Tại công ty khoản mục phải thu khách hàng luôn chiếm tỷ trọng cao, vì vậy cần phải có chính sách để đẩy nhanh việc thu nợ từ khách hàng tránh tình trạng nợ kéo dài. Qua phân tích về tình hình phải thu trong ba năm ta thấy nợ phải thu vẫn còn chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu tài sản và có xu hướng ngày càng tăng, do đó ta cần có những chính sách để đẩy mạnh hơn nữa việc thu hồi nợ. Vì vốn nằm trong khoản phải thu đặc biệt là khoản phải thu khách hàng thì không có khả năng sinh lãi, lại có nguy cơ mất nếu xảy ra tình trạng khó đòi Trong khi đó để thực hiện quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh được liên tục Công ty phải vay vốn để hoạt động sản

xuất, mua hàng hóa và những chi phí cần thiết khác, vì thế Công ty phải chịu một khoản chi phí về lãi vay.

• **Nội dung thực hiện biện pháp**

Cơ sở của việc xây dựng chính sách chiết khấu thanh toán là Công ty thực hiện vay và gửi tiền nhờ thanh toán nợ ở ngân hàng, do đó phải dựa vào lãi suất tiền vay của ngân hàng.

Nếu áp dụng chính sách chiết khấu thì Công ty phải chịu một khoản chi phí là: $t\% * DTT$. Ta dự báo doanh thu thuần năm 2021 theo hàm hồi quy tuyến tính như sau:

Ta có hàm dự báo doanh thu thuần của Công ty có dạng: $y = a + bx$

Trong đó: y là doanh thu thuần năm x

a, b là các tham số

Dựa vào Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh qua các năm, ta có bảng sau :

Bảng 3.1. Bảng dự báo doanh thu thuần năm 2021

Đơn vị tính: Đồng

Năm	x	y	x^2	$x*y$
2018	1	8.030.805.447	1	8.030.805.447
2019	2	7.853.398.157	4	15.706.796.314
2020	3	7.546.431.438	9	22.639.294.314
Tổng cộng	6	23.430.635.042	14	46.374.896.075

Với $n = 3$, ta có hệ phương trình chuẩn để tính các tham số a, b:

$$\begin{cases} \sum Y = na + b \sum X \\ \sum XY = a \sum X + \sum X^2 \end{cases} \begin{matrix} \longleftrightarrow \\ \longleftrightarrow \end{matrix} \begin{cases} 23.430.635.042 = 3a + 6b \\ 46.374.896.075 = 6a + 14b \end{cases}$$

$$\begin{matrix} \longleftrightarrow \\ \longleftrightarrow \end{matrix} \begin{cases} a = 8.296.585.690 \\ b = -243.187.004,5 \end{cases}$$

Như vậy, doanh thu thuần năm 2021 dự kiến là:

$$Y_{2021} = 8.296.585.690 + (-243.187.004,5) * 4 = 7.323.837.672 \text{ đồng}$$

Tiếp theo, ta dự báo số 1 ngày vòng quay khoản phải thu cho năm 2021. Bằng phương pháp trên ta có:

Bảng 3.2. Bảng dự báo số ngày 1 vòng quay khoản phải thu năm 2021*Đơn vị tính: Đồng*

Năm	X	Y	x ²	x*y
2018	1	39,070	1	39,070
2019	2	49,007	4	98,014
2020	3	55,936	9	167,808
Tổng cộng	6	144,013	14	304,892

Với $n = 3$, ta có hệ phương trình chuẩn để tính các tham số a , b :

$$\begin{cases} \sum Y = na + b \sum X \\ \sum XY = a \sum X + \sum X^2 \end{cases} \longleftrightarrow \begin{cases} 144,013 = 3a + 6b \\ 304,892 = 6a + 14b \end{cases}$$

$$\longleftrightarrow \begin{cases} a = 31,138 \\ b = 8,433 \end{cases}$$

Như vậy, số ngày 1 vòng quay khoản phải thu năm 2021 dự kiến là:

$$Y_{2021} = 31,138 + 8,433 * 4 = 64,87 \text{ đồng}$$

So với những năm trước thì ta thấy năm 2021 số ngày 1 vòng quay khoản phải thu tương đối cao. Giả sử muốn giảm từ 65 ngày xuống còn 30 ngày, ta lập bảng so sánh sau:

Bảng 3.3. So sánh khoản phải thu khi có và không có chiết khấu thanh toán*Đơn vị tính: Đồng*

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	không chiết khấu	Có chiết khấu	Chênh lệch (+/-)
1.DTT	Đồng	7.323.837.672	7.323.837.672	
2.Số ngày 1 vòng quay khoản phải thu	Ngày/Vòng	65	35	-30
3.Số vòng quay khoản phải thu = 360/(2)	Vòng/Kỳ	5,538	10,286	+4,748
4.Khoản phải thu bình quân =(1)/(3)	Đồng	1.322.469.785	712.019.995,3	-610.449.789,7

Nếu Công ty áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán thì chi phí chiết khấu phải thỏa các điều kiện sau, theo thông tin tham khảo của ngân hàng Nhà nước trong năm 2021, mức lãi suất tiết kiệm 3 tháng là 4,8% và lãi suất vay vốn là khoảng 7%/năm:

$$\longrightarrow 4,8\% < t\% < 7\%$$

Khi Công ty cho khách hàng hưởng chiết khấu thanh toán thì khách hàng sẽ thanh toán trong vòng 35 ngày, giảm 30 ngày so với không chiết khấu thanh toán. Nếu khách hàng không đủ chi trả họ sẽ lựa chọn lãi suất chiết khấu và lãi suất vay ngân hàng để có phương án chi trả.

Nếu đưa ra lãi suất chiết khấu càng nhỏ thì Công ty càng đạt được nhiều lợi nhuận và ngược lại nhưng về phía khách hàng thì không thỏa mãn vì chiết khấu càng nhỏ thì khách hàng càng không cảm thấy được khoản lợi nhuận khi thanh toán trước thời hạn. Do đó, tùy theo từng loại khách hàng, từng trường hợp mà Công ty đưa ra một lãi suất chiết khấu thanh toán linh hoạt nhằm thỏa mãn lợi ích của khách hàng nhưng đồng thời cũng mang lại lợi ích cho Công ty

Kết quả biện pháp:

Như vậy, việc áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán mà khoản phải thu của Công ty giảm 610.449.789,7 đồng và số ngày một vòng quay khoản phải thu giảm từ 65 ngày/vòng xuống còn 35 ngày/vòng. Điều này tạo điều kiện để Công ty nâng cao hiệu quả sử dụng TSNH và nâng cao hiệu quả kinh doanh tại đơn vị.

