

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

VŨ KHÁNH AN

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ
KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC
DANAPHA**

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Mã số: 60.34.02.01

**TÓM TẮT LUẬN VĂN
THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

Đà Nẵng - Năm 2016

Công trình được hoàn thành tại

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS HOÀNG TÙNG

Phản biện 1: TS. Hồ Hữu Tiến

Phản biện 2: TS. Võ Duy Khương

Luận văn đã được bảo vệ trước hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Tài Chính – Ngân hàng tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 23 tháng 04 năm 2016.

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm thông tin – học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Phân tích hiệu quả hoạt động giúp các doanh nghiệp xem xét, đánh giá các chỉ tiêu đã được thực hiện như thế nào, những mục tiêu đặt ra đã hoàn thành đến đâu, để từ đó thấy được mặt tốt và hạn chế của doanh nghiệp

Phân tích hiệu quả hoạt động có ý nghĩa với nhiều đối tượng nên phân tích hiệu quả là công việc cần phải làm đều đặn và thật sự chú trọng để nâng cao chất lượng hoạt động của doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp là tập hợp của hiệu quả kinh doanh và hiệu quả tài chính do đó khi phân tích hoạt động của một doanh nghiệp ta phải phân tích cả hai hoạt động này để có cái nhìn tổng quan về doanh nghiệp.

Xuất phát từ nhu cầu đó mà tác giả đã lựa chọn đề tài *“Hoàn thiện công tác phân tích hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần dược Danapha”* để làm luận văn tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Luận văn hệ thống và khái quát hóa những vấn đề lý luận về phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh.

- Khảo sát và đánh giá thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần dược Danapha.

- Đề ra định hướng và giải pháp để hoàn thiện công tác phân tích hiệu quả kinh doanh tại Công ty.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: là công tác phân tích hiệu quả kinh doanh Công ty cổ phần dược Danapha

- Phạm vi nghiên cứu: nghiên cứu hoạt động kinh doanh trong giai đoạn 2012-2014 tại Công ty cổ phần dược Danapha.

4. Phương pháp nghiên cứu

Với mục tiêu đã đề ra, tác giả xác định phương pháp nghiên cứu được sử dụng sẽ là phương pháp nghiên cứu định tính. Việc thực hiện phân tích sẽ sử dụng các phương pháp trong phân tích hoạt động kinh doanh như: phương pháp phân tích tổng hợp, so sánh; phương pháp phân tích ảnh hưởng các nhân tố; phương pháp Dupont... từ đó đưa ra nhận xét và kết luận.

5. Kết cấu của luận văn

Ngoài các phần mở đầu, kết luận, mục lục, danh mục tài liệu tham khảo, phụ lục ... luận văn gồm có 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận của phân tích hiệu quả kinh doanh tại doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng công tác phân tích hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần dược Danapha

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện công tác phân tích hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần dược Danapha

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI DOANH NGHIỆP

1.1. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI DOANH NGHIỆP

1.1.1. Các khái niệm có liên quan

a. Khái niệm, bản chất của phạm trù hiệu quả

Thứ nhất, tiếp cận theo phương pháp truyền thống có thể đưa ra khái niệm: *Hiệu quả là khái niệm thể hiện mối quan hệ giữa kết quả thực hiện các hoạt động và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó của một chủ thể trong điều kiện nhất định.*

Thứ hai, là cách tiếp cận khái niệm hiệu quả gắn với mục đích của chủ thể và được đề cập như sau: *Hiệu quả là một chỉ tiêu phản ánh mức độ thu lại được kết quả nhằm đạt được một mục đích nào đó của chủ thể tương ứng với một đơn vị nguồn lực đã bỏ ra trong quá trình thực hiện hoạt động.*

b. Khái niệm và bản chất của hiệu quả kinh doanh

Khi đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, ta thường so sánh theo một trong hai hướng sau:

Hướng thứ nhất, kết quả không đổi hoặc tăng còn chi phí giảm hoặc không đổi.

Hướng thứ hai, kết quả và chi phí cùng tăng, nhưng tốc độ tăng của kết quả tăng nhanh hơn tốc độ tăng của chi phí.

Hoạt động của doanh nghiệp thì hướng đến lợi nhuận tuy nhiên hoạt động của doanh nghiệp phải nằm trong sự quản lý của Nhà nước. Vì vậy đánh giá hiệu quả kinh doanh của Doanh nghiệp cũng cần phải quan tâm đến những đóng góp của doanh nghiệp cho sự phát triển của nền kinh tế, xã hội.

Qua đây, ta có thể khái niệm hiệu quả kinh doanh như sau: *hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế được biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu kinh tế đặc trưng thiết lập trên cơ sở so sánh tương quan giữa kết quả đầu ra với chi phí hoặc các yếu tố đầu vào nhằm đạt được kết quả cao nhất trong điều kiện kết hợp hài hòa giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.*

1.1.2. Tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh

Tiêu chuẩn hiệu theo nghĩa khái quát là một dấu hiệu đặc biệt để đánh giá sự vật, hiện tượng hoặc một hoạt động nào đó phù hợp với những điều kiện nhất định.

Tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là mức độ phù hợp của các kết quả kinh doanh và kết quả xã hội đạt được, đáp ứng mục tiêu đề ra trên cơ sở sử dụng tiết kiệm hao phí lao động xã hội.

1.1.3. Ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh

a. Ý nghĩa của phân tích hiệu quả kinh doanh

Phân tích hiệu quả kinh doanh là một công cụ quan trọng của công tác quản lý.

Phân tích hiệu quả kinh doanh thực hiện chức năng thông tin để phục vụ cho việc ra các quyết định sản xuất kinh doanh.

Phân tích hiệu quả kinh doanh cho thấy khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành.

b. Nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh

Phân tích hiệu quả kinh doanh phải thực hiện nhiệm vụ đánh giá hiệu quả kinh doanh trong từng kỳ, từng giai đoạn.

Xác định nguyên nhân và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó định hướng đề ra các quyết định.

Phân tích hiệu quả kinh doanh để phát hiện các tiềm năng cần được khai thác, phát huy thế mạnh của doanh nghiệp và đề xuất các giải pháp khắc phục nhược điểm.

1.2. NGUỒN THÔNG TIN VÀ CÁC PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

1.2.1. Nguồn thông tin sử dụng để phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp

a. Nguồn thông tin bên trong

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

b. Nguồn thông tin bên ngoài

Yếu tố vĩ mô

Các thông tin theo ngành

1.2.2. Phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp

a. Phương pháp so sánh

b. Phương pháp loại trừ

c. Phương pháp liên hệ cân đối

d. Phương pháp phân tích Dupont

1.3. TỔ CHỨC CÔNG TÁC PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

1.3.1. Chuẩn bị phân tích

- Bước đầu tiên, doanh nghiệp cần lựa chọn loại hình phân tích.

- Bước tiếp theo, doanh nghiệp cần xác định nội dung phân tích.

- Bước kế tiếp, doanh nghiệp cần xác định phạm vi phân tích.

- Sau đó, cần tiến hành thu thập, xử lý thông tin dùng làm căn cứ để phân tích.

- Cuối cùng, cần xây dựng tiến độ thực hiện cho quá trình phân tích.

1.3.2. Thực hiện phân tích

- Đánh giá chung về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bằng cách so sánh các chỉ tiêu tổng thể kết hợp so sánh từng bộ phận cấu thành nên chỉ tiêu.

- Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua việc xác định các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố với đối tượng được phân tích.

- Tổng hợp kết quả phân tích, rút ra kết luận về kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và tổng hợp nguyên nhân tác động.

- Trên cơ sở các nguyên nhân đã xác định đề ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.3. Kết thúc phân tích

- Giai đoạn này cần lập báo cáo phân tích và công bố kết quả phân tích cho các đối tượng có nhu cầu tùy theo nội dung và phạm vi đối tượng phân tích.

1.4. NỘI DUNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

1.4.1. Phân tích hiệu quả kinh doanh cá biệt

a. Phân tích hiệu suất sử dụng tài sản

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

Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản đầu tư tại doanh nghiệp sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Giá trị của chỉ tiêu này càng cao thể hiện hiệu quả sử dụng tài sản càng lớn

b. Phân tích hiệu suất sử dụng tài sản cố định

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần sản xuất kinh doanh}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá TSCĐ đem lại bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Trị giá này càng lớn chứng tỏ hiệu suất sử dụng TSCĐ của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

c. Hiệu suất sử dụng tài sản lưu động

• **Hiệu suất sử dụng vốn lưu động hay còn gọi là số vòng quay vốn lưu động**

$$\text{Số vòng quay VLD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VLD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho ta biết một đồng VLD bỏ ra thì đảm nhiệm bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Số vòng quay VLD càng lớn chứng tỏ VLD quay càng nhanh, hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao và ngược lại.

• **Vòng quay khoản phải thu**

$$\text{Số vòng quay KPT} = \frac{\text{DTT bán chịu} + \text{VAT đầu ra tương ứng}}{\text{Khoản phải thu bình quân}}$$

Số vòng quay của khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển hoá thành tiền của các khoản phải thu. Giá trị của chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng thu hồi tiền từ các khoản phải thu càng nhanh.

• **Hiệu suất sử dụng hàng tồn kho**

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Số vòng quay của hàng tồn kho phản ánh khả năng luân chuyển hàng tồn kho của doanh nghiệp. Giá trị của chỉ tiêu này càng cao thì được đánh giá là tốt vì lúc này khả năng chuyển hoá thành tiền của hàng tồn kho là cao.

d. Các chỉ số thanh khoản

• **Tỉ số thanh toán hiện thời:** được xác định từ bảng cân đối tài sản bằng cách lấy giá trị tài sản ngắn hạn chia cho giá trị nợ ngắn hạn phải trả. Tỉ số thanh toán hiện thời cho biết mỗi đồng nợ ngắn hạn phải trả của doanh nghiệp có bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn để thanh toán.

