

TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢNG NAM

KHOA KINH TẾ



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG
TẠI CÔNG TY TNHH TUẤN ĐẠT**

Sinh viên thực hiện:

HUỲNH THỊ ÁNH TUYẾT

MSSV: 2111010656

CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN

Khóa: 2011 – 2015

Cán bộ hướng dẫn

ThS. TRẦN THỊ PHƯỚC THỊNH

TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢNG NAM

TRUNG TÂM HỌC LIỆU
VÀ CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

Quảng Nam, tháng 4 năm 2015

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên em xin cảm ơn tất cả thầy cô giáo khoa kinh tế nói riêng và thầy cô trường Đại học Quảng Nam nói chung đã nhiệt tình giúp đỡ em trong suốt 4 năm học vừa qua. Chính các thầy cô là người đã chỉ bảo và tạo điều kiện cho em được học tập, rèn luyện và trang bị kiến thức chuyên ngành cho con đường tương lai.

Xin cảm ơn ban lãnh đạo cùng tất cả cô chú, anh chị phòng kế toán công ty TNHH Tuấn Đạt đã giúp đỡ và tạo điều kiện cho em trong suốt thời gian thực tập cũng như hoàn thành khóa luận tốt nghiệp. Giúp em tích lũy kiến thức và kinh nghiệm thực tế, đồng thời tạo cơ hội áp dụng các kiến thức được học vào thực tế hoạt động tại công ty.

Xin cảm ơn gia đình, người thân và bạn bè đã quan tâm, giúp đỡ, động viên em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận tốt nghiệp này.

Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến cô giáo Trần Thị Phước Thịnh – Khoa kinh tế, người đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành khóa luận này.

Do hạn chế về thời gian thực tập, kiến thức và kinh nghiệm bản thân còn giới hạn nên việc nghiên cứu xây dựng đề tài không tránh khỏi những thiếu sót. Rất mong nhận được sự góp ý, nhận xét của thầy cô cũng như các cô chú, anh chị tại công ty.

Cuối cùng, em xin kính chúc quý thầy cô cùng các cô chú, anh chị Công ty TNHH Tuấn Đạt mạnh khỏe, hạnh phúc và thành công.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Tên đầy đủ
BH&CCDV	Bán hàng và cung cấp dịch vụ
DDT	Doanh thu thuần
DTTC	Doanh thu tài chính
TSCĐ	Tài sản cố định
TTS	Tổng tài sản
NSLĐ	Năng suất lao động
CNSX	Công nhân sản xuất
VLĐ	Vốn lưu động
GTGT	Giá trị gia tăng
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
LNST	Lợi nhuận sau thuế
VCSH	Vốn chủ sở hữu
TSNH	Tài sản ngắn hạn
HTK	Hàng tồn kho
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
GVHB	Giá vốn hàng bán
KPT	Khoản phải thu
NPT	Nợ phải trả

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ	Tên biểu đồ	Trang
2.1	Biểu đồ so sánh chỉ tiêu tỷ suất LNTT/DTT của công ty so với trung bình ngành	81
2.2	Biểu đồ so sánh chỉ tiêu ROA của công ty so với trung bình ngành	84

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

Sơ đồ	Tên sơ đồ	Trang
2.1	Sơ đồ quy trình sản xuất, gia công	31
2.2	Sơ đồ cơ cấu bộ máy tổ chức của công ty	33
2.3	Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán	34
2.4	Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính	36

DANH MỤC CÁC BẢNG SỬ DỤNG

Bảng	Tên bảng	Trang
2.1	Bảng tổng hợp tình hình doanh thu của công ty qua 3 năm	42
2.2	Bảng tổng hợp tình hình thực hiện doanh thu kế hoạch của công ty giai đoạn 2012-2014	45
2.3	Bảng tổng hợp tình hình chi phí của công ty qua 3 năm	47
2.4	Bảng tổng hợp tình hình lợi nhuận trước thuế của công ty qua 3 năm	51
2.5	Bảng tổng hợp tình hình thực hiện lợi nhuận kế hoạch của công ty qua 3 năm 2012 – 2013 -2014	54
2.6	Bảng tổng hợp doanh thu – chi phí – lợi nhuận của công ty qua 3 năm	54
2.7	Bảng tổng hợp các chỉ tiêu liên quan đến hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty	56
2.8	Các chỉ tiêu liên quan đến hiệu suất sử dụng tài sản cố định	58
2.9	Bảng kết cấu vốn lưu động tại công ty	60
2.10	Bảng tổng hợp các chỉ tiêu liên quan đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động tại công ty giai đoạn 2012-2014	61
2.11	Bảng tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu suất sử dụng VLD	64
2.12	Một số chỉ tiêu phân tích vòng quay hàng tồn kho	66
2.13	Một số chỉ tiêu phân tích vòng quay khoản phải thu	71
2.14	Một số chỉ tiêu phân tích vòng quay nợ phải trả	75
2.15	Hiệu suất sử dụng lao động giai đoạn 2012-2014	79
2.16	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần	80
2.17	Khả năng sinh lời của tài sản	83
2.18	Khả năng sinh lời kinh tế của tài sản	87
2.19	Khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu	89
2.20	Các chỉ tiêu phân tích khả năng thanh toán	92

MỤC LỤC

Phần 1: MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
3.1. Đối tượng nghiên cứu	2
3.2. Phạm vi nghiên cứu	2
4. Nội dung và phương pháp nghiên cứu.....	2
4.1. Nội dung nghiên cứu.....	2
4.2. Phương pháp nghiên cứu	3
4.2.1. Phương pháp thu thập số liệu.....	3
4.2.2. Phương pháp phân tích số liệu.....	3
5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài	3
5.1. Ý nghĩa khoa học	3
5.2. Ý nghĩa thực tiễn.....	3
6. Bố cục đề tài.....	4
Phần 2: NỘI DUNG NGHIÊN CỨU.....	5
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ KHOA HỌC VÀ TỔNG QUAN TÀI LIỆU VỀ.....	5
PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TẠI DOANH NGHIỆP	5
1.1 Cơ sở khoa học về phân tích hiệu quả hoạt động	5
1.1.1. Khái quát về phân tích hiệu quả hoạt động	5
1.1.1.1. Khái niệm về phân tích hiệu quả hoạt động	5
1.1.1.2. Nội dung về phân tích hiệu quả hoạt động	5
1.1.1.3. Vai trò của phân tích hiệu quả hoạt động	6
1.1.1.4. Ý nghĩa của phân tích hiệu quả hoạt động.....	6
1.1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp.....	7
1.1.2.1. Nhân tố bên trong.....	7
1.1.2.2. Nhân tố bên ngoài	8
1.1.3. Phân loại hiệu quả hoạt động kinh doanh	11
1.1.3.1 Hiệu quả cá biệt.....	11
1.1.3.2 Hiệu quả tổng hợp	11

1.1.4. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả cá biệt.....	11
1.1.4.1. Hiệu suất sử dụng tài sản của doanh nghiệp	11
1.1.4.2. Hiệu suất sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp	12
1.1.4.3. Hiệu suất sử dụng lao động của doanh nghiệp.....	13
1.1.4.4. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp	14
1.1.5. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả tổng hợp.....	18
1.1.5.1. Phân tích khả năng sinh lời từ các hoạt động của doanh nghiệp.....	18
1.1.5.2. Phân tích khả năng sinh lời của tài sản	18
1.1.6. Phân tích hiệu quả tài chính.....	19
1.1.6.1. Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu	19
1.1.6.2. Khả năng thanh toán.....	23
1.2. Tổng quan tài liệu về phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp.....	25
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH TUẤN ĐẠT.....	28
2.1. Khái quát chung về công ty TNHH Tuấn Đạt.....	28
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty.....	28
2.1.1.1. Lịch sử hình thành của công ty	28
2.1.1.2. Quá trình phát triển của công ty	29
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ, lĩnh vực sản xuất chủ yếu của công ty.....	30
2.1.2.1. Chức năng	30
2.1.2.2. Nhiệm vụ.....	30
2.1.2.3. Lĩnh vực sản xuất chủ yếu của công ty	31
2.1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý tại công ty.....	32
2.1.3.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý tại công ty TNHH Tuấn Đạt.....	32
2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ và mối quan hệ giữa các phòng ban.....	33
2.1.4. Tổ chức bộ máy kế toán và phương pháp kế toán tại công ty	34
2.1.4.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại công ty	34
2.1.4.2. Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận.....	35
2.1.4.3. Hình thức tổ chức kế toán tại công ty	35
2.1.5. Môi trường kinh doanh của công ty.....	37
2.1.5.1. Môi trường kinh doanh trong nước	37
2.1.5.2. Môi trường quốc tế.....	38

2.1.5.3. Môi trường cạnh tranh của công ty	39
2.1.6. Những thuận lợi và khó khăn của công ty	40
2.1.6.1. Thuận lợi	40
2.1.6.2. Khó khăn	40
2.1.7. Hướng phát triển của công ty.....	41
2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động tại Công ty TNHH Tuấn Đạt.....	42
2.2.1. Phân tích tình hình biến động doanh thu, chi phí, lợi nhuận của công ty qua 3 năm 2012 – 2013 – 2014.....	42
2.2.1.1. Phân tích tình hình doanh thu của công ty qua 3 năm 2012 – 2013 – 2014.....	42
2.2.1.2. Phân tích tình hình chi phí của công ty qua 3 năm 2012 – 2013 – 2014	47
2.2.1.3. Phân tích tình hình lợi nhuận của công ty qua 3 năm 2012 – 2013 – 2014.....	51
2.2.1.4. Nhận xét chung về tình hình biến động doanh thu – chi phí – lợi nhuận.....	54
2.2.2. Phân tích hiệu quả cá biệt của công ty qua 3 năm	55
2.2.2.1 Hiệu suất sử dụng tài sản của công ty	56
2.2.2.2 Hiệu suất sử dụng TSCĐ của công ty	58
2.2.2.3. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động của công ty	60
2.2.2.4. Hiệu suất sử dụng lao động của công ty.....	79
2.2.3 Phân tích hiệu quả tổng hợp tại công ty.....	80
2.2.3.1 Phân tích khả năng sinh lời từ các hoạt động của công ty	80
2.2.3.2 Phân tích khả năng sinh lời của tài sản	82
2.2.4. Phân tích hiệu quả tài chính của công ty	88
2.2.5. Các yếu tố về khả năng thanh toán của công ty.....	92
2.2.6 Đánh giá chung về hiệu quả hoạt động của công ty qua 3 năm.....	94
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ	96
HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH TUẤN ĐẠT	96
3.1 Đánh giá chung hiệu quả hoạt động tại công ty.....	96
3.1.1 Thành tựu đạt được	96
3.1.2 Những hạn chế	97
3.1.3 Nguyên nhân	98
3.2 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tại công ty TNHH Tuấn Đạt	99

3.2.1	Nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản tại công ty	99
3.2.1.1.	Nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản cố định.....	100
3.2.1.2.	Nâng cao hiệu suất sử dụng vốn lưu động.....	101
3.2.2.	Các giải pháp giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm.....	103
3.2.3.	Các giải pháp nâng cao chất lượng sản phẩm.....	104
3.2.4.	Các giải pháp về huy động và sử dụng vốn	105
3.2.4.1.	Huy động vốn.....	105
3.2.4.2.	Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn	105
3.2.5	Các giải pháp về thị trường.....	106
3.2.6.	Các giải pháp về marketing	107
3.2.7.	Các giải pháp nâng cao hiệu quả xã hội.....	107
Phần 3:	KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ.....	108
Phần 4:	TÀI LIỆU THAM KHẢO	111

Phần 1: MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp phải cạnh tranh để tồn tại và phát triển. Môi trường cạnh tranh này ngày càng gay gắt, trong cuộc cạnh tranh đó có nhiều doanh nghiệp trụ vững, phát triển sản xuất kinh doanh, nhưng không ít doanh nghiệp đã thua lỗ, giải thể, phá sản. Để có thể trụ lại trong cơ chế thị trường, các doanh nghiệp luôn phải nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất kinh doanh, nâng cao uy tín... nhằm đạt tới mục tiêu tối đa lợi nhuận. Do đó, đạt hiệu quả hoạt động và nâng cao hiệu quả hoạt động luôn là vấn đề được quan tâm của doanh nghiệp và trở thành điều kiện sống còn để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển trên thương trường.

Qua phân tích hoạt động của doanh nghiệp giúp cho các nhà quản trị đánh giá đầy đủ, chính xác mọi diễn biến và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính, biết được những mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp trong mối quan hệ với môi trường xung quanh để củng cố, phát huy hay cần phải khắc phục, cải tiến. Đồng thời biết được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ ảnh hưởng và xu hướng tác động của từng nhân tố đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Từ đó, tìm ra những giải pháp thích hợp để không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Thêm vào đó có thể giúp cho các doanh nghiệp phát huy mọi tiềm năng và khai thác tối đa mọi nguồn lực nhằm đạt hiệu quả cao nhất. Kết quả của phân tích hiệu quả hoạt động là cơ sở để các nhà quản trị ra quyết định ngắn hạn hay dài hạn. Ngoài ra, phân tích hiệu quả hoạt động giúp doanh nghiệp có thể đề phòng và hạn chế những rủi ro trong kinh doanh, đồng thời cũng có thể dự đoán được các điều kiện kinh doanh trong thời gian sắp tới.

Thấy được tầm quan trọng cũng như những lợi ích mà việc phân tích hiệu quả hoạt động mang lại cho công ty nên em đã chọn đề tài: ***“Phân tích hiệu quả hoạt động tại Công ty TNHH Tuấn Đạt”*** làm khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Tìm hiểu, phân tích, đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động tại công ty.
- Đưa ra những giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tại công ty.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Dựa vào báo cáo tài chính của công ty TNHH Tuấn Đạt như: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh báo cáo tài chính làm tài liệu để phân tích:

- Hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty:
 - +Hiệu quả cá biệt
 - +Hiệu quả tổng hợp
- Hiệu quả tài chính của công ty
- Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tại công ty

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- Về không gian: Đề tài được thực hiện tại công ty TNHH Tuấn Đạt.
- Về thời gian: Đề tài được thực hiện trong thời gian hơn 2 tháng thực tập từ ngày 02/02/2015 đến ngày 12/04/2015 và sử dụng các báo cáo tài chính trong 3 năm 2012-2014 để có thể phân tích, so sánh, tổng hợp đưa ra các nhận định, nhận xét.

4. Nội dung và phương pháp nghiên cứu

4.1. Nội dung nghiên cứu

- Tổng hợp các kiến thức đã học về phân tích hiệu quả hoạt động tại doanh nghiệp.
- Tổng quan về công ty TNHH Tuấn Đạt.
- Phân tích hiệu quả hoạt động tại công ty, mô tả, phản ánh tình hình hiệu quả hoạt động tại công ty trong 3 năm 2012, 2013, 2014.
- Đánh giá tình hình hiệu quả hoạt động tại công ty, những ưu điểm cũng như tồn tại tại công ty. Đề xuất giải pháp để công ty hoạt động hiệu quả hơn.

4.2. Phương pháp nghiên cứu

4.2.1. Phương pháp thu thập số liệu

- Thu thập, tham khảo các tài liệu có liên quan đến phân tích hiệu quả hoạt động và các thông tin có liên quan đến công ty TNHH Tuấn Đạt.
- Thu thập số liệu trong quá trình thực tập tại công ty.
- Thu thập thông tin từ báo, đài, Internet...

4.2.2. Phương pháp phân tích số liệu

- Phương pháp phân tích
- Phương pháp thống kê
- Phương pháp so sánh
- Phương pháp tổng hợp

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

5.1. Ý nghĩa khoa học

Việc tham gia tìm hiểu đề tài này giúp em nâng cao năng lực nghiên cứu khoa học, góp phần hệ thống hóa các vấn đề về phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp. Bên cạnh đó, việc nghiên cứu đề tài sẽ giúp cho em củng cố và trao dồi kiến thức đã học, áp dụng chúng vào thực tiễn công ty trong thời gian thực tập. Đề tài sau khi nghiên cứu và hoàn thiện sẽ đóng góp vào kho tàng kiến thức chung về việc nâng cao hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp.

5.2. Ý nghĩa thực tiễn

Việc nghiên cứu đề tài góp phần đánh giá khả năng sinh lời và mức độ hoạt động hiệu quả của công ty, từ đó nhận biết được những thế mạnh cũng như điểm yếu, phát huy mọi tiềm năng, khai thác tối đa những nguồn lực đồng thời khắc phục những hạn chế để công ty đạt được lợi nhuận cao nhất. Từ đó nâng cao giá trị của mình, thu hút các nhà đầu tư, mở rộng quy mô. Một khi doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả thì sẽ tạo công ăn việc làm cho người lao động, giảm tình trạng thất nghiệp và tệ nạn xã hội, khi đó mức thuế đóng góp cho Nhà nước cũng tăng lên, cùng với đó thì việc tài trợ, đóng góp vào các hoạt động từ thiện, công trình phúc lợi cũng gia tăng.

6. Bố cục đề tài

Đề tài gồm phần mở đầu, nội dung, kết luận và kiến nghị, phụ lục và tài liệu tham khảo. Trong đó quan trọng nhất là phần nội dung thiết kế thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở khoa học và tổng quan tài liệu về phân tích hiệu quả hoạt động tại doanh nghiệp.

Chương 2: Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động tại công ty TNHH Tuấn Đạt

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tại công ty TNHH Tuấn Đạt

Phần 2: NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ KHOA HỌC VÀ TỔNG QUAN TÀI LIỆU VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TẠI DOANH NGHIỆP

1.1 Cơ sở khoa học về phân tích hiệu quả hoạt động

1.1.1. Khái quát về phân tích hiệu quả hoạt động

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 về phân tích hiệu quả 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 phải là kết quả chung chung.

- Về mặt thời gian: Hiệu quả mà đơn vị đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ kinh doanh, không được làm giảm sút hiệu quả của các giai đoạn, các thời kỳ kinh doanh tiếp theo.

- Về mặt không gian: Hiệu quả kinh doanh chỉ có thể xem xét là đạt được một cách toàn diện khi hoạt động toàn bộ của các đơn vị bộ phận đem lại hiệu quả và hiệu quả đó sẽ không ảnh hưởng chung đến hiệu quả của doanh nghiệp.

- Về định lượng: Hiệu quả kinh doanh thể hiện mối tương quan thu chi theo hướng tăng thu giảm chi, điều này có nghĩa là tiết kiệm được mức tối đa chi phí kinh doanh.

- Về góc độ kinh tế quốc dân: Hiệu quả mà đơn vị đạt được phải gắn với hiệu quả toàn xã hội.

1.1.1.3. 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 kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích hiệu quả hoạt động giúp doanh nghiệp tự đánh giá, xem xét việc thực hiện các chỉ tiêu kinh tế như thế nào, những mục tiêu kinh tế được thực hiện đến đâu từ đó tìm ra những biện pháp để tận dụng một cách triệt để thế mạnh của doanh nghiệp.

Thông qua việc phân tích từng hiện tượng, từng khía cạnh của quá trình hoạt động kinh doanh, nó giúp doanh nghiệp điều hành từng mặt hoạt động cụ thể với sự tham gia của từng bộ phận chức năng, liên kết mọi hoạt động của các bộ phận cho hoạt động chung của doanh nghiệp được nhịp nhàng hơn và đạt hiệu quả cao hơn.

Đối với nhà quản trị của doanh nghiệp, kết quả phân tích hiệu quả hoạt động sẽ cung cấp cho nhà quản trị thấy được những nguyên nhân làm giảm sút hiệu quả hoạt động, từ đó đưa ra các biện pháp khắc phục, các phương án nâng cao hiệu quả hoạt động. Còn đối với các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp có nhu cầu quan tâm như ngân hàng, nhà đầu tư, khách hàng, nhà cung cấp... kết quả phân tích hiệu quả hoạt động giúp họ đưa ra quyết định đúng đắn, kịp thời và chính xác khi đầu tư.

1.1.1.4. 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 doanh nghiệp, là tiền đề cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp sau này.

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

a. Nguồn tài chính

Tình hình tài chính của doanh nghiệp tác động rất mạnh tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, khả năng tài chính của doanh nghiệp sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới quy mô sản xuất, đến uy tín của doanh nghiệp, khả năng chủ động sản xuất kinh doanh, tốc độ tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hóa chi phí bằng cách chủ động khai thác sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Nhân tố này phản ánh tổng hợp sức mạnh của doanh nghiệp thông qua khối lượng nguồn vốn mà doanh nghiệp huy động được cho hoạt động kinh doanh, thông qua khả năng phân phối và đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn đó, và qua khả năng quản lý các nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là nhân tố gắn liền với việc nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp cũng như có ý nghĩa sống còn đối với sự tồn tại hay phát triển của doanh nghiệp. Nguồn tài chính của doanh nghiệp sẽ được coi là nhân tố đầu tiên, quan trọng và quyết định cho mọi sự khởi đầu của quá trình kinh doanh.

b. Lực lượng lao động

Lực lượng lao động hay con người là nhân tố trực tiếp tác động tới hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Với sự phát triển ngày càng cao của tri thức nhân loại thì ngày càng 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 hoạt động sản xuất kinh doanh. Lực lượng 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 doanh nghiệp, 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 lực tốt nhất cho mình.

c. Công tác tổ chức quản lý

Công tác tổ chức quản lý là việc sắp xếp, phân chia quyền hạn và trách nhiệm cụ thể cho từng người cũng như cho tập thể trong một tổ chức. Công tác tổ chức quản lý hợp lý sẽ giúp cho nhân viên làm việc có một cách có hiệu quả do tổ chức đã phân rõ nguồn lực cho từng công việc cụ thể, các nhân viên đã hiểu rõ từng quy tắc cũng như quy trình làm việc để có thể xử lý thông tin, ra quyết định và giải quyết công việc có hiệu quả. Một doanh nghiệp có công tác tổ chức quản lý một cách khoa học, thích hợp sẽ là công cụ giúp cho quá trình hoạt động của doanh nghiệp đó có kết quả tốt, mỗi nhân viên 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.

d. Các nhân tố khác

Ngoài những nhân tố chủ yếu trên, còn có thêm một số nhân tố khác bên trong doanh nghiệp ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp như: chính sách bán hàng, công nghệ thông tin, tư liệu sản xuất...Tuy nhiên những nhân tố này không ảnh hưởng một cách chủ yếu như những nhân tố nêu trên .

1.1.2.2. Nhân tố bên ngoài

a. Khách hàng và nhu cầu của khách hàng

Xã hội ngày càng phát triển, đời sống kinh tế của người dân ngày càng được nâng cao rõ rệt, điều này thể hiện rõ thông qua cách lựa chọn sản phẩm của người tiêu dùng. Ngày nay, khách hàng không còn quan trọng nhiều đến giá cả sản phẩm, họ chú trọng đến chất lượng, mẫu mã sản phẩm nhiều hơn, mỗi doanh nghiệp nếu muốn kinh doanh tốt phải luôn xem xét, nghiên cứu đến vấn đề này. Đây là nhân tố quan trọng quyết định đến việc lựa chọn sản phẩm kinh doanh, xác định quy mô cũng như cơ cấu trên thị trường của doanh nghiệp và là yếu tố quan trọng hàng đầu khi quyết định chiến lược kinh doanh. Do đó, doanh nghiệp phải tập trung tất cả vào khách hàng, phục vụ khách hàng với mục tiêu cung cấp cho họ những dịch vụ hàng đầu như: phân loại khách hàng, giá cả phải chăng, lựa chọn dịch vụ tùy muốn, thuận tiện, phục vụ tận tình...Đây là nhân tố quan trọng

cũng như áp lực đặt ra đối với mỗi doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

b. Nhà cung cấp

Trong nền kinh tế thị trường, quá trình hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp phải có mối quan hệ mật thiết với các nguồn cung ứng các yếu tố cơ bản như: vật tư, nguyên liệu, lao động, vốn, thông tin, công nghệ... Số lượng và chất lượng các nguồn cung ứng các yếu tố có ảnh hưởng rất lớn đến khả năng lựa chọn và xác định phương án kinh doanh tối ưu. Thông thường các doanh nghiệp dù lớn hay nhỏ đều có các mối quan hệ với nhiều nhà cung cấp để có thể có nhiều sự lựa chọn thích hợp, cả về giá cả lẫn chất lượng, mẫu mã, quy cách... phù hợp với nhu cầu của mình, quan trọng nhất là không để cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình bị gián đoạn, đảm bảo cho quá trình hoạt động liên tục. Hiện nay, trên thị trường có rất nhiều nhà cung cấp về cùng loại sản phẩm, doanh nghiệp có được nhiều sự lựa chọn hơn. Tuy nhiên, vì họ là những người cung ứng các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất, doanh nghiệp phải lựa chọn những nhà cung cấp có uy tín, đúng giá cả và thời hạn để cung ứng kịp thời cho quá trình sản xuất, giúp cho doanh nghiệp có nguồn lực đều đặn, rẻ nhất, tốt nhất nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

c. Đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh có thể là những cá nhân, tổ chức có khả năng thỏa mãn nhu cầu của khách hàng về các mặt hàng giống với các mặt hàng của doanh nghiệp hoặc các mặt hàng có thể thay thế lẫn nhau. Đối thủ cạnh tranh bao gồm các doanh nghiệp hiện có mặt trong ngành và các doanh nghiệp tiềm ẩn có khả năng tham gia vào ngành trong tương lai. Số lượng đối thủ, đặc biệt đối thủ có quy mô lớn trong ngành ngày càng nhiều thì mức độ cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt. Ngành nghề kinh doanh nào cũng có rất nhiều đối thủ cạnh tranh, quan trọng là mỗi doanh nghiệp 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 bản thân mình trong cùng ngành nghề. Khách hàng có thể tìm đến đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp nếu doanh nghiệp không thỏa mãn được nhu

cầu của họ. Đây mới là vấn đề thách thức đối với mỗi doanh nghiệp, sự tồn tại của các đối thủ cạnh tranh vừa là sự đe dọa, vừa là động lực thúc đẩy quá trình phát triển của doanh nghiệp.

d. Tình hình kinh tế, chính trị

Môi trường chính trị thay đổi có thể ảnh hưởng tích cực cho loại hình hoạt động này nhưng lại ảnh hưởng tiêu cực tới loại hình hoạt động khác. Nhưng thông thường 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 họ tránh được những biến động bất ổn. Nhân tố này tác động lớn đến tâm lý, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, bởi vì khi nền chính trị ổn định thì con người mới nghĩ đến chuyện phát triển kinh tế. Ngoài ra, tình hình phát triển kinh tế của một đất nước cũng ảnh hưởng sâu sắc đến hiệu quả hoạt động của một doanh nghiệp. Nền kinh tế phát triển năng động, không ngừng đi lên hòa nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp để mở rộng thị trường ra nước ngoài đầy tiềm năng như: Nhật Bản, Mỹ, Châu Âu, Đông Nam Á...

e. Các nhân tố khác

Ngoài các nhân tố trên thì môi trường văn hóa, xã hội, chính sách thu hút của từng địa phương có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Những nhân tố về tự nhiên gồm nguồn tài nguyên thiên nhiên, môi trường sinh thái... biến động nào của các yếu tố tự nhiên cũng có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do vậy, khi lựa chọn chiến lược kinh doanh, doanh nghiệp cần tính đến việc các nguồn lực tự nhiên, các nguồn tài nguyên thiên nhiên ngày càng trở nên khan hiếm và tính đến việc bảo vệ môi trường sinh thái. Ngoài ra, môi trường ngành là nhân tố góp phần ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả sản xuất kinh doanh, đây là các nhân tố vô cùng quan trọng tác động trực tiếp tới hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

1.1.3. Phân loại hiệu quả hoạt động kinh doanh

1.1.3.1 Hiệu quả cá biệt

Hiệu quả cá biệt là hiệu quả thu được từ hoạt động kinh doanh của từng đơn vị, biểu hiện trực tiếp của hiệu quả này là những phương tiện sử dụng với các tên gọi như: hiệu suất, năng suất, tỷ suất... hay chính là lợi nhuận mà mỗi đơn vị thu được và chất lượng thực hiện những yêu cầu do xã hội đặt ra cho nó.

1.1.3.2 Hiệu quả tổng hợp

Hiệu quả tổng hợp là hiệu quả thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với tổng chi phí bỏ ra.

1.1.4. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả cá biệt

Để có thể xem xét đánh giá một cách chính xác hiệu quả kinh doanh cá biệt, người ta xây dựng các chỉ tiêu chi tiết cho từng yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh trên cơ sở so sánh từng loại phương tiện, từng nguồn lực với kết quả đạt được. Các chỉ tiêu biểu hiện hiệu quả cá biệt đối với từng loại phương tiện khác nhau thường được sử dụng với nhiều tên gọi như: hiệu suất, năng suất, tỉ suất...

1.1.4.1. Hiệu suất sử dụng tài sản của doanh nghiệp

Hiệu suất sử dụng tài sản được thể hiện bằng mối quan hệ giữa kết quả đạt được trên tài sản của doanh nghiệp. Kết quả của doanh nghiệp có thể được biểu hiện bằng nhiều chỉ tiêu. Nếu sử dụng “Giá trị sản xuất” để thể hiện kết quả, ta có chỉ tiêu sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \quad (\text{lần})$$

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

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản thể hiện một đồng tài sản đầu tư tại doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng giá trị sản xuất. Giá trị chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp càng cao, khả năng tạo ra và cung cấp của cải cho xã hội càng cao và kéo theo hiệu quả của doanh nghiệp cũng sẽ lớn.

Ngoài giá trị sản xuất, doanh thu và thu nhập khác cũng là chỉ tiêu phản ánh kết quả của doanh nghiệp. Hiệu suất sử dụng tài sản trong trường hợp này được thể hiện:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản} = \frac{\text{DTT} + \text{DTTC} + \text{Thu nhập khác}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \quad (\text{lần})$$

Nếu chỉ xem xét hiệu suất sử dụng tài sản trong lĩnh vực kinh doanh thuần túy thì chỉ tính doanh thu thuần trong lĩnh vực kinh doanh để thể hiện kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hiệu suất sử dụng tài sản trong trường hợp này còn gọi là số vòng quay của tài sản. Nó được xem xét trên mối quan hệ giữa tài sản với doanh thu thuần và được tính như sau:

$$\text{Số vòng quay của tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \quad (\text{vòng})$$

Chỉ tiêu trên phụ thuộc vào từng lĩnh vực kinh doanh, nhưng cũng phụ thuộc vào trình độ, khả năng quản lý, tổ chức sản xuất của từng doanh nghiệp. Chỉ tiêu trên thể hiện một đồng tài sản tạo ra được bao nhiêu doanh thu và như vậy nó thể hiện khả năng, hiệu quả quản lý của doanh nghiệp.

“Tổng tài sản” tính trong công thức trên bao gồm cả TSCĐ – một loại tài sản mà thời gian luân chuyển hoàn toàn khác với thời gian luân chuyển của TSLĐ. 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.

“Doanh thu thuần” trong công thức trên trích từ báo cáo lãi lỗ và chỉ tính phần doanh thu thuần trong hoạt động kinh doanh. Chỉ tiêu “Tổng tài sản” được sử dụng phù hợp với kết quả của doanh thu, có nghĩa là nó không bao gồm tài sản dùng cho các hoạt động khác.

1.1.4.2. Hiệu suất sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp

Đối với các doanh nghiệp sản xuất, giá trị sản xuất hình thành chủ yếu từ năng lực TSCĐ nên để thể hiện hiệu quả cá biệt về sử dụng TSCĐ, có thể tính hiệu suất sử dụng TSCĐ theo các chỉ tiêu sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}} \quad (\text{lần})$$

Hoặc

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần SXKD}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}} \quad (\text{lần})$$

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

Các chỉ số này phản ánh một đồng nguyên giá tài sản cố định đem lại bao nhiêu đồng giá trị sản xuất, hoặc đồng doanh thu, hoặc đồng giá trị tăng thêm. Trị giá các chỉ tiêu càng lớn chứng tỏ hiệu suất sử dụng tài sản cố định càng cao.