3.3.2. Giải pháp 2: Sử dụng hợp lý chi phí

• Lý do thực hiện biện pháp:

Hiện tại thì các khoản chi phí tăng như CPQLDN của công ty tăng rất nhanh qua 3 năm. Mặc dù là công ty vừa hoạt động trên lĩnh vực thương mại dịch vụ vừa hoạt động trên lĩnh vực xây lắp, các công trình thì ở cách xa nhau thì đòi hỏi Công ty phải bỏ khá nhiều chi phí cho khoản mục này. Tuy nhiên, nếu chi phí tăng quá cao thì nó sẽ làm cho lợi nhuận giảm xuống.

• Nội dung thực hiện biện pháp:

Muốn thực hiện biện pháp này trước hết công ty phải đánh giá, kiểm tra hệ thống máy móc, thiết bị đồng thời xem xét tình hình thiết bị, máy móc thực tế để đảm bảo quá trình sơ chế hàng hóa không bị thất thoát, lãng phí. Thực hiện nghiêm túc chế độ bảo quản, sử dụng và sửa chữa máy móc, thiết bị, coi trọng việc tổ chức hạch toán HTK và phế liệu. Và công ty xây dựng ý thức tiết kiệm, chống lãng phí, quản lý tốt

các hạng mục chi phí nhằm kiểm soát giá thành tiêu thụ trong điều kiện một số chi phí tăng theo quy định nhà nước và thực tế thị trường, tăng cường công tác cải tiến kỹ thuật, ứng dụng công nghệ mới vào hoạt động kinh doanh. Tiến hành quản lý tốt khâu bảo quản. Cần tìm kiếm nguồn cung cấp tin cậy, có thể cung cấp hàng hóa có chất lượng ổn định với giá cả hợp lý. Đồng thời sử dụng hợp lý các khoản CPQLDN và CPTC như sau:

❖ Thứ nhất về CPQLDN: Trước tiên công ty cần cần thận chi ra những khoản thật cần thiết cho công ty, đồng thời tiết kiệm tối đa, hợp lý những chi phí văn phòng, giao dịch, tiếp khách...mặc dù đây là những khoản chi nhỏ nhưng thường xuyên diễn ra nếu tập hợp lại trong một kỳ kế toán thì tương đối lớn. Tiếp theo, công ty tạo được ý thức tiết kiệm và cũng như lập các kế hoạch chi điện nước, điện thoại, tiếp khách... phù hợp với các phòng ban và đưa ra các chế độ thưởng phạt hợp lý. Cuối mỗi ngày, trưởng bộ phận quản lý phải gửi báo cáo thu chi; những công việc đã làm được và chưa làm được; có kế hoạch định hướng cho ngày hôm sau. Và cuối tháng phải có kế hoạch hoạch rõ ràng cho tháng tiếp theo về công việc mà mình cần phải làm, hơn nữa phải có camera quan sát theo dõi quá trình làm việc của công nhân viên. Ngoài ra, công ty tổ chức các phong trào thi đua về tiết kiệm giữa các phòng ban, cuối kỳ tổng kết. Tính chi chí của từng phòng ban, sau đó có tiền thưởng cho phòng ban nào thực hiện tiết kiệm có hiệu quả nhất phù hợp với năng suất và phạt phòng ban nào vượt mức chỉ tiêu nhất. Ban giám đốc phải là tấm gương trong việc có ý thức kiểm soát mọi loại chi phí. Bằng cách tạo các phong trào thi đua phù hợp với đặc điểm của công ty. Từng bước hoàn thành “*văn hóa công ty như một hình mẫu người lao động văn minh, hiện đại*”.

❖ Chi phí tài chính:

Xây dựng các kế hoạch vay vốn hợp lý và sử dụng có hiệu quả, đối với các dự án cần huy động vốn nên ưu tiên sử dụng vốn góp, rồi sau đó mới sử dụng vốn vay.

• **Kết quả biện pháp:**

Hiểu được các loại chi phí đặt biệt là CPQLDN, các nhân tố ảnh hưởng đến chi phí, công ty có thể kiểm soát được chi phí, từ đó tiết kiệm chi phí, chi tiêu sẽ hiệu quả hơn và sau cùng là tăng lợi nhuận hoạt động của công ty theo đó cũng tăng lên. Chính vì vậy, quản lý chi phí là mối quan tâm hàng đầu của nhà quản lý, bởi vì lợi nhuận thu được nhiều hay ít chịu ảnh hưởng trực tiếp của những chi phí.

3.3.3. Giải pháp 3: Quản lý và sử dụng hợp lý hàng tồn kho

• Lý do thực hiện biện pháp:

Số lượng hàng tồn kho của Công ty đang có xu hướng giảm tăng qua 3 năm, đặt biệt năm 2020 HTK tăng mạnh. Từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn nói riêng và ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn nói chung của Công ty.

• Nội dung thực hiện biện pháp:

Thường xuyên theo dõi sự biến động giá cả thị trường để có biện pháp tăng giảm dự trữ một cách hợp lý, tránh rủi ro cho dòng vốn kinh doanh, đảm bảo hài hòa giữa dự trữ và SX. Nhằm giảm bớt chi phí chi phí kho bãi.

Tìm và dự trữ nguồn nguyên liệu rẻ, chất lượng ổn định để giảm chi phí nâng cao tính cạnh tranh, thực hiện tiết kiệm chi phí trong sản xuất, quản lý hiệu quả chi phí, tránh lãng phí là điều cần quan tâm thường xuyên.

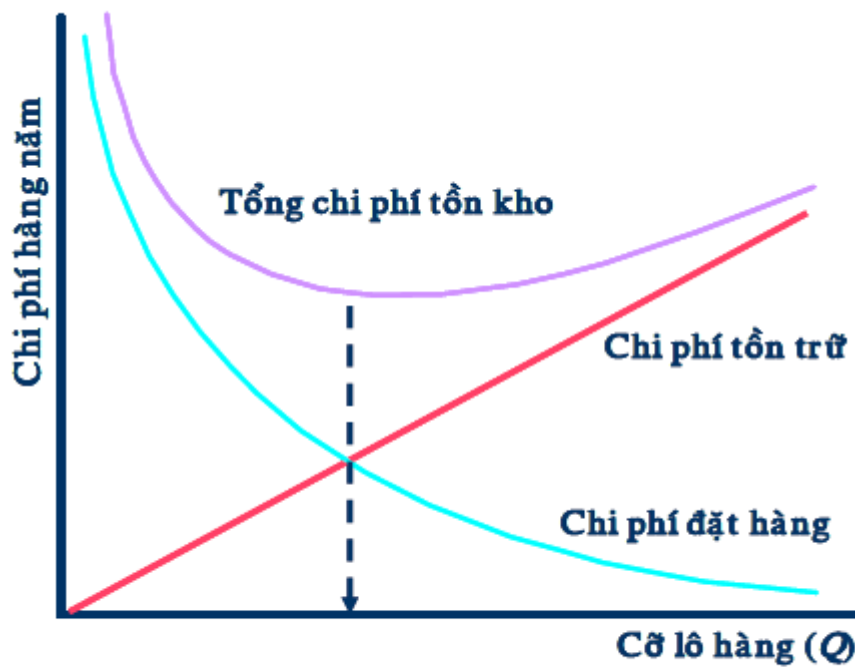
Cần rà soát, quản lý chặt chẽ trong khâu nhập kho NVL, nhận HĐ CT từ bên nhà cung cấp để tiến hành lập sổ điểm danh vật tư cũng như là việc theo dõi chi tiết từng khoản mục NVL trong việc ghi sổ kế toán để tránh mất mát, lãng phí NVL. Đồng thời giúp cho việc phân tích tình hình biến động NVL ở từng hạng mục công trình được chính xác, chặt chẽ hơn.