Cách tính:

$$\text{Tỉ số thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Giá trị tài sản ngắn hạn}}{\text{Giá trị nợ ngắn hạn}}$$

• **Tỉ số thanh toán nhanh:** cho biết khả năng thanh toán thực sự của doanh nghiệp và được tính toán dựa trên những tài sản ngắn hạn có thể nhanh chóng chuyển đổi thành tiền và không bao gồm hàng tồn kho.

Cách tính:

$$\text{Tỉ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Giá trị tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Giá trị nợ ngắn hạn}}$$

1.4.2 Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp

a. Khả năng sinh lời từ doanh thu

• **Tỉ suất lợi nhuận trên doanh thu**

$$\text{Tỷ suất LN/DT} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{DTT} + \text{DT tài chính} + \text{Thu nhập khác}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này phản ánh cứ 100 đồng doanh thu có bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế hay lợi nhuận trước thuế chiếm bao nhiêu phần trăm trong doanh thu.

• **Tỉ suất lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ}}{\text{Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: cứ 100 đồng doanh thu khi tiêu thụ sản phẩm hàng hóa tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận (chưa tính đến chi phí kinh doanh).

b. Khả năng sinh lời của tài sản

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100\%$$

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

c. Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản

$$\text{Tỷ suất sinh lời kinh tế} = \frac{\text{LN TT} + \text{Chi phí lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này đánh giá khả năng sinh lợi của vốn đầu tư so với các chi phí cơ hội khác.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG CÔNG TÁC PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC DANAPHA

2.1. ĐẶC ĐIỂM VÀ TỔ CHỨC SẢN XUẤT CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC DANAPHA

2.1.1. Giới thiệu về Công ty cổ phần dược Danapha

Công ty cổ phần dược Danapha:

- Địa chỉ: số 253, đường Dũng Sĩ Thanh Khê thành phố Đà Nẵng.

- Điện thoại: +(84.511) 3760 126 Fax: +(84.511) 3760 127

- Website: www.danapha.com

2.1.2. Đặc điểm cơ cấu tổ chức quản của Công ty Cổ phần Danapha

a. Cơ cấu bộ máy quản lí

b. Chức năng nhiệm vụ các bộ phận

2.1.3 Tổ chức công tác kế toán tại Công ty Dược Danapha

a. Tổ chức bộ máy kế toán ở Công ty

b. Hình thức sổ kế toán

2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC DANAPHA

2.2.1. Thực trạng tổ chức phân tích

Việc phân tích hiệu quả kinh doanh tại CTCP Dược Danapha chưa được quan tâm đúng mức và doanh nghiệp chưa thực sự chủ động trong việc thực hiện phân tích.

2.2.2. Thực trạng phương pháp phân tích

Phương pháp so sánh được nhiều công ty sử dụng phổ biến vì đơn giản, dễ dàng, tiết kiệm. Chỉ là so sánh số liệu năm nay với năm trước của sự biến động bản thân doanh nghiệp.

2.2.3. Thực trạng nguồn thông tin phục vụ phân tích

Nguồn thông tin từ hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp đầy đủ, rõ ràng, có độ chính xác và tin cậy.

Các phòng chức năng cũng lập các báo cáo ở lĩnh vực mà phòng mình phụ trách.

2.2.4. Thực trạng nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh

a. Phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 2.1. Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại Danapha

(ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu	2013	2014	2014 với 2013	
			+/-	TT (%)
Tổng doanh thu	318.928	351.577	32.649	10,24
Các khoản giảm trừ doanh thu	2.521	1.885	-636	-25,23
Doanh thu thuần	316.407	349.692	33.285	10,52
Giá vốn hàng bán	170.839	189.092	18.253	10,68
Lợi nhuận gộp	145.568	160.609	15.041	10,33
Doanh thu hoạt động tài chính	1.525	2.085	560	36,72
Chi phí tài chính	14.297	8.175	-6.122	-42,82
<i>Trong đó : chi phí lãi vay</i>	<i>11.051</i>	<i>10.315</i>	<i>-736</i>	<i>-6,66</i>
Chi phí bán hàng	62.816	67.345	4.529	7,21
Chi phí quản lý doanh nghiệp	29.503	40.998	11.495	38,96
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	40.477	46.168	5.691	14,06
Thu nhập khác	3,4	193.5	190,1	5.591
Chi phí khác	0,2	613	612,8	306.400
Kết quả từ các hoạt động khác	3,2	-420	-423,2	-13.225
Lợi nhuận trước thuế	40.481	45.748	5.267	13
Chi phí thuế TDN	10.260	10.386	126	1.23
Lợi nhuận thuần sau thuế	30.221	35.362	5.141	17