1.1.4.3. Hiệu suất sử dụng lao động của doanh nghiệp

Năng suất lao động là chỉ tiêu biểu hiện khả năng sản xuất, sức 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, của công nhân phục vụ và quản lý sản xuất. Chỉ tiêu này về năng suất lao động được tính:

$$\text{NSLĐ năm} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Số CNSX bình quân năm}} \quad (\text{đồng/người})$$

$$\text{NSLĐ ngày (hoặc giờ)} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Tổng số ngày (hoặc giờ) làm việc của CNSX}}$$

Các chỉ tiêu trên càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có hiệu suất sử dụng lao động càng cao. Khi tính chỉ tiêu trên, CNSX là số lượng công nhân trực tiếp sản xuất tại doanh nghiệp. Nếu ta dùng chỉ tiêu số lượng công nhân viên (CNV), thì có được năng suất lao động của công nhân viên. Tuy nhiên khi phân tích cần xem

xét tỉ trọng của CNSX của CNV để thấy rõ hiệu quả của công tác quản lý tại doanh nghiệp. Nếu tỉ trọng của CNSX trên CNV càng lớn chứng tỏ việc tổ chức lao động, khả năng quản lý lao động gián tiếp càng tốt.

1.1.4.4. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp

Trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vốn lưu động không ngừng vận động. Nó là một bộ phận vốn có tốc độ lưu chuyển nhanh so với TSCĐ. Việc quay nhanh của vốn lưu động không chỉ có ý nghĩa tiết kiệm vốn mà còn nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động được xem xét qua chỉ tiêu thể hiện tốc độ luân chuyển vốn lưu động như số vòng quay bình quân vốn lưu động, số ngày bình quân một vòng quay vốn lưu động.

$$\text{Số vòng quay b/q của VLĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VLĐ bình quân}} \quad (\text{vòng})$$

Chỉ tiêu này thể hiện số vòng quay của VLĐ trong kì phân tích hay một đồng VLĐ bỏ ra thì đảm nhiệm bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Trị giá chỉ tiêu này càng cao thể hiện VLĐ quay càng nhanh. Đó là kết quả của việc quản lý vốn hợp lý trong các khâu dự trữ, sản xuất, tiêu thụ và thanh toán, tạo tiền đề cho tình hình tài chính lành mạnh.

$$\text{Số ngày b/q của một vòng quay VLĐ} = \frac{\text{VLĐ}_{\text{bq}}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 360 \quad (\text{ngày/vòng})$$

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

Phương pháp phân tích tốc độ luân chuyển vốn lưu động qua chỉ tiêu số vòng quay vốn lưu động (Hvld):

- Chỉ tiêu phân tích: $\Delta \text{Hvld} = \text{Hvld}_1 - \text{Hvld}_0$

Trong đó: Hvld_1 là số vòng quay VLĐ kì phân tích

Hvld_0 là số vòng quay VLĐ kì gốc

- Phương pháp phân tích: Áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn để làm rõ ảnh hưởng của từng nhân tố đối với tốc độ lưu chuyển VLD qua công thức:

$$\Delta Hvlđ = \Delta DTT + \Delta VLD_{bq}$$

Các nhân tố ảnh hưởng:

$$+ \Delta DTT = \frac{DTT_1}{VLD_{bq_0}} - \frac{DTT_0}{VLD_{bq_0}}$$

$$+ \Delta VLD_{bq} = \frac{DTT_1}{VLD_{bq_1}} - \frac{DTT_1}{VLD_{bq_0}}$$

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

$$\Delta V = DTT_1 (1/Hvlđ_1 - 1/Hvlđ_0) \quad \text{hoặc} \quad \frac{DTT_1 (N_1 - N_0)}{360}$$

Với: N_1 là Số ngày b/q một vòng quay VLD kì phân tích

N_0 là Số ngày b/q một vòng quay VLD kì gốc

* Số vòng quay hàng tồn kho

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

Số vòng quay hàng tồn kho là một trong những tỷ số tài chính để đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tỷ số này được tính ra bằng cách lấy doanh thu (hoặc giá vốn hàng bán) trong một kỳ nhất định chia cho bình quân giá trị hàng tồn kho trong cùng kỳ. Ở đây, bình quân giá trị hàng tồn kho bằng trung bình cộng của giá trị đầu kỳ và giá trị cuối kỳ.

Một điều chú ý là việc xác định số vòng quay hàng tồn kho cũng có thể dựa vào doanh thu bán hàng. Tuy nhiên, giá vốn hàng bán phản ánh chính xác hơn, vì

trong giá vốn hàng bán không bao gồm cả phần lợi nhuận doanh nghiệp thu về trong lượng hàng hóa bán ra.

Vòng quay hàng tồn kho càng cao càng cho thấy doanh nghiệp bán hàng nhanh và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Có nghĩa, doanh nghiệp sẽ ít rủi ro hơn nếu nhìn thấy trong báo cáo tài chính, khoản mục hàng tồn kho giảm qua các năm. Tuy nhiên, chỉ số này quá cao cũng không tốt, vì như thế có nghĩa là lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều, nếu nhu cầu thị trường tăng đột ngột thì khả năng doanh nghiệp bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần. Thêm nữa, dự trữ nguyên liệu vật liệu đầu vào cho các khâu sản xuất không đủ có thể khiến cho dây chuyền bị ngưng trệ. Vì vậy, vòng quay hàng tồn kho cần đủ lớn để đảm bảo mức độ sản xuất đáp ứng được nhu cầu khách hàng.

*** Số vòng quay nợ phải thu khách hàng**

Số vòng quay khoản phải thu là một trong những tỷ số tài chính để đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Nó cho biết các khoản phải thu phải quay bao nhiêu vòng trong một kỳ báo cáo nhất định để đạt được doanh thu trong kỳ đó.

Có thể tính ra số vòng quay khoản phải thu bằng cách lấy doanh thu thuần chia cho trung bình cộng đầu kỳ và cuối kỳ của giá trị các khoản phải thu.

$$\text{Số vòng quay nợ phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần bán} + \text{Thuế GTGT}}{\text{chịu từ BII \& CCDV} \quad \text{đầu ra}} \quad (\text{vòng})$$

khách hàng Nợ phải thu khách hàng bình quân

Tỷ số này càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu là cao. Quan sát số vòng quay khoản phải thu sẽ cho biết chính sách bán hàng trả chậm của doanh nghiệp hay tình hình thu hồi nợ của doanh nghiệp.

Để kiểm tra tính thanh khoản của tài sản, các nhà phân tích sẽ đo lường tính lỏng của khoản phải thu. Nếu doanh nghiệp thu hồi được khoản nợ của mình càng nhanh thì càng có khả năng thanh toán khoản nợ trong ngắn hạn. Nói cách khác, vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ biến đổi các khoản phải thu

thành tiền mặt. Chỉ số này là thước đo quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Nói chung, hệ số vòng quay các khoản phải thu càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp càng nhanh, khả năng chuyển đổi các khoản nợ phải thu sang tiền mặt cao, điều này giúp doanh nghiệp nâng cao luồng tiền mặt, tạo ra sự chủ động trong việc tài trợ nguồn vốn lưu động trong sản xuất. Ngược lại, nếu hệ số này càng thấp thì số tiền của doanh nghiệp bị chiếm dụng ngày càng nhiều, lượng tiền mặt sẽ ngày càng giảm, làm giảm sự chủ động của doanh nghiệp trong việc tài trợ nguồn vốn lưu động trong sản xuất và có thể doanh nghiệp sẽ phải đi vay ngân hàng để tài trợ thêm cho nguồn vốn lưu động này.

Từ chỉ số vòng quay các khoản phải thu ta tính được hệ số ngày thu tiền bình quân bằng cách lấy số ngày trong kỳ chia cho vòng quay các khoản phải thu. Ngược lại, với chỉ số vòng quay các khoản phải thu, chỉ số ngày thu tiền bình quân càng nhỏ thì tốc độ thu hồi công nợ phải thu của doanh nghiệp càng nhanh.

* Số vòng quay nợ phải trả

$$\text{Số vòng quay nợ phải trả} = \frac{\text{Giá trị vật tư, hàng hóa mua chịu} + \text{Thuế GTGT đầu vào}}{\text{Số dư nợ phải trả bình quân}} \quad (\text{vòng})$$

Chỉ số này cho biết doanh nghiệp đã sử dụng chính sách tín dụng của nhà cung cấp như thế nào. Phản ánh khả năng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp đối với nhà cung cấp. Chỉ số vòng quay các khoản phải trả quá thấp có thể ảnh hưởng không tốt đến xếp hạng tín dụng của doanh nghiệp.

Vòng quay các khoản phải trả kỳ này nhỏ hơn kỳ trước chứng tỏ doanh nghiệp chiếm dụng vốn và thanh toán chậm hơn. Ngược lại, nếu vòng quay các khoản phải trả kỳ này lớn hơn kỳ trước chứng tỏ doanh nghiệp chiếm dụng vốn và thanh toán nhanh hơn kỳ trước. Nếu vòng quay các khoản phải trả quá nhỏ (các khoản phải trả lớn), sẽ tiềm ẩn rủi ro về khả năng thanh khoản. Tuy nhiên,

cũng cần lưu ý việc chiếm dụng khoản vốn này có thể giúp doanh nghiệp giảm chi phí về vốn, đồng thời thể hiện uy tín về quan hệ thanh toán đối với nhà cung cấp và chất lượng sản phẩm với khách hàng.

1.1.5. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả tổng hợp

1.1.5.1. Phân tích khả năng sinh lời từ các hoạt động của doanh nghiệp

Chỉ tiêu 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

Tỉ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần

$$\text{Tỉ suất LNTT/DTT} = \frac{\text{LNTT}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

(%)

Chỉ tiêu này có thể tính cho toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp hoặc cho từng hoạt động cụ thể nhưng phải đảm bảo LNTT và DTT tương ứng với nhau, chẳng hạn: LNTT là tổng lợi nhuận từ tất cả các hoạt động của doanh nghiệp bao gồm sản xuất kinh doanh, tài chính và hoạt động khác thì DTT ở đây sẽ bao gồm DTT từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu tài chính và thu nhập khác. Nếu LNTT là lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh thì DTT là doanh thu thuần bán hàng từ hoạt động kinh doanh.

Tỉ suất này phản ánh mức sinh lãi của 100 đồng doanh thu. Khi đánh giá tỉ suất này cần xem xét đến đặc điểm ngành nghề kinh doanh, chiến lược hoạt động và cả chính sách định giá của doanh nghiệp

1.1.5.2. Phân tích khả năng sinh lời của tài sản

* Tỉ suất sinh lời của tài sản (ROA)

Tỉ suất này thể hiện mối quan hệ giữa lợi nhuận trước thuế so với tài sản:

$$\text{ROA} = \frac{\text{LNTT}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100$$

(%)

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 100 đồng tài sản đầu tư tại doanh nghiệp thì tạo ra bao nhiêu đồng LNTT. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng sinh lời của tài sản càng lớn.

Ngoài ra để làm rõ các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu tỉ suất sinh lời của tài sản, chỉ tiêu ROA phản ánh chi tiết qua phương trình Dupont:

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \\ &= \text{Hiệu suất sử dụng tài sản} \times \text{Tỷ suất LNTT/DTT} \end{aligned}$$

Thông qua phương trình Dupont ta có thể biết được ảnh hưởng của các nhân tố tác động như thế nào đối với tỉ suất sinh lời của tài sản, từ đó có những nhận xét và các quyết định chính xác hơn.

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

Chỉ tiêu tỉ suất sinh lời của tài sản đã phản ánh tổng quát hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên, kết quả về lợi nhuận còn chịu ảnh hưởng bởi cấu trúc nguồn vốn của doanh nghiệp. Nếu hai doanh nghiệp cùng kinh doanh trong một ngành nghề có các điều kiện tương tự nhau nhưng áp lực chính sách tài trợ khác nhau sẽ dẫn đến hiệu quả khác nhau. Vì vậy, để loại trừ sự ảnh hưởng của cấu trúc nguồn vốn ta sử dụng chỉ tiêu tỉ suất sinh lời kinh tế. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\begin{aligned} \text{RE} &= \frac{\text{LNTT} + \text{Chi phí lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100 \\ (\%) & \end{aligned}$$

Tỉ suất này đánh giá khả năng sinh lời của vốn đầu tư so với các chi phí cơ hội khác. Áp dụng tỉ suất này, doanh nghiệp sẽ có quyết định nên huy động vốn CSH hay vốn vay. Về phía nhà đầu tư chỉ tiêu này là cơ sở để xem xét đầu tư vào đâu là có hiệu quả.

1.1.6. Phân tích hiệu quả tài chính

1.1.6.1. Tỉ suất sinh lời vốn chủ sở hữu

a. Tỉ suất sinh lời vốn chủ sở hữu

Hiệu quả tài chính thường được các nhà đầu tư quan tâm, đó là thái độ giữ và phát triển nguồn vốn chủ sở hữu. Một doanh nghiệp có hiệu quả tài chính cao

là điều kiện cho doanh nghiệp tăng trưởng. Để phát triển doanh nghiệp cần đầu tư và sự đầu tư cần có nguồn vốn. Vấn đề này đặt ra một câu hỏi lớn: doanh nghiệp nên gia tăng vốn chủ sở hữu hay nên huy động vốn vay? Việc huy động vốn sẽ dễ dàng nếu có những chứng cứ về khả năng tạo ra khoản lãi cao. Hơn nữa nếu tỉ lệ này cao, người chủ sở hữu sẽ dễ dàng chấp nhận để lại phần lớn lợi nhuận vào việc đầu tư, và như vậy, doanh nghiệp có điều kiện bổ sung thêm các phương tiện kinh doanh. Do vậy, hiệu quả tài chính là mục tiêu chủ yếu của các nhà quản trị, nhà lãnh đạo, nhất là trong trường hợp họ cũng là người chủ và có vốn đầu tư.

Ngoài ra, sự tồn tại hiệu quả tài chính sẽ đảm bảo an toàn trong một môi trường tài chính, đặc biệt đối với người cho vay vì lợi nhuận đối với họ là một giao ước, một đảm bảo đối với sự thay đổi của những điều kiện hiệu quả.

Nghiên cứu hiệu quả tài chính nhằm đánh giá sự tăng trưởng của tài sản cho doanh nghiệp so với tổng số vốn mà doanh nghiệp thực có, đó là khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE).

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

$$\text{ROE} = \frac{\text{LNST}}{\text{NVCSH}_{\text{bq}}} \times 100$$

(%)

Chỉ tiêu này thể hiện 100 đồng vốn đầu tư của CSH sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận cuối cùng, lợi nhuận sau thuế. Hiệu quả toàn bộ các nguồn lực tài chính suy cho cùng thể hiện qua chỉ tiêu sinh lời vốn CSH. Đây chính là chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả tài chính của doanh nghiệp.

Trong điều kiện doanh nghiệp huy động vốn từ nhiều nguồn, nhất là thông qua thị trường tài chính, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp càng có cơ hội tìm được nguồn vốn mới và ngược lại.

b. Các nhân tố ảnh hưởng

❖ Hiệu quả kinh doanh

Dĩ nhiên ảnh hưởng trước tiên đến hiệu quả tài chính phải là hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Ảnh hưởng này có thể nhận diện một cách chi tiết qua chỉ tiêu ROE như sau:

$$ROE = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{NVCSH_{bq}} \times (1-T)$$

(%)

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

Trong mối quan hệ trên, ROE có mối liên hệ với chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản và tỉ suất lợi nhuận trên doanh thu. Rõ ràng công ty sử dụng có hiệu quả tài sản của công ty thì hiệu quả kinh doanh mới cao, sẽ dẫn đến khả năng sinh lời trên VCSH 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.

❖ Khả năng sinh lời của tài sản (ROA)

Mối quan hệ giữa hiệu quả tài chính và khả năng sinh lời của tài sản thể hiện qua công thức sau:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times (1-T) \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{NVCSH_{bq}}$$

(%)

$$\text{Hay } ROE = ROA \times (1-T) \times (1/H_{TTT})$$

Trong đó: H_{TTT} là khả năng tự tài trợ của doanh nghiệp

$$H_{TTT} = \frac{VCSH}{\text{Tổng tài sản}}$$

Có thể thấy hiệu quả tài chính và khả năng sinh lời của tài sản có mối quan hệ cùng chiều với nhau.

❖ Khả năng tự chủ về tài chính

Khả năng tự chủ về tài chính được thể hiện qua chỉ tiêu tỉ suất tự tài trợ. Có thể thấy rằng, ứng với hiệu quả kinh doanh cho trước nếu tỉ 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:

$$ROE = ROA \times (1 - T) \times (I/I_{TTT})$$

❖ 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. Ở đây chúng ta chấp nhận một khái niệm cấu trúc nguồn vốn theo nghĩa rộng trong đó các khoản nợ phải trả cho các đối tác như nhà cung cấp, khoản ứng trước của người mua... cũng được tính trong khoản này. Cấu trúc tài chính như thế nào là do chính sách tài chính của doanh nghiệp.

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

$$ROE = ROA \times (1 - T) \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{NVCSH_{bq}}$$

Hay $ROE = ROA \times (1 - T) \times (1 + DBTC)$

Trong đó: DBTC là đòn bẩy tài chính

Với công thức đòn bẩy tài chính như sau:

$$DBTC = \frac{\text{Nợ phải trả}}{NVCSH}$$

Trong công thức trên, chỉ tiêu đòn bẩy tài chính phản ánh 1 đồng vốn mà doanh nghiệp hiện đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn được hình thành từ các khoản nợ. Từ công thức trên có thể thấy hệ số đòn bẩy tài chính càng cao thì hiệu quả tài chính của doanh nghiệp sẽ được tăng lên. Tuy nhiên trong công thức trên, tỉ suất sinh lời tài sản 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 nghiên cứu như sau:

$$ROE = [RE + (RE - i) \times \text{ĐBTC}] \times (1 - T)$$

Trong đó: RE là khả năng sinh lời kinh tế của tài sản

i là lãi suất vay

Từ công thức trên ta thấy rằng ($RE > i$) 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 giữ được hiệu quả kinh doanh như cũ.

Nếu ($RE < i$) 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 vốn 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.

1.1.6.2. Khả năng thanh toán

Mối quan tâm của chủ nợ là tình trạng hiện tại của doanh nghiệp, đó là khả năng huy động vốn để đáp ứng nhu cầu, để trả ngay các khoản nợ tới hạn, và mục tiêu cuối cùng là tăng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Gồm các chỉ tiêu sau:

a. Khả năng thanh toán hiện hành (K_{hh})

Khả năng thanh toán hiện hành (K_{hh}) của doanh nghiệp được định nghĩa là mối quan hệ giữa toàn bộ tài sản có thời gian chu chuyển ngắn của doanh nghiệp với nợ ngắn hạn.

$$K_{hh} = \text{TSNH} / \text{Nợ ngắn hạn}$$

Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp càng cao, rủi ro phá sản của doanh nghiệp càng thấp. Nhưng chỉ tiêu này lớn quá cũng chưa hẳn tốt. Nó chỉ cho thấy sự dồi dào của doanh nghiệp trong thanh toán nhưng có thể dẫn tới hiệu quả sử dụng tài sản không tốt và điều này có thể dẫn tới một tình hình tài chính tồi tệ. Vì vậy cần xem xét chỉ tiêu này với hiệu quả tài chính để thấy được việc tăng lên của chỉ tiêu này có làm tăng hiệu

quả tài chính của doanh nghiệp hay không. Nó ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn, hiệu quả tài chính của doanh nghiệp. Cũng thông qua chỉ tiêu này, những nhà quan tâm có những quyết định chính xác để đảm bảo sự chắc chắn khi đầu tư.

b. Khả năng thanh toán nhanh (K_n)

Tương tự như chỉ tiêu Khả năng thanh toán hiện hành nhưng nó loại trừ tài sản hàng tồn kho (HTK) trên từ số vì đó là phải dự trữ thường xuyên cho kinh doanh mà giá trị của nó và thời gian hoán chuyển không chắc chắn nhất.

$$K_n = \frac{\text{TSNH} - \text{HTK} - \text{TSNH khác}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho phép đánh giá tốt hơn rủi ro phá sản của doanh nghiệp. Tuy nhiên do chi phí trả trước, khoản phải thu ... có quá trình chuyển sang tiền mặt chậm hơn nhiều nên sử dụng chỉ tiêu khác bổ sung.

c. Khả năng thanh toán tức thời (K_{tt})

Cũng với lập luận trên, chỉ tiêu khả năng thanh toán tức thời chỉ xem xét các khoản có thể sử dụng để thanh toán nhanh nhất bằng tiền và các khoản tương đương tiền.

$$K_{tt} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

d. Khả năng thanh toán lãi vay (K_v)

Khi quyết định cho vay, người đầu tư quan tâm khả năng trả lãi vay của doanh nghiệp như thế nào, và thông qua khả năng thanh toán lãi vay này doanh nghiệp có thể có các phương án sử dụng vốn thích hợp để đảm bảo khả năng thanh toán nhằm gia tăng hiệu quả tài chính của doanh nghiệp.

$$K_v = \frac{\text{LNTT} + \text{Chi phí lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn càng cao, lợi nhuận tạo ra được sử dụng để trả nợ vay và tạo phần tích lũy cho doanh nghiệp. Chỉ tiêu này nhỏ hơn hoặc bằng 1 chứng tỏ vốn sử dụng không có hiệu quả, và doanh nghiệp phải sử dụng vốn chủ sở hữu để trả lãi vay.

Đối với những doanh nghiệp hoạt động dựa vào vốn vay, việc thanh toán lãi vay cũng là một trong những căn cứ đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Nguồn gốc thanh toán lãi vay chính là lợi nhuận của doanh nghiệp. Do vậy, khả năng thanh toán lãi vay có thể dùng để đánh giá khả năng sinh lời hoạt động kinh doanh và là một nhân tố khá quan trọng để xem xét hiệu quả tài chính của doanh nghiệp.

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

Hiện nay, xu thế phát triển của nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế nước ta nói riêng đòi hỏi các công ty phải có nỗ lực rất lớn mới có thể tồn tại và phát triển được. Điều này đòi hỏi các nhà quản trị công ty phải biết rõ thực lực của công ty mình mà đề ra các phương hướng phát triển phù hợp. Để làm được điều này nhà quản trị phải thực hiện nghiêm túc việc phân tích kết quả hoạt động của công ty mình.

Do tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả hoạt động đối với mỗi doanh nghiệp nên đã có nhiều tác giả nghiên cứu về vấn đề này. Để nghiên cứu đề tài này, em cũng đã tham khảo nhiều bài nghiên cứu của các anh chị khoá trước, cụ thể là:

Luận văn "*Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Hoàng Hà*" (Đại học Cần Thơ), của tác giả Nguyễn Thị Trúc Giang (2010) nghiên cứu đã đưa ra được một số nội dung:

Về mặt lý luận, luận văn đã khái quát được một số kiến thức cơ bản về phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp.

Về mặt thực tiễn, luận văn sử dụng phương pháp so sánh để phân tích doanh thu, chi phí, lợi nhuận của công ty để từ đó đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động tại công ty. Bên cạnh đó, luận văn còn phân tích chi tiết các yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận để đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động

kinh doanh của công ty như: tăng doanh số bán hàng, định giá bán hợp lý, kiểm soát các loại chi phí, tiết kiệm vốn lưu động, tăng vòng quay vốn lưu động lên bằng cách điều chỉnh lượng hàng tồn kho sao cho hợp lý và có chính sách thu hồi nợ nhanh nhất, giải quyết tốt mối quan hệ với khách hàng....

Tuy nhiên, luận văn vẫn còn nhiều hạn chế như chưa phân tích cụ thể các chỉ số tài chính, phân giải pháp đưa ra còn quá sơ sài, mang nặng tính lý thuyết.

Luận văn "*Phân tích hiệu quả hoạt động tại công ty cổ phần may Hòa Thọ - Quảng Nam*" (Đại học Quảng Nam) của tác giả Nguyễn Thị Phước (2014). Luận văn đã giải quyết được một số nội dung:

Thứ nhất, luận văn đã hệ thống hóa được lý luận về phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp, trong đó có sự kết hợp giữa phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh với hiệu quả tài chính.

Thứ hai, tác giả đã khảo sát thực tế, phân tích cụ thể, chi tiết các số liệu từ các báo cáo tài chính, trên cơ sở đó đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh và hiệu quả tài chính tại công ty.

Thứ ba, từ những thực trạng đã nêu ra, tác giả đã đưa ra một số nhận xét chung, đồng thời cũng đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tại công ty.

Mặc dù luận văn đã phân tích khá đầy đủ về tình hình, hiệu quả hoạt động của công ty, tuy nhiên sự biến động về tình doanh thu, chi phí, lợi nhuận của công ty chưa được tác giả đề cập đến.

Tóm lại, các luận văn nói trên đã cho thấy tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp, điểm tương đồng của các tác giả trong quá trình nghiên cứu là đều phân tích khá tốt tình hình, hiệu quả hoạt động của công ty, cùng với việc sử dụng phương pháp nghiên cứu phù hợp, các đề tài đã đưa ra những con số cụ thể để người đọc thấy rõ tình hình của mỗi công ty.

Dựa trên cơ sở lý luận về phân tích hiệu quả hoạt động, dựa trên những đề tài nghiên cứu trước đó, đề tài "*Phân tích hiệu quả hoạt động tại Công ty TNHH Tuấn Đạt*" sẽ tập hợp và hệ thống hóa những nội dung cơ bản về phân tích hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp, đồng thời vận dụng các phương pháp nghiên

cứu để đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động tại công ty TNHH Tuấn Đạt thông qua việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh, tình hình biến động doanh thu, chi phí, lợi nhuận kết hợp với phân tích hiệu quả tài chính, phân tích một số yếu tố liên quan như : cấu trúc tài sản, nguồn vốn, các chỉ số tài chính... Từ đó, đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tại công ty.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH TUẤN ĐẠT

2.1. Khái quát chung về công ty TNHH Tuấn Đạt

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty

2.1.1.1. Lịch sử hình thành của công ty

Cùng với xu thế phát triển chung của thế giới, Việt Nam ngày càng đổi mới, hiện đại và văn minh hơn. Và theo đó ngành dệt may là ngành có kim ngạch xuất khẩu lớn và được các nhà đầu tư nước ngoài đăng ký đầu tư tại Việt Nam ngày càng tăng cùng với nhu cầu lao động ngày càng nhiều của xã hội.

Xuất phát từ nhu cầu bức thiết trên, các thành viên trong công ty góp vốn lại thành lập nên Công ty Trách nhiệm hữu hạn (TNHH) Tuấn Đạt. Công ty được thành lập theo Quyết định của UBND tỉnh Quảng Nam ban hành ngày 26/02/2001, khuyến khích ngành dệt may trên địa bàn tỉnh Quảng Nam. Công ty TNHH được thành lập theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3302080208 ngày 11/12/2002 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Quảng Nam cấp. Công ty TNHH chuyên gia công hàng may mặc xuất khẩu, kinh doanh máy điều hòa không khí hiệu Carrier. Trong sản xuất gia công may mặc, công ty đã cung ứng ra thị trường thế giới như EU, Mỹ, Nhật, Hồng Kông....các sản phẩm may mặc như: Quần áo thể thao, áo Jacket, quần áo trẻ em, ...

- Trụ sở chính của công ty là: KCN Trường Xuân – TP Tam Kỳ – Quảng Nam.
- Mã số thuế: 4 000 378 744
- Có số tài khoản 0311000490278 mở tại ngân hàng Vietcombank.
- Tổng vốn điều lệ: 940.000.000 đồng
- Vốn đầu tư:
 - + Vốn vay tín dụng: 2.176.000.000 đồng.
 - + Vốn huy động khác: 500.000.000 đồng.
 - + Vốn đầu tư thực tế đến ngày 31/12/2006 là 7.499.843.989 đồng.
- Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH Tuấn Đạt.
- Tên tiếng Anh: Tuan Dat Limited Company.

- Tên viết tắt: Tuấn Đạt Co. Ltd.

- Điện thoại: 05103 841 154.

- Fax: 0510 3841143

Email: ctytuandat@vnn.vn

Công ty đăng ký kinh doanh với các ngành nghề như:

- Sản xuất, gia công may mặc xuất khẩu.

- Kinh doanh các loại sản phẩm ngành may.

- Mua bán các loại máy điều hòa không khí, phụ kiện cho hệ thống điều

hòa không khí, thiết bị điện

2.1.1.2. Quá trình phát triển của công ty

Công ty TNHH Tuấn Đạt thành lập năm 2002, lúc này quy mô hoạt động của công ty chưa rộng khắp, gặp không ít khó khăn ban đầu trong việc sản xuất kinh doanh như; khó khăn về vốn, về lao động, đội ngũ cán bộ quản lý còn non trẻ, chưa có kinh nghiệm....Song qua một thời gian công ty đã kiện toàn lại bộ máy tổ chức quản lý cùng với sự quyết tâm của đội ngũ cán bộ và sự cố gắng nhiệt tình của toàn thể cán bộ công nhân viên. Từ đó được sự chú ý của đối tác tìm đến đặt hàng như: Đài Loan, Hàn Quốc...

Trong thời gian đầu mới khi thành lập, Công ty đã giải quyết được công ăn việc làm cho 300 công nhân với 6 dây chuyền may. Đến năm 2004 công ty mở rộng thêm 2 dây chuyền nữa, giải quyết thêm 60 lao động. Năm 2011, công ty mở rộng quy mô sản xuất với tổng cộng 19 dây chuyền may và có tổng số nhân viên là 1200 người. Trong đó:

- Nhân viên quản lý: 74 người.

- Nhân viên ở các bộ phận khác: 166 người.

- Công nhân trực tiếp sản xuất: 960 người.

Vào năm 2008 Công ty đã xây dựng thêm Công ty con có tên là Công ty TNHH Tuấn Đạt II, đặt tại thôn 7B – xã Tiên Cảnh – huyện Tiên Phước – tỉnh Quảng Nam.

Điện thoại: 0510 350 2527

Email: tuandattp@gmail.com

Đến nay, số lượng công nhân và nhân viên quản lý đã có sự thay đổi lớn. Nhiều hơn và có tay nghề cao hơn.

Từ khi thành lập đến nay công ty đã năm lần thay đổi giấy phép kinh doanh. Lần thay đổi cuối cùng vào ngày 02/04/2014 30.000.000.000 đồng.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ, lĩnh vực sản xuất chủ yếu của công ty

2.1.2.1. Chức năng

Công ty thực hiện chức năng trực tiếp hoặc gián tiếp ký kết hợp đồng may mặc với các tổ chức, đơn vị lớn nhỏ trong nước, tự sản xuất và gia công các mặt hàng xuất khẩu như: Quần áo thể thao, trẻ em, áo Jacket, quần trượt tuyết, đồ leo núi,... và hơn hết hoạt động gia công, chế biến xuất khẩu theo hợp đồng là chức năng chủ yếu, góp phần giải quyết lao động ở địa phương.

Ngoài việc sản xuất, gia công các mặt hàng may mặc xuất khẩu, kinh doanh các mặt hàng may thì công ty còn có chức năng kinh doanh khác như:

- Xuất nhập khẩu các loại máy điều hòa không khí, phụ kiện cho hệ thống điều hòa không khí.
- Mua bán xuất nhập khẩu các mặt hàng thiết bị điện.
- Dịch vụ môi giới thương mại.

2.1.2.2. Nhiệm vụ

- Tìm kiếm thị trường, đối tác kinh doanh, khách hàng để ký kết hợp đồng gia công may mặc xuất khẩu, mua bán, cung ứng, xuất nhập, lắp đặt các loại máy điều hòa không khí, thiết bị điện.

