

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

VŨ THU HOÀI

PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC ENLIE

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

HÀ NỘI - 2020

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

VŨ THU HOÀI

PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC ENLIE

Chuyên ngành: Kế toán

Mã số: 8340301

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS. BÙI THỊ NGỌC

HÀ NỘI - 2020

LỜI CAM ĐOAN

Tác giả xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tác giả và dưới sự hướng dẫn khoa học của TS. Bùi Thị Ngọc. Các thông tin, số liệu trình bày trong luận văn là hoàn toàn trung thực, hợp lệ có nguồn gốc rõ ràng.

Kết quả nghiên cứu được hình thành và phát triển từ quan điểm cá nhân của tác giả, do tác giả tìm hiểu và phân tích.

Tác giả

Vũ Thu Hoài

LỜI CẢM ƠN

Qua thời gian nghiên cứu lý luận và thực tiễn về kế toán, phân tích BCTC, tác giả đã hoàn thành luận văn với luận văn **“PHÂN TÍCH BCTC CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC ENLIE”**

Tác giả xin gửi lời cảm ơn chân thành, sâu sắc nhất từ đáy lòng mình tới TS. Bùi Thị Ngọc, người “THẦY” rất chân quý và kính yêu không quản ngày hay đêm đã tận tình hướng dẫn, chỉ bảo, động viên, tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất giúp tác giả trong suốt quá trình nghiên cứu, thực hiện hoàn thành luận văn.

Tác giả xin chân thành cảm ơn Ban giám hiệu và các thầy, các cô trong Khoa Kế toán cùng toàn thể các thầy cô giáo trong Trường Đại học Lao động Xã hội, cũng như các thầy cô trực tiếp giảng dạy đã tạo mọi điều kiện thuận lợi và truyền trao kiến thức quý báu cho tác giả trong suốt quá trình học tập trau dồi kiến thức và hoàn thành chương trình đào tạo thạc sĩ.

Tác giả xin chân thành cảm ơn các thầy, các cô trong hội đồng chấm luận văn về những ý kiến đóng góp hết sức quý báu và giá trị để tác giả hoàn thiện luận văn.

Cuối cùng, tác giả xin được gửi lời chúc sức khỏe, thành công và hạnh phúc tới các thầy, các cô cùng toàn thể quý vị và các bạn.

Một lần nữa tác giả xin chân thành cảm ơn!

Tác giả

Vũ Thu Hoài

MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT	IV
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU.....	V
DANH MỤC SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ.....	VII
LỜI MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn luận văn.....	1
2. Tổng quan nghiên cứu	2
3. Mục đích, nhiệm vụ nghiên cứu.....	5
5. Phương pháp nghiên cứu.....	6
6. Những đóng góp mới của luận văn.....	8
7. Cấu trúc của luận văn.....	9
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH BCTC TRONG DN. 10	
1.1. Khái quát chung về tài chính DN và phân tích BCTC	10
1.1.1. Một số khái niệm.....	10
1.1.2. Ý nghĩa phân tích BCTC.....	11
1.1.3. Cơ sở dữ liệu phân tích BCTC.....	11
1.2. Phương pháp phân tích BCTC	17
1.2.1. Phương pháp so sánh.....	18
1.2.2. Phương pháp loại trừ.....	20
1.2.3. Phương pháp cân đối.....	21
1.2.4. Phương pháp Dupont	22
1.3. Nội dung phân tích BCTC DN	24
1.3.1. Phân tích cấu trúc tài chính	24
1.3.2. Phân tích khả năng thanh toán và tính thanh khoản của TSNH	35
1.3.3. Phân tích dòng tiền.....	40
1.3.4. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh và khả năng sinh lời.....	42
1.3.5. Phân tích dấu hiệu rủi ro tài chính	45
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH BCTC CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC ENLIE47	

2.1. Giới thiệu về Công ty cổ phần Dược ENLIE	47
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Dược ENLIE.....	47
2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh và tổ chức bộ máy quản lý của Công ty cổ phần Dược ENLIE.....	48
2.1.3. Tổ chức bộ máy kế toán và công tác kế toán của Công ty cổ phần Dược ENLIE	60
2.2. Phân tích BCTC của Công ty cổ phần Dược ENLIE	63
2.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE	64
2.2.2. Phân tích khả năng thanh toán và tính thanh khoản của tài sản ngắn hạn Công ty cổ phần Dược ENLIE	72
2.2.3. Phân tích dòng tiền của Công ty cổ phần Dược ENLIE	78
2.2.4. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh và khả năng sinh lời của Công ty cổ phần Dược ENLIE	79
2.2.5. Phân tích dấu hiệu rủi ro tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE	82
2.3. Đánh giá tình hình tài chính và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Dược ENLIE	89
2.3.1. Kết quả đạt được	89
2.3.2. Những mặt còn tồn tại.....	91
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC ENLIE.	94
3.1. Định hướng phát triển của Công ty cổ phần Dược ENLIE.	94
3.2. Giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE	96
3.2.1. Giải pháp về cấu trúc tài chính.....	96
3.2.2. Giải pháp về khả năng thanh toán và tính thanh khoản của TSNH.....	97
3.2.3. Giải pháp về năng lực dòng tiền	106
3.2.4. Giải pháp về hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	110
3.2.5. Giải pháp về dấu hiệu rủi ro tài chính.....	113