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán của công ty)

Qua báo cáo kết quả kinh doanh, công ty nhận xét các chỉ tiêu như doanh thu thuần, giá vốn hàng bán và lợi nhuận gộp đều tăng trưởng trên 10%, bên cạnh đó chi phí tài chính được quản lý tốt nên đã giảm 42,82% (từ 14.927 triệu đồng còn 8.175 triệu đồng). Điều này làm cho lợi nhuận trước thuế tăng trưởng 13% (từ 40.481 triệu đồng lên 45.748 triệu đồng). Qua đó, Công ty kết luận là năm 2014 đạt được hiệu quả kinh doanh cao hơn năm 2013.

b. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh cá biệt

Bảng 2.2 Phân tích các chỉ tiêu quản trị tài sản

(ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2014/2013
1. DT thuần	316.407	349.692	33.286
2. DT hoạt động tài chính	1.525	2.085	560,2
3. Thu nhập khác	3,4	193,5	190,1
4. Tổng tài sản BQ	334.308	372.693	38.285
5. Nguyên giá TSCĐ BQ	198.574	207.765	9.191
6. VLD BQ	35.439	51.381	15.942
7. Hiệu suất sử dụng tài sản	0,95	0,94	-0,01
8. Hiệu suất sử dụng TSCĐ	1,60	1,69	0,09
9. Số vòng quay VLD	8,93	6,80	-2,13

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán của công ty)

Nhận xét: Với kết quả phân tích tại bảng 2.2 cho thấy hiệu suất sử dụng tài sản của năm 2014 giảm so với năm 2013 là 0,01 lần. Nguyên nhân của việc giảm đó là do hiệu suất sử dụng Vốn lưu động giảm sút từ 8,93 vòng năm 2013 lên 6,8 vòng trong năm 2014, cho thấy việc sử dụng vốn tại công ty chưa hiệu quả. Công ty cần quan tâm hơn đến công tác quản lý vốn lưu động.

c. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh tổng hợp.

Bảng 2.3. Phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh tổng hợp

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2014/2013
1. DT thuần (triệu đồng)	316.407	349.692	33.286
2. Tổng tài sản bình quân (triệu đồng)	334.308	372.693	38.285
3. Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	40.481	45.748	5.268
4. Chi phí lãi vay (triệu đồng)	11.051	10.314	-737
5. EBIT (3) + (4) (triệu đồng)	51.532	56.063	4.531
6. Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	30.221	35.362	5.141
7. Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)	0,095	0,101	0,006
8. Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)	0,090	0,095	0,005
9. Tỷ suất sinh lời VCSH (ROE)	0,193	0,205	0,012
10. Tỷ suất sinh lời kinh tế của TS (RE)	0,154	0,150	-0,004

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán của công ty)

Nhận xét: Từ Bảng 2.3 Công ty đánh giá hiệu quả kinh doanh của năm 2014 tốt hơn so với năm trước đó dựa vào các chỉ tiêu sau:

- Tỷ suất sinh lời doanh thu năm 2014 tăng hơn so với năm 2013 0,6 đồng lợi nhuận sau thuế từ 100 đồng doanh thu.
- Tỷ suất sinh lời của tài sản năm 2014 tăng 0,5 đồng so với năm 2013 khi đầu tư 100 đồng tài sản.
- Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản năm 2014 giảm 0,4 đồng so với năm 2013.

Căn cứ vào đây Công ty kết luận hiệu quả kinh doanh năm 2014 có tăng so với năm 2013.

2.3. ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CTCP DƯỢC DANAPHA

2.3.1. Về tổ chức phân tích

Về mặt đạt được: công ty cũng đã có hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh.

Mặt chưa đạt được: công tác phân tích hiệu quả kinh doanh chưa được tổ chức đều đặn, quy trình tổ chức chưa được thực hiện một cách khoa học và cụ thể theo một quy trình chuẩn.

2.3.2. Về phương pháp phân tích

Thực tế tại Danapha phương pháp chính được sử dụng là phương pháp so sánh. Doanh nghiệp chưa so sánh với các doanh nghiệp trong ngành, chưa sử dụng phương pháp Dupont, phương pháp thay thế liên hoàn nên kết luận chưa thuyết phục.

2.3.3. Về nguồn thông tin phân tích

Nguồn thông tin phục vụ cho quá trình phân tích đa dạng, được thu thập từ bên trong lẫn cũng như bên ngoài doanh nghiệp. Có thể nói nguồn thông tin phục vụ cho việc phân tích khá đầy đủ, tuy nhiên cần có sự kiểm chứng về tính chính xác các báo cáo của phòng, ban gửi về.

2.3.4. Về nội dung phân tích

Về hình thức thì ta thấy khi phân tích đã có đủ các nội dung như: phân tích khái quát qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, phân tích chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh cá biệt và chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp.

