

UBND TỈNH QUẢNG NAM  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢNG NAM  
KHOA KẾ TOÁN – TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG



## **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC**

*Tên đề tài:*

**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY  
CỔ PHẦN MAY HÒA THỌ QUẢNG NAM**

Sinh viên thực hiện

**NGUYỄN THỊ PHƯỚC**

MSSV: 2110010637

**CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN**

**KHÓA 2010 – 2014**

Cán bộ hướng dẫn

**ThS. NGUYỄN THỊ HẠNH**

MSCB: .....



*Quảng Nam, tháng 04 năm 2014*

## LỜI CẢM ƠN

Trong thời gian thực tập tại công ty cổ phần may Hòa Thọ- Quảng Nam, cũng như trong suốt quá trình thực hiện đề tài khóa luận tốt nghiệp, em đã nhận được nhiều sự hướng dẫn, giúp đỡ và góp ý từ nhiều phía. Em xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành đến:

Quý thầy cô giáo khoa Kế toán – Tài chính Ngân hàng trường Đại học Quảng Nam đã tận tình truyền đạt kiến thức, tạo điều kiện cho em trong suốt quá trình học tập và rèn luyện. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới Giảng viên *ThS. Nguyễn Thị Hạnh* đã nhiệt tình chỉ bảo, hướng dẫn, giúp đỡ và cô luôn sát cánh bên em trong suốt quá trình thực hiện đề tài.

Và em xin gửi lời cảm ơn đến các cô chú, anh chị trong phòng Kế toán tại công ty cổ phần may Hòa Thọ- Quảng Nam đã tạo điều kiện thuận lợi để em có thể tiếp cận với số liệu thực tế cũng như những kiến thức bổ ích cho công việc sau này.

Trong thời gian thực hiện đề tài, vì thời gian thực tập còn hạn chế và giới hạn về mặt kiến thức nên đề tài chưa nghiên cứu sâu và chắc vẫn còn nhiều thiếu sót. Kính mong quý thầy cô giáo quan tâm và góp ý để đề tài của em được hoàn thiện hơn.

**Em xin chân thành cảm ơn !**

*Tam Kỳ, tháng 4 năm 2014*

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Phước

## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Tên đầy đủ
1	DN	Doanh nghiệp
2	TSCĐ	Tài sản cố định
3	DTT	Doanh thu thuần
4	DTTC	Doanh thu tài chính
5	SXKD	Sản xuất kinh doanh
6	BH&CCDV	Bán hàng và cung cấp dịch vụ
7	CBCNV	Công bộ công nhân viên
8	VLĐ	Vốn lưu động
9	LNT	Lợi nhuận thuần
10	VCSH	Vốn chủ sở hữu
11	LNTT	Lợi nhuận trước thuế
12	ĐBTC	Đòn bẩy tài chính
13	KNTTLV	Khả năng thanh toán lãi vay
14	TSNH	Tài sản ngắn hạn
15	TSDH	Tài sản dài hạn
16	BCĐKT	Bảng cân đối kế toán
17	BCLCTT	Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
18	HĐQT	Hội đồng quản trị
19	BHXH	Bảo hiểm xã hội
20	BHYT	Bảo hiểm y tế
21	KPCĐ	Kinh phí công đoàn
22	TTSbq	Tổng tài sản bình quân
23	HTK	Hàng tồn kho
24	HTK <sub>bq</sub>	Hàng tồn kho bình quân
25	KPT	Khoản phải thu
26	KPT <sub>bq</sub>	Khoản phải thu bình quân
27	KPT KH	Khoản phải thu khách hàng
28	VLĐbq	Vốn lưu động bình quân
29	LNG	Lợi nhuận gộp
30	GVHB	Giá vốn hàng bán
31	NVL	Nguyên vật liệu
32	CPBH	Chi phí bán hàng
33	CPQLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
34	VCSHbq	Vốn chủ sở hữu bình quân



## DANH MỤC CÁC BẢNG

<b>Bảng</b>	<b>Tên Bảng</b>	<b>Trang</b>
2.1	Hiệu suất sử dụng tài sản tại công ty giai đoạn 2011 - 2013	41
2.2	Hiệu suất sử dụng tài sản cố định tại công ty giai đoạn 2012 – 2013	47
2.3	Mẫu bảng tính lương và phụ cấp cho nhân viên (Tháng 12-2013)	52
2.4.	Hiệu suất sử dụng lao động của công ty giai đoạn 2011 – 2013	53
2.5	Hiệu suất sử dụng Vốn lưu động của công ty giai đoạn 2011 – 2013	57
2.6	Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu suất sử dụng VLD	58
2.7	Số vòng quay hàng tồn kho của công ty trong giai đoạn 2011– 20	60
2.8	Số vòng quay khoản phải thu của công ty trong giai đoạn 2011 – 2013	64
2.9	Số vòng quay nợ phải trả của công ty trong giai đoạn 2011 - 2013	67
2.10	Tỷ suất LNG trên DTT của công ty trong giai đoạn 2011 - 2013	69
2.11	Tỷ suất LNTT trên tổng doanh thu của công ty giai đoạn 2011 – 2013	73
2.12	Tỷ suất LNT SXKD trên DTT SXKD của công ty giai đoạn 2011 – 2013	81
2.13	Tỷ suất GVHB trên DTT BH&CCDV giai đoạn 2011- 2013	84
2.14	Tỷ suất chi phí bán hàng trên doanh thu thuần	86
2.15	Tỷ suất chi phí QLDN trên DTT BH&CCDV	87
2.16	Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) giai đoạn 2011 – 2013	89
2.17	Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE) giai đoạn năm 2011 - 2013	94
2.18	Tỷ suất sinh lời Vốn chủ sở hữu (ROE) giai đoạn 2011 – 2013	96
2.19	Các nhân tố ảnh hưởng đến ROE giai đoạn 2011 – 2013	97
3.1	Bảng tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động	101
3.2	Dự toán sản xuất mặt hàng Quần âu năm 2013	110
3.3	Dự toán cung ứng NVL là vải để sản xuất quần âu năm 2013	111



## DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

Sơ đồ	Tên sơ đồ	Trang
2.1	Quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm may	34
2.2	Sơ đồ bộ máy quản lý của công ty	34
2.3	Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của công ty	36
2.4	Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức ghi sổ chứng từ	38
2.5	Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán máy	39

## DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ	Tên biểu đồ	Trang
2.1	Hiệu suất sử dụng tài sản của công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam so với bình quân ngành	46
2.2	Tỷ suất LNTT/TDT của một số công ty may giai đoạn 2011-2013	79
2.3	Tỷ suất LNTT/TDT của một số công ty may giai đoạn 2011-2013	83
2.4	Chỉ tiêu ROA của một số công ty may giai đoạn 2011-2013	92

## MỤC LỤC

<b>MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>1. Lý do chọn đề tài</b> .....	1
<b>2. Mục tiêu nghiên cứu</b> .....	2
<b>3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu</b> .....	2
<b>4. Nội dung và phương pháp nghiên cứu</b> .....	2
<b>4.1 Nội dung nghiên cứu</b> .....	2
<b>4.2. Phương pháp nghiên cứu</b> .....	2
<b>5. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn của đề tài</b> .....	3
<b>5.1 Ý nghĩa khoa học</b> .....	3
<b>5.2 Ý nghĩa thực tiễn</b> .....	3
<b>6. Bố cục đề tài</b> .....	4
<b>NỘI DUNG NGHIÊN CỨU</b> .....	5
<b>CHƯƠNG 1 CƠ SỞ KHOA HỌC VÀ TỔNG QUAN TÀI LIỆU VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT</b> .....	5
<b>1.1. Cơ sở khoa học về phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp sản xuất</b> .....	5
<i>1.1.1. Những vấn đề chung của phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp sản xuất</i> .....	5
<i>1.1.1.1. Khái niệm về phân tích hiệu quả hoạt động</i> .....	5
<i>1.1.1.2. Nội dung của phân tích hoạt động</i> .....	5
<i>1.1.1.3. Nhiệm vụ của phân tích hiệu quả hoạt động</i> .....	6
<i>1.1.1.4. Vai trò của phân tích hiệu quả hoạt động</i> .....	6
<i>1.1.1.5. Ý nghĩa của phân tích hiệu quả hoạt động</i> .....	7
<b>1.1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp</b> .....	7
<i>1.1.2.1. Các nhân tố bên trong</i> .....	7
<i>1.1.2.2. Các nhân tố bên ngoài</i> .....	9
<b>1.1.3. Nguồn tài liệu làm cơ sở khi phân tích hiệu quả hoạt động</b> .....	11
<i>1.1.3.1. Nguồn thông tin từ hệ thống kế toán</i> .....	11
<i>1.1.3.2. Các nguồn thông tin khác</i> .....	14

<b>1.1.4. Phương pháp phân tích hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp</b> .....	15
1.1.4.1. Phương pháp so sánh .....	15
1.1.4.2. Phương pháp loại trừ .....	16
1.1.4.3. Phương pháp cân đối liên hệ.....	16
1.1.4.4. Phương pháp phân tích tương quan.....	16
1.1.4.5. Phương pháp phân tích tài chính Dupont .....	17
<b>1.1.5. Phân tích hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp</b> .....	17
1.1.5.1. Phân tích hiệu quả cá biệt.....	17
1.1.5.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp.....	25
<b>1.1.6. Phân tích hiệu quả tài chính của doanh nghiệp</b> .....	27
1.1.6.1. Tỷ suất sinh lời trên Vốn chủ sở hữu (ROE) .....	27
1.1.6.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính .....	28
<b>1.2. Tổng quan tài liệu về phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp sản xuất</b> .....	30
1.2.1. Những nghiên cứu liên quan đến đề tài.....	30
1.2.2. Kết quả đạt được .....	30
1.2.3. Những hạn chế của các nghiên cứu.....	30
1.2.4. Nhu cầu của nghiên cứu tiếp theo .....	31
<b>CHƯƠNG 2 PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAY HÒA THỌ QUẢNG NAM</b> .....	32
<b>2.1. Khái quát về công ty Cổ phần May Hòa Thọ Quảng Nam</b> .....	32
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển công ty .....	32
2.1.1.1. Quá trình hình thành .....	32
2.1.1.2. Quá trình phát triển.....	32
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty .....	33
2.1.2.1 Chức năng.....	33
2.1.2.2. Nhiệm vụ .....	33
2.1.3. Đặc điểm tổ chức sản xuất và bộ máy quản lý của công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam.....	33
2.1.3.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất tại công ty May Hòa Thọ Quảng Nam.....	34



2.1.3.2. Sơ đồ bộ máy quản lý tại công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam.....	34
2.1.4. Tổ chức công tác kế toán tại Công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam.....	36
2.1.4.1 Tổ chức bộ máy kế toán trong công ty .....	36
2.1.4.2. Hình thức sổ kế toán áp dụng tại công ty.....	37
2.1.4.3. Các chính sách kế toán áp dụng áp dụng tại công ty.....	39
<b>2.2. Nội dung phân tích hiệu quả hoạt động tại Công ty Cổ phần May Hòa Thọ Quảng Nam .....</b>	<b>40</b>
2.2.1. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam.....	40
2.2.1.1. Phân tích hiệu quả cá biệt.....	40
2.2.1.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp.....	68
2.2.2. Phân tích hiệu quả tài chính tại Công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam...	95
2.2.2.1. Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE) .....	95
<b>CHƯƠNG 3 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY HÒA THỌ QUẢNG NAM.....</b>	<b>100</b>
3.1. Đánh giá chung về tổ chức công tác kế toán tại Công ty Cổ Phần May Hòa Thọ Quảng Nam .....	100
3.1.1. Ưu điểm.....	100
3.1.2. Nhược điểm.....	100
3.2. Đánh giá chung về hiệu quả hoạt động của công ty Cổ Phần May Hòa Thọ Quảng Nam qua các năm 2011-2013 .....	101
3.2.1. Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tại công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam.....	101
3.2.2. Đánh giá chung về hiệu quả hoạt động của công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam trong thời gian qua.....	103
3.2.2.1. Thành tựu đạt được .....	103
3.2.2.2. Hạn chế.....	104
3.3. Mục tiêu của Công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam trong thời gian tới	106
3.3.1. Mục tiêu chung.....	106
3.3.2. Mục tiêu cụ thể đến năm 2015.....	107

<b>3.4. Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho Công ty Cổ Phần May Hòa Thọ Quảng Nam</b> .....	107
<b>3.4.1. Nhóm giải pháp về chi phí</b> .....	107
3.4.1.1. Giải pháp kiểm soát giá vốn hàng bán.....	107
3.4.1.2. Giải pháp kiểm soát chi phí bán hàng.....	108
3.4.1.3. Giải pháp kiểm soát chi phí quản lý doanh nghiệp.....	108
<b>3.4.2. Nhóm giải pháp về doanh thu</b> .....	109
<b>3.4.3. Nhóm giải pháp về hiệu quả tài chính</b> .....	109
3.4.3.1. Công tác quản lý hàng tồn kho.....	109
3.4.3.2. Công tác quản lý khoản phải thu.....	112
3.4.3.3. Công tác huy động và sử dụng vốn .....	114
<b>3.4.4. Một số giải pháp khác</b> .....	115
3.4.4.1. Nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ .....	115
3.4.4.2. Nâng cao hiệu quả sử dụng lao động.....	116
3.4.4.3. Đẩy mạnh nâng cao chất lượng sản phẩm .....	118
3.4.4.4. Các biện pháp về cơ sở vật chất và khoa học-kỹ thuật .....	119
3.4.4.5. Đầu tư mở rộng hệ thống nhà kho.....	119
<b>KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ</b> .....	121
<b>1.Kết luận</b> .....	121
<b>2. Kiến nghị</b> .....	121
<b>2.1. Đối với nhà nước</b> .....	121
<b>2.2. Đối với công ty</b> .....	122
<b>Tài liệu tham khảo</b> .....	123



## MỞ ĐẦU

### 1. Lý do chọn đề tài

Trong nền kinh tế hiện nay, cạnh tranh là để tồn tại và phát triển. Vì vậy, để có thể phát triển bền vững trước tình hình kinh tế đầy biến động rủi ro và phức tạp thì DN phải có năng lực cạnh tranh cao. Một trong những tiêu chuẩn để xác định vị thế đó là hiệu quả hoạt động kinh doanh của DN. Vì thế, việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh là việc làm hết sức cần thiết đối với mỗi DN. Thông qua đó DN có thể thường xuyên kiểm tra đánh giá đầy đủ chính xác mọi diễn biến kết quả hoạt động kinh doanh của mình, tìm ra những điểm mạnh để tiếp tục phát huy, những yếu kém để khắc phục và đặc biệt tìm ra các biện pháp sát thực để tăng cường hoạt động kinh tế và quản lý DN, nhằm huy động mọi khả năng về nguồn vốn, lao động, ... vào quá trình sản xuất kinh doanh, từ đó không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động của DN. Đặc biệt, đây còn là căn cứ quan trọng phục vụ cho việc dự đoán, dự báo xu thế phát triển sản xuất kinh doanh, từ đó các nhà quản trị sẽ đưa ra những chiến lược kinh doanh có hiệu quả.

Là một DN phát triển mạnh về hoạt động sản xuất, gia công hàng may mặc, các sản phẩm của công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam đang ngày càng trở nên đa dạng. Hiện nay, trước sự tham gia ngày càng nhiều các DN trong ngành may mặc, thì việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, là điều hết sức cần thiết đối với công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam, để từ đó công ty có thể nhận xét, đánh giá những mặt thành công, hiệu quả và những hạn chế, đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình. Để hiểu rõ thêm về việc kinh doanh của công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam trong thời gian, nắm bắt được tình hình sử dụng các nguồn vốn vào các mục tiêu kinh doanh, việc tiêu thụ các sản phẩm, bản thân tôi đã chọn đề tài "*Phân tích hiệu quả hoạt động tại công ty CP may Hòa Thọ Quảng Nam*" làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình. Để thấy rõ sự biến động của các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động của công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam, giúp đánh giá được tình hình hoạt động từ đó xác định những giải pháp hữu hiệu giúp công ty nâng cao hiệu quả hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh.



## **2. Mục tiêu nghiên cứu**

Hệ thống hóa cơ sở khoa học về phân tích hiệu quả hoạt động của DN và tìm ra những yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp.

Tìm hiểu và phân tích đánh giá hiệu quả hoạt động của công ty Cổ phần may Hòa Thọ Quảng Nam thông qua một số chỉ tiêu tài chính cơ bản.

Tim ra những giải pháp thích hợp nhằm khắc phục những hạn chế và nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty trong thời gian tới.

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

### **3.1. Đối tượng nghiên cứu**

Hiệu quả hoạt động của công ty Cổ phần may Hòa Thọ Quảng Nam thông qua các chỉ tiêu phân tích và các thông số tài chính hiện hành.

### **3.2. Phạm vi nghiên cứu**

Không gian: Tại công ty Cổ phần may Hòa Thọ Quảng Nam

Thời gian: Sử dụng BCTC trong 3 năm gần nhất của công ty (2011- 2013) để có thể phân tích, so sánh, tổng hợp đưa ra các nhận định, nhận xét.

Thời gian nghiên cứu: 10/2/2014 đến 6/4/2014

## **4. Nội dung và phương pháp nghiên cứu**

### **4.1. Nội dung nghiên cứu**

Từ cơ sở lý luận về phân tích hiệu quả hoạt động tại doanh nghiệp sản xuất, vận dụng vào công ty CP may Hòa Thọ Quảng Nam. Trên cơ sở đó, đánh giá những thành công và hạn chế của công ty, rút ra những thành công và hạn chế, đề xuất những giải pháp và kiến nghị với những hạn chế đó. Những giải pháp này phải khả thi và phù hợp với tình hình hoạt động của công ty, làm cho hoạt động của công ty ngày càng hiệu quả hơn.

### **4.2. Phương pháp nghiên cứu**

Phương pháp thu thập số liệu: Thu thập số liệu từ BCTC của công ty, thông qua trao đổi, phỏng vấn. Đồng thời cũng thu thập thông tin và tài liệu về tình hình hoạt động của công ty từ đối thủ cạnh tranh, nhà cung cấp... Từ tạp chí, từ nguồn Internet.

Phương pháp phân tích số liệu:

+ Phương pháp phân tích tài chính: sử dụng các công cụ tỷ số tài chính để tính toán, xác định kết quả so sánh với các chỉ số bình quân ngành. Từ đó thấy được những điểm mạnh, điểm yếu, rút ra nhận xét về hiệu quả hoạt động của công ty.

+ Phương pháp thống kê - tập hợp, mô tả số liệu: dùng công cụ thống kê tập hợp tài liệu, số liệu của công ty, sau đó tiến hành phân tích, so sánh, đối chiếu rút ra kết luận về bản chất, nguyên nhân của sự thay đổi.

+ Phương pháp so sánh: đây là phương pháp được dùng để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích ở năm này so với năm trước, hoặc ở kỳ thực hiện so với kỳ kế hoạch

Và một số các phương pháp khác.

## **5. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn của đề tài**

### **5.1. Ý nghĩa khoa học**

Đề tài nghiên cứu đã hệ thống hóa được cơ sở lý luận về công tác phân tích hiệu quả hoạt động tại doanh nghiệp. Đồng thời đề tài cũng tiếp cận được những phương pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tại doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu của đề tài sẽ đóng góp vào kho tàng kiến thức chung về việc nâng cao hiệu quả hoạt động tại doanh nghiệp sản xuất.

### **5.2. Ý nghĩa thực tiễn**

Thông qua việc phân tích hiệu quả hoạt động thì các nhà quản trị có thể đánh giá được sức mạnh tài chính, tìm ra những nguyên nhân làm cho hiệu quả hoạt động của mình còn hạn chế, từ đó đề ra những biện pháp phù hợp để đối phó. Dựa trên cơ sở phân tích hoạt động kinh doanh, công ty có thể tự đánh giá, xem xét việc thực hiện các chỉ tiêu kinh tế như thế nào, được thực hiện đến đâu, đây sẽ là những căn cứ quan trọng để doanh nghiệp hoạch định được chiến lược phát triển và phương án kinh doanh có hiệu quả nhằm hạn chế được những rủi ro có thể xảy ra. Bên cạnh đó, việc nghiên cứu đề tài sẽ tạo điều kiện cho sinh viên nắm bắt và củng cố những kiến thức cơ bản đã học được về phân tích, áp dụng chúng vào thực tiễn hoạt động của công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam trong thời gian thực tập. Từ đó, sẽ học hỏi được kinh nghiệm làm việc, giúp sinh viên

dễ dàng tiếp nhận công việc sau khi ra trường. Chính vì vậy, đề tài này có ý nghĩa thực tiễn hết sức quan trọng đối với bản thân tôi và có ý nghĩa chiến lược lâu dài đối với công ty.

## **6. Bố cục đề tài**

Ngoài mở đầu, kết luận và phụ lục đề tài nghiên cứu gồm 3 chương:

**Chương 1.** Cơ sở khoa học và tổng quan tài liệu về phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp sản xuất.

**Chương 2.** Phân tích thực trạng hoạt động tại công ty Cổ Phần May Hòa Thọ Quảng Nam trong giai đoạn 2011 - 2013.

**Chương 3.** Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tại công ty Cổ Phần May Hòa Thọ Quảng Nam.



# NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

## CHƯƠNG 1

### CƠ SỞ KHOA HỌC VÀ TỔNG QUAN TÀI LIỆU VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT

#### 1.1. Cơ sở khoa học về phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp sản xuất

##### 1.1.1. Những vấn đề chung của phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp sản xuất

###### 1.1.1.1. Khái niệm về phân tích hiệu quả hoạt động

Phân tích hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp là việc nghiên cứu để đánh giá toàn bộ quá trình và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nhằm làm rõ chất lượng hoạt động kinh doanh và các nguồn tiềm năng cần khai thác. Từ đó đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

###### 1.1.1.2. Nội dung của phân tích hoạt động

Phân tích hiệu quả hoạt động là việc đánh giá quá trình hướng đến kết quả hoạt động kinh doanh, với sự tác động của các yếu tố ảnh hưởng và được biểu hiện thông qua các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả hoạt động có thể là kết quả đã đạt được hoặc kết quả của các mục tiêu trong tương lai cần phải đạt được, vì vậy kết quả hoạt động thuộc đối tượng của phân tích. Nó bao gồm tổng hợp của cả quá trình hình thành, do đó phải là riêng biệt và trong từng thời gian nhất định, mà không là kết quả chung chung.

+ Về thời gian: hiệu quả hoạt động đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ, không được làm giảm sút hiệu quả các giai đoạn, thời kỳ kinh doanh tiếp theo, không vì lợi ích trước mắt mà quên đi lợi ích lâu dài.

+ Về không gian: hiệu quả hoạt động chỉ có thể coi là đạt được một cách toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận, các đơn vị mang lại hiệu quả và không ảnh hưởng đến hiệu quả chung.

+ Về định lượng: hiệu quả hoạt động phải được thể hiện ở mối tương quan giữa thu và chi theo hướng tối đa doanh thu và tối thiểu chi phí.

+ Về góc độ nền kinh tế quốc dân: hiệu quả hoạt động của các đơn vị, các bộ phận cũng như toàn bộ doanh nghiệp đạt được phải gắn chặt với hiệu quả toàn xã hội.

#### *1.1.1.3. Nhiệm vụ của phân tích hiệu quả hoạt động*

Kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động thông qua các chỉ tiêu kinh tế đã xây dựng.

+ Đánh giá và kiểm tra khái quát giữa kết quả đạt được so với mục tiêu kế hoạch, dự toán, định mức... đã đặt ra để khẳng định tính đúng đắn và khoa học của chỉ tiêu xây dựng, trên một số mặt chủ yếu của quá trình hoạt động kinh doanh.

+ Đánh giá tình hình chấp hành các quy định, các thể lệ thanh toán, trên cơ sở tôn trọng pháp luật của Nhà nước đã ban hành.

+ Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến các chỉ tiêu và mức độ ảnh hưởng. Tìm ra nguyên nhân gây nên biến động của các nhân tố đó.

+ Đánh giá kết quả chung để tìm ra những tiềm năng và hạn chế, từ đó đề xuất giải pháp khắc phục những tồn tại và tận dụng triệt để thế mạnh của DN.

+ Xây dựng phương án kinh doanh căn cứ vào mục tiêu đã định. Quá trình kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động là để nhận biết tiến độ thực hiện và nguyên nhân những sai lệch.

#### *1.1.1.4. Vai trò của phân tích hiệu quả hoạt động*

Phân tích hiệu quả hoạt động chiếm một vị trí quan trọng trong quá trình hoạt động của DN.

+ Giúp doanh nghiệp tự đánh giá, xem xét việc thực hiện các chỉ tiêu kinh tế như thế nào, từ đó đưa ra những biện pháp phù hợp để tận dụng và phát huy thế mạnh của DN.

+ Giúp DN điều hành từng mặt hoạt động cụ thể của từng bộ phận chức năng, và liên kết mọi hoạt động của các bộ phận để cho hoạt động chung của DN được nhịp nhàng hơn và đạt hiệu quả cao hơn thông qua việc phân tích từng hiện tượng, từng khía cạnh của quá trình hoạt động kinh doanh.



+ Giúp các nhà quản trị thấy được những nguyên nhân làm giảm sút hiệu quả hoạt động, từ đó khắc phục và nâng cao hiệu quả hoạt động. Còn đối với các đối tượng bên ngoài DN như ngân hàng, nhà đầu tư, khách hàng, nhà cung cấp... khi nhìn vào kết quả phân tích hiệu quả hoạt động thì sẽ giúp họ đưa ra quyết định kịp thời và chính xác khi đầu tư.

#### *1.1.1.5. Ý nghĩa của phân tích hiệu quả hoạt động*

Phân tích hiệu quả hoạt động là việc vô cùng cần thiết và ý nghĩa vì nó là vấn đề sống còn của DN, là tiền đề cho sự tồn tại và phát triển của DN sau này.

+ Cho phép các DN nhìn nhận thực đúng đắn về khả năng, sức mạnh cũng như những hạn chế trong doanh nghiệp mình. Từ đó sẽ xác định các mục tiêu cùng chiến lược kinh doanh sao cho hợp lý và có hiệu quả.

+ Là công cụ để phát hiện những khả năng tiềm tàng trong hoạt động kinh doanh, là cơ sở để đề ra những quyết định kinh doanh và là công cụ cải tiến cơ chế quản lý trong kinh doanh.

+ Là biện pháp quan trọng để phòng ngừa rủi ro.

### **1.1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp**

#### *1.1.2.1. Các nhân tố bên trong*

##### a. Nhân tố vốn

Đây là một nhân tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của DN thông qua khối lượng vốn mà DN có thể huy động vào kinh doanh, khả năng phân phối, đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn đó, cũng như qua khả năng quản lý các nguồn vốn kinh doanh của DN.

Nhân tố vốn là cơ sở để đánh giá hiệu quả kinh doanh của DN. Ngoài ra, nhân tố này gắn liền với việc nâng cao hiệu quả hoạt động của DN. Vì nó quyết định đến quy mô sản xuất, khả năng chủ động trong sản xuất và khả năng cạnh tranh của DN.

Đây cũng được xem là nhân tố đầu tiên, quan trọng và quyết định cho mọi sự khởi đầu của quá trình kinh doanh.

##### b. Nhân tố con người

Trong sản xuất kinh doanh thì con người là nhân tố trực tiếp và quan trọng

hàng đầu để đảm bảo thành công. Với sự phát triển ngày càng cao của tri thức nhân loại thì ngày còn có nhiều công nghệ, kỹ thuật mới được tạo ra và đưa vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cũng chính lực lượng lao động sáng tạo ra nhiều sản phẩm mới, làm cho sản phẩm của doanh nghiệp ngày càng đa dạng, phong phú và được tiêu thụ nhanh chóng, tạo cơ sở để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Qua đây ta thấy, lao động là một trong các yếu tố đầu vào quan trọng, tham gia vào mọi hoạt động trong quá trình sản xuất kinh doanh. Nó tác động trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác vậy nên tác động trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của DN. Do đó nó có tầm quan trọng không thể thay thế được.

Vì vậy mỗi doanh nghiệp cần có những chính sách cụ thể về lực lượng lao động nhằm có được nguồn nhân lực tốt nhất cho mình.

c. Nhân tố phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng tiến bộ kỹ thuật công nghệ

Nhân tố này có ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả hoạt động. Trình độ kỹ thuật, công nghệ tiên tiến sẽ cho phép DN chủ động nâng cao chất lượng hàng hoá, năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm. Nhờ vậy DN có thể tăng khả năng cạnh tranh, tăng vòng quay vốn lưu động, tăng lợi nhuận đảm bảo cho quá trình tái sản xuất mở rộng của DN.

d. Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin

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



#### e. Trình độ tổ chức sản xuất và trình độ quản trị doanh nghiệp

Nhân tố này chú trọng đến việc xác định cho DN một hướng đi đúng đắn trong một môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Chất lượng của chiến lược kinh doanh là nhân tố đầu tiên và quan trọng quyết định đến sự thành công hay thất bại của một DN. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị DN, việc xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập các mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó. Nếu DN có công tác tổ chức quản lý một cách khoa học, thích hợp sẽ là công cụ giúp cho quá trình hoạt động của DN đó có kết quả tốt, mỗi cá nhân trong tập thể chung sẽ chịu trách nhiệm về những công việc mình đảm nhận, phát huy được hết khả năng của mình vào công việc và nâng cao được hiệu quả hoạt động.

##### *1.1.2.2. Các nhân tố bên ngoài*

#### a. Môi trường chính trị - pháp lý

Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật,... Mọi quy định pháp luật về kinh doanh đều tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của DN. Nó là cơ sở để các DN cạnh tranh nhau một cách lành mạnh, đảm bảo tính bình đẳng cho mọi loại hình DN cùng hoạt động kinh doanh.

Các yếu tố thuộc môi trường chính trị - pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của DN. Một đất nước có nền chính trị ổn định, an toàn luôn là tiêu chí quan trọng cho những nhà đầu tư khi họ đang có ý định đầu tư vào một lĩnh vực nào đó điều này sẽ giúp cho DN tránh được những sự biến động bất ổn. Khi nền chính trị ổn định thì con người mới nghĩ đến chuyện phát triển kinh tế.

Mức độ hoàn thiện và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng lớn đến việc hoạch định và tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của DN.

Tóm lại, môi trường chính trị - pháp luật có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng cách tác động đến hoạt động của DN thông qua hệ thống công cụ luật pháp, công cụ vĩ mô...

## b. Môi trường kinh doanh

### \* Đối thủ cạnh tranh:

Đối thủ cạnh tranh là những tổ chức, cá nhân có khả năng thỏa mãn nhu cầu của khách hàng về các mặt hàng giống hoặc có thể thay thế cho mặt hàng của DN, bao gồm các DN hiện có mặt trong ngành và các DN tiềm ẩn có khả năng tham gia vào ngành trong tương lai. Số lượng đối thủ trong ngành càng nhiều thì mức độ cạnh tranh càng gay gắt. Ngành nghề kinh doanh nào cũng có rất nhiều đối thủ cạnh tranh, quan trọng là mỗi DN có những chính sách, chiến lược kinh doanh như thế nào để có thể đứng vững trên thị trường và ngày càng khẳng định được vị trí, uy tín của mình. Khách hàng sẽ tìm đến những đối thủ cạnh tranh của DN nếu DN không thỏa mãn được nhu cầu của họ. Đây là vấn đề thách thức đối với mỗi DN, sự tồn tại của các đối thủ cạnh tranh là sự đe dọa nhưng đồng thời là động lực thúc đẩy quá trình phát triển của DN. Như vậy đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của DN.

### \* Thị trường:

Nhân tố thị trường ở đây bao gồm cả thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của DN. Nó là yếu tố quyết định quá trình tái sản xuất mở rộng của DN. Thị trường đầu vào cung cấp các yếu tố cho quá trình sản xuất như NVL, MMTB...cho nên nó tác động trực tiếp đến giá thành sản phẩm, tính liên tục và hiệu quả của quá trình sản xuất. Còn thị trường đầu ra quyết định doanh thu của DN trên cơ sở chấp nhận hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp, ngoài ra cũng sẽ quyết định tốc độ tiêu thụ, tạo vòng quay vốn nhanh hay chậm từ đó tác động đến hiệu quả kinh doanh của DN.

## c. Môi trường tự nhiên

Môi trường tự nhiên bao gồm các nhân tố như thời tiết, khí hậu, mùa vụ, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý,...

### ❖ Nhân tố thời tiết, khí hậu, mùa vụ:

Các nhân tố này ảnh hưởng lớn đến qui trình công nghệ, tiến độ thực hiện kinh doanh của các DN đặc biệt là DN kinh doanh các mặt hàng mang tính chất mùa vụ như nông lâm thủy sản, đồ may mặc, giày dép,... Với những điều kiện



thời tiết, khí hậu và mùa vụ nhất định thì DN phải có chính sách cụ thể phù hợp với điều kiện đó. Như vậy, khi các yếu tố này không ổn định sẽ làm cho chính sách hoạt động kinh doanh của DN không ổn định, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của DN.

❖ Nhân tố tài nguyên thiên nhiên:

Nhân tố này chủ yếu ảnh hưởng đến các DN hoạt động trong lĩnh vực khai thác tài nguyên thiên nhiên. Một khu vực có nhiều tài nguyên thiên nhiên, với trữ lượng lớn và chất lượng tốt sẽ nâng cao hiệu quả kinh doanh của DN khai thác. Khi lựa chọn chiến lược kinh doanh, DN cần phải tính đến việc các nguồn lực tự nhiên, các nguồn tài nguyên thiên nhiên ngày càng trở nên khan hiếm và phải cân nhắc đến việc bảo vệ môi trường sinh thái.

❖ Nhân tố vị trí địa lý:

Đây là nhân tố không chỉ tác động đến công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh mà còn tác động đến các mặt khác trong hoạt động kinh doanh như: giao dịch, vận chuyển, sản xuất,... Các nhân tố này tác động đến hiệu quả kinh doanh thông qua sự tác động lên các chi phí tương ứng.

Ngoài ra, các nhân tố khác như môi trường, văn hóa, xã hội, chính sách thu hút của từng địa phương và cơ sở hạ tầng cũng có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của DN. Môi trường ngành cũng là nhân tố vô cùng quan trọng tác động trực tiếp tới hiệu quả kinh doanh của DN.

### ***1.1.3. Nguồn tài liệu làm cơ sở khi phân tích hiệu quả hoạt động***

#### ***1.1.3.1. Nguồn thông tin từ hệ thống kế toán***

Phân tích hiệu quả hoạt động được thực hiện dựa trên nhiều tài liệu thông tin khác nhau cả bên trong lẫn bên ngoài DN. Những tài liệu này có thể thu thập từ trong doanh nghiệp, nhân viên của công ty, các đối tác làm ăn với DN, từ các đối thủ cạnh tranh, ngân hàng... Bao gồm:

a. Bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán là báo cáo tổng hợp, cho biết tình hình tài chính của công ty tại những thời điểm nhất định. Kết cấu của bảng được chia làm 2 loại: Tài sản và Nguồn vốn. Phần tài sản phản ánh giá trị của toàn bộ tài sản hiện có

đến thời điểm lập báo cáo thuộc quyền quản lý và sử dụng của DN, đó là tài sản cố định, tài sản lưu động, được sắp xếp theo khả năng hoán chuyển thành tiền theo thứ tự giảm dần hoặc theo độ dài thời gian để chuyển hóa tài sản thành tiền. Còn phần nguồn vốn phản ánh nguồn hình thành các loại tài sản đến thời điểm lập báo cáo, đó là vốn chủ sở hữu và các khoản nợ phải trả, được sắp xếp theo trách nhiệm của DN trong việc sử dụng nguồn vốn đối với các chủ nợ và chủ sở hữu.

BCĐKT có ý nghĩa cả về mặt kinh tế và pháp lý.

+ Về mặt kinh tế: số liệu phần Tài sản cho phép nhà phân tích đánh giá một cách tổng quát quy mô và kết cấu tài sản của DN. Số liệu phần Nguồn vốn phản ánh các nguồn tài trợ cho tài sản của DN, qua đó đánh giá thực trạng tài chính của DN.

+ Về mặt pháp lý: số liệu phần Tài sản thể hiện giá trị các loại tài sản hiện có mà DN có quyền quản lý và sử dụng lâu dài để sinh lợi. Phần Nguồn vốn thể hiện phạm vi trách nhiệm và nghĩa vụ của DN về tổng số vốn kinh doanh với chủ nợ và chủ sở hữu. Như vậy, tài liệu từ BCĐKT cung cấp những thông tin tổng hợp về tình hình huy động và sử dụng vốn của DN.

#### b. Báo cáo kết quả 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 kinh doanh của DN trong một thời kỳ (quý, năm) chi tiết theo các loại hoạt động. Như vậy nó cho biết sự dịch chuyển của tiền vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh của DN và cho phép dự tính khả năng hoạt động của DN trong tương lai.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có ý nghĩa rất lớn trong việc đánh giá hiệu quả kinh doanh và công tác quản lý hoạt động kinh doanh của DN. Nó giúp các nhà phân tích so sánh doanh thu và số tiền thực nhập quỹ khi bán hàng hóa, dịch vụ với tổng chi phí phát sinh và số tiền thực xuất quỹ để vận hành DN. Như vậy, nó phản ánh kết quả kinh doanh và tình hình tài chính của DN trong một thời kỳ nhất định. Nó cung cấp những thông tin tổng hợp về tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước và kết quả sử dụng các tiềm năng về vốn, lao động,



kỹ thuật và trình độ quản lý sản xuất kinh doanh của DN. Vì thế đây là một trong các nguồn thông tin rất bổ ích cho người ngoài DN trước khi ra quyết định đầu tư vào DN.