3.3. Điều kiện để thực hiện giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE	114
3.3.1. Đối với Nhà nước	114
3.3.2. Đối với Công ty	114
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	117
KẾT LUẬN	118
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	120
PHỤ LỤC	120

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	NỘI DUNG ĐẦY ĐỦ
BCTC	Báo cáo tài chính
BCKQKD	Báo cáo kết quả kinh doanh
CĐKT	Cân đối kế toán
CSH	Chủ sở hữu
DN	Doanh nghiệp
HĐQT	Hội đồng quản trị
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
LN	Lợi nhuận
LNST	Lợi nhuận sau thuế
NXB	Nhà xuất bản
TMBCTC	Thuyết minh báo cáo tài chính
TSDH	Tài sản dài hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
VKD	Vốn kinh doanh
VLĐ	Vốn lưu động
SXKD	Sản xuất kinh doanh

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Bảng 1.1: Bảng CĐKT	11
Bảng 1.2: Bảng phân tích cơ cấu tài sản	34
Bảng 1.3: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn	27
Bảng 1.4: Cân bằng tài chính dưới góc độ ổn định nguồn tài trợ	30
Bảng 2.1: Đặc điểm chung về số lượng lao động tính đến 31/12/2019 của Công ty.	50
Bảng 2.2: Trình độ học vấn, kinh nghiệm của lao động trong các phân xưởng (năm 2019).....	51
Bảng 2.3: Kim ngạch chấp khẩu theo mặt hàng của Công ty cổ phần Dược ENLIE từ năm 2017 - 2019	55
Bảng 2.4: Kim ngạch nhập khẩu của Công ty theo thị trường.....	56
Bảng 2.5: Bảng phân tích cấu trúc tài chính và tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần dược ENLIE	64
Bảng 2.6: Phân tích khả năng thanh toán và tính thanh khoản của Công ty cổ phần Dược ENLIE	68
Bảng 2.7: Phân tích cân bằng tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE	71
Bảng 2.8: Phân tích khả năng thanh toán Công ty cổ phần Dược ENLIE.....	73
Bảng 2.9: So sánh khả năng thanh toán năm 2019 của Công ty cổ phần Dược ENLIE với các Công ty cùng ngành	75
Bảng 2.10: Phân tích tính thanh khoản của tài sản ngắn hạn của Công ty cổ phần Dược ENLIE	77
Bảng 2.11: Phân tích dòng tiền của Công ty cổ phần Dược ENLIE.....	78
Bảng 2.12: Bảng tính phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Dược ENLIE	80
Bảng 2.13: Bảng mức độ độc lập tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE	83
Bảng 2.14: So sánh mức độ độc lập tài chính năm 2019 của Công ty cổ phần Dược ENLIE với các Công ty cùng ngành	85
Bảng 2.15: Phân tích khả năng thanh toán nợ của Công ty cổ phần Dược ENLIE ..	86

Bảng 2. 16: So sánh chỉ số khả năng sinh lời năm 2019 của Công ty cổ phần Dược ENLIE với các Công ty cùng ngành	88
---	----

DANH MỤC SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ

Sơ đồ 2.1. Quy trình sản xuất thuốc ống.....	52
Sơ đồ 2.2. Sơ đồ khối về cơ cấu bộ máy quản lý và mối quan hệ giữa các bộ phận của Công ty	57
Sơ đồ 2.3: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của Công ty	57

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn luận văn

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường hiện nay, các DN ở Việt Nam đang đứng trước rất nhiều cơ hội cũng như rất nhiều thách thức, bởi sự hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng của nước ta song song với sự phát triển, là sự cạnh tranh vô cùng gay gắt giữa các DN ngày càng trở nên gắt gao hơn. Trước áp lực đó, các DN muốn đứng vững trên thương trường cần phải nhanh chóng cải tiến, đổi mới về nhiều mặt nhất là quản lý tài chính một trong các vấn đề được quan tâm hàng đầu bởi sự ảnh hưởng trực tiếp đến sự sống còn đối với nhiều DN Việt Nam cho nên các DN luôn dành sự quan tâm rất lớn cho vấn đề này; sự nhanh nhạy trong quản lý sẽ giúp DN kịp thời nắm bắt những tín hiệu của thị trường, dự toán chính xác nhu cầu về vốn, tìm kiếm và huy động nguồn vốn đáp ứng nhu cầu, sử dụng vốn hợp lý, đạt hiệu quả cao.