- Nghiên cứu thị trường, nắm bắt nhu cầu thị trường và khả năng tài chính tự có để thực hiện các phương pháp sản xuất kinh doanh có hiệu quả, đẩy mạnh khả năng tiêu thụ hàng hóa sản phẩm trên cơ sở đáp ứng nhu cầu thị hiếu của khách hàng, người tiêu dùng.

- Thực hiện nghiên cứu, ứng dụng khoa học, công nghệ, đổi mới phương pháp gia công, phương pháp quản lý nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, tạo uy tín đối với khách hàng và nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường.

- Quản lý, sử dụng nguồn lực của công ty một cách có hiệu quả.

- Bồi dưỡng và nâng cao tay nghề của đội ngũ lao động. Chăm lo đời sống vật chất tinh thần cho toàn thể cán bộ, công nhân viên cho toàn công ty.

- Thực hiện tốt nguyên tắc quản lý tài chính, chấp hành tốt các chính sách pháp luật của nhà nước.

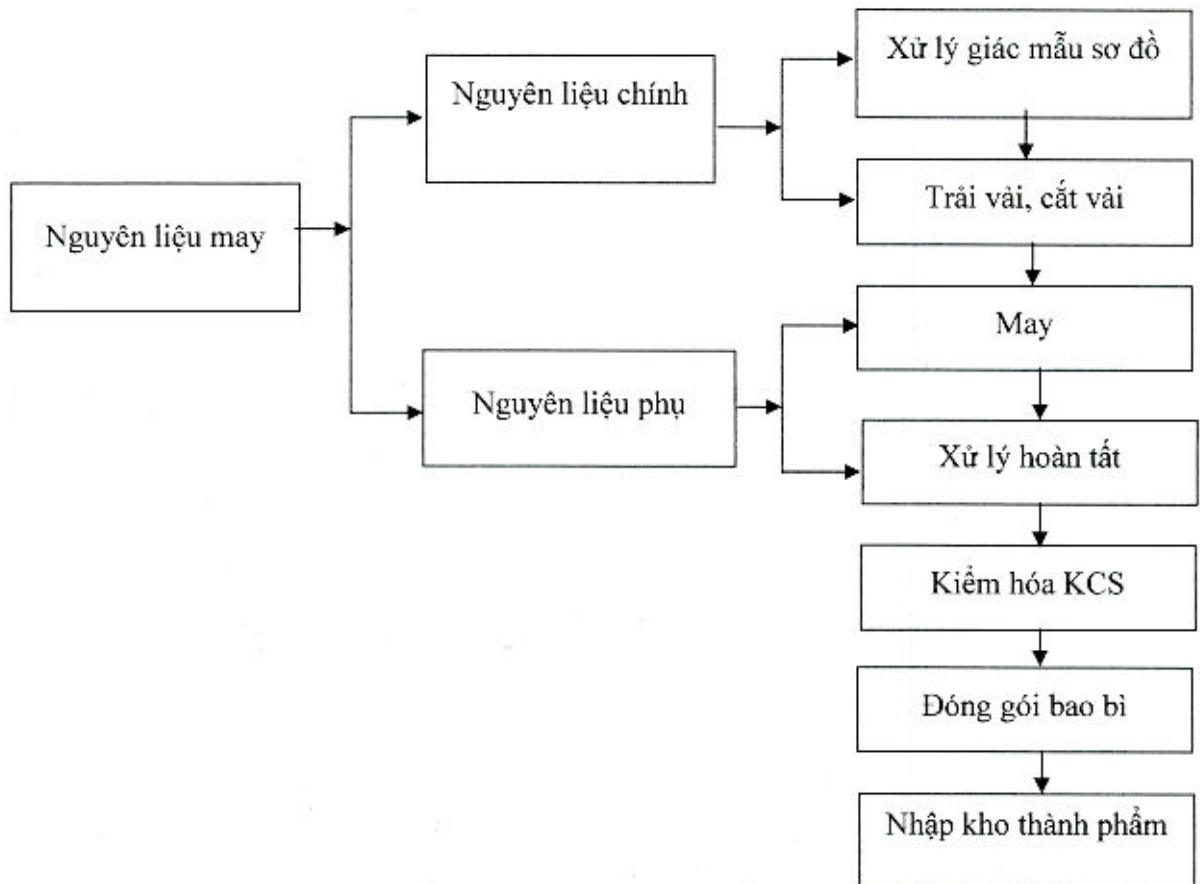
2.1.2.3. Lĩnh vực sản xuất chủ yếu của công ty

a. Những hoạt động kinh doanh tại công ty

- Công ty chuyên may gia công các mặt hàng mùa đông cao cấp, sản phẩm công ty sản xuất có mẫu mã đẹp, đa dạng về phong cách, phong phú về chủng loại đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng. Thành phẩm chủ yếu là: Quần áo thể thao, áo Jacket, quần trượt tuyết, đồ leo núi...

b. Đặc điểm tổ chức sản xuất tại công ty

• *Sản xuất gia công*: Hàng may mặt phải qua nhiều khâu có quy trình khép kín, không có gián đoạn kỹ thuật kể từ lúc đưa vật liệu vào gia công, sản xuất đến khi tạo ra thành phẩm một cách hoàn chỉnh, cụ thể qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 2.1. Quy trình sản xuất, gia công

Giải thích sơ đồ:

- Nguyên liệu may gồm nguyên liệu chính và nguyên liệu phụ. Nguyên liệu chính gồm: vải các loại, lông vịt, bông gòn... Nguyên liệu phụ bao gồm: nút áo, dây kéo, dây thun...

- Xử lý giác mẫu sơ đồ: Phòng kỹ thuật tiến hành giác mẫu sơ đồ theo thông số kỹ thuật do khách hàng cung cấp sau khi ký hợp đồng gia công.

- Trái vải, cắt vải: Sau khi có mẫu sơ đồ thông kê phân xưởng căn cứ kế hoạch ra phiếu bàn nhận vải và cắt vải theo sơ đồ mà phòng kỹ thuật đã giác sẵn.

- May: các phân xưởng may bắt đầu nhận bán thành phẩm từ phân xưởng cắt về may, mỗi mặt hàng cần thiết kế dây chuyền may sao cho có hiệu quả nhất, năng suất lao động cao nhất.

- Kiểm hóa KCS: sau khi hoàn thành công đoạn may, cán bộ của bộ phận KCS kiểm tra chất lượng sản phẩm và phân loại sản phẩm đạt chất lượng xuất khẩu.

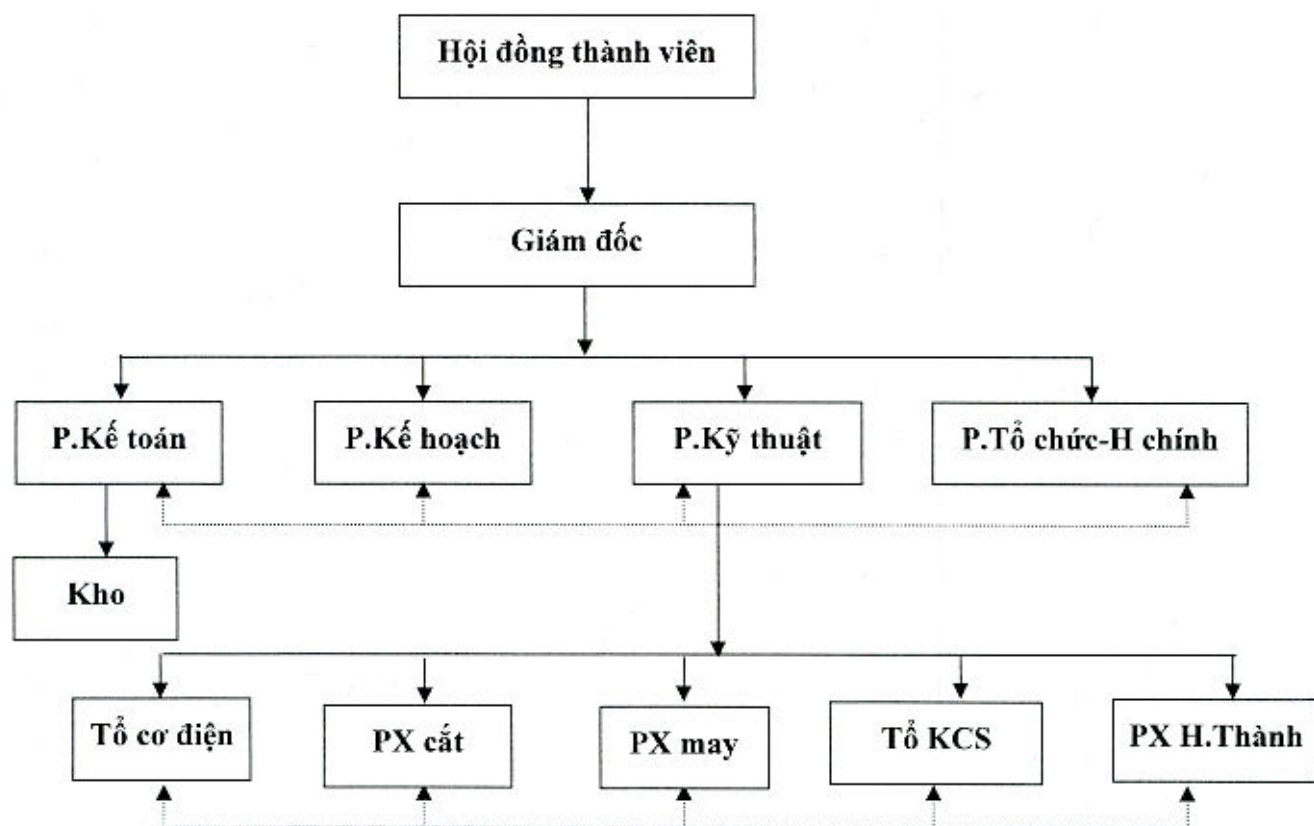
- Đóng gói, bao bì: bộ phận hoàn thành tiến hành là ủi sản phẩm, xếp trang trí và đóng thùng theo yêu cầu của khách hàng.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý tại công ty

2.1.3.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý tại công ty TNHH Tuấn Đạt

Cơ cấu tổ chức của công ty theo mô hình trực tuyến – chức năng. Các phòng ban, xí nghiệp được quyền chủ động trong phạm vi chức năng mà bộ phận đó đảm nhiệm để đảm bảo công việc được tiến hành thuận lợi, để kiểm soát trong quá trình thực hiện.

Các phòng ban, xí nghiệp thông qua cuộc họp giao ban hàng tuần nắm chủ trương và kế hoạch của công ty để có sự phối hợp nhịp nhàng.



Chú thích: \longrightarrow : Quan hệ chỉ đạo
 \longleftrightarrow : Quan hệ chức năng

Sơ đồ 2.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức của công ty

2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ và mối quan hệ giữa các phòng ban

Hội đồng thành viên: quyết định chiến lược phát triển và kế hoạch kinh doanh hàng năm của công ty, quyết định tăng hoặc giảm vốn điều lệ, quyết định thời điểm và phương thức huy động thêm vốn. Có quyền bổ nhiệm, miễn nhiệm các chức vụ quản lý theo điều lệ của công ty.

Giám đốc: là người đứng đầu Công ty, điều hành quản lý toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và là người đại diện pháp nhân, pháp lý của Công ty trước pháp luật.

Phòng kế toán: Theo dõi quản lý tài chính của Công ty, cân đối thu chi tài chính, hạch toán chi phí, lập báo cáo tài chính, phân tích tình hình tài chính của Công ty để tham mưu cho Giám đốc trong lĩnh vực tài chính giúp Giám đốc đưa ra các quyết định sản xuất kinh doanh.

Kho: Có nhiệm vụ quản lý, bảo quản những sản phẩm hoàn thành nhập kho.

Phòng kế hoạch: Luôn bám sát các hợp đồng, đề ra kế hoạch sản xuất kinh doanh phù hợp, đôn đốc phân xưởng cắt và phân xưởng may tổ chức sản xuất theo đúng tiến độ, tham mưu cho Giám đốc trong việc xây dựng kế hoạch, chiến lược sản xuất kinh doanh của Công ty.

Phòng kỹ thuật: Vẽ sơ đồ bản vẽ tạo mẫu và chịu trách nhiệm chính xác về thông số kỹ thuật do khách hàng quy định.

Tổ cơ điện: Có nhiệm vụ vận hành và sửa chữa các dây chuyền may và sửa chữa các thiết bị điện hư hỏng.

Phân xưởng cắt: Thực hiện nhận vải và cắt vải đảm bảo chính xác về thông số kỹ thuật quy định trên mẫu thiết kế từ bộ phận kỹ thuật.

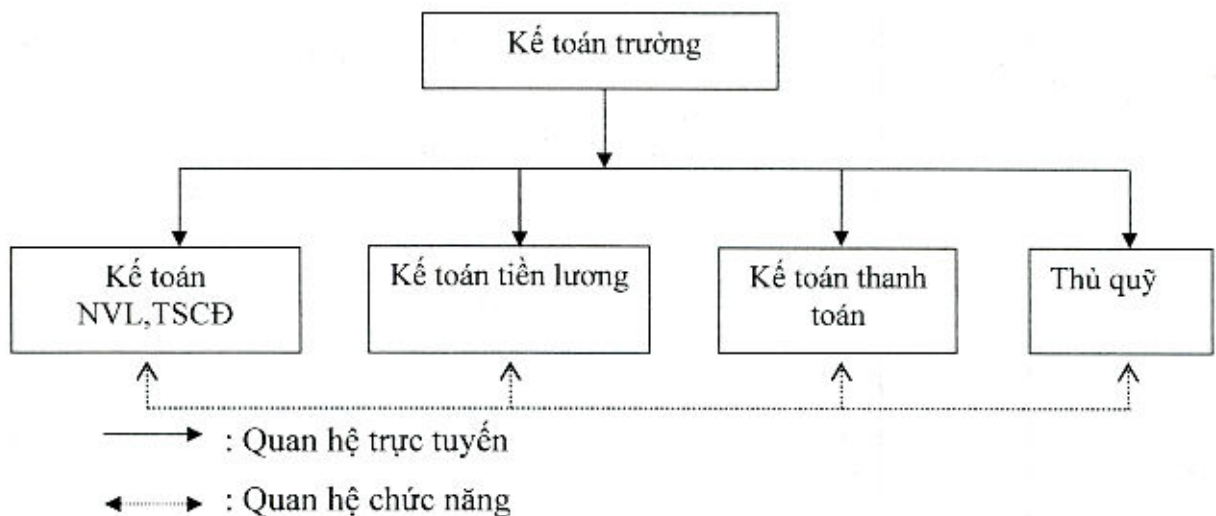
Phân xưởng may: Có nhiệm vụ sản xuất trực tiếp, đảm bảo đúng thông số kỹ thuật cũng như tiến độ giao hàng.

Bộ phận KCS : Có nhiệm vụ kiểm tra chất lượng sản phẩm và cho đóng gói những sản phẩm đạt yêu cầu.

Phòng tổ chức - hành chính: Có nhiệm vụ tham mưu cho Giám đốc về quản lý nhân sự, thi đua, khen thưởng, nâng lương,...cho cán bộ công nhân viên trong Công ty và quản lý lưu trữ hồ sơ, công tác văn thư hành chính.

2.1.4. Tổ chức bộ máy kế toán và phương pháp kế toán tại công ty

2.1.4.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán tại công ty



Sơ đồ 2.3. Tổ chức bộ máy kế toán.

2.1.4.2. Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận

Kế toán trưởng (kiêm kế toán tổng hợp): Là người đứng đầu phòng kế toán, có quyền hạn và nghĩa vụ điều hành toàn bộ công tác chuyên môn đối với các nhân viên kế toán trong công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật và Ban Giám đốc về việc chỉ đạo thực hiện, tổ chức công tác kế toán. Kế toán trưởng còn là người tham mưu cho Giám đốc về vấn đề tài chính.

Kế toán NVL, TSCĐ: Kế toán NVL là người theo dõi hạch toán nhập, xuất, tồn kho nguyên vật liệu.

Kế toán TSCĐ là người theo dõi việc tăng, giảm TSCĐ, luân chuyển nội bộ, thanh lý và nhượng bán TSCĐ.

Kế toán tiền lương: Kế toán tiền lương là người tính lương hàng tháng cho mỗi cán bộ công nhân viên, theo dõi việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, kinh phí công đoàn, phân bổ lương vào chi phí sản xuất.

Kế toán thanh toán: Theo dõi các loại vốn bằng tiền, vốn đi vay và các loại vốn thanh toán, nợ phải thu, nợ phải trả. Lập các hóa đơn, chứng từ thu, chi tiền phục vụ cho sản xuất kinh doanh tại công ty.

Thủ quỹ: Thực hiện thu - chi tiền mặt dựa vào phiếu thu, phiếu chi, theo dõi quỹ tiền mặt để cung cấp thông tin kịp thời cho lãnh đạo.

2.1.4.3. Hình thức tổ chức kế toán tại công ty

a. Chế độ kế toán áp dụng

» Hệ thống tài khoản mà Công ty đang áp dụng là theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ tài chính.

» Công ty áp dụng phương pháp tính thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ.

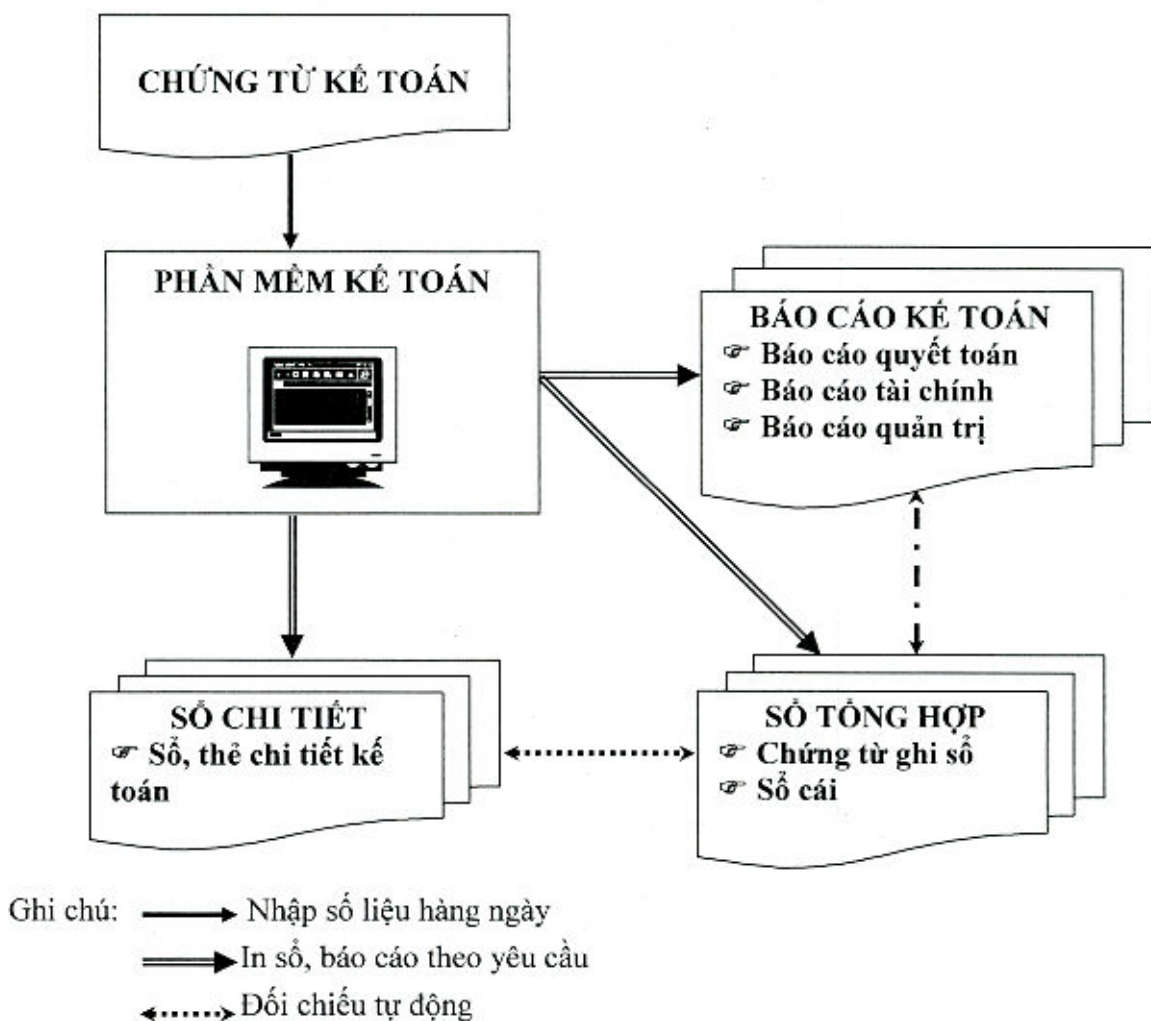
» Áp dụng phương pháp tính giá vốn thành phẩm xuất kho theo phương pháp nhập trước xuất trước

» Hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

» Khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng.

b. Hình thức kế toán áp dụng

Hiện nay tại Công ty đang áp dụng hình thức kế toán máy. Hình thức kế toán máy về thực chất chính là việc vận dụng một chương trình phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của một trong các hình thức kế toán theo qui định. Chương trình phần mềm mà Công ty đang sử dụng là phần mềm Fast Accounting 2008.f-R2602. Phần mềm kế toán được thiết kế theo hình thức kế toán “*Chứng từ ghi sổ có cải biên*” trên phần mềm kế toán, có đủ các loại sổ của hình thức kế toán này. Phần mềm không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán như kế toán thủ công nhưng lại thực hiện toàn bộ công tác kế toán và giúp cho ra các báo cáo tài chính theo quy định và in đầy đủ các sổ sách kế toán để lưu trữ theo hình thức Chứng từ ghi sổ.



Sơ đồ 2.4: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính

c. Trình tự ghi sổ

Hàng ngày, kế toán căn cứ vào chứng từ kế toán đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, xác định tài khoản ghi Có để nhập liệu vào máy tính theo các phân hệ được thiết kế sẵn trên phần mềm kế toán.

Theo quy trình của phần mềm kế toán các thông tin được tự động nhập vào sổ kế toán tổng hợp và các sổ, thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

Cuối quý, kế toán thực hiện các thao tác khóa sổ và lập báo cáo tài chính. Việc đối chiếu giữa số liệu tổng hợp và số liệu chi tiết được thực hiện tự động và luôn đảm bảo chính xác., trung thực theo thông tin đã được nhập trong kì. Người làm kế toán có thể kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa bảng tổng hợp chi tiết số phát sinh với sổ cái của các tài khoản tương ứng, giữa các bảng tổng hợp chi tiết số phát sinh và các dòng số liệu của từng tài khoản trên bảng cân đối số phát sinh.

Sau khi đối chiếu đảm bảo số liệu phù hợp, căn cứ vào số liệu trên bảng tổng hợp chi tiết số phát sinh và bảng cân đối số phát sinh lập báo cáo tài chính.

2.1.5. Môi trường kinh doanh của công ty

2.1.5.1. Môi trường kinh doanh trong nước

Thời gian trước, thị trường hàng may mặc trong nước là một thị trường rất tổng hợp, thời trang theo một xu hướng nào. Hàng dệt may nhập khẩu chủ yếu là Trung Quốc, Thái Lan, Hàn Quốc, hàng Seconhand nhập lậu tràn vào thị trường Việt Nam gây cản trở cho các nhà sản xuất may mặc trong nước. Mặt khác sản phẩm của các Công ty may trong nước cũng cạnh tranh với nhau. Bên cạnh những yếu tố tích cực là động lực thúc đẩy hàng dệt may Việt Nam phát triển, nó còn là nhân tố cạnh tranh không tích cực; làm lũng đoạn thị trường hàng dệt may Việt Nam vì chưa có sự quản lý nhất quán công ty nào cũng muốn bán được hàng nên họ có thể sẵn sàng bán phá giá với biểu hiện như đại hạ giá gây thiệt hại cho các doanh nghiệp.

Nhưng cũng phải thấy rằng, tập quán tiêu dùng của người Việt Nam đang thay đổi. Những năm trước đây, hàng may sẵn công nghiệp chỉ chiếm 20% thị phần tại các thành phố lớn nhưng hiện nay theo đánh giá của các chuyên gia nhu cầu này chiếm khoảng 60 – 70% trong các nước. Ngày nay với sự phát triển của

nền kinh tế thị trường, đời sống của con người ngày càng được nâng cao, kéo theo sự đòi hỏi phong phú hơn của nhu cầu, nhất là ở các thành phố lớn, các khu đô thị, thị xã xu thế mặc một ngày càng nhiều và ưa chuộng đồ ngoại, phong phú hơn về mẫu mã chủng loại.

Với sự thay đổi như vậy, ngành dệt may Việt Nam đã gặp phải không ít những khó khăn nhất là trong việc thu hút vốn đầu tư, về vốn để mở rộng thị trường, cải tiến chất lượng mẫu mã để vừa định được mức giá phù hợp với thu nhập của người dân, vừa bù đắp được chi phí, trang trải phục vụ cho tái sản xuất. Tuy nhiên ngành dệt may trong nước đang trên đà phát triển, sản phẩm được sản xuất ra không chỉ để đáp ứng nhu cầu trong nước mà còn xuất khẩu ra thị trường nước ngoài với khối lượng lớn. Đây là lợi thế để hàng dệt may Việt nam có điều kiện giao lưu hội nhập, học hỏi kinh nghiệm và tiếp nhận những công nghệ tiên tiến, hiện đại nhằm phục vụ cho sản xuất trong nước.

2.1.5.2. Môi trường quốc tế

Công ty TNHH Tuấn Đạt chuyên sản xuất hàng gia công may mặc xuất khẩu. Hàng năm công ty đã sản xuất từ 1 – 1.5 triệu sản phẩm/ năm. Trong đó hàng may mặc xuất khẩu là chủ yếu, còn lại là phục vụ nội địa. Thị trường xuất khẩu hàng may mặc của công ty bao gồm các nước EU, Mỹ, Canada, Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Trung Quốc.

Trong đó hai thị trường Mỹ, Nhật Bản và EU là những thị trường lớn nhất của Công ty. Kim ngạch xuất khẩu của công ty sang Nhật Bản chiếm hơn 25% và sang thị trường EU chiếm khoảng 15% trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Với thị trường Nhật Bản, đây là một thị trường lớn người dân ở đây có sức tiêu thụ nhanh, mặc dù trong những năm gần đây sức thu hút của thị trường có sự giảm sút do bị ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế. Nhưng trong tương lai gần đây vẫn là thị trường được quản lý bằng hạn ngạch, hàng hóa muốn xâm nhập và được thị trường này chấp nhận phải có Quocta, nhưng nhờ có hiệp định buôn bán hàng dệt may giữa Việt Nam và EU đã được ký kết nên việc xuất hàng dệt may của Công ty vào thị trường cũng gặp nhiều thuận lợi: Kim ngạch xuất khẩu của Công ty sang thị trường này tăng qua các năm, hứa hẹn một thị trường có nhiều

triển vọng và tiềm năng. Tuy nhiên hàng hóa nhập vào EU có mức độ cạnh tranh tương đối gay gắt do mức độ tập trung của các nhà sản xuất và xuất khẩu trên thế giới ngày càng quan tâm tới thị trường tiềm năng này. Hơn thế nữa, bởi là thị trường đa quốc gia, với mức phát triển của người dân ngày càng nâng cao. Do vậy yêu cầu về sản phẩm khá cao, không chỉ phát triển theo chiều rộng mà còn theo chiều sâu sản phẩm. Điều này nghĩa là sản phẩm nhập khẩu vào EU không những đòi hỏi sự hợp lý về giá cả, chất lượng tốt mà sâu xa hơn nữa chính là lợi ích chính là lợi ích đem lại cho quá trình sử dụng sản phẩm đó. Trong tương lai Mỹ và các nước Đông Âu sẽ là những thị trường mới với những hướng phát triển cho ngành may của Công ty. Mỹ là thị trường tiêu thụ lớn, người dân Việt Nam cư trú ở đây cũng khá đông, đặc biệt là Hiệp định thương mại Việt – Mỹ đã được ký kết và hiệu lực sẽ tạo ra một tiền đề vững chắc cho phát triển cho ngành may của công ty.

2.1.5.3. Môi trường cạnh tranh của công ty

Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh luôn là vấn đề diễn ra sôi động, cấp bách và gay gắt. Bất cứ một doanh nghiệp nào để tồn tại trước tiên phải có vốn, nguồn lao động và kỹ thuật nhưng phải biết sử dụng và quản lý một cách có hiệu quả. Bên cạnh đó có doanh nghiệp luôn phải có các công cụ và phương pháp cạnh tranh thì mới có thể đứng vững và phát triển. Khi đóng vai trò là yếu tố tích cực cạnh tranh chính là bước tạo đà, là động lực để các doanh nghiệp vươn lên phát triển, theo kịp với xu thế phát triển kinh tế thế giới, đem lại hiệu quả cao cho hoạt động kinh doanh, đóng góp vào ngân sách nhà nước, đem lại cuộc sống ấm no cho người lao động. Cạnh tranh được xem là yếu tố tiêu cực khi nó gây ra áp lực dẫn đến phương lối làm ăn vi phạm chuẩn mực xã hội. Cạnh tranh là biểu hiện của tính 2 mặt đối lập nhau, tuy nhiên nó không thể thiếu trong nền kinh tế thị trường. Đối với Công ty may Tuấn Đạt là công ty có thâm niên hoạt động chưa dài nên có nguồn vốn tích lũy chưa cao, kinh nghiệm kinh doanh còn chưa có nhiều. Song bước đầu công ty đã khẳng định được sức mạnh của mình trong ngành dệt may Việt Nam, sản phẩm của Công ty không chỉ phục vụ cho nhu cầu làm đẹp của người tiêu dùng trong nước mà còn đáp ứng nhu cầu nhiều khách

hàng trên thế giới. Điều đó khẳng định được về chất lượng sản phẩm của công ty trong sự cạnh tranh gay gắt của cơ chế thị trường mà các đơn vị cùng ngành khác như Công ty may Nhà bè, May Mười, Việt Tiến... và các sản phẩm nhập khẩu khác từ Trung Quốc, Thái Lan... Việt Nam có một môi trường chính trị ổn định, được Nhà nước quan tâm tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh. Đây chính là điểm thuận lợi để các doanh nghiệp trong nước nói chung và các công ty may nói riêng có cơ hội, điều kiện phát huy và khai thác các điểm mạnh những lợi thế của mình. Đồng thời hạn chế những rủi ro và bất lợi mang đến cho bản thân doanh nghiệp.

2.1.6. Những thuận lợi và khó khăn của công ty

2.1.6.1. Thuận lợi

Với hơn 10 năm tồn tại và phát triển, Công ty TNHH Tuấn Đạt đã từng bước trưởng thành và mở rộng hơn về quy mô kinh doanh trên thị trường trong nước và thế giới. Sản phẩm của công ty sản xuất ra đã đủ để đáp ứng nhu cầu trong và ngoài nước.

Cán bộ lãnh đạo là những người có tâm huyết, trình độ chuyên môn vững vàng, luôn bám sát thực tế với thị trường, có tinh thần trách nhiệm cao.

Tập thể trong công ty đoàn kết, nhất trí cùng bộ máy lãnh đạo quyết tâm xây dựng công ty ngày càng phát triển và đứng vững trên thị trường.

Cơ sở vật chất kỹ thuật cho công tác quản lý và sản xuất kinh doanh ngày càng tốt hơn.

Có đội ngũ công nhân lao động trẻ, có tay nghề cao, giúp công ty làm ra những sản phẩm có chất lượng, nâng cao uy tín của công ty trên thị trường.

2.1.6.2. Khó khăn

Công ty có thâm niên hoạt động chưa dài nên nguồn vốn tích lũy chưa cao. Đây là nhu cầu bức thiết đối với công ty.