#### c. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh theo các hoạt động khác nhau trong kỳ báo cáo của DN.

BCLCTT có ý nghĩa rất lớn trong việc cung cấp thông tin liên quan đến phân tích tài chính doanh nghiệp. Mục đích của báo cáo này nhằm trình bày cho người sử dụng biết luồng tiền của doanh nghiệp được sinh ra bằng cách nào, doanh nghiệp đã sử dụng chúng ra sao trong kỳ báo cáo. Bao gồm:

- Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh: các luồng tiền từ hoạt động kinh doanh chủ yếu bắt nguồn từ hoạt động sinh lời cơ bản của doanh nghiệp. Đây là kết quả của các giao dịch và sự kiện có tham gia vào việc xác định lãi lỗ ròng.

- Dòng tiền từ hoạt động đầu tư: phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động đầu tư của DN.

- Dòng tiền từ hoạt động tài chính: phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động tài chính.

Nhìn vào các chỉ tiêu trên BCLCTT, nhà quản trị cũng như nhà phân tích đánh giá được khả năng tạo ra các dòng tiền từ các hoạt động của DN để đáp ứng kịp thời các khoản nợ. Đồng thời, đó cũng là mối quan tâm của các nhà quản lý doanh nghiệp để có các biện pháp tài chính cần thiết, đáp ứng trách nhiệm thanh toán của mình.

BCLCTT còn là cơ sở để dự đoán các dòng tiền của DN, trợ giúp các nhà quản lý trong công tác hoạch định và kiểm soát các hoạt động của DN. Thông qua BCLCTT, người ra quyết định có thể đánh giá thời cơ kinh doanh của doanh nghiệp để ra các quyết định kịp thời.

#### d. Các báo cáo chi tiết khác

Ngoài những báo cáo trên còn có thêm thuyết minh báo cáo tài chính, thuyết minh báo cáo tài chính được lập ra nhằm giải thích, làm rõ những vấn đề

chưa được thể hiện trong các báo cáo trên. Phân tích hiệu quả hoạt động của DN không thể chỉ giới hạn trong phạm vi nghiên cứu các báo cáo tài chính mà phải mở rộng sang các báo cáo khác như: bảng chi tiết lãi lỗ tiêu thụ về sản xuất, tình hình tăng giảm tài sản cố định và các tài liệu khác về giá trị sản xuất và số lượng sản phẩm tiêu thụ... Thông qua những tài liệu này người đọc có thể hiểu thêm về tình hình hoạt động, tình hình sử dụng nguồn vốn, tài sản trong công ty như thế nào trong thời gian qua để có thể nắm bắt và xử lý kịp thời.

#### *1.1.3.2. Các nguồn thông tin khác*

Ngoài các thông tin từ các báo cáo kế toán ở doanh nghiệp, thì các nguồn thông tin từ bên ngoài doanh nghiệp cũng được sử dụng để các kết luận trong phân tích có tính thuyết phục và chính xác hơn.

##### a. Thông tin liên quan đến tình kinh tế

Hoạt động kinh doanh của DN còn chịu ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố bên ngoài doanh nghiệp nên khi phân tích tình hình hoạt động cũng nên xem xét tình hình chung của nền kinh tế trong nước và trong khu vực. Kết hợp những thông tin này thì tình hình tài chính sẽ được đánh giá đầy đủ hơn, dự báo chính xác những nguy cơ hoặc cơ hội đối với hoạt động kinh doanh của DN. Những thông tin thường được quan tâm:

- + Thông tin về tăng trưởng và suy thoái kinh tế
- + Thông tin về lãi suất ngân hàng, trái phiếu kho bạc và tỷ giá ngoại tệ
- + Thông tin về tỷ lệ lạm phát
- + Các chính sách về kinh tế của chính phủ
- + Các chính sách chính trị, ngoại giao của Nhà Nước...

##### b. Thông tin theo ngành

Những thông tin liên quan đến ngành, 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 thị trường
- + Xu hướng phát triển của ngành
- + Nguy cơ xuất hiện các đối thủ cạnh tranh tiềm năng



Những thông tin trên sẽ làm rõ hơn nội dung các chỉ tiêu tài chính từng ngành, lĩnh vực kinh doanh, đánh giá rủi ro kinh doanh của DN.

### c. 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. Những vấn đề cần quan tâm bao gồm:

- + Mục tiêu và chiến lược hoạt động của DN, gồm cả chiến lược tài chính và chiến lược kinh doanh.

- + Đặc điểm quá trình luân chuyển vốn trong các khâu kinh doanh ở từng loại hình doanh nghiệp.

- + Tính thời vụ, tính chu kỳ trong hoạt động kinh doanh

- + Mối liên hệ giữa doanh nghiệp với nhà cung cấp, khách hàng, ngân hàng và các đối tượng khác.

- + Các chính sách hoạt động khác.

## **1.1.4. Phương pháp phân tích hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp**

### *1.1.4.1. Phương pháp so sánh*

Phương pháp so sánh là phương pháp sử dụng phổ biến nhất trong phân tích tài chính. Để vận dụng phép so sánh trong phân tích tài chính cần quan tâm đến tiêu chuẩn so sánh, điều kiện so sánh của chỉ tiêu phân tích cùng như kỹ thuật so sánh.

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu gốc được chọn làm căn cứ so sánh. Khi phân tích tài chính, nhà phân tích thường sử dụng các gốc sau:

- + Sử dụng số liệu tài chính ở nhiều kỳ trước để đánh giá và dự báo xu hướng của các chỉ tiêu tài chính. Thông thường, số liệu phân tích được tổ chức từ 3 đến 5 năm liền kề.

- + Sử dụng số liệu trung bình ngành để đánh giá sự tiến bộ về hoạt động tài chính của DN so với mức trung bình tiên tiến của ngành. Trong trường hợp không có số liệu trung bình ngành, nhà phân tích có thể sử dụng số liệu của một doanh nghiệp điển hình trong cùng ngành để làm căn cứ phân tích.

+ Sử dụng các số kế hoạch, số dự toán để đánh giá doanh nghiệp có đạt các mục tiêu tài chính trong năm.

Các dạng so sánh thường được sử dụng trong phân tích:

+ Phương pháp số tuyệt đối: là hiệu số của chỉ tiêu kỳ phân tích và chỉ tiêu cơ sở. Ví dụ so sánh giữa kết quả thực hiện với kế hoạch hoặc giữa thực hiện kỳ này và thực hiện kỳ trước.

+ Phương pháp số tương đối: là tỉ lệ phần trăm của chỉ tiêu kỳ phân tích so với chỉ tiêu gốc để thể hiện mức độ hoàn thành hoặc tỉ lệ của số chênh lệch tuyệt đối so với chỉ tiêu gốc để nói lên tốc độ tăng trưởng.

#### *1.1.4.2. Phương pháp loại trừ*

Trong một số trường hợp, phương pháp này được sử dụng trong phân tích tài chính nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu tài chính giả định các nhân tố còn lại không thay đổi. Phương pháp phân tích này còn là công cụ hỗ trợ quá trình ra quyết định.

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

Các báo cáo tài chính đều có đặc trưng chung là thể hiện tính cân đối: cân đối giữa tài sản và nguồn vốn; cân đối giữa doanh thu, chi phí và kết quả; cân đối giữa dòng tiền vào và dòng tiền ra, cân đối giữa tăng và giảm...Cụ thể là các cân đối cơ bản:

$$\text{Tổng tài sản} = \text{TSNH} + \text{TSDH}$$

$$\text{Tổng tài sản} = \text{Tổng nguồn vốn}$$

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí}$$

$$\text{Dòng tiền thuần} = \text{Dòng tiền vào} - \text{Dòng tiền ra}$$

Dựa vào những cân đối cơ bản trên, trong phân tích tài chính thường vận dụng phương pháp cân đối liên hệ để xem xét ảnh hưởng của từng nhân tố đến biến động của chỉ tiêu phân tích.

#### *1.1.4.4. Phương pháp phân tích tương quan*

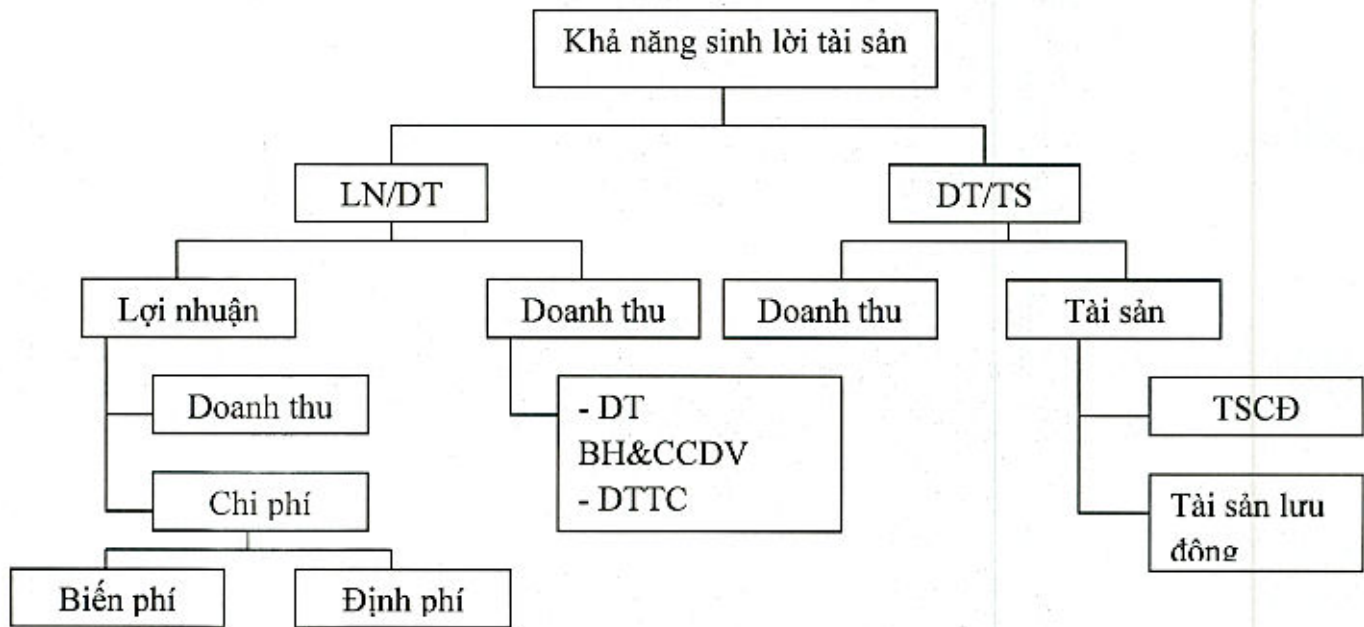
Giữa các số liệu tài chính trên báo cáo tài chính thường có mối tương quan với nhau. Phân tích tương quan sẽ đánh giá tính hợp lý về biến động giữa các chỉ



tiêu tài chính, xây dựng các tỷ số tài chính được phù hợp hơn và phục vụ công tác dự báo tài chính ở DN.

#### 1.1.4.5. Phương pháp phân tích tài chính Dupont

Để phân tích ROA ta có thể sử dụng phương trình Dupont để phân tích:



#### 1.1.5. Phân tích hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp

Hiệu quả hoạt động nói chung là một phạm trù kinh tế tổng hợp, được tạo thành bởi tất cả các yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh, do vậy hiệu quả hoạt động của một DN không chỉ được xem xét một cách tổng hợp mà còn được nghiên cứu trên cơ sở các yếu tố thành phần của nó, đó là hiệu quả cá biệt.

##### 1.1.5.1. Phân tích hiệu quả cá biệt

###### a. Hiệu suất sử dụng tài sản ( $H_{TS}$ )

Hiệu suất sử dụng tài sản được thể hiện bằng mối quan hệ giữa kết quả đạt được trên tài sản của DN. Chỉ tiêu này phụ thuộc vào từng lĩnh vực kinh doanh nhưng cũng phụ thuộc vào trình độ, khả năng quản lí, tổ chức sản xuất của từng doanh nghiệp.

Nếu sử dụng “Giá trị sản xuất” để thể hiện kết quả, ta có chỉ tiêu sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} * 100$$

(%)

Trường hợp sử dụng doanh thu và thu nhập của những hoạt động khác là chỉ tiêu phản ánh kết quả của doanh nghiệp thì ta có:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản} = \frac{DTT + DTTC + \text{Thu nhập khác}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} * 100$$

(%)

Nếu chỉ xem xét hiệu suất sử dụng tài sản trong lĩnh vực kinh doanh thuần túy thì hiệu suất sử dụng tài sản là mối quan hệ giữa tài sản với doanh thu thuần còn gọi là số vòng quay của tài sản. Ta có:

$$\text{Số vòng quay của tài sản} = \frac{DTT}{\text{Tổng tài sản bình quân}} * 100$$

(%)

$$\text{Tổng tài sản bình quân} = (TTS_{\text{đầu năm}} + TTS_{\text{cuối năm}}) / 2$$

Chỉ tiêu số vòng quay tài sản không đánh giá tốc độ luân chuyển của các TSCĐ, nó thể hiện một vòng quay không đầy đủ do các loại tài sản khác nhau.

**Ý nghĩa:** Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản đầu tư sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần cho doanh nghiệp. Giá trị chỉ tiêu này càng cao cho thấy doanh nghiệp sử dụng tài sản càng hiệu quả.

#### b. Hiệu suất sử dụng TSCĐ ( $H_{TSCĐ}$ )

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, hầu hết các doanh nghiệp đều có nhu cầu đầu tư hằng năm về TSCĐ. Đối với các doanh nghiệp sản xuất, giá trị sản xuất hình thành chủ yếu từ năng lực TSCĐ, vì vậy để thể hiện hiệu quả cá biệt về việc sử dụng TSCĐ có thể tính như sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{DTT \text{ SXKD}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}} * 100$$

(%)

Hoặc:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}} * 100$$

(%)

$$\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ} = (NG \text{ TSCĐ}_{\text{đầu năm}} + NG \text{ TSCĐ}_{\text{cuối năm}}) / 2$$



**Ý nghĩa:** Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại bao nhiêu đồng giá trị sản xuất hoặc doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng cao thì hiệu suất công tác đầu tư càng lớn và hiệu suất sử dụng TSCĐ càng cao.

Chỉ tiêu này cao hay thấp còn phụ thuộc vào đơn vị đó là đơn vị sản xuất hay thương mại. Chỉ tiêu này cao quá thể hiện việc đầu tư giảm nhưng xét về lâu dài cũng chưa chắc là tốt vì thể hiện khả năng đầu tư TSCĐ của doanh nghiệp thấp.

c. Hiệu suất sử dụng lao động ( $H_{LD}$ )

Năng suất lao động là chỉ tiêu biểu hiện khả năng sản xuất của lao động trong doanh nghiệp. Chỉ tiêu này có thể được biểu hiện bởi nhiều đại lượng khác nhau như NSLĐ năm, NSLĐ ngày, NSLĐ giờ của công nhân trực tiếp sản xuất, công nhân phục vụ và quản lý sản xuất. Ta có:

$$NSLD \text{ năm} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Số CNSX bình quân năm}} \quad (\text{GTSX/công nhân})$$

$$NSLD \text{ ngày} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Tổng số ngày làm việc của CNSX}} \quad (\text{GTSX/ngày})$$

$$NSLD \text{ giờ} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Tổng số giờ làm việc của CNSX}} \quad (\text{GTSX/giờ})$$

Các chỉ tiêu trên càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp càng có hiệu suất sử dụng lao động cao. Tuy nhiên khi phân tích phải xem xét tỷ trọng của CNSX trên tổng số lao động, nếu tỷ trọng này càng lớn chứng tỏ việc tổ chức lao động, công tác quản lý và sử dụng lao động càng tốt.

\* Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động khác

+ Tỷ suất lợi nhuận ( $R_n$ ) hay sức sinh lời của lao động:

$$R_n = \frac{LN}{L}$$

Trong đó, LN : lợi nhuận trong kỳ

L : tổng số lao động.

Hệ số này cho biết một lao động tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh có thể mang lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận.

+ Hệ số doanh lợi của lao động ( $H_d$ ):

$$H_d = \frac{LN}{Q_{Lương}} \quad (\text{Lần})$$

Trong đó,  $Q_{Lương}$  : chi phí tiền lương trong doanh nghiệp.

Hệ số này cho biết cứ một đồng chi phí lương trong doanh nghiệp thì mang về bao nhiêu đồng lãi.

+ Doanh thu/chi phí tiền lương:

$$I_{TR/QL} = \frac{TR}{Q_{Lương}} \quad (\text{Lần})$$

Trong đó,  $I_{TR/QL}$  : doanh thu / chi phí tiền lương

$TR$  : doanh thu

Chỉ tiêu này phản ánh một đơn vị tiền lương sẽ tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh thu.

d. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động ( $H_{VLD}$ )

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, VLD không ngừng vận động qua các giai đoạn của quá trình tái sản xuất. Đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của VLD sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

❖ Số vòng quay bình quân của vốn lưu động

Quá trình vận động của VLD bắt đầu từ việc dùng tiền mua sắm vật tư dự trữ cho sản xuất, thực hiện sản xuất rồi tiến hành tiêu thụ sản phẩm. Do đó thời gian luân chuyển của VLD dài hay ngắn tác động đến hiệu quả kinh tế của việc sử dụng VLD. Để xác định tốc độ luân chuyển của VLD ta sử dụng số vòng quay bình quân của VLD.

$$\text{Số vòng quay bình quân của VLD} = \frac{DTT}{VLD \text{ bình quân}} \quad (\text{Vòng/năm})$$



$$VLD \text{ bình quân} = (VLD_{\text{đầu năm}} + VLD_{\text{cuối năm}})$$

**Ý nghĩa:** Chỉ tiêu này cho biết một đồng VLD bỏ ra thì đảm nhiệm bao đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ VLD quay càng nhanh. Đây là kết quả của việc quản lý VLD hợp lý trong các khâu dự trữ, tiêu thụ và thanh toán, tạo tiền đề cho tình hình tài chính lành mạnh.

Hiệu suất sử dụng VLD có thể được tính cho từng loại tài sản, từng giai đoạn công việc. Hiệu suất này thay đổi không những phụ thuộc vào doanh thu mà còn phụ thuộc nhiều vào sự tăng giảm từng loại tài sản lưu động của doanh nghiệp.

❖ Số ngày bình quân một vòng quay vốn lưu động

$$\text{Số ngày bình quân một vòng quay VLD} = \frac{\text{Vốn lưu động bình quân}}{DTT} * 360 \text{ (Vòng/năm)}$$

**Ý nghĩa:** Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết để VLD quay được 1 vòng. Hệ số này càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển VLD càng lớn, chứng tỏ hiệu suất sử dụng VLD càng cao và ngược lại.

Ta nên đi sâu vào phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến hiệu suất sử dụng VLD để có thể đưa ra những biện pháp thích hợp nhằm tăng nhanh tốc độ luân chuyển của VLD, nâng cao hiệu suất sử dụng VLD.

+ Phương pháp phân tích: thông thường người ta hay dùng phương pháp thay thế liên hoàn.

+ Chỉ tiêu phân tích:  $\Delta H = H_1 - H_0$

Trong đó,  $H_1$  : số vòng quay VLD kỳ phân tích

$H_0$  : số vòng quay VLD kỳ gốc

+ Các nhân tố ảnh hưởng:

- H (DTT) là mức độ ảnh hưởng của thay đổi doanh thu thuần đến sự tăng giảm hiệu quả sử dụng vốn lưu động, và được tính bằng:

$$H (DTT) = \frac{DTT \text{ kỳ phân tích}}{VLD \text{ bình quân kỳ gốc}} - \frac{DTT \text{ kỳ gốc}}{VLD \text{ bình quân kỳ gốc}}$$

- $\Delta H$  (VLD<sub>bq</sub>) là mức độ ảnh hưởng của thay đổi vốn lưu động đến sự tăng giảm hiệu quả sử dụng vốn lưu động, và được tính bằng:

$$H (VLD_{bq}) = \frac{DTT \text{ kỳ phân tích}}{VLD \text{ bình quân kỳ phân tích}} - \frac{DTT \text{ kỳ phân tích}}{VLD \text{ bình quân kỳ gốc}}$$

+ Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:  $\Delta H = \Delta H(DTT) + \Delta H(VLD \text{ bq})$

Nếu  $\Delta H > 0$ : Hiệu suất sử dụng VLD kỳ phân tích tăng so với kỳ gốc.

Trong trường hợp này VLD được đánh giá là sử dụng có hiệu quả, VLD được sử dụng tiết kiệm, ít bị ứ đọng và ít bị chiếm dụng vốn.

$\Delta H < 0$ : Hiệu suất sử dụng VLD kỳ phân tích giảm so với kỳ gốc.

Trong trường hợp này VLD được đánh giá là sử dụng kém hiệu quả, VLD bị sử dụng lãng phí, bị ứ đọng hoặc bị chiếm dụng nhiều.

$\Delta H = 0$ : Tình hình VLD không bị biến động.

Việc phân tích tình hình sử dụng VLD cũng cần xác định rõ số vốn tiết kiệm (-) hay lãng phí (+) do tốc độ luân chuyển bằng công thức:

$$\frac{\text{Số VLD tiết kiệm hay lãng phí}}{(\Delta V)} = \frac{DTT_1 (N_1 - N_0)}{360} \quad (VND)$$

Trong đó,  $DTT_1$  : doanh thu thuần kỳ phân tích

$N_1, N_0$  : số ngày một vòng quay VLD kỳ phân tích và kỳ gốc.

Dù là doanh nghiệp sản xuất hay thương mại thì HTK và NPT luôn chiếm một tỷ trọng lớn trong TSNH. Tốc độ quay vòng của HTK và số vòng quay nợ phải thu nhanh hay chậm sẽ ảnh hưởng rất lớn đến tốc độ luân chuyển VLD.

#### ❖ Số vòng quay hàng tồn kho

Vòng quay HTK là số vòng quay mà HTK bình quân luân chuyển trong kỳ, đây là một tiêu chuẩn để đánh giá việc sử dụng HTK hiệu quả như thế nào.

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Số dư bình quân hàng tồn kho}} \quad (\text{Vòng/năm})$$

$$\text{Số dư bình quân HTK} = (HTK_{\text{Đầu năm}} + HTK_{\text{Cuối năm}}) / 2$$



**Ý nghĩa:** Tốc độ quay vòng của HTK nhanh thì thể hiện khả năng thanh toán của DN càng lớn và việc kinh doanh của DN càng hiệu quả. Tuy nhiên, đôi lúc vòng quay HTK cao có thể là dấu hiệu của việc dự trữ quá ít hàng tồn kho và do đó có thể xảy ra tình trạng cạn dự trữ. Và vòng quay HTK thấp là dấu hiệu của việc duy trì nhiều hàng hoá lỗi thời, chậm chuyển hoá.

Khi phân tích chỉ tiêu này cần quan tâm đến đặc điểm mặt hàng, ngành nghề kinh doanh. Nếu doanh nghiệp kinh doanh nhiều mặt hàng, ngành nghề khác nhau thì cần tính toán số vòng quay cho từng nhóm, từng ngành hàng. Như thế ta mới thấy được sự ảnh hưởng của từng mặt hàng, ngành hàng đến sự biến động vốn lưu động chung của toàn công ty.

❖ Thời gian của một vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Thời gian của một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Số dư bình quân hàng tồn kho}}{\text{Giá vốn hàng bán}} * 360$$

(Ngày/vòng)

**Ý nghĩa:** chỉ tiêu này phản ánh thời gian lưu kho bình quân trước khi nó được tiêu thụ. Thông qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá trình độ, kế hoạch quản lí hàng tồn kho của doanh nghiệp. Khi chỉ tiêu này càng nhỏ, chứng tỏ thời gian lưu kho của doanh nghiệp ngắn và tốc độ hàng tồn kho chuyển đổi thành tiền nhanh. Doanh nghiệp có thể thu hồi vốn nhanh chóng, đáp ứng cho nhu cầu sản xuất được diễn ra liên tục.

❖ Số vòng quay nợ phải thu khách hàng

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ biến đổi các khoản phải thu thành tiền mặt.

$$\text{Số vòng quay NPT KH} = \frac{\text{DT bán chịu thuần + thuế GTGT đầu ra}}{\text{Số dư bình quân phải thu khách hàng}}$$

(Vòng/năm)

**Ý nghĩa:** Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ chuyển hóa khoản phải thu thành tiền trong năm. Chỉ tiêu này càng cao thì công tác thu hồi nợ của doanh nghiệp được đánh giá là tốt và lúc này doanh nghiệp có khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn bởi các khoản phải thu. Nhưng nếu chỉ tiêu này quá cao có thể là không

tốt đối với doanh nghiệp, trong nền kinh tế thị trường hiện nay thì cần phải có một chính sách tín dụng hợp lý mới hấp dẫn được khách hàng và làm tăng doanh thu cho doanh nghiệp. Trong điều kiện không thu thập được số liệu về doanh thu bán chịu thuần ta có thể lấy doanh thu bán hàng để thay thế.

❖ Kỳ thu tiền bình quân

Kỳ thu tiền bình quân, hay còn gọi số ngày của một chu kỳ nợ là số ngày cần thiết để thu tiền từ việc bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp.

*Số dư bình quân nợ phải thu*

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Số dư bình quân nợ phải thu}}{\text{DT bán chịu thuần} + \text{Thuế GTGT đầu ra}} * 360$$

(Ngày/vòng)

**Ý nghĩa:** Chỉ tiêu này phản ánh số ngày bình quân 1 vòng quay của khoản phải thu từ khi bán hàng đến khi thu tiền về. Chỉ tiêu này đem so sánh với kỳ hạn tín dụng của doanh nghiệp áp dụng cho khách hàng sẽ đánh giá được tình hình thu hồi công nợ và khả năng chuyển hóa thành tiền của khoản phải thu.

d. Chỉ tiêu các vòng quay.

❖ Số vòng quay phải trả người bán

$$\text{Số vòng quay NPT người bán} = \frac{\text{Doanh số mua hàng thường niên}}{\text{Số dư khoản phải trả người bán bình quân}} \quad (\text{vòng/năm})$$

Trong đó:

$$\text{Doanh số mua hàng thường niên} = [\text{GVHB} + \text{HTK cuối kỳ} - \text{HTK đầu kỳ}] / 2$$

$$\text{Số dư phải trả bình quân} = [\text{NPTNB}_{\text{đầu kỳ}} + \text{NPTNB}_{\text{cuối kỳ}}] / 2$$

**Ý nghĩa:** Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ chuyển hóa khoản phải trả thành tiền trong năm, thể hiện khả năng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp.

Nếu chỉ số vòng quay các khoản phải trả năm nay nhỏ hơn năm trước chứng tỏ doanh nghiệp chiếm dụng vốn và thanh toán chậm hơn năm trước và ngược lại. Tuy nhiên cũng cần lưu ý việc chiếm dụng khoản vốn này có thể sẽ giúp doanh nghiệp giảm được chi phí về vốn đồng thời thể hiện uy tín về quan hệ thanh toán đối với nhà cung cấp.



### 1.1.5.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp

Ngoài việc xem xét hiệu quả cá biệt của từng loại nguồn lực, ta cần phân tích hiệu quả tổng hợp dựa vào các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Đó chính là khả năng sử dụng một cách tổng hợp các nguồn lực để tạo ra kết quả trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh.

a. Phân tích khả năng sinh lời từ doanh thu.

Chỉ tiêu sinh lời được đo lường bằng tỉ số giữa lợi nhuận với các chỉ tiêu kết quả hoặc giữa lợi nhuận với các phương tiện của doanh nghiệp.

❖ Tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu thuần

Thông số này đo lường hiệu quả trong hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, cho biết mức sinh lãi của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận gộp trên DTT} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp BH \& CCDV}}{\text{DTT}} * 100$$

(%)

**Ý nghĩa:** Tỷ suất này phản ánh cứ 100 đồng doanh thu thuần từ hoạt động SXKD thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận gộp từ SXKD.

Một công ty có thông số này cao hơn mức bình quân ngành chứng tỏ công ty có nhiều nỗ lực trong việc cắt giảm chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng yếu tố đầu vào.

❖ Tỷ suất lợi nhuận thuần SXKD trên doanh thu thuần SXKD

Tỷ suất này được xác định trên cơ sở mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi nhuận chỉ trong lĩnh vực kinh doanh thuần.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận thuần trên DTT SXKD} = \frac{\text{LNT SXKD}}{\text{DTT SXKD}} * 100$$

(%)

**Ý nghĩa:** Tỷ lệ này phản ánh mức sinh lãi của một đồng doanh thu khi tiêu thụ sản phẩm hàng hóa. Chỉ tiêu này càng cao thì hiệu quả kinh doanh càng lớn.

Sự biến động của tỷ suất này phản ánh sự biến động của hiệu quả hay ảnh hưởng của các chiến lược tiêu thụ, nâng cao chất lượng sản phẩm. Nếu doanh

nghiệp kinh doanh nhiều ngành nghề thì cần tính toán riêng chỉ tiêu này cho từng nhóm ngành nghề để đánh giá toàn diện hơn khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

❖ **Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tổng doanh thu**

Chỉ tiêu này thể hiện mối quan hệ giữa các chỉ tiêu kết quả của doanh nghiệp, một bên là lợi nhuận, một bên là khối lượng cung cấp cho xã hội như: Giá trị sản xuất, doanh thu.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên TDT} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng doanh thu}} * 100$$

( % )

**Ý nghĩa:** Tỷ suất này nhằm đo lường khả năng sinh lời trên doanh thu của doanh nghiệp, nó phản ánh cứ 100 đồng doanh thu tạo ra thì đạt được bao nhiêu đồng lợi nhuận kế toán trước thuế. Trị giá của chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả của doanh nghiệp càng lớn, đồng thời còn cho biết ngành hàng có tỷ suất lợi nhuận cao.

b. Phân tích khả năng sinh lời từ tài sản.

❖ **Tỷ suất sinh lợi của tài sản (ROA)**

Chỉ tiêu ROA là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh tổng hợp nhất, nó thể hiện ảnh hưởng một cách tổng hợp kết quả các chỉ tiêu đã nghiên cứu.

$$\text{Tỷ suất sinh lời tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} * 100$$

( % )

**Ý nghĩa:** Chỉ tiêu này phản ánh, cứ 100 đồng tài sản đầu tư tại doanh nghiệp sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu ROA càng cao phản ánh khả năng sinh lời tài sản càng lớn.

Chỉ tiêu ROA còn được chi tiết qua phương trình Dupont như sau:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất sinh lời tài sản} &= \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng doanh thu}} * \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} * 100 \\ &= \text{Tỷ suất LNTT/TDT} * \text{Hiệu suất sử dụng tài sản} \end{aligned}$$

( % )

❖ **Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE)**



Chỉ tiêu này phản ánh một cách tổng hợp hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Doanh nghiệp dùng một phần lợi nhuận để chi trả cho khoản lãi vay của mình trong kỳ, do vậy, lợi nhuận kế toán trước thuế không phản ánh được toàn bộ hiệu quả của doanh nghiệp tạo ra, cũng như chỉ tiêu ROA chưa phản ánh hết được mức sinh lời của tài sản. Để thấy rõ thật sự hiệu quả của hoạt động thuần kinh tế ở doanh nghiệp, ta sử dụng chỉ tiêu tỷ suất sinh lời kinh tế, nó loại trừ ảnh hưởng của cấu trúc tài chính đối với khả năng sinh lời của tài sản.

$$\text{Tỷ suất sinh lời kinh tế (RE)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế} + \text{Chi phí lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} * 100$$

(%)

**Ý nghĩa:** Tỷ suất này đánh giá khả năng sinh lợi của vốn đầu tư so với các chi phí cơ hội khác. Thông qua tỷ suất này, doanh nghiệp sẽ có quyết định nên huy động từ vốn chủ sở hữu hay huy động vốn vay. Nếu tỷ suất sinh lời kinh tế của doanh nghiệp lớn hơn lãi suất vay thì doanh nghiệp nên tiếp nhận các khoản vay và tạo ra phần tích lũy cho người chủ sở hữu. Về phía các nhà đầu tư, chỉ tiêu này là căn cứ để xem xét đầu tư vào đâu là có hiệu quả nhất.

### 1.1.6. Phân tích hiệu quả tài chính của doanh nghiệp

#### 1.1.6.1. Tỷ suất sinh lời trên Vốn chủ sở hữu (ROE)

Khả năng sinh lợi vốn chủ sở hữu thể hiện qua mối quan hệ giữa lợi nhuận của doanh nghiệp với vốn chủ sở hữu, vốn thực có của doanh nghiệp:

$$\text{Tỷ suất sinh lợi VCSH (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Nguồn vốn CSH bình quân}} * 100$$

(%)

**Ý nghĩa:** chỉ tiêu này thể hiện 100 đồng vốn đầu tư của chủ sở hữu sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hiệu quả của toàn bộ các nguồn lực tài chính suy cho cùng thể hiện qua chỉ tiêu khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu.

Trong điều kiện doanh nghiệp huy động vốn từ nhiều nguồn, nhất là thông qua thị trường tài chính, chỉ tiêu này càng cao thì doanh nghiệp càng có cơ hội tìm được nguồn vốn mới. Ngược lại, tỷ lệ này càng thấp dưới mức sinh lời cần

thiết của thị trường thì khả năng thu hút vốn chủ sở hữu, khả năng đầu tư vào doanh nghiệp càng khó.

### 1.1.6.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính

#### a. Hiệu quả kinh doanh

Đây là yếu tố ảnh hưởng trước tiên đến hiệu quả tài chính.

$$\text{Tỷ suất sinh lời VCSH} = \frac{LNTT}{DTT} * \frac{DTT}{\text{Tài sản}} * \frac{\text{Tài sản}}{VCSH} * (1-T)$$

Trong đó, T : thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp

Trong mối quan hệ trên, ROE có mối liên hệ với chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu và hiệu suất sử dụng tài sản. Rõ ràng, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cao sẽ dẫn đến khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu lớn và ngược lại.

Hiệu quả kinh doanh là nguồn gốc chủ yếu tạo nên hiệu quả tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên không phải lúc nào hiệu quả kinh doanh tăng sẽ dẫn đến hiệu quả tài chính tăng, điều đó còn phụ thuộc vào nhiều nhân tố khác.

#### b. Khả năng tự chủ về tài chính.

Khả năng tự chủ tài chính được thể hiện qua chỉ tiêu tỷ suất tự tài trợ. Có thể thấy rằng, ứng với hiệu quả kinh doanh cho trước nếu tỷ suất tự tài trợ càng lớn thì hiệu quả tài chính của doanh nghiệp sẽ càng nhỏ. Có thể xem xét qua công thức sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời VCSH} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tài sản}} * (1-T) * \frac{\text{Tài sản}}{VCSH}$$

$$\text{hay } H_{TC} = H_{KD} * (1 - T) * (1 / H_{TTT})$$

Trong đó,  $H_{TC}$  : hiệu quả tài chính

$H_{KD}$  : hiệu quả kinh doanh

$H_{TTT}$  : khả năng tự tài trợ của doanh nghiệp.

#### c. Độ lớn đòn bẩy tài chính.



Đòn bẩy tài chính được định nghĩa là tỷ lệ nợ phải trả trên nguồn vốn chủ sở hữu. Thực chất nó thể hiện cấu trúc nguồn vốn của doanh nghiệp ở thời điểm hiện tại.

Liên quan đến đòn bẩy tài chính, công thức của hiệu quả tài chính có thể được viết lại như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời VCSH} = \text{Tỷ suất sinh lời tài sản} * (1-T) * (1+ĐBTC)$$

$$\text{Hay } H_{TC} = H_{KD} * (1 - T) * (1 + ĐBTC)$$

Trong đó, ĐBTC : Đòn bẩy tài chính

T : Thuế thu nhập doanh nghiệp

Do vậy, có thể thấy rằng, nếu hệ số đòn bẩy tài chính càng cao thì hiệu quả tài chính của doanh nghiệp sẽ được tăng lên. Đây chính là thành tích của một chính sách tài chính tốt. Tuy nhiên trong công thức trên, tỷ suất sinh lời tài sản vẫn còn bị ảnh hưởng bởi cấu trúc nguồn vốn, vì lợi nhuận để tính chỉ tiêu này đã trừ đi chi phí lãi vay. Do vậy để xem xét riêng ảnh hưởng của việc vay nợ và đòn bẩy tài chính đối với hiệu quả tài chính ta có công thức sau:

$$ROE = [RE + (RE - r) * ĐBTC](1-T)$$

Công thức trên cho thấy, nếu tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE) lớn hơn lãi suất vay thì việc vay nợ sẽ làm cho hiệu quả tài chính của doanh nghiệp tăng lên. Trong trường hợp này đòn bẩy tài chính được gọi là đòn bẩy dương. Doanh nghiệp nên vay thêm để kinh doanh nếu có nhu cầu mở rộng kinh doanh mà vẫn giữ được hiệu quả kinh doanh như cũ.

Nếu tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản nhỏ hơn lãi suất vay thì việc vay nợ sẽ làm cho hiệu quả tài chính của doanh nghiệp giảm và rủi ro của doanh nghiệp tăng lên vì hệ số tự tài trợ giảm. Trong trường hợp này đòn bẩy tài chính được gọi là đòn bẩy âm. Doanh nghiệp không nên vay thêm để kinh doanh. Nếu có nhu cầu mở rộng kinh doanh trước hết nên tổ chức lại công việc kinh doanh hoặc thay đổi lĩnh vực kinh doanh.

d. Khả năng thanh toán lãi vay.