Để tối ưu hóa được lợi nhuận, các DN cần nắm vững các nhân tố ảnh hưởng cũng như mức độ và xu hướng tác động của từng nhân tố đến tình hình tài chính, kết quả kinh doanh, luồng tiền DN cần đánh giá, phân tích các chỉ tiêu trên BCTC của DN. Việc thường xuyên phân tích BCTC không những giúp cho các nhà quản trị DN đánh giá thực trạng tài chính, kết quả kinh doanh, luồng tiền và triển vọng phát triển của DN để từ đó ra quyết định kinh tế đúng đắn mà còn giúp cung cấp thông tin hữu ích cho các đối tượng sử dụng BCTC như Ngân hàng, các nhà đầu tư, các nhà cung cấp, các khách hàng... Đặc biệt đối với Công ty cổ phần Dược Enlie là DN chuyên cung cấp các sản phẩm về ngành dược, y tế như: dược liệu, thuốc tân dược, thực phẩm chức năng, máy móc, thiết bị, dụng cụ y tế. Công ty đăng ký hoạt động kinh doanh trên nhiều lĩnh vực, nhưng doanh thu chính của Công ty chủ yếu từ việc bán các sản phẩm dược liệu. Trong lĩnh vực này, Công ty chịu sự cạnh

tranh rất quyết liệt từ các DN kinh doanh dược liệu trong nước và các DN nước ngoài. Vì vậy muốn tồn tại và phát triển Công ty cần phải đánh giá chính xác thực trạng tài chính và tiềm năng của Công ty để đưa ra những quyết định kinh tế đúng đắn. Đối với những người quan tâm bao gồm cả các nhà đầu tư, để đưa ra các quyết định kinh tế đúng đắn thì việc phân tích BCTC dựa trên các chỉ số tài chính về tình hình tài chính, kết quả kinh doanh, luồng lưu chuyển tiền ... có ý nghĩa rất quan trọng.

Bên cạnh đó, dựa vào việc phân tích các dữ liệu của các Công ty có cùng quy mô, ngành nghề; và dữ liệu của ngành thì việc nhận định, phán xét từ phía những người sử dụng BCTC sẽ chính xác và đúng đắn hơn. Nhận thức được tầm quan trọng của phân tích BCTC của DN cùng với việc tìm hiểu thực tế Công ty cổ phần Dược Enlie, tuy không phải là Công ty lớn hàng đầu trong ngành dược phẩm, nhưng trong những năm gần đây, Công ty đang dần phát triển, mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh và ngày càng khẳng định vai trò của mình cùng với những đóng góp cho ngành dược phẩm và nền kinh tế, nên việc phân tích BCTC của Công ty là cần thiết, giúp cho các nhà quản lý nhìn nhận và đánh giá sức khỏe tài chính của đơn vị mình, xuất phát từ thực tế, vai trò và tầm quan trọng của việc phân tích BCTC, trong thời gian tìm hiểu Công ty cổ phần Dược Enlie tác giả đã đi sâu nghiên cứu và chọn luận văn: **"Phân tích BCTC của Công ty cổ phần Dược Enlie "** làm luận văn luận văn thạc sĩ.

2. Tổng quan nghiên cứu

Phân tích tài chính DN đóng vai trò quan trọng giúp các nhà quản lý, kinh doanh nhìn nhận đúng, chính xác giá trị kinh tế, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu về các khía cạnh tài chính, kết quả kinh doanh, luồng tiền của DN; và Phân tích BCTC cũng được biết đến là một công cụ quản lý hiệu quả, được sử dụng không chỉ bởi các nhà quản lý của DN mà còn được các nhà phân

tích có chuyên môn sâu sử dụng nhằm cung cấp thông tin tài chính cho mọi đối tượng có nhu cầu sử dụng thông tin. Trên cơ sở những đánh giá, phân tích đó sẽ xác định được đúng đắn những mục tiêu và chiến lược kinh doanh sao cho có hiệu quả nhất. Có nhiều công trình nghiên cứu, các bài viết, các luận văn phân tích về nội dung này. Tiêu biểu có thể kể đến như:

Luận văn “*Phân tích BCTC của Công ty Cổ phần dầu khí quốc tế PS*” của tác giả Vũ Thị Hoa (2016). Luận văn đã hệ thống hóa được cơ sở lý luận chung về BCTC, dựa trên cơ sở đó đi vào phân tích BCTC của Công ty Cổ phần dầu khí quốc tế PS. Đặc biệt, tác giả đã có sự tiến bộ khi tiến hành phân tích, so sánh các chỉ số tài chính của Công ty với các DN cùng ngành một cách rõ ràng và có biểu đồ minh họa. Điều này là điểm mới trong nội dung phân tích BCTC mà dường như ít gặp ở những luận văn khác. Từ đó, chỉ ra những ưu điểm và hạn chế, đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao, hoàn thiện công tác phân tích BCTC của Công ty. Tuy nhiên, phần đưa ra các giải pháp, kiến nghị của tác giả còn khá sơ sài.

Luận văn: “Phân tích BCTC của Công ty TNHH Vạn Lợi” của tác giả Trần Văn Hồng (2016), Trường Đại học Lao Động - Xã Hội, là một luận văn phân tích về tình hình tài chính của DN kinh doanh dược phẩm, luận văn đã tiếp tục hoàn thiện hệ thống hóa các lý luận về BCTC và phương pháp phân tích BCTC; đồng thời tiến phân tích những biến động trong hoạt động của Công ty đứng trên góc độ người bên ngoài đi phân tích, tìm hiểu nguyên nhân và đưa ra các biện pháp để khắc phục và tăng cường tình trạng tài chính và hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Vạn Lợi. Song, nội dung phân tích chưa sâu, dàn trải, một số chỉ tiêu quan trọng như: cơ cấu từng khoản mục của tài sản, mức độ độc lập tài chính của các Công ty không được luận văn đề cập, phân tích.

Luận văn “Phân tích BCTC Công ty Cổ phần Dược phẩm Nam Hà”, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân của tác giả Đoàn Bùi Ngọc Ánh (2016). Trong luận văn, tác giả mới chỉ dừng lại phân tích BCTC của DN nói chung mà chưa làm rõ góc độ phân tích của luận văn là đứng trên cương vị DN, cơ quan quản lý hay nhà đầu tư. Qua nghiên cứu một số luận văn nêu trên, thừa nhận các đóng góp và các kết quả nghiên cứu đã đạt được, nhưng tôi nhận thấy phân tích BCTC không chỉ đơn giản là phân tích một hoặc một nhóm chỉ số, mà phân tích BCTC cho người đọc thấy được và các chỉ tiêu về tình hình tài chính, hiệu quả kinh doanh, khả năng thanh toán, rủi ro tài chính cũng như các dự báo về tình hình tài chính của DN. Qua đó có cái nhìn tổng quan sâu sắc, toàn diện hơn về tình hình tài chính của DN thông qua nguồn dữ liệu về BCTC của DN. Từ những nghiên cứu và sự định hướng của giảng viên hướng dẫn, tôi đã thực hiện Luận văn thạc sĩ của mình với luận văn: “Phân tích BCTC của Công ty Cổ phần Dược phẩm Hà Tây”. Trong luận văn này, BCTC của Công ty được phân tích dưới góc độ của các nhà đầu tư.

Luận văn của tác giả Phùng Thị Thìn (2017): “Phân tích BCTC của Công ty TNHH Tập Đoàn EVD”. Luận văn đã hệ thống hóa những lý luận khoa học về BCTC và phân tích BCTC DN. Trên cơ sở nghiên cứu hệ thống BCTC của Công ty TNHH tập đoàn EVD, luận văn đã có cái nhìn tổng quan về tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh của Công ty; qua đó đã đề xuất những kiến nghị, giải pháp tăng cường phân tích BCTC từ đó nâng cao năng lực tài chính và năng lực cạnh tranh cho DN. Ngoài ra luận văn còn là tài liệu hữu ích cho các DN tham khảo về phân tích, các cơ sở so sánh khi đánh giá các chỉ số tài chính và định hướng giải pháp cho các DN là tài liệu cho các tác giả khác tiếp cận sâu hơn về phân tích tài chính đối với các DN đang hoạt động trong các ngành sản phẩm công nghệ cao tại Việt Nam.