Công ty chịu sự cạnh tranh gay gắt với các đơn vị lớn cùng ngành như: Công ty may Nhà Bè, Công ty may 10, Việt Tiến, Việt Long....

Sự phát triển nhanh của Khoa học kỹ thuật làm cho mức độ lạc hậu của máy móc ngày càng cao....

2.1.7. Hướng phát triển của công ty

- Phát triển và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh theo xu hướng hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

- Đa dạng hóa mẫu mã, chủng loại sản phẩm với chất lượng tốt nhất để đáp ứng nhu cầu của thị trường.

- Giữ mối quan hệ tốt đẹp với các khách hàng truyền thống, đồng thời tìm kiếm thêm nhiều khách hàng mới.

- Thực hiện đầy đủ chính sách với người lao động, nâng cao mức sống cho cán bộ công nhân viên của công ty.

- Tận dụng tối đa hóa điểm mạnh và khắc phục điểm yếu để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, làm thế nào đó để hoạt động kinh doanh ngày càng tăng.

2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động tại Công ty TNHH Tuấn Đạt

2.2.1. Phân tích tình hình biến động doanh thu, chi phí, lợi nhuận của công ty qua 3 năm 2012 – 2013 – 2014

2.2.1.1. Phân tích tình hình doanh thu của công ty qua 3 năm 2012 – 2013 – 2014

a. Biến động doanh thu qua các năm

Từ Số liệu trên Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, ta tính được các chỉ tiêu về doanh thu như sau.

Bảng 2.1: BẢNG TỔNG HỢP TÌNH HÌNH DOANH THU CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM

DVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013 – 2012		Chênh lệch 2014 – 2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	%	Số tiền	%
	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	248.172.407.242	99,35	333.200.910.530	99,52	359.478.090.356	99,08	85.028.503.288	34,26	26.277.179.826
Các khoản giảm trừ doanh thu	3.812.095.588	1,53	1.000.992.856	0,30	1.262.745.130	0,35	-2.811.102.732	-73,74	261.752.274	26,15
Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	244.360.311.654	97,82	332.199.917.674	99,22	358.215.345.226	98,73	87.839.606.020	35,95	26.015.427.552	7,83
Doanh thu hoạt động tài chính	4.711.307.052	1,89	1.266.256.647	0,38	3.030.227.189	0,84	-3.445.050.405	-73,12	1.763.970.542	139,31
Thu nhập khác	724.524.226	0,29	1.328.633.915	0,40	1.574.289.402	0,43	604.109.689	83,38	245.655.487	18,49
Tổng doanh thu	249.796.142.932	100	334.794.808.236	100	362.819.861.817	100	84.998.665.304	34,03	28.025.053.581	8,37

(Nguồn: Phòng kế toán)

Tổng doanh thu của công ty gồm: Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu.

Tỷ trọng DTTBH&CCDV của công ty năm 2012 là 97,82%, năm 2013 là 99,22%, năm 2014 là 98,73%. Điều đó chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh là nguồn thu chủ yếu của công ty. Doanh thu từ hoạt động tài chính và thu nhập khác chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu.

Qua bảng số liệu trên ta lại thấy tổng doanh thu của công ty tăng qua các năm. Tổng doanh thu năm 2013 là 334.794.808.236đ, tăng 84.998.665.304đ với tốc độ tăng 34,03% so với năm 2012. Có sự gia tăng này là do DTBH&CCDV ở năm 2013 tăng mạnh so với năm 2012. Đến năm 2014, tổng doanh thu tiếp tục tăng đạt mức 362.819.861.817đ, tăng 28.025.053.581đ, với tốc độ tăng là 8,37%. Để hiểu rõ hơn biến động của doanh thu qua các năm, ta phân tích ảnh hưởng các yếu tố cấu thành nên tổng doanh thu.

❖ **Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ.**

Qua bảng số liệu trên ta thấy được DTTBH&CCDV tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2012 DTTBH&CCDV là 244.360.311.654 đồng thì đến năm 2013 con số này là 332.199.917.674 đồng, tăng 87.839.606.020đ so với năm 2012, với tốc độ tăng 35,95%. Trong năm 2013, doanh thu bán hàng tăng mạnh là do công ty tiến hành mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư thêm một số dây chuyền, công nghệ mới vào hoạt động sản xuất nên khối lượng sản phẩm sản xuất của công ty tăng lên đáng kể. Cùng với đó khi công ty con Tuấn Đạt II bước vào hoạt động ổn định thì lượng sản phẩm sản xuất đóng góp cho công ty ngày càng tăng, công ty tiếp nhận các đơn đặt hàng với số lượng lớn và tiến hành phân bổ cho công ty con cùng thực hiện. Kim ngạch xuất khẩu năm 2013 đạt 41 triệu USD, tăng 17,14% so với năm 2012. Trong đó mặt hàng đồ thể thao là mặt hàng chiến lược của công ty, năm 2013 doanh thu mặt hàng đồ thể thao đạt 145.850.763.121 đồng chiếm tới 43,90% doanh thu bán hàng, đóng vai trò chủ yếu trong kinh doanh của công ty. Bên cạnh đó, mặt hàng áo Jacket cũng là một thế mạnh của công ty, đóng góp 20,79% vào doanh thu bán hàng tương ứng với số tiền là 69.070.851.425 đồng. Điều này chứng tỏ, hoạt động sản

xuất, gia công hàng hóa của công ty đang ngày càng phát triển mạnh, quy mô doanh thu tăng trưởng với tốc độ nhanh, cho thấy công ty có sự nỗ lực rất lớn trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm để nhận được nhiều đơn đặt hàng hơn, nhờ đó doanh thu của công ty tăng lên đáng kể.

Năm 2014, DTTBH&CCDV của công ty tiếp tục tăng nhưng với tốc độ chậm hơn, DTTBH&CCDV trong năm này đạt 358.215.345.226 đồng, tăng 26.015.427.552 đồng so với năm 2013. Nguyên nhân do áp lực cạnh tranh ngày càng tăng. Hiện nay, Việt Nam đang rất chú trọng đầu tư cho ngành dệt may, với những ưu đãi của Chính phủ, hiện tại có khoảng hơn 2.700 doanh nghiệp dệt may trong toàn ngành dẫn đến cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp nội địa. Bên cạnh đó, từ khi chế độ hạn ngạch giữa các thành viên WTO xóa bỏ thì hàng dệt may của Trung Quốc được các nước nhập khẩu nhiều hơn, gây ảnh hưởng không nhỏ đến tình trạng gia công hàng dệt may của Việt Nam, trong đó có công ty Tuấn Đạt. Trung Quốc có nguồn nguyên vật liệu, nhân công dồi dào, giá rẻ từ đó giảm chi phí thấp xuống, hạ được giá thành sản phẩm, ngoài ra máy móc thiết bị của Trung Quốc được sản xuất ngay trong nước và hiện đại. Ấn Độ, Bangladesh cũng là những đối thủ cạnh tranh lớn của Việt Nam hiện nay. Trước những khó khăn, thách thức đó, Ban lãnh đạo và toàn thể công nhân viên trong công ty đã nỗ lực để ngày càng nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo dựng uy tín, thương hiệu với khách hàng và kết quả DTTBH&CCDV của công ty tăng 7,83% so với năm 2013.

❖ Doanh thu hoạt động tài chính.

Doanh thu hoạt động tài chính của công ty gồm: lãi tiền gửi, tiền lãi cho vay, lãi bán ngoại tệ, lãi chênh lệch tỷ giá. Do hoạt động chính 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 của tỷ giá trên thị trường.

Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh thu hoạt động tài chính của công ty giảm ở năm 2013 nhưng đến năm 2014 thì tăng lên đáng kể. Ở năm 2013, DT hoạt động tài chính là 1.266.256.647đ, giảm 3.445.050.405đ so với năm 2012, với tỷ lệ giảm là 73,12%. Nguyên nhân là do lãi chênh lệch tỷ giá của công ty giảm. Cũng dễ hiểu rằng, 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. Tình hình biến động tỷ giá trên thị trường rất bất ổn, theo quy luật cung – cầu và rất khó dự đoán được tăng hay giảm. Ở năm 2014, khi tình hình kinh tế có sự phục hồi, tỷ giá ngoại tệ trên thị trường tăng và ổn định hơn, doanh thu hoạt động tài chính của công ty đạt 3.030.227.189đ, tăng 1.763.970.542đ so với năm 2013 với tốc độ tăng tương ứng là 139,31%, nguyên nhân là do công ty thu được một khoản tiền lãi từ chênh lệch ngoại tệ.

❖ Thu nhập khác

Thu nhập khác của công ty chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng doanh thu, bao gồm thu nhập từ các hoạt động sau: thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ, thu từ các khoản nợ cũ đã xóa sổ, thu từ tiền phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng.

Nhìn chung thu nhập khác của công ty có xu hướng tăng. Năm 2013, thu nhập khác đạt 1.328.633.915đ, tăng 604.109.689đ, với tốc độ tăng 83,38% so với năm 2012. Mức tăng này khá lớn, nguyên nhân là do công ty thu được một khoản tiền khá lớn từ việc thanh lý các máy may công nghiệp, một số máy móc thiết bị đã hư hỏng không sử dụng được. Đồng thời công ty cũng thu được 673.470.286đ từ việc xử lý công nợ. Tuy nhiên đến năm 2014 mức tăng này ít hơn, tốc độ tăng 18,49% so với năm 2013 với số tiền tăng là 245.655.487đ. Do khoản thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các khoản thu vi phạm hợp đồng giảm, nhưng nhìn chung so với năm 2012 thì thu nhập khác của công ty tăng đáng kể.

b. Tình hình thực hiện doanh thu kế hoạch của công ty qua 3 năm

Bảng 2.2: BẢNG TỔNG HỢP TÌNH HÌNH THỰC HIỆN DOANH THU KẾ HOẠCH CỦA CÔNG TY GIAI ĐOẠN 2012-2014

DVT: Đồng

Tổng doanh thu	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh
Năm 2012	300.000.000.000	249.796.142.932	83,27%
Năm 2013	300.000.000.000	334.794.808.236	111,60%
Năm 2014	350.000.000.000	362.819.861.817	103,66%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua chỉ tiêu trên ta thấy tình hình thực hiện doanh thu kế hoạch của công ty tăng ở năm 2013 và có xu hướng giảm nhẹ ở năm 2014.

Năm 2012, doanh thu thực hiện chỉ đạt 83,27% so với doanh thu đặt ra. Nguyên nhân là do năm 2012, tình hình sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn, sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường, các rào cản thương mại, các rào cản kỹ thuật đồng thời các chính sách chất lượng của các nước nhập khẩu làm tình hình hoạt động của công ty xấu đi làm doanh thu công ty giảm xuống, trong khi công ty đặt ra mức doanh thu kế hoạch tương đối cao. Chính vì vậy tỷ lệ hoàn thành doanh thu kế hoạch của công ty thấp. Trong đó, hoạt động gia công xuất khẩu được coi là thế mạnh của công ty năm này giảm và chỉ đạt 80,03% so với kế hoạch, các hoạt động khác như mua bán các loại máy điều hòa không khí, phụ kiện cho hệ thống điều hòa không khí, thiết bị điện... cũng không đạt kế hoạch đề ra.

Nhưng đến năm 2013 thì tình trạng được khắc phục đáng kể, doanh thu thực hiện vượt mức kế hoạch đề ra, đạt mức 111,60%, kết quả này chủ yếu là do hoạt động gia công xuất khẩu mang lại với kim ngạch xuất khẩu tăng từ 35 triệu USD lên 41 triệu USD, tương ứng đạt 117,14%. Trong năm này, công ty nhận được nhiều đơn đặt hàng lớn như: hợp đồng số 01/TD – KE/2013 với giá trị 714.205 USD với công ty Kwonglung enterprise, hợp đồng số 05/TD – KT/2013 trị giá 593.645 USD với công ty Kingtex... đem về cho công ty một khoản doanh thu khá lớn. Điều đó cho thấy công ty đã nỗ lực rất lớn trong việc hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đặt ra. Đồng thời công ty cũng đã căn cứ vào thực trạng sản xuất để đưa ra các chỉ tiêu kế hoạch phù hợp với năng lực sản xuất và tình hình kinh doanh của mình.

Trong năm 2014, tình hình thực hiện doanh thu kế hoạch giảm nhẹ, tuy nhiên vẫn vượt mức kế hoạch, đạt 103,66%. Trong đó doanh thu hoạt động gia công xuất khẩu tiếp tục vượt kế hoạch đề ra và mang về cho công ty 223.654.832.090 đồng, đạt 111,74%. Điều này là nhờ sự nỗ lực của công ty trong việc thực hiện kế hoạch doanh nghiệp. Tuy nhiên hoạt động kinh doanh, mua bán các loại máy điều hòa không khí, phụ kiện cho hệ thống điều hòa không khí, thiết bị điện năm này không đạt kế hoạch nhưng doanh thu của hoạt động này không đủ mạnh để làm giảm doanh thu toàn công ty, do vậy năm 2014, doanh thu của công ty vẫn vượt mức kế hoạch đề ra.

2.2.1.2. Phân tích tình hình chi phí của công ty qua 3 năm 2012 – 2013 – 2014

Bảng 2.3: BẢNG TỔNG HỢP TÌNH HÌNH CHI PHÍ CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM

DVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013-2012		Chênh lệch 2014 – 2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	%	Số tiền	%
	Giá vốn hàng bán	218.985.628.171	97,30	304.688.932.705	97,53	324.802.875.152	97,21	85.703.304.534	39,14	20.113.942.447
Chi phí tài chính	1.281.131.741	0,57	2.471.249.949	0,79	2.630.114.602	0,79	1.190.118.208	92,90	158.864.653	6,43
Chi phí bán hàng	248.720.000	0,11	-	0	211.637.590	0,06	-248.720.000	-100,00	211.637.590	100,00
Chi phí quản lý doanh nghiệp	4.146.062.695	1,84	4.640.759.381	1,49	5.571.732.100	1,67	494.696.686	11,93	930.972.719	20,06
Chi phí khác	402.456.176	0,18	592.765.421	0,19	920.189.742	0,27	190.309.245	47,29	327.424.321	55,24
Tổng chi phí	225.063.998.783	100,00	312.393.707.456	100,00	334.136.549.186	100	87.329.708.673	38,80	21.742.841.730	6,96

(Nguồn: Phòng kế toán)

Tổng chi phí của công ty bao gồm: Giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác. Trong các loại chi phí trên thì giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng cao nhất, còn chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác chiếm tỷ trọng thấp trong tổng chi phí.

Qua bảng số liệu trên ta thấy nhìn chung chi phí có xu hướng tăng qua các năm. So với năm 2012 thì năm 2013 tổng chi phí tăng 87.329.708.673đ, tương ứng với tỷ lệ tăng là 38,80%. Năm 2014, tổng chi phí tiếp tục tăng, đạt mức 334.136.549.186đ với mức tăng là 21.742.841.730đ tương ứng với tỷ lệ tăng 6,96%. Nguyên nhân chủ yếu là do biến động của giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp...đồng thời các chi phí khác cũng ảnh hưởng đáng kể.

Để hiểu rõ hơn về các nguyên nhân ảnh hưởng đến tổng chi phí của công ty, ta phân tích các yếu tố cấu thành tổng chi phí để thấy được sự ảnh hưởng của các yếu tố này đến biến động của tổng chi phí như thế nào.

❖ Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng chi phí của công ty và có ảnh hưởng nhiều nhất đến sự biến động của tổng chi phí. Năm 2012, giá vốn hàng bán chiếm 97,30% trong tổng chi phí, năm 2013 tỷ trọng này là 97,53%, đến năm 2014 giảm còn 97,21%.

Qua bảng số liệu trên ta thấy nhìn chung giá vốn hàng bán của công ty có xu hướng tăng qua các năm. So với năm 2012, giá vốn hàng bán năm 2013 tăng 85.703.304.534đ, với tốc độ tăng 39,14%. Đến năm 2014, giá vốn hàng bán là 324.802.875.152đ, tăng 20.113.942.447đ, với tốc độ tăng 6,6% so với năm 2013. Nguyên nhân làm cho giá vốn hàng bán của công ty tăng là lượng hàng xuất khẩu năm 2013 và 2014 tăng mạnh so với năm 2012. Đây là những mặt hàng có giá vốn tương đối lớn, hơn nữa chi phí đầu vào cho quá trình sản xuất tại công ty năm 2013 và 2014 cũng tăng so với năm 2012. Do đặc điểm của ngành dệt may Việt Nam phụ thuộc khá nhiều vào nguyên vật 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. Tỷ trọng GVHB trên doanh thu thuần bán hàng của công ty Tuấn Đạt khá lớn, trên 90%. Chi

phí cho hoạt động sản xuất trong giai đoạn này tăng mạnh, chi phí điện – nước, xăng dầu – vận chuyển, bao bì, chi và đặc biệt là chi phí nhân công tăng mạnh do việc tăng lương tối thiểu của Nhà nước dẫn đến trích nộp BHXH tăng cao và thu nhập cho người lao động cũng tăng. Trong tổng chi phí sản xuất của công ty thì chi phí nhân công chiếm tỷ trọng cao nhất, đây là một đặc thù riêng của ngành gia công, nguồn nhân công trong tình đói đảo, trẻ và có năng lực, đây được xem là một thuận lợi đối với công ty

❖ Chi phí tài chính

Chi phí hoạt động tài chính của công ty bao gồm: chi phí lãi vay, lỗ do chênh lệch tỷ giá và lỗ do bán ngoại tệ trong khi đó chi phí lãi vay chiếm tỷ trọng chủ yếu trong chi phí tài chính của công ty. Các khoản vay của công ty đều là vay ngắn hạn của ngân hàng Ngoại thương – Chi nhánh Quảng Nam với số tiền vay qua 3 năm lần lượt là 1.630.283,00 USD, 2.705.042,02 USD và 2.373.585,37 USD. Lãi suất vay cũng biến động tăng giảm qua 3 năm, cụ thể năm 2012, lãi suất vay là 4,8%, đến năm 2013 là 4,5%, năm 2014 lãi suất vay tăng lên 5,0%.

Chi phí tài chính chiếm tỷ trọng tương đối nhỏ trong tổng chi phí và có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2012, chi phí tài chính của công ty là 1.281.131.741đ, năm 2013 là 2.471.249.949đ tăng 1.190.118.208đ, với tốc độ tăng là 92,9% . Nguyên nhân là do lỗ do chênh lệch tỷ giá. Đến năm 2014, chi phí tài chính tiếp tục tăng nhẹ với mức tăng là 158.864.653đ, tốc độ tăng là 6,43%. Nguyên nhân tăng là do chi phí lãi vay tăng làm cho chi phí tài chính tăng theo.

❖ Chi phí bán hàng

Do đặc thù của công ty là nhận hàng hóa gia công theo đơn đặt hàng nên không có những nhà phân phối sản phẩm, hay những đại lý, những nhà bán buôn mà công ty chỉ có 2 chi nhánh phân phối và chuyển giao sản phẩm trực tiếp cho khách hàng tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Chi phí bán hàng của công ty bao gồm: Chi phí nhân viên bán hàng, chi phí dịch vụ mua ngoài và một số chi phí khác bằng tiền...dùng cho bộ phận bán hàng.

Năm 2012 chi phí bán hàng là 248.720.000đ chiếm 0,11%. Năm 2013 không có chi phí bán hàng. Đến năm 2014 chi phí bán hàng là 211.637.590đ chiếm 0,06% trong

tổng chi phí của công ty. Mặc dù doanh thu bán hàng của công ty tăng trong năm 2013 và 2014 nhưng chi phí bán hàng lại giảm mạnh. Nguyên nhân là trong 2 năm này công ty sản xuất chủ yếu theo đơn đặt hàng có sẵn, không cần tốn thêm chi phí cho việc quảng cáo và giới thiệu sản phẩm. Đối với hàng hóa tiến hành gia công xong sẽ được giao lại ngay cho khách hàng.

❖ Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty bao gồm: lương của bộ phận quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao, chi phí đào tạo...

Chi phí quản lý doanh nghiệp liên tục tăng qua 3 năm. So với năm 2012, chi phí quản lý doanh nghiệp ở năm 2013 tăng 494.696.686đ, với tốc độ tăng là 11,93%. Năm 2014, chi phí quản lý doanh nghiệp tiếp tục tăng, đạt mức 5.571.732.100đ, tăng 930.972.719đ so với năm 2013. Sở dĩ có sự gia tăng chi phí liên tục như vậy là do công ty phải bỏ ra một khoản tiền khá lớn để trả cho nhân viên công ty để tham gia đào tạo, nâng cao chuyên môn. Đồng thời trong năm 2014, công ty tuyển thêm nhân viên quản lý ở bộ phận kinh doanh xuất nhập khẩu làm tăng chi phí lương cho bộ phận quản lý kéo theo chi phí quản lý doanh nghiệp tăng.

❖ Chi phí khác

Chi phí khác của công ty bao gồm các chi phí sau: Chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, chi phí nộp phạt và chi phí bằng tiền khác. Chi phí khác chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng chi phí.

Năm 2012 chi phí khác của công ty là 402.456.176đ, chiếm 0,18%. Đến năm 2013 thì chi phí này là 592.765.421đ, chiếm 0,19%, tăng 190.309.245đ so với năm 2012. Năm 2014 chi phí khác là 920.189.742đ, chiếm 0,27% tăng 327.424.321đ, tốc độ tăng là 55,24% so với năm 2013.

Nhìn chung chi phí khác của công ty có xu hướng tăng lên qua 3 năm. Nguyên nhân là do công ty tốn chi phí trong việc thanh lý một số máy may công nghiệp và một số máy móc khác hư không sử dụng được nên chi phí thanh lý tài sản cố định tăng lên. Bên cạnh đó công ty phải chi một số tiền để nộp phạt cho khách hàng do giao hàng trễ hẹn.

2.2.1.3. Phân tích tình hình lợi nhuận của công ty qua 3 năm 2012 – 2013 – 2014

Bảng 2.4: BẢNG TỔNG HỢP TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013-2012		Chênh lệch 2014 – 2013	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	%	Số tiền	%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	24.410.076.099	98,70	21.665.232.286	96,72	28.029.212.971	97,72	-2.744.843.813	-11,24	6.363.980.685	29,37
Lợi nhuận từ hoạt động khác	322.068.050	1,30	735.868.494	3,28	654.099.660	2,28	413.800.444	128,48	-81.768.834	-11,11
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	24.732.144.149	100	22.401.100.780	100	28.683.312.631	100	-2.331.043.369	-9,43	6.282.211.851	28,04

a. Biến động lợi nhuận kế toán trước thuế của công ty qua 3 năm

Lợi nhuận kế toán trước thuế của công ty gồm: lợi nhuận thuần từ các hoạt động kinh doanh, lợi nhuận khác. Trong đó lợi nhuận thuần từ các hoạt động kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn và là nguồn hình thành lợi nhuận chủ yếu của công ty.

Khi xem xét chỉ tiêu LNTT của công ty, ta thấy LNTT của công ty có sự biến động tăng giảm không ổn định. Cụ thể là năm 2013, LNTT của công ty đạt 22.401.100.780đ, giảm 2.331.043.369đ so với năm 2012 tương ứng với tỷ lệ giảm là 9,43%. Mặc dù doanh thu năm 2013 tăng so với năm 2012 nhưng mức tăng của doanh thu lại nhỏ hơn so với mức tăng của chi phí nên lợi nhuận giảm xuống so với năm 2012.

Tuy nhiên đến năm 2014, tình hình đã được cải thiện đáng kể, LNTT của công ty đạt mức 28.683.312.631đ, tăng 6.282.211.851đ, ứng với tốc độ tăng là 28,04%. Đây là một dấu hiệu tốt cho thấy công ty đã có những nỗ lực rất lớn trong việc nâng cao doanh thu, giảm chi phí hướng tới mục tiêu nâng cao lợi nhuận.

b. Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận kế toán trước thuế của công ty

*** Lợi nhuận thuần từ các hoạt động kinh doanh**

Lợi nhuận thuần từ các hoạt động kinh doanh là nguồn lợi nhuận chính của công ty. Năm 2012, lợi nhuận thuần từ các hoạt động kinh doanh chiếm 98,7% trong tổng lợi nhuận kế toán trước thuế, năm 2013 tỷ trọng này là 96,72%, đến năm 2014 là 97,72%.

Qua bảng số liệu trên ta thấy lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm ở năm 2013 nhưng lại tăng ở năm 2014. Cụ thể là năm 2013, lợi nhuận thuần từ các hoạt động kinh doanh giảm 2.744.843.813đ, ứng với tỷ lệ giảm là 11,24%. Nguyên nhân là trong năm 2013, tình hình kinh tế thế giới có nhiều khó khăn, đây là giai đoạn nền kinh tế đang phục hồi sau cuộc khủng hoảng tài chính thế giới tuy nhiên sự phục hồi này hết sức khiêm tốn. Tốc độ tăng trưởng của các nền kinh tế lớn như Mỹ, Nhật Bản đều thấp. Kinh tế Trung Quốc, sau thời gian dài tăng trưởng cao, năm 2013 bắt đầu tăng chậm lại so với năm 2012. Ngoài ra, bất ổn chính trị ở Trung Đông, Châu Phi, tình hình căng thẳng ở Biển Đông cũng tăng lên. Nhìn chung, nền kinh tế thế giới phục hồi chưa vững chắc và còn ẩn chứa nhiều rủi ro. Là một thành

viên của Tổ chức kinh tế thương mại Thế giới WTO, Việt Nam chịu ảnh hưởng không nhỏ từ sự biến động này, gây nên những bất lợi đến nền kinh tế trong nước như biến động về giá cả nguyên liệu, nhiên liệu... Không nằm ngoài xu hướng đó, hoạt động của công ty Tuấn Đạt gặp nhiều khó khăn, chi phí đầu vào tăng cao khiến cho giá vốn hàng bán của công ty tăng, từ đó làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm xuống. Bên cạnh đó, trong năm 2013, lỗi do chênh lệch tỷ giá khiến cho chi phí tài chính của công ty tăng cao trong khi doanh thu tài chính lại giảm, đây cũng là một nguyên nhân khiến cho lợi nhuận thuần giảm.

Tuy nhiên, đến năm 2014 công ty đã có những cải thiện đáng kể, giá vốn hàng bán tăng 6,6% nhỏ hơn tốc độ tăng của doanh thu(7,89%), bên cạnh đó doanh thu tài chính cũng tăng. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh đạt 28.029.212.971đ, tăng 6.363.980.685đ, với tốc độ tăng 29,37% so với năm 2013. Công ty đã có sự đầu tư và nỗ lực rất lớn nên đã cung ứng một lượng khá lớn về hàng hóa gia công cũng như hàng xuất khẩu khiến cho doanh thu các mặt hàng tăng lên và làm cho lợi nhuận cũng tăng theo.

*** Lợi nhuận khác**

Lợi nhuận khác của công ty có sự biến động không đều. Theo báo cáo tài chính thu thập được, số liệu về lợi nhuận khác của công ty năm 2012 là 322.068.050đ. Đến năm 2013 thì mức lợi nhuận này là 735.868.494đ, tăng 413.800.444đ so với 2012 tương ứng với tỷ lệ tăng là 128,48%. Nhưng đến năm 2014 thì lợi nhuận này lại giảm còn 654.099.660đ, tức giảm 81.768.834đ tương ứng với tỷ lệ giảm 11,11%.

Nhìn chung, so với năm 2012 thì mức lợi nhuận khác của công ty ở 2 năm 2013 và 2014 luôn ở mức cao. Nguyên nhân là công ty thanh lý một số máy móc thiết bị hư hỏng và xử lý công nợ.

c. Phân tích tình hình thực hiện lợi nhuận kế hoạch của công ty qua 3 năm

**Bảng 2.5: BẢNG TỔNG HỢP TÌNH HÌNH THỰC HIỆN LỢI NHUẬN
KẾ HOẠCH CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM 2012 – 2013 -2014**

ĐVT:Đồng

Lợi nhuận trước thuế	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh
Năm 2012	20.000.000.000	24.732.144.149	123,66%
Năm 2013	25.000.000.000	22.401.100.780	89,60%
Năm 2014	25.000.000.000	28.683.312.631	114,73%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua bảng trên ta thấy, năm 2012 lợi nhuận của công ty đạt 123,46% , vượt mức 23,46% so với kế hoạch đặt ra. Tuy nhiên đến năm 2013 thì lợi nhuận của công ty lại giảm, chỉ đạt 89,6% so với kế hoạch đặt ra. Nguyên nhân là do trong năm 2013 công ty gặp nhiều khó khăn do sự biến động của nền kinh tế thế giới như đã phân tích ở trên. Nhưng đến năm 2014 thì tình trạng dần được khắc phục, lợi nhuận tăng cao vượt mức kế hoạch. Điều đó cho thấy công ty đã nỗ lực rất lớn trong việc hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đặt ra.

2.2.1.4. Nhận xét chung về tình hình biến động doanh thu – chi phí – lợi nhuận

**Bảng 2.6: BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU – CHI PHÍ – LỢI NHUẬN
CỦA CÔNG TY QUA 3 NĂM**

ĐVT:Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tổng doanh thu	249.796.142.932	334.794.808.236	362.819.861.817
Tổng chi phí	225.063.998.783	312.393.707.456	334.136.549.186
Tổng lợi nhuận trước thuế	24.732.144.149	22.401.100.780	28.683.312.631

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua kết quả phân tích về biến động của doanh thu – chi phí – lợi nhuận ta thấy rằng tình hình hoạt động kinh doanh của công ty được đánh giá là tốt bởi lợi nhuận của công ty tuy có giảm nhẹ trong năm 2013 nhưng đã có xu hướng tăng trở lại trong năm 2014. Tuy nhiên cần xem xét ở mặt giá vốn hàng bán. Trong năm 2013,

giá vốn hàng bán chiếm tới 91.72% DTTBH&CCDV, chính điều này đã làm cho lợi nhuận của công ty giảm đi.

Bên cạnh đó, chi phí tài chính tăng trong khi doanh thu tài chính giảm cũng là một nguyên nhân khiến cho lợi nhuận của công ty giảm trong năm 2013. Công ty cần có những biện pháp thích hợp để kiểm soát loại chi phí này.

Nhìn chung, những kết quả trên mà công ty đã đạt được chứng tỏ rằng khả năng cạnh tranh của công ty ngày càng được nâng cao. Đó là kết quả của sự nỗ lực, cố gắng không ngừng của cả công ty từ ban lãnh đạo công ty đến các bộ phận sản xuất, bộ phận quản lý của công ty... và hơn hết nguyên nhân sâu xa dẫn đến kết quả đó là do sản phẩm của công ty ngày càng có chất lượng tốt hơn. Kết quả này đạt được là một thành tích của cả quá trình nỗ lực, nhằm lôi kéo khách hàng về phía mình, đẩy nhanh tốc độ hàng hóa. Vì bản chất, doanh thu năm 2013 và 2014 tăng chủ yếu là do sản lượng sản phẩm tiêu thụ chứ không phải tăng lên do tăng giá. Do đó đến thời điểm 2014, có thể khẳng định hiệu quả kinh doanh của công ty cao hơn so với những năm trước.

Tuy nhiên để đánh giá một cách toàn diện về hiệu quả hoạt động của công ty thì ta tiến hành phân tích các chỉ tiêu về các thông số tài chính, đó là các chỉ tiêu liên quan đến hiệu quả cá biệt và hiệu quả tổng hợp của công ty.

2.2.2. Phân tích hiệu quả cá biệt của công ty qua 3 năm

Hiệu quả cá biệt là hiệu quả thu được từ hoạt động kinh doanh của từng đơn vị, biểu hiện trực tiếp của hiệu quả này là những phương tiện sử dụng với các tên gọi như: Hiệu suất, năng suất, tỷ suất...hay chính là lợi nhuận mà mỗi đơn vị thu được và chất lượng thực hiện những yêu cầu do xã hội đặt ra cho nó.