Khả năng thanh toán lãi vay là hệ số được xem xét trong mối quan hệ giữa lợi nhuận trước thuế và lãi vay với lãi vay, nó có thể dùng để đánh giá khả

năng sinh lời hoạt động kinh doanh và đây cũng là một nhân tố khá quan trọng để xem xét hiệu quả tài chính của doanh nghiệp thông qua công thức:

$$ROE = RE \times \left(1 - \frac{1}{KNTTLV}\right) \times (1 - T) \times (1 + DBTC)$$

Trong đó, KNTTLV : khả năng thanh toán lãi vay.

DBTC : tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu, còn gọi là đòn bẩy tài chính.

T : thuế thu nhập doanh nghiệp

Qua cách chi tiết trên, ta nhận thấy khi trị giá chỉ tiêu khả năng thanh toán lãi vay lớn hơn 1 thì hiệu quả tài chính của doanh nghiệp sẽ được tăng lên và ngược lại.

## **1.2. Tổng quan tài liệu về phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp sản xuất**

### **1.2.1. Những nghiên cứu liên quan đến đề tài**

Tác giả Huỳnh Thị Linh (2013) với đề tài: “ Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Tuấn Đạt”, Trường Đại Học Quảng Nam.

Tác giả Nguyễn Thị Thu Thủy (2010) với đề tài: “ Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Minh Thành” , Trường Đại Học Quy Nhơn.

### **1.2.2. Kết quả đạt được**

Các đề tài này đã hệ thống hóa được lý luận về tổ chức phân tích hiệu quả hoạt động trong các doanh nghiệp, tác giả đã mô tả và đánh giá công tác phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty thực tập và đưa ra được những giải pháp hay và có thể áp dụng được tại thực tiễn công ty thực tập.

### **1.2.3. Những hạn chế của các nghiên cứu**

Tuy nhiên, điểm thiếu sót của đề tài này này là hiệu quả tài chính không được đề cập, trong khi để đánh giá tình hình hoạt động của một doanh nghiệp thì phân tích hiệu quả tài chính là một việc quan trọng, không thể bỏ qua.

Đồng thời, những giải pháp mà tác giả đưa ra còn mang tính chung chung, chưa đi sâu cụ thể từng giải pháp phù hợp với tình hình hoạt động của công ty.



#### **1.2.4. Nhu cầu của nghiên cứu tiếp theo**

Đề tài “ Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam” sẽ phân tích hiệu quả hoạt động tại công ty sản xuất sản phẩm, kết hợp giữa phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh và hiệu quả tài chính để nhận định rõ hơn về hiệu quả hoạt động của công ty. Từ đó có thể nêu ra những giải pháp cụ thể phù hợp với tình hình hoạt động của công ty.

## CHƯƠNG 2

### PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAY HÒA THỌ QUẢNG NAM

#### 2.1. Khái quát về công ty Cổ phần May Hòa Thọ Quảng Nam

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

###### 2.1.1.1. Quá trình hình thành

Thực hiện chủ trương của Đảng và nhà nước về công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, cùng với xu thế phát triển ngành dệt may và giải quyết việc làm cho người lao động ở vùng nông thôn tỉnh Quảng Nam. Tổng công ty Dệt May Việt Nam đã liên doanh với UBND Tỉnh Quảng Nam thành lập công ty May Quảng Nam. Đến 31/03/2010 công ty May Quảng Nam đã chính thức trở thành công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam. Công ty nằm trên quốc lộ 1A, cách tỉnh lỵ Quảng Nam 25km về phía nam, phía Bắc cách TP Đà Nẵng 45km, phía đông cách biển Đông 7km. Cơ sở hạ tầng với diện tích 7580m<sup>2</sup> trên cơ sở tiếp quản nhà làm việc 3 tầng của công ty Thương Mại Thăng Bình, địa thế rất thuận lợi cho việc giao lưu vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ, đường thủy và đường hàng không.

###### 2.1.2.2. Quá trình phát triển

Trong những ngày đầu mới thành lập với nguồn vốn đầu tư ban đầu là 09 tỷ nhưng vốn vay chiếm 07 tỷ, cán bộ còn mỏng, tay nghề công nhân còn yếu với 4 chuyền may và 300 lao động. Nhưng đến nay tổng nguồn vốn đầu tư của công ty vượt hơn 27 tỷ, sử dụng trên 1000 lao động với tay nghề cao.

Từ ngày 01/02/2007, công ty May Hòa Thọ Quảng Nam là đơn vị trực thuộc Tổng công ty CP Dệt May Hòa Thọ được thành lập theo quyết định số 61/QĐ/VP/HT ngày 01/02/2007 của HĐQT Công ty CP Dệt May Hòa Thọ.

Công ty may Hòa Thọ Quảng Nam chính thức trở thành công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam theo quyết định số 4000735347 do sở kế hoạch và đầu tư Quảng Nam cấp ngày 31/03/2010.

Công ty có đầy đủ tư cách pháp nhân theo quy định của pháp luật

- Tên công ty: Công ty Cổ Phần May Hòa Thọ Quảng Nam.



- Giám đốc: Đào Ngọc Phương.
- Số điện thoại: 05103874789 – Fax: 05103874779.
- Công ty có con dấu riêng.
- Mặt bằng sử dụng có diện tích: 7580m<sup>2</sup>.
- Mã số thuế: 0400101556-005
- Ngân hàng giao dịch:
  - + Ngân hàng Nông Nghiệp Thăng Bình, số TK: 4203201000746
  - + Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Quảng Nam, số TK: 56210000001258

## **2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty**

### **2.1.2.1 Chức năng**

Công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam là một công ty sản xuất, gia công các mặt hàng may mặc nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường trong và ngoài nước. Một số sản phẩm may mặc như: Jacket, Chemise, T-shirt, Polo-shirt, Đồ bảo hộ lao động, quần âu.

Tổ chức quản lý sử dụng, tuyển dụng lao động và đào tạo cán bộ công nhân viên xí nghiệp theo đúng quy định của nhà nước.

Hàng tháng sẽ tập hợp chi phí và tính giá thành, báo cáo kết quả và quyết toán hoạt động kinh doanh.

Bảo vệ oan toàn tài sản, môi trường an sinh, giữ gìn an ninh trật tự, oan toàn xã hội và làm tròn nghĩa vụ với đất nước.

### **2.1.2.2. Nhiệm vụ**

Tổ chức sản xuất gia công các mặt hàng theo chỉ tiêu kế hoạch đề ra.

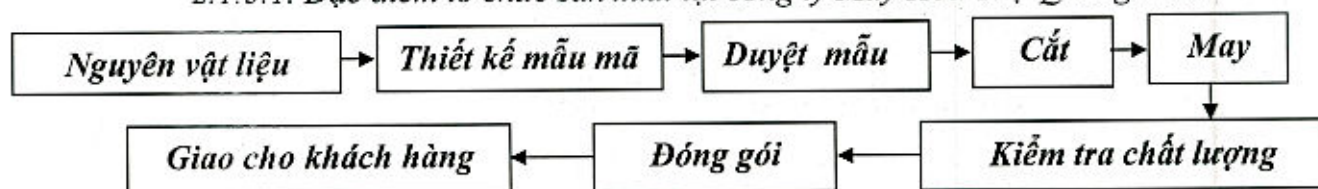
Tổ chức quản lý sử dụng có hiệu quả, đúng mục đích các loại tài sản, MMTB, NVL,...theo đúng quy định hiện hành của Nhà nước và công ty.

Ký kết một số hợp đồng kinh tế, gia công, sản xuất, mua bán sản phẩm, NVL, thiết bị sản xuất khi Tổng giám đốc ủy quyền.

Hàng tháng tập hợp chi phí và tính giá thành, báo cáo kết quả và quyết toán hoạt động kinh doanh.

## **2.1.3. Đặc điểm tổ chức sản xuất và bộ máy quản lý của công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam**

2.1.3.1. Đặc điểm tổ chức sản xuất tại công ty May Hòa Thọ Quảng Nam



Sơ đồ 2.1: Quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm may

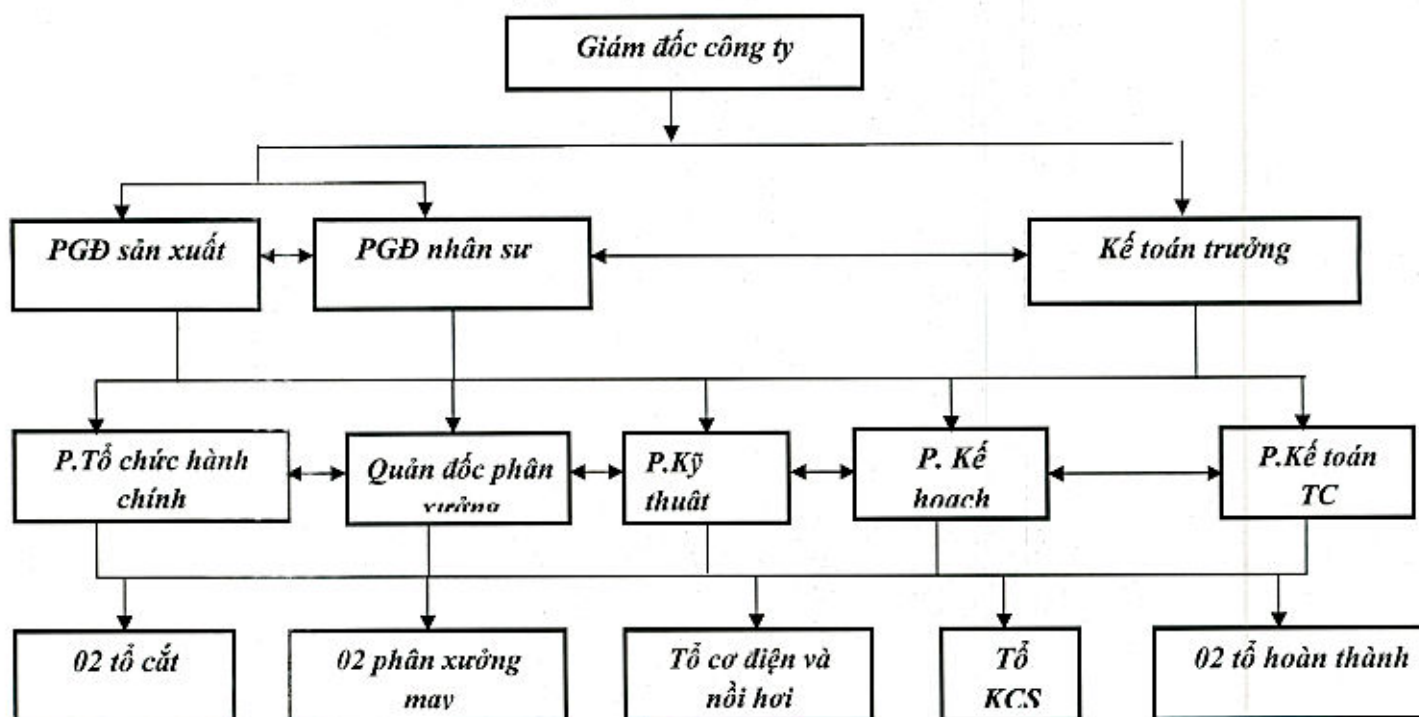
❖ Quá trình sản xuất:

Khi nhận được đơn đặt hàng của khách hàng, công ty sẽ xuất kho nguyên vật liệu (vải) sau đó sẽ chuyển nguyên liệu cho phòng kỹ thuật để kiểm tra số lượng, kích cỡ có phù hợp không, đo vải, vẽ mẫu mã mà khách hàng yêu cầu.

Sau đó may thử một sản phẩm đưa cho khách hàng xem và duyệt mẫu. Nếu mẫu được chấp nhận thì tiến hành cắt vải, sau đó đưa vào chuyền may để định vị các vị trí cần may để từ đó đưa vào may ở từng công đoạn.

Sau khi hoàn thành ở từng công đoạn cho ra sản phẩm thì chuyển sang bộ phận KCS để kiểm tra mẫu may và sửa chữa cần thiết. Nếu kiểm tra đạt yêu cầu thì tiến hành ủi, đóng gói, giao cho khách hàng. Nếu không đạt thì sẽ cho chỉnh lại đến khi phù hợp với yêu cầu của khách hàng đặt ra.

2.1.3.2. Sơ đồ bộ máy quản lý tại công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam



Sơ đồ 2.2: Sơ đồ bộ máy tổ chức quản lý



Ghi chú:  $\longrightarrow$  : Quan hệ tuyến.

$\longleftrightarrow$  : Quan hệ chức năng.

### 2.1.3.3. Chức năng, nhiệm vụ và mối quan hệ giữa các bộ phận trong công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam

**Giám đốc công ty:** Chịu trách nhiệm quản lý, điều hành mọi hoạt động của công ty, đồng thời là người chịu trách nhiệm đối với hoạch định sản xuất kinh doanh của công ty, trước pháp luật và trước chủ thể khác có liên quan.

**Phó giám đốc sản xuất:** là người trợ giúp cho giám đốc trong quá trình sản xuất, báo cáo kịp thời và giải quyết các vấn đề về sản xuất.

**Phó giám đốc nhân sự:** Là người quan tâm đến đời sống của người lao động và đồng thời có trách nhiệm phụ trách kế hoạch điều hành và thay mặt giám đốc khi giám đốc đi vắng.

**Phòng tổ chức hành chính:** Tiếp nhận các văn bản đến trình Tổng Giám đốc và chuyển các loại văn bản theo phê duyệt của Tổng Giám đốc, lưu trữ và bảo quản con dấu, lưu trữ hồ sơ và quy định bảo mật của công ty. Đồng thời có nhiệm vụ tuyển dụng, bố trí nhân sự và lao động, lập kế hoạch đào tạo cán bộ.

**Phòng Tài chính kế toán:** Tham mưu Tổng Giám đốc quản lý và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn và tài sản của công ty, giải quyết kịp thời các nhu cầu về nguồn vốn phục vụ cho sản xuất, sử dụng các nguồn vốn có lợi và kịp thời, cân đối, giám sát chặt chẽ các khoản thu, chi, vay, trả hợp lý và thu hồi các khoản thanh lý và công nợ trên khách hàng.

**Phòng kỹ thuật:** Nghiên cứu đề xuất Tổng giám đốc quyết định thực hiện các dự toán đề tài Khoa học - kỹ thuật vào sản xuất, đầu tư mới thiết bị công nghệ - kỹ thuật, an toàn thiết bị điện. Xây dựng, thiết kế, may mẫu đơn đặt hàng, phục vụ cho nhu cầu hàng may mặc, xây dựng quy cách vận hành và bảo trì các loại thiết bị may.

**Phòng kế hoạch:** Tiến hành điều tra nghiên cứu, tiếp cận thị trường, xây dựng và lập các kế hoạch dự án về chi phí, chịu trách nhiệm về việc cung ứng hàng hóa cho sản xuất, tham gia đàm phán ký kết các hợp đồng kinh tế.

**Tổ cắt:** Nhận nguyên liệu ở kho và sơ đồ mẫu ở phòng kỹ thuật, cắt theo sơ đồ với số lượng đã tính trước, in mẫu, cỡ hàng phát xuống cho các tổ may.

**Phân xưởng may:** Nhận bán thành phẩm từ các tổ cắt, tiến hành may theo từng công đoạn được giao. Khi hoàn thành công việc chuyển cho bộ phận kiểm hàng của tổ để kiểm tra chất lượng sản phẩm theo đúng yêu cầu của khách hàng.

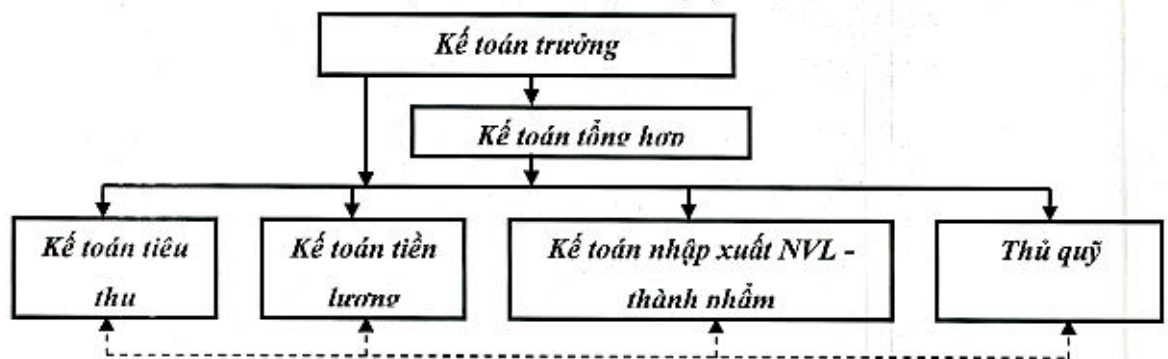
**Tổ cơ điện và nồi hơi:** Chịu trách nhiệm về sự cố trục trặc của máy móc, lượng hơi để ủi và toàn bộ hệ thống điện của công ty, sửa chữa kịp thời để hoạt động sản xuất của công ty không bị chậm trễ.

**Tổ KCS:** Kiểm tra công việc may có đúng quy trình may, chất lượng sản phẩm có đạt hay không, kiểm tra các lỗi mắc phải và sửa chữa kịp thời. Các sản phẩm đúng tiêu chuẩn sẽ được đưa qua tổ hoàn thành.

**Tổ hoàn thành:** Nhận sản phẩm từ tổ KCS, tiến hành công đoạn hoàn tất là ủi, phân loại kích cỡ và đóng gói theo yêu cầu của khách hàng.

#### 2.1.4. Tổ chức công tác kế toán tại Công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam

##### 2.1.4.1 Tổ chức bộ máy kế toán trong công ty



Sơ đồ 2.3: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán

Ghi chú:   
 → : Quan hệ trực tuyến.   
 ↔ : Quan hệ chức năng

#### ❖ Chức năng, nhiệm vụ của các thành phần kế toán

**Kế toán trưởng:** Trực tiếp chỉ đạo công tác kế toán tại công ty, tham mưu cho Giám Đốc về vấn đề tài chính trong công ty, tham mưu và ra các quyết định như vay vốn, xây dựng phương án kinh doanh,...Đồng thời còn chịu trách nhiệm trước pháp luật, Giám Đốc và các cơ quan Tài chính cấp trên về mọi hoạt động tài chính kế toán của công ty.



**Kế toán tổng hợp:** Có trách nhiệm tập hợp số liệu của từng bộ phận kế toán, kiểm tra, đối chiếu, xác định kết quả kinh doanh và lập báo cáo kế toán cho công ty định kỳ theo quy định.

**Kế toán tiêu thụ:** Hoạch định chi tiết và tổng hợp các nghiệp vụ bán hàng, lập bảng kê sản lượng, doanh thu trong kỳ để báo cáo cấp trên khi cần thiết.

**Kế toán tiền lương:** Tính và phát lương cho cán bộ nhân viên của công ty.

**Kế toán nhập xuất nguyên vật liệu – thành phẩm:** Theo dõi tình hình nhập xuất NVL, phụ tùng,...Lập sổ chi tiết, thẻ kho, sổ tổng hợp để phản ánh tình hình tăng, giảm các vật tư và các mã hàng nhận gia công với cấp trên để có kế hoạch sản xuất, tập hợp chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm.

**Thủ quỹ:** Phụ trách công tác thu chi và quản lý tiền mặt tại công ty. Hằng ngày tiến hành kiểm kê quỹ, so sánh số liệu thực tế với kế toán để báo cáo lên kế toán trưởng và giám đốc công ty.

#### 2.1.4.2. Hình thức sổ kế toán áp dụng tại công ty

Công ty đã áp dụng hình thức kế toán máy kết hợp với hình thức “ Chứng từ ghi sổ”.

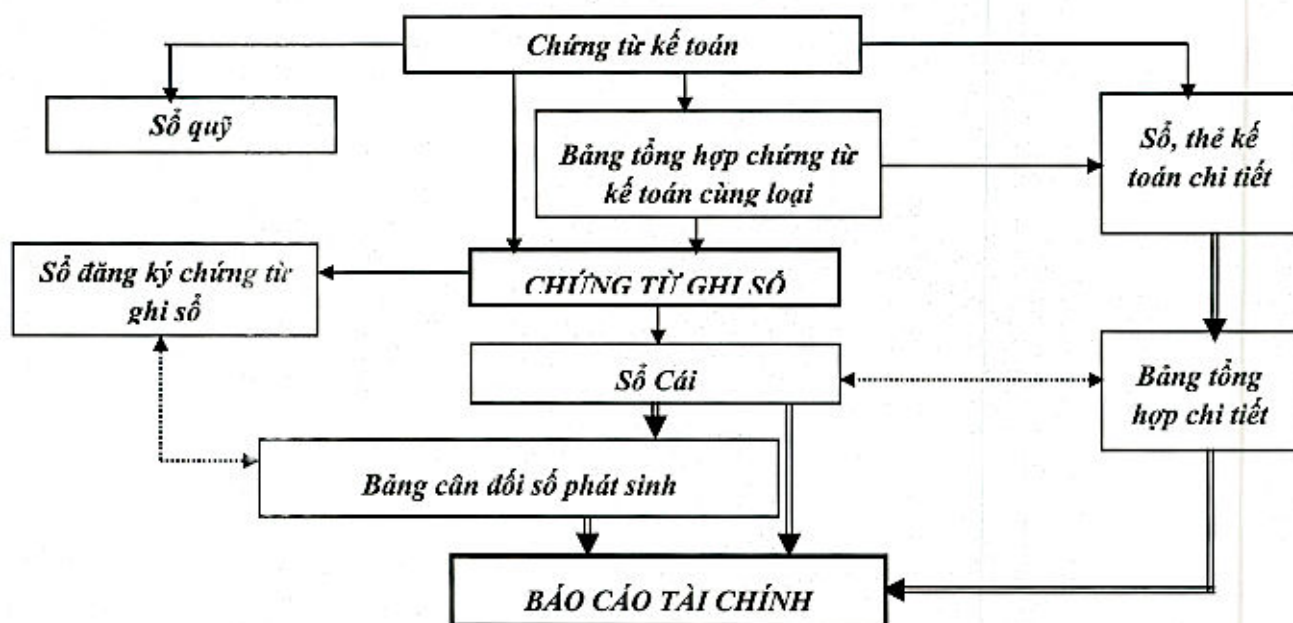
#### ❖ Trình tự ghi sổ kế toán:

Hằng ngày kế toán căn cứ các chứng từ kế toán đã kiểm tra để lập chứng từ ghi sổ hoặc lập bảng tổng hợp chứng từ kế toán theo từng nghiệp vụ, trên cơ sở số liệu của bảng tổng hợp chứng từ kế toán để lập chứng từ ghi sổ. Chứng từ ghi sổ sau khi được lập xong chuyển cho kế toán trưởng hoặc người phụ trách kế toán duyệt rồi chuyển cho kế toán tổng hợp đăng ký vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ mới được sử dụng để ghi vào sổ cái và các sổ thẻ kế toán chi tiết.

Sau khi phản ánh tất cả chứng từ ghi sổ đã lập trong tháng vào sổ cái, kế toán tiến hành cộng số phát sinh nợ, số phát sinh có, tính số dư cuối tháng của từng tài khoản. Sau khi đối chiếu trùng khớp thì số liệu trên sổ cái được sử dụng để lập “ Bảng cân đối kế toán”.

Đối với các tài khoản phải mở thẻ kế toán chi tiết thì chứng từ kế toán, bảng tổng hợp chứng từ kế toán kèm theo chứng từ ghi sổ là căn cứ vào sổ, thẻ kế toán chi tiết theo yêu cầu của từng tài khoản. Cuối tháng tiến hành cộng các số

thẻ kế toán chi tiết, lấy kết quả lập bảng tổng hợp chi tiết theo từng tài khoản tổng hợp để đối chiếu với số liệu trên sổ cái của từng tài khoản đó. Các bảng tổng hợp chi tiết của từng tài khoản sau khi đối chiếu được dùng làm căn cứ lập “ Báo cáo tài chính”.



❖ Sơ đồ 2.4: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán chứng từ ghi sổ.

**Ghi chú:**

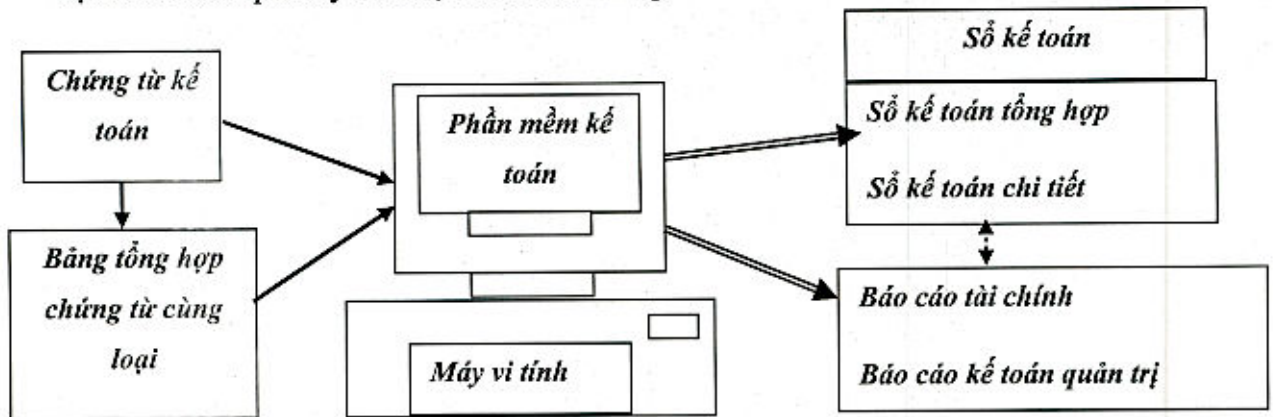
- Ghi hàng ngày           →
- Ghi cuối tháng           ⇒
- Đối chiếu, kiểm tra   ↔

❖ **Hình thức kế toán máy:**

Công ty sử dụng phần mềm Bravo 6.3, hoạch toán chứng từ ghi sổ với các chứng từ sẵn có trong phần mềm, dễ dàng cho kế toán từng phần hành lựa chọn để nhập vào máy tính. Điểm nổi bật của Bravo 6.3 là tính ổn định của chương trình, đơn giản và dễ sử dụng. Phần mềm cho phép chạy mạng đa người dùng (mạng LAN, mạng WAN,...) bảo mật và phân quyền chi tiết. Kế toán của từng phần hành đều có một tài khoản người dùng và mật khẩu riêng để truy cập vào hệ thống, nhập dữ liệu vào máy tính. Khi có một nghiệp vụ kế toán phát sinh thì kế toán chịu trách nhiệm về nghiệp vụ đó sẽ căn cứ vào chứng từ gốc để nhập liệu



vào bộ chứng từ tương ứng trong máy tính. Sau đó phần mềm sẽ tự động cập nhật vào các sổ chi tiết, tổng hợp. Mọi báo cáo chi tiết và tổng hợp theo các quy định của nhà quản lý sẽ được kết xuất nhờ phần mềm kế toán Bravo 6.3.



**Sơ đồ 2.5: Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán máy**

**Ghi chú:**

Ghi hàng ngày  $\longrightarrow$

Ghi cuối tháng  $\Longrightarrow$

Đối chiếu, kiểm tra  $\longleftrightarrow$

**2.1.4.3. Các chính sách kế toán áp dụng áp dụng tại công ty**

Chế độ kế toán : công ty áp dụng theo quyết định số 15/2006/ QĐ BTC ngày 20/03/2006 của Bộ Tài Chính.

Niên độ kế toán năm: bắt đầu từ ngày 01/01/N và kết thúc vào ngày 31/12/N dương lịch.

Kỳ kế toán: tháng

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong việc ghi chép kế toán: VNĐ (Việt Nam Đồng), nguyên tắc quy đổi từ đơn vị tiền tệ khác sang đơn vị tiền tệ Việt Nam theo tỷ lệ thực tế do Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam công bố vào thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

Công ty áp dụng hệ thống tài khoản kế toán doanh nghiệp theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính.

Phương pháp kế toán hàng tồn kho tại công ty:

- + Phương pháp hoạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên
- + Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: Theo giá mua thực tế

Phương pháp tính thuế: Tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

Kỳ tính giá thành tại công ty: Theo đơn đặt hàng cụ thể.

Phương pháp kế toán TSCĐ:

+ Nguyên giá TSCĐ: ghi nhận theo giá thực tế và giá trị còn lại của TSCĐ

+ Phương pháp khấu hao TSCĐ: khấu hao theo phương pháp đường thẳng

Hệ thống báo cáo của công ty:

+ Bảng cân đối kế toán

+ Bảng cân đối tài khoản

+ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

+ Thuyết minh báo cáo tài chính

+ Tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với Ngân sách nhà nước

Hệ thống sổ áp dụng:

+ Chứng từ ghi sổ, sổ cái

+ Sổ chi tiết các tài khoản

## **2.2. Nội dung phân tích hiệu quả hoạt động tại Công ty Cổ phần May Hòa Thọ Quảng Nam**

### **2.2.1. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam**

#### *2.2.1.1. Phân tích hiệu quả cá biệt*

Hiệu quả cá biệt được thể hiện thông qua các chỉ tiêu sau đây:

##### a. Hiệu suất sử dụng tài sản ( $H_{TS}$ )

Khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, mục tiêu của công ty nào cũng là nhằm tối đa hoá giá trị tài sản của chủ sở hữu. Để đo lường hiệu quả quản lý và sử dụng tài sản của công ty, người ta sử dụng chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản. Xuất phát từ đặc thù của ngành, chỉ tiêu này có ý nghĩa hết sức quan trọng.



**Bảng 2.1 Hiệu suất sử dụng tài sản tại công ty giai đoạn 2011 - 2013**

**DVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Δ	%	Δ	%
<b>1. DTT</b>		80.624.386.414	98.063.655.413	95.918.747.394	17.439.269	21,63	(2.144.908.521)	(2,19)
<b>2. DTTC</b>		1.198.918.010	109.711.270	14.601.567	(1.089.206.740)	(90,9)	(95.109.703)	(89,69)
<b>3. Thu nhập khác</b>		301.609.773	493.320.275	55.454.545	191.710.502	63,56	(437.865.730)	(88,76)
<b>4. Tổng DTT</b>		82.124.914.197	98.666.686.958	95.988.803.506	16.541.772.761	20,14	(2.677.883.452)	(2,71)
<b>5. TTS</b>	24.077.895.037	35.251.945.245	41.029.513.144	41.425.278.952	5.777.566.899	16,39	395.765.808	0,96
<b>6. TTS<sub>bq</sub></b>		29.664.920.146	38.140.729.195	41.227.396.053	8.475.809.049	28,6	3.086.666.858	8,1
<b>7. H<sub>TTS</sub> (%)</b> <b>(7)=[4/6]*100</b>		277	259	233	18	6,5	26	10,04

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Qua bảng số liệu trên ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản của công ty giảm liên tục. Cụ thể, trong năm 2011  $H_{TS}$  của công ty là 277%, sang năm 2012 là 259% và chỉ còn 233% ở năm 2013. Điều này có nghĩa là cứ một 1 đồng công ty đầu tư vào tài sản thì thu về được 2,77 đồng doanh thu vào năm 2011, tuy nhiên giảm còn 2,59 đồng ở năm 2012 và tiếp tục giảm chỉ còn 2,33 đồng trong năm 2013. Nguyên nhân là do sự biến động của doanh thu và  $TTS_{bq}$  từ năm 2011 đến năm 2013.

Tổng doanh thu của công ty ở năm 2011 là 82.124.914.197 đồng, sang năm 2012 chỉ tiêu này tăng lên 20,14% thành 98.666.686.958 đồng. Xét cụ thể từng loại doanh thu thì việc tăng lên của DTT BH&CCDV là nguyên nhân chính làm cho TDT tăng lên, giá trị DTT BH&CCDV năm 2012 là 98.063.655.413 đồng, trong khi ở năm 2011 chỉ là 80.624.386.414 đồng, vậy là tăng 17.439.269.001 đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 21,63%. Thu nhập khác cũng tăng nhưng rất ít, chỉ tăng 191.710.502 đồng tương ứng tỷ lệ là 63,56%, còn DTTC thì lại giảm đáng kể, giảm đến 1.089.206.740 đồng tương ứng tỷ lệ là 90,9%. Nhìn chung thì trong năm 2012 công ty gặp khó khăn hơn thuận lợi, do phải chịu nhiều thách thức từ những diễn biến phức tạp và nguy cơ bất ổn của kinh tế thế giới và Việt Nam như tình hình công nợ Châu Âu, khủng hoảng tại Bắc Phi. Việc xuất khẩu hàng dệt may vào các thị trường lớn của thế giới gặp khó khăn do các nhà phân phối cũng đang có lượng HTK cao. Các chi phí đầu vào như giá vải, tiền điện, nước,...tiếp tục tăng lên.

Trước nhiều khó khăn như vậy, công ty đã nỗ lực tìm cơ hội tại các thị trường mới, khách hàng mới để tìm ra nguồn tiêu thụ ngày càng phong phú và đa dạng, giảm phụ thuộc vào thị trường như Nhật Bản, Mỹ, Đài Loan...Cụ thể, công ty đã tìm hướng xâm nhập vào các thị trường mới như Hàn Quốc, Đức, Nauy,...Và việc mở rộng thị trường đã mang về cho công ty thêm một số đơn đặt hàng của các khách hàng mới, dù giá trị không lớn lắm nhưng đây là dấu hiệu đáng mừng cho công ty. Ngoài ra, do Đảng và Nhà nước đang khuyến khích chủ trương “Người Việt Nam dùng hàng Việt Nam” nên trong năm 2012 công ty đã đẩy mạnh việc sản xuất các mặt hàng may mặc để tiêu thụ trong nước, một số



mặt hàng như Chemise và quần âu mang thương hiệu Hòa Thọ đang có mặt tại các Siêu thị lớn trong và ngoài tỉnh như Co.op Mart, Big C... với những nỗ lực không ngừng thì tình hình SXKD của công ty có tiến triển tốt trong năm này, lượng đơn đặt hàng có tăng lên, giúp gia tăng lượng sản phẩm tiêu thụ, nhờ đó DTT BH&CCDV của công ty tăng, mà DTT BH&CCDV chiếm tỷ trọng lớn (>90%) trong tổng doanh thu nên giá trị tăng lên của nó ảnh hưởng đáng kể đến tổng doanh thu.

Cùng với sự tác động của doanh thu, sự biến động của  $TTS_{bq}$  cũng làm cho  $H_{TS}$  thay đổi. Cụ thể trong năm 2011 thì  $TTS_{bq}$  là 29.664.920.146 đồng nhưng đến năm 2012 là 38.140.729.195 đồng, vậy là tăng 8.475.809.049 đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 28,6%. Là doanh nghiệp sản xuất, gia công hàng xuất khẩu nên tài sản của công ty chủ yếu là TSCĐ, KPT và HTK. Trong năm 2012, cùng chung xu hướng mở rộng sản xuất với các công ty may trên địa bàn tỉnh thì công ty đầu tư mua sắm nhiều MMTB dùng cho sản xuất như các loại máy may 1 kim điện tử Juki, bàn ủi hơi nhiệt,...tổng giá trị là 3.343.260.276 đồng, công ty cũng chi ra một khoản là 387.344.000 đồng để mua sắm xe và CCDC phục vụ việc quản lý như xe Toyota 15 chỗ ngồi, 2 máy tính bàn,...ngoài ra việc mở rộng phân xưởng 3 đã hoàn thành và đưa vào sử dụng với khoản chi phí xây dựng là 2.808.888.182 đồng, chính vì vậy TSCĐ tăng lên đáng kể. Trong năm 2009 và 2010 thì công ty đã tiến hành thanh lý nhiều MMTB cũ, lỗi thời, hầu hết các MMTB hiện có đều còn mới nên trong năm này thì công ty cũng không có nhu cầu nhượng bán hay thanh lý TSCĐ. Ngoài ra thì HTK của công ty trong năm 2012 là 9.273.606.879 đồng, tăng lên một lượng là 1.648.893.138 đồng, tương ứng tỷ lệ là 21,63%, lượng HTK tăng lên là do công ty tiến hành mở rộng sản xuất, làm cho lượng sản phẩm sản xuất được tăng lên và công ty cũng dự trữ NVL như chi, kim, thùng carton, đế bàn ủi,...với số lượng lớn. Dù KPT ngắn hạn giảm đi một lượng là 724.600.177 đồng và tiền giảm đi 808.851.693 đồng nhưng với việc tăng lên mạnh của TSCĐ, HTK và các tài sản còn lại đã làm  $TTS_{bq}$  tăng lên. Mặc dù TDT tăng lên nhưng đồng thời mức  $TTS_{bq}$  cũng tăng nhưng với mức độ nhanh hơn vì thế làm cho  $H_{TS}$  trong năm 2012 giảm xuống.