Nội dung phân tích các chỉ tiêu quản trị tài sản công ty còn thiếu sự quan tâm đến các chỉ tiêu như hàng tồn kho, khoản phải thu, số vòng quay khoản phải trả, số vòng quay vốn chủ sở hữu. Còn với phần phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp, doanh nghiệp cũng chỉ mới so sánh các chỉ tiêu trong hai năm. Doanh nghiệp chưa có sự mổ xẻ sâu hơn trong việc đánh giá mức độ đóng góp của các loại chi phí.

Thêm nữa là phần đánh giá hiệu quả xã hội, mặc dù là nội dung không liên quan gì đến phân tích hiệu quả kinh doanh nhưng thực chất doanh nghiệp kinh doanh chỉ thực sự có hiệu quả khi đạt được cả các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả xã hội.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC DANAPHA

3.1. ĐỊNH HƯỚNG VÀ QUAN ĐIỂM XÂY DỰNG GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

3.1.1. Định hướng hoàn thiện công tác phân tích hiệu quả kinh doanh

Thứ nhất: hoàn thiện công tác phân tích hiệu quả kinh doanh phải đảm bảo xây dựng được bộ phận chuyên trách quản lý, đảm nhận việc phân tích.

Thứ hai, cần hoàn thiện phương pháp phân tích phù hợp với mục đích phân tích, phù hợp với điều kiện tại doanh nghiệp.

Thứ ba, việc tổ chức mạng lưới thông tin phục vụ cho công tác phân tích hiệu quả kinh doanh nói riêng và công tác quản lý doanh nghiệp nói chung phải đảm bảo tính chặt chẽ, đồng bộ, đảm bảo độ tin cậy của các thông tin cung cấp.

Thứ tư, nội dung phân tích phải xây dựng hệ thống các chỉ tiêu phân tích đảm bảo tính khả thi hiệu quả, phản ánh rõ ràng chính xác, nhằm đem đến cho đối tượng sử dụng có được những thông tin thật sự hữu ích.

3.1.2. Quan điểm xây dựng giải pháp hoàn thiện công tác phân tích hiệu quả kinh doanh.

a. Hoàn thiện công tác phân tích để doanh nghiệp đánh giá chính xác hiệu quả kinh doanh của mình nhằm nhận biết điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động kinh doanh để có các quyết định chính xác

b. Hoàn thiện công tác phân tích để cung cấp thông tin về thực trạng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cho các cơ quan quản lý

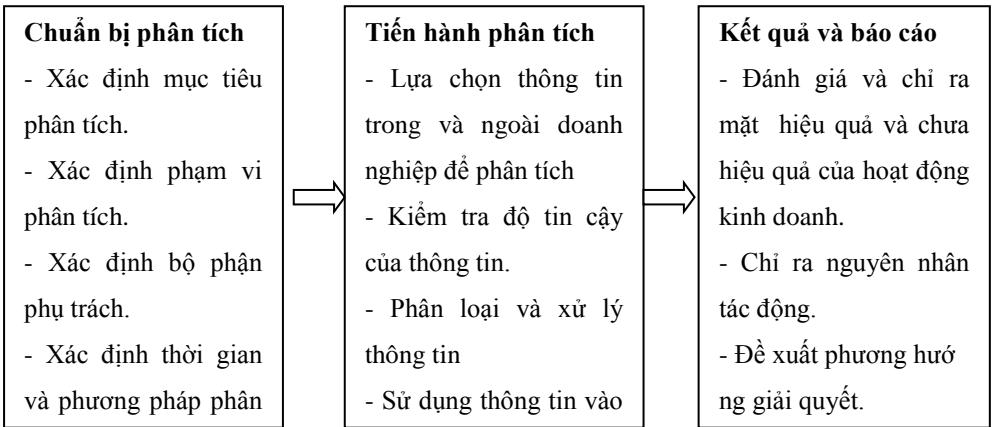
c. Hoàn thiện công tác phân tích để cung cấp thông tin chính xác cho quá trình ra quyết định

d. Hoàn thiện công tác phân tích nhằm giúp doanh nghiệp chủ động về thời gian phân tích, thực hiện phân tích đúng kế hoạch thường xuyên và liên tục

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CTCP DƯỢC DANAPHA

3.2.1. Hoàn thiện về công tác tổ chức phân tích

Với thực trạng hiện nay tại CTCP Dược Danapha, tác giả nhận thấy doanh nghiệp chưa chuẩn hóa được quy trình. Từ đó, tác giả đề xuất một quy trình phân tích chuẩn để áp dụng vào doanh nghiệp như sau:



Hình 3.1: Sơ đồ quy trình tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh tại CTCP Dược Danapha

a. Chuẩn bị phân tích

Đầu tiên, doanh nghiệp cần phải đặt ra mục tiêu phân tích, đó là hướng đến việc tìm ra các nhân tố tích cực hay là tiêu cực ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh.