Trong thời gian tới từ 2020 trở đi Công ty nên tiến hành nghiên cứu, mở rộng thị trường, chủ động tìm kiếm khách hàng dẫn đến chủ động hơn trong sản xuất và đặt hàng, cần có các biện pháp để đẩy nhanh công tác tiêu thụ, tránh ứ đọng sản phẩm lâu. Nếu làm được tốt việc này Công ty sẽ tính toán được lượng hàng tồn kho chính xác hơn, tiết kiệm được chi phí kho bãi, bảo quản và cả chi phí cơ hội do vốn đầu tư vào tồn kho. Nhưng nếu Công ty dự trữ hàng tồn kho quá ít sẽ dẫn đến không đáp ứng nhu cầu sản xuất liên tục, hàng hóa không đủ cung cấp kịp thời cho khách hàng sẽ dẫn đến mất uy tín Công ty và mất cả khách hàng. Vì thế việc dự trữ hàng tồn kho cần lưu ý xem xét sự đánh đổi giữa lợi ích và phí tổn của việc duy trì tồn kho.

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

Vì Công ty thuộc loại hình thương mại dịch vụ-sản xuất nên kế hoạch mua hàng trong từng trường hợp này phụ thuộc vào kế hoạch dự trữ các yếu tố đầu vào như nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, thành phẩm... Kế hoạch mua hàng rất khó xác định vì nó phụ thuộc vào nhiều yếu tố như giá cả, nhu cầu của các đơn hàng, hao hụt... Để xác định được có thể dựa vào doanh thu dự kiến, từ đó xác định được sản lượng sản xuất. Căn cứ sản lượng dự kiến, ta kết hợp dự toán định mức vật tư do phòng Kỹ thuật cung cấp và giá cả vật tư do kế toán cung cấp để tiến hành lập kế hoạch mua hàng.

Sử dụng mô hình EOQ đối với công tác quản trị hàng tồn kho nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng hàng tồn kho. Tuy nhiên, với mô hình này phải giả định như sau: Dự báo tương đối chính xác tổng nhu cầu (S); Tốc độ sử dụng hàng tồn kho cố định; chi phí một lần đặt hàng (F) cố định; chi phí tồn kho cho một đơn vị (C) cố định; lượng đặt hàng tối ưu(Q) là số lượng của một lần đặt hàng làm cho tổng chi phí quản trị hàng tồn kho thấp nhất.



Mô hình tồn kho EOQ

(Nguồn: Tài liệu tham khảo: Quản trị tác nghiệp [1, 343] , Trung tâm đào tạo từ xa, ĐH Kinh tế Quốc dân)

Những giả định trên chính là những hạn chế của mô hình.

Ta có:

Tổng chi phí = Chi phí đặt hàng($C_{ĐH}$) + Chi phí tồn kho(C_{TT})

$$\text{Tổng chi phí(TC)} = \frac{F \times S}{Q} + \frac{C \times Q}{2}$$

Lượng đặt hàng tối ưu (Q=EOQ): Số lượng của một lần đặt hàng làm cho tổng chi phí quản trị hàng tồn kho thấp nhất.

$$TC = C_{DH} + C_{TT} \rightarrow \min = TC = 0 \rightarrow \frac{F \cdot S}{Q} = \frac{C \cdot Q}{2} \rightarrow EOQ = Q = \sqrt{\frac{2 \cdot F \cdot C}{c}}$$

Trong đó:

Q: Lượng hàng tối ưu cho mỗi lần đặt.

F: Chi phí cố định cho một lần đặt hàng.

S: Tổng nhu cầu hàng hóa cần sử dụng trong kỳ.

C: Chi phí tồn kho cho một đơn vị hàng.

• Xác định điểm đặt hàng (ROP)

Trong mô hình tồn kho EOQ chúng ta giả định rằng sự tiếp nhận 1 đơn hàng là thực hiện trong một chuyến hàng. Nói cách khác chúng ta giả định rằng chúng ta sẽ chờ đến khi hàng trong kho về đến 0 thì mới đặt hàng ngay tức khắc. Tuy nhiên trong thực tế thời gian giữa lúc đặt hàng và lúc nhận hàng có thể ngắn trong vòng vài giờ hoặc dài đến hàng tháng. Do đó quyết định khi nào đặt hàng sẽ được xác định như sau:

Công thức: **ROP = d x L**

Trong đó:

ROP: Điểm đặt hàng

d: Nhu cầu vật tư hàng ngày

L: Thời gian vận chuyển đơn hàng

Công ty TNHH Mỹ Thuật-Quảng Cáo-Kiến Trúc-Đồ Lê chuyên sản xuất và làm các đơn đặt hàng theo yêu cầu khác hàng gồm các loại NVL nua về đều nhập kho để sản xuất. Theo Báo cáo thường niên 2020 của Công ty TNHH Mỹ Thuật-Quảng Cáo-Kiến Trúc-Đồ Lê ta thấy nguyên vật liệu được công ty sử dụng để sản xuất là gồm sắt, thép, nhôm, Neonsign.... Trong đó, lượng NVL sắt thép chiếm tỷ lệ cao, vì vậy ta chọn vài các loại để đưa ra cách tính lượng đặt hàng tối ưu.