2.2.2.1 Hiệu suất sử dụng tài sản của công ty

Số liệu được tính toán cụ thể theo bảng sau:

Bảng 2.7: BẢNG TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU LIÊN QUAN ĐẾN HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN TẠI CÔNG TY

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012		So sánh 2014 /2013	
						Chênh lệch	(%)	Chênh lệch	(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	244.360.311.654	332.199.917.674	358.215.345.226	87.839.606.020	35,95	26.015.427.552	7,83
2	Doanh thu tài chính	Đồng	4.711.307.052	1.266.256.647	3.030.227.189	-3.445.050.405	-73,12	1.763.970.542	139,31
3	Thu nhập khác	Đồng	724.524.226	1.328.633.915	1.574.289.402	604.109.689	83,38	245.655.487	18,49
4	Tổng tài sản bình quân	Đồng	116.018.544.829	125.180.042.509	125.874.672.002	9.161.497.680	79,00	694.629.493	0,55
5	Hiệu suất sử dụng tài sản $H_{TS} = \frac{[(1)+(2)+(3)]}{(4)}$	Lần	2,15	2,67	2,88	0,52	24,17	0,21	7,87
	H_{TS} trung bình ngành	Lần	1,25	1,40	-	-	-	-	-
6	Số vòng quay của tài sản $= (1)/(4)$	Vòng	2,11	2,65	2,85	0,54	25,59	0,20	7,55
7	Số ngày bình quân một vòng quay= $360/(6)$	Ngày/ Vòng	171	136	126	-35	-20,47	-10	-7,35

Nguồn: Phòng kế toán

Qua bảng số liệu trên ta thấy, hiệu suất sử dụng tài sản của công ty có xu hướng tăng qua 3 năm, cụ thể là:

Năm 2012, hiệu suất sử dụng tài sản của công ty là 2,15 lần, cao hơn so với trung bình ngành. Điều này có nghĩa nghĩa là cứ 1 đồng tài sản đầu tư tạo 2,15 đồng doanh thu trong khi trung bình ngành 1 đồng tài sản chỉ tạo ra 1,25 đồng doanh thu, điều đó cho thấy công ty sử dụng có hiệu quả tài sản hiện có của công ty. Năm 2013 thì một đồng tài sản đầu tư tạo được 2,67 đồng doanh thu, đến năm 2014 hiệu suất sử dụng tài sản tiếp tục tăng, một đồng tài sản đầu tư tạo được 2,88 đồng doanh thu. Như vậy ở năm 2013, 1 đồng tài sản đầu tư tạo ra doanh thu tăng một lượng là 0,52 đồng tương ứng tốc độ tăng là 24,17%. Còn năm 2014 thì tăng 0,21 đồng tương ứng tốc độ tăng 7,87 % so với năm 2013.

Qua bảng trên ta cũng thấy được các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản. Đó là các nhân tố về doanh thu thuần, doanh thu tài chính, thu nhập khác. Ba nhân tố này đã được đề cập cụ thể ở phần phân tích biến động doanh thu. Chính sự biến động đó làm cho hiệu suất sử dụng tài sản của công ty có sự thay đổi theo.

Bên cạnh sự thay đổi của tổng doanh thu thì tổng tài sản bình quân của công ty cũng tăng lên. Cụ thể, tổng tài sản bình quân năm 2013 tăng 79% so với năm 2012 và năm 2014 tăng 0,55% so với năm 2013. Điều này cho thấy công ty Tuấn Đạt luôn chú trọng việc nâng cao tài sản và không ngừng tăng cường quy mô mở rộng phạm vi hoạt động sản xuất, đầu tư mua sắm thêm máy móc thiết bị, xây dựng thêm nhà xưởng phục vụ cho việc sản xuất để quá trình hoạt động không bị gián đoạn và công ty có đủ khả năng để nhận các đơn đặt hàng lớn từ bên ngoài.

Tốc độ luân chuyển tài sản (vòng quay tài sản) cũng có xu hướng tăng qua các năm. Cụ thể là năm 2012 tốc độ luân chuyển của tài sản là 2,11 vòng, tương ứng một vòng quay mất 171 ngày. Sang đến năm 2013 thì con số này là 2,65 vòng cao hơn 0,54 vòng so với năm 2012 và tương ứng một vòng quay lúc này mất 136 ngày. Năm 2014 tốc độ luân chuyển tiếp tục tăng nhẹ so với năm 2013 là 0,2 vòng với tỷ lệ tăng là 7,55%. Và tương ứng một vòng quay tài sản lúc này còn 126 ngày. Điều đó cho thấy khả năng quản lý tài sản, tổ chức sản xuất của công ty đang ngày càng được nâng cao, giúp cho hiệu quả sản xuất ngày càng tốt hơn.

2.2.2.2 Hiệu suất sử dụng TSCĐ của công ty

BẢNG 2.8: CÁC CHỈ TIÊU LIÊN QUAN ĐẾN HIỆU SUẤT SỬ DỤNG TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
					Chênh lệch	(%)	Chênh lệch	(%)
1. Doanh thu thuần	Đồng	244.360.311.654	332.199.917.674	358.215.345.226	87.839.606.020	35,95	26.015.427.552	7,83
2. Nguyên giá TSCĐ	Đồng	67.855.738.171	76.376.291.656	92.049.579.576	8.520.553.485	12,56	15.673.287.920	20,52
3. NG TSCĐ bình quân	Đồng	54.573.512.812	72.116.014.914	84.212.935.616	17.542.502.102	32,14	12.096.920.702	16,77
4. Hiệu suất sử dụng TSCĐ = (1)/(3)	Lần	4,48	4,61	4,25	0,13	2,90	-0,36	-7,81

Nguồn: Phòng Kế toán

Qua bảng số liệu trên ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản cố định của công ty có sự biến động không ổn định. Năm 2012, hiệu suất sử dụng TSCĐ là 4,48 lần, tức là cứ 1 đồng đầu tư TSCĐ thì thu về được 4,48 đồng doanh thu. Sang năm 2013, trị số này là 4,46 lần, lúc này 1 đồng đầu tư TSCĐ tăng thêm được 0,13 đồng doanh thu so với năm 2012, tương ứng với tốc độ tăng là 2,9%. Trong năm 2013, công ty đầu tư 11.743.465.049đ cho việc mua sắm, sửa chữa máy móc thiết bị như máy in kim, máy cắt vải, máy cắt đầu bàn, 1.409.445.454đ cho việc mua sắm phương tiện vận tải đảm bảo cho công ty hoạt động một cách đầy đủ.

Hiệu suất sử dụng TSCĐ tại công ty năm 2013 tăng là do tốc độ tăng của doanh thu thuần lớn hơn tốc độ tăng của tổng TSCĐ, tốc độ tăng của doanh thu thuần là 35,95% trong khi tốc độ tăng của tổng TSCĐ là 32,14%. Mặc dù tình hình kinh tế ở năm 2013 có nhiều khó khăn nhưng nhờ sự nỗ lực của mình công ty đã nhận được một số hợp đồng lớn, công ty tập trung nguồn lực vào sản xuất sản phẩm, tìm kiếm thêm nhiều đơn hàng, vì vậy doanh thu tăng mạnh. Đến năm 2014, hiệu suất sử dụng TSCĐ giảm còn 4,25 lần, lúc này cũng 1 đồng đầu tư TSCĐ nhưng chỉ tạo ra được 4,25 đồng doanh thu, giảm 0,36 đồng, ứng với tỷ lệ giảm là 7,81% so với năm 2013. Trong năm này, công ty tập trung đầu tư mua sắm thêm máy móc mới như: máy may, máy cắt, máy lắp ráp, phương tiện vận chuyển; công ty còn đầu tư sửa chữa những máy móc đã cũ phục vụ cho sản xuất.

Ở năm 2014, doanh thu tuy có tăng nhưng tốc độ tăng của doanh thu nhỏ hơn tốc độ tăng của tổng TSCĐ do công ty tập trung nhiều nguồn lực cho việc đầu tư mở rộng quy mô, tăng khả năng sản xuất cho những năm tiếp theo nhằm đáp ứng nhu cầu cho những khách hàng có đơn đặt hàng lớn và tiếp nhận thêm một số khách hàng mới tạo tiền đề gia tăng doanh thu. Công ty đầu tư lớn vào việc mua xe tải, phương tiện vận chuyển hàng hóa với một số vốn lớn 1.810.319.422 đồng. Xác định mục tiêu trong năm là xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho quá trình sản xuất, mua sắm trang thiết bị phục vụ cho công tác quản lý, đặc biệt do yêu cầu phát triển sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm cho khách hàng, công ty đã chủ động đầu tư 13.862.968.498 đồng cho việc mua sắm, sửa chữa máy móc thiết bị, do đó đã làm cho hiệu suất sử dụng TSCĐ giảm 7,81% so với năm 2013.

Việc hiệu suất sử dụng TSCĐ trong năm 2014 tại công ty giảm không thể vội đi đến kết luận rằng trình độ quản lý tài sản của công ty là yếu kém. Hiệu suất sử dụng TSCĐ giảm đôi khi là một dấu hiệu tốt cho công ty, vì việc đầu tư tại công ty hứa hẹn một tiềm lực lớn trong tương lai đó là công ty ngày càng chú trọng hơn về quá trình mở rộng quy mô kinh doanh của mình để đáp ứng nhu cầu thị trường.

2.2.2.3. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động của công ty

Bảng 2.9: BẢNG KẾT CẤU VỐN LƯU ĐỘNG TẠI CÔNG TY

DVT: Đồng

Vốn lưu động	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013-2012		Chênh lệch 2014-2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1. Vốn bằng tiền	16.230.093.785	20,17	4.011.6945.376	60,02	27.033.250.014	49,85	23.886.851.591	147,18	-13.083.695.362	-32,61
2. Các khoản phải thu ngắn hạn	45.753.631.500	56,87	24.678.758.443	36,92	23.621.693.710	43,56	-21.074.873.057	-46,06	-1.057.064.733	-4,28
3. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	15.150.971.944	18,83	-	-	-	-	-15.150.971.944	-100	-	-
4. Hàng tồn kho	847.125.138	1,05	339.510.000	0,51	832.914.603	1,54	-507.615.138	-59,92	493.404.603	145,33
5. Vốn lưu động khác	2.469.626.995	3,08	1.702.119.226	2,55	2.743.422.003	5,05	-767.507.769	-31,08	1.041.302.777	61,18
Tổng	80.451.499.362	100	66.837.333.045	100	54.231.280.330	100	-13.614.116.317	-16,92	-12.606.052.715	-18,86

Nguồn: Phòng kế toán

**Bảng 2.10 BẢNG TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU LIÊN QUAN ĐẾN HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG
TẠI CÔNG TY GIAI ĐOẠN 2012-2014**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/20012		So sánh 2014/2013	
					Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	244.360.311.654	332.199.917.674	358.215.345.226	87.839.606.020	35,95	26.015.427.552	7,83
2. Vốn lưu động bình quân	Đồng	68.661.019.705	73.644.416.204	60.534.306.687	4.983.396.499	7,26	-13.110.109.517	-17,80
3. $H_{vid}=(1)/(2)$	Vòng	3,56	4,51	5,92	0,95	26,69	1,41	31,26
4. H_{vid} trung bình ngành	Vòng	3,60	3,68	-	-	-	-	-
4. Số ngày bình quân một vòng quay = 360/(3)	Ngày/ vòng	101	80	61	-21	-20,79	-19	-23,75

(Nguồn : Phòng kế toán)

Nhìn vào số liệu tính toán ở trên ta có thể thấy một cách tổng quát rằng hiệu suất sử dụng VLD có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2012, hiệu suất sử dụng VLD là 3,56 vòng, tức là cứ 1 đồng VLD bỏ ra thu được 3,56 đồng doanh thu thuần, thấp hơn so với trung bình ngành 0,04 đồng, cho thấy hiệu suất sử dụng VLD của công ty chưa thực sự hiệu quả. Đến năm 2013, hiệu suất sử dụng VLD tăng, đạt 4,51 vòng, lúc này cũng 1 đồng VLD bỏ ra thu được 4,51 đồng doanh thu thuần, tăng thêm 0,95 đồng. So với trung bình ngành thì hiệu quả sử dụng VLD tại công ty cao hơn 0,83 vòng. Trong năm 2013, VLD bình quân tăng 7,26% trong khi doanh thu thuần tăng mạnh 35,95%, điều này làm cho hiệu suất sử dụng VLD tăng 26,69%. Năm 2014, trị số này là 5,92 vòng, tăng 1,41 vòng so với năm 2013, tương ứng với tốc độ tăng 31,26%, nguyên nhân là do doanh thu thuần tiếp tục tăng với tốc độ 7,83% trong khi đó VLD bình quân lại giảm đi 17,8% . Điều này chứng tỏ công tác quản lý vốn của công ty đang ngày càng có hiệu quả và hợp lý hơn trong các khâu dự trữ, sản xuất, tiêu thụ và thanh toán, tạo tiền đề cho tình hình tài chính lành mạnh.

Trong năm 2012, số ngày cho một vòng quay VLD là 101 ngày, sang năm 2013 một vòng quay VLD chỉ mất 80 ngày và đến năm 2014 còn 61 ngày. Việc VLD có tốc độ quay vòng ngày càng nhanh là một dấu hiệu tốt cho thấy khả năng chuyển hóa thành tiền của tài sản ngắn hạn ngày càng cao. Để thấy rõ nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu suất sử dụng VLD ta phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tốc độ luân chuyển của VLD:

- So sánh giữa năm 2013 so với năm 2012

+ Chỉ tiêu phân tích:

$$\Delta H_{\text{vld}} = H_{\text{vld}2013} - H_{\text{vld}2012} = 4,51 - 3,56 = 0,95 \text{ (vòng)}$$

+ Nhân tố ảnh hưởng:

◆ Nhân tố doanh thu thuần

$$\Delta DTT = (DTT_{2013}/VLD_{\text{bq}2012}) - (DTT_{2012}/VLD_{\text{bq}2012})$$

$$= \frac{332.199.917.674}{68.661.019.705} - \frac{244.360.311.654}{68.661.019.705}$$

$$= 4,84 - 3,56 = 1,28 \text{ (vòng)}$$

♦ Nhân tố vốn lưu động bình quân

$$\Delta VLD = (DTT_{2013}/VLD_{bq2013}) - (DTT_{2013}/VLD_{bq2012})$$

$$= \frac{332.199.917.674}{73.644.416.204} - \frac{332.199.917.674}{68.661.019.705}$$

$$= 4,51 - 4,84 = -0,33 \text{ (vòng)}$$

♦ Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng

$$\Delta H_{vld} = \Delta DTT + \Delta VLD = 1,28 + (-0,33) = 0,95 \text{ (vòng)}$$

Số VLD tiết kiệm (-) hay lãng phí (+) là

$$\Delta V = DTT_{2013} \times (1/H_{vld2013} - 1/H_{vld2012})$$

$$= 332.199.917.674 \times [(1/4,51) - (1/3,56)]$$

$$= -19.656.065.288 \text{ (Đồng)}$$

- So sánh giữa năm 2014 so với năm 2013

+ Chỉ tiêu phân tích:

$$\Delta H_{vld} = H_{vld2014} - H_{vld2013} = 5,92 - 4,51 = 1,41 \text{ (vòng)}$$

+ Nhân tố ảnh hưởng:

♦ Nhân tố doanh thu thuần

$$\Delta DTT = (DTT_{2014}/VLD_{bq2013}) - (DTT_{2013}/VLD_{bq2013})$$

$$= \frac{358.215.345.226}{73.644.416.204} - \frac{332.199.917.674}{73.644.416.204}$$

$$= 4,86 - 4,51 = 0,35 \text{ (vòng)}$$

♦ Nhân tố vốn lưu động bình quân

$$\Delta VLD = (DTT_{2014}/VLD_{bq2014}) - (DTT_{2014}/VLD_{bq2013})$$

$$= \frac{358.215.345.226}{60.534.306.687} - \frac{358.215.345.226}{73.644.416.204}$$

$$= 5,92 - 4,86 = 1,06 \text{ (vòng)}$$

♦ Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng

$$\Delta H_{\text{vld}} = \Delta \text{DTT} + \Delta \text{VLĐ} = 0,35 + 1,06 = 1,41 \text{ (vòng)}$$

Số VLĐ tiết kiệm (-) hay lãng phí (+) là

$$\Delta V = \text{DTT}_{2014} \times (1/H_{\text{vld}2014} - 1/H_{\text{vld}2013})$$

$$= 358.215.345.226 \times [(1/5,92) - (1/4,51)]$$

$$= - 18.917.556.958 \text{ (Đồng)}$$

Bảng 2.11: Bảng tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu suất sử dụng VLĐ

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2013/2012	Chênh lệch 2014/2013
1. Ảnh hưởng của DTT BH & CCDV (vòng)	1,28	0,35
2. Ảnh hưởng của VLĐ bình quân (vòng)	-0,33	1,06
3. Biến động của H_{vld} : (3) = (1) + (2) (vòng)	0,95	1,41
4. Số tiền tiết kiệm (đồng)	19.656.065.288	18.917.556.958

Dựa vào bảng 2.12 ta thấy năm 2013 hiệu suất sử dụng VLĐ tăng 0,95 vòng so với năm 2012. Trong năm 2013, VLĐ bình quân của công ty tăng 7,26% làm cho vòng quay VLĐ chậm 0.33 vòng. Điều đó cho thấy việc quản lý vốn lưu động tại công ty vào năm 2013 chưa thật sự hiệu quả. Tuy nhiên nhờ sự tăng mạnh của doanh thu thuần, tăng 35,95% so với năm 2012 đã làm cho vòng quay VLĐ nhanh hơn đến 1,28 vòng. Sau khi tổng hợp các yếu tố ảnh hưởng thì vòng quay vốn lưu động >0 (dương), điều đó cho thấy doanh nghiệp đã tập trung đầu tư đến việc nâng cao doanh số bán để tăng doanh thu, đó cũng là một trong những biện pháp nhằm tăng hiệu suất sử dụng VLĐ, giúp công ty tiết kiệm được 19.656.065.288 đồng.

Đến năm 2014, hiệu suất sử dụng VLD tiếp tục tăng. Cụ thể là, năm 2014 VLD của công ty giảm 17,8% tương ứng làm tăng vòng quay VLD 1,06 vòng. Đây là dấu hiệu tốt cho thấy công ty đã có những biện pháp nhằm giảm các KPT và HTK để nâng cao hiệu quả sử dụng VLD, giảm các khoản chi phí lưu kho, chi phí thu nợ và nguồn vốn của doanh nghiệp ít bị chiếm dụng hơn. Trong năm này, doanh thu thuần tăng 7,83% tương ứng làm tăng vòng quay VLD 0,35 vòng. Tổng hợp các yếu tố ảnh hưởng thì hiệu suất sử dụng VLD tăng 1,41 vòng so với năm 2013, giúp công ty tiết kiệm được 18.917.556.958 đồng.

❖ **Chỉ tiêu các vòng quay**

◆ **Vòng quay hàng tồn kho**

Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ, thông qua chỉ tiêu hàng tồn kho có thể nắm được tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty. Hiện tại, hàng tồn kho 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 sắm các loại vật liệu như: vải may, chỉ may, thùng carton, bao bì...

Bảng 2.12 MỘT SỐ CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH VÒNG QUAY HÀNG TỒN KHO

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
					Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
1. Giá vốn hàng bán	Đồng	218.985.628.171	304.688.932.705	324.802.875.152	85.703.304.534	39,14	20.113.942.447	6,60
2. Hàng tồn kho BQ	Đồng	1.129.061.078	593.317.569	586.212.301	-535.743.509	-47,45	-7.105.268	-1,20
3. $H_{HTK} = (1)/(2)$	Vòng	193,95	513,53	554,07	319,58	164,77	40,54	7,89
4. H_{HTK} TB ngành	Vòng	18,67	21,50	-	-	-	-	-
5. $N_{HTK} = 360/(3)$	Ngày/vòng	1,86	0,70	0,65	-1,3	-65,00	-0,05	-7,14
6. N_{HTK} TB ngành	Ngày/vòng	19	16,74	-	-	-	-	-

(Nguồn: Phòng kế toán)

Hàng tồn kho là tài sản có khả năng chuyển đổi thành tiền chậm hơn so với các TSNH khác do đó sự biến động của HTK có ảnh hưởng đáng kể đến tốc độ luân chuyển VLD của công ty. Nhìn chung, tốc độ luân chuyển HTK tăng dần qua 3 năm. Năm 2012, số vòng quay HTK là 193,95 vòng, tương ứng 1 vòng quay HTK mất 1,86 ngày, trong khi đó vòng quay HTK trung bình ngành may là 18,67 vòng và phải mất đến 19 ngày cho 1 vòng quay HTK. Sở dĩ có sự chênh lệch lớn như vậy là do hoạt động chủ yếu của công ty Tuấn Đạt là gia công xuất khẩu, công ty nhận nguyên vật liệu từ khách hàng và tổ chức gia công theo yêu cầu của khách hàng, sản phẩm sau khi hoàn thành sẽ được giao ngay lại cho khách hàng nên lượng hàng tồn kho là rất ít, chủ yếu là nguyên vật liệu phụ, bao bì..., đây cũng là một đặc thù riêng của ngành gia công. Đến năm 2013, tốc độ luân chuyển HTK tăng mạnh đạt 513,53 vòng, nhanh hơn 319,58 vòng so với năm 2012, lúc này tương ứng 1 vòng quay HTK chỉ mất 0,7 ngày giảm 1,3 ngày. Nguyên nhân là do HTK bình quân của công ty giảm mạnh trong khi GVHB tăng so với năm 2012 do đó làm vòng quay HTK nhanh hơn đến 319,58 vòng. Xét ảnh hưởng từng nhân tố năm 2013 so với năm 2012:

- Chỉ tiêu phân tích:

$$\Delta H_{HTK} = H_{HTK2013} - H_{HTK2012} = 513,53 - 193,95 = 319,58 \text{ (vòng)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá vốn hàng bán

$$\begin{aligned} \Delta H_{HTK}(GVHB) &= \frac{304.688.932.705}{1.129.061.078} - \frac{218.985.628.171}{1.129.061.078} \\ &= 269,86 - 193,95 = 75,91 \text{ (vòng)} \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố hàng tồn kho bình quân

$$\begin{aligned} \Delta H_{HTK}(HTK_{bq}) &= \frac{304.688.932.705}{593.317.569} - \frac{304.688.932.705}{1.129.061.078} \\ &= 513,53 - 269,86 = 243,67 \text{ (vòng)} \end{aligned}$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta H_{HTK} = 75,91 + 243,67 = 319,58 \text{ (vòng)}$$

Vòng quay HTK của công ty năm 2013 tăng chủ yếu là do HTK bình quân giảm 47,45% so với năm 2012 làm đẩy nhanh tốc độ luân chuyển HTK 243,67 vòng. Đây là một biến động khá lớn trong công ty, thời gian này công ty nhận hàng hóa gia công của khách hàng trong và ngoài nước về và sắp xếp, bố trí thực hiện gia công, sản xuất để giao lại cho khách hàng luôn trong năm, tránh tình trạng tồn kho kéo dài gây tổn kém chi phí. Điều đó cho thấy công ty đã có những biện pháp nhằm quản lý chặt chẽ hơn các khoản mục HTK. Bên cạnh đó, GVHB tăng 39,14% làm số vòng quay HTK nhanh hơn 75,91 vòng. Trong năm 2013, công ty mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư thêm một số dây chuyền, công nghệ mới vào hoạt động sản xuất nên khối lượng sản phẩm sản xuất của công ty tăng lên đáng kể, doanh thu bán hàng tăng mạnh, tương ứng với đó, GVHB cũng tăng lên. Sau khi tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng thì tốc độ luân chuyển HTK tăng 319,58 vòng ứng với tốc độ tăng 164,77% so với năm 2012.

Năm 2014, vòng quay HTK tiếp tục tăng nhẹ, đạt 554,07 vòng tăng 40,54 vòng so với năm 2013. Công ty chỉ mất 0,65 ngày cho 1 vòng quay HTK. Xét nguyên nhân làm tăng vòng quay HTK năm 2014 so với năm 2013:

- Chỉ tiêu phân tích:

$$\Delta H_{HTK} = H_{HTK2014} - H_{HTK2013} = 554,07 - 513,53 = 40,54 \text{ (vòng)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá vốn hàng bán

$$\begin{aligned} \Delta H_{HTK}(GVHB) &= \frac{324.802.875.152}{593.317.569} - \frac{304.688.932.705}{593.317.569} \\ &= 547,44 - 513,53 = 33,91 \text{ (vòng)} \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố hàng tồn kho bình quân

$$\begin{aligned} \Delta H_{HTK}(HTK_{bq}) &= \frac{324.802.875.152}{586.212.301} - \frac{324.802.875.152}{593.317.569} \\ &= 554,07 - 547,44 = 6,63 \text{ (vòng)} \end{aligned}$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta H_{HTK} = 33,91 + 6,63 = 40,54 \text{ (vòng)}$$

Như vậy, cũng giống như ở năm 2013, tốc độ luân chuyển HTK của công ty năm 2014 tăng do ảnh hưởng của cả 2 nhân tố GVHB và HTK bình quân. Trong đó, sự tăng lên của GVHB (tăng 6,60%) làm cho vòng quay HTK nhanh hơn 33,91 vòng. Năm 2014, HTK bình quân tiếp tục giảm nhẹ 1,2%, tác động này làm vòng quay HTK tăng 6,63 vòng.

Trong những năm trước, có khi công ty phải chủ động đi thuê kho bên ngoài để lưu trữ hàng hóa, nguyên vật liệu do khách hàng ứng trước. Rút kinh nghiệm, trong giai đoạn 2013 – 2014 công ty chủ động nhận, hoàn thành và giao lại cho khách hàng trong năm, đối với những đơn đặt hàng có số lượng lớn như: hợp đồng số 01/TD – KE/2013 với giá trị 714.205 USD với công ty Kwonglung enterprise, hợp đồng số 06/TD – AT/2014 trị giá 862.000 USD với công ty Aartiex techinal corp... công ty liên kết với công ty TNHH II và tổ chức tăng ca hợp lý để đẩy nhanh tiến độ công việc.

Hiện tại, hàng tồn kho của công ty chỉ bao gồm các loại nguyên vật liệu phụ trợ như: vải phụ, chỉ may, thùng carton, bao bì... và một số công cụ, dụng cụ phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Tuy công ty chuyên nhận gia công sản xuất hàng may mặc theo các đơn đặt hàng nhưng ngoài ra, công ty còn kinh doanh lắp ráp điều hòa cho khách hàng, các loại máy điều hòa này được nhập khẩu từ Malaysia, Singapore, Thái Lan. Chính vì vậy, nếu tồn kho quá lâu sẽ gây ra tình trạng biến động tỷ giá, không đảm bảo được hoạt động kinh doanh có hiệu quả, đây cũng là một thách thức đặt ra cho công ty phải có một chính sách hàng tồn kho hợp lý và đảm bảo mức dự trữ an toàn. Trong năm 2013, việc đóng cửa hoạt động kinh doanh tại chi nhánh ở thành phố Hồ Chí Minh khiến cho hàng tồn kho của công ty giảm mạnh. Các loại hàng tồn kho được giao cho khách hàng theo những đơn đặt hàng còn tồn đọng lại, một số khác hàng hóa đem thanh lý, bán khuyến mãi để thu hồi một phần vốn, đối với những hàng hóa không có khả năng thanh lý, công ty chuyển về Quảng Nam để xử lý. Về lý thuyết thì việc giảm nhanh lượng hàng tồn kho của công ty như trên không đảm bảo mang lại kết quả tốt, theo các nhà quản trị thì lượng hàng dự trữ của công ty không được quá nhiều hoặc quá ít. 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 lượng tồn kho quá nhiều thì công ty phải tốn thêm một khoản chi phí lưu kho, như vậy hiệu quả hoạt động cũng không cao. Tuy nhiên với thực tế tình hình hoạt động của công ty TNHH Tuấn Đạt như hiện nay thì việc giảm lượng hàng tồn kho 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 mặc hàng dệt may của công ty. Tập đoàn dệt may Việt Nam (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 cho dệt may. Vì vậy trong thời gian tới, công ty sẽ có nhiều cơ hội để có thể mở rộng và phát triển hoạt động sản xuất, gia công của mình.

♦ Vòng quay khoản phải thu

Bảng 2.13 MỘT SỐ CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH VÒNG QUAY KHOẢN PHẢI THU

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
					Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	244.360.311.654	332.199.917.674	358.215.345.226	87.839.606.020	35,95	26.015.427.552	7,83
2. Thuế GTGT đầu ra	Đồng	284.080.617	923.850.362	1.050.971.445	639.769.745	225,21	127.121.083	13,76
3. DTT & Thuế	Đồng	244.644.392.271	333.123.768.036	359.266.316.671	88.479.375.765	36,17	26.142.548.635	7,85
4. KPT bình quân	Đồng	34.520.590.750	35.216.194.970	24.150.226.075	695.604.220	2,02	-11.065.968.895	-31,42
4. $H_{KPT} = (3) / (4)$	Vòng	7,08	9,46	14,88	2,38	33,62	5,42	57,29
5. $H_{KPT TB}$ ngành	Vòng	8,50	9,25	-	-	-	-	-
6. $N_{KPT} = 360 / (4)$	Ngày/vòng	51	38	24	-13	-25,49	-14	-36,84

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy vòng quay KPT của công ty tăng dần qua các năm. Năm 2012, hệ số vòng quay KPT là 7,08 vòng, tương ứng kỳ thu tiền của công ty là 51 ngày trên 1 vòng quay, trong khi đó trung bình ngành là 8,50 vòng. Ta thấy công ty quản lý chưa hiệu quả các KPT, nguồn vốn của công ty đang bị chiếm dụng. Đến năm 2013, vòng quay KPT của công ty tăng lên 9,46 vòng, tăng 2,38 vòng so với năm 2012 và cao hơn trung bình ngành 0,21 vòng. Tương ứng kỳ thu tiền của công ty giảm còn 38 ngày, giảm 13 ngày so với năm 2012. Đây là dấu hiệu tốt thể hiện công tác thu hồi nợ của công ty ngày càng hiệu quả, khả năng chuyển đổi thành tiền của KPT tăng dần.

Để biết tác động của từng nhân tố doanh thu thuần & thuế, nhân tố KPT bình quân đến số vòng quay KPT năm 2013 so với năm 2012, ta xét ảnh hưởng sau:

- Chỉ tiêu phân tích:

$$\Delta H_{KPT} = H_{KPT2013} - H_{KPT2012} = 9,46 - 7,08 = 2,38 \text{ (vòng)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần và thuế GTGT đầu ra

$$\begin{aligned} \Delta H_{KPT}(DTT\&Thu\acute{e}) &= \frac{333.123.768.036}{34.520.590.750} - \frac{244.644.392.271}{34.520.590.750} \\ &= 9,65 - 7,08 = 2,57 \text{ (vòng)} \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố khoản phải thu bình quân

$$\begin{aligned} \Delta H_{KPT}(KPT_{bq}) &= \frac{333.123.768.036}{35.216.194.970} - \frac{333.123.768.036}{34.520.590.750} \\ &= 9,46 - 9,65 = -0,19 \text{ (vòng)} \end{aligned}$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta H_{KPT} = 2,57 + (-0,19) = 2,38 \text{ (vòng)}$$

Vòng quay khoản phải thu của công ty năm 2013 tăng là do doanh thu thuần và thuế GTGT đầu ra tăng 36,17% so với năm 2012 làm vòng quay KPT tăng 2,57 vòng so với năm 2012. Trong năm 2013, công ty tiến hành mở rộng quy mô sản xuất nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng. Hoạt động sản xuất gia công hàng hóa của công ty đang ngày càng phát triển mạnh mẽ, cả về số lượng và chất lượng, thương hiệu *Tuandat co,ltd* ngày càng được khách hàng quốc tế tin nhiệm

thông qua những mặt hàng có chất lượng cao. Trong năm này, công ty đã nhận được một số đơn đặt hàng lớn như: hợp đồng số 01/TD – KE/2013 với giá trị 714.205 USD với công ty Kwonglung enterprise, hợp đồng số 05/TD – KT/2013 trị giá 593.645 USD với công ty Kingtex... đã đem về cho công ty một khoản doanh thu lớn. Mặc dù KPT bình quân năm 2013 tăng so với năm 2012 đã làm cho vòng quay KPT chậm 0,19 vòng nhưng mức tăng của KPT bình quân (2,02%) nhỏ hơn rất nhiều so với mức tăng của doanh thu thuần và thuế GTGT đầu ra (36,17%), nên sau khi tổng hợp các yếu tố ảnh hưởng thì tốc độ luân chuyển KPT vẫn tăng 2,38 vòng so với năm 2012.