Thứ hai, doanh nghiệp cần xác định phạm vi phân tích, đó là phân tích toàn bộ doanh nghiệp hay là từng bộ phận. Do nguồn lực còn hạn chế nên trước mắt tập trung phân tích toàn bộ doanh nghiệp.

Thứ ba, doanh nghiệp cần xác định bộ phận nào sẽ chuyên phụ trách công tác phân tích và xử lý thông tin.

Thứ tư, doanh nghiệp cần xác định thời gian và phương pháp phân tích.

Cuối cùng, trước khi tiến hành phân tích, doanh nghiệp cần phải lập kế hoạch tài chính cụ thể để đảm bảo quá trình phân tích suôn sẻ thuận lợi.

b. Tiến hành phân tích

Khi tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh nhà phân tích sẽ thực hiện theo đúng các nội dung đã được lên kế hoạch trước. Công việc của bước này có ý nghĩa quyết định đối với chất lượng và độ chính xác của kết quả phân tích. Vì thế nội dung của giai đoạn này bao gồm việc lựa chọn các thông tin sử dụng trong phân tích, tuân thủ tuyệt đối kế hoạch phân tích.

c. Kết thúc phân tích

Đánh giá thực trạng hoạt động của doanh nghiệp ở quá khứ, hiện tại và đưa ra các dự báo cho tương lai.

Về nội dung, một báo cáo kết thúc phân tích cần đầy đủ, dễ hiểu, cung cấp được thông tin hữu ích phục vụ việc ra quyết định.

Về hình thức báo cáo phải trình bày chi tiết, rõ ràng, mạch lạc súc tích nhưng vẫn đảm bảo nêu được các vấn đề trọng điểm.

3.2.2. Hoàn thiện nguồn thông tin phục vụ phân tích

- **Chuẩn hóa nguồn dữ liệu:**

- Chuẩn hóa hệ thống báo cáo tài chính theo quy định của chế độ kế toán doanh nghiệp về chỉ tiêu và cách lấy số liệu

- Xây dựng hệ thống chi tiết hơn về các mảng phân tích.

- **Thu thập tài liệu, phân loại và sử dụng tài liệu**

- Thu thập thêm các thông tin từ ngành sản xuất và kinh doanh thuốc đông dược trong và ngoài nước về tình hình kinh doanh của các công ty cùng lĩnh vực

- Thường xuyên cập nhật các báo cáo phân tích của các công ty uy tín và có chất lượng để có nguồn đánh giá, so sánh, bổ sung những cách nhìn nhận phân tích của đội ngũ phân tích tại công ty.

3.2.3. Hoàn thiện nội dung và phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh của CTCP Dược Danapha

a. Hoàn thiện phương pháp phân tích

- **Bổ sung thêm nội dung của phương pháp so sánh**

Đối với phương pháp so sánh đang sử dụng, doanh nghiệp có thể bổ sung thêm phần so sánh chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mình với số trung bình ngành hoặc các doanh nghiệp cùng ngành.

Bảng 3.1 So sánh chỉ tiêu ROA, ROE với các công ty cùng ngành

Chỉ tiêu	2012		2013		2014	
	ROA (%)	ROE (%)	ROA (%)	ROE(%)	ROA (%)	ROE (%)
DAN	8,4	18	9	19,3	9,5	20,5
OPC	11,6	17,3	10,9	16	12,3	17,5
TRA	12,9	27,3	14,5	26,3	13,1	19,8
BQ ngành	10	23	9	21	9	20

(Nguồn: www.cophieu68.com)

- **Áp dụng phương pháp loại trừ**

Phương pháp tiếp theo tác giả đề xuất là sử dụng phương pháp loại trừ, tùy từng trường hợp cụ thể có thể dùng một trong hai dạng của phương pháp này là phương pháp thay thế liên hoàn hoặc phương pháp số chênh lệch. Phương pháp này giúp việc xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, từ đó đánh giá được tác động của từng nhân tố.

- **Áp dụng phương pháp phân tích Dupont**

+ *Phương trình Dupont được thành lập bằng cách biến đổi chỉ tiêu sức sinh lời của tài sản (ROA)*

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

Sau khi đã xây dựng được phương trình Dupont, áp dụng phương pháp số chênh lệch ta có thể xác định được mức độ ảnh hưởng của H_{TS} và ROS đến sự biến động ROA.