Giả sử, năm 2021 dự tính mức tồn kho cần dùng sắt thép là 650.000 mét, chi phí mỗi lần đặt hàng như chi phí quản lý giao dịch, vận chuyển, thủ tục giấy tờ... 8.000.000 và chi phí duy trì tồn kho 5.000 đồng cho mỗi mét sắt, thép/năm. Số lượng đặt hàng tối ưu là:

$$EOQ = Q = \sqrt{\frac{2 \cdot F \cdot C}{c}} = \sqrt{\frac{2 \cdot 10.000.000 \cdot 650.000}{5.000}} = 50.990 \text{ mét}$$

Số lần đặt hàng tối ưu trong năm là: $n = \frac{650.000}{50.990} = 12,7475$

Chi phí đặt hàng trong năm là: $C_{dh} = 12,7475 \times 10.000.000 = 127.475.000$ đồng

Chi phí lưu kho là: $C_{tt} = 5.000 \times (48.990/2) = 127.475.000$ đồng

Tổng chi phí tồn kho của vài các loại:

$TC = C_{DH} + C_{TT} = 127.475.000 + 127.475.000 = 254.950.000$ đồng

Ở Công ty thường mất 5 ngày kể từ khi đặt hàng thì công ty mới nhận được hàng, giả sử số ngày làm việc trong năm (N) là 350 ngày do đó Công ty thường đặt hàng sớm hơn trước khi tồn kho cạn sạch. Điểm đặt hàng của Công ty:

Điểm đặt hàng (ROP) = $(D/N) \times L = (650.000/350) \times 5 = 9,286$ mét

Như vậy, qua tính toán ta thấy Công ty nên mua 50.990.000 mét sắt thép cho mỗi lần đặt hàng, khi lượng sắt thép trong kho còn 9,286 mét thì tiến hành đặt hàng lại.

• Kết quả của giải pháp

Xây dựng dự toán HTK chuẩn xác sẽ giúp Công ty có lượng hàng tồn kho hợp lý, giảm được chi phí lưu kho, bảo quản góp phần tăng hiệu quả sử dụng tài sản, mang lại hiệu quả trong kinh doanh.

Lượng tồn kho hợp lý ngoài tiết kiệm chi phí, còn đáp ứng kịp thời các đơn hàng cho khách hàng, nâng cao uy tín của Công ty và tiết kiệm các khoản chi phí về phạt vi phạm hợp đồng kinh tế.

3.3.4. Giải pháp 4: *Đẩy mạnh doanh thu*

• Lý do thực hiện biện pháp:

Ta thấy doanh thu của Công ty giảm mạnh điều này ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của công ty. Các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn, tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn đều bị giảm rất nhiều do doanh thu giảm. Do đó, để khắc phục những hạn chế này ta cần phải có biện pháp để khắc phục những hạn chế, nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

• Nội dung thực hiện biện pháp

Thứ nhất, mở rộng phạm vi kinh doanh. Tiếp tục giữ vững các thị trường truyền thống ổn định thị trường sẵn có, những khách hàng và bạn cũ như: Khách sạn Hải Âu, HEAD Honda Hồng Phước, Công ty TNHH Dịch vụ Du lịch Đất Võ,... Đồng thời mở rộng thêm các thị trường mới trong phạm vi quốc gia. Ngoài ra không thể bỏ sót một số tỉnh lân cận đang có tốc độ phát triển công nghiệp hóa hiện đại hóa cao và mạnh như Phú Yên, Quảng Ngãi... củng cố và mở rộng thị trường ra các tỉnh và thành phố lân cận như Phú yên, Quảng Ngãi. Quyết tâm dành thị phần cùng với các đối thủ

cạnh tranh lớn.

Thứ hai, hoàn thành các dự án đang triển khai và thu hút thêm các dự án quảng cáo, thiết kế đến các khách hàng lẻ. Không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ở các lĩnh vực mà Công ty đang hoạt động nhằm tối đa hoá lợi nhuận mang lại doanh thu cho doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, ngoài những biện pháp để đẩy nhanh doanh thu Công ty cần phải thường xuyên có những chính sách để thu hút nhân tài, lực lượng lao động có tay nghề, trình độ cao. Tiếp tục rà soát, sàng lọc và đào tạo lại đội ngũ cán bộ, công nhân viên để nâng cao chất lượng đội ngũ lao động cả về quy mô cũng như ý thức, trách nhiệm, ý thức tổ chức kỷ luật, bảo đảm làm chủ được thiết bị và công nghệ.

Thứ ba, tăng cường quảng bá hình ảnh của công ty để nhiều khách hàng biết đến. Để quảng bá hình ảnh của Công ty trước hết cần tạo thương hiệu như xây dựng các công trình kiên cố, chất lượng, từ đó sẽ lôi kéo được nhiều khách hàng biết đến. Hiện tại thì rất nhiều đối thủ cạnh tranh với mình, để giành giật được khách hàng lớn thì không phải chuyện đơn giản. Vì vậy, Công ty cần khẳng định vị trí của mình trên thị trường.

Ngoài ra công ty nên xây dựng trang web bán hàng-đặt hàng riêng, xây dựng đội ngũ chăm sóc khách hàng để tư vấn cho khách hàng kịp mọi thắc mắc. Và công ty cần có dự toán doanh thu, sản lượng hàng hóa sát với nhu cầu thị trường. Thành lập bộ phận Marketing làm nhiệm vụ thu thập và điều tra các thông tin về thị trường và các đối thủ cạnh tranh. Tiến hành thực hiện tốt công tác nghiên cứu thị trường, đặc biệt là các tỉnh thành lân cận về những dự án mới.

• Kết quả giải pháp

Trong hoạt động SXKD, doanh thu là một trong những yếu tố quan trọng trong việc tạo ra lợi nhuận cho Công ty. Vì vậy để tăng lợi nhuận Công ty phải thường xuyên theo dõi, nghiên cứu tìm hiểu thị trường, tìm hiểu nguồn vật liệu với giá cả hợp lí, chất lượng tốt để kí hợp đồng hoặc các đơn đặt hàng với các đối tác nhằm ổn định giá cả, giảm giá thành với các khách hàng lâu năm. Đồng thời công ty xây dựng các mối quan hệ kinh doanh bằng cách giao thiệp sâu rộng với cộng đồng, thân thiện, hòa đồng, vui vẻ với các khách hàng đến đặt hàng công ty cũng như hướng dẫn tận tình các đối tác hợp tác để tăng lượng khách hàng, và đồng thời giúp công ty thu nhiều doanh số từ khách hàng.

KẾT LUẬN

Quá trình hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế đặt ra cho các doanh nghiệp nước ta nhiều cơ hội và thách thức. Đó là cơ hội thu hút vốn đầu tư, kỹ thuật, công nghệ tiên tiến, tiếp thu cách làm việc kinh doanh, quản lý khách hàng của nước ngoài, có cơ hội đưa sản phẩm của nước mình đến nhiều nước trên thế giới.