Năm 2014, vòng quay KPT tiếp tục tăng 5,42 vòng, tăng 57,29% so với năm 2013. Công ty rút ngắn được thời gian thu hồi các khoản nợ, kỳ thu tiền bình quân năm này giảm còn 24 ngày, rút ngắn được 14 ngày so với năm 2013. Vòng quay khoản phải thu tăng là dấu hiệu tốt cho hoạt động của công ty, công ty thu hồi vốn nhanh hơn, tốc độ luân chuyển VLĐ cũng vì thế nhanh hơn. Để hiểu rõ hơn nguyên nhân, ta xét ảnh hưởng của từng nhân tố đến vòng quay KPT năm 2014 so với năm 2013:

- Chỉ tiêu phân tích:

$$\Delta H_{KPT} = H_{KPT2014} - H_{KPT2013} = 14,88 - 9,46 = 5,42 \text{ (vòng)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần và thuế GTGT đầu ra

$$\begin{aligned} \Delta H_{KPT}(\text{DTT\&Thuế}) &= \frac{359.266.316.671}{35.216.194.970} - \frac{333.123.768.036}{35.216.194.970} \\ &= 10,20 - 9,46 = 0,74 \text{ (vòng)} \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố khoản phải thu bình quân

$$\begin{aligned} \Delta H_{KPT}(\text{KPT}_{bq}) &= \frac{359.266.316.671}{24.150.226.075} - \frac{359.266.316.671}{35.216.194.970} \\ &= 14,88 - 10,20 = 4,68 \text{ (vòng)} \end{aligned}$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta H_{KPT} = 0,74 + 4,68 = 5,42 \text{ (vòng)}$$

Như vậy tốc độ luân chuyển KPT năm 2014 tăng do ảnh hưởng của cả 2 nhân tố doanh thu thuần & Thuế và nhân tố KPT bình quân. Trong năm 2014, công ty thực hiện tốt chính sách thu hồi nợ, giảm các KPT ngắn hạn số tiền 1.057.064.733 đồng, giảm 4,28% so với năm 2013 ảnh hưởng tích cực đến hiệu suất sử dụng VLĐ, đẩy nhanh tốc độ chuyển hóa thành tiền của các KPT trong công ty. Trong giai đoạn này, công ty đã có những chính sách thiết thực, kịp thời và hiệu quả như: thực hiện chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán đối với các khách hàng nước ngoài đặt hàng với số lượng lớn và thanh toán sớm, thực hiện chính sách khuyến mãi, giảm giá đối với việc lắp đặt máy điều hòa tại các đơn vị, giảm giá các mặt hàng cho khách hàng cũ, lâu năm. Chính vì vậy mà KPT bình quân của công ty giảm 31,42% so với năm 2013, ảnh hưởng này làm cho vòng quay KPT nhanh hơn 4,68 vòng. Bên cạnh đó, doanh thu thuần & Thuế GTGT đầu ra trong năm 2014 tiếp tục tăng nhẹ với tốc độ tăng 7,85% làm đẩy nhanh tốc độ luân chuyển KPT 0,74 vòng.

Hiện tại tốc độ luân chuyển KPT của công ty ngày càng nhanh hơn, cho thấy công ty đang hoạt động một cách an toàn và có hiệu quả. Vốn của công ty ít bị chiếm dụng hơn, công ty thu hồi vốn nhanh chóng để đầu tư, mở rộng quy mô sản xuất, đảm bảo khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

♦ Vòng quay nợ phải trả

Bảng 2.14 MỘT SỐ CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH VÒNG QUAY NỢ PHẢI TRẢ

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
					Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
1. Giá trị hàng hóa, vật tư mua vào	Đồng	218.421.756.291	300.932.171.308	324.010.962.115	82.510.415.017	37,78	23.078.790.807	7,67
2. Thuế GTGT đầu vào	Đồng	559.407.729	987.605.321	1.510.688.701	428.197.592	76,54	523.083.380	52,96
3. Giá trị hàng hóa, vật tư mua vào & Thuế GTGT đầu vào (3) = (1) + (2)	Đồng	218.981.164.020	301.919.776.629	325.521.650.816	82.938.612.609	37,87	23.601.874.187	7,82
4. NPT bình quân	Đồng	87.953.206.279	97.636.404.126	97.606.311.958	9.683.197.847	11,01	-30.092.168	-0,03
5. $H_{NPT} = (3) / (4)$	Vòng	2,45	3,09	3,34	0,64	26,12	0,25	8,09
6. H_{NPT} TB ngành	Vòng	4,65	5,58	-	-	-	-	-
7. $N_{NPT} = 360 / (5)$	Ngày/ vòng	147	117	108	-30	-20,41	-9	-7,69

(Nguồn: Phòng kế toán)

Vòng quay nợ phải trả của công ty có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2012, vòng quay NPT của công ty là 2,45 vòng, tương ứng 1 vòng quay NPT mất 147 ngày. Đến năm 2013, vòng quay NPT tăng đạt 3,09 vòng, tăng 0,64 vòng. Điều này làm số ngày của 1 vòng quay NPT rút ngắn lại chỉ còn 117 ngày, giảm 30 ngày so với năm 2012. Điều này không tốt, tạo áp lực thanh toán cho công ty đồng thời giảm khả năng luân chuyển của VLĐ. Tuy nhiên so với trung bình ngành may thì vòng quay nợ phải trả của công ty Tuấn Đạt vẫn ở mức thấp hơn.

Ảnh hưởng của từng nhân tố đến vòng quay NPT của công ty năm 2013 so với năm 2012:

- Chỉ tiêu phân tích:

$$\Delta H_{NPT} = H_{NPT2013} - H_{NPT2012} = 3,09 - 2,45 = 0,64(\text{vòng})$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá mua hàng hóa, vật tư và thuế GTGT đầu vào

$$\begin{aligned} \Delta H_{NPT}(\text{Giá mua\&Thuế}) &= \frac{301.919.776.629}{87.953.206.279} - \frac{218.981.164.020}{87.953.206.279} \\ &= 3,43 - 2,45 = 0,98 (\text{vòng}) \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố nợ phải trả bình quân

$$\begin{aligned} \Delta H_{NPT}(NPT_{bq}) &= \frac{301.919.776.629}{97.636.404.126} - \frac{301.919.776.629}{87.953.206.279} \\ &= 3,09 - 3,43 = -0,34 (\text{vòng}) \end{aligned}$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta H_{NPT} = 0,98 + (-0,34) = 0,64 (\text{vòng})$$

Năm 2013, do giá mua hàng hóa vật tư và thuế GTGT đầu vào tăng 37,87% làm tăng vòng quay NPT lên 0,98 vòng, làm tăng áp lực trả nợ cho công ty, do giá mua vào năm này tăng do ảnh hưởng của lạm phát, và ảnh hưởng của nguồn nguyên liệu đầu vào tăng làm tăng chi phí vận chuyển đẩy giá mua tăng. Trong khi đó các khoản NPT bình quân của công ty tăng góp phần giảm vòng quay NPT xuống 0,34 vòng. Nhưng do ảnh hưởng của giá mua hàng hóa, vật tư và thuế lớn nên vòng quay NPT năm này tăng 0,64 vòng, tăng 26,12% so với năm 2012. Công ty cần có biện pháp gia hạn nợ để giảm áp lực thanh toán và tăng tính luân chuyển của VLĐ.

Năm 2014, vòng quay NPT tiếp tục tăng 0,25 vòng, tăng 8,09% so với năm 2013. Số ngày cho 1 vòng quay NPT chỉ còn 108 ngày, giảm 9 ngày so với năm 2013. Thời gian để công ty trả nợ ngày càng rút ngắn lại, điều này tạo cho công ty áp lực thanh toán rất lớn. Xét ảnh hưởng của từng nhân tố đến vòng quay NPT của công ty năm 2014 so với năm 2013:

- Chi tiêu phân tích:

$$\Delta H_{NPT} = H_{NPT2014} - H_{NPT2013} = 3,34 - 3,09 = 0,25(\text{vòng})$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá mua hàng hóa, vật tư và thuế GTGT đầu vào

$$\begin{aligned} \Delta H_{NPT}(\text{Giá mua \& Thuế}) &= \frac{325.521.650.816}{97.636.404.126} - \frac{301.919.776.629}{97.636.404.126} \\ &= 3,33 - 3,09 = 0,24 (\text{vòng}) \end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố nợ phải trả bình quân

$$\begin{aligned} \Delta H_{NPT}(NPT_{bq}) &= \frac{325.521.650.816}{97.606.311.958} - \frac{325.521.650.816}{97.636.404.126} \\ &= 3,34 - 3,33 = 0,01 (\text{vòng}) \end{aligned}$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta H_{NPT} = 0,24 + 0,01 = 0,25 (\text{vòng})$$

Như vậy, vòng quay NPT của công ty năm 2014 tăng là do ảnh hưởng của cả hai nhân tố giá mua hàng hóa, vật tư & Thuế GTGT đầu vào và nhân tố nợ phải trả bình quân. Giá mua hàng hóa, vật tư và thuế GTGT đầu vào tăng 7,82% do nhu cầu năm này cao hơn so với năm 2013 làm tăng vòng quay NPT 0,24 vòng, tăng áp lực thanh toán cho công ty. Trong khi đó NPT bình quân của công ty lại giảm ảnh hưởng làm tăng vòng quay NPT lên 0,01 vòng. Điều này cho thấy công ty phải thanh toán cho nhà cung cấp ngày càng nhanh hơn. Xét ở một khía cạnh khác thì việc thanh toán nhanh các khoản nợ phải trả sẽ giúp cho công ty tạo dựng được uy tín đối với nhà cung cấp. Trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt hiện nay, quản lý các khoản nợ phải trả là một khía cạnh quan trọng để có thể đem đến nhiều lợi ích tài chính cho công ty. Công ty nên có những thương lượng điều khoản thanh toán với nhà cung cấp, theo dõi hàng tồn kho từ thời điểm mua đến thời điểm bán và quản lý

các khoản phải trả người bán để cải thiện tình hình tài chính và quản lý dòng tiền hiệu quả hơn. Cụ thể, chi phí vốn đầu tư, chiết khấu cho thanh toán sớm, thời hạn thanh toán, và lãi phạt trên thanh toán trễ nên được xem xét và phân tích cẩn thận. Công ty nên xây dựng mối quan hệ thân thiết với nhà cung cấp để có thể trì hoãn thanh toán của họ và ngày sau ngay đến hạn mà không phải trả thêm các khoản phạt lãi suất.

2.2.2.4. Hiệu suất sử dụng lao động của công ty

Bảng 2.15: Hiệu suất sử dụng lao động giai đoạn 2012-2014

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1. DTTBH&CCDV	Đồng	244.360.311.654	332.199.917.674	358.215.345.226
2. Số công nhân BQ năm	Người	1450	1550	1800
3. NSLĐ năm (3=1/2)	Đồng/người	168.524.352,86	214.322.527,5	199.008.525

Nguồn: Phòng kế toán

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy rằng hiệu suất sử dụng lao động của công ty tăng trong năm 2013 nhưng lại giảm trong năm 2014. Trong năm 2012, năng suất lao động bình quân năm là 168.524.352,86 đồng/người, năm 2013 tăng lên 214.322.527,5 đồng/người, năm 2014, trị số này giảm còn 199.008.525 đồng/người. Đây là một dấu hiệu không tốt, hiệu quả công tác quản lý và sử dụng lao động tại công ty chưa thực sự cao, khả năng sản xuất, sức lao động của công nhân giảm trong năm 2014. Nguyên nhân là trong năm này DTBH&CCDV tăng nhẹ trong khi công ty tuyển thêm 250 công nhân. Các chính sách, công tác quản lý số giờ làm việc của công nhân chưa được chặt chẽ, công nhân mới tuyển vào phải mất một thời gian đào tạo, thử việc dẫn đến hiệu quả sử dụng lao động thấp, đây là một yếu kém mà công ty chưa cải thiện được. Hiện tại, điều kiện làm việc tại công ty tương đối đầy đủ, công ty trang bị đầy đủ phương tiện bảo hộ lao động, tuân thủ các quy chuẩn, yêu cầu an toàn sản xuất cho công nhân. Chính sách tiền lương được thực hiện theo các quy định của Nhà nước về lương khoán, lương hệ số cấp bậc công việc, có bình xét kết quả thực hiện, hoàn thành nhiệm vụ của người lao động. Thu nhập bình quân năm 2014 là 3.050.000 đồng/người/tháng tăng 9,04% so với năm 2013, nhưng vẫn còn thấp so với mặt bằng chung của các đơn vị cùng ngành nghề trong tỉnh Quảng Nam và các khu công nghiệp ở Đà Nẵng. Phần lớn những công nhân có tay nghề đều tập trung đông tại các khu công nghiệp Điện Ngọc – Điện Bàn; Hòa Cẩm, Hòa Khánh – Đà Nẵng với mức lương cao hơn. Trong thời gian tới công ty cần có thêm những chính sách, biện pháp để giữ chân và thu hút thêm công nhân có tay nghề cao.

2.2.3 Phân tích hiệu quả tổng hợp tại công ty

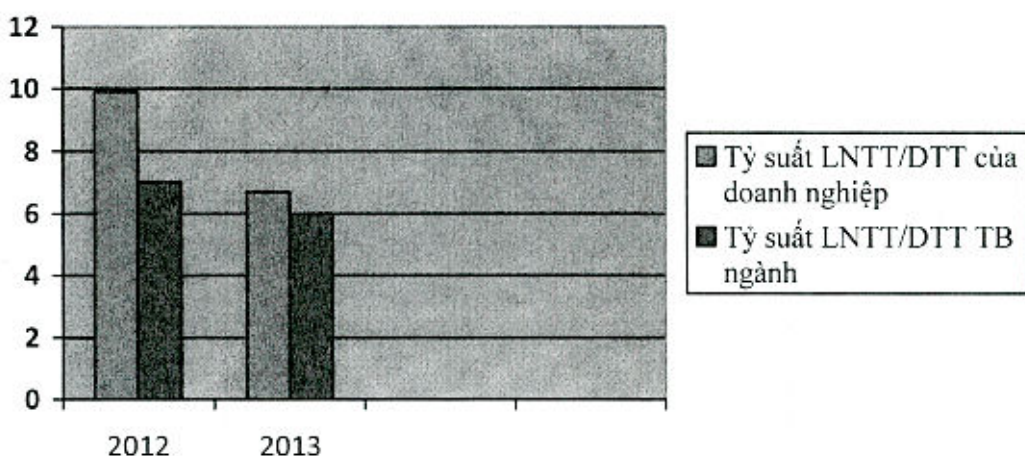
2.2.3.1 Phân tích khả năng sinh lời từ các hoạt động của công ty

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

Bảng 2.16: TỶ SUẤT LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ TRÊN DOANH THU THUẦN

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013-2012		Chênh lệch 2014-2013	
					Δ	%	Δ	%
1.LNTT	Đồng	24.732.144.149	22.401.100.780	28.683.312.631	-2.331.043.369	-9,43	6.282.211.851	28,04
2.DTT	Đồng	249.796.142.932	334.794.808.236	362.819.861.817	84.998.665.304	34,03	28.025.053.581	8,37
3.Tỷ suất LNTT/DTT (3=(1/2)*100	%	9,90	6,69	7,91	-3,21	-32,42	1,22	18,24
4. Trung bình ngành	%	7	6	-	-	-	-	-

Nguồn: Phòng kế toán



Biểu đồ 2.1. Biểu đồ so sánh chỉ tiêu tỷ suất LNTT/DTT của công ty so với trung bình ngành

Qua bảng phân tích trên ta thấy tỷ suất LNTT trên tổng doanh thu thuần của công ty giảm trong năm 2013 nhưng đến năm 2014 thì tăng lên. Năm 2012, tỷ suất LNTT trên doanh thu thuần đạt 9,9 %, có nghĩa cứ 100 đồng doanh thu thuần mang lại 9,9 đồng lợi nhuận trước thuế, cao hơn trung bình ngành 2,9 đồng cho thấy công ty hoạt động hiệu quả. Đến năm 2013, tỷ số này giảm xuống chỉ còn 6,69%, lúc này cũng 100 đồng doanh thu thuần nhưng chỉ mang lại 6,69 đồng lợi nhuận trước thuế, giảm 3,21 đồng so với năm 2012, tuy nhiên vẫn cao hơn so với trung bình ngành. Trong năm 2013, mặc dù doanh thu tăng mạnh với tốc độ tăng là 34,03% nhưng lợi nhuận trước thuế lại giảm. Nguyên nhân là trong năm này, Nhà nước thực hiện nâng lương tối thiểu do đó lương cho công nhân viên và các khoản trích theo lương tăng mạnh khiến cho chi phí nhân công tăng. Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh chủ yếu của công ty là nhận hợp đồng gia công may mặc xuất khẩu nên chịu ảnh hưởng rất nhiều từ những biến động của tỷ giá, mà trong năm 2013, công ty thường xuyên bị lỗ do chênh lệch tỷ giá làm cho doanh thu tài chính giảm, chi phí tài chính tăng. Đây cũng là một nguyên nhân khiến lợi nhuận trước thuế giảm, khả năng sinh lời từ các hoạt động của doanh nghiệp cũng giảm 32,42%. Tuy nhiên, đến năm 2014, tình đã được cải thiện đáng kể, tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần là 7,91%, tức là cứ 100 đồng doanh thu thuần thì tạo ra 7,91 đồng lợi nhuận trước thuế, tăng 1,22 đồng so với năm 2013. Điều này chứng tỏ khả năng sinh lời từ các

hoạt động của công ty có nhiều tiến bộ. Đây là kết quả của sự cố gắng không ngừng trong việc đưa ra hàng loạt biện pháp nhằm cải thiện hoạt động chưa hiệu quả của doanh nghiệp, trong đó đi đầu là công tác tiết kiệm chi phí trong và ngoài sản xuất để nâng mức lợi nhuận lên cao.

2.2.3.2 Phân tích khả năng sinh lời của tài sản

Tài sản là một trong những nguồn lực quan trọng để doanh nghiệp sử dụng nhằm mang lại lợi nhuận. Nếu sử dụng tài sản hiệu quả thì lợi nhuận thu về sẽ lớn và ngược lại. Vì vậy phân tích khả năng sinh lời từ tài sản cũng có thể cho ta biết được công ty đã sử dụng hiệu quả tài sản của mình hay chưa để từ đó có thể đưa ra những nhận định đúng đắn và những biện pháp thích hợp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu suất sử dụng tài sản.

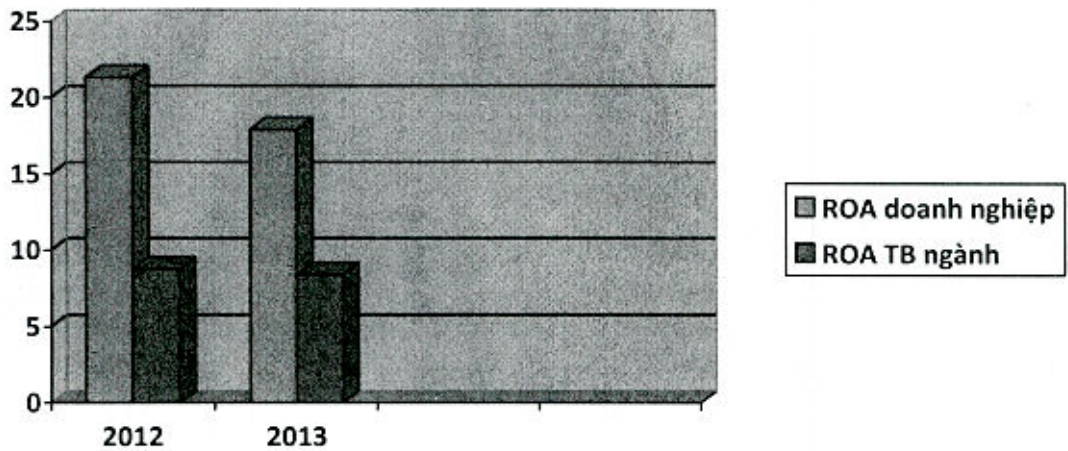
a. Khả năng sinh lời của tài sản

Các giá trị được tính toán theo bảng sau

Bảng 2.17: KHẢ NĂNG SINH LỜI CỦA TÀI SẢN

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013-2012		Chênh lệch 2014-2013	
					Δ	%	Δ	%
1. Tỷ suất LNTT/DTT	%	9,90	6,69	7,91	-3,21	-32,42	1,22	18,24
2. H _{TPS}	Lần	2,15	2,67	2,88	0,52	24,17	0,21	7,87
3. LNTT	ĐỒNG	24.732.144.149	22.401.100.780	28.683.312.631	-2.331.043.369	-9,43	6.282.211.851	28,04
4. Tổng tài sản BQ	ĐỒNG	116.018.544.829	125.180.042.509	125.874.672.002	9.161.497.680	7,90	694.629.493	0,55
5. ROA = (3)/(4)x100	%	21,32	17,90	22,79	-3,42	-16,04	4,89	27,32
6. ROA Trung bình ngành	%	8,75	8,40	-	-	-	-	-

(Nguồn: Phòng kế toán)



Biểu đồ 2.2 . Biểu đồ so sánh chỉ tiêu ROA của công ty so với trung bình ngành

Dựa vào kết quả tính toán trên ta thấy tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) có sự tăng giảm không đều qua các năm. Năm 2012, tỷ suất sinh lời của tài sản là 21,32%, nghĩa là cứ 100 đồng tài sản đầu tư vào công ty sẽ thu 21,32 đồng lợi nhuận trước thuế nhưng sang năm 2013, trị số này lại giảm còn 17,90%, lúc này cũng 100 đồng tài sản đầu tư vào công ty nhưng chỉ thu được 17,90 đồng lợi nhuận trước thuế, giảm 3,42 đồng so với năm 2012. Tuy nhiên, so với trung bình ngành thì ROA của công ty luôn ở mức cao. Xét ảnh hưởng của các nhân tố tác động đến ROA năm 2013 so với năm 2012 như sau:

$$ROA = \text{Hiệu suất sử dụng tài sản} \times \text{Tỷ suất LNTT/DTT}$$

- Chỉ tiêu phân tích:

$$\Delta ROA_{2013/2012} = ROA_{2013} - ROA_{2012} = 17,90 - 21,32 = -3,42 (\%)$$

+ Ảnh hưởng của nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản:

$$\Delta ROA(H_{TS}) = (2,67 \times 9,90) - (2,15 \times 9,90) = 26,43 - 21,32 = 5,11 (\%)$$

+ Ảnh hưởng của nhân tố tỷ suất LNTT trên DTT

$$\Delta ROA(LNTT/DTT) = (2,67 \times 6,69) - (2,67 \times 9,90) = 17,90 - 26,43 = -8,53 (\%)$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta ROA_{2013/2012} = 5,11 + (-8,53) = -3,42 (\%)$$

Năm 2013, hiệu suất sử dụng tài sản của công ty tăng 0,52 lần so với năm 2012 (tương ứng với tỷ lệ tăng 24,17%) ảnh hưởng tích cực đến ROA, làm chỉ tiêu ROA tăng 5,11 %. Công ty sử dụng hiệu quả tài sản hiện có. Trong khi đó, tỷ suất

LNTT trên DTT năm 2103 giảm 3,21% so với năm 2012 (tương ứng với tỷ lệ giảm 32,42%) ảnh hưởng không tốt đến chỉ tiêu ROA và làm chỉ tiêu này giảm 8,53 % so với năm 2012. Nguyên nhân là trong năm 2013, tình hình kinh tế thế giới có nhiều khó khăn, đây là giai đoạn nền kinh tế đang phục hồi sau cuộc khủng hoảng tài chính thế giới tuy nhiên sự phục hồi này hết sức khiêm tốn. Vì hàng hóa của công ty như các loại máy điều hòa, thiết bị điện... phần lớn là nhập khẩu từ nước ngoài nên hoạt động của công ty gặp nhiều khó khăn, việc nâng lương tối thiểu của Nhà nước làm chi phí nhân công tăng dẫn đến chi phí đầu vào tăng cao khiến cho giá vốn hàng bán của công ty tăng, từ đó làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm xuống. Bên cạnh đó, trong năm 2013, lỗ do chênh lệch tỷ giá khiến cho chi phí tài chính của công ty tăng cao trong khi doanh thu tài chính lại giảm, đây cũng là một nguyên nhân khiến cho lợi nhuận giảm dẫn đến tỷ suất LNTT trên DTT giảm. Mặc dù hiệu suất sử dụng tăng tuy nhiên do ảnh hưởng của tỷ suất LNTT trên DTT quá lớn nên tổng hợp cả 2 nhân tố thì chỉ tiêu ROA vẫn giảm 3,42 % so với năm 2012.

Năm 2014, tình hình đã được cải thiện, công ty đã có những cố gắng để giảm chi phí, tăng lợi nhuận và kết quả là tỷ suất sinh lời của tài sản của công ty đạt 22,79%, tăng 4,89 % so với năm 2013. Để hiểu rõ hơn, ta xét ảnh hưởng của các nhân tố tác động đến ROA năm 2014 so với năm 2013 như sau:

- Chỉ tiêu phân tích:

$$\Delta ROA_{2014/2013} = ROA_{2014} - ROA_{2013} = 22,79 - 17,90 = 4,89 (\%)$$

+ Ảnh hưởng của nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản:

$$\Delta ROA(H_{TS}) = (2,88 \times 6,69) - (2,67 \times 6,69) = 19,27 - 17,90 = 1,37 (\%)$$

+ Ảnh hưởng của nhân tố tỷ suất LNTT trên DTT

$$\Delta ROA(LNTT/DTT) = (2,88 \times 7,91) - (2,88 \times 6,69) = 22,79 - 19,27 = 3,52 (\%)$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta ROA_{2014/2013} = 1,37 + 3,52 = 4,89 (\%)$$

Như vậy, tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) năm 2014 tăng là do ảnh hưởng của cả 2 nhân tố hiệu suất sử dụng tài sản và nhân tố tỷ suất LNTT trên DTT. Trong năm này hiệu suất sử dụng tài sản tăng 0,21 lần so với năm 2013 (tương ứng với tỷ

lệ tăng 7,87%) làm ROA tăng 1,37 % cho thấy khả năng quản lý tài sản, tổ chức sản xuất của công ty đang ngày càng được nâng cao. Bên cạnh đó công ty đã có những biện pháp tích cực, cụ thể và mang lại kết quả tốt trong công tác hạ thấp chi phí, triệt để thực hiện tiết kiệm chi phí, cắt giảm đầu tư các khoản chưa cần thiết, suất đầu tư các nhà máy mới cũng chiết giảm tối đa. Chính những nỗ lực đó đã làm cho tỷ suất LNTT trên DTT của công ty đang có chiều hướng giảm ở năm 2013 đã bắt đầu tăng trở lại trong năm 2014, với mức tăng 1,22 % (tương ứng với tỷ lệ tăng 18,24%), ảnh hưởng này làm ROA tăng 3,52 %. Cả 2 nhân tố đều ảnh hưởng tích cực đến khả năng sinh lời của tài sản và làm tỷ suất này tăng 4,89 % so với năm 2013.

Chỉ tiêu tỷ suất sinh lời của tài sản đã phản ánh một cách tổng hợp hiệu quả hoạt động của công ty, tuy nhiên kết quả hoạt động còn chịu nhiều ảnh hưởng của cấu trúc nguồn vốn. Vì vậy để thấy rõ hiệu quả hoạt động của công ty, ta sẽ đi tìm hiểu thêm chỉ tiêu tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản trong thời gian qua.

b. Khả năng sinh lời kinh tế của tài sản

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 của công ty qua các năm là không giống nhau và chi phí sử dụng vốn vay cũng khác nhau.

Bảng 2.18: KHẢ NĂNG SINH LỜI KINH TẾ CỦA TÀI SẢN

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
					Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
1.LNTT	Đồng	24.732.144.149	22.401.100.780	28.683.312.631	-2.331.043.369	-9,43	6.282.211.851	28,04
2.Chi phí lãi vay	Đồng	1.060.405.178	390.698.308	850.368.445	-669.706.870	-63,16	459.670.137	117,65
3.Tổng tài sản BQ	Đồng	116.018.544.829	125.180.042.509	125.874.672.002	9.161.497.680	7,90	694.629.493	0,55
4.RE=[(1)+(2)]/(3)100	%	22,23	18,21	23,46	-4,02	-18,08	5,25	28,83

(Nguồn: Phòng kế toán)

Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản của công ty tăng giảm không ổn định qua các năm. Năm 2012, RE đạt 22,23 % có nghĩa là 100 đồng tài sản đầu tư tạo ra 22,23 đồng lợi nhuận trong đó công ty phải trích ra 0,91 đồng để trả lãi vay. Đến năm 2013, tỷ suất này giảm xuống còn 18,21 %, lúc này cũng 100 đồng tài sản đầu tư nhưng chỉ tạo ra 18,21 đồng lợi nhuận, trong đó công ty trích ra 0,31 đồng để trả lãi vay. Năm 2013, lợi nhuận trước thuế của công ty giảm 9,43% trong khi tổng tài sản bình quân tăng 7,90%. Sự không tương xứng giữa biến động của lợi nhuận trước thuế và tổng tài sản bình quân đã tác động giảm RE 4,02 % so với năm 2012. Mặc dù các khoản vay nợ trong năm 2013 tăng so với năm 2012 nhưng do lãi suất giảm nên chi phí lãi vay cũng giảm. Công ty có thể dùng phần lớn lợi nhuận còn lại để đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Năm 2014, tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản có chiều hướng tăng lên, đạt 23,46 %, tăng 5,25 % so với năm 2013. Trong 23,46 đồng lợi nhuận tạo ra từ 100 đồng tài sản đầu tư, công ty dùng 0,68 đồng để trả chi phí lãi vay. Có thể thấy ảnh hưởng của chi phí lãi vay đối với khả năng sinh lời của tài sản của công ty là không đáng kể. Tuy nhiên, công ty nên giảm bớt sự phụ thuộc vào chủ nợ, hạn chế ảnh hưởng của lãi suất thị trường, và trả dần các khoản nợ vay ngắn hạn để giảm áp lực thanh toán, giảm lãi vay cho công ty.

2.2.4. Phân tích hiệu quả tài chính của công ty

Ngoài việc xem xét hiệu quả kinh doanh dưới góc độ sử dụng tài sản, khi phân tích cần xem xét hiệu quả sử dụng vốn dưới góc độ sinh lợi vốn. Đây là một trong những nội dung phân tích được các nhà đầu tư, các nhà tín dụng đặc biệt quan tâm vì nó gắn liền với lợi ích của doanh nghiệp không những trong hiện tại mà còn quyết định kết quả kinh doanh trong tương lai.