Bảng 3.3. Bảng tính các chỉ tiêu trong phương trình Dupont của ROA tại CTCP Dược Danapha

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch
1. Lợi nhuận sau thuế	Tr đ	30.221	35.362	5.141
2. Doanh thu thuần	Tr đ	316.407	349.692	33.285
3. Tổng tài sản bq	Tr đ	334.308	372.693	38.385
4. $H_{TS} = (2)/(3)$	vòng	0,94	0,93	-0,01
5. $ROS = (1)/(2)$		0,095	0,101	0,006
6. $ROA = (1)/(3)$		0,090	0,095	0,005

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán của công ty)

Căn cứ vào bảng số liệu bảng 3.3, áp dụng phương pháp số chênh lệch, ta tính được:

- Ảnh hưởng của mức biến động H_{TS} đến mức biến động của ROA:

$$\Delta ROA_{HTS} = (H_{TS} - H_{TS0}) \times ROS_0 = -0,01 \times 0,095 = -0,00095 = -0,09\%$$

- Ảnh hưởng của mức biến động ROS đến mức biến động ROA:

$$\Delta ROA_{ROS} = H_{TS1} \times (ROS_1 - ROS_0) = 0,93 \times 0,006 = 0,0059 = 0,59\%$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng các nhân tố:

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{HTS} + \Delta ROA_{ROS} = -0,09\% + 0,59\% = 0,5\%$$

+ **Phương trình Dupont cho chỉ tiêu sức sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)**

$$ROE = \frac{LNST}{VCSHbq} = \frac{LNST}{\sum TSbq} \times \frac{\sum TSbq}{VCSHbq} = ROA \times \frac{1}{\frac{VCSHbq}{\sum TSbq}}$$

$$ROE = ROA \times \frac{1}{T_{TT}} = \frac{ROA}{T_{TT}}$$

Bảng 3.4. Bảng tính các chỉ tiêu trong phương trình Dupont của ROE tại CTCP Dược Danapha

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch
1. Lợi nhuận sau thuế	Tr đ	30.221	35.362	5.141
2. VCSH bq	Tr đ	156.521	172.161	15.640
3. Tổng tài sản bq	Tr đ	334.308	372.693	38.385
4. ROA = (1)/(3)		0,090	0,095	0,005
5. $T_{TT} = (2)/(3)$		0,468	0,461	-0,007
6. ROE = (1)/(2)		0,193	0,205	0,012

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán của công ty)

Căn cứ vào bảng số liệu 3.4, áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn ta xác định được:

- Ảnh hưởng của mức tăng sức sinh lời của tài sản đến mức độ biến động của chỉ tiêu sức sinh lời của vốn chủ sở hữu:

$$\Delta ROE_{ROA} = \frac{ROA_1}{T_{TT0}} - \frac{ROA_0}{T_{TT0}} = \frac{0,095}{0,468} - \frac{0,090}{0,468} = 0,010 = 1\%$$

- Ảnh hưởng của chỉ tiêu tỉ suất tự tài trợ đến mức biến động của chỉ tiêu sức sinh lời của vốn chủ sở hữu:

$$\Delta ROE_{TTT} = \frac{ROA_1}{T_{TT1}} - \frac{ROA_1}{T_{TT0}} = \frac{0,095}{0,461} - \frac{0,095}{0,468} = 0,002 = 0,2\%$$

- Tổng hợp các nhân tố:

$$\Delta ROE = \Delta ROE_{ROA} + \Delta ROE_{TTT} = 1\% + 0,2\% = 1,2\%$$

• **Bổ sung phân tích nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản**

Bảng 3.4. Bảng phân tích nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản tại CTCP Dược Danapha

TT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Doanh thu thuần (Tr đ)	283.958	316.407	349.692
2	Giá vốn hàng bán (Tr đ)	156.678	170.839	189.092
3	Hàng tồn kho bình quân (Tr đ)	62.942	63.622	69.662
4	Khoản phải thu bình quân (Tr đ)	80.588	97.560	111.982
5	Tài sản ngắn hạn bình quân (Tr đ)	176.244	204.394	248.298
6	Tổng tài sản bình quân (Tr đ)	313.679	334.308	372.693
7	Khoản phải trả bình quân (Tr đ)	167.056	177.488	200.383
8	Vốn chủ sở hữu bình quân (Tr đ)	146.623	156.820	172.310
9	Số vq HTK= (2) / (3) (vòng)	2,489	2,685	2,714
10	Số vq KPT = (1) / (4) (vòng)	3,524	3,243	3,123
11	Số vq TSNH = (1) / (5) (vòng)	1,611	1,548	1,408
12	Số vq Tổng TS= (1)/(6) (vòng)	0,905	0,946	0,938
13	Số vq KPTr = (2)/(7) (vòng)	0,938	0,963	0,943
14	Số vq VCSH = (1)/(8) (vòng)	1,937	2,017	2,029

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán của công ty)

Chỉ tiêu này doanh nghiệp cũng đã phân tích nhưng chỉ qua từng năm và phân tích còn thiếu sót nên tác giả đã phân tích cụ thể hơn trong vòng ba năm để có cái nhìn tổng quát và sâu hơn.