Mặt khác, các doanh nghiệp chấp nhận sự cạnh tranh gay gắt diễn ra trên thị trường phạm vi toàn cầu trong nền kinh tế thị trường một khi không có sự bảo hộ của nhà nước. Các doanh nghiệp nước ta phải tự điều hành quản lý các hoạt động sản xuất doanh nghiệp một cách hiệu quả để đứng vững trên thị trường và ngày càng phát triển.

Thông qua việc phân tích các nhà quản lý sẽ nắm được thực trạng của doanh nghiệp mình, phát hiện ra những nguyên nhân và sự ảnh hưởng của các nhân tố đến từ doanh thu và lợi nhuận. Từ đó chủ động đề ra các biện pháp thích hợp để khắc phục những mặt tiêu cực, phát huy những mặt tích cực của các nhân tố ảnh hưởng và huy động tối đa nguồn lực nhằm tăng lợi nhuận, doanh thu và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Do thời gian và trình độ năng lực bản thân còn hạn chế nên chắc chắn bài chuyên đề tập nghiệp của em không tránh khỏi những sai sót, khuyết điểm cả về nội dung lẫn hình thức, Vì vậy, kính mong sự quan tâm, đóng góp ý kiến của quý thầy cô giáo để em được học hỏi, sửa chữa, không ngừng tiến bộ và hoàn thiện mình hơn.

Cuối cùng, để hoàn thành được bài Báo cáo này, em xin bày tỏ lòng biết ơn, sự giúp đỡ tận tình và sâu sắc của các cô chú, anh chị trong Công ty và Trần Thị Vũ Tuyên là người trực tiếp hướng dẫn để em hoàn thành được bài chuyên đề tập nghiệp này.

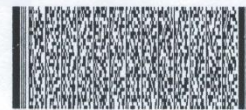
DANH MỤC THAM KHẢO

- [1]. Nguyễn Năng Phúc (2008); *Phân tích báo cáo tài chính*; Nhà xuất bản Đại học kinh tế quốc dân.
- [2]. Nguyễn Ngọc Quang (2013); *Phân tích báo cáo tài chính*; Nhà xuất bản Tài chính, Đại học kinh tế Quốc Dân
- [3]. Đỗ Huyền Trang (2016); *Giáo trình phân tích kinh doanh*; Nhà xuất bản Lao động – Xã hội; Hà Nội.
- [4]. Đỗ Huyền Trang (2016); *Bài giảng Phân tích báo cáo tài chính*; Trường Đại học Quy Nhơn.
- [5]. Nguồn tài liệu từ phòng kế toán của Công ty Mỹ Thuật Quảng Cáo Kiến Trúc Đỗ Lê.

PHỤ LỤC

STT	Tên mục lục
1	Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê năm 2018
2	Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê năm 2018
3	Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê năm 2019
4	Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê năm 2019
5	Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê năm 2020
6	Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê năm 2020

Phụ lục 1: Bảng cân đối kế toán năm 2018



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Mẫu số B 01 - DN
(Ban hành theo Thông tư số
200/2014/TT-BTC Ngày
22/12/2014 của Bộ Tài chính)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2018

(Áp dụng cho doanh nghiệp đáp ứng giá định hoạt động liên tục)

Công Ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê

Người nộp thuế:

Mã số thuế:

4 1 0 0 3 6 3 7 2 7

Địa chỉ trụ sở:

755 - Trần Hưng Đạo - Phường Lê Hồng Phong

Quận Huyện:

Thành Phố Quy Nhơn

Tỉnh/Thành phố: Bình Định

Điện thoại:

0906441811

Fax:

Email: thuonga2015@gmail.com

Đơn vị tính: Việt Nam Đồng

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
I	2	3	4	5
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	100		2.165.649.456	3.503.774.534
I. Tiền và các khoản tương đương tiền (110 = 111 + 112)	110		247.108.043	239.215.145
1. Tiền	111		247.108.043	239.215.145
2. Các khoản tương đương tiền	112			
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120 = 121 + 122 + 123)	120			
1. Chứng khoán kinh doanh	121			
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)	122			
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123			
III. Các khoản phải thu ngắn hạn (130 = 131 + 132 + 133 + 134 + 135 + 136 + 137 + 139)	130		958.671.085	784.481.971
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		945.957.414	749.868.278
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		1.814.993	34.613.693
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133			
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134			
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135			
6. Phải thu ngắn hạn khác	136		10.898.678	
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137			
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139			
IV. Hàng tồn kho (140 = 141 + 149)	140		910.833.628	2.420.895.218
1. Hàng tồn kho	141		910.833.628	2.420.895.218
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149			
V. Tài sản ngắn hạn khác (150 = 151 + 152 + 153 + 154 + 155)	150		49.036.700	59.182.200
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		49.036.700	59.182.200
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152			
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153			
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154			
5. Tài sản ngắn hạn khác	155			
B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260)	200		4.221.290.672	3.060.462.064
I. Các khoản phải thu dài hạn (210 = 211 + 212 + 213 + 214 + 215 + 216 + 219)	210			



1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211			
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212			
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213			
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214			
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215			
6. Phải thu dài hạn khác	216			
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219			
II. Tài sản cố định (220 = 221 + 224 + 227)	220	4.221.290.672	3.060.462.064	
1. Tài sản cố định hữu hình (221 = 222 + 223)	221	4.221.290.672	3.060.462.064	
- Nguyên giá	222	7.323.946.460	5.034.017.222	
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223	(3.102.655.788)	(1.973.555.158)	
2. Tài sản cố định thuê tài chính (224 = 225 + 226)	224			
- Nguyên giá	225			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226			
3. Tài sản cố định vô hình (227 = 228 + 229)	227			
- Nguyên giá	228			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229			
III. Bất động sản đầu tư (230 = 231 + 232)	230			
- Nguyên giá	231			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	232			
IV. Tài sản dở dang dài hạn (240 = 241 + 242)	240			
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241			
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242			
V. Đầu tư tài chính dài hạn (250 = 251 + 252 + 253 + 254 + 255)	250			
1. Đầu tư vào công ty con	251			
2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252			
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253			
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*)	254			
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255			
VI. Tài sản dài hạn khác (260 = 261 + 262 + 263 + 268)	260			
1. Chi phí trả trước dài hạn	261			
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	262			
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263			
4. Tài sản dài hạn khác	268			
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	270	6.386.940.128	6.564.236.598	
C - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)	300	2.115.321.607	2.380.294.074	
I. Nợ ngắn hạn (310 = 311 + 312 + ... + 322 + 323 + 324)	310	2.115.321.607	2.380.294.074	
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	454.369.843	684.742.153	
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	1.014.910	277.822.810	
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	124.301.423	63.170.011	
4. Phải trả người lao động	314			
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315			
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316			
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317			
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318			
9. Phải trả ngắn hạn khác	319	149.696.797	1.354.559.100	
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	1.385.938.634		
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321			
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322			