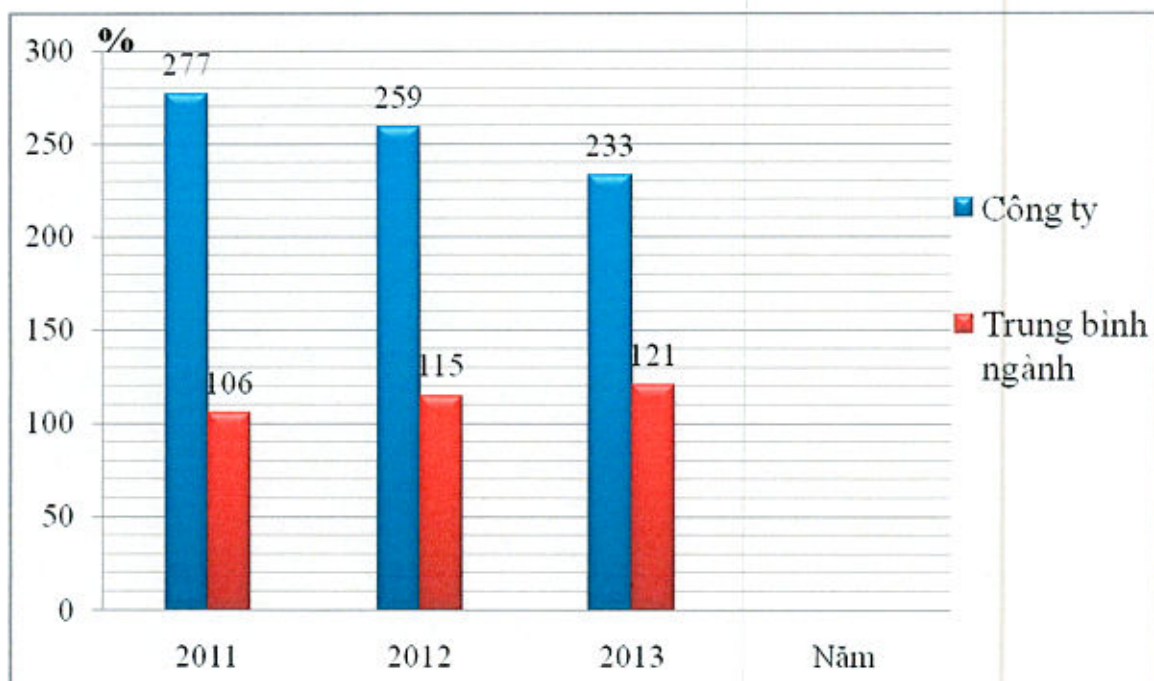
Sang năm 2013 thì TDT lại giảm một lượng là 2.677.883.452 đồng so với năm 2012, tương ứng tỷ lệ giảm là 2,71% chỉ còn 95.988.803.506 đồng. TDT giảm là do sự biến động của các loại doanh thu. Cụ thể DTT BH&CCDV của công ty giảm từ 98.063.655.413 đồng năm 2012 xuống còn 95.918.747.394 đồng trong năm 2013, giảm 2.144.908.020 đồng tương ứng tỷ lệ 2,19%. Nguyên nhân là do thị trường ngành may vẫn chưa hồi phục được, đặc biệt là EU. Mặc dù công ty cũng có nhận được vài đơn đặt hàng tương đối lớn, như hợp đồng HD943/KR12 của khách hàng Korea Towel Industrial và hợp đồng HD277/MC12 của khách hàng Kwonglung Enterprise,...các hợp đồng này đều có giá trị trên 500.000 USD, nhưng nhìn chung thì lượng đơn đặt hàng có giảm xuống và hầu hết có xu hướng là số lượng nhỏ, thời gian ngắn và giá lại thấp, vì vậy lượng hàng tiêu thụ năm này giảm rất nhiều. Ngoài ra, lượng hàng tiêu thụ trong nước cũng giảm do người tiêu dùng đang thắt chặt chi tiêu vì nền kinh tế trong nước năm vừa rồi cũng âm ảm. Giá cả nguyên vật liệu thì vẫn chưa ổn định và tiếp tục tăng do giá bông xơ và sợi chưa ổn định, Chính phủ tiếp tục thắt chặt tiền tệ, bên cạnh đó các chi phí khác như điện, xăng dầu,...luôn biến động gây nhiều khó khăn cho công ty. Cùng với đó thì DTTC và thu nhập khác cũng giảm, DTTC giảm 95.109.703 đồng tương ứng tỷ lệ giảm là 89,69%. Đặc biệt thu nhập khác giảm mạnh, giảm đến 437.865.730 đồng tương ứng tỷ lệ giảm là 88,76%.

Nếu năm 2012 tổng kim ngạch xuất khẩu của toàn ngành đạt 15,1 tỷ USD, thì năm 2013 đã đạt 20 tỷ USD, tăng 16,8% đây là mức tăng khá tốt, ngành dệt may đã khắc phục được những khó khăn và đạt mục tiêu đề ra ở năm 2012. Tuy nhiên không cùng chung xu hướng của ngành, hoạt động SXKD công ty vẫn chịu nhiều khó khăn làm cho lượng hàng tiêu thụ giảm xuống, từ đó DTT BH & CCDV cũng giảm xuống đáng kể. Không riêng gì công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam mà các công ty may mặc trên địa bàn tỉnh Quảng Nam như công ty may Hòa Bình, công ty CP May Bình Phương,.. cũng gặp khó khăn và phải hoạt động cầm chừng trước tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay.



Ngược lại với TDT thì  $TTS_{bq}$  lại tăng lên. Năm 2013  $TTS_{bq}$  là 41.227.396.053 đồng trong khi năm 2012 là 38.140.729.195 đồng, vậy là tăng lên 3.086.666.858 đồng, tương ứng tỷ lệ 8,1%. Điều này cho ta thấy công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam luôn chú trọng đến việc nâng cao tài sản và không ngừng tăng cường mở rộng phạm vi hoạt động sản xuất. Trong năm 2013, công ty có mua thêm một số loại máy móc hiện đại như máy 4 kim móc xích Kansai DFB, máy 2 kim di động Juki MH,...làm cho nguyên giá TSCĐ tăng lên hơn 1.600.000.000 đồng, nhưng cùng với đó giá trị hao mòn lũy kế năm này tăng lên đến 3.599.652.650 đồng làm cho giá trị TCSD giảm đi, một nguyên nhân khác cũng làm TSCĐ giảm xuống đó là các khoản đầu tư tài chính dài hạn giảm một lượng tương đối lớn là 2.093.000.509 đồng. HTK trong năm này cũng giảm đáng kể, giảm 3.049.434.846 đồng tương ứng tỷ lệ 32,9% so với năm 2012 là do giảm thiểu lượng hàng bán bị trả lại nhờ chất lượng sản phẩm được nâng cao, công ty cũng hạn chế dự trữ NVL và sử dụng NVL dự trữ ở năm trước dùng vào năm này. Ngược lại, hai khoản mục Tiền và KPT lại tăng rất mạnh, tiền đạt 1.837.836.918 đồng tăng đến 1.083.504.640 đồng tương ứng tỷ lệ 143,6% và KPT đạt 13.512.103.875 đồng, tăng 5.069.293.204 đồng tương ứng tỷ lệ 60%, KPT tăng là do công ty mở rộng chính sách tín dụng để giải quyết hàng tồn. Chính những điều này đã làm cho  $TTS_{bq}$  trong năm 2013 tăng lên. Trong khi TDT giảm mà  $TTS_{bq}$  lại tăng nên  $H_{TS}$  của công ty giảm.

Để thấy rõ hơn hiệu quả sử dụng tài sản của công ty, ta đi so sánh với hiệu quả sử dụng tài sản của bình quân ngành.



**Biểu đồ 2.1. Hiệu suất sử dụng tài sản của công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam so với bình quân ngành**

Nhìn chung thì  $H_{TS}$  của công ty giảm dần, nhưng so với bình quân ngành thì  $H_{TS}$  của công ty cao hơn nhiều.  $H_{TS}$  trung bình 3 năm của công ty là 256,3%, trong khi bình quân ngành là 121%. Dự kiến trong tương lai,  $H_{TS}$  của công ty sẽ tăng hơn nữa do các tài sản mà công ty đã đầu tư sẽ đi vào sản xuất một cách ổn định và hiệu quả hơn. Công ty cần nâng cao trình độ quản lý tài sản hơn nữa để tránh tình trạng ngày một giảm dần như hiện nay, phải làm sao nâng cao TSCĐ và hiệu suất sử dụng VLD, quản lý HTK và quản lý KPT một cách hiệu quả,...

#### b. Hiệu suất sử dụng TSCĐ ( $H_{TSCĐ}$ )

Để hiểu sâu hơn tác động của các chỉ tiêu cấu thành nên tổng tài sản, ta sẽ đi tìm hiểu về hiệu suất sử dụng TSCĐ từ đó thấy được sự ảnh hưởng của từng chỉ tiêu đến hiệu suất sử dụng toàn bộ tài sản nói chung tại công ty. Việc nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ có ý nghĩa quan trọng không những giúp cho công ty tăng được lợi nhuận mà còn giúp công ty bảo toàn và phát triển vốn cố định, tăng sức mạnh tài chính, tăng sức cạnh tranh trên thị trường... Do vậy, việc phân tích hiệu suất sử dụng TSCĐ là hết sức cần thiết.



**Bảng 2.2. Hiệu suất sử dụng tài sản cố định tại công ty giai đoạn 2012 – 2013**

**DVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Δ	%	Δ	%
<b>1. DTT BH&amp;CCDV</b>		80.624.386.414	98.063.655.413	95.918.747.394	17.439.268.999	21,63	(2.144.908.521)	(2,19)
<b>2. DTTC</b>		1.198.918.010	109.711.270	14.601.567	(1.089.206.740)	(90,9)	(95.109.703)	(89,69)
<b>3. DTT SXKD (3=1+2)</b>		81.823.304.424	98.173.366.683	95.933.348.961	16.350.062.259	19,98	(2.240.017.722)	(2,28)
<b>4. NG TCSD</b>	14.965.868.731	17.382.099.561	24.769.291.653	26.395.077.246	7.387.192.092	42,5	1.625.785.923	6,56
<b>5. NGTSCD BQ</b>		16.173.984.151	21.075.695.612	25.582.149.444	4.901.711.461	30,31	4.506.453.832	21,38
<b>6. H<sub>TSCD</sub> (%)</b>		506	466	375	(40)		(91)	
<b>6=(3/5)*100</b>								

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Hiệu suất sử dụng TSCĐ của công ty có chiều hướng giảm qua các năm. Năm 2011, tỷ suất này đạt 506%, đến năm 2012 giảm bớt 40% còn 466%, qua năm 2013 chỉ còn 375%. Qua đó có thể thấy 1 đồng nguyên giá TSCĐ mang lại 5,06 đồng doanh thu trong năm 2011 nhưng chỉ mang lại 4,66 đồng doanh thu vào năm 2012 và tiếp tục giảm còn 3,75 đồng ở năm 2013. Nguyên nhân là do sự biến động không đồng đều của nguyên giá TSCĐ bình quân và DIT SXKD.

Trong năm 2012, sự giảm sút của  $H_{TSCĐ}$  là do tốc độ tăng của TSCĐ lớn hơn tốc độ tăng của DTT SXKD, trong khi tỷ lệ DTT SXKD tăng so với năm 2011 là 19,98% thì tỷ lệ nguyên giá TSCĐ lại tăng lên đến 30,31%. Trong năm này để phục vụ cho việc mở rộng sản xuất, công ty đã đầu tư nhiều vào mua sắm các MMTB, phương tiện vận chuyển như mua máy may 1 kim điện tử Duerkoop, máy vắt lai, máy đóng nút tự động... tổng trị giá 3.943.260.276 đồng, bên cạnh đó công ty cũng đầu tư thêm 787.344.000 đồng cho việc mua sắm bàn làm việc, máy tính bàn lắp đặt máy điều hòa cho các văn phòng,... làm cho TSCĐ tăng lên đáng kể. Đặc biệt công ty đã hoàn thành công trình mở rộng phân xưởng 3 và đưa vào hoạt động làm cho TSCĐ tăng lên và chi phí xây dựng cơ bản dở dang giảm xuống. Và việc đầu tư này bước đầu đã đem lại hiệu quả khi DTT BH&CCDV tăng 17.439.268.999 đồng so với năm 2012, tương ứng tỷ lệ tăng là 21,63%. Tuy nhiên DTTC lại giảm đi một lượng là 1.089.206.740 đồng tương ứng tỷ lệ giảm là 90,9%, mặc dù vậy nhưng giá trị giảm đi của DTTC thấp hơn giá trị tăng của DTT BH&CCDV nên DTT SXKD trong năm này vẫn tăng lên một lượng là 16.350.062.259 đồng, tương ứng với tỷ lệ 19,98%. Tuy nhiên mức tăng này vẫn thấp hơn so với mức tăng của nguyên giá TSCĐ, điều đó làm cho  $H_{TSCĐ}$  trong năm 2012 giảm hơn so với năm 2011.

Đến năm 2013 thì  $H_{TSCĐ}$  lại tiếp tục giảm xuống khá mạnh. Nguyên nhân là trong năm này, DTT BH&CCDV của công ty giảm vì tình hình sản xuất rơi vào tình trạng khó khăn, nền kinh tế trong nước ảm đạm, lượng đơn đặt hàng của khách hàng trong nước giảm trong khi đó thì thị trường tiêu thụ nước ngoài cũng chẳng khả quan hơn do nền kinh tế thế giới tiếp tục khó khăn, nhiều quốc gia có mức tăng trưởng thấp nhất trong vòng 5 năm qua, dẫn đến việc xuất khẩu hàng



dệt may của các thị trường lớn như Mỹ, EU và Nhật Bản đều tăng trưởng chậm lại, giảm sút do các thị trường này thực hiện thắt chặt chi tiêu, hạn chế nhập khẩu. Nguồn tiêu thụ bị thu hẹp cùng với chính sách bán hàng không hiệu quả nên số lượng đơn đặt hàng của công ty ít đi, giá trị đơn đặt hàng thì nhỏ nên doanh thu trong năm này không những không tăng lên mà còn giảm đi. DTT BH&CCDV giảm đi 2.144.908.521 đồng tương ứng tỷ lệ là 2,19%. Không những thế DTTC trong năm này cũng tiếp tục giảm đi 95.109.703 đồng chỉ đạt có 14.601.567 đồng tương ứng tỷ lệ là 89,69%. Chính vì vậy DTT SXKD năm 2013 giảm đi 2.240.017.722 đồng, còn 95.933.348.961 đồng tương ứng tỷ lệ giảm là 2,28%.

Mặc dù doanh thu giảm nhưng công ty vẫn tập trung nguồn lực cho việc đầu tư mở rộng quy mô, tiến hành mua sắm thêm những MMTB tiên tiến để dây chuyền sản xuất hiện đại hơn, có thể tăng khả năng sản xuất lên mức cao nhất từ đó đáp ứng kịp thời nhu cầu của những khách hàng có những đơn đặt hàng lớn, bên cạnh đó công ty đang cố gắng tìm kiếm những thị trường mới, lớn hơn để thực hiện chiến lược gia tăng doanh thu. Với việc xác định mục tiêu trong năm là xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho quá trình sản xuất và công tác quản lý, đặc biệt do yêu cầu nâng cao chất lượng các loại sản phẩm cho khách hàng. Vì thế trong năm này nguyên giá TSCĐ bình quân của công ty tăng lên do công ty đầu tư 1.205.200.000 đồng cho việc mua sắm thêm các máy may công suất lớn như máy 2 kim móc xích Juki, máy 2 kim tự động Jack...và lắp đặt hệ thống là hơi NB 17A. Ngoài ra, công ty tiến hành sửa chữa lớn, tu bổ những MMTB phục vụ cho sản xuất hết gần 130.000.000 đồng, tiến hành sửa chữa lại các văn phòng làm việc ở bộ phận quản lý để đảm bảo cho cán bộ quản lý làm việc một cách thuận lợi với số tiền là 59.249.500 đồng và chi ra cho việc xây dựng hệ thống làm mát xưởng ở xưởng 3, hệ thống vật dụng ở phân xưởng 1, 2 và thang nâng hàng một khoản chi phí là 209.433.500 đồng. Và công ty cũng đầu tư cho phương tiện vận chuyển hàng hóa như mua xe tải với số tiền là 168.181.000 đồng. Như vậy giá trị tài sản của công ty đang không ngừng tăng lên.

Bên cạnh TSCĐ hữu hình thì TSCĐ vô hình không có biến động gì nhiều vì vậy không ảnh hưởng đáng kể đến nguyên giá TSCĐ bình quân, nguyên giá tài sản vô hình của công ty là ở năm 2011 và năm 2012 đều là 168.471.904 đồng và sang năm 2013 thì giảm nhẹ còn 143.471.904 đồng. Tài sản vô hình ở công ty bao gồm giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, các phần mềm kế toán, phần mềm quản lý. Như vậy trong năm này nguyên giá TSCĐ bình quân tăng lên đáng kể, tăng đến 4.506.453.832 đồng tương ứng với tỷ lệ là 21,38%.

Trong khi doanh thu giảm mà nguyên giá TSCĐ bình quân lại tăng đã làm cho  $H_{TSCĐ}$  năm 2013 giảm đi so với năm 2012.

Mặc dù  $H_{TSCĐ}$  của công ty giảm đi nhưng không thể vội đi đến kết luận rằng trình độ quản lý tài sản của công ty là yếu kém, vì trong trường hợp này việc đầu tư vào TSCĐ mang ý nghĩa lâu dài, hứa hẹn một tiềm lực lớn trong tương lai. Đặc biệt, hiện nay nhà nước đang ưu tiên chú trọng đầu tư phát triển ngành dệt may. Mới đây, Thủ tướng Chính phủ đã có Quyết định số 12/2011/QĐ-TTG về chính sách phát triển công nghiệp phụ trợ, trong đó có ngành dệt may. Cụ thể hóa quyết định của Thủ tướng Chính phủ, đầu năm 2014 UBND tỉnh đã phê duyệt đề án Phát triển công nghiệp hỗ trợ ngành dệt may trên địa bàn tỉnh giai đoạn 2014 - 2020. Theo đó sẽ tiến hành quy hoạch các vùng trồng nguyên liệu và trồng bông, hình thành Trung tâm Dệt may Quảng Nam với các nhà máy thuộc ngành công nghiệp hỗ trợ phục vụ ngành dệt may. Với những chính sách, chế độ hỗ trợ của Nhà nước như vậy chắc chắn sẽ giúp ngành dệt may ở Quảng Nam nói chung và công ty CP May Hòa Thọ nói riêng sẽ có nhiều thuận lợi để đẩy nhanh tốc độ phát triển.

Hơn thế nữa tình hình kinh tế thế giới đang dần hồi phục, nhu cầu tiêu dùng hàng dệt may có khả năng tăng lên, thì trong năm 2014 và trong tương lai ngành dệt may sẽ có nhiều cơ hội tốt hơn để tiếp tục phát triển. Và công ty CP Hòa Thọ Quảng Nam đã có bước chuẩn bị tốt cho những cơ hội này. Tuy nhiên công ty cần nghiên cứu, cân nhắc trước các quyết định đầu tư mua sắm TSCĐ cho hợp lý, không gây lãng phí và mang lại lợi ích cao.



### c. Hiệu suất sử dụng lao động của DN ( $H_{LD}$ )

Dệt may là ngành sử dụng nhiều lao động nhất trong nhóm ngành công nghiệp, để sử dụng lao động hiệu quả thì công ty phải có chính sách quản lý và sử dụng lao động hợp lý. Thông thường  $H_{LD}$  được đánh giá thông qua chỉ tiêu năng suất lao động, chỉ tiêu này càng cao thì cho thấy hoạt động của doanh nghiệp càng hiệu quả.

**Bảng 2.3. Mẫu bảng tính lương và phụ cấp cho nhân viên tại công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam ( Tháng 12-2013)**

STT	Họ và tên	Lương cơ bản	Hệ số LCB	Tổng số công quy đổi	Công làm việc		Thành tiền										
					Ngày công	Công ca đêm	Phụ cấp	Tổng lương	Tạm ứng	Bảo hiểm	Thực lĩnh						
<b>I</b>	<b>NV Sản Xuất</b>			<b>86.674</b>													
1	Lê Văn An	1.050.000	1.86	107.4	36	5	491.250	2.444.250			153.975	2.290.275					
2	Trần Bình	1.050.000	2.41	107.4	38	5	98.250	2.628.750			298.843	2.329.907					
	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>II</b>	<b>NV Quản Lý</b>			<b>205.800</b>													
1	Trần Thị Hoa	1.050.000	2.67	108.4	29	3	4.984.990	7.837.800			398.893	7.438.907					
2	Võ Văn Linh	1.050.000	3	97.4	29	2	5.384.720	6.982.492			690.930	6.291.562					
	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
	<b>Tổng cộng</b>			<b>477.755</b>			<b>96.363.211</b>	<b>344.121.628</b>			<b>58.911.700</b>	<b>285.209.928</b>					

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Nhìn vào bảng tính lương này, ta biết được rằng tổng tiền lương của nhân viên sẽ bao gồm: tiền lương làm trong giờ, tiền công giờ tăng ca, phụ cấp (xăng, chuyên cần), ngoài ra công ty còn có những khoản trợ cấp như trợ cấp ốm đau, tiền lễ phép, sản phụ... và có những chính sách ưu đãi khuyến khích công nhân làm việc có hiệu quả, phát huy hết năng suất lao động của mình Công ty có những chế độ làm việc cho công nhân viên theo quy định chung của luật lao động. Hiện tại công ty thực hiện chế độ làm việc 6 ngày/tuần và 8 giờ/ngày, tuy nhiên tùy theo điều kiện công việc đòi hỏi mà các phân xưởng có thể thay đổi thời giờ làm việc trong ngày cho hợp lý đảm bảo công việc.



**Bảng 2.4. Hiệu suất sử dụng lao động của công ty giai đoạn 2011 – 2013**

**ĐVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Δ	%	Δ	%
<b>1. DTT BH &amp; CCDV</b>	80.624.386.414	98.063.655.413	95.918.747.394	17.439.268.999	21,63	(2.144.908.521)	(2,19)
<b>2. Số công nhân BQ</b>	909	1050	1111	141	15,51	61	5,81
<b>3. Năng suất lao động năm ( VND/Người ) (3 = 1/2)</b>	88.695.694	93.393.957	86.335.506	4.698.263	5,29	(7.058.451)	(7,56)

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy rằng H<sub>LD</sub> của công ty có sự biến động qua các năm, tăng trong năm 2012 nhưng lại giảm mạnh trong năm 2013. Trong năm 2011 năng suất lao động bình quân năm là 88.695.694 đồng/người, năm 2012 lại tăng lên 93.393.957 đồng/người và sang năm 2013 chỉ còn 86.335.506 đồng/người.

So với năm 2011 thì  $H_{LD}$  năm 2012 tăng lên, mỗi lao động tạo ra 93.393.957 đồng doanh thu, tăng hơn năm 2011 là 4.698.263 đồng tương ứng tỷ lệ 5,29%, đây là dấu hiệu tốt cho công ty. Trong năm này tỷ lệ lao động bình quân tăng lên 15,51% nhưng tốc độ tăng trưởng của doanh thu đến 21,63%, cho thấy việc tuyển dụng thêm lao động đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất là đúng và đã mang lại hiệu quả trong việc sử dụng lao động.  $H_{LD}$  tăng lên cũng cho thấy trình độ tay nghề và chuyên môn của cán bộ, công nhân đã được nâng cao hơn, đây là nhờ công tác quản lý và đào tạo công nhân hợp lý và đạt được hiệu quả cao. Trong năm này công ty đã cử một số cán bộ tham gia khóa đào tạo lập kế hoạch sản xuất tối ưu do Tổng công ty Hòa Thọ tổ chức, ngoài ra còn liên kết với một số trung tâm đào tạo để mở các lớp đào tạo nghiệp vụ cho gần 100 CBCNV, tổng kinh phí chi cho công tác đào tạo này hơn 162.500.000 đồng. Qua đào tạo, lực lượng cán bộ trưởng thành hơn và đáp ứng tốt các yêu cầu sản xuất kinh doanh của công ty. Thông thường với những nhân viên mới tuyển vào thì việc đào tạo thử việc tốn khá nhiều thời gian, công nhân mới chưa thành thạo công việc nên hiệu quả lao động thấp nhưng trong năm 2012 công ty đã có chính sách đào tạo phù hợp, giúp công nhân mới tiếp xúc nhanh với công việc, nâng cao hiệu quả đào tạo. Hằng quý công ty cũng tổ chức các cuộc thi đua nâng cao tay nghề và tăng cấp bậc, làm cơ sở cho việc tăng hệ số lương, điều này giúp cho người lao động luôn phấn đấu, thi đua hết mình trong sản xuất, phát huy hết khả năng để nâng cao năng suất lao động.

Bên cạnh việc đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ thì công ty cũng chú trọng về mặt tinh thần cho người lao động, công ty thường xuyên tổ chức các hoạt động giải trí như tổ chức văn nghệ, vui chơi, thi đua thể thao giữa các phân xưởng với nhau, việc này giúp rèn luyện thể chất và tinh thần đoàn kết giữa các công nhân viên với nhau, như thế công nhân mới có sức khỏe và tinh thần làm việc tốt nhất. Với những việc làm đó thì công tác nâng cao  $H_{LD}$  đã đạt được thành công nhất định.

Tuy nhiên không như dự đoán, sang năm 2013 thì  $H_{LD}$  lại giảm, năng suất lao động bình quân năm chỉ đạt 86.335.506 đồng/người, giảm 7.058.451



đồng/người tương ứng tỷ lệ 7,6% trong khi số lượng công nhân bình quân tăng thêm 61 người, nguyên nhân là do doanh thu đạt được trong năm này giảm đi. Cho thấy hiệu quả công tác quản lý và sử dụng lao động của công ty đã giảm đi. Tuy nhiên trách nhiệm không hoàn toàn ở người lao động mà do trong năm này, số lượng đơn đặt hàng của công ty giảm, mặt khác do công ty đang trong thời kỳ đầu tư mở rộng quy mô nên khiến cho một phần doanh thu của công ty bị giảm. Ngoài ra, việc bố trí lao động chưa hợp lý cũng là một nguyên nhân làm giảm  $H_{LD}$ , công ty nên bố trí những công nhân nam thay thế công nhân nữ ở các vị trí công việc nặng nhọc để có thể hoàn thành tốt nhiệm vụ, tăng năng suất lao động. Tuy nhiên, với việc trang bị nhiều MMTB hiện đại thì công ty đang cố gắng mở rộng thị trường tiêu thụ, dự đoán trong năm 2014 hiệu quả kinh doanh sẽ tăng mạnh và  $H_{LD}$  sẽ đạt hiệu quả tốt hơn nhiều.

Hiện tại điều kiện làm việc tại công ty tương đối tốt, các phương tiện bảo hộ lao động được trang bị đầy đủ, đảm bảo oan toàn sản xuất cho công nhân. Chính sách tiền lương được thực hiện theo các quy định của Nhà nước, thu nhập bình quân năm 2013 là 3.450.000 đồng/người/tháng, tăng khoản 0,89% so với năm 2012. Tuy mức tăng không lớn nhưng cho thấy những nỗ lực của công ty trong việc cải thiện và nâng cao mức sống của người lao động, từ đó tạo niềm tin và sự gắn bó của CBCNV với công ty, cũng là động lực khuyến khích nhân viên làm việc tích cực và có hiệu quả hơn. Ngoài ra, công ty cũng quan tâm đến vấn đề sức khỏe và ăn uống cho CBCNV, giữ chất lượng bữa ăn với mức 12.000 đồng/xuất, chi hỗ trợ tiền cơm chiều cho công nhân với mức 5.000 đồng/người/ngày. Trạm y tế công ty được trang bị đầy đủ, tổ chức khám sức khỏe định kỳ hằng năm và khám – cấp thuốc chữa bệnh thông thường trong giờ làm việc nếu công nhân nào không khỏe. Hằng quý công ty đều trích quỹ hỗ trợ cho công nhân có hoàn cảnh khó khăn với mỗi suất hỗ trợ là 1.000.000 đồng/người. Điều này cho thấy, công ty xem con người là một yếu tố quan trọng để thành công.

Ngoài ra, công ty còn có khoản tiền phụ cấp độc hại cho người lao động làm việc trong môi trường độc hại của bụi vải, keo dán, hoá chất... Mức phụ cấp

được thực hiện theo quy định của Nhà nước cũng như nghiên cứu tình hình thực tế của công ty để áp dụng. Chế độ phụ cấp của công ty tương đối đầy đủ và rõ ràng góp phần nâng cao tinh thần trách nhiệm cũng như sức phấn đấu của người lao động, giúp họ hoàn thành công việc ngày một tốt hơn. Nhìn chung thì mức lương của công ty tương đối cao so với mặt bằng chung của các đơn vị cùng ngành nghề trong tỉnh Quảng Nam cho nên nhiều lao động có tay nghề cao đang có nhu cầu về làm việc tại công ty. Trong thời gian đến công ty cần đưa ra các tiêu chuẩn khi tuyển dụng lao động, có thêm những chính sách để giữ chân và thu hút công nhân có tay nghề cao, như thế mới có khả năng cạnh tranh với các công ty cùng ngành trong khu vực như công ty TNHH Tuấn Đạt, công ty CP May Trường Giang và các công ty may tại KCN Điện Nam, Điện Ngọc, KCN Hòa Cẩm, Hòa Khánh ở Đà Nẵng.

#### d. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động của DN

##### ❖ *Hiệu suất sử dụng vốn lưu động ( $H_{VLD}$ )*

Vốn lưu động có vai trò rất lớn trong sản xuất kinh doanh. Việc phân tích hiệu suất sử dụng VLD cho ta biết tình hình sử dụng VLD như thế nào, được tiết kiệm hay bị lãng phí, từ đó công ty có giải pháp hợp lý trong việc tiết kiệm vốn, nâng cao lợi nhuận của công ty. Tốc độ luân chuyển VLD, số ngày bình quân một vòng quay VLD là một trong những chỉ tiêu phản ánh  $H_{VLD}$ .



**Bảng 2.5. Hiệu suất sử dụng Vốn lưu động của công ty giai đoạn 2011 – 2013**

**ĐVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Δ	%	Δ	%
<b>1. DTT BH&amp;CCDV</b>		80.624.386.414	98.063.655.413	95.918.747.394	17.439.268.999	21,63	(2.144.908.521)	(2,19)
<b>2. VLD</b>	9.637.501.802	18.511.516.515	18.733.179.726	21.989.855.570	221.663.211	1,2	3.256.675.844	17,38
<b>3. VLD bình quân</b>		14.074.509.159	18.622.348.121	20.361.517.148	4.547.838.962	32,31	1.739.169.027	9,34
<b>4. H<sub>VLD</sub> (Vòng) (4=1/3)</b>		5,73	5,27	4,71	(0,46)	(8,03)	(0,56)	(10,63)
<b>5. Số ngày 1 vòng quay (N<sub>VLD</sub>) (5 = 360/4) (Ngày)</b>		63	68	76	(5)	(7,94)	(8)	(11,76)

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Qua bảng số liệu ta thấy tốc độ luân chuyển VLD trong 3 năm liên tục giảm. Cụ thể, vòng quay VLD của năm 2011 là 5,73 vòng/năm, cao nhất trong 3 năm, nghĩa là cứ 1 đồng đầu tư vào VLD thì thu được 5,73 đồng DTT BH&CCDV, sang năm 2012 giảm 0,46 đồng, vậy là 1 đồng đầu tư VLD thì chỉ thu về 5,27 đồng DTT BH&CCDV. Qua năm 2013 tiếp tục giảm 0,56 đồng tương ứng giảm 10,6%, lúc này chỉ thu về 4,71 đồng DTT BH&CCDV trên 1 đồng đầu tư VLD. Như ta thấy H<sub>VLD</sub> giảm dần với tốc độ tăng dần qua các năm, đây là dấu hiệu không tốt cho công ty.

Trong năm 2012 thì tốc độ luân chuyển VLD chậm lại nên số vòng quay VLD là 68 ngày dài hơn 5 ngày so với năm 2011. Mặc dù doanh thu và VLD<sub>bq</sub> đều tăng nhưng do tốc độ tăng của doanh thu thấp hơn tốc độ tăng của VLD<sub>bq</sub> nên H<sub>VLD</sub> trong năm 2012 giảm đi. Cụ thể tỷ lệ DTT BH&CCDV năm 2012 chỉ tăng hơn năm 2011 là 21,63% trong khi tỷ lệ VLD<sub>bq</sub> tăng đến 32,31%, điều này đã làm cho H<sub>VLD</sub> giảm xuống như vậy.

Sang năm 2013 thì số ngày 1 vòng quay VLD là 76 ngày, nhiều hơn năm 2012 đến 8 ngày. H<sub>VLD</sub> giảm là do tỷ lệ DTT BH&CCDV giảm xuống 2,19% trong khi đó tỷ lệ VLD<sub>bq</sub> lại tăng lên 9,34% so với năm 2012. Điều này chứng tỏ trong những năm qua thì công tác quản lý VLD không đạt hiệu quả, việc VLD có tốc độ quay vòng ngày càng chậm cho thấy khả năng chuyển hóa thành tiền của VLD ngày càng giảm. Nguyên nhân là do trong vòng 3 năm 2011 – 2013, đặc biệt là trong năm 2013 công tác quản lý, kiểm soát KPT và TSNH khác vẫn chưa thực sự hiệu quả, trong đó KPT tăng lên 13.512.103.875 đồng tương ứng tỷ lệ 37,52% do công ty bán chịu hàng cho khách hàng quen với số lượng lớn. Ngược lại với KPT thì công ty đã thực hiện tốt chính sách quản lý HTK, hơn nữa nhờ chất lượng sản phẩm được cải thiện nhiều nên lượng hàng bị trả lại rất thấp nên lượng HTK giảm xuống đạt ở mức hợp lý và công ty cũng không dự trữ NVL nhiều. Khoản mục Tiền thì tăng lên đáng kể, tăng đến 1.837.836.918 đồng tương ứng tỷ lệ 58,96%. Tổng hợp các yếu tố trên thì làm cho VLD<sub>bq</sub> tăng lên đáng kể. Bên cạnh đó DTT năm này lại giảm xuống do chính sách bán hàng chưa hiệu quả và lượng đơn đặt hàng giảm, vì vậy H<sub>VLD</sub> năm 2013 đã giảm xuống.

Để thấy được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến hiệu quả sử dụng VLD, ta dùng phương pháp thay thế liên hoàn để đi sâu phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tốc độ VLD như sau:

**Bảng 2.6. Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu suất sử dụng VLD**

Chỉ tiêu	ĐVT	2012/2011	2013/2012
1. Ảnh hưởng của DTT BH&CCDV	Vòng	1,24	(0,12)
2. Ảnh hưởng của VLD bình quân	Vòng	(1,7)	(0,44)
3. Biến động của H <sub>VLD</sub> (3= 1 + 2)	Vòng	(0,46)	(0,56)
4. Số tiền lãi phí $[DTT_1(N_1-N_0)/360]$	VND	1.361.995.214	2.131.527.720



Từ tính toán trên ta nhận thấy, trong năm 2012 việc DTT BH&CCDV tăng lên tác động làm cho vòng quay VLD tăng 1,24 vòng tuy nhiên VLD<sub>bq</sub> cũng tăng làm cho vòng quay VLD giảm đến 1,7 vòng. Trong năm này công ty đã quản lý tốt khâu sản xuất và tiêu thụ hàng hóa, dây chuyền sản xuất được nâng cấp, hiện đại hóa nên năng suất sản xuất cao, lượng sản phẩm sản xuất được tăng đáng kể, việc tiêu thụ cũng đạt kết quả tốt, lượng đơn đặt hàng gia công cũng tăng lên do công ty mở rộng thị trường tiêu thụ nên doanh thu tăng hơn so với năm 2011, tuy nhiên việc mở rộng sản xuất cũng làm VLD<sub>bq</sub> tăng lên với tốc độ cao hơn so với tốc độ tăng của DTT BH&CCDV nên làm cho H<sub>VLD</sub> giảm xuống. Điều này khiến công ty đã lãng phí 1.361.995.214 đồng VLD trong năm này.

Sang năm 2013 thì tỷ lệ DTT BH&CCDV đã giảm xuống 2,19% so với năm 2012 làm cho vòng quay VLD giảm 0,12 vòng, kèm với đó tỷ lệ VLD<sub>bq</sub> tăng 17,38% cũng góp phần làm vòng quay VLD giảm thêm 0,44 vòng. Mặc dù KTK có giảm mạnh xuống vì công ty thực hiện tốt chính sách quản lý HTK nhưng VLD vẫn tăng, nguyên nhân là do khoản mục tiền tăng lên nhờ công ty thanh lý được số lượng hàng hóa bị ứ đọng thu tiền về và công ty cũng có nhiều khoản thu bằng tiền khác như nhận tiền phạt do bên cung cấp vi phạm hợp đồng,... và KPT cũng tăng mạnh do mở rộng chính sách tín dụng được thả lỏng. Tuy nhiên doanh thu đạt được năm này giảm xuống do lượng đơn đặt hàng ít đi và một phần doanh thu được đem đi đầu tư vào TSCD và đầu tư tài chính. Trong khi VLD<sub>bq</sub> tăng thì DTT lại giảm nên làm cho vòng quay VLD giảm xuống. Qua đây ta thấy công tác quản lý vốn của công ty chưa thực sự đạt hiệu quả, gây ra hậu quả là 2.131.527.720 đồng VLD đã bị lãng phí, hạn chế khả năng phát triển. Công ty cần có những giải pháp mới, khả thi trong việc tiêu thụ sản phẩm để nâng doanh thu bán hàng lên, rà soát lại công tác quản lý ở khâu dự trữ và thanh toán để khắc phục những hạn chế, từ đó nâng cao H<sub>VLD</sub>.

Trong cơ cấu VLD của công ty thì KPT và HTK là hai bộ phận chiếm tỷ trọng cao, tác động chủ yếu đến VLD. Vì thế để thấy rõ hơn hiệu quả sử dụng VLD ta nên xem xét chi tiết việc phân bổ vốn trong khâu dự trữ và thanh toán thông qua số vòng quay HTK và số vòng quay phải thu khách hàng của công ty.