- **Phân tích nhóm chỉ tiêu tỷ suất chi phí/ doanh thu**

Bảng 3.5. Phân tích nhóm chỉ tiêu tỷ suất chi phí/ doanh thu

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012
1	Doanh thu thuần (Tr đ)	349.692	316.407	283.958
2	Giá vốn hàng bán (Tr đ)	189.092	170.839	156.678
3	Chi phí bán hàng (Tr đ)	67.345	62.816	51.228
4	Chi phí QLDN (Tr đ)	40.998	29.503	28.505
5	Tổng chi phí (Tr đ)	297.435	263.158	236.411
6	Suất hao phí của GVHB(%)	54	54	55
7	Suất hao phí của CPBH (%)	19	20	18
8	Suất hao phí của chi phí QLDN (%)	12	9	10
9	Suất hao phí của tổng chi phí (%)	85	83	83

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán của công ty)

Qua bảng 3.5, ta thấy suất hao phí của giá vốn hàng bán qua ba năm đều ít biến động (quanh mức 54 -55 %) còn chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp thì lại không có được sự ổn định.

Năm 2013 suất hao phí chi phí bán hàng tăng 2% còn chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 1%.

Năm 2014 suất hao phí quản lý doanh nghiệp từ 9% lên 12%.

- **Phân tích chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp**

Bảng 3.7 Bảng phân tích chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp tại CTCP Dược Danapha

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1. Lợi nhuận trước thuế (Tr đ)	26.424	32.221	35.362
2. Doanh thu thuần (Tr đ)	283.958	316.407	349.692
3. Tổng tài sản bq (Tr đ)	313.679	334.308	372.693
4. Vốn CSH bq (Tr đ)	146.623	156.820	172.310
5. Sức sinh lời của doanh thu (%)	9,3	9,6	10,1
6. Sức sinh lời của tài sản (%)	8,4	9	9,5
7. Sức sinh lời của VCSH (%)	18	19,3	20,5

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán của công ty)

Qua bảng 3.7, ta có thể đưa ra nhận xét tổng quát là các chỉ tiêu hiệu quả hơn so với năm trước đó (ROS ROA và ROE đều tăng).

Tốc độ tăng thấy được qua các con số là sự tăng đều đặn, không có sự đứt quãng.

Để đạt được kết quả như vậy, CTCP dược Danapha đã có những nỗ lực trong việc đổi mới hoạt động kinh doanh

- **Thực hiện việc đánh giá hiệu quả xã hội**

- Thu nhập bình quân đầu người tại Danapha khoảng 7-8 triệu, mức này có thể đáp ứng tương đối mức sống cho người lao động

- Công tác xử lý chất thải tốt nhưng còn chưa thật sự hiệu quả ở khâu chất thải rắn

- **Kết luận và đánh giá chung**

Căn cứ vào hệ thống các bảng biểu và các phân tích trên có thể giúp CTCP Dược Danapha có thể đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh qua các năm, xác định được mức độ ảnh hưởng và nguyên nhân ảnh hưởng đến các chỉ tiêu. Từ đây nhà quản trị có thể đưa ra các giải pháp nhằm tối đa hóa hiệu quả kinh doanh.

KẾT LUẬN

Ngày nay cùng với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế thị trường, sự biến đổi nhanh chóng của nền kinh tế thế giới. Doanh nghiệp Việt Nam nói chung và CTCP Dược Danapha nói riêng, càng phải nâng cao vị thế của mình để cạnh tranh trong một thế giới ngày càng phẳng hơn. Muốn vậy thì công tác quản trị doanh nghiệp phải được tổ chức tốt và cần được quan tâm đúng mực, đặc biệt là công tác phân tích hiệu quả hoạt động nói chung và hiệu quả kinh doanh nói riêng.

Qua thời gian nghiên cứu lý luận cũng như tìm hiểu thực tế tại doanh nghiệp Danapha, luận văn đã giải quyết được một số vấn đề sau:

Thứ nhất, hệ thống hóa những lý luận cơ bản về phân tích hiệu quả kinh doanh tại doanh nghiệp.

Thứ hai, tìm hiểu được thực trạng công tác phân tích hiệu quả kinh doanh tại doanh nghiệp và cũng đã có đánh giá về công tác này

Thứ ba, trên cơ sở nghiên cứu lý luận kết hợp với thực tiễn phân tích hiệu quả kinh doanh tại Danapha, luận văn đã đưa ra được định hướng cũng như giải pháp hoàn thiện về công tác phân tích hiệu quả kinh doanh; hệ thống thông tin phục vụ công tác phân tích; phương pháp và nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh.

Thứ tư, kết quả nghiên cứu của luận văn có thể áp dụng được tại doanh nghiệp để nâng cao công tác phân tích hiệu quả kinh doanh tại CTCP Dược Danapha.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng nhưng trong phạm vi giới hạn về kiến thức, luận văn không tránh khỏi nhiều thiếu sót; kính mong nhận được ý kiến đóng góp của thầy cô để tác giả hoàn thiện hơn luận văn của mình