13. Quỹ bình ổn giá	323			
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324			
II. Nợ dài hạn (330 = 331 + 332 + ... + 342 + 343)	330			
1. Phải trả người bán dài hạn	331			
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332			
3. Chi phí phải trả dài hạn	333			
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334			
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335			
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336			
7. Phải trả dài hạn khác	337			
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338			
9. Trái phiếu chuyển đổi	339			
10. Cổ phiếu ưu đãi	340			
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341			
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342			
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343			
D - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)	400		4.271.618.521	4.183.942.524
I. Vốn chủ sở hữu (410 = 411 + 412 + ... + 420 + 421 + 422)	410		4.271.618.521	4.183.942.524
1. Vốn góp của chủ sở hữu (411 = 411a + 411b)	411		3.961.399.362	3.961.399.362
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a			
- Cổ phiếu ưu đãi	411b			
2. Thặng dư vốn cổ phần	412			
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413			
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414			
5. Cổ phiếu quỹ (*)	415			
6. Chênh lệch đánh giá tài sản	416			
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417			
8. Quỹ đầu tư phát triển	418			
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419			
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420			
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối (421 = 421a + 421b)	421		310.219.159	222.543.162
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		222.543.162	222.543.162
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		87.675.997	
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422			
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác (430 = 431 + 432)	430			
1. Nguồn kinh phí	431			
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	432			
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	440		6.386.940.128	6.564.236.598

Lập, ngày 10 tháng 04 năm 2019

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

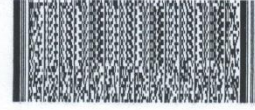
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Nguyễn Thương

Nguyễn Thương

Lê Văn Kỳ



- Số chứng chỉ hành nghề;
- Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán

Ghi chú:

- (1) Những chỉ tiêu không có số liệu được miễn trình bày nhưng không được đánh lại "Mã số" chỉ tiêu.
- (2) Số liệu trong các chỉ tiêu có dấu (*) được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).
- (3) Đối với doanh nghiệp có kỳ kế toán năm là năm dương lịch (X) thì "Số cuối năm" có thể ghi là "31.12.X"; "Số đầu năm" có thể ghi là "01.01.X".
- (4) Đối với người lập biểu là các đơn vị dịch vụ kế toán phải ghi rõ Số chứng chỉ hành nghề, tên và địa chỉ Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán. Người lập biểu là cá nhân ghi rõ Số chứng chỉ hành nghề.

Phụ lục 2: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Mẫu số B 02 - DN
(Ban hành theo Thông tư số
200/2014/TT-BTC Ngày
22/12/2014 của Bộ Tài chính)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2018

Người nộp thuế: Công Ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê
 Quận Huyện: Thành Phố Quy Nhơn Tỉnh/Thành phố: Bình Định
 Điện thoại: 0906441811 Fax: Email: thuonga2015@gmail.com

Đơn vị tính: Việt Nam Đồng

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		8.030.299.666	5.024.485.769
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10		8.030.299.666	5.024.485.769
4. Giá vốn hàng bán	11		6.953.726.867	4.154.129.194
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)	20		1.076.572.799	870.356.575
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		505.781	511.335
7. Chi phí tài chính	22		55.767.385	
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		55.767.385	
8. Chi phí bán hàng	25			
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26		911.716.198	800.081.842
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}	30		109.594.997	70.786.068
11. Thu nhập khác	31			3.700.000
12. Chi phí khác	32			
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40			3.700.000
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		109.594.997	74.486.068
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		21.919.000	14.897.214
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 - 51 - 52)	60		87.675.997	59.588.854
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71			

Lập, ngày 10 tháng 04 năm 2019

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Nguyễn Thương

Nguyễn Thương

Lê Văn Kỳ

- Số chứng chỉ hành nghề;
- Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán

Phụ lục 3: Bảng cân đối kế toán năm 2019



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Mẫu số B 01 - DN
(Ban hành theo Thông tư số
200/2014/TT-BTC Ngày
22/12/2014 của Bộ Tài chính)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2019

(Áp dụng cho doanh nghiệp đáp ứng giá định hoạt động liên tục)

Công Ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lê

Người nộp thuế:

Mã số thuế:

4 1 0 0 3 6 3 7 2 7

Địa chỉ trụ sở:

755 - Trần Hưng Đạo - Phường Lê Hồng Phong

Quận Huyện:

Thành Phố Quy Nhơn

Tỉnh/Thành phố: Bình Định

Điện thoại:

0906441811

Fax:

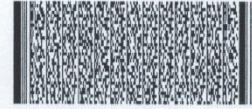
Email: thuonga2015@gmail.com

Đơn vị tính: Việt Nam Đồng

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	100		3.130.394.375	2.165.649.456
I. Tiền và các khoản tương đương tiền (110 = 111 + 112)	110		431.871.032	247.108.043
1. Tiền	111		431.871.032	247.108.043
2. Các khoản tương đương tiền	112			
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120 = 121 + 122 + 123)	120			
1. Chứng khoán kinh doanh	121			
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)	122			
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123			
III. Các khoản phải thu ngắn hạn (130 = 131 + 132 + 133 + 134 + 135 + 136 + 137 + 139)	130		1.266.178.792	958.671.085
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		947.700.792	945.957.414
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		168.478.000	1.814.993
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133			
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134			
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135			
6. Phải thu ngắn hạn khác	136		150.000.000	10.898.678
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137			
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139			
IV. Hàng tồn kho (140 = 141 + 149)	140		1.377.156.770	910.833.628
1. Hàng tồn kho	141		1.377.156.770	910.833.628
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149			
V. Tài sản ngắn hạn khác (150 = 151 + 152 + 153 + 154 + 155)	150		55.187.781	49.036.700
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		38.891.200	49.036.700
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		16.296.581	
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153			
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154			
5. Tài sản ngắn hạn khác	155			
B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260)	200		4.124.507.382	4.221.290.672
I. Các khoản phải thu dài hạn (210 = 211 + 212 + 213 + 214 + 215 + 216 + 219)	210			