❖ Số vòng quay hàng tồn kho ( $V_{HTK}$ )

Dự trữ là khâu quan trọng trong quá trình SXKD vì nó bảo đảm cho hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục, đáp ứng kịp thời nhu cầu thị trường, mức dự trữ hợp lý sẽ góp phần đem lại hiệu quả sử dụng vốn. Ví dụ quản lý HTK sao cho có hiệu quả là vấn đề cần thiết của mỗi công ty. Luận chuyển HTK là một chỉ tiêu tài chính khá quan trọng vì thông qua nó ta biết số lần HTK bình quân được bán ra trong kỳ. Hiện tại, HTK của công ty bao gồm các nguyên vật liệu của khách hàng có nhu cầu gia công may mặc ứng trước, nguyên vật liệu phụ trợ cũng do khách hàng cung cấp. Công ty chỉ mua thêm các vật liệu như vải phụ, chỉ may, bao bì...

**Bảng 2.7. Số vòng quay hàng tồn kho của công ty trong giai đoạn 2011 – 2013**

**ĐVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Δ	%	Δ	%
1. Giá vốn hàng bán		65.036.668.737	81.870.896.141	82.168.490.733	16.834.227.401	25,88	297.594.592	0,36
2. HTK	4.315.372.894	7.624.713.741	9.273.606.879	6.224.172.033	1.648.893.138	21,62	(3.049.434.846)	(32,88)
2. HTK bình quân		5.970.043.318	8.449.160.310	7.748.889.456	2.479.116.992	41,53	(700.270.854)	(8,29)
3. $H_{HTK}(3=1/2)$ (vòng)		10,89	9,69	10,6	(1,2)	(11,02)	0,39	9,39
4. Số ngày 1 vòng quay HTK ( $N_{HTK}$ ) (ngày) ( $4=360/3$ )		33	37	34	4	12,12	(3)	(8,11)

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)



Từ bảng số liệu trên ta thấy vòng quay HTK biến động qua từng năm. Cụ thể năm 2011 số vòng quay HTK là 10,89 vòng ứng với 1 vòng quay là 33 ngày thì sang năm 2012 giảm xuống 1,2 vòng chỉ còn 9,69 vòng, làm cho số ngày 1 vòng quay tăng lên 4 ngày. Mặc dù trong năm 2012 cả GVHB và HTK<sub>bq</sub> đều tăng nhưng HTK<sub>bq</sub> lại tăng với tốc độ nhanh hơn nhiều so với GVHB nên vòng quay HTK giảm xuống đáng kể. Trong khi GVHB tăng lên 16.834.227.401 đồng tương ứng tỷ lệ 25,88% thì HTK<sub>bq</sub> tăng đến 41,53%, vậy là tăng 2.479.116.992 đồng so với năm 2011.

Nguyên nhân là do trong năm 2012 công ty mở rộng sản xuất cùng với đó lượng lao động lại tăng lên với tay nghề ngày càng cao nên lượng sản phẩm sản xuất được tăng cao. Mặc dù công ty có nhận được vài đơn đặt hàng lớn nhưng lượng hàng tiêu thụ vẫn thấp hơn nhiều so với lượng sản phẩm sản xuất ra, vì vậy dẫn đến hàng tồn đọng nhiều do chưa tiêu thụ hết, mà hàng hóa lại chiếm tỷ trọng lớn trong HTK nên khi hàng bị tồn đọng nhiều như vậy đã làm cho HTK tăng lên, ngoài ra với việc nhận cùng một lúc lượng lớn nguyên vật liệu do khách hàng cung cấp đã làm cho HTK tăng lên đáng kể, công ty cũng tiến hành dự trữ vật liệu như vải, kim, chỉ, bao bì, nhiên liệu với số lượng lớn, đặc biệt công ty đã nhập một lượng lớn vải 9002 100% polyester để đáp ứng cho hợp đồng lớn với công ty Aartiex techinal corp, bên cạnh đó công ty cũng đã nhận về một lượng hàng bị lỗi do khách hàng Morubeni Corpartion trả lại, tất cả điều này làm cho HTK<sub>bq</sub> tăng lên. Cùng với đó, chính sách quản lý tiết kiệm chi phí sản xuất không đạt hiệu quả như mong đợi, các chi phí sản xuất tăng lên liên tục, chủ yếu là do công ty nhập khẩu nguyên vật liệu đầu vào với số lượng nhiều mà giá thì cao nên làm tăng giá thành sản phẩm, dẫn đến GVHB của công ty tăng mạnh. Qua đây ta thấy khâu dự toán sản xuất, tiêu thụ của doanh nghiệp chưa tốt, cộng thêm tác động của sự suy thoái nền kinh tế cùng với việc gia tăng cạnh tranh trên thị trường làm lượng hàng tồn đọng trong kho tăng lên, dẫn đến vốn bị ứ đọng nhiều.

Sang năm 2013, tình hình quản lý HTK có dấu hiệu tích cực khi số vòng quay HTK là 10,6 vòng, nhanh hơn 0,91 vòng so với năm 2012, tương ứng tỷ lệ

9,39 %, làm cho số ngày 1 vòng quay giảm đi 3 ngày còn 34 ngày. Nguyên nhân là do trong năm 2013 HTK<sub>bq</sub> giảm 700.270.854 đồng tương ứng tỷ lệ 8,29%, trong khi đó GVHB đạt 82.168.490.733 đồng, tăng một lượng là 297.594.592 đồng so với năm 2012, tương ứng tỷ lệ 0,36%. Đây là kết quả những nỗ lực của công ty trong việc quản lý HTK, đưa ra mức dự trữ hàng hợp lý. Công ty đã mở rộng thị trường tiêu thụ trong nước, cung cấp hàng cho các siêu thị và đại lý trên địa bàn tỉnh Quảng Nam, các tỉnh và thành phố lân cận nên đã giải quyết được lượng lớn HTK, bên cạnh đó công ty cũng đồng ý bán chịu một số hàng hóa để thu hồi lại vốn, ngoài ra công ty cũng tiến hành giao một lượng hàng khá lớn theo những đơn hàng còn tồn từ năm 2012. Và công ty cũng không mua thêm hay dự trữ nguyên vật liệu nữa mà sử dụng lượng nguyên vật liệu đã dự trữ ở năm 2012. Chính vì thế, lượng HTK trong năm này giảm mạnh. Ngược lại với HTK, trong năm này GVHB vẫn tiếp tục tăng do công ty chưa khắc phục được những hạn chế ở năm 2012 về công tác giảm thiểu chi phí trong sản xuất, hơn nữa các chi phí khác như tiền điện, nước, xăng dầu và lương công nhân viên cũng tăng lên. HTK<sub>bq</sub> giảm mà GVHB lại tăng nên vòng quay HTK tăng lên.

Về lý thuyết thì việc giảm lượng HTK là tốt, tuy nhiên cũng tùy theo trường hợp mà nó là điều tích cực hay tiêu cực, theo các nhà quản trị thì lượng hàng dự trữ không được quá ít hoặc quá nhiều. Nếu lượng tồn kho quá ít sẽ không đảm bảo khả năng cung cấp cho quá trình sản xuất một cách kịp thời, còn nếu quá nhiều thì công ty phải tốn thêm một khoản chi phí lưu kho và bảo quản, như vậy hiệu quả hoạt động của không cao. Tuy nhiên với thực tế tình hình hoạt động của công ty thì việc giảm lượng HTK như trên là hợp lý và mang lại kết quả tốt.

Hiện nay, nội địa hóa các nguồn nguyên liệu là giải pháp hữu hiệu để đẩy mạnh sự tăng trưởng và phát triển bền vững của ngành dệt may. Vinatex đang tiến hành đẩy mạnh đầu tư phát triển các vùng nguyên liệu bông vải, sản xuất tơ sợi từ cây keo, cây gai để phát triển công nghiệp phụ trợ, sản xuất nguyên phụ liệu phục vụ ngành dệt may. Điều này sẽ làm cho chi phí nguyên vật liệu đầu vào giảm xuống, góp phần hạ thấp giá thành sản xuất khi đó GVHB sẽ không cao



như hiện nay. Như thế công ty sẽ cải thiện được tình hình hoạt động của công ty. Vì vậy, trong thời gian tới công ty sẽ có nhiều cơ hội để mở rộng và phát triển hoạt động sản xuất, gia công của mình.

❖ *Vòng quay khoản phải thu khách hàng ( $V_{KPTKH}$ )*

Khoản phải thu phản ánh tình hình vốn của công ty đang bị chiếm dụng, mọi công ty đều muốn giảm KPT xuống mức tối thiểu. Tuy nhiên, việc kiểm soát KPT không phải là việc dễ dàng vì nó chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố. Cần có những chính sách quản lý KPT hợp lý, vừa đảm bảo vốn không bị chiếm dụng mà vẫn mở rộng, duy trì quan hệ tốt với khách hàng. Ngoài những phương pháp quản lý KPT như lập sổ theo dõi chi tiết từng khoản mục, từng đối tượng nợ, thì còn phải sử dụng thêm một số chỉ tiêu phân tích tài chính như vòng quay KPT, kỳ thu tiền bình quân để phục vụ cho việc đề ra các chính sách tín dụng cho công ty. Vòng quay KPT phản ánh tốc độ biến đổi các KPT thành tiền mặt. Hệ số này là một thước đo quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

**Bảng 2.8. Số vòng quay khoản phải thu của công ty trong giai đoạn 2011 - 2013**

**ĐVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Δ	%	Δ	%
1.DTT BH&CCDV		80.624.386.414	98.063.655.413	95.918.747.394	17.439.268.999	21,63	(2.144.908.521)	(2,19)
2. Thuế GTGT đầu ra		8.062.438.641	9.806.365.541	9.591.874.739	1.743.926.899	2,16	(214.490.852)	(0,22)
3. KPT KH	4.946.600.722	8.955.708.988	8.358.454.438	13.471.877.475	(597.254.550)	(6,67)	5.113.423.032	61,17
4. KPTKH <sub>bq</sub>		6.951.154.855	8.657.081.715	10.915.165.457	1.705.926.860	24,54	2.258.083.742	26,08
5. H <sub>KPT</sub> [4=(1+2)/3] (vòng)		12,76	12,46	9,67	(0,3)	(2,35)	(2,79)	(22,39)
6. Số ngày khoản phải thu (5=360/4) (N <sub>KPT</sub> ) (ngày)		28	29	37	1	3,57	8	27,59

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Qua bảng số liệu trên ta thấy hiệu quả quản lý KPT của công ty liên tục giảm. Nếu năm 2011 số vòng quay KPT là 12,76 vòng ứng với kỳ thu tiền bình quân là 28 ngày thì sang năm 2012, số vòng quay này giảm nhẹ 0,3 vòng chỉ còn 12,46 vòng, từ đó kỳ thu tiền bình quân dài thêm 1 ngày. Sang năm 2013 thì vòng quay KPT lại tiếp tục giảm xuống 9,76 vòng, làm cho kỳ thu tiền bình quân dài hơn 8 ngày. Đây là xu hướng không tốt cho công ty.



Nguyên nhân khiến cho vòng quay KPT biến đổi là do DTT và  $KPT_{bq}$  của công ty biến đổi liên tục qua các năm. Nếu ở năm 2011  $KPT_{bq}$  là 6.951.154.855 đồng thì sang năm 2012 đã tăng thêm 1.705.926.860 đồng tương ứng tỷ lệ 24,54%. Qua năm 2013 thì  $KPT_{bq}$  vẫn không giảm lại mà có xu hướng tăng thêm, tiếp tục tăng 2.258.083.742 đồng, tương ứng tỷ lệ 26,08% so với năm 2012. Mặc dù DTT năm 2012 có tăng nhưng tốc độ tăng của DTT thấp hơn so với  $KPT_{bq}$ , chỉ có 21,63% nên vòng quay KPT giảm xuống, tuy nhiên mức độ giảm xuống không đáng kể là bao. Sang năm 2013, do tác động của suy thoái kinh tế, cạnh tranh cùng với chính sách bán hàng không hiệu quả khiến cho doanh thu giảm 2,19% so với 2012, bên cạnh đó sự thay đổi của  $KPT_{bq}$  cũng góp phần làm cho số vòng quay KPT tiếp tục giảm xuống.

Khoản phải thu năm 2013 là 10.915.165.457 đồng, tăng hơn nhiều so với năm 2012 là do việc chậm thanh toán của các khách hàng trong nước như siêu thị BigC,... Cùng với đó công ty thực hiện mở rộng chính sách tín dụng, đồng ý bán chịu để giải quyết hàng tồn và tạo mối quan hệ lâu dài với các khách hàng. Trước kia các khách hàng lớn của công ty như Kwonglung Enterprise, Aartiex techinal Corp, The Kingtex... thường thanh toán ngay sau khi nhận được hàng nhưng hiện giờ họ cũng đang gặp nhiều khó khăn về tài chính bởi ảnh hưởng của suy thoái kinh tế nên chậm trong việc thanh toán, làm gia tăng KPT của công ty. Trước tình hình doanh thu giảm sút mà công ty lại để vốn bị chiếm dụng nhiều là một việc không tốt. Như ta thấy thì kỳ thu tiền bình quân của công ty đang ngày một gia tăng mạnh, điều đó có nghĩa là công ty đang hoạt động một cách không an toàn và khó ổn định. Vốn của công ty bị các đơn vị khác chiếm dụng nhiều, làm chậm tốc độ luân chuyển vốn, gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất và tác động trực tiếp đến  $H_{VLD}$  của công ty.

Trong thời gian đến công ty cần phải nỗ lực trong việc thu hồi các khoản nợ, không để thời gian nợ của khách hàng kéo dài, đưa ra các giải pháp thích hợp và thực tế để nâng cao hiệu quả quản lý KPT như thực hiện chiết khấu thanh toán đối với các khách hàng đặt hàng với số lượng lớn và thanh toán sớm, đưa ra những quy định như nộp tiền phạt, trả lãi suất,... mà khách hàng sẽ chịu khi

không trả nợ đúng hạn, tránh tình trạng tiền hàng bán bị chiếm dụng quá nhiều, vốn luân chuyển chậm, ảnh hưởng không tốt đến hoạt động của công ty. Ngoài ra công ty phải cố gắng trong việc nâng cao doanh số bán hàng.

e. Chỉ tiêu các vòng quay

Vòng quay các khoản phải trả phản ánh khả năng chiếm dụng vốn của một doanh nghiệp. Chỉ tiêu này được trình bày như sau:



**Bảng 2.9. Số vòng quay nợ phải trả của công ty trong giai đoạn 2011 - 2013**

**ĐVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Δ	%	Δ	%
1. Doanh số mua hàng		33.173.004.792	41.759.894.645	39.559.527.935	8.586.889.847	25,88	(2.200.366.710)	(5,26)
2. Nợ phải trả	1.864.901.389	2.010.349.101	1.254.541.928	2.233.124.553	(755.807.173)	(37,56)	978.582.625	78
3. NPT bình quân		1.937.625.245	1.632.445.515	1.743.832.926	(305.179.730)	(15,75)	111.387.411	6,82
4. $H_{NPT}$ (4=1/3) (vòng)		17,13	25,59	22,69	8,46	49,39	(2,9)	(11,34)
5. Số ngày 1 vòng quay NPT(ngày) (5=360/4)		21	14	16	(7)	(33,33)	2	14,29

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Qua bảng số liệu ta thấy vòng quay NPT của công ty biến động qua 3 năm, nếu một vòng quay NPT năm 2011 là 17,13 vòng tương ứng số ngày một vòng quay là 21 ngày thì năm 2012 tỷ số này tăng lên 25,59 vòng làm số ngày một vòng quay giảm đi 7 ngày, qua năm 2013 tiếp tục giảm xuống ở mức 22,69 vòng, khi đó số ngày một vòng quay tăng lên thêm 2 ngày thành 16 ngày.

Ta thấy doanh số mua hàng và  $NPT_{bq}$  biến động ngược chiều với nhau. Trong năm 2012 trong khi doanh số mua hàng tăng lên một lượng là 8.586.889.847 đồng tương ứng tỷ lệ 25,88%, thì  $NPT_{bq}$  lại giảm xuống 305.179.730 đồng tương ứng tỷ lệ 15,75%, đây là lý do khiến cho số vòng quay NPT tăng 8,46 vòng, tương ứng tỷ lệ 49,39%. Ta thấy công ty thanh toán cho nhà cung cấp ngày càng nhanh hơn, như vậy khả năng thanh toán của công ty năm này tương đối tốt. Một công ty muốn phát triển bền vững thì quản lý NPT là một việc quan trọng, cần được chú trọng vì NPT có thể đem đến nhiều lợi ích tài chính cho công ty.

Sang năm 2013 thì doanh số mua hàng lại giảm nhẹ xuống một lượng là 2.200.366.710 đồng, tương ứng giảm 5,26%, ngược lại thì  $NPT_{bq}$  lại tăng lên 6,82% làm cho vòng quay NPT giảm xuống 2,9 vòng. Điều này cho thấy việc thanh toán cho nhà cung cấp đang chậm lại, tuy nhiên việc này không hoàn toàn gây ảnh hưởng tiêu cực đến công ty và việc chiếm dụng vốn tăng này sẽ giúp công ty giảm được chi phí về VLD, số tiền đáng lẽ phải trả cho nhà cung cấp thì công ty sẽ đem đầu tư vào sản xuất tạo ra doanh thu. Đồng thời qua đây ta có thể thấy công ty có quan hệ thanh toán với nhà cung cấp tương đối tốt, như thế đôi khi công ty có thể trì hoãn việc thanh toán lại vài ngày mà không phải trả thêm các khoản phạt lãi suất. Muốn quản lý tốt khoản NPT thì công ty cần xem xét cẩn thận các vấn đề như chi phí vốn đầu tư, chiết khấu cho thanh toán sớm, thời hạn thanh toán và lãi suất phạt nếu thanh toán trễ.

#### *2.2.1.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp*

##### *a. Phân tích khả năng sinh lời từ doanh thu*

Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời được đo lường bằng tỉ số giữa lợi nhuận với các chỉ tiêu kết quả hoặc giữa lợi nhuận với các phương tiện của doanh nghiệp, nó phản ánh khả năng sinh lời từ các hoạt động mang lại. Để hiểu một cách rõ ràng hơn về khả năng sinh lời từ doanh thu ta đi phân tích từng chỉ tiêu cụ thể sau:



❖ *Tỷ suất lợi nhuận góp trên doanh thu thuần*

Việc tính toán tỷ suất lợi nhuận góp của một công ty là một việc làm thiết thực, cho ta thấy hiệu quả sử dụng các yếu tố đầu vào cũng như khả năng sinh lời trên doanh thu thuần của công ty như thế nào. Khi công ty có tỷ suất lợi nhuận góp cao sẽ tạo ra lợi thế cạnh tranh trên thị trường, tạo ấn tượng tốt với các nhà đầu tư.

**Bảng 2.10. Tỷ suất LNG trên DTT của công ty trong giai đoạn 2011 - 2013**

**ĐVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Δ	+/- %	Δ	+/- %
1. LNG BH & CCDV	15.587.717.677	16.192.759.272	13.750.256.661	605.041.595	3,88	(2.442.502.611)	(15,08)
2. DTT	80.624.386.414	98.063.655.413	95.918.747.394	17.439.268.999	21,63	(2.144.908.521)	(2,19)
3. Tỷ suất LNG/DTT (%) ( 3=1/2 )	19,33	16,51	14,34	(2,82)	(14,59)	(2,17)	(13,14)

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Ta thấy tỷ suất LNG của công ty liên tục giảm qua các năm. Năm 2011 tỷ suất LNG là 19,33%, tức là cứ 100 đồng DTT thì tạo ra 19,33 đồng LNG. Nhưng tỷ suất này giảm còn 16,51% ở năm 2012, nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu thì chỉ còn mang lại cho công ty 16,51 đồng LNG. Đến năm 2013 lại tiếp tục giảm xuống 2,17% chỉ còn 14,34%, lúc này cứ 100 đồng DTT chỉ tạo ra 14,34 đồng LNG. Điều này cho thấy khả năng sinh lãi trên DTT của công ty ngày một giảm đi với xu hướng ngày càng giảm mạnh hơn, đây là dấu hiệu không tốt cho công ty. Kết quả này là do sự biến động của DTT và LNG qua các năm.

Năm 2012 giá trị LNG và DTT cùng tăng lên nhưng tốc độ tăng của LNG thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng của DTT, doanh thu của công ty là 98.063.655.413 đồng, tăng 21,63% trong khi đó LNG đạt 16.192.759.272 đồng, chỉ tăng có 3,88%. Vậy nên tỷ suất LNG mới giảm xuống như vậy. Sang năm 2013 thì hai chỉ tiêu này lại cùng giảm xuống. Trong khi DTT giảm xuống 2,19% thì LNG lại giảm đến 15,08%, điều này làm cho tỷ suất LNG giảm xuống và thấp nhất trong 3 năm.

Ngoài DTT thì vẫn còn một yếu tố ảnh hưởng không ít đến tỷ suất LNG đó là GVHB vì nó có ảnh hưởng đáng kể đến LNG. Như ta thấy năm 2012 doanh thu tăng lên 21,63%, đây là khoản tăng tương đối lớn, điều này sẽ góp phần làm cho LNG tăng lên rất nhiều tuy nhiên với việc GVHB cũng tăng lên một lượng là 16.834.227.404 đồng tương ứng tăng 25,88% nên làm cho LNG chỉ tăng thêm 3,88% so với năm 2011 và từ đó ảnh hưởng đến tỷ suất LNG. Sang năm 2013 cùng với việc DTT giảm xuống 2,19% thì GVHB lại tăng lên 0,36% làm cho LNG giảm xuống đáng kể, đây là nguyên nhân làm cho tỷ suất LNG trên DTT giảm xuống 2,17%.

Doanh thu thuần của công ty chủ yếu là từ hoạt động bán hàng (chiếm hơn 90%), vì thế việc tăng hay giảm của doanh thu từ việc bán hàng ảnh hưởng rất quan trọng đến DTT. Năm 2012, doanh thu từ việc bán hàng hóa là 98.052.108.752 đồng, trong khi năm 2011 là 79.229.101.683 đồng, tăng lên 23,75%. Doanh thu bán hàng bao gồm doanh thu sản xuất, doanh thu bán hàng nội địa và doanh thu bán hàng nhập khẩu.



Trong năm 2012 thì doanh thu sản xuất, doanh thu bán hàng nhập khẩu tăng lên, điều này là nhờ chất lượng sản phẩm của công ty ngày càng được cải thiện tốt hơn, đáp ứng được những yêu cầu khắt khe của khách hàng, bên cạnh đó với những chiến thuật giảm giá đúng thời điểm, thực hiện chiết khấu thanh toán hợp lý kết hợp với những chiến lược Marketing, quảng cáo trên các phương tiện mà công ty đã khắc phục phần nào ảnh hưởng xấu từ khủng hoảng kinh tế toàn cầu 2011 và làm cho doanh số bán hàng tăng lên.

Đặc biệt trong năm 2012 thì đối với Nhật Bản – một khách hàng lớn của công ty, nước ta được hưởng mức ưu đãi về thuế cho mặt hàng may mặc, vì thế công ty đã tích cực hoạt động xuất khẩu hàng may mặc sang thị trường này. Không chỉ riêng hai loại doanh thu trên mà doanh thu bán hàng nội địa cũng tăng, do công ty tiến hành đẩy mạnh sản xuất và cung cấp các mặt hàng may mặc như Chemise và quần âu cho các đại lý và siêu thị trong nước để mở rộng thị trường tiêu thụ. Việc tăng mạnh của doanh thu từ việc bán hàng làm cho DTT tăng lên rất nhiều. Trong năm 2012 công ty đạt được hiệu quả trong vấn đề tiêu thụ sản phẩm, nhưng lại không thành công trong việc tiết kiệm chi phí sản xuất để giảm giá vốn hàng bán, từ đó làm cho tỷ suất LNG giảm xuống.

Qua năm 2013, DTT giảm xuống làm tỷ suất LNG giảm 2,17%. Doanh thu sản xuất và doanh thu bán hàng giảm là nguyên nhân chính làm cho DTT giảm. Trong năm này công ty nhận được ít đơn đặt hàng của các khách hàng nước ngoài do sự suy thoái của nền kinh tế. Mặc khác trong năm 2013 công ty đang đối mặt với không ít khó khăn, thách thức. Theo Vinatex, sự cạnh tranh xuất khẩu giữa các nước trở nên gay gắt hơn, khi các rào cản thương mại ngày càng tăng tại các thị trường, nhất là từ Mỹ với các yêu cầu khắt khe về trách nhiệm xã hội, nhân mác sinh thái, bảo vệ môi trường... Chưa kể việc EU cho các nước Băng-la-đét, Lào, Cam-pu-chia được hưởng ưu đãi đặc biệt (thuế nhập khẩu về 0%) làm cho nhiều khách hàng chuyển hướng sang đặt hàng tại các nước này. Không những thế công ty còn phải chịu áp lực lớn trong việc kiểm soát chi phí sản xuất. Các chi phí đầu vào như điện, vận tải, nguyên vật liệu...ngày càng tăng. Việc tăng tiền lương tối thiểu vùng cho người lao động

làm cho chi phí tiền lương, bảo hiểm của công ty tăng cao trong đó chi phí tiền lương chiếm tỷ lệ lớn trong cơ cấu giá thành sản phẩm. Nếu không có biện pháp giảm mạnh chi phí đầu vào thì sẽ không còn lợi nhuận.

Ngoài ra trong năm 2013 doanh số bán hàng nội địa cũng giảm xuống vì kinh tế của nước ta trong năm này rất ảm đạm, người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu. Mặc dù chất lượng sản phẩm của công ty đang ngày càng cải thiện hơn, sản phẩm tạo ra đạt tiêu chuẩn cao vì công ty đã ứng dụng thành công những tiến bộ khoa học – kỹ thuật, công nghệ hiện đại vào dây chuyền sản xuất, nhưng các chính sách bán hàng của công ty chưa đạt hiệu quả cao, không thu hút người tiêu dùng trong và ngoài nước, đây là một trong những nguyên nhân làm cho DTT giảm. Ngoài ra công ty cũng chưa khắc phục được những hạn chế trong năm 2012 như chi phí sản xuất chưa được tiết kiệm một cách hợp lý, gây lãng phí vốn và từ đó GVHB lại tăng lên. Chính vì nhiều nguyên nhân như vậy mà tỷ suất LNG của công ty tiếp tục giảm sút.



❖ Tỷ suất LNTT trên tổng doanh thu

**Bảng 2.11. Tỷ suất LNTT trên tổng doanh thu của công ty giai đoạn 2011 – 2013**

**ĐVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Δ	%	Δ	%
<b>1. Tổng doanh thu</b>	82.124.914.197	98.666.686.958	95.988.803.506	16.541.772.761	20,14	(2.677.883.452)	(2,71)
<b>2. LNTT</b>	9.358.054.975	9.329.912.474	4.145.991.094	(28.142.501)	(0,3)	(5.183.921.380)	(55,56)
<b>3. Tỷ suất LNTT/TDT (%) [3=(1/2)*100]</b>	11,39	9,46	4,32	(1,93)	(16,95)	(5,14)	(54,33)

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Qua bảng trên ta thấy tỷ suất LNTT/DT của công ty giảm dần qua các năm. Năm 2011 tỷ suất LNTT/DT của công ty là 11,39%, có nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu công ty thu được thì tạo ra 11,39 đồng LNTT. Sang năm 2012, tỷ suất này giảm xuống 1,93% chỉ còn 9,46%, lúc này thì 100 đồng doanh thu chỉ tạo ra có 9,46 đồng lợi nhuận, và chỉ còn tạo ra 4,32 đồng lợi nhuận, tức là giảm hết 5,14% ở năm 2013. Như vậy, khả năng sinh lợi của công ty có xu hướng giảm dần, cho thấy công ty hoạt động không hiệu quả. Nguyên nhân là do sự tác động của tổng doanh thu và LNTT của công ty. Tuy nhiên, xét về bản chất thì tỷ suất này chịu tác động bởi sự biến đổi của doanh thu và chi phí trong giai đoạn 2011 – 2013.

Năm 2012 được đánh giá là một năm đầy khó khăn cho ngành dệt may Việt Nam. Các thị trường lớn như Mỹ, Nhật Bản,... thực hiện chính sách thắt chặt tiêu dùng, hạn chế nhập khẩu hàng hóa trong đó có hàng gia công ngành may mặc, đây là sự tổn thất lớn cho các doanh nghiệp ngành may Việt Nam, công ty May Hòa Thọ Quảng Nam cũng không nằm ngoài sự ảnh hưởng đó. Khi nguồn tiêu thụ hàng lớn mất đi thì dẫn đến trạng hàng không tiêu thụ hết, gây ứ đọng nhiều. Không những thế tình hình nhập nguyên vật liệu cũng gặp không ít khó khăn vì giá nguyên vật liệu luôn tăng cao và không ổn định, gây khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ hàng hóa. Nhận thức rõ về những khó khăn này, ban lãnh đạo công ty thường xuyên cập nhật những thông tin và chính sách liên quan đến ngành để kịp thời đề ra các giải pháp thích hợp nhằm cải thiện tình hình hoạt động của công ty. Trong đó đi đầu là công tác tiết kiệm chi phí sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, gia tăng doanh số để nâng mức lợi nhuận lên cao. Tuy nhiên những biện pháp này chưa thực sự mang lại hiệu quả cao, trong năm 2012 doanh thu của công ty có tăng lên nhưng lợi nhuận thì lại giảm xuống.

Sang năm 2013, công ty đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức, các thị trường lớn vẫn còn chịu ảnh hưởng cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu, tình hình tiêu thụ hàng hoá gặp nhiều khó khăn, làm cho giá cả hàng hóa gia công tại công ty diễn biến theo chiều hướng phức tạp. Thị trường nguyên vật liệu đầu vào và các chi phí sản xuất khác không có xu hướng giảm đi. Trong năm 2013 thì tổng DTT giảm xuống và lợi nhuận cũng vậy.

Trong những năm đến đây, công ty hy vọng sẽ cải thiện được tình hình hiện nay và phát triển mạnh hơn nữa khi công ty đang nhắm đến những cơ hội mà UBND tỉnh đang tạo ra cho ngành may tỉnh Quảng Nam. Nhằm thu hút đầu tư, lãnh đạo tỉnh chủ trương khai thác những tiềm năng về địa bàn, lao động, chính sách thuế,... để phát triển ngành may mặc trong tỉnh. Bên cạnh đó, tỉnh đã ký thỏa thuận đầu tư với Vinatex trong việc tiến hành nghiên cứu, xây dựng Trung tâm Dệt may Quảng Nam với việc mở rộng đầu tư vào các nhà máy thuộc ngành công nghiệp phụ trợ phục vụ ngành dệt may. Từ nay đến năm 2020, Quảng Nam sẽ quy hoạch khoảng 10.000ha trồng cây nguyên liệu bông. Bên



cạnh đó, Quảng Nam có kế hoạch lập danh mục ưu tiên kêu gọi các dự án đầu tư như dự án nhà máy sợi Hương An - Quế Sơn với công suất 30.000 cọc, dự án nhà máy dệt nhuộm với công suất 22 triệu mét/năm, dự án nhà máy dệt vải với công suất 6 triệu mét vuông/năm.... mục tiêu cuối cùng của việc tăng tốc đầu tư là nhằm hình thành và nâng cao chuỗi liên kết giữa các DN trong ngành dệt may với quy trình khép kín sản xuất, từ sợi dệt - nhuộm - may, đồng thời chuyển dần từ hình thức gia công sang làm hàng FOB (mua nguyên liệu, bán thành phẩm) và ODM (tự thiết kế, sản xuất và bán sản phẩm). Như vậy trong tương lai công ty sẽ có thêm những cơ hội và thách thức mới để phát triển.

Sau đây ta đi tìm hiểu cụ thể hơn về lợi nhuận từ từng hoạt động của công ty từ 2011 - 2013 để hiểu rõ hơn về các nhân tố tác động đến tỷ suất LNTT/TDT:

\* Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trong năm 2011 là 9.242.728.617 đồng, đến năm 2012 chỉ còn 9.020.737.752 đồng, vậy là giảm 2,4% và tiếp tục giảm 29,04% trong năm 2013 chỉ còn 6.401.268.616 đồng. Chính sự giảm xuống liên tục này đã tác động rất lớn làm cho LNTT giảm và kéo theo tỷ suất LNTT/TDT giảm liên tục. Phần lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh là phần lợi nhuận chủ yếu trong hoạt động của công ty, trong đó chịu ảnh hưởng của yếu tố:

- Doanh thu thuần từ bán hàng biến động qua các năm. Tăng trong năm 2012 nhưng lại giảm xuống ở năm 2013. Sự biến động này làm cho LNTT và tỷ suất LNTT thay đổi liên tục theo hướng tiêu cực. Trong năm 2012 công ty tiến hành mở rộng quy mô sản xuất, cùng với đó thị trường tiêu thụ được mở rộng cả trong và ngoài nước, kết quả là công ty đã nhận được một số đơn đặt hàng với khối lượng tương đối lớn. Nhờ đó mà doanh thu từ việc bán hàng tăng lên, bên cạnh đó các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng của công ty không có nên không ảnh hưởng đến sự gia tăng của DTT. Trong khi phải chịu nhiều khó khăn mà công ty lại đạt được những thành công như vậy, cho thấy sự cố gắng và nỗ lực của công ty trong việc đưa ra và áp dụng những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động. Tuy nhiên đến năm 2013 thì việc công tác nâng cao doanh thu không đạt được hiệu quả tốt, doanh thu giảm xuống. Với việc gia nhập WTO, bên cạnh những thuận lợi thì công ty phải chịu áp lực cạnh tranh lớn với các

doanh nghiệp nước ngoài do giảm mức thuế nhập khẩu và các rào cản thương mại, đối thủ cạnh tranh lớn nhất của Việt Nam là Trung Quốc vì nước này có nguồn lao động rẻ và MMTB hiện đại nên giá thành sản phẩm thấp. Thêm vào đó, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nội địa cũng ngày càng gay gắt với 2.600 doanh nghiệp trong ngành. Công ty cần phải nỗ lực hơn trong việc tìm kiếm các giải pháp thiết thực và hợp lý để nâng cao hiệu quả hoạt động lên mức cao nhất, như thế mới có thể tồn tại trong môi trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay.

Để làm được điều này công ty phải thực hiện tốt mục tiêu tiết kiệm chi phí sản xuất và tăng lợi nhuận. Ngoài ra còn phải chú trọng đến công tác quản lý tốt các chi phí ngoài sản xuất như:

- Chi phí bán hàng: bao gồm chi phí nhân viên bán hàng, chi phí vật liệu bao bì, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí vận chuyển và chi phí dịch vụ mua ngoài. CPBH có một sự biến động lớn, liên tục tăng lên gây ảnh hưởng không tốt đến LNTT và tỷ suất LNTT. Nếu ở năm 2011, chi phí này chỉ có 26.992.000 đồng, thì đến năm 2012 thì tăng thêm một lượng không nhỏ là 51.335.000 đồng tương ứng tăng đến 190,19%, không dừng lại ở đây, sang năm 2013 tăng rất mạnh đạt đến 955.675.673 đồng, tức là tăng đến 1.120%. Nguyên nhân là do trong các năm này công ty đang tìm kiếm thị trường mới nên tốn rất nhiều chi phí cho việc quảng cáo và giới thiệu sản phẩm, ngoài ra giá xăng tăng cũng làm chi phí vận chuyển tăng. Chi phí bằng tiền khác cũng tăng lên do các khoản dành cho hội họp, chào hàng gia tăng và khoản chi tiền lương cũng tăng lên do công ty tuyển thêm một số nhân viên bán hàng. Việc chi phí này tăng lên tục và không có dấu hiệu suy giảm như vậy là một điều đáng lo ngại. Công ty cần đề ra các giải pháp hợp lý để giảm CPBH từ đó tăng tỷ suất sinh lời trên doanh thu.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: bao gồm lương của bộ phận quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí đào tạo, chi phí khấu hao TSCĐ và công tác phí. Chi phí này chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng chi phí nên sự biến động của chi phí này ảnh hưởng không nhỏ đến LNTT và tỷ suất LNTT. Năm 2011 chi phí này là 6.317.997.060 đồng, con số này tăng lên một lượng là 775.697.462 đồng,



đạt 7.093.694.520 đồng trong năm 2012 do công ty tiến hành sửa chữa lại văn phòng, mua thêm một số máy tính, bàn làm việc và một số thiết bị, dụng cụ văn phòng để phục vụ cho công tác quản lý, chi phí khấu hao TSCĐ tăng lên, ngoài ra các khoản thuế, lệ phí phải đóng trong năm này cũng gia tăng,...Đến năm 2013 thì chi phí này lại giảm xuống còn 6.393.312.371 đồng, tương ứng giảm 9,87% , đây là nhờ công ty thực hiện khá tốt chiến lược “tiết kiệm chi phí”, bên cạnh đó một số nhân viên quản lý xin nghỉ việc nên giảm được một khoản chi phí lương quản lý. Ta thấy chi phí này có nhiều biến động và không ổn định qua 3 năm. Chi phí này chiếm tỷ trọng cao là do hằng năm công ty đều chi một khoản tương đối lớn để đào tạo, nâng cao trình độ cho nhân viên quản lý, ngoài ra công ty còn cử đại diện sang nước ngoài học tập và bồi dưỡng kinh nghiệm.

\* Lợi nhuận từ hoạt động tài chính: hoạt động tài chính của công ty bao gồm hoạt động tiền gửi và hoạt động mua bán ngoại tệ. Tuy chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng sự biến động của lợi nhuận từ hoạt động tài chính cũng tác động đến LNTT, đồng thời làm thay đổi tỷ suất LNTT. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính năm 2011 là 77.698.629 đồng, sang năm 2012 giảm xuống 258.344.182 đồng nên đạt giá trị âm (-) 180.645.553 đồng và tiếp tục giảm mạnh ở năm 2013 xuống một lượng 2.003.894.468 đồng và đạt giá trị âm (-) 2.184.540.021 đồng. Chính sự suy giảm liên tục như vậy là một trong những nguyên nhân làm cho LNTT giảm dần, từ đó ảnh hưởng đến tỷ suất LNTT.