Dựa vào những số liệu thu thập được tại đơn vị ta có bảng phân tích sau:

Bảng 2.19: KHẢ NĂNG SINH LỜI CỦA VỐN CHỦ SỞ HỮU

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
								Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
1. LNST	Đồng	21.098.813.674	17.920.880.624	22.946.650.105	-3.177.933.050	-15,06	5.025.769.481	28,04			
2. VCSH	Đồng	38.292.241.776	16.795.034.991	39.741.685.096	21.497.206.785	-56,14	22.946.650.105	136,63			
3. VCSH BQ	Đồng	28.065.338.554	27.543.638.383	28.268.360.043	-521.700.171	-1,86	724.721.660	2,63			
4. ROE = (1)/(3)×100	%	75,18	65,06	81,17	-10,12	-13,46	16,11	24,76			
5. ROE trung bình ngành	%	36,08	34,70	-	-	-	-	-			
6. ROA	%	21,32	17,90	22,79	-3,42	-16,04	4,89	27,32			
7. RE	%	22,23	18,21	23,46	-4,02	-18,08	5,25	28,83			
8. Lãi suất vay(i)	%	4,80	4,50	5,0	-	-	-	-			
9. Tổng tài sản	Đồng	124.872.927.272	125.487.157.746	126.262.186.257	614.230.474	0,49	775.028.511	0,62			
10. Tỷ suất tự tài trợ = (2)/(9) × 100	%	30,66	13,38	31,48	-17,28	-56,36	18,10	135,28			
11. Nợ phải trả	Đồng	86.580.685.496	108.692.122.755	86.520.501.161	22.111.437.259	25,54	-22.171.621.594	-20,40			
12. Độ lớn đòn bẩy tài chính = (11)/(2)	Lần	2,26	6,47	2,18	4,21	186,28	-4,29	-66,31			

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua bảng số liệu trên ta thấy khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu giảm trong năm 2013 nhưng sau đó tăng lên trong năm 2014. Năm 2012, tỷ suất sinh lời VCSH đạt 75,18 % có nghĩa là cứ 100 đồng VCSH đầu tư sẽ đem lại 75,18 đồng lợi nhuận, trong khi đó trung bình ngành thì chỉ tiêu này là 36,08%, điều này cho thấy hiệu quả tài chính của công ty cao hơn rất nhiều so với trung bình ngành. Đây là dấu hiệu tốt, thể hiện tình hình tài chính của công ty được đánh giá cao, công ty thu hút được sự đầu tư của các nhà đầu tư. Năm 2013, chỉ tiêu này giảm còn 65,06 %, giảm 10,12% so với năm 2012, tuy nhiên vẫn cao hơn mức trung bình ngành. Nguyên nhân là do trong năm 2013, lợi nhuận sau thuế giảm 3.177.933.050 đồng, với tỷ lệ giảm là 15,06% do sự tăng lên của chi phí. Đây là một dấu hiệu không tốt cho công ty. Tuy nhiên tình hình đã được cải thiện đáng kể trong năm 2014, ROE đã tăng trở lại, đạt mức 81.17%, lúc này 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào công ty sẽ thu về 81.17 đồng lợi nhuận sau thuế. Đây là một con số khá cao. Điều này chứng tỏ công ty đã có những nỗ lực để nâng cao hiệu quả tài chính tạo điều kiện để công ty tăng trưởng và phát triển. Hơn nữa chủ sở hữu dễ dàng chấp nhận để lại phần lợi nhuận vào việc đầu tư và như vậy công ty có điều kiện bổ sung thêm các phương tiện kinh doanh. Để tìm hiểu rõ các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của VCSH ta phân tích ảnh hưởng của các chỉ tiêu sau:

❖ Sự ảnh hưởng của khả năng sinh lời của tài sản và tỉ suất tự tài trợ

$$ROE = ROA \times (1 - T) \times (1/Ti \text{ suất tự tài trợ}) \quad (*)$$

Từ công thức (*) nhận thấy khả năng sinh lời của tài sản (ROA) và tỉ suất tự tài trợ tác động hai chiều đến tỉ suất sinh lời VCSH của doanh nghiệp. Cụ thể, năm 2013, tỷ suất sinh lời của tài sản giảm 3,42 % so với năm 2012 tác động làm giảm tỉ suất sinh lời VCSH. Nguyên nhân do chi phí đầu vào năm 2013 tăng làm cho giá vốn hàng bán tăng, lỗ do chênh lệch tỷ giá làm cho chi phí tài chính tăng, do đó mặc dù doanh thu năm này tăng nhưng tổng chi phí tăng mạnh hơn khiến cho lợi nhuận trước thuế giảm, làm giảm khả năng sinh lời của tài sản ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả tài chính của công ty. Trong khi đó tỉ suất tự tài trợ của công ty năm 2013 giảm 17,28 % so với năm 2012, tác động này làm tăng tỉ suất sinh lời VCSH của công ty, tuy nhiên do ảnh hưởng của ROA giảm quá lớn do đó sự giảm xuống của

tỷ suất tự tài trợ không đủ mạnh để kéo tỷ suất sinh lời VCSH tăng. Việc giảm khả năng tự chủ về tài chính cho thấy công ty đang gặp rủi ro thanh toán và áp lực thanh toán cao, tài sản của công ty chủ yếu được đảm bảo bằng các khoản nợ làm phát sinh chi phí lãi vay do đó điều này ảnh hưởng đến lợi nhuận sau thuế của công ty, ảnh hưởng đến khả năng sinh lời từ VCSH. Năm 2014, VCSH bình quân của công ty tăng lên do đó khả năng tự tài trợ của công cũng tăng lên đạt 31,48 % ảnh hưởng làm tỷ suất sinh lời trên vốn chủ giảm. Cũng trong năm này, khả năng sinh lời của tài sản của công ty tăng do công ty thực hiện nhiều biện pháp nhằm hạ thấp chi phí, triệt để tiết kiệm chi phí đồng thời sử dụng có hiệu quả hơn tài sản hiện có của công ty, kết quả ROA tăng 4,89 % ảnh hưởng làm ROE tăng so với năm 2013.

❖ Đòn bẩy tài chính

$$ROE = [RE + (RE - i) \times ĐBTC] \times (1 - T)$$

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, hiệu quả sử dụng số vốn tự có đang được sử dụng để tạo ra lợi nhuận. Trong những năm vừa qua công ty không có nợ dài hạn, các khoản nợ vay của công ty đều là vay ngắn hạn bằng USD của ngân hàng Ngoại thương – Chi nhánh Quảng Nam.

Qua bảng số liệu trên ta thấy trong 3 năm 2012 – 2014 thì tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE) cao hơn nhiều so với lãi suất vay bình quân (i). Cụ thể lãi vay bình quân của 3 năm lần lượt là 4,80%, 4,50% và 5,0%, trong khi đó RE lần lượt là 22,23%, 18,21% và 23,46%. Điều này cho 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. Trong năm 2013, chỉ tiêu RE giảm 4,02% cho thấy khả năng tạo ra lợi nhuận của các đồng vốn vay giảm dần ảnh hưởng làm giảm hiệu quả tài chính. Tuy nhiên đến năm 2014, tình hình đã được cải thiện, RE có xu hướng tăng trở lại cho thấy công ty đã có những cố gắng để sử dụng nợ vay một cách hợp lý, đòn bẩy tài chính thực sự hiệu quả và góp phần thúc đẩy hiệu quả tài chính, tăng khả năng sinh lời của VCSH

2.2.5. Các yếu tố về khả năng thanh toán của công ty

BẢNG 2.21: CÁC CHỈ TIÊU THỂ HIỆN KHẢ NĂNG THANH TOÁN CỦA DOANH NGHIỆP

ST	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Tài sản ngắn hạn	Đồng	80.451.499.362	66.837.333.045	54.231.280.330
2	Nợ ngắn hạn	Đồng	86.580.685.496	108.692.122.755	86.520.501.161
3	Hàng tồn kho	Đồng	847.125.138	339.510.000	832.914.603
4	Tài sản ngắn hạn khác	Đồng	2.469.626.995	1.702.119.226	2.743.422.003
5	Tiền và các khoản tương đương tiền	Đồng	16.230.093.785	40.116.945.376	27.033.250.014
6	Khả năng thanh toán hiện hành $= (1/2)$	Lần	0,93	0,61	0,63
7	K_{th} trung bình ngành	Lần	1,5	1,1	-
8	Khả năng thanh toán nhanh $= [(1-3-4)/2]$	Lần	0,89	0,59	0,58
	K_n trung bình ngành	Lần	0,97	0,62	-
9	Khả năng thanh toán tức thời $= (5/2)$	Lần	0,19	0,37	0,31
10	LNTT	Đồng	24.732.144.149	22.401.100.780	28.683.312.631
11	Lãi vay	Đồng	1.060.405.178	390.698.308	850.368.445
12	LNTT và lãi vay	Đồng	25.792.549.327	22.791.799.088	29.533.681.076
13	Khả năng thanh toán lãi vay $= (12)/(11)$	Lần	24,32	58,34	34,73

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Qua bảng số liệu trên ta thấy rằng các yếu tố về khả năng thanh toán của công ty qua 3 năm đều < 1 (ngoại trừ khả năng thanh toán lãi vay), chứng tỏ khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty thấp. Cụ thể như sau:

Khả năng thanh toán hiện hành của công ty nhìn chung có xu hướng giảm. Năm 2012 tỷ suất này là 0,93 lần trong khi trung bình ngành là 1,5 lần, khả năng

thanh toán của công ty không đảm bảo được các khoản nợ ngắn hạn. Đến năm 2013, tỷ suất này giảm xuống chỉ còn 0,61 lần trong khi chỉ tiêu ngành là 1,1 lần, công ty không kiểm soát được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Mặc dù trong năm này, tiền và các khoản tương đương tiền tăng nhưng hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác giảm mạnh làm tài sản ngắn hạn giảm, trong khi đó nợ ngắn hạn lại tăng nhanh với tỷ lệ tăng là 25,54%, kết quả khả năng thanh toán hiện hành của công ty giảm 0,32 lần. Với xu hướng giảm thế này chứng tỏ khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty ngày càng thấp và thấp hơn rất nhiều so với chỉ số trung bình ngành. Năm 2014 chỉ tiêu này có tăng lên so với năm 2013 tuy nhiên mức tăng không đáng kể cho nên để đảm bảo thì công ty nên duy trì một hệ số phù hợp.

Tương tự như khả năng thanh toán hiện hành, khả năng thanh toán nhanh của công ty cũng thấp và giảm qua các năm. Năm 2012 tỷ suất này là 0,89 lần có nghĩa là nếu loại trừ hàng tồn kho, TSNH khác có khả năng chuyển đổi thành tiền thấp thì với 1 đồng nợ ngắn hạn nếu thanh toán nhanh công ty chỉ có khả năng trả 0,89 đồng, điều đó cho thấy khả năng tài chính của công ty còn thấp, hiệu quả tài chính giảm. Năm 2013 chỉ tiêu này giảm còn 0,59 lần và đến năm 2014 còn 0,58 lần. Khả năng thanh toán nhanh của công ty giảm dần qua các năm và nhỏ hơn so với trung bình ngành, báo động nguy cơ khó thanh toán được các khoản nợ ngắn hạn bằng TSNH hiện tại của công ty, công ty cần nỗ lực hơn để tăng khả năng thanh toán nhanh này.

Ta thấy nguyên nhân khả năng thanh toán hiện hành và khả năng thanh toán nhanh của công ty thấp và giảm dần qua các năm là do tài sản ngắn hạn của công ty giảm qua các năm nhưng nguyên nhân chính là do các khoản nợ của công ty đều là nợ ngắn hạn, do đó áp lực thanh toán trong ngắn hạn là rất lớn, nếu công ty không thay đổi cơ cấu nguồn vốn, nợ phải trả, tìm kiếm các nguồn tài trợ dài hạn thì rủi ro thanh toán là rất cao. Công ty nên giảm dần các khoản nợ vay ngắn hạn để tăng khả năng thanh toán, tăng hiệu quả tài chính của công ty.

Khả năng thanh toán tức thời tại công ty biến động qua từng năm. Năm 2012, chỉ tiêu này đạt 0,19 lần, có nghĩa lượng tiền và các khoản tương đương tiền tại công ty chỉ đáp ứng 0,19 đồng cho 1 đồng nợ ngắn hạn tại công ty. Điều này không

tốt, công ty có rủi ro thanh toán tức thời cao, công ty cần tăng chỉ tiêu này để đảm bảo khả năng thanh toán. Năm 2013 nhờ nỗ lực tăng lượng tiền tại công ty khả năng thanh toán tức thời năm này tăng và đạt 0,37 lần, đây là dấu hiệu khả quan, mặc dù tình hình kinh tế khó khăn nhưng công ty vẫn nỗ lực để tăng lượng tiền mặt, đáp ứng lượng tiền sẵn có góp phần làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh được liên tục. Đến năm 2014, chỉ tiêu này giảm nhẹ còn 0,31 lần.

Đối với khả năng thanh toán lãi vay, con số này qua 3 năm đều đạt ở mức cao chứng tỏ khả năng trả nợ vay của công ty ngày càng cao, tạo niềm tin cho chủ nợ, tăng uy tín cho công ty. Do đó công ty cần duy trì ở mức này có thể đảm bảo thanh toán các khoản lãi khi đến hạn và tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn từ bên ngoài.

2.2.6 Đánh giá chung về hiệu quả hoạt động của công ty qua 3 năm

Nhìn chung hiệu quả hoạt động của công ty trong những năm qua là tốt. Tuy nhiên trong giới hạn của đề tài, em chỉ đi sâu vào các chỉ tiêu liên quan đến hiệu quả cá biệt, hiệu quả tổng hợp và hiệu quả tài chính. Do đó có thể đánh giá sơ lược về hiệu quả công ty như sau:

Về tình hình doanh thu – chi phí – lợi nhuận: ba thông số này biến động không đều qua các năm. Đối với doanh thu, có sự biến động như vậy phần lớn là do sự biến động của doanh số hàng bán ra. Nhìn chung doanh thu có xu hướng tăng qua các năm. Đây là một dấu hiệu đáng mừng cho thấy công ty đang ngày càng phát triển, mở rộng quy mô sản xuất, tăng doanh số bán ra. Còn chi phí thì phụ thuộc nhiều vào chi phí giá vốn hàng bán, bởi lẽ đối với doanh nghiệp sản xuất đặc biệt là sản xuất chính là may như Công ty TNHH Tuấn Đạt thì chi phí đầu vào là rất lớn (đó là những khoản chi phí về lương cho nhân công lao động, nhân viên quản lý, chi phí nguyên vật liệu phụ và các chi phí khấu hao....). Thứ 3 là lợi nhuận, mặc dù có giảm nhẹ trong năm 2013 nhưng nhìn chung lợi nhuận tính đến năm 2014 có xu hướng tăng so với các năm trước. Đây là dấu hiệu tốt, đối với lợi nhuận thì nó phụ thuộc hoàn toàn vào sự biến động của doanh thu đầu ra và chi phí đầu vào. Do đó để nâng cao lợi nhuận đòi hỏi công ty cần có những biện pháp nhằm tăng doanh số bán và hạn chế chi phí đến mức thấp nhất.

Về hiệu quả cá biệt: trong mục này, em đề cập đến các yếu tố hiệu suất sử dụng tài sản, hiệu suất sử dụng TSCĐ, hiệu suất sử dụng vốn lưu động và hiệu suất sử dụng lao động. Thông qua phân tích các chỉ số này thì ta cũng thấy được mức độ ảnh hưởng của chúng đối với hiệu quả chung của công ty. Bản thân mỗi chỉ số đều có biến động không đều qua các năm nhưng nhìn chung là tương đối tốt.

Về hiệu quả tổng hợp: các chỉ tiêu được đề cập trong phần này là khả năng sinh lời từ các hoạt động của doanh nghiệp (Tỉ suất lợi nhuận trên doanh thu thuần), khả năng sinh lời của tài sản (ROA), Tỉ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE) . Bản thân mỗi chỉ số cũng thể hiện tương đối rõ về tình hình tài chính, tài sản, nguồn vốn của công ty. Cũng tương tự như các chỉ tiêu về hiệu quả cá biệt, sự biến động không đều của các chỉ tiêu này đòi hỏi công ty đưa ra các biện pháp để ổn định và duy trì ở mức hợp lý.

Về hiệu quả tài chính: em đề cập đến khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu thể hiện qua mối quan hệ giữa lợi nhuận doanh nghiệp với VCSH, vốn thực có của doanh nghiệp. Chỉ số này giảm trong năm 2013 nhưng đến năm 2014 đã có xu hướng tăng trở lại. Bên cạnh đó việc sử dụng có hiệu quả đòn bẩy tài chính làm tăng tỷ suất sinh lời của VCSH. Nhìn chung, hiệu quả tài chính được đánh giá là tương đối tốt.

Rủi ro doanh nghiệp: Thông số được đề cập trong phần này là các chỉ tiêu liên quan đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Đó là khả năng thanh toán nhanh, thanh toán hiện hành, thanh toán tức thời và thanh toán lãi vay. Qua đó ta thấy được công ty chưa đảm bảo được khả năng thanh toán trong ngắn hạn, áp lực thanh toán đối với công ty là rất lớn.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TẠI CÔNG TY TNHH TUẤN ĐẠT

3.1 Đánh giá chung hiệu quả hoạt động tại công ty

3.1.1 Thành tựu đạt được

Trong những năm qua công ty có nhiều thành tựu nổi bật. Công ty có bộ máy tổ chức đơn giản nhưng mang lại hiệu quả cao. Cán bộ lãnh đạo, trưởng phòng, đội ngũ nhân viên nhiệt tình, có mối quan hệ tốt trong công việc, có sự phối hợp nhịp nhàng và giúp đỡ lẫn nhau giữa các phòng ban, bộ phận.

Số lượng công nhân tăng qua các năm, điều đó cho thấy công ty đã góp phần giải quyết việc làm, giảm bớt tình trạng thất nghiệp ở địa phương. Các chính sách chế độ lương đang được công ty quan tâm cải thiện, tạo sự ổn định trong công việc và thu nhập cho người lao động, điều này góp phần nâng cao năng suất lao động trong công ty.

Về kinh tế, thương hiệu *TuanDatco,ltd* dần khẳng định mình trên thị trường quốc tế cũng như thị trường trong nước. Chất lượng sản phẩm luôn được công ty đề cao, đảm bảo hàng đầu, vì đây là nhân tố quyết định đến khả năng cạnh tranh của công ty. Nhờ vậy mà các hợp đồng của công ty luôn ngày càng gia tăng.

Doanh thu tăng qua các năm cho thấy quy mô hoạt động sản xuất của công ty đang ngày mở rộng, hoạt động của công ty đang ngày càng hiệu quả hơn, lợi nhuận sau thuế năm 2014 cao hơn những năm trước.

Công ty sử dụng tốt tài sản hiện có bằng chứng là hiệu suất sử dụng tài sản của công ty tăng qua các năm.

Ngoài ra công ty thu hồi tốt các khoản nợ, giảm các khoản phải thu khó đòi. Chi tiêu vòng quay hàng tồn kho liên tục tăng qua 3 năm làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm mạnh, đây là một dấu hiệu khả quan công ty đạt được trong những năm qua, công ty đã có chủ trương quản lý hàng tồn kho một cách hiệu quả, góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động, tạo điều kiện cho quá trình sản xuất được liên tục.

Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) và tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE) ở cả 3 năm đều cao hơn so với trung bình ngành, đây là một dấu hiệu lạc quan trong hoạt động của công ty trong khi tình hình kinh tế đang khó khăn.

Bên cạnh đó khả năng sinh lời của VCSH luôn ở mức cao cho thấy tình hình tài chính của công ty được đánh giá cao, công ty thu hút được sự đầu tư của các nhà đầu tư.

3.1.2 Những hạn chế

Bên cạnh những thành tựu đạt được, hoạt động của công ty còn có một số hạn chế, cụ thể là:

Hiện tại nguồn vốn của công ty đang sử dụng chủ yếu là vốn vay, điều này thể hiện khả năng tự chủ về tài chính của công ty thấp, phụ thuộc tương đối nhiều vào bên ngoài, không thể chủ động trong việc sử dụng nguồn vốn gây khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trong giai đoạn này việc kiểm soát chi phí không hiệu quả, ngoại trừ chi phí bán hàng thì tất cả chi phí khác đều tăng đặc biệt là chi phí giá vốn hàng bán luôn ở mức cao. Điều này sẽ tác động trực tiếp đến giá thành sản phẩm và khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường. Ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của công ty.

Các chỉ số thể hiện khả năng thanh toán trong ngắn hạn của công ty như khả năng thanh toán hiện hành, khả năng thanh toán nhanh đều ở mức thấp do các khoản nợ vay của công ty đều là nợ ngắn hạn, áp lực thanh toán là rất lớn, làm giảm hiệu quả tài chính của công ty.

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu thuần và khả năng sinh lời của tài sản (ROA) đều giảm trong năm 2013 do chi phí đầu vào tăng mạnh làm giảm lợi nhuận trước thuế.

Hoạt động chính của công ty là gia công hàng xuất khẩu nên công ty chưa chủ động được trong việc tìm kiếm thị trường và khách hàng mà phần lớn phụ thuộc vào đơn đặt hàng của khách hàng, gây ra sự không ổn định trong hoạt động sản xuất của công ty. Vì vậy ngoài việc nhận gia công hàng hóa, công ty có thể tự mình sản xuất để cung ứng ra thị trường, chuyển từ hình thức gia công xuất khẩu sang xuất khẩu sản phẩm trực tiếp.

Công ty chưa tập trung phát triển sản phẩm ở thị trường nội địa nên doanh thu từ thị trường này hầu như không đáng kể. Người tiêu dùng Việt Nam rất ít người biết đến sản phẩm của công ty. Chính sách tập trung vào thị trường trọng điểm là EU, tuy có ưu điểm nhưng bên cạnh đó còn có những hạn chế nhất định như: gặp nhiều rủi ro trong sự biến động của thị trường.

Mặt hàng gia công và kinh doanh chủ yếu của công ty là: Quần áo thể thao, trẻ em, áo Jacket, quần trượt tuyết. Doanh thu các mặt hàng còn lại chưa cao. Mặc dù công ty đã xây dựng cho mình chiến lược về mặt hàng nhưng các sản phẩm xuất khẩu của công ty chưa đảm bảo được sự đa dạng về chủng loại, mẫu mã.

Công ty chưa đầu tư đúng mức cho hoạt động marketing, xúc tiến thương mại và xây dựng thương hiệu. Hoạt động sản xuất và tiêu thụ còn chưa ăn khớp, chính sách phân phối chưa được chú trọng.

Công nghệ máy móc thiết bị của công ty tuy được chú trọng đầu tư, song còn tồn tại một phần công nghệ lạc hậu. Điều này đã hạn chế một phần việc nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm của công ty.

Chất lượng nguồn nhân lực còn nhiều bất cập, lực lượng lao động đông nhưng số lượng công nhân kỹ thuật, trình độ bậc thợ cao, giỏi còn ít. Điều này ảnh hưởng không nhỏ đến năng suất lao động cũng như hiệu quả hoạt động của công ty.

3.1.3 Nguyên nhân

Công ty có thâm niên hoạt động trong ngành chưa lâu nên nguồn vốn tích lũy và kinh nghiệm chưa nhiều.

Trong sản xuất có những bộ phận chưa chấp hành triệt để quy trình sản xuất hoặc việc theo dõi giám sát của các phòng ban chuyên ngành, của cán bộ quản lý không thường xuyên, không chặt chẽ đã dẫn đến lãng phí nguyên vật liệu, chưa phát huy hết công suất của máy móc, thiết bị, năng suất lao động chưa cao.

Đối với công nghệ sản xuất: Hiện nay công ty vẫn còn sử dụng một số dây chuyền sản xuất cũ, tình trạng máy móc với công nghệ thấp. Mặc dầu có đầu tư nhưng chưa đồng bộ trong nhiều khâu. Do vậy có nhiều hợp đồng ký kết bị chậm so với tiến độ là do nguyên nhân này. Để khắc phục tình trạng này trước mắt cần cố gắng giải quyết để sớm có được dây chuyền hiện đại đồng bộ nhằm đem lại hiệu quả cao nhất có thể.

Đối với nguồn vốn: Với quy mô của công ty hiện nay, ngoài nguồn vốn hiện có, công ty còn phải vay vốn để phục vụ sản xuất kinh doanh nhưng việc vay vốn gặp không ít khó khăn, phải trải qua rất nhiều khâu, nhiều thủ tục, chưa kể đến việc phải chịu chi phí về lãi khá cao, điều đó sẽ làm tăng giá thành sản phẩm của công ty và giảm đi sức cạnh tranh trên thị trường, nên hiệu quả kinh doanh sẽ không cao.

Công tác nghiên cứu, tìm tòi thị trường của công ty còn yếu kém: Thị trường nội địa chưa được mở rộng trên phạm vi lớn. Thị trường quốc tế vẫn dựa trên mối quan hệ cũ, thị trường mới còn ít.

Đối với nhà nước: các chính sách Nhà nước ban hành đôi khi còn có nhiều ảnh hưởng đến tình hình sản xuất của các doanh nghiệp nói chung và công ty TNHH Tuấn Đạt nói riêng. Có nhiều mặt hàng Nhà nước đánh thuế tương đối cao và khe hở Pháp luật biểu hiện qua thuế xuất nhập khẩu, điều này gây không ít khó khăn cho công ty.

3.2 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tại công ty TNHH Tuấn Đạt

Để đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận thì giải pháp trước hết là cần phải cải thiện tình hình sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất của mình, thực hiện tái đầu tư sản xuất, tăng cường nguồn vốn kinh doanh, thu hút thêm lực lượng lao động, giải quyết tốt các vấn đề kinh tế cũng như vấn đề xã hội tại công ty... Vì vậy nâng cao hiệu quả hoạt động là mục tiêu phấn đấu của công ty.

Sau khi nghiên cứu xem xét, phân tích thực trạng về vấn đề hiệu quả hoạt động ở công ty. Có những mặt công ty làm tốt, đem lại hiệu quả cao nhưng cũng có những mặt công ty chưa làm được. Từ những kiến thức ít ỏi của bản thân, cũng như kết hợp với thời gian nghiên cứu thực tế, bên cạnh việc phân tích các nhân tố ảnh hưởng. Và đặc biệt là việc phân tích hiệu quả hoạt động thực tế ở công ty. Em có một số ý kiến đề xuất góp ý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tại Công ty TNHH Tuấn Đạt.

3.2.1 Nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản tại công ty

Mặc dù hiệu suất sử dụng tài sản của công ty tăng qua các năm nhưng việc chưa sử dụng hết các tài sản hiện có ở công ty TNHH Tuấn Đạt vẫn còn. Vì thế vấn đề đầu tiên nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn là phải tổ chức khai thác và sử dụng hết tài

sản của mình. Do vậy đòi hỏi công ty cần phải nâng cao trình độ quản lý tài sản thì mới tránh được những tổn thất gây lãng phí tài sản của công ty.

3.2.1.1. Nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản cố định

Máy móc thiết bị là bộ phận cấu thành lớn tài sản cố định của công ty TNHH Tuấn Đạt, đây là công cụ trực tiếp khai thác các đối tượng lao động nhằm sản xuất ra sản phẩm. Vì vậy để khai thác triệt để công suất của máy móc thiết bị đòi hỏi công ty phải tăng thời gian làm việc, giảm thời gian lãng phí của công nhân cũng như của máy móc thiết bị nhằm mục đích tăng số lượng sản phẩm sản xuất, giảm thiểu chi phí cố định trên mỗi sản phẩm sản xuất ra. Cụ thể:

- Cần lựa chọn bố trí công nhân kỹ thuật sao cho phù hợp với trình độ tiên tiến của máy móc thiết bị để có thể khai thác tối đa công suất và lợi ích mà chúng mang lại. Công ty nên giao trách nhiệm trực tiếp cho từng công nhân sản xuất bảo quản máy móc mà họ đang đứng. Nếu có hư hỏng, mất mát xảy ra thì họ sẽ có trách nhiệm báo cho nhân viên bảo trì kịp thời khắc phục, sửa chữa, hoặc nếu có thể họ sẽ tự sửa chữa nhằm tăng tính tự giác và chủ động hơn trong công việc của mỗi công nhân, điều này sẽ nâng cao tinh thần trách nhiệm của mỗi công nhân đối với tài sản mà họ quản lý.

- Bố trí thời gian làm việc cho công nhân một cách hợp lý, có thể thay phiên nhau làm theo ca trong những trường hợp có nhiều đơn đặt hàng để tăng cường khai thác công suất hoạt động của máy móc và tăng năng suất lao động và sử dụng tài sản cố định một cách triệt để.

- Thường xuyên tổ chức, hướng dẫn đào tạo cho những công nhân làm việc trực tiếp tiếp xúc với máy móc một cách thành thạo, có tay nghề cao, đảm bảo an toàn khi lao động, tránh gây ra những tai nạn nghề nghiệp không đáng có.

- Hiện tại công ty Tuấn Đạt đang ngày càng mở rộng quy mô hoạt động, khối lượng sản phẩm sản xuất của công ty đang ngày một tăng. Để đáp ứng được nhu cầu của mình công ty cần phải mua sắm, đầu tư thêm một số máy móc thiết bị mới như: các loại máy may, máy cắt vải... Đổi mới, thay thế các loại máy đã cũ, hư hỏng, lỗi thời bằng những loại máy mới nhập khẩu từ các nước tiên tiến, hiện đại hơn, tạo ra công suất làm việc tốt hơn, cao hơn cho máy móc và cả công nhân trong phân xưởng.

- Công ty cần phải thường xuyên nâng cấp, 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. Vì thế công ty muốn phát triển công nghệ hợp lý mang lại kết quả tối ưu cần có sự kết hợp giữa “chiến lược kinh doanh” với “chiến lược công nghệ”. Cách kết hợp này có thể là chìa khóa giúp công ty Tuấn Đạt thành công trong kinh doanh.

3.2.1.2. Nâng cao hiệu suất sử dụng vốn lưu động

Vốn lưu động là một bộ phận vô cùng quan trọng trong cơ cấu tài sản tại công ty Tuấn Đạt. Nếu công ty đảm bảo đầy đủ và kịp thời nhu cầu vốn cho sản xuất, cố gắng tiết kiệm vốn, phân bổ hợp lý vốn trên các giai đoạn luân chuyển, tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn thì với số vốn ít vẫn có thể đạt hiệu quả kinh tế cao. Vì vậy công ty Tuấn Đạt cần phải có những biện pháp kịp thời để nâng cao hơn nữa số vòng quay vốn lưu động góp phần nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản tại công ty.

- Lập kế hoạch hóa vốn lưu động: Đây là một trong những nhiệm vụ quan trọng hàng đầu và rất cần thiết cho công ty. Bao gồm các bộ phận lập kế hoạch nhu cầu vốn lưu động, kế hoạch nguồn vốn lưu động và sử dụng vốn lưu động theo thời gian.

- Sau khi xác định nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết để đảm bảo cho sản xuất được liên tục, đều đặn thì công ty phải có kế hoạch đáp ứng nhu cầu vốn đó bằng các nguồn vốn ổn định, vững chắc. Phải có kế hoạch dài hạn để huy động nguồn vốn một cách tích cực, chủ động.

- Tổ chức quản lý vốn lưu động có kế hoạch và khoa học: quản lý vốn lưu động tại công ty Tuấn Đạt gắn với quản lý tài sản lưu động gồm quản lý tiền mặt, quản lý hàng tồn kho, quản lý các khoản phải thu.

* Quản lý hàng tồn kho một cách hiệu quả

Do hoạt động chủ yếu của công ty TNHH Tuấn Đạt là gia công xuất khẩu nên nguyên vật liệu chính chủ yếu do khách hàng cung cấp, khối lượng nhiều hay ít phụ thuộc vào từng đơn đặt hàng cụ thể. Tuy nhiên công ty nên có kế hoạch tổ chức thời gian sao cho phù hợp, không nên nhận nguyên liệu quá sớm vì sẽ khó khăn cho việc lưu kho, tốn kém chi phí trong khi kho của công ty chưa được mở rộng. Cũng không nên nhận nguyên liệu quá trễ gây ra tình trạng dồn dập cho quá trình gia công, không đảm bảo thời gian giao hàng cho khách hàng

Đối với phụ liệu, công ty cần có kế hoạch thu mua, dự trữ hợp lý cả về số lượng, chất liệu, chủng loại... bộ phận thu mua cần liên hệ với nhiều nhà cung cấp khác nhau, tăng cường nghiên cứu, tìm kiếm thị trường đầu vào để tìm kiếm nguồn cung cấp thuận lợi hơn, thường xuyên hơn với giá cả phải chăng.