Nhìn chung, các tác giả đều xuất phát từ hệ thống cơ sở lý luận về vấn đề phân tích BCTC trong các DN, các luận văn cũng đã đạt được những kết quả nhất định. Những năm qua, tiến trình hội nhập quốc tế của Việt Nam đã đạt một tầm cao mới. Tiến trình hội nhập quốc tế đã góp phần quan trọng nâng tầm thế và lực cho Việt Nam trong phát triển kinh tế - xã hội nói chung và cho các DN sản xuất được phẩm nói riêng. Bên cạnh những thuận lợi đó là rất nhiều những khó khăn và thách thức. Hiểu được vấn đề đó, tác giả với vốn kiến thức, sự hiểu biết giới hạn của mình đã mạnh dạn kế thừa và phát huy những giá trị mà những công trình nghiên cứu trước đây để tiếp tục nghiên cứu với luận văn “Phân tích BCTC của Công ty cổ phần Dược Enlie” cho công trình nghiên cứu của mình.

3. Mục đích, nhiệm vụ nghiên cứu

Trên cơ sở thực hiện nghiên cứu về phân tích BCTC và những vận dụng, nghiên cứu này hướng đến những mục đích cơ bản của luận văn là đưa ra giải pháp phù hợp để tăng cường quản lý tài chính của Công ty cổ phần Dược Enlie nhằm nâng cao chất lượng thông tin cung cấp cho nhà quản trị DN. Từ mục đích cơ bản đó, các mục tiêu nghiên cứu cụ thể xác định là:

Làm rõ lý luận cơ bản về bản chất và vai trò của phân tích BCTC của các DN. Xem xét, phân tích và đánh giá thực trạng tình hình tài chính, kết quả kinh doanh của Công ty cổ phần Dược Enlie nhằm khẳng định những thành công và hạn chế về năng lực tài chính của Công ty.

Từ kết quả phân tích, đề xuất các giải pháp cơ bản để cải thiện tình hình tài chính của Công ty cổ phần Dược Enlie nhằm nâng cao chất lượng thông tin cung cấp cho nhà quản trị tài chính tại Công ty.

4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Phân tích BCTC

Phạm vi về không gian: Công ty cổ phần Dược Enlie.

Phạm vi về thời gian: Hệ thống BCTC của Công ty cổ phần Dược Enlie từ năm 2017 đến năm 2019.

5. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập số liệu: thu thập số liệu qua các báo cáo và tài liệu của DN như Bảng CĐKT; Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; Bảng báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Bảng thuyết minh BCTC và Báo cáo thường niên từ năm 2017 - 2019 của Công ty. Bên cạnh đó, tác giả còn sử dụng các giáo trình, luận văn thạc sĩ, tạp chí... liên quan đến vấn đề về phân tích BCTC để tham khảo và làm cơ sở lý luận trong quá trình phân tích.

Phương pháp xử lý số liệu: tính toán dựa trên các số liệu đã thu thập được từ BCTC để phân tích, tổng hợp, so sánh và đánh giá các tỷ số tài chính để thấy được thực trạng tài chính tại Công ty, từ đó giúp các cá nhân, tổ chức có nhu cầu thông tin hiểu rõ hơn tình hình Công ty.

Tác giả đã sử dụng nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau như: thu thập số liệu, ghi chép, quan sát, so sánh, phân tích số liệu, phương pháp tổng hợp để nghiên cứu. Tác giả xin trình bày tổng quát từng phương pháp nghiên cứu luận văn sử dụng:

Phương pháp nghiên cứu tài liệu: Để thu thập các thông tin, hệ thống lý luận chung về công tác lập và phân tích BCTC tại Công ty tác giả thực hiện nghiên cứu các quy định của chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán, tham khảo các công trình nghiên cứu khoa học, tra cứu các văn bản pháp luật có liên quan, để tổng kết kinh nghiệm và rút ra bài học cho việc vận dụng vào công tác kế toán tại Công ty. Sau đó tìm ra vấn đề mới mà các công trình nghiên cứu khoa học chưa đề cập, lựa chọn những thông tin hữu ích để sử dụng nghiên cứu.

Tác giả thu thập thông tin thông qua các thông tin có sẵn: Trang Google, các BCTC, báo cáo tổng kết trên trang web của Công ty. Ngoài ra tác

giả còn thực khai thác thông tin từ nhiều nguồn uy tín khác nhau bao gồm: Tổng cục Thống kê điều tra và phát hành, một số trang Web của các tổ chức hành nghề kiểm toán - kiểm toán ở Việt Nam.

Bên cạnh đó, tác giả tiến hành thu thập và tổng hợp các tài liệu, chứng từ sổ kế toán và các báo cáo kế toán có liên quan đến công tác lập và phân tích BCTC tại Công ty. Một số dữ liệu được sử dụng trong luận văn như: Bảng CĐKT, Bảng cân đối số phát sinh, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Lưu chuyển tiền tệ, Thuyết minh BCTC, các chứng từ và các văn bản liên quan khác. Kết quả nghiên cứu các tài liệu thu thập được giúp tác giả hệ thống được các lý luận về công tác lập và phân tích BCTC đồng thời có cái nhìn tổng quan đúng đắn về công tác lập và phân tích BCTC tại Công ty. Từ đó rút ra được những đánh giá và đề xuất thiết thực để Công ty tham khảo và áp dụng.