- Doanh thu hoạt động tài chính: chủ yếu là lãi tiền gửi, tiền cho vay, lãi chênh lệch tỷ giá, hưởng chiết khấu thanh toán, ...Do ngành nghề hoạt động chủ yếu của công ty là sản xuất gia công và kinh doanh xuất khẩu nên sự biến động của doanh thu hoạt động tài chính chủ yếu là do sự thay đổi tỷ giá trên thị trường. Năm 2012 doanh thu từ hoạt động tài chính của công ty là 109.711.270 đồng, trong đó lãi do chênh lệch tỷ giá thực hiện lên tới 106.711.010 đồng, bởi vì công ty thực hiện các hoạt động xuất nhập khẩu trên thị trường quốc tế nên việc thu về hoặc chi ra đều bằng ngoại tệ, mà chủ yếu là đồng USD. Lãi từ tiền gửi chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng DTTC. Trong năm 2013 khi tình hình kinh tế vẫn chưa hồi phục, tỷ giá ngoại tệ trên thị trường không ổn định, DTTC của công ty

giảm mạnh chỉ còn 14.601.567 đồng, trong đó lãi do chênh lệch tỷ giá không nhiều mà chủ yếu là do lãi tiền gửi.

- Chi phí tài chính có sự biến động rất lớn và không đồng đều. Trong năm 2011 chi phí này là 1.121.219.381 đồng nhưng năm 2012 có sự sụt giảm đáng kể chỉ còn lại 290.356.823 đồng, trong đó chi phí lãi vay chiếm hết 262.147.936 đồng, đây là chi phí lãi vay của khoản vay ngắn hạn. Sang năm 2013 thì CPTC lại tăng lên một cách đột ngột và rất mạnh, tăng lên 1.908.784.765 đồng tương ứng tăng đến 657,93% so với năm 2012, trong đó chi phí trả lãi vay chỉ có 104.178.513 đồng, phần lớn là do công ty chịu lỗ chênh lệch tỷ giá.

\* Lợi nhuận khác cũng có những tác động nhất định đến LNTT và tỷ suất LNTT. Ở năm 2011 thì lợi nhuận khác đạt 37.627.729 đồng thì con số này đã tăng lên vượt bậc đạt 489.820.270 đồng, tăng hơn 1.201% ở năm 2012, mức độ tăng của nó thật sự rất mạnh. Tuy nhiên, công ty không duy trì được những thành công này mà để lợi nhuận khác giảm xuống với mức độ rất mạnh và đạt giá trị âm (-)70.737.502 đồng, tương ứng giảm 114,44% ở năm 2013. Mặc dù chiếm tỷ trọng không lớn trong tổng lợi nhuận nhưng lợi nhuận khác cũng đóng góp một phần vào lợi nhuận cuối cùng của công ty. Trong đó:

- Thu nhập khác: bao gồm các khoản thu từ việc cho thuê tài sản, thanh lý tài sản, thu hồi dự phòng trợ cấp mất việc làm, các khoản thu nhập bị bỏ quên từ năm trước và các khoản thu khác. Dù thu nhập khác chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu tổng doanh thu nhưng nó cũng góp phần trong việc làm sụt giảm hay tăng trưởng của tổng doanh thu, tăng tỷ suất LNTT. Thu nhập khác có xu hướng tăng, giảm không đồng đều. Trong năm 2012 thì thu nhập khác của công ty là 493.320.275 đồng, nghĩa là tăng tăng 63,56% so với năm 2011, do công ty thu 23.110.502 đồng tiền phạt do bên cung cấp giao hàng trễ hạn, đặc biệt khách hàng Kwonglung Enterprise đã trả cho công ty 168.600.000 đồng trong khi khoản nợ này công ty đã xử lý xóa sổ. Qua năm 2013 thu nhập khác giảm xuống đáng kể, ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty. Điều này cho thấy việc lợi nhuận gia tăng nhờ các khoản thu bất thường thì không thể lâu bền được. Công ty nên



tìm những giải pháp để tăng doanh thu cùng với việc tiết kiệm chi phí, có như vậy sức sinh lời trên doanh thu mới tăng cao và bền vững.

- Chi phí khác của công ty thường là các khoản lỗ, các khoản bồi thường cho các bên khách hàng, nhà cung cấp vì công ty vi phạm hợp đồng, hoặc là các khoản chi phí bị bỏ sót từ năm trước,... Chi phí khác của công ty có giảm mạnh trong năm 2012 nhưng lại tăng mạnh trong năm 2013. Cụ thể trong năm 2012, chi phí khác đạt 3.500.000 đồng, giảm đến 98,67% so với năm 2011, tuy nhiên lại tăng lên và đạt 126.192.047 đồng, vậy là tăng thêm 122.692.047 đồng ở năm 2013, nguyên nhân là do công ty nộp phạt cho ngân hàng một khoản khá lớn do trả lãi chậm.

Chính sự biến động của doanh thu và chi phí ảnh hưởng lớn và tiêu cực đến khả năng sinh lời của công ty.

Nhìn chung, ta nhận thấy tỷ suất LNTT của công ty không cao lắm và có những chuyển biến tiêu cực, nguyên nhân là do sự biến động không đồng đều của doanh thu và chi phí, nhưng để có thể hiểu một cách cụ thể, ta tiến hành so sánh tỷ suất LNTT của công ty với một số công ty cùng ngành.



**Biểu đồ 2.2. Tỷ suất LNTT/TDT của một số công ty may giai đoạn 2011-2013**

Từ biểu đồ trên ta có thể thấy tỷ suất LNTT của công ty chỉ đạt ở mức trung bình so với một số công ty cùng ngành, không những thế chỉ tiêu này đang có xu hướng tiêu cực là giảm dần với tốc độ giảm nhanh, điều này cho thấy công ty đã chưa thật sự đạt hiệu quả trong công tác nâng cao khả năng sinh lời trên

doanh thu. Tuy nhiên không riêng gì công ty mà hầu hết các công ty khác cũng vậy, nguyên nhân là do nền kinh tế chung gặp khó khăn. Công ty cần có những giải pháp để khắc phục nhanh tình hình này, kiểm soát và sử dụng các loại chi phí có hiệu quả, tăng doanh thu và lợi nhuận, từ đó mới cao hiệu quả hoạt động và làm cho Hòa Thọ Quảng Nam trở thành một công ty phát triển mạnh.



❖ Tỷ suất lợi nhuận thuần SXKD trên doanh thu thuần SXKD

**Bảng 2.12. Tỷ suất LNT SXKD trên DTT SXKD của công ty giai đoạn 2011 – 2013**

**ĐVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Δ	%	Δ	%
<b>1. DTT BH &amp; CCDV</b>	80.624.386.414	98.063.655.413	95.918.747.394	17.439.268.999	21,63	(2.144.908.521)	(2,19)
<b>2. DTTC</b>	1.198.918.010	109.711.270	14.601.567	(1.089.206.740)	(90,9)	(95.109.703)	(89,69)
<b>3. DTT SXKD (3=1+2)</b>	81.823.304.424	98.173.366.683	95.933.348.961	16.350.062.259	19,98	(2.240.017.722)	(2,28)
<b>4. LNT SXKD</b>	9.320.427.246	8.840.092.199	4.216.728.596	(480.335.047)	(5,15)	(4.623.363.603)	(52,3)
<b>5. Tỷ suất LNT SXKD / DTT SXKD (%) [5 = (4/3)*100]</b>	11,39	9	4,4	(2,39)		(4,6)	

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Nhìn vào bảng số liệu trên, khả năng sinh lời từ hoạt động kinh doanh giảm mạnh qua các năm. Nếu năm 2011 cứ 100 đồng DTT SXKD thì tạo ra 11,39 đồng LNT SXKD thì con số giảm xuống chỉ còn 9 đồng ở năm 2012, nghĩa là giảm 2,39 đồng, và đến năm 2013 thì tiếp tục giảm 4,6 đồng, vậy là 100 đồng DTT SXKD chỉ còn tạo ra 4,4 đồng LNT SXKD, đây là một dấu hiệu không tốt cho công ty.

Khả năng sinh lời trên DTT SXKD ở năm 2012 giảm xuống là do DTT SXKD và LNT SXKD biến động nhiều. Trong năm này DTT SXKD tăng lên một lượng là 16.350.062.259 đồng tương ứng tỷ lệ 19,98%, trong khi đó LNT SXKD lại giảm xuống 5,15%, làm cho tỷ suất LNT SXKD/DTT SXKD giảm xuống 2,39%. DTT SXKD bao gồm DTT BH&CCDV và DTTC, nhưng trong năm này DTTC lại giảm xuống 1.089.206.740 đồng, vậy là DTT SXKD tăng lên là nhờ DTT BH&CCDV tăng. Doanh thu thuần của công ty chủ yếu là từ hoạt động bán hàng, vì thế việc tăng hay giảm của doanh thu từ việc bán hàng ảnh hưởng rất quan trọng đến DTT. Năm 2012, doanh thu từ việc bán hàng hóa là 98.052.108.752 đồng, trong khi năm 2011 là 79.229.101.683 đồng, tăng lên 23,75%. Điều này là nhờ những giải pháp của công ty đưa ra nhằm làm tăng doanh thu đã đạt hiệu quả như mong muốn, đặc biệt là chiến lược mở rộng sản xuất đã mang lại hiệu quả, góp phần làm tăng năng suất lao động, chất lượng sản phẩm. Nhờ đó DTT BH&CCDV tăng lên và từ đó DTT SXKD cũng tăng theo. Mặc dù công ty đạt được hiệu quả trong vấn đề tiêu thụ sản phẩm, nhưng lại không thành công trong việc tiết kiệm chi phí, tất cả chi phí đều tăng lên đặc biệt là CPBH và CPQLDN, bên cạnh đó GVHB cũng tăng lên đáng kể. Đây là nguyên nhân làm cho khả năng sinh lời trên DTT SXKD giảm xuống.

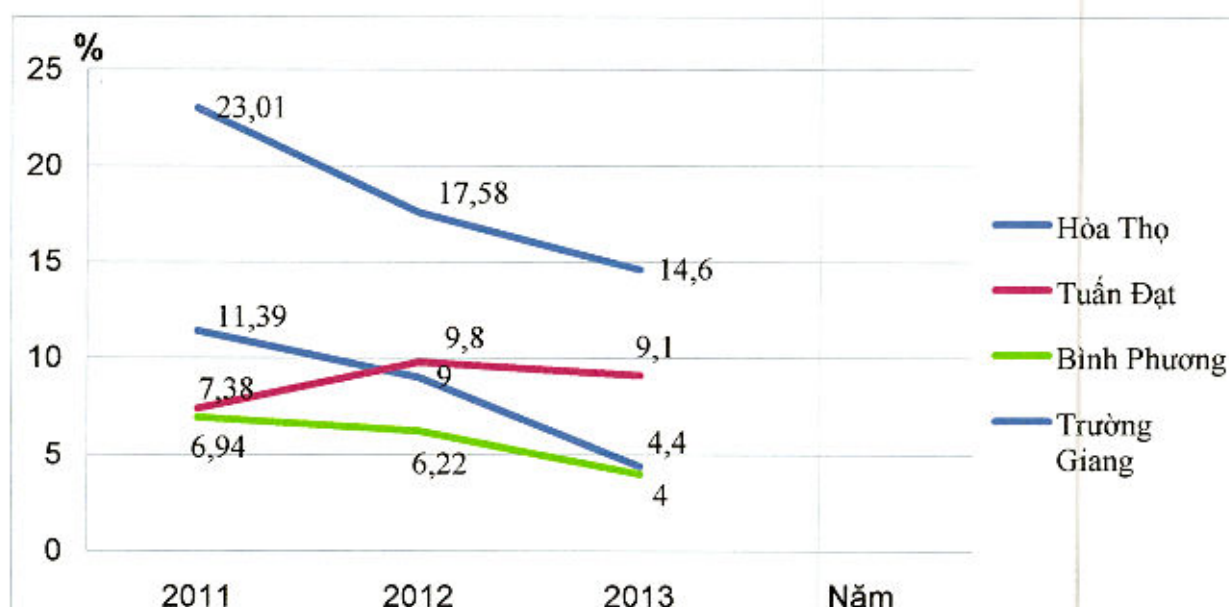
Qua năm 2013 thì khả năng sinh lời trên DTT SXKD lại tiếp tục giảm xuống với tốc độ giảm gấp đôi so với năm 2012. Nguyên nhân là do DTT SXKD cùng với LNT SXKD cùng giảm xuống. DTT SXKD của công ty giảm nhẹ xuống 2.240.017.722 đồng tương ứng giảm 2,28% do DTT BH&CCDV và DTTC đều đồng loạt giảm xuống, DTT BH&CCDV thì chỉ giảm xuống 2,19% còn DTTC thì giảm đến 89,98%.

DTT BH&CCDV giảm xuống là do công ty đang đối mặt với rất nhiều khó khăn, thách thức. Trong năm này, việc xuất khẩu hàng vào EU - nguồn tiêu thụ hàng lớn nhất của công ty gặp rất nhiều khó khăn vì sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của các nhà sản xuất và xuất khẩu trên thế giới, đặc biệt là Trung Quốc đều đang nhắm vào thị trường đầy tiềm năng này, một khó khăn nữa là các thị trường lớn của công ty cũng đang gặp khó khăn vì chịu ảnh hưởng của sự suy



thoái nền kinh tế chung nên các khách hàng lớn đều hạn chế việc đặt hàng. Bên cạnh đó việc sản xuất và bán hàng trong nước cũng gặp khó khăn vì kinh tế của nước ta trong năm này rất âm ảm, người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu. Với những khó khăn như vậy nên trong năm 2013 DTT BH&CCDV của công ty giảm xuống, kéo theo DTT SXKD cũng giảm nhẹ xuống

Trước tình hình doanh thu đang giảm sút như vậy nhưng công ty cũng chưa khắc phục được những hạn chế trong năm 2012, chiến lược giảm thiểu chi phí đã không mang lại hiệu quả. Chi phí sản xuất chưa được tiết kiệm một cách hợp lý, gây lãng phí vốn và từ đó GVHB lại tăng lên. Bên cạnh đó tất cả các loại chi phí ngoài sản xuất đều tăng lên, trong đó CPBH và CPTC là tăng mạnh nhất trong đó CPBH tăng đến 1.120%. Chính những điều này làm cho LNT SXKD giảm xuống đáng kể, kéo theo tỷ suất LNTSXKD/ DTT SXKD giảm xuống mạnh. Như vậy, khả năng sinh lợi trên DTT SXKD của công ty giảm mạnh không chỉ do DTT SXKD giảm xuống mà còn vì công ty đã chưa thực hiện tốt các chiến lược tăng năng suất lao động, tiết kiệm chi phí, làm cho lợi nhuận xuống dốc. Tuy nhiên, không riêng gì công ty mà các công ty khác cùng ngành trong địa bàn tỉnh cũng gặp phải những khó khăn và khả năng sinh lợi trên DTT SXKD cũng giảm mạnh.



**Biểu đồ 2.3. Tỷ suất LNTT/TDT của một số công ty may giai đoạn 2011-2013**

Từ biểu đồ trên ta có thể thấy tỷ suất LNT SXKD/DTT SXKD của công ty chỉ đạt ở mức trung bình so với một số công ty cùng ngành, không những thế chỉ tiêu này đang có xu hướng tiêu cực là giảm dần với tốc độ giảm nhanh, điều này cho thấy công ty đã chưa thật sự đạt hiệu quả trong công tác nâng cao khả năng sinh lời trên DTT SXKD.

Nhìn chung, công ty chưa đạt được các mục tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2013 mà Ban Giám đốc đã đề ra. Vì vậy, công ty cần cố gắng hơn nữa trong việc tìm kiếm nguồn nguyên liệu đạt tiêu chuẩn trong nước để góp phần hạ giá thành sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm và cải thiện công tác bán hàng để đẩy mạnh tiêu thụ hàng hoá, thu hồi nợ nhanh chóng để tăng vốn đầu tư, tiết kiệm các chi phí ngoài sản xuất một cách hiệu quả, như thế mới gia tăng lợi nhuận, đảm bảo cho công ty hoạt động ổn định và phát triển bền vững trước sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường như hiện nay.

❖ *Tỷ suất giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần*

**Bảng 2.13. Tỷ suất GVHB trên DTT BH&CCDV giai đoạn 2011- 2013**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
<b>1. DTT BH &amp;CCDV</b>	VND	80.624.386.414	98.063.655.413	95.918.747.394
<b>2. GVHB</b>	VND	65.036.668.737	81.870.896.141	82.168.490.733
<b>3. Tỷ suất GVHB/DTT</b> [3= (2/1)*100]	%	80,67	83,49	85,66

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Tỷ trọng GVHB/DTT của công ty khá lớn, chiếm trên 80% và có xu hướng tăng thêm nữa, đây là vấn đề cần phải xem xét lại trong công tác kiểm soát GVHB tại công ty. Ở năm 2012 là tỷ suất GVHB/DTT là 83,49%, tăng thêm 2,82% so với năm 2011, tỷ số này không dừng lại và tiếp tục tăng thêm 2,17% đạt 85,66% ở năm 2013. Điều này có nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu mang về trong năm 2011 thì công ty phải bỏ ra 80,67 đồng giá vốn, sang năm 2012 thì tăng lên 83,49 đồng, và phải bỏ ra đến 85,66 đồng giá vốn ở năm 2013. Như vậy chi phí mà công ty phải bỏ ra để thu lãi về ngày càng cao hơn.



Trong năm 2012 thì GVHB của công ty là 81.870.896.141 đồng, tăng 16.834.227.404 đồng tương ứng tỷ lệ 25,88% so với năm 2011, doanh thu có tăng lên nhưng tốc độ tăng thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng của GVHB. Qua năm 2013, giá vốn tiếp tục tăng lên nhưng ít, tăng thêm 297.594.592 đồng, nghĩa là chỉ tăng 0,36%, ngược lại thì doanh thu lại giảm xuống. Những điều này tác động làm cho tăng lên, đặc biệt việc GVHB ngày càng tăng mạnh như thế là nguyên nhân làm cho tỷ suất GVHB/ DTT có xu hướng tăng dần.

Đặc điểm của ngành dệt may Việt Nam phụ thuộc khá nhiều vào nguyên liệu nhập từ bên ngoài nên giá trị thực tế mà các công ty trong ngành thu được không cao so với con số kim ngạch xuất khẩu. Trong những năm qua, công ty gặp phải những vấn đề như giá cả đầu vào của nguyên vật liệu luôn tăng cao do ảnh hưởng của tình trạng lạm phát và sự biến động của tỷ giá trên thị trường. Các chi phí như điện nước, xăng dầu, bao bì đặc biệt là giá vải vẫn tăng mạnh và không có dấu hiệu dừng lại, điều này gây ra sự thay đổi bất thường trong giá vốn hàng bán của công ty. Là một công ty thuộc ngành gia công may mặc nên chi phí nhân công chiếm một phần rất lớn trong tổng chi phí sản xuất, chính vì thế với chính sách tăng lương tối thiểu của Nhà nước dẫn đến trích nộp BHXH tăng cao và thu nhập cho người lao động cũng tăng thì chi phí nhân công của công ty tăng mạnh. Ngoài ra thì việc công ty đầu tư mở rộng sản xuất làm cho TSCĐ của công ty tăng cao, như vậy kéo theo chi phí khấu hao TSCĐ cũng tăng lên. Đây là những khó khăn, thách thức mà công ty đang đối mặt.

Trong thời gian qua công ty đã nỗ lực nhiều trong việc cắt giảm các khoản chi phí mua hàng như cố gắng tìm kiếm những nguyên vật liệu trong nước đạt tiêu chuẩn để thay thế hàng nhập khẩu, tìm mọi cách để giảm tối thiểu chi phí sản xuất như khai thác tối đa công suất hoạt động của các MMTB, vận động công nhân cũng như các cán bộ quản lý trong việc cùng nhau tiết kiệm chi phí cho công ty, sử dụng điện nước một cách hợp lý, các công nhân nâng cao tay nghề để tránh tình trạng hàng hóa sai sót, hư hỏng nhiều như thế sẽ gây lãng phí nguyên vật liệu như vải, chỉ,... Những giải pháp này cũng có đem lại hiệu quả nhưng không nhiều, giá vốn của công ty vẫn tăng liên tục qua các năm. Tuy nhiên có thể

dự đoán rằng GVHB sẽ giảm đi trong thời gian đến vì khi đó những MMTB hiện đại mà công ty đã đầu tư vào sẽ ổn định và mang lại hiệu quả nhiều hơn, làm giảm chi phí sản xuất. Ngoài ra nguồn nhân công trong tỉnh dồi dào, trẻ và có năng lực, đây được xem là một thuận lợi đối với công ty. Công ty nên hoàn thiện các chính sách giảm thiểu chi phí và đưa vào thực hiện sao cho có hiệu quả. Công ty nên tìm các nguồn cung ứng nguyên vật liệu chất lượng tốt và ổn định về giá cả để vừa nâng cao chất lượng sản phẩm mà vừa hạ giá thành, tiếp tục cắt giảm chi phí điện nước hợp lý, tăng năng suất sử dụng TSCĐ, mua hàng với số lượng lớn để nhận chiết khấu thương mại và thanh toán sớm để nhận chiết khấu thanh toán.

Mặc dù việc giảm chi phí sản xuất là việc rất quan trọng nhưng công ty cũng cần chú trọng đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm, không vì tiết kiệm chi phí sản xuất mà giảm chất lượng sản phẩm xuống vì khi chất lượng sản phẩm không được đảm bảo thì khách hàng sẽ trả lại hàng hóa, uy tín của công ty sẽ bị hạ thấp. Giảm được tỷ suất GVHB/DTT mà chất lượng sản phẩm vẫn được nâng cao thì khi hoạt động của công ty mới đạt hiệu quả cao nhất.

❖ *Tỷ suất chi phí bán hàng trên doanh thu thuần*

Tỉ suất này được xác định trên cơ sở mối quan hệ giữa chi phí bán hàng và DTT BH&CCDV.

**Bảng 2.14. Tỷ suất chi phí bán hàng trên doanh thu thuần**

Chỉ tiêu	ĐVT	2011	2012	2013
1. CPBH	VND	26.992.000	78.327.000	955.675.673
2. DTT BH & CCDV	VND	80.624.386.414	98.063.655.413	95.918.747.394
3. Tỷ suất CPBH/DTT ( $3=1/2*100$ )	%	0,03	0,08	0,99

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Nhìn vào bảng số liệu trên, ta thấy tỷ suất CPBH/DTT BH&CCDV của công ty đang đang có xu hướng tăng mạnh, điều này được thể hiện qua việc chi phí bán hàng của công ty ngày một tăng nhanh, đặc biệt ở năm 2013.



Trong năm 2010, tỷ suất này là 0,03% thì sang năm 2012 tăng nhẹ đạt 0,08%, tỷ lệ tăng đột ngột và rất mạnh đạt 0,99% ở năm 2013. Chi phí bán hàng của công ty bao gồm lương nhân viên bán hàng, chi phí vận chuyển hàng hóa, chi phí khấu hao TSCĐ tại bộ phận bán hàng, chi phí mua ngoài khác... Ở năm 2013 CPBH của công ty tăng rất mạnh, nếu ở năm 2012 CPBH là 78.327.000 đồng nhưng qua năm 2013 thì đạt đến 955.675.673 đồng. Nguyên nhân là do công ty tiến hành nhiều hoạt động thúc đẩy việc tiêu thụ hàng tồn năm trước như khuyến mãi hàng bán, chiết khấu thanh toán cho những khách hàng mua với số lượng lớn,...đẩy mạnh các hoạt động thu hút khách hàng như quảng cáo trên các phương tiện, tiếp thị hàng,...chi phí vận chuyển cũng tăng do giá xăng dầu tăng, cùng với đó thì lương nhân viên bán hàng cũng tăng do công ty tuyển thêm nhiều nhân viên ở bộ phận bán hàng, ngoài ra công ty cũng chi ra một khoản khá lớn để tham gia vào các hội chợ quốc tế để giới thiệu sản phẩm đến với các khách hàng lớn.

Tuy khoản chi phí này chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng nó cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty. Vì vậy, công ty nên thực hành tiết kiệm CHBH bằng cách nâng cao hiệu quả làm việc của nhân viên bán hàng, giảm các chi phí mua ngoài khác,...như thế mới giảm chi phí ngoài sản xuất, góp phần nâng cao lợi nhuận cho công ty.

❖ *Tỷ suất chi phí quản lý doanh nghiệp trên DTT BH&CCDV*

Tỉ suất này được xác định trên cơ sở mối quan hệ giữa chi phí quản lý doanh nghiệp và DTT BH&CCDV.

**Bảng 2.15. Tỷ suất chi phí QLDN trên DTT BH&CCDV**

Chỉ tiêu	ĐVT	2011	2012	2013
1. CPQLDN	VND	6.317.997.060	7.093.694.520	6.393.312.371
2. DTT BH &CCDV	VND	80.624.386.414	98.063.655.413	95.918.747.394
3. Tỷ suất ( $3 = 1/2 * 100$ )	%	7,84	7,23	6,67

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty bao gồm chi phí lương các nhân viên quản lý, khấu hao TSCĐ tại bộ phận quản lý, công tác phí, chi phí đào tạo... Những chi phí này chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng chi phí nên ảnh hưởng đáng kể đến lợi nhuận của công ty.

Qua bảng số liệu trên ta thấy tỷ suất CPQLDN/ DTT BH&CCDV có xu hướng giảm dần. Năm 2011 tỷ suất này là 7,84%, nhưng sang năm 2012 giảm còn 7,23% và tiếp tục giảm nhẹ còn 6,67% ở năm 2013, như vậy tỷ suất này có giảm nhưng tốc độ giảm không cao. Sự biến động của doanh thu cũng góp phần vào sự biến động của tỷ suất này.

Nguyên nhân là trong những năm vừa qua, công ty thực hiện chủ trương cắt giảm các chi phí không cần thiết tới mức thấp nhất, hạn chế các khoản tiếp khách, hội họp, tiết kiệm hợp lý tiền điện nước ở bộ phận quản lý, các khoản chi phí mua ngoài cũng nhiều, đặc biệt trong năm 2013 thì có vài cán bộ quản lý xin nghỉ nên giảm được một phần lương quản lý.

Khoản chi phí chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng chi phí nên cần được hạn chế tối thiểu như thế mới nâng cao được kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Công ty cần nâng cao hiệu quả làm việc của các cán bộ quản lý, đưa ra những chính sách ưu đãi như nâng cao hệ số lương, tăng các khoản tiền thưởng cho những nhân viên có kết quả làm việc tốt, đóng góp nhiều cho công tác quản lý như thế mới tạo động lực cho các nhân viên làm việc tích cực hơn, giữ chân được những nhân viên quản lý giỏi. Kiểm soát chặt chẽ các khoản chi tiếp khách, chi phí đi công tác,...tránh để bị thất thoát nhiều. Thực hiện tốt công tác tiết kiệm được các khoản chi phí ngoài sản xuất này sẽ góp phần nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.



b. Phân tích khả năng sinh lời từ tài sản (ROA)

Khả năng sinh lời tài sản thường được xem xét qua 2 chỉ tiêu: tỷ suất sinh lời tài sản và tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản.

❖ Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)

**Bảng 2.16. Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) giai đoạn 2011 - 2013**

**ĐVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Δ	%	Δ	%
1. LNTT	9.358.054.975	9.329.912.474	4.145.991.094	(28.142.501)	(0,3)	(5.183.921.380)	(55,56)
2. Tổng tài sản BQ	29.664.920.146	38.140.729.195	41.227.396.053	8.475.809.049	28,6	3.086.666.858	8,1
3. ROA (3=1/2*100) (%)	31,55	24,46	10,05	(7,09)		(14,41)	

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Qua bảng trên ta thấy tỷ suất sinh lời của tài sản có xu hướng giảm dần. Năm 2011 ROA là 31,55%, nghĩa là cứ 100 đồng công ty đầu tư vào tài sản thì mang lại 31,55 đồng lợi nhuận. Sang năm 2012 tỷ suất này giảm xuống 7,09% chỉ còn 24,46%, lúc này thì 100 đồng đầu tư vào tài sản thì chỉ mang về 24,46 đồng lợi nhuận. Qua năm 2013 thì tiếp tục giảm chỉ còn 10,05% tức là giảm đi 14,41% đồng, đồng nghĩa với việc 100 đồng đầu tư vào tài sản giờ đây mang lại có 10,05 đồng lợi nhuận. Nguyên nhân là do sự biến động liên tục và không đồng đều của LNTT và TTS<sub>bq</sub>.

Năm 2012  $TTS_{bq}$  là 38.140.729.195 đồng, tăng 28,6% so với năm 2011 trong khi đó LNTT thì ngược lại, giảm nhẹ xuống 0,3% chỉ còn 9.329.912.474 đồng, sự biến động trái ngược này làm cho ROA giảm mạnh. Trong năm này với việc đầu tư mở rộng quy mô sản xuất làm cho tài sản của công ty tăng vọt lên và việc đầu tư này mang lại hiệu quả nhất định khi doanh thu tăng lên, tuy nhiên chi phí sản xuất chưa được hạn chế xuống mức tối thiểu nên làm cho LNTT không những không tăng mà còn giảm nhẹ.

Sang năm 2013 thì tình hình ROA vẫn chưa được cải thiện,  $TTS_{bq}$  và LNTT tiếp tục có chiều hướng tăng trưởng trái ngược nhau theo hướng tiêu cực làm ROA giảm xuống với tốc độ giảm mạnh hơn so với năm trước, năm 2012 thì ROA xuống 7,09% thì sang năm này giảm đến 14,41%, nguyên nhân là do LNTT giảm đến 55,56% chỉ còn 4.145.991.094 đồng, trong khi đó  $TTS_{bq}$  lại tăng lên 3.086.666.858 đồng tương ứng tăng 8,1% so với năm trước. LNTT giảm là do doanh thu của công ty giảm xuống mà chi phí lại tăng không ngừng, trong khi đó công ty tiếp tục đầu tư thêm vào cơ sở vật chất, trang bị nhiều máy móc hiện đại phục vụ cho việc sản xuất và quản lý. Trong thời gian đến công ty cần có những biện pháp hợp lý để khai thác tối đa năng lực sản xuất của TSCĐ hiện có, đồng thời làm tốt công tác tiết kiệm chi phí, gia tăng doanh thu, nâng cao lợi nhuận.

Để hiểu rõ hơn về tình hình này, ta cần đi sâu vào phân tích nhân tố ảnh hưởng đến ROA, đó là hiệu suất sử dụng tài sản và tỷ suất LNTT/TDT.

Ta sử dụng phương trình Dupont:

**$ROA = \text{Hiệu suất sử dụng tài sản} * \text{Tỷ suất LNTT trên tổng doanh thu}$**

Khả năng sinh lời tài sản năm 2012 so với năm 2011 giảm xuống 7,09% là do ảnh hưởng của các nhân tố :

+ Hiệu suất sử dụng tài sản giảm xuống làm cho ROA giảm:

$$(2,59 - 2,77) * 11,39\% = - 2,09\%$$

+ Tỷ suất LNTT/TDT giảm xuống làm cho ROA giảm:

$$(9,46 - 11,39) * 2,59\% = - 5\%$$

$$\text{Tổng hợp ảnh hưởng hai nhân tố: } -2,09\% + -5\% = -7,09\%$$



Ta thấy ROA của công ty ở năm 2012 giảm 7,09% so với năm 2011. Điều này có nghĩa là việc đầu tư 100 đồng vào tài sản để tham gia vào quá trình SXKD trong năm 2012 thì thu được ít 7,09 đồng LNTT so hơn năm 2011. Kết quả này chịu ảnh hưởng của nhân tố:

- Hiệu suất sử dụng tài sản làm cho ROA giảm xuống 2,09%. Nguyên nhân là trong năm 2012,  $TTS_{bq}$  tăng 28,6% trong khi TDT tăng 20,14% so với năm 2011, như vậy tốc độ tăng của tài sản cao hơn tốc độ tăng của tổng doanh thu đã làm cho  $H_{TS}$  giảm kéo theo ROA cũng giảm. Vì vậy công ty cần sử dụng tài sản một cách hiệu quả hơn nữa, chỉ như thế mới làm cho ROA tăng lên.

- Tỷ suất LNTT/TDT cũng làm cho ROA giảm xuống 5%. Vì năm 2012, LNTT của công ty giảm 0,3% trong khi đó thì TDT tăng 20,14%. Điều này cho thấy công ty chưa đạt hiệu quả trong việc tiết kiệm và giảm chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình, làm cho ROA của công ty giảm đáng kể.

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng cùng chiều theo chiều hướng tiêu cực, trong đó nhân tố tỷ suất LNTT/TDT ảnh hưởng mạnh hơn đã làm cho ROA giảm xuống.

Tương tự, khả năng sinh lời của tài sản năm 2013 tiếp tục giảm xuống 14,41% so với năm 2012, điều này do ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Hiệu suất sử dụng tài sản giảm xuống làm cho ROA giảm:

$$(2,33 - 2,59) * 9,46\% = - 2,44\%$$

+ Tỷ suất LNTT/TDT giảm xuống làm cho ROA giảm:

$$(4,32 - 9,46) * 2,33\% = - 11,97\%$$

$$\text{Tổng hợp ảnh hưởng của hai nhân tố: } - 2,44\% + -11,97\% = -14,41\%$$

Sang năm 2013, ROA giảm 14,41% so với năm 2012. Vậy là nếu đem 100 đồng đầu tư vào tài sản để tham gia vào quá trình hoạt động sản xuất ở năm 2013 thì sẽ thu được ít hơn 14,41 đồng LNTT so với năm 2012. Như vậy ROA có xu hướng giảm với tốc độ càng nhanh. Nó chịu sự tác động của hai nhân tố sau:

- Hiệu suất sử dụng tài sản giảm làm cho ROA giảm đi 2,44%. Nguyên nhân là do trong năm này  $TTS_{TS}$  tăng lên 8,1%, trong khi đó TDT lại giảm xuống

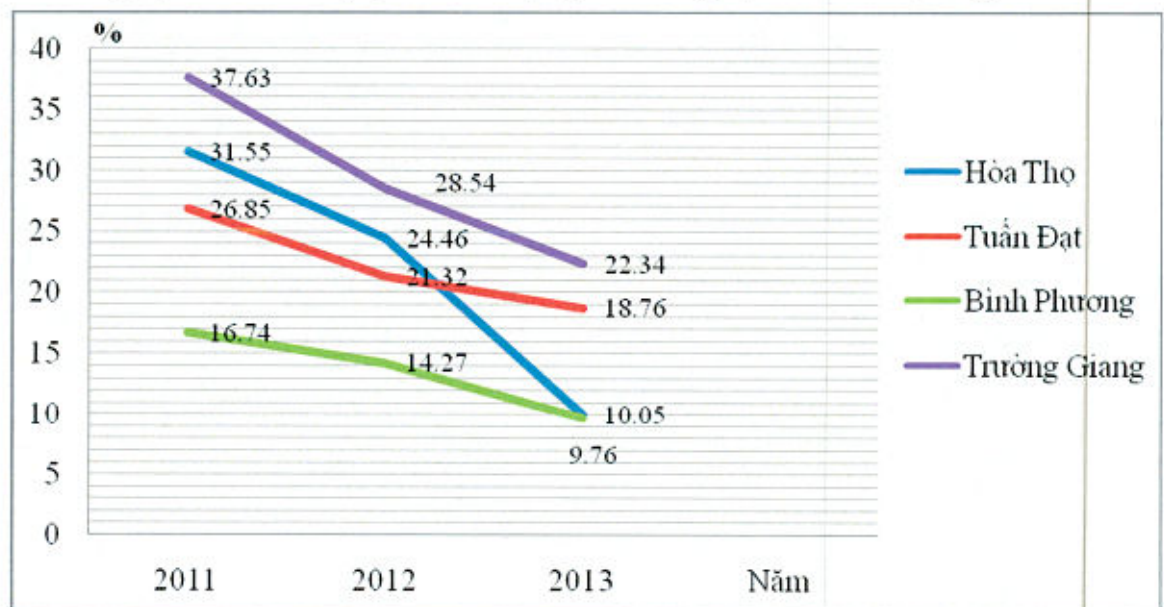
2,19% so với năm 2012. Công ty chưa hoàn thành tốt chính sách gia tăng doanh thu.

- Tỷ suất LNTT/TDT giảm xuống 5,14% ở năm 2013 so với 2012 làm cho ROA giảm theo 11,97%. Trong khi tổng doanh thu giảm 2,71% thì LNTT lại giảm đến 55,56%. Như vậy, công ty đã không thực hiện tốt những biện pháp nhằm tiết kiệm chi phí trong khi doanh thu lại giảm.

Tương tự năm 2012, trong năm 2013 hai nhân tố này tác động cùng chiều nhau theo hướng tiêu cực, làm cho ROA tiếp tục giảm sút.

Thông qua các kết quả phân tích ở trên ta thấy, ROA chịu ảnh hưởng rất nhiều bởi TDT, LNTT và tổng tài sản.

Để thấy rõ hơn hiệu quả sử dụng tài sản của công ty, ta đi so sánh ROA của công ty với các công ty khác cùng ngành trong địa bàn tỉnh Quảng Nam.