1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211			
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212			
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213			
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214			
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215			
6. Phải thu dài hạn khác	216			
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219			
II. Tài sản cố định (220 = 221 + 224 + 227)	220	4.124.507.382		4.221.290.672
1. Tài sản cố định hữu hình (221 = 222 + 223)	221	4.124.507.382		4.221.290.672
- Nguyên giá	222	8.023.885.334		7.323.946.460
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223	(3.899.377.952)		(3.102.655.788)
2. Tài sản cố định thuê tài chính (224 = 225 + 226)	224			
- Nguyên giá	225			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226			
3. Tài sản cố định vô hình (227 = 228 + 229)	227			
- Nguyên giá	228			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229			
III. Bất động sản đầu tư (230 = 231 + 232)	230			
- Nguyên giá	231			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	232			
IV. Tài sản dở dang dài hạn (240 = 241 + 242)	240			
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241			
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242			
V. Đầu tư tài chính dài hạn (250 = 251 + 252 + 253 + 254 + 255)	250			
1. Đầu tư vào công ty con	251			
2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252			
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253			
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*)	254			
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255			
VI. Tài sản dài hạn khác (260 = 261 + 262 + 263 + 268)	260			
1. Chi phí trả trước dài hạn	261			
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	262			
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263			
4. Tài sản dài hạn khác	268			
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	270	7.254.901.757		6.386.940.128
C - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)	300	2.896.526.198		2.115.321.607
I. Nợ ngắn hạn (310 = 311 + 312 + ... + 322 + 323 + 324)	310	2.896.526.198		2.115.321.607
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	285.449.585		454.369.843
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	311.686.599		1.014.910
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	6.851.118		124.301.423
4. Phải trả người lao động	314			
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315			
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316			
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317			
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318			
9. Phải trả ngắn hạn khác	319	8.623.896		149.696.797
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	2.283.915.000		1.385.938.634
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321			
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322			



13. Quỹ bình ổn giá	323		
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		
II. Nợ dài hạn (330 = 331 + 332 + ... + 342 + 343)	330		
1. Phải trả người bán dài hạn	331		
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332		
3. Chi phí phải trả dài hạn	333		
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334		
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335		
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		
7. Phải trả dài hạn khác	337		
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338		
9. Trái phiếu chuyển đổi	339		
10. Cổ phiếu ưu đãi	340		
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343		
D - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)	400	4.358.375.559	4.271.618.521
I. Vốn chủ sở hữu (410 = 411 + 412 + ... + 420 + 421 + 422)	410	4.358.375.559	4.271.618.521
1. Vốn góp của chủ sở hữu (411 = 411a + 411b)	411	3.961.399.362	3.961.399.362
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413		
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414		
5. Cổ phiếu quỹ (*)	415		
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416		
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		
8. Quỹ đầu tư phát triển	418		
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối (421 = 421a + 421b)	421	396.976.197	310.219.159
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a	310.219.159	310.219.159
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b	86.757.038	
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác (430 = 431 + 432)	430		
1. Nguồn kinh phí	431		
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	432		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	440	7.254.901.757	6.386.940.128

Lập, ngày 18 tháng 03 năm 2020

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

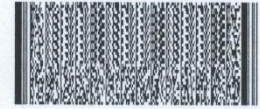
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Nguyễn Thương

Kế toán trưởng

Lê Văn Kỳ

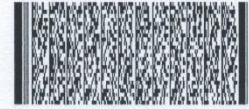


- Số chứng chỉ hành nghề;
- Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán

Ghi chú:

- (1) Những chỉ tiêu không có số liệu được miễn trình bày nhưng không được đánh lại "Mã số" chỉ tiêu.
- (2) Số liệu trong các chỉ tiêu có dấu (*) được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).
- (3) Đối với doanh nghiệp có kỳ kế toán năm là năm dương lịch (X) thì "Số cuối năm" có thể ghi là "31.12.X"; "Số đầu năm" có thể ghi là "01.01.X".
- (4) Đối với người lập biểu là các đơn vị dịch vụ kế toán phải ghi rõ Số chứng chỉ hành nghề, tên và địa chỉ Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán. Người lập biểu là cá nhân ghi rõ Số chứng chỉ hành nghề.

Phụ lục 4: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Mẫu số B 02 - DN
(Ban hành theo Thông tư số
200/2014/TT-BTC Ngày
22/12/2014 của Bộ Tài chính)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2019

Người nộp thuế: Công Ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lễ
 Quận Huyện: Thành Phố Quy Nhơn Tỉnh/Thành phố: Bình Định
 Điện thoại: 0906441811 Fax: Email: thuonga2015@gmail.com

Đơn vị tính: Việt Nam Đồng

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		7.849.466.927	8.030.299.666
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10		7.849.466.927	8.030.299.666
4. Giá vốn hàng bán	11		6.485.013.615	6.953.726.867
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)	20		1.364.453.312	1.076.572.799
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		417.042	505.781
7. Chi phí tài chính	22		163.710.799	55.767.385
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		163.710.799	55.767.385
8. Chi phí bán hàng	25			
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26		1.096.227.446	911.716.198
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}	30		104.932.109	109.594.997
11. Thu nhập khác	31		3.514.188	
12. Chi phí khác	32			
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		3.514.188	
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		108.446.297	109.594.997
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		21.689.259	21.919.000
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 - 51 - 52)	60		86.757.038	87.675.997
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71			

Lập, ngày 18 tháng 03 năm 2020

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Nguyễn Thương

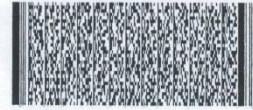
Kế toán trưởng

Lê Văn Kỳ

- Số chứng chỉ hành nghề;

- Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán

Phụ lục 5: Bảng cân đối kế toán năm 2020



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Mẫu số B 01 - DN
(Ban hành theo Thông tư số
200/2014/TT-BTC Ngày
22/12/2014 của Bộ Tài chính)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2020

(Áp dụng cho doanh nghiệp đáp ứng giả định hoạt động liên tục)

Công Ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đồ Lễ

Người nộp thuế:

Mã số thuế:

4 1 0 0 3 6 3 7 2 7

Địa chỉ trụ sở:

755 - Trần Hưng Đạo - Phường Lê Hồng Phong

Quận Huyện:

Thành Phố Quy Nhơn

Tỉnh/Thành phố: Bình Định

Điện thoại:

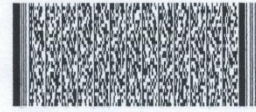
0906441811

Fax:

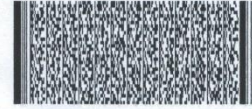
Email: thuonga2015@gmail.com

Đơn vị tính: Việt Nam Đồng

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)	100		4.522.814.431	3.045.898.516
I. Tiền và các khoản tương đương tiền (110 = 111 + 112)	110		170.273.539	431.871.032
1. Tiền	111		170.273.539	431.871.032
2. Các khoản tương đương tiền	112			
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120 = 121 + 122 + 123)	120			
1. Chứng khoán kinh doanh	121			
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)	122			
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123			
III. Các khoản phải thu ngắn hạn (130 = 131 + 132 + 133 + 134 + 135 + 136 + 137 + 139)	130		1.165.594.052	1.179.494.792
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		1.161.320.019	861.016.792
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		4.274.033	168.478.000
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133			
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134			
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135			
6. Phải thu ngắn hạn khác	136			150.000.000
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137			
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139			
IV. Hàng tồn kho (140 = 141 + 149)	140		3.158.201.140	1.377.156.770
1. Hàng tồn kho	141		3.158.201.140	1.377.156.770
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149			
V. Tài sản ngắn hạn khác (150 = 151 + 152 + 153 + 154 + 155)	150		28.745.700	57.375.922
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		28.745.700	38.891.200
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152			18.484.722
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153			
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154			
5. Tài sản ngắn hạn khác	155			
B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260)	200		3.890.249.669	4.124.507.382
I. Các khoản phải thu dài hạn (210 = 211 + 212 + 213 + 214 + 215 + 216 + 219)	210			



1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211			
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212			
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213			
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214			
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215			
6. Phải thu dài hạn khác	216			
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219			
II. Tài sản cố định (220 = 221 + 224 + 227)	220	3.890.249.669	4.124.507.382	
1. Tài sản cố định hữu hình (221 = 222 + 223)	221	3.890.249.669	4.124.507.382	
- Nguyên giá	222	8.200.885.334	8.023.885.334	
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223	(4.310.635.665)	(3.899.377.952)	
2. Tài sản cố định thuê tài chính (224 = 225 + 226)	224			
- Nguyên giá	225			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226			
3. Tài sản cố định vô hình (227 = 228 + 229)	227			
- Nguyên giá	228			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229			
III. Bất động sản đầu tư (230 = 231 + 232)	230			
- Nguyên giá	231			
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	232			
IV. Tài sản dở dang dài hạn (240 = 241 + 242)	240			
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241			
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242			
V. Đầu tư tài chính dài hạn (250 = 251 + 252 + 253 + 254 + 255)	250			
1. Đầu tư vào công ty con	251			
2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252			
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253			
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*)	254			
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255			
VI. Tài sản dài hạn khác (260 = 261 + 262 + 263 + 268)	260			
1. Chi phí trả trước dài hạn	261			
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	262			
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263			
4. Tài sản dài hạn khác	268			
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	270	8.413.064.100	7.170.405.898	
C - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)	300	3.998.066.850	2.812.030.339	
I. Nợ ngắn hạn (310 = 311 + 312 + ... + 322 + 323 + 324)	310	3.998.066.850	2.812.030.339	
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	136.373.307	285.449.585	
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		225.002.599	
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	111.056.971	9.039.259	
4. Phải trả người lao động	314			
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315			
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316			
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317			
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318			
9. Phải trả ngắn hạn khác	319	20.636.572	8.623.896	
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	3.730.000.000	2.283.915.000	
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321			
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322			



13. Quỹ bình ổn giá	323		
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		
II. Nợ dài hạn (330 = 331 + 332 + ... + 342 + 343)	330		
1. Phải trả người bán dài hạn	331		
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332		
3. Chi phí phải trả dài hạn	333		
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334		
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335		
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		
7. Phải trả dài hạn khác	337		
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338		
9. Trái phiếu chuyển đổi	339		
10. Cổ phiếu ưu đãi	340		
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343		
D - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)	400	4.414.997.250	4.358.375.559
I. Vốn chủ sở hữu (410 = 411 + 412 + ... + 420 + 421 + 422)	410	4.414.997.250	4.358.375.559
1. Vốn góp của chủ sở hữu (411 = 411a + 411b)	411	3.961.399.362	3.961.399.362
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a	3.961.399.362	3.961.399.362
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413		
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414		
5. Cổ phiếu quỹ (*)	415		
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416		
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		
8. Quỹ đầu tư phát triển	418		
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối (421 = 421a + 421b)	421	453.597.888	396.976.197
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a	396.976.197	310.219.159
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b	56.621.691	86.757.038
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác (430 = 431 + 432)	430		
1. Nguồn kinh phí	431		
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	432		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	440	8.413.064.100	7.170.405.898

Lập, ngày 22 tháng 03 năm 2021

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

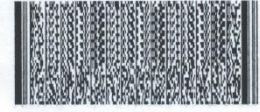
Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Nguyễn Thương

Kế toán trưởng

Lê Văn Kỳ



- Số chứng chỉ hành nghề;
- Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán

Ghi chú:

- (1) Những chỉ tiêu không có số liệu được miễn trình bày nhưng không được đánh lại "Mã số" chỉ tiêu.
- (2) Số liệu trong các chỉ tiêu có dấu (*) được ghi bằng số âm dưới hình thức ghi trong ngoặc đơn (...).
- (3) Đối với doanh nghiệp có kỳ kế toán năm là năm dương lịch (X) thì "Số cuối năm" có thể ghi là "31.12.X"; "Số đầu năm" có thể ghi là "01.01.X".
- (4) Đối với người lập biểu là các đơn vị dịch vụ kế toán phải ghi rõ Số chứng chỉ hành nghề, tên và địa chỉ Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán. Người lập biểu là cá nhân ghi rõ Số chứng chỉ hành nghề.

Phụ lục 6: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh năm 2020



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Mẫu số B 02 - DN
(Ban hành theo Thông tư số
200/2014/TT-BTC Ngày
22/12/2014 của Bộ Tài chính)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2020

Người nộp thuế: **Công Ty TNHH Mỹ Thuật - Quảng Cáo - Kiến Trúc Đỗ Lê**
 Quận Huyện: **Thành Phố Quy Nhơn** Tỉnh/Thành phố: **Bình Định**
 Điện thoại: **0906441811** Fax: Email: **thuonga2015@gmail.com**

Đơn vị tính: Việt Nam Đồng

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		7.546.046.958	7.849.466.927
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10		7.546.046.958	7.849.466.927
4. Giá vốn hàng bán	11		6.141.003.597	6.485.013.615
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)	20		1.405.043.361	1.364.453.312
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		384.480	417.042
7. Chi phí tài chính	22		228.797.528	163.710.799
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		228.797.528	163.710.799
8. Chi phí bán hàng	25			
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26		1.105.853.199	1.096.227.446
10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}	30		70.777.114	104.932.109
11. Thu nhập khác	31			3.514.188
12. Chi phí khác	32			
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40			3.514.188
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		70.777.114	108.446.297
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		14.155.423	21.689.259
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 - 51 - 52)	60		56.621.691	86.757.038
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71			

Lập, ngày 22 tháng 03 năm 2021

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Nguyễn Thương

Kế toán trưởng

Lê Văn Kỳ

- Số chứng chỉ hành nghề;
- Đơn vị cung cấp dịch vụ kế toán