Phương pháp tổng hợp, phân tích dữ liệu:

Tác giả sử dụng các phương pháp phân tích dữ liệu cơ bản như: phương pháp so sánh, phương pháp loại trừ, phương pháp cân đối, phương pháp Dupont và một số phương pháp khác. Từ các thông tin thu thập được, tác giả tiến hành so sánh đối chiếu giữa thực tế lập và phân tích BCTC của Công ty với quy định trong chế độ kế toán, chuẩn mực kế toán hiện hành để nhận định thực trạng công tác lập và phân tích BCTC của Công ty cổ phần Dược Enlie. Trên cơ sở đó tác giả thực hiện đánh giá, phân tích thực trạng công tác lập và phân tích BCTC tại Công ty cổ phần Dược Enlie, mặt mạnh, mặt yếu, các nguyên nhân chủ quan, khách quan để từ đó tác giả đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác lập và phân tích BCTC của Công ty cổ phần Dược Enlie .

Nguồn dữ liệu thứ cấp:

Bên trong Công ty: Tài liệu giới thiệu về Công ty như lịch sử hình thành, cơ cấu tổ chức bộ máy, ngành nghề kinh doanh, các BCTC đã được kiểm toán của Công ty.

Bên ngoài Công ty: Các sách nghiên cứu, giáo trình, các luận văn thạc sỹ nghiên cứu về công tác lập và phân tích BCTC, hệ thống chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành.

Công cụ phân tích dữ liệu

Tác giả sử dụng các chỉ số trong kế toán tài chính lập BCTC và các chỉ số tài chính để tính toán và phân tích tình hình tài chính của DN.

Phương pháp nghiên cứu định tính: phương pháp này mô tả, phân tích đặc điểm BCTC của Công ty cổ phần Dược Enlie dựa trên những thông tin thu thập được.

Xử lý và kiểm tra thông tin đã thu thập: Luận văn sử dụng các phương pháp toán học, hệ thống hoá kết hợp với lý luận cơ bản của khoa học chuyên ngành Kế toán - Kiểm toán, đặc biệt là các phương pháp, kỹ thuật phục vụ cho phân tích BCTC như: phương pháp so sánh, phương pháp loại trừ, phương pháp liên hệ cân đối, phương pháp Dupont.

6. Những đóng góp mới của luận văn

Đối với các DN: Kết quả nghiên cứu của luận văn có thể áp dụng chung cho các đơn vị cùng loại hình với Công ty cổ phần Dược Enlie nhằm tự đánh giá tình hình tài chính của bản thân DN cũng như khắc phục những tồn tại về công tác tài chính tại đơn vị mình.

Đối với các nhà đầu tư: Kết quả phân tích BCTC của Công ty cổ phần Dược Enlie sẽ cung cấp thông tin hữu ích để họ có thể ra quyết định đầu tư, tín dụng và các quyết định tương tự.

Đối với Công ty cổ phần Dược Enlie: Trên cơ sở kết quả phân tích, các nhà quản trị Công ty có thể đánh giá được tình hình của Công ty và đưa ra

quyết định kinh doanh đúng đắn. Từ cái nhìn thực tế về công tác tài chính của Công ty cổ phần Dược Enlie, luận văn có những đánh giá khách quan và đưa ra giải pháp hoàn thiện.

Đối với bản thân tác giả: Việc nghiên cứu luận văn này giúp cho tác giả được hiểu sâu và cặn kẽ về kiến thức đã học, từ đó nâng cao trình độ, nâng cao hiểu biết về bản thân về vấn đề nghiên cứu.

7. Cấu trúc của luận văn

Kết cấu của luận văn gồm Mở đầu, 3 chương và kết luận

Mở đầu: Giới thiệu về luận văn nghiên cứu.

Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích BCTC trong DN.

Chương 2: Phân tích BCTC của Công ty cổ phần Dược Enlie

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty cổ phần Dược Enlie.

Kết luận.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH BCTC TRONG DN

1.1. Khái quát chung về tài chính DN và phân tích BCTC

1.1.1. Một số khái niệm

Phân tích BCTC là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu, so sánh số liệu về tài chính nhằm cung cấp cho người sử dụng thông tin có thể: đánh giá tiềm năng tài chính, hiệu quả kinh doanh, cũng như dự toán những rủi ro về tài chính, lập kế hoạch tài chính, kinh doanh trong tương lai về DN được phân tích [11, tr.10].