**Biểu đồ 2.4. Chỉ tiêu ROA của một số công ty may gia đoạn 2011-2013**

Qua bảng so sánh trên, ta thấy ROA của công ty chỉ đạt ở mức trung bình so với các công ty cùng ngành trong tỉnh và biến đổi theo chiều hướng tiêu cực, càng về sau thì lợi nhuận mang về từ tài sản càng ít dần. Tuy nhiên đây cũng là xu hướng chung của công ty gia công hàng may mặc tỉnh Quảng Nam. Nguyên nhân là trong năm qua, hưởng ứng chính sách khuyến khích mở rộng đầu tư sản xuất của UBND Tỉnh, các công ty dệt may đã cùng tiến hành mở rộng quy mô,



đổi mới và cải tiến dây chuyền sản xuất, xử lý vấn đề ô nhiễm môi trường... công ty Tuấn Đạt đầu tư xây dựng thêm nhà máy ở Tiên Phước, công ty Hòa Bình xây dựng thêm 2 xưởng may,... và khó khăn chung là công nghiệp phụ trợ ngành may của tỉnh chưa phát triển, tỷ lệ nội địa hóa đối với một số loại nguyên phụ liệu còn thấp... Trong thời gian đến công ty cần phải thực hiện tốt những biện pháp gia tăng doanh thu và sử dụng hiệu quả tài sản, điều này sẽ làm tăng sức sản xuất của tài sản và tăng khả năng sinh lợi của doanh thu.

Những phân tích trên về khả năng sinh lời của tài sản còn chịu tác động bởi cấu trúc nguồn vốn. Mà cấu trúc nguồn vốn qua các năm là không giống nhau và chi phí sử dụng vốn vay cũng khác nhau. Vì vậy, để thấy rõ thực sự khả năng sinh lời của tài sản ta xem xét chỉ tiêu tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản.

❖ Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản ( RE )

**Bảng 2.17. Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE) giai đoạn năm 2011 - 2013**

**ĐVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Δ	%	Δ	%
<b>1. LNTT</b>	9.358.054.975	9.329.912.474	4.145.991.094	(28.142.501)	(0,3)	(5.183.921.380)	(55,56)
<b>2. Lãi vay</b>	944.958.296	262.141.936	104.178.513	(682.816.360)	(72,26)	(157.963.423)	(60,26)
<b>3. LNTT và lãi vay</b>	10.303.013.271	9.592.054.410	4.250.169.607	(710.958.861)	(6,89)	(5.341.884.803)	(55,68)
<b>4. Tổng tài sản BQ</b>	29.664.920.146	38.140.729.195	41.227.396.053	8.475.809.049	28,6	3.086.666.858	8,1
<b>5. RE (%)</b> <b>[5=(3/4)*100]</b>	34,72	25,15	10,31	(9,57)		(14,84)	

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Qua trên ta có thể thấy tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản liên tục giảm qua các năm. Cụ thể, năm 2011 là 34,72%, đến năm 2012 giảm 9,57% còn 25,15% và chỉ còn 10,31% ở năm 2013. Điều này có nghĩa là nếu doanh nghiệp không bỏ ra một khoản chi trả cho lãi vay thì cứ 100 đồng doanh nghiệp đầu tư vào tài sản mang lại 34,72 đồng lợi nhuận vào năm 2011, sau đó giảm xuống còn 25,15 đồng ở năm 2012, và tiếp tục giảm chỉ còn 10,31 đồng vào năm 2013.



Sự biến động của RE là do  $TTS_{bq}$  có xu hướng tăng dần trong khi đó LNTT cộng lãi vay lại giảm đều qua các năm. Nguyên nhân là do LNTT và chi phí lãi vay đều giảm liên tục. Trong năm 2012 thì lãi vay đạt 262.141.936 đồng, giảm 710.959.360 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm 72,26% so với năm 2011 và con số này tiếp tục giảm còn 104.178.513 đồng tương ứng tỷ lệ giảm 60,26% ở năm 2013. Có thể thấy, nếu không chi trả khoản lãi vay thì tỷ suất sinh lãi của công ty sẽ lớn hơn nhiều. Các khoản vay của công ty chủ yếu là từ Ngân hàng Nông Nghiệp Thăng Bình và Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Quảng Nam, trong năm 2012 và năm 2013 thì lãi suất tiền vay của các ngân hàng này giảm xuống vì thế khoản lãi vay của công ty giảm.

### **2.2.2. Phân tích hiệu quả tài chính tại Công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam**

#### **2.2.2.1. Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE)**

Ngoài việc xem xét hiệu quả kinh doanh dưới góc độ sử dụng tài sản, khi phân tích cần xem xét hiệu quả sử dụng vốn dưới góc độ sinh lợi vốn. Dựa vào số liệu thu thập được, ta có bảng sau:

**Bảng 2.18. Tỷ suất sinh lời Vốn chủ sở hữu (ROE) giai đoạn 2011 - 2013**

**ĐVT: VND**

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
				Δ	%	Δ	%
<b>1. LNST</b>	7.708.376.774	7.682.040.291	2.880.392.134	(26.336.483)	(0,34)	(4.801.648.157)	(62,5)
<b>2. VCSH</b>	14.605.699.413	19.662.734.491	20.321.281.790	5.017.035.078	34,35	658.547.299	3,35
<b>3. VCSH bình quân</b>	10.942.698.972	17.134.216.952	19.992.008.140	6.191.517.980	56,58	2.857.791.188	46,15
<b>4. ROE (%) [4=(1/2)*100]</b>	70,44	44,83	14,41	(25,61)		(30,42)	

(Nguồn: phòng tài chính - kế toán)

Số liệu phân tích ở bảng trên cho ta thấy ROE của công ty tương đối cao và liên tục giảm qua các năm. Năm 2011 thì ROE là 70,44%, nghĩa là 100 đồng VCSH thì tạo ra được 70,44 đồng LNST, đây là giá trị cao nhất trong ba năm. Sang năm 2012, giá trị này giảm đi 25,61%, lúc này 100 đồng VCSH tạo ra được 44,83 đồng LNST, qua năm 2013 tiếp tục giảm xuống 30,42%, tức là 100 đồng VCSH chỉ tạo ra 14,41 đồng LNST.



Ta thấy ROE biến động như vậy là do sự biến động của LNST và VCSH<sub>bq</sub>. Trong khi VCSH<sub>bq</sub> liên tục tăng thì LNST lại giảm xuống không ngừng. Cụ thể VCSH<sub>bq</sub> của công ty năm 2012 là 17.134.216.952 đồng, tăng hơn 56,58 so với năm 2011 và con số này tiếp tục tăng thêm đến 46,15% vào năm 2013. Ngược lại, LNST có xu hướng giảm dần, trong năm 2011 là 7.708.376.774 đồng thì giảm còn 7.682.040.291 đồng ở năm 2012 và chỉ còn 2.880.392.134 đồng ở năm 2013, giảm đến 62,5% so với năm 2012, nguyên nhân là do trong các năm này DTTC và thu nhập khác giảm trong khi công ty chưa thực hiện tốt công tác tiết kiệm chi phí làm cho LNST tăng. Trong thời gian đến công ty cần kết hợp nhiều biện pháp tối ưu để nâng cao lợi nhuận, ngoài ra phải thay đổi cơ cấu nguồn vốn (tức tỷ lệ giữa nợ phải trả và vốn chủ sở hữu), từ đó nâng cao khả năng sinh lời cho đồng vốn đầu tư.

#### 2.2.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính

**Bảng 2.19. Các nhân tố ảnh hưởng đến ROE giai đoạn 2011 - 2013**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1. Tổng TS bình quân	VND	29.664.920.146	38.140.729.195	41.227.396.053
2. Nợ phải trả bình quân	VND	18.722.221.174	21.006.512.243	21.235.387.913
3. Vốn CSH bình quân	VND	10.942.698.972	17.134.216.952	19.992.008.140
4. Chi phí lãi vay	VND	944.958.296	262.141.936	104.178.513
5. LNST + lãi vay	VND	10.303.013.271	9.592.054.410	4.250.169.607
6. LNST	VND	9.358.054.975	9.329.912.474	4.145.991.094
7. ROA	%	31,55	24,46	10,05
8. RE	%	34,72	25,15	16,31
9. ROE	%	70,44	44,83	14,41
10. Tỷ suất tự tài trợ <sup>8</sup> = 3/1*100	%	36,88	44,92	48,49
11. Lãi suất vay BQ <sup>9</sup> = 4/2*100	%	5,05	1,25	0,49
12. Đòn bẩy tài chính <sup>6</sup> = 2/3		1,71	1,23	1,06
13. Khả năng thanh toán lãi vay (12) = [(5)/(4)]		10,91	36,61	40,87

Qua bảng số liệu trên, ta thấy ROE chịu sự tác động của nhiều nhân tố, cần xem xét từng nhân tố để thấy rõ hơn những tác động của các nhân tố này đến hiệu quả tài chính.

#### a. Hiệu quả kinh doanh

Đây là yếu tố ảnh hưởng trước tiên đến hiệu quả tài chính. Từ kết quả ở trên ta thấy hiệu quả kinh doanh của công ty có xu hướng giảm dần qua 3 năm thể hiện qua 2 chỉ tiêu là ROA và RE. Như vậy trong giai đoạn 2011 – 2013 thì ROA và RE đã ảnh hưởng không tốt đến làm cho tỷ suất sinh lời trên VSCH giảm xuống.

Như ta thấy doanh thu có tăng nhẹ trong năm 2012 nhưng giảm trong năm 2013, trong khi đó những giải pháp tiết kiệm chi phí lại không hiệu quả nên lợi nhuận của công ty sụt giảm, tổng tài sản luôn gia tăng liên tục và nhìn chung hiệu quả kinh doanh của công ty giảm dần, gây ảnh hưởng không tốt đến sự tăng trưởng của hiệu quả tài chính.

Hiệu quả kinh doanh là nguồn gốc chủ yếu tạo nên hiệu quả tài chính của công ty, vì vậy muốn tăng hiệu quả tài chính lên thì trước tiên công ty phải nâng cao hiệu quả kinh doanh hơn nữa.

#### b. Khả năng tự chủ về tài chính

Khả năng tự chủ về tài chính thể hiện qua chỉ tiêu tỷ suất tự tài trợ, ta thấy tỷ suất tự tài trợ chiếm tỷ trọng không cao lắm (<50%), tuy nhiên nó đang có xu hướng tăng dần qua các năm, cụ thể năm 2011 chỉ chiếm 36,88%, tăng lên 44,92% ở năm 2012 và đạt 48,49% trong năm 2013, như vậy thì VCSH đang ngày càng tăng dần trong cơ cấu tổng nguồn vốn. Các năm qua tổng tài sản của công ty tăng do hàng tồn kho, khoản phải thu và TSCĐ tăng lên. VCSH cũng tăng nhưng với tốc độ thấp hơn tài sản. Điều này làm cho tỷ suất tự tài trợ tăng dần lên, đây là nguyên nhân làm giảm hiệu quả tài chính. Tuy nhiên nó cũng giảm bớt rủi ro cho công ty vì ít phải dựa vào nợ bên ngoài, công ty sẽ không phải gặp nhiều rủi ro trong thanh toán ngắn hạn.



### c. Độ lớn đòn bẩy tài chính

Đòn bẩy tài chính gọi là hệ số nợ hay đòn cân nợ. Hệ số đòn bẩy tài chính có mục đích xác định mức độ thành công của công ty khi sử dụng nguồn vốn bên ngoài, tăng hiệu quả sử dụng số vốn tự có đang được sử dụng để tạo ra lợi nhuận.

Như ta thấy trong 3 năm 2011 - 2013 thì tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản luôn cao hơn nhiều so với lãi suất vay bình quân. Cụ thể lãi suất vay bình quân của 3 năm lần lượt là 5,05%, 1,25% và 0,49%, trong khi đó RE lần lượt là 34,72%, 25,15% và 16,31%. Qua đây ta thấy công ty sử dụng vốn vay rất hiệu quả, chi phí sử dụng vốn vay thấp hơn nhiều so với lợi nhuận mà chúng tạo ra, và công ty có đủ khả năng thanh toán lãi vay. Tuy nhiên chỉ tiêu RE ngày càng giảm dần, cho thấy khả năng tạo ra lợi nhuận của các đồng vốn vay đang ngày càng giảm, hiệu quả tài chính đang thấp dần.

### d. Khả năng thanh toán lãi vay

Khả năng thanh toán lãi vay ngày càng được tăng dần lên, từ năm 2011 đến 2013 khả năng thanh toán lãi vay lần lượt là 10,91%, 36,61% và 40,87%, nguyên nhân là do chi phí lãi vay giảm dần qua các năm. Cụ thể trong năm 2011 thì chi phí lãi vay là 944.958.296 đồng, giảm còn 262.141.936 đồng ở năm 2012 và chỉ còn 104.178.513 đồng trong năm 2013. Điều này chứng tỏ khả năng sử dụng vốn ngày càng cao, lợi nhuận tạo ra được sử dụng để trả nợ và tạo phần tích lũy cho công ty. Khả năng tự chủ về tài chính của công ty rất tốt, với khả năng trả lãi như trên thì công ty nên vay thêm để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh nhằm tăng thêm doanh thu.

### CHƯƠNG 3

## MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY HÒA THỌ QUẢNG NAM

### 3.1. Đánh giá chung về tổ chức công tác kế toán tại Công ty Cổ Phần May Hòa Thọ Quảng Nam

#### 3.1.1. Ưu điểm

Tổ chức công tác kế toán phù hợp với quy mô của công ty, phòng kế toán chỉ gồm 6 người nhưng đã đảm nhiệm hoàn thành một khối lượng công tác kế toán lớn của công ty một cách chính xác, đầy đủ kịp thời.

Tổ chức hình thức kế toán tập trung và gọn nhẹ, giúp cho kế toán trưởng dễ dàng kiểm tra, giám sát các phân hành. Đội ngũ nhân viên kế toán có trình độ cao.

Việc áp dụng chế độ kế toán mới theo Quyết định 15/QĐ-BTC ban hành ngày 20/03/2006 của Bộ Tài Chính việc tổ chức công tác kế toán tại công ty phù hợp với đặc điểm của ngành, đảm bảo phản ánh kịp thời những thông tin cho nhu cầu quản lý.

Việc áp dụng kế toán máy xử lý các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo chương trình cài sẵn thể hiện tính hiện đại, khoa học trong điều hành, giảm đi lượng lao động hao phí trong công tác ghi chép, đảm bảo tính chính xác.

Hàng tháng, từng quý, từng năm doanh nghiệp căn cứ vào số liệu hàng tháng của kế toán để phân tích, so sánh, lợi nhuận kỳ này với kỳ trước để rút ra được những mặt mạnh và mặt yếu của doanh nghiệp.

#### 3.1.2. Nhược điểm

Mặc dù công tác kế toán tại công ty đã cố gắng rất nhiều và tuân thủ chấp hành theo Luật kế toán Việt Nam, chế độ và các chuẩn mực kế toán hiện hành, không ngừng hoàn thiện. Tuy nhiên, bộ máy kế toán tại công ty cũng còn không ít những hạn chế:



Việc áp dụng chương trình phần mềm kế toán máy rất thuận tiện, tuy nhiên nếu có sự cố bất thường xảy ra sẽ gây trở ngại đến công việc. Công ty sử dụng phần mềm kế toán Bravo 6.3 mà phần mềm này có nhược điểm là thường xảy ra lỗi, chẳng hạn như sau khi tính giá thành, vào phần báo cáo chạy chức năng “Phân tích giá thành” sẽ gặp lỗi ở phân cột giá thành, chương trình luôn lấy giá thành đơn vị của tháng trước để lên báo cáo cho tháng này.

Về công tác tập hợp chứng từ: các chứng từ gốc được gửi về phòng tài chính kế toán thường không đều, khối lượng công việc phân chia không hợp lý, khiến các nhân viên không chủ động trong công việc của mình gây nên áp lực dẫn đến việc không tránh khỏi những nhầm lẫn, sai sót, thông tin cung cấp chậm trễ.

### 3.2. Đánh giá chung về hiệu quả hoạt động của công ty Cổ Phần May Hòa Thọ Quảng Nam qua các năm 2011-2013

#### 3.2.1. Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tại công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam

**Bảng 3.1. Bảng tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động**

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1. Hiệu suất sử dụng tài sản - $H_{TS}$ (%)	277	259	233
2. Hiệu suất sử dụng TSCĐ - $H_{TSCĐ}$ (%)	503	469	377
3. Số vòng quay VLD - $H_{VLD}$ (vòng)	5,73	5,27	4,71
4. Số vòng quay HTK - $H_{HTK}$ (vòng)	10,89	9,69	10,6
5. Số vòng quay KPT - $H_{KPT}$ (vòng)	12,76	12,46	9,67
6. Số vòng quay NPT - $H_{NPT}$ (vòng)	17,13	25,59	22,69
7. Tỷ suất LNG/DTT (%)	19,33	16,51	14,34
8. Tỷ suất LNTT/Tổng DTT (%)	11,39	9,46	4,32
9. Tỷ suất LNT SXKD/DTT SXKD (%)	11,39	9	4,4
10. Tỷ suất GVHB/DTT BH&CCDV (%)	80,67	83,49	85,66
11. ROA (%)	31,55	24,46	10,05
12. RE (%)	34,72	25,15	10,31

Qua bảng tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh, ta thấy các nhân tố này có sự biến động không đều và đa số có xu hướng giảm dần qua các năm. Cụ thể:

Các chỉ tiêu về hiệu suất sử dụng tài sản đều giảm dần qua các năm.

+ Tổng tài sản của công ty thì tăng lên tục trong khi doanh thu lại tăng nhẹ ở năm 2012 nhưng giảm ở năm 2013 làm cho  $H_{TS}$  giảm xuống. Trong năm 2012 thì cả TSNH và TSDH đều có xu hướng tăng lên nhưng đến 2013 thì TSNH vẫn tiếp tục tăng lên thì TSDH lại giảm xuống. TSNH tăng lên ở năm 2012 là do HTK tăng còn ở năm 2013 chủ yếu là do khoản mục tiền và KPT tăng lên đáng kể. Chỉ tiêu vòng quay HTK giảm ở năm 2012 nhưng lại tăng trong năm 2013, làm cho số ngày một vòng quay HTK giảm mạnh, đây là dấu hiệu đáng mừng cho công ty, cho thấy công tác quản lý HTK đã đạt hiệu quả. Trong khi đó vòng quay KPT của công ty giảm dần làm cho số ngày thu tiền bình quân kéo dài thêm, dẫn đến thời gian thu hồi nợ kéo dài, vốn của công ty bị chiếm dụng lâu sẽ gây ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh của công ty, ngoài ra công ty sẽ phải chịu nhiều rủi ro trong sự biến động tỷ giá, khoản nợ xấu tăng theo. Nhìn chung thì hiệu suất sử dụng VLD liên tục giảm, khi vốn luân chuyển chậm thì vốn sẽ không được cung ứng một cách đầy đủ và kịp thời, làm cho quá trình sản xuất bị gián đoạn, gây ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả hoạt động của công ty.

+ Hiệu suất sử dụng TSCĐ cũng giảm dần qua các năm. Nguyên nhân là trong giai đoạn này công ty tập trung nguồn lực để đầu tư vào TSCĐ, tiến hành mở rộng quy mô sản xuất, vì vậy tài sản tăng cao. Trong khi đó ở năm 2012 thì tổng doanh thu của công ty tăng nhẹ nhờ việc chú trọng hơn vào hoạt động sản xuất, gia công sản phẩm để cung ứng cho khách hàng. Tuy nhiên sang năm 2013, thì tổng doanh thu giảm đi vì sản lượng hàng tiêu thụ giảm xuống. Điều này tác động đến  $H_{TSCĐ}$ , từ đó gây ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của công ty.



Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời từ của công ty đều giảm dần qua các năm.

+ Hoạt động sản xuất là hoạt động đóng vai trò chủ yếu tại công ty, trong thời kỳ này lợi nhuận giảm mạnh đặc biệt là trong năm 2013, đây là một dấu hiệu không tốt trong hoạt động chung của công ty. Nguyên nhân dẫn đến tình trạng này là do công tác tiết kiệm chi phí trong và ngoài sản xuất chưa thật sự hiệu quả làm cho các chi phí đều tăng lên, đặc biệt là chi phí bán hàng, chi phí tài chính... Trong giai đoạn này LNTT cũng giảm dần, làm cho tỷ suất LNTT/TDT giảm mạnh. Tỷ suất LNG/DTT, tỷ suất LNT SXKD/DTT SXKD trong giai đoạn này đều giảm liên tục, gây tác động xấu đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

+ Chỉ tiêu ROA và RE đều giảm mạnh qua 3 năm, chỉ tiêu ROA chịu ảnh hưởng của hai nhân tố đó là hiệu suất sử dụng tài sản và khả năng sinh lời trên doanh thu. Nếu loại trừ ảnh hưởng của nhân tố cấu trúc nguồn vốn thì khả năng sinh lời của tài sản công ty sẽ cao hơn điều này thể hiện qua tỷ suất RE. Trong giai đoạn này, lãi suất trên thị trường không ổn định nên các khoản vay sẽ không đảm bảo an toàn trong hoạt động của công ty. Trong thời gian sắp đến công ty cần cải thiện chỉ tiêu ROA và RE để nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty lên, như thế công ty mới phát triển bền vững được.

### ***3.2.2. Đánh giá chung về hiệu quả hoạt động của công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam trong thời gian qua***

#### ***3.2.2.1. Thành tựu đạt được***

Từ năm 2011 đến nay thì công ty phải đối mặt với nhiều khó khăn thách thức, tuy nhiên với tinh thần nỗ lực kinh doanh, ban lãnh đạo công ty đã ban hành những quyết định đúng đắn trong việc chỉ đạo các hoạt động SXKD và đầu tư phát triển, kịp thời đề ra nhiều giải pháp thích hợp nhằm chống suy giảm doanh thu và việc làm. Nhìn chung công ty đạt được những thành tựu mang ý nghĩa lâu dài:

Công ty có bộ máy tổ chức đơn giản nhưng mang lại hiệu quả cao. Toàn thể CBCNV của công ty luôn đoàn kết, giúp đỡ nhau trong công việc, thi đua lao động sản xuất và đã hoàn thành các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh đề ra.

Công ty có một cơ sở vật chất vững mạnh. Hiện nay hệ thống máy móc, trang thiết bị của công ty khá hiện đại và đồng bộ, được trang bị đầy đủ ở mọi khâu trong quá trình sản xuất, đảm bảo năng suất đạt cao nhất với chất lượng tốt nhất. Từ đó công ty đã nâng cao uy tín của mình trên thị trường trong nước cũng như quốc tế, đây sẽ là tiền đề cho sự phát triển trong tương lai.

Nguồn nhân lực tương đối trẻ, dồi dào và có trình độ. Lao động trực tiếp sản xuất ngày càng được nâng cao tay nghề. Các chính sách chế độ lương được công ty quan tâm cải thiện, tạo sự ổn định trong công việc và thu nhập cho người lao động, Cùng với đó quá trình phân công lao động được thực hiện một cách rõ ràng, đây chuyên công nghệ được bố trí một cách hợp lý, làm cho năng suất lao động tăng cao.

Chất lượng sản phẩm luôn được cải thiện và đạt tiêu chuẩn đề ra. Sản phẩm của công ty đã được nhiều khách hàng lớn tin tưởng thông qua những mặt hàng có chất lượng cao và lượng khách hàng của công ty đang gia tăng. Thị trường tiêu thụ đang được mở rộng hơn với các thị trường mới như Hàn Quốc, Na Uy,...

Công ty đã sử dụng nhiều hơn các phụ liệu trong nước như chỉ may, bao bì,... và một số nguyên vật liệu đạt tiêu chuẩn có thể thay thế hàng nhập khẩu nhằm tăng thêm lợi nhuận và tính chủ động trong việc giải quyết các yếu tố đầu vào.

Công tác quản trị HTK của công ty đạt được hiệu quả, trong năm 2013 thì lượng HTK của công ty đã giảm xuống một cách hợp lý, nâng cao khả năng thanh toán cho công ty, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển VLD, từ đó công ty sẽ linh hoạt trong các hoạt động đầu tư nhanh vào các lĩnh vực kinh doanh có chu kỳ ngắn hạn, mang lại lợi nhuận cho công ty.

#### 3.2.2.2. Hạn chế

Mặc dù kết quả đạt được đáng phần khởi nhưng vẫn còn một số mặt tồn tại cần có biện pháp khắc phục, đó là:

Trong giai đoạn này công ty chưa thực hiện tốt chiến lược gia tăng lợi nhuận. Mặc dù doanh thu có tăng ở năm 2012 nhưng lại giảm đi ở năm 2013. Bên cạnh đó việc kiểm soát chi phí không hiệu quả, ngoại trừ CP QLDN giảm nhẹ xuống thì tất



cả các loại chi phí đều tăng trong năm 2013. GVHB chiếm tỷ trọng khá cao và có xu hướng gia tăng. Công tác quản lý sản xuất cũng chưa được tốt lắm.

Trong nguồn vốn của công ty thì giá trị nợ phải trả chiếm nhiều hơn VCSH. Điều này chứng tỏ công ty chủ yếu sử dụng vốn từ bên ngoài, vì vậy không thể chủ động trong việc sử dụng nguồn vốn, khó khăn cho hoạt động SXKD.

Chỉ tiêu KPT và kỳ thu tiền bình quân tăng trong năm 2013, cho thấy công ty quản lý nợ chưa tốt, vốn bị chiếm dụng, ảnh hưởng không tốt đến hoạt động SXKD.

Công tác quản lý và sử dụng tài sản nói chung và VLD nói riêng còn chưa thật sự hiệu quả, hai chỉ tiêu này đều giảm sút. Tốc độ luân chuyển VLD chậm dần cho thấy vốn của công ty đang bị lãng phí nhiều.

Chưa làm chủ được thị trường đơn hàng cho ngành may, việc cung ứng đơn hàng phục vụ ngành may đôi lúc còn thiếu tính chủ động, chưa tạo thuận lợi cho sản xuất, dẫn đến hiệu quả sản xuất chưa cao.

Công ty chưa đầu tư đúng mức cho hoạt động marketing, xây dựng thương hiệu trong và ngoài nước. Hoạt động sản xuất gia công còn chưa đồng bộ với hoạt động tiêu thụ, chính sách phân phối sản phẩm chưa được chú trọng.

\* Nguyên nhân của những hạn chế:

VLD của công ty đang bị sử dụng một cách lãng phí là do công ty chưa phát huy hết công suất sử dụng của VLD. Sự phối hợp, kiểm tra, giám sát giữa các bộ phận chưa chặt chẽ, trình độ quản lý VLD còn chưa hiệu quả,....

Hiện công ty chưa có phòng Marketing. Phòng kế hoạch cùng lúc đảm nhiệm công tác tổ chức hoạt động kinh doanh với hoạt động marketing. Vì thế công ty rất hạn chế trong việc tìm kiếm những thông tin thiết yếu về khách hàng, thị trường, đối thủ cạnh tranh và xu hướng phát triển của ngành.

Công ty chưa xây dựng được hệ thống các nguyên tắc để đánh giá tiêu chuẩn tín dụng của từng khách hàng. Hơn nữa, chính sách chiết khấu thanh toán chưa được phát huy hiệu quả do điều kiện áp dụng chưa thật sự chặt chẽ và hợp lý.

### **3.3. Mục tiêu của Công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam trong thời gian tới**

#### **3.3.1. Mục tiêu chung**

*Về hiệu quả hoạt động:* Công ty đặt ra mục tiêu là làm sao cho lợi nhuận của mỗi năm tăng từ 15 – 20% so với năm trước đó để bổ sung ngày càng nhiều vào nguồn vốn kinh doanh của công ty.

*Về nguồn nhân lực:* đảm bảo lực lượng lao động ổn định, củng cố lực lượng lao động đã có, đào tạo và tuyển dụng thêm những công nhân có tay nghề, cán bộ có trình độ chuyên môn nghiệp vụ giỏi, nâng mức năng suất lao động lên cao nhất.

*Về công nghệ:* Qua mỗi năm trình độ công nghệ của công ty phải được nâng cao, tiếp thu và ứng dụng các công nghệ tiên tiến ở nước ngoài vào quá trình sản xuất để nâng cao chất lượng sản phẩm và sức cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường, từng bước khẳng định mình trong nền kinh tế thị trường.

*Về Marketing:* Chú trọng hơn vào công tác tiếp thị, tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, mở rộng thị trường tiêu thụ, tìm kiếm những khách hàng lớn có nhu cầu cao về mặt hàng mà công ty đang sản xuất.

*Về hoạt động sản xuất:* Nâng cao vai trò quản lý ở các bộ phận, phân xưởng, thực hiện tốt các định mức lao động, nâng cao năng suất. Dự trữ hàng một cách hợp lý để khi ký kết các hợp đồng ngắn hạn thì có thể đáp ứng đầy đủ và kịp thời. Công ty sẽ tăng cường sử dụng những nguyên vật liệu trong nước với chất lượng cao, đáp ứng yêu cầu đặt ra.

*Về tài chính:* Tăng cường công tác quản lý tài chính, tiết kiệm nghiêm ngặt, giải quyết hợp lý các mối quan hệ tích lũy và tiêu thụ, khắc phục tình trạng chiếm dụng vốn, đa dạng hóa các yếu tố quan trọng để giảm rủi ro tài chính cho công ty cũng như đảm bảo được đủ vốn cho hoạt động SXKD.

Chú trọng phát triển và mở rộng chiến lược liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp trong và ngoài nước để nâng cao năng lực của công ty, làm cho công ty trở nên lớn mạnh và phát triển bền vững.



*Về mặt xã hội:* Thực hiện tốt nghĩa vụ đối với Nhà nước, hoàn thành các khoản phải nộp vào ngân sách Nhà nước theo quy định.

### **3.3.2. Mục tiêu cụ thể đến năm 2015**

Qua từng giai đoạn phát triển công ty luôn đặt ra phương hướng và mục tiêu cụ thể để có thể thích ứng với những thay đổi cũng như tận dụng mọi cơ hội.

#### **\* Các chỉ tiêu dự kiến của năm 2015:**

Tốc độ tăng trưởng tổng doanh thu bình quân hàng năm khoảng 15 – 20%.

- Tổng giá trị doanh thu đạt : 151 tỷ đồng.
- Nộp ngân sách nhà nước khoảng : 4,5 tỷ đồng.
- Lợi nhuận sau thuế đạt : 35 tỷ đồng.
- Tổng giá trị tài sản : 75 tỷ đồng.
- Tổng vốn chủ sở hữu : 30 tỷ đồng.

### **3.4. Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho Công ty Cổ Phần May Hòa Thọ Quảng Nam**

#### **3.4.1. Nhóm giải pháp về chi phí**

##### **3.4.1.1. Giải pháp kiểm soát giá vốn hàng bán**

Bộ phận chi phí lớn nhất trong kinh doanh đó là giá vốn hàng bán, đây là khoản chi phí mà công ty cần hạ thấp để tăng doanh thu và lợi nhuận.

Xây dựng định mức tiêu hao nguyên vật liệu, nhiên liệu. Kiểm soát chi phí ở từng khâu công đoạn sản xuất, nâng cao năng suất lao động, khai thác triệt để công suất các MMTB và TSCĐ dài hạn khác nhằm giảm giá thành sản xuất.

Phần lớn nguyên vật liệu công ty phải nhập khẩu với chi phí cao, vì vậy công ty nên tận dụng tối đa các nguồn nguyên, phụ liệu trong nước sản xuất được, điều này sẽ làm giảm giá thành sản xuất, từ đó tăng lợi nhuận cho công ty.

Công ty phải thắt chặt chi phí đầu vào. Tiết kiệm tối đa chi phí vận chuyển hàng cũng như bốc dỡ hàng hóa mua về. Tìm những nhà cung cấp gần công ty để thuận lợi trong việc chuyên chở nhưng phải đảm bảo uy tín và chất lượng hàng hóa,

công ty cũng cần xây dựng mối quan hệ kinh tế lâu dài và ổn định với nhà cung cấp để mua nguyên vật liệu giá được ưu đãi hơn.

“ Nói không với tăng ca” cũng được xem là một giải pháp hiệu quả để giảm chi phí. Khi tăng ca vào giờ cao điểm giá điện sẽ tăng thêm 55%, lương tăng ca của công nhân cũng cao hơn 1,5 lần, trong khi đó năng suất lại thấp.

#### *3.4.1.2. Giải pháp kiểm soát chi phí bán hàng*

Công ty cần sử dụng tối đa công suất phương tiện vận chuyển để tiết kiệm chi phí vận chuyển hàng đi bán.

Đối với chi phí bán hàng bao gồm khuyến mãi, tiếp thị... khi phát sinh sẽ làm giảm lợi nhuận, nhưng xét về khía cạnh quản trị kinh doanh sẽ làm tăng thêm doanh thu và sản lượng tiêu thụ. Vì vậy, những chi phí phải được tiết kiệm hợp lý sao cho có hiệu quả nhưng không ảnh hưởng đến hiệu quả bán hàng.

#### *3.4.1.3. Giải pháp kiểm soát chi phí quản lý doanh nghiệp*

Đối với CPQLDN chỉ nên chi cho những khoản thật sự cần thiết tại công ty. Tiết kiệm tối đa, hợp lý những chi phí văn phòng, tiếp khách, tiền điện nước... vì các khoản chi phí này chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong CPQLDN nếu quản lý không tốt sẽ gây lãng phí vốn của công ty. Nâng cao tinh thần tự giác và ý thức của mỗi nhân viên trong việc tiết kiệm và giữ gìn tài sản chung, sử dụng có hiệu quả TSCĐ trong hoạt động quản lý doanh nghiệp.

#### *3.4.1.4. Giải pháp kiểm soát chi phí tài chính*

Chi phí tài chính của công ty cũng ảnh hưởng đáng kể đến tổng chi phí, vì vậy công ty cũng cần hạ thấp để tăng lợi nhuận. Công ty cần có kế hoạch vay vốn hợp lý và sử dụng có hiệu quả, đối với các dự án cần huy động vốn thì nên ưu tiên sử dụng vốn tự góp, rồi sau đó mới sử dụng vốn vay. Các giao dịch bằng ngoại tệ tại công ty cũng phải thực hiện tại các thời điểm mà thị trường ổn định để giảm rủi ro.

Tóm lại, công ty cần thực hiện tốt chiến lược giảm thiểu tất cả chi phí đến mức thấp nhất như thế mới nâng cao lợi nhuận. Để làm được điều này công ty cần phải nỗ lực hơn nữa trong việc quản lý tốt chi phí. Không chỉ riêng cán bộ quản lý



mà công nhân cũng phải được ý thức rằng, việc tiết kiệm chi phí không những mang lại lợi ích cho công ty mà cũng mang lại lợi ích cho người lao động. Công ty phải vận động tất cả CBCNV cùng nhau tiết kiệm chi phí thông qua các hình thức như cho thi đua tiết kiệm giữa các tổ, giữa các phân xưởng với nhau, hằng quý sẽ khen thưởng cho những đơn vị hoặc cá nhân có thành tích tốt, các câu khẩu hiệu “ Cùng nhau thi đua sản xuất, tiết kiệm chi phí vì lợi ích chung” sẽ được bố trí ở các nơi làm việc để tuyên truyền cho CBCNV.

### **3.4.2. Nhóm giải pháp về doanh thu**

Công ty cần phải chú trọng vào việc nâng cao chất lượng sản phẩm và đa dạng hóa các sản phẩm, nhằm tạo tính cạnh tranh và uy tín với khách hàng. Như thế công ty mới có lượng khách hàng lâu dài, doanh thu hằng năm của công ty mới bền vững.

Duy trì và củng cố các bạn hàng truyền thống như Mỹ, Nhật, EU,...đồng thời không ngừng tìm kiếm những thị trường mới như Hàn Quốc, Đức, Ý,...

Công ty cần tham gia nhiều hơn vào các kỳ hội chợ quốc tế, giới thiệu sản phẩm của mình với khách hàng thế giới. Như thế mới mở rộng thị trường tiêu thụ, gia tăng doanh thu.

Xây dựng chính sách giá cả hợp lý, đây là một yếu tố hấp dẫn đối với khách hàng. Tất cả các khách hàng đều muốn lựa chọn một nơi cung cấp hàng vừa đảm bảo chất lượng mà có mức giá phải chăng. Vì thế công ty cần hạ thấp mức giá thành sản phẩm xuống mức thấp nhất. Ngoài ra công ty phải thường xuyên cập nhật giá cả thị trường nhất là của các đối thủ cạnh tranh để đưa ra các mức giá hợp lý.

### **3.4.3. Nhóm giải pháp về hiệu quả tài chính**

#### **3.4.3.1. Công tác quản lý hàng tồn kho**

Công tác quản lý HTK luôn được chú trọng và quan tâm hàng đầu, vì nó chiếm một tỷ lệ khá cao trong VLD, nên nếu quản lý HTK hiệu quả sẽ góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng VLD. Hàng của tồn kho công ty bao gồm: nguyên vật liệu như vải, chỉ,..., các thành phẩm như áo quần, sợi...và các sản phẩm dở dang.

HTK giúp cho công ty chủ động trong dự trữ, sản xuất và tiêu thụ hàng hóa, làm cho quá trình sản xuất được điều hòa và diễn ra liên tục. Tuy nhiên HTK cũng mang lại nhiều khó khăn cho công ty, làm phát sinh các chi phí liên quan như chi phí kho bãi, chi phí bảo quản và chi phí cơ hội, đặc biệt là làm chậm quá trình luân chuyển VLD. Vì thế việc duy trì một lượng HTK như thế nào cho hợp lý và tối ưu là vấn đề cấp thiết của mỗi công ty.

➤ Đối với thành phẩm:

Là công ty vừa sản xuất lại vừa nhận gia công nên số lượng hàng hóa tồn đọng của công ty tương đối lớn và chiếm tỷ trọng cao trong HTK.