*** Tăng cường công tác quản lý khoản phải thu**

Công tác quản lý khoản phải thu của công ty Tuấn Đạt phụ thuộc rất nhiều vào sự biến động của nền kinh tế thế giới, giá cả sản phẩm và công tác thu hồi nợ của công ty. Hiện tại các khoản phải thu của công ty đa số là ở nước ngoài vì vậy mà công tác thu hồi nợ gặp rất nhiều khó khăn. Để giảm thiểu tối đa các khoản phải thu, công ty cần chú ý những yếu tố sau:

- Chính sách tín dụng của công ty bao gồm: chính sách bán chịu, thời hạn bán chịu, chính sách thu hồi nợ, chính sách chiết khấu để giảm các khoản phải thu của công ty. Muốn quản lý tốt khoản phải thu khách hàng công ty nên căn cứ vào khối lượng đơn đặt hàng, chu kỳ sản xuất, những tài liệu của các năm trước để lập ra chính sách tín dụng phù hợp với tình hình tài chính hiện tại của công ty mình.

- Công ty nên bàn bạc với khách hàng về thời hạn tín dụng trước khi kí kết hợp đồng gia công hàng hóa. Thời hạn tín dụng có thể phụ thuộc vào quy mô hợp đồng, tình hình tài chính hiện tại của công ty... và phải có sự chấp thuận của hai bên tham gia.

- Thành lập một đội ngũ nhân viên quản lý khách hàng chuyên tiếp xúc, 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.

- Bộ phận quản lý luôn theo sát quản lý công nợ, theo dõi chặt chẽ tình hình của khách hàng, kiểm tra đối chiếu công nợ, thu hồi nợ và lãi vay, đánh giá thực trạng khoản phải thu này, tính hiệu quả của chính sách thu nợ. Từ đó có thể phát hiện những khoản nợ có vấn đề để xử lý nhằm giảm thiểu rủi ro.

- Đối với những khoản nợ đã đến hạn trả nhưng chưa thu được tiền công ty cũng phải có những biện pháp tích cực để đòi nợ. Các biện pháp này có thể mềm mỏng như: gọi điện, viết thư yêu cầu, đôn đốc hoặc cứng rắn hơn như trực tiếp cử nhân viên đi đòi, cắt hợp đồng, thu hồi lại sản phẩm hoặc có thể gửi tới tòa án để yêu cầu can thiệp.

- Đối với chính sách chiết khấu thanh toán: có nghĩa là sự khấu trừ làm giảm giá trị hợp đồng áp dụng với khách hàng thanh toán sớm nhằm khuyến khích khách hàng thanh toán trước thời hạn. Về phía công ty, tỷ lệ chiết khấu đưa ra có tác dụng tích cực thì giảm được chi phí thu hồi nợ và khoản phải thu khó đòi giảm dần.

3.2.2. Các giải pháp giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm

Chi phí là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của công ty. Việc giảm chi phí phải đảm bảo chất lượng sản phẩm như vậy yếu tố này mới đem lại hiệu quả hoạt động tại doanh nghiệp, để thực hiện mục tiêu này công ty cần:

- Giảm chi phí nhân công: Đối với lĩnh vực gia công, chi phí nhân công chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí sản xuất. Chính vì vậy, giảm chi phí nhân công có ý nghĩa quan trọng đối với công tác giảm chi phí. Để làm được điều này công ty phải sử dụng tốt nguồn nhân lực hiện có, thường xuyên giám sát, kiểm tra để đảm bảo hiệu quả lao động của công nhân. Đào tạo thêm nghiệp vụ chuyên môn cho một số người cần thiết đứng ở những vị trí quan trọng trong phân xưởng, đặc biệt là các nhân viên cơ điện, nhân viên phòng kỹ thuật, công nhân ở phân xưởng cắt... Hằng năm, bổ sung thêm một lực lượng thợ giỏi vào công ty, tổ chức thi nâng bậc thợ để nâng cao trình độ tay nghề cho công nhân. Tổ chức các cuộc hội thảo trao đổi kinh nghiệm, trao đổi kỹ thuật. Bên cạnh đó công ty cần xây dựng nội quy, kỷ luật rõ ràng, đảm bảo tính kỷ luật trong công việc, như vậy hiệu quả sẽ cao hơn.

- Giảm chi phí nguyên vật liệu: hoạt động chủ yếu của công ty là gia công xuất khẩu nên nguyên vật liệu chính là do khách hàng cung cấp, công ty chỉ chịu trách nhiệm về các nguyên vật liệu phụ, bao bì.... Việc quản lý tốt chi phí nguyên vật liệu phụ cũng góp phần làm giảm chi phí cho công ty. Tuy nhiên giảm chi phí nguyên vật liệu không có nghĩa là giảm cắt giảm nguyên vật liệu dưới định mức kỹ thuật cho phép. Bởi làm như vậy sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm. công ty chỉ có thể cắt giảm chi phí nguyên vật liệu bằng cách tổ chức thu mua nguyên vật liệu hiệu quả hơn, thường xuyên bảo dưỡng, sửa chữa máy móc thiết bị để giảm tối thiểu phần vải bị hao, đứt hoặc không đảm bảo mật độ sợi..., nâng cao ý thức trách nhiệm của

công nhân ở mọi khâu sản xuất, xử lý nghiêm khắc đối với những hành vi làm lãng phí nguyên vật liệu.

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

3.2.3. Các giải pháp nâng cao chất lượng sản phẩm

Trong những năm vừa qua, chất lượng sản phẩm của công ty đã được nâng cao lên rất nhiều nhưng với nhu cầu và thị hiếu của khách hàng ngày càng thay đổi theo chiều hướng khắc khe hơn về việc lựa chọn những sản phẩm phải có chất lượng cao hơn. Do vậy để đảm bảo chất lượng sản phẩm nhằm tăng khả năng cạnh tranh của công ty để từ đó hiệu quả kinh doanh của công ty sẽ cao hơn, thì công ty cần phải:

+ Vì phần lớn sản phẩm công ty là gia công xuất khẩu nên nguyên liệu do bên gia công cung cấp, công ty tiến hành may theo đúng yêu cầu kỹ thuật, mẫu mã định do bên khách hàng cung cấp. Chỉ tiêu để đánh giá chất lượng sản phẩm gia công là sự phù hợp với yêu cầu mà khách hàng đặt gia công đưa ra. Chất lượng sản phẩm thể hiện ở sự chính xác về các thông số kỹ thuật.....sự khéo léo của đường kim mũi chỉ, tính năng ưu việt của máy móc...Chất lượng sản phẩm phụ thuộc rất nhiều vào trình độ của công nhân may, công nhân cắt, bên cạnh đó máy móc cũng có ảnh hưởng rất lớn. Vì máy móc thiết bị có sức ảnh hưởng lớn đối với chất lượng sản phẩm vì nếu như máy móc thiết bị không đảm bảo thì sẽ dẫn đến tình trạng ngưng trệ sản xuất, tiêu tốn lao động, ảnh hưởng đến khối lượng cũng như chất lượng sản phẩm. Do vậy hiện đại hóa máy móc thiết bị để nâng cao chất lượng, mở rộng quy mô, tăng năng lực sản xuất, cải tiến công nghệ sản xuất, tăng khả năng tự động hóa quá trình sản xuất là biện pháp cần thiết và cấp bách của công ty hiện nay.

+ Đẩy mạnh công tác sáng tác các mẫu mới, thiết kế sản phẩm, xây dựng uy tín nhãn mác và thương hiệu cho công ty. Thiết kế là khâu quan trọng số một, quyết định đến sự thành công của sản phẩm khi đưa ra thị trường. Vì vậy công ty cần chú trọng đến công tác đào tạo, nâng cao tay nghề của đội ngũ thiết kế trong công ty

3.2.4. Các giải pháp về huy động và sử dụng vốn

3.2.4.1. Huy động vốn

Vốn là yếu tố quyết định đến quy mô của doanh nghiệp. Nguồn vốn kinh doanh dồi dào thì khả năng phát triển của công ty ngày càng được nâng cao. Vì vậy biện pháp thu hút, tăng cường đầu tư vốn của công ty, quản lý và sử dụng vốn như thế nào cho đạt hiệu quả lớn nhất là vấn đề vô cùng quan trọng.

Để đáp ứng được nhu cầu gia tăng của hoạt động sản xuất kinh doanh, để có điều kiện mua sắm thêm trang thiết bị máy móc và xây dựng thêm cơ sở hạ tầng thì công ty cần có một nguồn vốn đủ lớn để chi trả cho các hoạt động này. Ngoài phần vốn tự có thì công ty vẫn phải vay thêm vốn từ các ngân hàng nhưng như vậy công ty sẽ chịu một khoản chi phí cao về lãi vay. Hơn nữa, các khoản nợ vay của công ty đều là nợ ngắn hạn nên áp lực thanh toán là rất lớn. Hạn chế này có ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của công ty. Do vậy để giảm bớt khoản lãi vay và áp lực thanh toán trong ngắn hạn thì công ty có thể huy động từ lượng vốn nhàn rỗi của người lao động. Áp dụng phương thức này một mặt giảm đi chi phí lãi vay cho công ty, một mặt kích thích người lao động làm việc có trách nhiệm hơn vì một phần tài sản của họ đang nằm trong công ty, do công ty quản lý và sử dụng.

Công ty cần xác định nhu cầu vốn là bao nhiêu, cần bao nhiêu vốn để đầu tư mua nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, trả lương người lao động... Từ đó có những biện pháp kịp thời để tránh tình trạng thiếu vốn.

Công ty có thể huy động các nguồn tài trợ dài hạn vì như vậy sẽ giảm áp lực thanh toán của công ty trong ngắn hạn.

3.2.4.2. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

Trên cơ sở nguồn vốn tự có và nguồn vốn công ty huy động được thì công ty đang đứng trước bài toán là làm sao để sử dụng các nguồn vốn này hiệu quả nhất. Việc sử dụng này phải đảm bảo yêu cầu tối thiểu như: Đảm bảo cung ứng đầy đủ vốn cho sản xuất với chi phí sử dụng vốn thấp nhất, hạn chế rủi ro tài chính có thể xảy ra, tạo cho công ty cơ cấu vốn linh hoạt.

Công ty cần chủ động xây dựng kế hoạch tình hình sử dụng vốn sao cho hiệu quả nhất, chẳng hạn như: Đầu tư vào thời điểm nào, đối tượng nào cần được đầu tư, và đầu

tư với tỷ lệ bao nhiêu... Vậy yêu cầu kế hoạch phân phối và sử dụng vốn càng chi tiết thì hiệu quả sẽ tốt hơn.

Trong quá trình thực tế hoạt động, có thể phát sinh những yêu cầu mới trong hoạt động tài chính. Vì vậy cần phải có sự phối hợp kịp thời để phù hợp với hiện tại để tránh gây khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh do nguyên nhân thiếu vốn hoặc lãng phí vốn gây nên.

Quản lý chặt chẽ các khoản phải thu. Vì có như vậy nguồn vốn của công ty sẽ ít bị chiếm dụng hơn, đẩy mạnh công tác thu hồi nợ của công ty và sẽ làm tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động. Như vậy hiệu quả sẽ cao hơn. Bên cạnh đó công ty nên có biện pháp về chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán cho những đơn đặt hàng có số lượng lớn đồng thời công ty nên quy định hạn mức nợ tối đa của khách hàng, nhằm hạn chế tình trạng nợ của khách hàng, tức là khách hàng sẽ thanh toán nhanh hơn. Đồng nghĩa với nó là vốn của công ty sẽ ít bị chiếm dụng, hiệu quả sẽ được nâng cao.

3.2.5 Các giải pháp về thị trường

Hiện tại công ty vẫn đẩy mạnh gia công cho khách hàng truyền thống. Bên cạnh đó cố gắng mở rộng thị trường sang các nước Liên Xô cũ, Trung Đông, Bắc Âu và Châu Phi. Bằng các biện pháp như: tham gia hội chợ triển lãm, tăng cường hoạt động quảng bá thương hiệu, giới thiệu catalogue sản phẩm của công ty đến với khách hàng thông qua mạng... để sản phẩm của công ty có cơ hội tiếp cận khách hàng nhiều hơn. Những hoạt động trên còn giúp cho công ty chủ động hơn trong việc tìm kiếm khách hàng.

Thị trường trong nước với hơn 90 triệu dân và thu nhập ngày càng tăng. Đây là một thị trường tiềm năng mà nhiều doanh nghiệp may trong nước cũng đang hướng đến. Bên cạnh đó còn phải đối phó với hàng nhập khẩu và hàng trốn thuế tràn lan. Vì vậy công ty cần phải nỗ lực hơn nữa để có những sản phẩm thiết kế đẹp, mang phong cách riêng, phù hợp với phong cách thời trang thế giới nhưng vẫn đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng với giá cả hợp lý và cạnh tranh. Đồng thời, mở thêm nhiều cửa hàng giới thiệu sản phẩm để sản phẩm của công ty gần gũi với người tiêu dùng trong nước hơn, vận động người dân theo phương châm “Người Việt Nam dùng hàng Việt Nam”

3.2.6. Các giải pháp về marketing

Trong nền kinh tế thị trường, môi trường kinh doanh đòi hỏi công ty cần phải có đội ngũ nhân viên marketing năng động, nhiệt tình, chịu khó thâm nhập, tiếp cận thị trường để công ty nắm được thị trường đầu vào cũng như đầu ra của sản phẩm. Mặc dù hiện nay công ty đã chú trọng đến công tác nghiên cứu thị trường nhưng vẫn chưa tương xứng với nhu cầu mà hoạt động sản xuất kinh doanh đòi hỏi. Cho nên để đẩy mạnh hoạt động marketing thì công ty cần phải thực hiện các biện pháp sau:

- Công ty cần thiết lập mạng lưới trao đổi thông tin, đại lý tiêu thụ hay văn phòng giao dịch ở nước ngoài và trong khu vực.

- Công ty nên sớm xây dựng đội ngũ tiếp thị có khả năng cao và thiết lập các kênh phân phối rộng lớn, đối với thị trường khu vực và thế giới, đẩy mạnh công tác quảng cáo để khách hàng biết đến sản phẩm của công ty, tích cực tham gia các hội chợ trong và ngoài nước để mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng, tận dụng các thông tin đại chúng để quảng bá thương hiệu và hình ảnh của công ty, đồng thời công ty nên trao đổi mua bán sản phẩm qua mạng nhằm giúp tiết kiệm được chi phí và thời gian ... Có như vậy, sản phẩm của công ty được bán rộng rãi và doanh thu bán hàng sẽ cao, điều đó sẽ nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

3.2.7. Các giải pháp nâng cao hiệu quả xã hội

Biện pháp này thì đứng trên quyền lợi của người lao động và càng hoàn thiện hơn trách nhiệm của công ty đối với công nhân và đối với nhà nước.

Công ty cần có những chính sách tích cực hơn để nâng cao đời sống mọi mặt cho người lao động cũng như sử dụng lao động hợp lý và hiệu quả, công ty nên thực hiện các vấn đề như:

- Dùng hình thức khen thưởng, phụ cấp để khuyến khích công nhân trong công việc, cũng như những sáng kiến đóng góp tích cực cho công ty.

- Tổ chức công đoàn hoạt động tích cực hơn, quan tâm nhiều hơn đến đời sống của người lao động (đặc biệt là những lao động đang có cuộc sống khó khăn).

- Về mặt xã hội công ty cần quan tâm đến các biện pháp hạn chế đến mức thấp nhất tình trạng ô nhiễm môi trường.

Phần 3: KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ

1. Kết luận

Qua tìm hiểu, em nhận thấy việc phân tích hiệu quả hoạt động trong mỗi doanh nghiệp là một công việc rất quan trọng của các nhà quản trị bởi một kế hoạch sản xuất kinh doanh cho dù có khoa học và chặt chẽ đến đâu chăng nữa thì so với thực tế đang diễn ra vẫn chỉ là một dự kiến. Thông qua thực tiễn kiểm nghiệm, phân tích và đánh giá để tìm ra nguyên nhân ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả hoạt động của công ty. Qua đó giúp công ty đánh giá tổng hợp và có cái nhìn toàn diện về tình hình hoạt động của công ty trong những năm qua. Đồng thời đưa ra các chiến lược kinh doanh kịp thời thích ứng với môi trường kinh doanh. Từ đó, công ty phát huy hơn nữa những mặt mạnh, những cơ hội; khắc phục những khó khăn, hạn chế nhằm đạt đến hiệu quả cao nhất trong kinh doanh.

Qua quá trình phân tích tình hình hoạt động của công ty TNHH Tuấn Đạt giai đoạn 2012 – 2014 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 trong công ty đã giúp cho công ty hoạt động một cách có hiệu quả, tính hiệu quả này chính là sự tăng lên của lợi nhuận ở năm 2014 so với các năm trước cũng như đóng góp cho ngân sách Nhà nước nhiều hơn, ngày càng thu hút nhiều lao động, đời sống người lao động có phần được nâng cao. Tuy nhiên vẫn có một số hạn chế còn đang tồn tại đòi hỏi công ty cần có những biện pháp khắc phục kịp thời

Trên cơ sở tình hình cụ thể, em có đề xuất một số giải pháp, hy vọng những đề xuất đó sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tại công ty.

2. Khuyến nghị

2.1. Đối với Nhà nước

2.1.1. Có chính sách thuế hợp lý, đặc biệt là giảm thuế đối với các công ty trong ngành may

Để hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Tuấn Đạt có nhiều thuận lợi và vững mạnh trong thời gian tới thì Nhà nước đóng một vai trò rất quan trọng. Nhà nước nên bằng những chính sách ban đầu để tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa và đảm bảo sự cạnh tranh công bằng trên thị trường tiêu thụ hàng may mặc.

Nhà nước hiện nay đang áp dụng nhiều ưu đãi đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, điều này tác động xấu đến tình hình cạnh tranh bởi đối với mặt hàng nhập khẩu thì trong khi các doanh nghiệp trong nước phải chịu mức thuế 20%, còn các doanh nghiệp liên doanh được miễn thuế hoàn toàn. Do vậy doanh nghiệp cần có những ưu đãi trong việc giảm thuế cho các công ty trong ngành may.

2.1.2. Tạo các điều kiện ưu đãi trong vay vốn

Cùng với tình hình khó khăn gay gắt giữa các công ty trong ngành cũng như sự cạnh tranh giữa ngành may nước ta với các nước khác trên thế giới. sự cạnh tranh ở đây chủ yếu biểu hiện ở chất lượng sản phẩm và giá gia công. Giá gia công thì ta không thể hạ thấp được nữa thì chỉ có thể nâng cao chất lượng sản phẩm cũng như sẵn sàng đáp ứng những sản phẩm có yêu cầu chất lượng cao. Làm sao có được điều này thì không cách nào khác là nâng cao tay nghề công nhân, đầu tư mua sắm máy móc thiết bị hiện đại. Tay nghề công nhân thì công ty có thể đảm bảo, vấn đề còn lại là cần một lượng vốn lớn để đầu tư máy móc hiện đại. Không cách nào khác, các ngân hàng nên tạo điều kiện cho công ty vay vốn để mở rộng đầu tư máy móc, hạn chế các thủ tục không cần thiết khi doanh nghiệp vay vốn, có chính sách ưu đãi về lãi suất và thời hạn cho vay.

2.1.3. Toàn ngành cần thống nhất, bảo vệ giá gia công

Mỗi công ty may có những thuận lợi và khó khăn khác nhau (như cách trở về giao thông, vị trí địa lý, mức độ công nghiệp hóa từng vùng...) nên những công ty có điều kiện thuận lợi thì sẵn sàng bán phá giá cùng lúc đó sẽ làm cho công ty yếu hơn không thể nhận may được vì đơn giá cao hơn. Và nắm bắt được tình hình cạnh tranh không lành mạnh đó, khách hàng sẽ ép giá chúng ta. Do đó kiến nghị đặc biệt đối với hiệp hội dệt may Việt Nam cần có sự hỗ trợ chặt chẽ, chống tình trạng bán phá giá để từ đó các công ty có thể san sẻ hàng may gia công trong những lúc khan hiếm, tạo dòng thông tin nhanh chóng giữa chúng ta với khách hàng.

2.1.4. Nhà nước luôn đảm bảo ổn định chính trị, mở rộng quan hệ hữu nghị với các nước trên thế giới

Ngành may gia công chủ yếu là gia công cho khách nước ngoài. Vậy nhà nước cần có những chính sách ưu đãi, tạo điều kiện thuận lợi để thu hút khách nước ngoài.

Sự ưu đãi có thể là: đơn giản các thủ tục hải quan khi nhập nguyên vật liệu và xuất thành phẩm, giảm bớt các khoản phí, thuế cho vấn đề xuất nhập, cũng như tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tìm đến công ty

Có thể nói sự ổn định chính trị và kinh tế là nhân tố tạo sức hấp dẫn lớn đối với các doanh nghiệp nước ngoài. Trong những năm tới, để khuyến khích các hoạt động kinh tế đối ngoại và khuyến khích xuất khẩu thì bên cạnh giữ vững ổn định chính trị, chúng ta cần giữ vững quan hệ hòa bình với các nước trong khu vực và trên thế giới, đẩy mạnh quan hệ hữu nghị với các nước, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh.

2.2. Đối với công ty

Để nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động của mình, công ty nên nghiên cứu, tham khảo và thực hiện một số giải pháp nêu trong phần giải pháp nhằm khắc phục một số tồn tại vẫn còn tồn đọng trong giai đoạn này.

Phần 4: TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Các giáo trình được sử dụng tham khảo

- Nguyễn Thị Mỹ (2013), *bài giảng “ Phân tích tài chính doanh nghiệp”*, Khoa Kinh tế - Trường Đại học Quảng Nam.
- GS.TS Bùi Xuân Phong (2010), *Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh*, NXB Thông tin và truyền thông.
- PGS.TS Trương Bá Thanh, TS Trần Đình Khôi Nguyên (2011), *Phân tích hoạt động kinh doanh 2*, NXB Giáo dục.
- Nguyễn Thị Thắm, *bài giảng “ Phân tích hoạt động kinh doanh 1”*, Khoa Kinh tế - Trường Đại học Quảng Nam.

2. Một số trang web

- <http://www.google.com.vn>
- <http://www.luanvan.net>
- <http://www.ketoan.vn>
- <http://www.tailieu.vn>
- <http://www.webketoan.vn>

PHỤ LỤC VỀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH TUẤN ĐẠT

Công ty TNHH Tuấn Đạt

KCN Trường Xuân – Tam Kỳ – Quảng Nam

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

GIẢI ĐOẠN: 2012-2014

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	18	248.172.407.242	333.200.910.530	359.478.090.356
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	18	3.812.095.588	1.000.992.856	1.262.745.130
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10	18	244.360.311.654	332.199.917.674	358.215.345.226
4. Giá vốn hàng bán	11	19	218.985.628.171	304.688.932.705	324.802.875.152
5. Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		25.374.683.483	27.510.984.969	33.412.470.074
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	20	4.711.307.052	1.226.256.647	3.030.227.189
7. Chi phí tài chính	22	21	1.281.131.741	2.471.249.949	2.630.114.602
- Trong đó: Lãi vay phải trả	23		1.060.405.178	390.698.308	850.368.445
8. Chi phí bán hàng	24		248.720.000	-	211.637.590
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		4.146.062.695	4.640.759.381	5.571.732.100
10. Lợi nhuận thuần từ các hoạt động kinh doanh (30 = (20+(21-22)-(24+25))	30		24.410.076.099	21.665.232.286	28.029.212.971
11. Thu nhập khác	31	22	724.524.226	1.328.633.915	1.574.289.402
12. Chi phí khác	32	23	402.456.176	592.765.421	920.189.742
13. Lợi nhuận khác (40 = 31-32)	40		322.068.050	735.868.494	654.099.660
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50	24	24.732.144.149	22.401.100.780	28.683.312.631
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	24	3.633.330.475	4.480.220.156	5.736.662.526
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-	-
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN (60 = 50-51-52)	60	24	21.098.813.674	17.920.880.624	22.946.650.105

(Nguồn: Phòng kế toán)

Tam Kỳ, ngày 31 tháng 12 năm 2014

Người lập phiếu
Lê Thị Thanh Thu

Kế toán trưởng
Lê Thị Thanh Thu

Giám đốc
Trần Thị Dung

Đơn vị: Công ty TNHH Tuấn Đạt

Địa chỉ: KCN Trường Xuân – Tam Kỳ – Quảng Nam

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN
TẠI NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2013**

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Số cuối kỳ (31/12/2013)	Số đầu kỳ (31/12/2012)
TÀI SẢN				
A. Tài sản ngắn hạn	100		66.837.333.045	80.451.499.362
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	5	40.116.945.376	16.230.093.785
1. Tiền	111		13.116.945.376	6.230.093.785
2. Các khoản tương đương tiền	112		27.000.000.000	10.000.000.000
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		-	15.150.971.944
1. Đầu tư ngắn hạn	121	6	-	15.150.971.944
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư ngắn hạn	129		-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		24.678.758.443	45.753.631.500
1. Phải thu của khách hàng	131		17.283.938.370	15.534.455.913
2. Trả trước cho người bán	132		3.916.752.860	2.279.762.932
3. Các khoản phải thu khác	135	7	4.261.956.345	28.453.338.202
4. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	139		(783.889.132)	(513.925.547)
IV. Hàng tồn kho	140	8	339.510.000	847.125.138
1. Hàng tồn kho	141		339.510.000	847.125.138
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		1.702.119.226	2.469.626.995
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	9	364.356.259	375.767.489
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		941.428.879	115.354.773
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	10	396.334.088	1.978.504.733
B. Tài sản dài hạn	200		58.649.824.701	44.421.477.910
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
II. Tài sản cố định	220		49.765.769.324	43.825.586.153
1. TSCĐ hữu hình	221	11	46.603.072.384	40.653.646.428
- Nguyên giá	222		73.169.675.656	64.649.122.171
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(26.566.603.272)	(23.995.475.743)
2. TSCĐ vô hình	227	12	3.162.696.940	3.171.939.725
- Nguyên giá	228		3.206.616.000	3.206.616.000

- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(43.919.060)	(34.676.275)
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230		-	-
III. Bất động sản đầu tư	240		-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		8.000.000.000	-
1. Đầu tư dài hạn khác	258		8.000.000.000	-
2. Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	259		-	-
V. Tài sản dài hạn khác	260		884.055.377	595.891.757
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	13	864.055.377	575.891.757
2. Tài sản dài hạn khác	268		20.000.000	20.000.000
Tổng cộng tài sản	270		125.487.157.746	124.872.927.272
NGUỒN VỐN				
A. Nợ phải trả	300		108.692.122.755	86.580.685.496
I. Nợ ngắn hạn	310		108.692.122.755	86.580.685.496
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	14	58.750.224.733	33.955.544.113
2. Phải trả cho người bán	312		7.997.800.001	16.845.739.796
3. Người mua trả tiền trước	313		13.088.178	360.621.200
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	314	15	2.451.549.930	4.577.513.302
5. Phải trả người lao động	315		25.353.142.919	27.945.458.840
6. Các khoản phải trả, phải nộp khác	319	16	14.631.041.804	2.646.399.315
7. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323		(504.724.810)	(249.408.930)
II. Nợ dài hạn	330		-	-
B. Vốn chủ sở hữu	400		16.795.034.991	38.292.241.776
I. Vốn chủ sở hữu	410	17	16.795.034.991	38.292.241.776
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	17	16.000.000.000	16.000.000.000
2. Quỹ dự phòng tài chính	418	17	621.403.582	621.403.582
3. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	17	173.631.409	21.670.838.194
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	430		-	-
Tổng cộng nguồn vốn	440		125.487.157.746	124.872.927.272

(Nguồn: Phòng kế toán)

Tam Kỳ, ngày 31/12/2013

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Lê Thị Thanh thu

Lê Thị Thanh Thu

Trần Thị Dung

Đơn vị: Công ty TNHH Tuấn Đạt
 Địa chỉ: KCN Trường Xuân – Tam Kỳ – Quảng Nam

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN
 TẠI NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2014**

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Số cuối kỳ (31/12/2014)	Số đầu kỳ (31/12/2013)
TÀI SẢN				
A. Tài sản ngắn hạn	100		54.231.280.330	66.837.333.045
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	5	27.033.250.014	40.116.945.376
1. Tiền	111		9.058.357.909	13.116.945.376
2. Các khoản tương đương tiền	112		17.974.892.105	27.000.000.000
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		-	-
1. Đầu tư ngắn hạn	121	6	-	-
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư ngắn hạn	129		-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		23.621.693.710	24.678.758.443
1. Phải thu của khách hàng	131		13.421.095.376	17.283.938.370
2. Trả trước cho người bán	132		4.050.257.881	3.916.752.860
3. Các khoản phải thu khác	135	7	6.596.701.234	4.261.956.345
4. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	139		(806.360.781)	(783.889.132)
IV. Hàng tồn kho	140	8	832.914.603	339.510.000
1. Hàng tồn kho	141		832.914.603	339.510.000
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		2.743.422.003	1.702.119.226
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	9	449.025.610	364.356.259
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		1.490.651.355	941.428.879
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	10	803.745.038	396.334.088
B. Tài sản dài hạn	200		72.030.905.927	58.649.824.701
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
II. Tài sản cố định	220		62.858.686.930	49.765.769.324
1. TSCĐ hữu hình	221	11	59.705.232.775	46.603.072.384
- Nguyên giá	222		88.842.963.576	73.169.675.656
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(29.137.730.801)	(26.566.603.272)
2. TSCĐ vô hình	227	12	3.153.454.155	3.162.696.940

- Nguyên giá	228		3.206.616.000	3.206.616.000
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(53.161.845)	(43.919.060)
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230		-	-
III. Bất động sản đầu tư	240		-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		8.000.000.000	8.000.000.000
1. Đầu tư dài hạn khác	258		8.000.000.000	8.000.000.000
2. Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	259		-	-
V. Tài sản dài hạn khác	260		1.172.218.997	884.055.377
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	13	1.152.218.997	864.055.377
2. Tài sản dài hạn khác	268		20.000.000	20.000.000
Tổng cộng tài sản	270		126.262.186.257	125.487.157.746
NGUỒN VỐN				
A. Nợ phải trả	300		86.520.501.161	108.692.122.755
I. Nợ ngắn hạn	310		86.520.501.161	108.692.122.755
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	14	50.352.010.804	58.750.224.733
2. Phải trả cho người bán	312		6.156.390.658	7.997.800.001
3. Người mua trả tiền trước	313		40.565.800	13.088.178
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	314	15	2.089.036.868	2.451.549.930
5. Phải trả người lao động	315		24.146.160.308	25.353.142.919
6. Các khoản phải trả, phải nộp khác	319	16	4.469.038.903	14.631.041.804
7. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323		(732.702.180)	(504.724.810)
II. Nợ dài hạn	330		-	-
B. Vốn chủ sở hữu	400		39.741.685.096	16.795.034.991
I. Vốn chủ sở hữu	410	17	39.741.685.096	16.795.034.991
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	17	16.000.000	16.000.000.000
2. Quỹ dự phòng tài chính	418	17	621.403.582	621.403.582
3. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	17	23.120.281.514	173.631.409
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	430		-	-
Tổng cộng nguồn vốn	440		126.262.186.257	125.487.157.746

(Nguồn: Phòng kế toán)
Tam Kỳ, ngày 31/12/2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Lê Thị Thanh Thu

Lê Thị Thanh Thu

Trần Thị Dung