Phân tích BCTC là việc sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích để xem xét mối quan hệ giữa các chỉ tiêu trên BCTC, từ đó đánh giá về tình hình tài chính hiện tại cũng như dự báo về tình hình tài chính trong tương lai của DN. [20, tr.10]

Phân tích BCTC là quá trình phân chia, phân loại hệ thống chỉ tiêu phản ánh trên BCTC theo nhiều hướng khác nhau, sử dụng các phương pháp phân tích phù hợp nhằm cung cấp thông tin hữu ích cho chủ thể phân tích. [24, tr.10]

Phân tích BCTC là việc sử dụng các dữ liệu trên các BCTC, kết hợp với phương pháp phân tích phù hợp để đánh giá tình trạng tài chính và hiệu quả kinh doanh cũng như có thể dự báo về tình hình tài chính của một DN. [01, tr.11]

Từ những khái niệm nêu trên cho thấy phân tích BCTC có ý nghĩa quan trọng, bởi thông tin trên hệ thống BCTC, mặc dù thể hiện “bức tranh” tổng quát về tình hình tài chính của một DN, song nếu chỉ xem xét từng con số đơn lẻ trên mỗi báo cáo trong hệ thống báo cáo đó sẽ khó nhìn nhận được

toàn diện về “bức tranh” đó. [05, Phân tích BCTC nhằm cung cấp thông tin hữu ích không chỉ cho quản trị DN mà còn cung cấp thông tin kinh tế - tài chính chủ yếu cho các đối tượng sử dụng thông tin ngoài DN. Bởi vậy, phân tích BCTC không phải chỉ phản ánh tình hình tài chính của DN tại một thời điểm nhất định, mà còn cung cấp những thông tin về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của DN đã đạt được trong một kỳ nhất định.

1.1.2. Ý nghĩa phân tích BCTC

Phân tích BCTC có một ý nghĩa rất quan trọng nhằm đánh giá tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của DN trong một thời gian hoạt động nhất định. Trên cơ sở đó, giúp các nhà quản trị DN đưa ra các quyết định chuẩn xác trong quá trình kinh doanh.

Bởi vậy, việc thường xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính sẽ giúp cho các nhà quản trị DN và các cơ quan chủ quản cấp trên thấy rõ hơn bức tranh về thực trạng hoạt động tài chính, xác định đầy đủ và đúng đắn những nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình tài chính của DN. Từ đó, có những giải pháp hữu hiệu để ổn định và tăng cường tình hình tài chính của DN.

Trong điều kiện sản xuất và kinh doanh theo cơ chế thị trường, không chỉ các nhà quản trị Công ty mà còn có rất nhiều đối tượng quan tâm đến thông tin tài chính của DN như: các nhà đầu tư, ngân hàng và các tổ chức tín dụng, nhà cung cấp, khách hàng, các cổ đông hiện tại và tương lai, người lao động... Mỗi đối tượng sử dụng thông tin ở những khía cạnh khác nhau của bức tranh tài chính, do đó đòi hỏi phân tích BCTC phải được tiến hành bằng nhiều phương pháp để từ đó đáp ứng nhu cầu của đối tượng quan tâm. [14, tr.18]

1.1.3. Cơ sở dữ liệu phân tích BCTC

BCTC là sản phẩm cuối cùng của hệ thống kế toán. BCTC cung cấp

những thông tin về tình trạng tài chính, kết quả hoạt động và dòng tiền sau mỗi kỳ hoạt động kinh doanh của DN. BCTC được trình bày theo nguyên tắc và chuẩn mực kế toán quy định để đảm bảo tính chính xác và hợp lý của thông tin cung cấp. Đây cũng là nguồn dữ liệu chính để phân tích BCTC của các DN. Hệ thống BCTC DN ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài Chính bao gồm:

Bảng CĐKT (Mẫu số B01-DN)

Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh (Mẫu số B02 - DN)

Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ (Mẫu số B03 -DN)

Bản thuyết minh BCTC (Mẫu số B09-DN)

1.1.3.1. Bảng Cân đối kế toán (Mẫu số B01-DN)

Bảng CĐKT là một BCTC kế toán tổng hợp phản ánh tình hình vốn kinh doanh của đơn vị cả về tài sản và nguồn vốn hiện có của đơn vị ở một thời điểm nhất định. Thời điểm quy định là ngày cuối cùng của một kỳ báo cáo.