Đối với việc gia công nên theo đơn đặt hàng thì công ty phải thực hiện sản xuất tuân theo quy cách, mẫu mã nhất định mà khách hàng đã giao, cần có một bộ phận theo dõi, giám sát quá trình sản xuất để đảm bảo hàng hóa sản xuất đúng kỹ thuật, giảm thiểu những trường hợp hàng bán bị trả lại làm tăng thành phẩm không bán được, tăng chi phí tồn trữ.

Đối với sản xuất bán hàng nội địa thì công ty quy định lượng tồn kho cuối kỳ bằng 1000 sản phẩm và dự toán lượng hàng hóa cần sản xuất cho hợp lý để tránh tình trạng sản xuất dư thừa, tiêu thụ không hết gây tồn đọng. Chẳng hạn ta có thể dự toán sản xuất mặt hàng Quần âu năm 2013 như sau:

**Bảng 3.2. Dự toán sản xuất mặt hàng Quần âu năm 2014**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Quần âu
<b>1. Doanh thu bán thành phẩm</b>	Cái	2.452.500.000
<b>2. Đơn giá</b>	VND	545.000
<b>3. Số lượng thành phẩm tiêu thụ (3)= (1)/(2)</b>	Cái	4.500
<b>4. Số lượng thành phẩm tồn cuối kỳ</b>	Cái	1.000
<b>5. Số lượng thành phẩm tồn đầu kỳ</b>	Cái	550
<b>6. Số lượng thành phẩm cần sản xuất trong kỳ (6) = (3)+(4)-(5)</b>	Cái	4.950



➤ Đối với tồn kho nguyên vật liệu:

Là công ty gia công hàng xuất khẩu nên nguyên vật liệu chính sẽ do bên khách hàng cung cấp, khối lượng nhiều hay ít tùy thuộc vào từng đơn hàng cụ thể. Tuy nhiên, công ty nên có kế hoạch tổ chức hợp lý, không nên tiếp nhận nguyên vật liệu cùng một lúc, tránh tình trạng lượng nguyên vật liệu cần dự trữ quá lớn.

Ngoài ra, tại công ty các đơn hàng phải sản xuất theo định mức kinh tế kỹ thuật và quy trình sản xuất trong ngành may, sợi. Phòng kế hoạch căn cứ vào các đơn hàng của từng khách hàng và các định mức kinh tế để đưa ra định mức nguyên vật liệu cần dự trữ. Chẳng hạn từ số lượng Quần âu cần sản xuất trong kỳ, ta có thể lập dự toán cung ứng NVL cho mặt hàng quần âu năm 2013 như sau:

**Bảng 3.3. Dự toán cung ứng NVL là vải để sản xuất quần âu năm 2014**

Chỉ tiêu	ĐVT	Quần âu
1. Số lượng SP cần sản xuất trong kỳ	Cái	4.950
2. Định mức tiêu hao NVL	m/SP	1,1
3. Lượng NVL cần dùng (3) = (1)*(2)	m	5.445
4. Lượng NVL tồn cuối kỳ	m	1.100
5. Lượng NVL tồn đầu kỳ	m	3.150
6. Lượng NVL cần dùng trong kỳ (6)=(3) + (4) – (5)	m	3.395

Công ty nên cân nhắc kỹ hơn các quyết định tồn trữ đối với nguyên liệu. Nếu xét thấy các định mức này không còn phù hợp nữa thì nên xây dựng lại định mức dự trữ mới phù hợp hơn để có mức dự trữ tối ưu.

Đối với phụ liệu, bao bì thì công ty cần phải có kế hoạch thu mua, dự trữ hợp lý về số lượng, chất liệu, chủng loại... dựa trên mức thực tế tiêu dùng ở kỳ trước để xác định lượng cần mua kỳ này, tránh lãng phí.

➤ Đối với sản phẩm dở dang:

Ở mỗi kỳ sản xuất phải xác định chính xác và cân đối giá trị ở các khâu sản xuất để làm cho hoạt động sản xuất diễn ra nhịp nhàng và hiệu quả, tránh tình trạng ứ đọng các sản phẩm dở dang, làm gián đoạn quá trình sản xuất, tăng hàng tồn.

➤ **Nâng cao chất lượng tại khâu bảo quản nguyên vật liệu:**

Nguyên vật liệu chủ yếu của công ty là vải, sợi, chi,...đây là những loại nguyên vật liệu dễ bị hư hỏng, giảm chất lượng do hút ẩm, nấm mốc, mối mọt,...do đó sẽ ảnh hưởng đến chất lượng của sản phẩm. Vì vậy, trong thời gian đến công ty cần quan tâm đến công tác bảo quản nguyên vật liệu cho sản xuất bằng cách:

+ Trước tiên phải lựa chọn nhà cung cấp có uy tín, luôn cung cấp hàng đầy đủ và kịp thời. Sau đó, công ty cần phải lập kế hoạch mua nguyên vật liệu sao cho phù hợp với tình hình sản xuất hiện nay.

+ Những vật tư, hàng hóa tồn đọng lâu ngày do kém phẩm chất hoặc không phù hợp với nhu cầu sử dụng, công ty cần chủ động giải quyết. Hàng hóa ứ đọng quá cao thì nên giảm giá để xử lý hết, số tiền thu được bổ sung nguồn VLD để tiếp tục đầu tư vào sản xuất.

+ Nâng cấp, xây dựng nhà kho chứa phải thông thoáng, lắp đặt thiết bị hút ẩm, chống mối mọt, tăng cường công tác kiểm tra để giải quyết kịp thời những hư hại có thể xảy ra.

*3.4.3.2. Công tác quản lý khoản phải thu*

Như ta thấy KPT của công ty tăng lên ở năm 2013 và chiếm tỷ lệ khá cao. Cho thấy vốn của công ty đang bị chiếm dụng, làm chậm quá trình luân chuyển vốn, gây khó khăn cho sản xuất. Nhưng trong kinh doanh thì việc bán chịu là điều không thể tránh khỏi, chỉ có thể hạn chế bớt chứ không thể không bán chịu, đặc biệt công ty đang trong giai đoạn mở rộng quy mô hoạt động để tăng doanh thu.

Các khoản phải thu có tác động mạnh đến các chỉ tiêu sinh lợi, do đó các nhà quản lý cần phải so sánh giữa thu nhập và chi phí tăng thêm, từ đó đi đến quyết định có nên thả lỏng hay thu hẹp tín dụng thương mại. Công ty phải đưa ra chính sách tín dụng hợp lý, vì nếu bán chịu quá nhiều thì vòng quay khoản phải thu giảm, chi phí cơ hội tăng, vốn công ty bị chiếm dụng nhiều và còn có nguy cơ không thu hồi được nợ. Nhưng nếu không bán chịu thì sẽ mất đi cơ hội bán hàng, cũng có thể mất đi bạn



hàng, khó khăn trong cạnh tranh với các đối thủ khác do đó ảnh hưởng đến lợi nhuận.

Công ty cần xây dựng hệ thống các nguyên tắc để đánh giá tiêu chuẩn tín dụng của từng nhóm khách hàng. Theo nguyên tắc này, những khách hàng nào có sức mạnh về tài chính hay vị thế tín dụng thấp hơn những tiêu chuẩn tín dụng mà công ty đặt ra sẽ bị từ chối hoặc hạn chế trong quan hệ tín dụng. Vì thế trước khi chấp nhận cấp tín dụng cho khách hàng nào thì công ty cần có đầy đủ các thông tin để đánh giá tài chính và uy tín, vị thế tín dụng của khách hàng đó. Nếu là khách hàng mới thì công ty yêu cầu cung cấp các báo cáo tài chính sau đó phân tích, đánh giá tình hình hoạt động và khả năng thanh toán của khách hàng đó như thế nào. Còn với các khách hàng cũ thì đánh giá các lần mua chịu trước đó để xem quá trình trả nợ của khách hàng này nhanh hay chậm. Đặc biệt với khách hàng nước ngoài thì công ty cần quan tâm đến nền kinh tế - chính trị của quốc gia mà khách hàng đó đang hoạt động, nền kinh tế đó suy thoái hay phát triển, có lạm phát hay không vì điều đó sẽ ảnh hưởng đến khả năng thanh toán nợ của khách hàng.

Ngoài ra, công ty nên áp dụng chính sách chiết khấu cho khách hàng với tỷ lệ phù hợp, vì đây là lợi nhuận tiềm tàng bị mất khi vốn nằm trong KPT thay vì đưa vào kinh doanh. Cơ sở để đưa ra mức chiết khấu là chi phí chiết khấu phải phải nhỏ hơn lợi ích công ty thu được nếu áp dụng chính sách chiết khấu.

Ngoài ra, công ty nên có những quy định về việc khách hàng không trả đúng hạn cho công ty như phải chịu một khoản chi phí nào đó và yêu cầu khách hàng trả nợ trước khi thực hiện hợp đồng mua bán mới để đảm bảo các khoản nợ không bị chổng chát, ứ đọng.

Để quản lý tốt công nợ phải thu công ty nên tổ chức lập một hệ thống sổ sách có đầy đủ thông tin chủ nợ, thời hạn thanh toán và phương thức thanh toán, lịch thu tiền,.... Với hệ thống sổ sách này công ty sẽ dễ dàng nhìn thấy được các khoản nợ đã quá hạn sau đó đưa ra các biện pháp xử lý. Đối với khách hàng nợ quá hạn dưới 1 tháng công ty cần gọi thư đến nhắc nhở, còn trên 1 tháng thì trực tiếp làm việc với

khách hàng đó nhắc lại các điều kiện ràng buộc giữa hai bên, quyền và nghĩa vụ của khách hàng trên hợp đồng kinh tế, yêu cầu họ nhanh chóng trả nợ.

Công ty có thể thành lập một đội ngũ nhân viên quản lý khách hàng chuyên phụ trách vấn đề tiếp xúc, giao tiếp, giải quyết các nhu cầu tín dụng của khách hàng. Tiến hành xử lý các khoản nợ đến hạn, nợ quá hạn, nợ xấu... mà khách hàng chưa thanh toán.

Công ty có thể giảm thiểu rủi ro không thu được nợ bằng các biện pháp như bảo hiểm tín dụng xuất khẩu hoặc bao thanh toán đối với khách hàng nước ngoài.

#### *3.4.3.3. Công tác huy động và sử dụng vốn*

Công ty phải tìm kiếm nhiều đơn đặt hàng có giá trị lớn, đem lại lợi nhuận cao của các khách hàng có uy tín, như thế mới có thể thu tiền nhanh khi xuất hàng, lượng tiền phải luôn đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh khi cần. Bên cạnh đó, công ty cần phải tranh thủ nguồn vốn ứng trước từ khách hàng để cho quá trình sản xuất được thuận lợi, mặt khác giúp công ty có một khoản tài trợ lớn về vốn đáp ứng nhu cầu vốn lưu động trong kinh doanh.

Và để gia tăng lượng vốn, công ty nên đa dạng hóa các hình thức huy động vốn như vay ngân hàng thương mại, quỹ hỗ trợ phát triển, vay vốn của cán bộ công nhân viên, vốn tiết kiệm của doanh nghiệp nhằm đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển. Đặc biệt là một công ty cổ phần nên công ty có thể huy động vốn đóng góp từ những đơn vị, cá nhân, tập thể khác qua phương thức cổ động. Điều này sẽ giúp cho nguồn vốn của công ty lớn mạnh lên rất nhiều.

Cần khai thác tận dụng triệt để các nguồn vốn mà công ty được phép sử dụng trong một thời gian mà không phải trả lãi. Tất cả mọi phương án đầu tư về vốn đều phải tính đến hiệu quả kinh tế do việc đầu tư đó mang lại.

Công ty cần quản lý và sử dụng vốn một cách hợp lý, bố trí sử dụng các nguồn vốn linh hoạt, tiết kiệm, đảm bảo đầy đủ và kịp thời nhu cầu vốn cho sản xuất, từ đó nâng cao hiệu quả kinh tế của vốn lên cao nhất.



Nếu công ty có dự án cần phải huy động vốn thì cần phải cân nhắc thật kỹ lưỡng. Nếu muốn sử dụng nguồn vốn vay thì phải tính đến lãi suất thị trường là bao nhiêu, và sẽ có những biến động gì như thế nào trong tương lai... còn nếu sử dụng VCSH thì phải xem xét đến những chi phí cơ hội khác.

Định kỳ, công ty nên tiến hành đánh giá lại tình hình sử dụng vốn trong kỳ so với kế hoạch đề ra như thế nào, có hiệu quả hay không, để kịp thời điều chỉnh sao cho hợp lý.

### **3.4.4. Một số giải pháp khác**

#### **3.4.4.1. Nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ**

Đối với các doanh nghiệp sản xuất, việc sử dụng TSCĐ sao cho đạt hiệu quả cao nhất là vấn đề luôn được quan tâm. Như ta thấy hiệu suất sử dụng TSCĐ chưa cao và có xu hướng giảm dần qua các năm. Để cải thiện tình hình trên, công ty cần đưa ra biện pháp nâng cao hiệu quả quản lý TSCĐ. Cụ thể như:

+ Cần có sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các bộ phận, kiểm tra thật kỹ từng công đoạn trong quá trình sản xuất, kịp thời khắc phục sai sót, tránh tồn thất kéo dài cho công ty vì các khâu của quá trình sản xuất có mối quan hệ chặt chẽ với nhau, nếu khâu trước sai sót sẽ ảnh hưởng đến tiến độ, chất lượng của khâu sau.

+ Máy móc thiết bị là bộ phận chính cấu thành nên TSCĐ, việc tận dụng hết công suất của MMTB sẽ góp phần tăng năng suất, giảm thiểu chi phí cố định trên mỗi đơn vị sản phẩm. Để làm được điều đó cần bố trí lao động hợp lý, công nhân kỹ thuật sao cho phù hợp với trình độ tiên tiến của MMTB, có như vậy thì mới có thể bảo quản tốt và kịp thời xử lý những tình huống trở ngại xảy ra.

+ Công ty phải thường xuyên bảo dưỡng, sửa chữa lớn TSCĐ theo quy định để đảm bảo cho TSCĐ duy trì năng lực hoạt động bình thường tránh được tình trạng hư hỏng, giúp cho quá trình sản xuất diễn ra liên tục.

+ Hiện tại công ty đang trong giai đoạn mở rộng quy mô hoạt động, khối lượng sản xuất của công ty đang ngày một tăng. Để đáp ứng được nhu cầu đó, công

ty phải thường xuyên nâng cấp và cập nhật kịp thời những loại máy móc, thiết bị hiện đại, công nghệ cao đáp ứng được nhu cầu sản xuất của công ty hiện tại.

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

Công ty đã khẳng định trong ba yếu tố: vốn, con người, khoa học và công nghệ thì “yếu tố con người là số một, cực kỳ quan trọng” vì con người là chủ thể chính của mọi hoạt động, nó quyết định tới sự thành công hay thất bại của bất kỳ hoạt động SXKD nào. Nếu đề ra được chiến lược đúng đắn về con người. Công ty sẽ tận dụng được sức lực, trí tuệ của mọi thành viên cùng thực hiện công việc để hoàn thành các mục tiêu đặt ra, nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty và như vậy thì công ty mới có thể phát triển bền vững.

+ Đào tạo cán bộ chủ chốt của công ty bằng chương trình ngắn hạn và dài hạn do các trường học tổ chức.

+ Cử cán bộ tham gia vào các cuộc hội thảo chuyên ngành trong nước cũng như nước ngoài để học tập kinh nghiệm quản lý của nước ngoài.

+ Công ty phải trực tiếp tài trợ và tuyển chọn những người tài giỏi tại các trường đại học, cao đẳng chuyên ngành, cơ sở đào tạo nghề, những công nhân lành nghề trong cả nước.

+ Nâng cao trình độ chuyên môn, tay nghề của người lao động. Nhu cầu xã hội về may mặc ngày càng lớn, MMTB phục vụ cũng ngày càng hiện đại nên việc đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ công nhân kỹ thuật nhằm đưa tay nghề của họ ngang tầm với mức độ hiện đại của MMTB là vấn đề lớn mà công ty cần phải chú trọng mới có thể tăng năng suất lao động và tạo ra nhiều sản phẩm hơn dẫn đến kết quả kinh doanh sẽ cao hơn.

+ Tổ chức phân công lao động khoa học, hợp lý, đúng nghiệp vụ chuyên môn nhằm phát huy hết khả năng của người lao động. Trong quá trình kinh doanh phải có sự phối hợp chặt chẽ để nâng cao năng suất lao động.

+ Xử lý nghiêm minh các trường hợp vi phạm nội quy lao động của công ty như thiếu trách nhiệm trong công việc, gây hư hại tài sản của công ty,...Ngoài xử lý



về tinh thần, người lao động còn phải chịu trách nhiệm về vật chất tương xứng với thiệt hại mà họ đã gây ra.

+ Ban lãnh đạo nên trực tiếp xuống các phân xưởng tham quan, cho ý kiến, nói chuyện, tiếp xúc với công nhân với một thái độ thân mật và cởi mở. Như vậy sẽ tạo môi trường làm việc thân thiện và thoải mái hơn.

+ Nhu cầu sản xuất ngày càng cao của công ty đòi hỏi CBCNV về năng lực để có thể thực hiện tốt nhiệm vụ được giao. Công ty cần đưa ra các tiêu chuẩn chung khi tuyển dụng lao động như: yêu cầu độ tuổi từ 18-36 tuổi. Tổ chức thi tuyển vào các vị trí cán bộ quản lý, công nhân sản xuất theo đúng quy trình và yêu cầu của công việc. Đối với cán bộ quản lý thì ưu tiên người có trình độ chuyên môn cao và kinh nghiệm. Còn với công nhân sản xuất thì ưu tiên người có tay nghề.

+ Hoàn thiện chế độ lương, thưởng cho cán bộ công nhân viên

Đối với bộ phận quản lý: trong quá trình làm việc, những người có năng lực thực sự, nhiệt tình công tác, đóng góp nhiều cho công ty...thì nên nâng bậc lương sớm hơn thời hạn để tạo động lực khuyến khích họ làm việc ngày một tốt hơn.

Đối với bộ phận trực tiếp sản xuất: đảm bảo trả lương cho công nhân đầy đủ, đúng hạn. Bên cạnh đó, công ty cũng nên bổ sung một số hình thức thưởng đột xuất nhằm khích lệ người lao động hăng hái làm việc.

+ Tạo thói quen hỗ trợ, giúp đỡ nhau trong công việc, người đi trước hướng dẫn người đi sau, cấp trên truyền đạt lại kinh nghiệm cho cấp dưới.

+ Với những nhân viên mới tuyển vào thì cần có chính sách đào tạo phù hợp, nâng cao hiệu quả đào tạo như cho ký kết hợp đồng sớm hơn thời hạn, khen thưởng theo đúng quy định đối với những công nhân mới nhưng có kết quả đào tạo tốt, phân công các tổ trưởng giỏi hướng dẫn nhiệt tình để giúp công nhân mới tiếp xúc nhanh với công việc.

Hiện nay, tổng số lao động bình quân của công ty là 1111 công nhân. Trong đó thì lao động nữ chiếm tỷ trọng rất lớn (80 – 90%), với sự chênh lệch này thì ảnh hưởng rất lớn đến năng suất lao động bởi vì phụ nữ còn thực hiện chức năng làm mẹ

và chỉ có thể đảm nhận được những công việc nhẹ nhàng. Tuy nhiên công ty phải biết tận dụng những ưu đãi của Nhà nước đối với doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động nữ được quy định trong Bộ luật Lao động 2012 như:

+ Trường hợp gặp khó khăn đặc biệt, có quyết định của Thủ tướng Chính phủ thì được vay vốn với lãi suất thấp từ quỹ quốc gia về việc làm.

+ Doanh nghiệp được ưu tiên sử dụng một phần trong tổng số vốn đầu tư hàng năm của doanh nghiệp để chi cho việc cải thiện điều kiện làm việc cho lao động nữ.

+ Được giảm thuế lợi tức, mức giảm không thấp hơn các khoản chi phí tăng thêm do sử dụng nhiều lao động nữ mà doanh nghiệp tính được. Khoản tiền được giảm thuế này doanh nghiệp quản lý và sử dụng để chi thêm cho lao động nữ.

+ Đối với các doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động nữ nhưng sản xuất không có lãi thì các khoản chi phí tăng thêm do sử dụng nhiều lao động nữ được coi là một khoản chi hợp lệ.

Nếu biết tận dụng tốt thì công ty sẽ có thêm nhiều thuận lợi để phát triển.

#### *3.4.4.3. Đẩy mạnh nâng cao chất lượng sản phẩm*

Chất lượng sản phẩm là nhân tố quan trọng quyết định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường, đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Nâng cao chất lượng sản phẩm là biện pháp hữu hiệu để nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty. Vì vậy, trong thời gian tới công ty cần đẩy mạnh nâng cao chất lượng sản phẩm bằng các biện pháp sau:

Chú trọng, kiểm tra chặt chẽ các nguyên vật liệu đầu vào để đảm bảo đạt tiêu chuẩn trước khi đưa vào phục vụ sản xuất.

Đầu tư, nâng cấp các MMTB sản xuất hiện đại, có độ chính xác cao đảm bảo sản phẩm tạo ra đạt chất lượng, mẫu mã đẹp, hạn chế sản xuất hàng bị lỗi, kiểm định hàng chặt chẽ trước khi bán, bảo đảm hàng hóa đến tay người tiêu dùng là tốt nhất.

Các bao bì sử dụng được đảm bảo chất lượng và đạt tiêu chuẩn. Công tác bảo



quản thành phẩm, hàng hóa cũng phải được chú trọng.

Thường xuyên học hỏi, tiếp thu những kinh nghiệm từ các công ty khác ở trong và ngoài nước để xây dựng các quy trình, công nghệ sản xuất sản phẩm khoa học, hiện đại để sản phẩm đầu ra đạt các tiêu chuẩn và chất lượng quốc tế.

#### *3.4.4.4. Các biện pháp về cơ sở vật chất và khoa học-kỹ thuật*

Trang bị hệ thống phần mềm kế toán phù hợp với tình hình kinh doanh hiện tại của công ty và mang lại nhiều tiện ích khi sử dụng.

Luôn cập nhật và đổi mới các loại máy móc hiện đại vào trong khâu sản xuất. Đưa vào sử dụng những loại máy móc có năng suất hoạt động cao, đa chức năng và có tuổi thọ cao để phục vụ cho sản xuất, thay thế cho những máy móc lạc hậu làm giảm năng suất.

Trang bị hệ thống máy tính hiện đại, cập nhập thông tin về nền kinh tế trong và ngoài nước, thông tin về ngành, và các thông tin về lãi suất thị trường, sự biến động tỷ giá để nắm bắt và đưa ra quyết định một cách hợp lý và chính xác.

Xây dựng cơ sở văn phòng làm việc, phân xưởng sản xuất đảm bảo đầy đủ điều kiện thích hợp cho công nhân viên làm việc.

Công ty nên xây dựng nhà ăn thoáng mát, sạch sẽ, đảm bảo vệ sinh để đảm bảo nhu cầu ăn uống, nghỉ ngơi cho công nhân viên được thực hiện trong điều kiện tốt nhất. Như thế mới nâng cao tinh thần làm việc cho công nhân viên được.

#### *3.4.4.5. Đầu tư mở rộng hệ thống nhà kho*

Là một công ty gia công với quy mô tương đối lớn nên công ty thường xuyên nhận được nhiều đơn đặt hàng cùng một lúc, điều này dẫn đến tình trạng thiếu nơi cất giữ và bảo quản do các khách hàng cùng gửi nguyên vật liệu cần gia công đến cùng một lúc. Khi đó công ty phải bỏ thêm một khoản chi phí không nhỏ cho việc thuê kho ngoài và vận chuyển hàng hóa đến đó, điều này làm cho chi phí sản xuất chung của công ty tăng lên. Ngoài ra, khi công ty tiến hành mở rộng sản xuất thì sản lượng sản phẩm tạo ra sẽ nhiều hơn, khi đó cần một nơi điều kiện tốt để lưu trữ hàng hóa. Vì vậy, để đáp ứng cho nhu cầu cần thiết khi mở rộng quy mô hoạt động trong

thời gian tới và để làm hài lòng, tạo uy tín cho khách hàng, công ty cần phải đầu tư, mở rộng và nâng cấp hệ thống nhà kho của mình với quy mô lớn hơn, để có nơi lưu trữ hàng hóa, nguyên vật liệu cho khách hàng và cho cả công ty một cách tốt nhất. Việc mở rộng hệ thống nhà kho cũng đồng nghĩa với việc công ty sẽ có điều kiện nhận thêm các đơn đặt hàng mới với khối lượng lớn, quy mô công ty cũng sẽ được nâng cao. Trong tương lai gần, công ty sẽ có cơ hội thu hút thêm được nhiều đơn đặt hàng lớn và thỏa mãn được nhu cầu của khách hàng.



## KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

### 1. Kết luận

Phân tích hiệu quả hoạt động giúp doanh nghiệp tự đánh giá về những điểm mạnh và những hạn chế của mình để củng cố, khắc phục, cải tiến quản lý hay phát huy những tiềm lực vốn có. Từ đó, có thể nắm bắt và tận dụng, khai thác tối đa hết mọi tiềm năng nhằm đạt đến hiệu quả cao nhất trong kinh doanh. Đó là công cụ quản lý có hiệu quả mà hầu hết các doanh nghiệp sử dụng từ trước đến nay.

Qua quá trình phân tích hiệu quả hoạt động của công ty CP May Hòa Thọ Quảng Nam trong giai đoạn 2011 – 2013 ta thấy mặc dù tình hình kinh tế nói chung trong giai đoạn này còn gặp nhiều khó khăn nhưng nhờ sự nỗ lực hết mình của Ban Giám đốc và toàn thể cán bộ công nhân đã giúp cho công ty hoạt động một cách có hiệu quả, lợi nhuận hàng năm tăng trưởng tốt. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại một số hạn chế đòi hỏi công ty có những biện pháp khắc phục kịp thời. Sử dụng hợp lý các nguồn lực: con người, cơ sở vật chất - kỹ thuật, nguồn vốn, chi phí... Xây dựng các chiến lược kinh doanh để hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn, phát huy mọi tiềm năng, khai thác tối đa những nguồn lực có sẵn để đạt được lợi nhuận cao nhất.

Sau quá trình thực tập và nghiên cứu đề tài giúp tôi có được kiến thức thực tế về chuyên ngành kế toán tạo điều kiện thuận lợi cho công việc sau này. Đồng thời qua quá trình tìm hiểu và phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty có thể chỉ ra những mặt hạn chế còn tồn tại, từ đó làm cơ sở để hoàn thiện tốt hơn trong tương lai, giúp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Tuy nhiên, do thời gian thực tập hạn chế nên chưa phân tích một cách sâu sắc về tình hình HĐKD tại công ty.

### 2. Kiến nghị

#### 2.1. Đối với nhà nước

Nhà nước phải không ngừng hoàn thiện hệ thống pháp luật trong đó luật kinh tế có ý nghĩa rất quan trọng. Hệ thống quy phạm pháp luật đầy đủ, chính xác sẽ tạo ra môi trường tốt, lành mạnh, an toàn thúc đẩy hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp.

Ban hành các chính sách phù hợp, thúc đẩy sự phát triển của công nghiệp ngành may mặc Việt Nam.

Miễn giảm thuế nhập khẩu NVL đối với ngành may mặc

Tạo môi trường cạnh tranh công bằng giữa các doanh nghiệp dệt may.

## **2.2. Đối với công ty**

Để nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình, công ty nên nghiên cứu, tham khảo và thực hiện một số giải pháp nêu trên trong phần giải pháp nhằm khắc phục một số tồn tại vẫn còn tồn đọng trong giai đoạn này. Do nhiều kiến thức còn hạn chế nên có thể những vấn đề trình bày nghiên cứu trong chuyên đề không tránh khỏi thiếu sót vì vậy rất mong nhận được sự góp ý, nhận xét của thầy cô và những người quan tâm tới vấn đề này.



## Tài liệu tham khảo

### \* Các giáo trình tham khảo

Lê Thị Thu Bình (2007), *bài giảng phân tích II*.

Trương Bá Thanh, Ts. Trần Đình Khôi Nguyên (2011), *phân tích hoạt động kinh doanh II* nhà xuất bản giáo dục Việt Nam.

GS. TS Bùi Xuân Phong (2010), *phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh*, nhà xuất bản thông tin và truyền thông xuất bản năm 2010.

Nguyễn Minh Kiều (2010), *Tài chính doanh nghiệp căn bản lý thuyết - Bài tập và bài giải*, nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.

### \* Các đề tài phân tích trước tham khảo trong bài

Tác giả Huỳnh Thị Linh (2013) với đề tài: “ *Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Tuấn Đạt*”, Trường Đại Học Quảng Nam.

Tác giả Nguyễn Thị Thu Thủy (2010) với đề tài: “ *Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Minh Thành*”, Trường Đại Học Quy Nhơn.

### \* Một số trang web sau

- <http://www.google.com.vn>

- <http://www.mof.gov.vn>

- <http://www.webketoan.vn>

- <http://www.luanvan.com>

- <http://www.tailieu.vn>

**PHỤ LỤC**

**Phụ lục 1: Bảng cân đối kế toán của công ty trong ba năm 2011 – 2013**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>18 511 516 515</b>	<b>18 733 179 726</b>	<b>21 989 855 570</b>
<i>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</i>	<i>1 563 183 971</i>	<i>754 332 278</i>	<i>1 837 836 918</i>
1. Tiền	1 563 183 971	754 332 278	1 837 836 918
2. Các khoản tương đương tiền			
<i>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</i>			
1. Đầu tư ngắn hạn			
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư ngắn hạn			
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>9 167 410 843</b>	<b>8 442 810 666</b>	<b>13 512 103 875</b>
1. Phải thu khách hàng	8 955 708 988	8 358 454 438	13 471 877 475
2. Trả trước cho người bán	84 500 000		
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn			
4. Các khoản phải thu khác	127 201 855	84 356 228	40 226 400
5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi			
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>7 624 713 741</b>	<b>9 273 606 879</b>	<b>6 224 172 033</b>
1. Hàng tồn kho	7 624 713 741	9 273 606 879	6 224 172 033
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho			
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>156 207 960</b>	<b>262 429 903</b>	<b>415 742 744</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn			11 752 182
2. Thuế GTGT được khấu trừ			



3. Thuế và các khoản phải thu nhà nước	36 452 481	127 101 424	288 392 083
4. Tài sản ngắn hạn khác	119 755 479	135 328 479	115 598 479
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>16 740 428 730</b>	<b>22 296 333 418</b>	<b>19 435 423 382</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>			
1. Phải thu dài hạn của khách hàng			
2. Phải thu dài hạn nội bộ			
3. Phải thu dài hạn khác			
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>16 556 744 758</b>	<b>17 630 656 169</b>	<b>16 558 521 135</b>
1. Tài sản cố định hữu hình	13 630 510 488	17 550 337 795	15 620 372 897
Nguyên giá	17 213 627 657	24 600 819 749	26 251 535 342
Giá trị hao mòn lũy kế	(3 583 117 169)	(7 050 481 954)	(10 631 162 445)
2. Tài sản cố định thuê tài chính			
Nguyên giá			
Giá trị hao mòn lũy kế			
3. Tài sản cố định vô hình	117 346 088	80 318 374	36 346 215
Nguyên giá	168 471 904	168 471 904	143 471 904
Giá trị hao mòn lũy kế	(51 125 816)	(88 153 530)	(107 125 689)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	2 808 888 182		901 802 023
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>			
Nguyên giá			
Giá trị hao mòn lũy kế			
<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>		<b>4 500 000 000</b>	<b>2 406 999 491</b>
1. Đầu tư vào công ty con			
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh			4 500 000 000

3. Đầu tư dài hạn khác		4 500 000 000	
4. Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn			(2 093 000 509)
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>183 683 972</b>	<b>165 677 249</b>	<b>469 902 756</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	183 683 972	165 677 249	469 902 756
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại			
3. Tài sản dài hạn khác			
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>35 251 945 245</b>	<b>41 029 513 144</b>	<b>41 425 278 952</b>
<b>NGUỒN VỐN</b>			
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>20 646 245 832</b>	<b>21 366 778 653</b>	<b>21 103 997 162</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>18 436 125 346</b>	<b>21 366 778 653</b>	<b>19 126 346 922</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	1 509 490 000		520 437 560
2. Phải trả cho người bán	2 010 349 101	1 254 541 928	2 233 124 553
3. Người mua trả tiền trước			
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	203 775 042	1 229 780 635	1 143 271 270
5. Phải trả người lao động	12 965 053 110	17 244 444 532	11 382 789 740
6. Chi phí phải trả	11 405 269		
7. Phải trả nội bộ			
8. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	1 660 441 833	1 062 095 354	3 088 457 760
9. Dự phòng phải trả ngắn hạn			
10. Quỹ khen thưởng phúc lợi	75 610 991	575 916 204	758 266 039
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>2 210 120 486</b>		<b>1 977 650 240</b>
1. Phải trả dài hạn người bán			
2. Phải trả dài hạn nội bộ			
3. Phải trả dài hạn khác			



4. Vay và nợ dài hạn	1 887 549 401		1 977 650 240
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả			
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	322 571 085		
7. Dự phòng phải trả dài hạn			
8. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ			
9. Doanh thu chưa thực hiện			
<b>B.VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>14 605 699 413</b>	<b>19 662 734 491</b>	<b>20 321 281 790</b>
<b>I. Vốn Chủ sở hữu</b>	<b>14 605 699 413</b>	<b>19 662 734 491</b>	<b>20 321 281 790</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	8 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000
2. Thặng dư vốn cổ phần			
3. Cổ phiếu ngân quỹ			
4. Chênh lệch đánh giá lại tài sản			
5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái			
6. Quỹ đầu tư phát triển	783 337 713	4 095 871 597	46 171 965 039
7. Quỹ dự phòng tài chính	113 984 926	884 822 603	1 268 924 617
8. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu			
9. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	5 708 376 774	4 682 040 291	2 880 392 134
10. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp			
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>			
1. Nguồn kinh phí và các quỹ khác			
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>35 251 945 245</b>	<b>41 029 513 144</b>	<b>41 425 278 952</b>

**Phụ lục 2: Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong ba năm 2011-2013**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	80 624 386 414	98 063 655 413	95 918 747 394
2. Các khoản giảm trừ doanh thu			
3. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	80 624 386 414	98 063 655 413	95 918 747 394
4. Giá vốn hàng bán	65 036 668 737	81 870 896 141	82 168 490 733
<b>5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>15 587 717 677</b>	<b>16 192 759 272</b>	<b>13 750 256 661</b>
6. Doanh thu hoạt động tài chính	1 198 918 010	109 711 270	14 601 567
7. Chi phí tài chính	1 121 219 381	290 356 823	2 199 141 588
<i>Trong đó: chi phí lãi vay</i>	<i>944 958 296</i>	<i>262 141 936</i>	<i>104 178 513</i>
8. Chi phí bán hàng	26 992 000	78 327 000	955 675 673
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	6 317 997 060	7 093 694 520	6 393 312 371
<b>10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>9 320 427 246</b>	<b>8 840 092 199</b>	<b>4 216 728 596</b>
11. Thu nhập khác	301 609 773	493 320 275	55 454 545
12. Chi phí khác	263 982 044	3 500 000	126 192 047



13. Lợi nhuận khác	37 627 729	489 820 275	(70 737 502)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	9 358 054 975	9 329 912 474	4 145 991 094
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	1 649 678 201	1 647 872 183	1 265 598 960
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại			
16. Lợi nhuận sau thuế	7 708 376 774	7 682 040 291	2 880 392 134
17. Lãi cơ bản trên cổ phiếu			

**Phụ lục 3: Bảng báo cáo lưu chuyển tiền tệ của công ty trong ba năm 2011-2013**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>I. Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động kinh doanh</b>			
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	86 030 867 811	108 557 368 044	100 211 864 977
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	(18 130 747 288)	(24 706 513 609)	(17 729 502 042)
3. Tiền chi trả cho người lao động	(44 993 290 204)	(55 890 682 365)	(62 014 293 470)
4. Tiền chi trả lãi vay	(933 553 027)	(262 147 936)	(96 672 416)
5. Tiền chi nộp thuế TNĐN	(2 014 400 137)	(1 429 241 390)	(1 162 058 394)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	1 395 284 731	11 546 661	3 367 672 905
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	(11 934 439 830)	(9 112 925 064)	(17 757 240 520)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>9 419 722 056</b>	<b>17 167 404 341</b>	<b>4 819 771 040</b>
<b>II. Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động đầu tư</b>			
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	(2 766 436 558)	(4 243 260 274)	(2 602 333 000)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác			
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác		(6 150 000 000)	
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	500 000 000	1 700 000 000	
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác		(6 200 000 000)	(40 000 000)



6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác		1 700 000 000	10 166 600
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia		14 043 641	
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</b>	<b>(2 266 436 558)</b>	<b>(13 179 216 633)</b>	<b>(2 632 166 400)</b>
<b>III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính</b>			
1. Tiền thu hồi từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	3 000 000 000	2 000 000 000	
2. Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành			
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	4 400 000 000		
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	(8 758 615 385)	(1 887 549 401)	(104 100 000)
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính	(1 376 700 000)	(1 509 490 000)	
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(3 000 000 000)	(3 400 000 000)	(1 000 000 000)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>(5 735 315 385)</b>	<b>(4 797 039 401)</b>	<b>(1 104 100 000)</b>
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ</b>	<b>1 417 970 113</b>	<b>(808 851 693)</b>	<b>1 083 504 640</b>
<b>Tiền và các khoản tương đương tiền đầu kỳ</b>	145 213 858	1 563 183 971	754 332 278
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái qui đổi ngoại tệ			
<b>Tiền và các khoản tương đương tiền cuối kỳ</b>	<b>1 563 183 971</b>	<b>754 332 278</b>	<b>1 837 836 918</b>