Thực chất của Bảng CĐKT là bảng cân đối giữa tài sản và nguồn hình thành tài sản của DN cuối kỳ hạch toán. Số liệu trên Bảng CĐKT cho biết toàn bộ giá trị tài sản hiện có của DN theo cơ cấu tài sản, nguồn vốn, và cơ cấu nguồn vốn hình thành các tài sản đó. Căn cứ vào Bảng CĐKT, ta có thể nhận xét, đánh giá khái quát tình hình tài chính của DN. [14, tr.67]

Bảng CĐKT phản ánh mối quan hệ cân đối tổng thể giữa tài sản và nguồn vốn của DN theo các đẳng thức:

Phương trình cơ bản của Bảng CĐKT:

$$\text{TÀI SẢN} = \text{NỢ PHẢI TRẢ} + \text{VỐN CHỦ SỞ HỮU}$$

$$\text{TỔNG TÀI SẢN} = \text{TỔNG NGUỒN VỐN}$$

Xét về mặt kinh tế: Số liệu phần tài sản thể hiện vốn và kết cấu các

loại của DN hiện có ở thời kỳ lập báo cáo. Do đó, người đọc có thể đánh giá tổng quát năng lực sản xuất kinh doanh và trình độ sử dụng vốn của đơn vị. Số liệu phân nguồn vốn thể hiện các nguồn vốn tự có và vốn vay mà đơn vị đang sử dụng trong kỳ kinh doanh, chi tiết kết cấu của từng nguồn, từ đó phản ánh tình hình tài chính của DN. [16, tr.68]

Đây là một BCTC có ý nghĩa rất quan trọng đối với mọi đối tượng có quan hệ sở hữu, quan hệ kinh tế và quan hệ quản lý với DN bởi lẽ nó phản ánh tổng quát tình hình tài sản, nguồn vốn của DN tại thời điểm phân tích dưới hình thái tiền tệ, được xem như là một bức chụp nhanh vị thế tài chính của DN. Việc phân tích bảng CĐKT sẽ cho cái nhìn tổng quát về tình hình tăng giảm, cơ cấu và hiệu quả sử dụng vốn và tài sản của DN. Bảng CĐKT của DN bao gồm hai phần lớn: Phần tài sản và Phần nguồn vốn.

Bảng 1.1: Bảng Cân đối kế toán

Tại ngày...tháng...năm....

Đơn vị tính: ...

TÀI SẢN	NGUỒN VỐN
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	A. NỢ PHẢI TRẢ
I. Tiền và các khoản tương tiền	I. Nợ ngắn hạn
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	II. Nợ dài hạn
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	
IV. Hàng tồn kho	
V. Tài sản ngắn hạn khác	
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	B. VỐN CHỦ SỞ HỮU
I. Các khoản phải thu dài hạn	I. Vốn chủ sở hữu
II. Tài sản cố định	II. Nguồn kinh phí và quỹ khác
III. Bất động sản đầu tư	
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	
V. Tài sản dài hạn khác	
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN

Phần tài sản: Bao gồm tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn. Tài sản phản ánh tiềm lực mà DN có quyền quản lý, sử dụng dài hạn nhằm thu được

lợi nhuận trong tương lai (nếu đứng trên giác độ pháp lý), nhưng phần tài sản cũng cho phép đánh giá quy mô vốn, năng lực sản xuất của DN (nếu xét trên giác độ kinh tế).

Phần nguồn vốn: Bao gồm phần nợ DN phải trả (ngắn hạn và dài hạn) và phần vốn chủ sở hữu. Đứng trên giác độ pháp lý, phần nguồn vốn của DN khẳng định trách nhiệm pháp lý về vật chất của DN đối với những cá nhân, tổ chức cho DN vay hay các bên góp vốn với DN. Cụ thể hơn, phần nguồn vốn phản ánh DN phải có trách nhiệm đối với số vốn đã đăng ký kinh doanh và với các khoản nợ của mình. Đứng trên giác độ kinh tế, phần nguồn vốn phản ánh nguồn hình thành nên tài sản, kết cấu nguồn vốn và cũng phần nào khái quát được khả năng độc lập tài chính (qua cơ cấu vốn) và thực trạng tài chính của DN.

Tóm lại, Bảng CĐKT đã giúp các chuyên gia phân tích BCTC có cái nhìn tổng quát về tình hình tài chính của DN, sự biến động của tài sản và nguồn vốn của DN, tình hình phân bổ và sử dụng nguồn vốn cũng như khả năng thanh toán của DN qua các khoản phải thu và phải trả. [2, tr.27; tr.28]

1.1.3.2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Mẫu số B02 - DN)

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một BCTC phản ánh tóm lược các khoản doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của DN cho một năm kế toán nhất định, bao gồm kết quả hoạt động kinh doanh (hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính) và hoạt động khác.

Báo cáo kết quả kinh doanh là tài liệu quan trọng cung cấp số liệu cho người sử dụng thông tin có thể kiểm tra, phân tích và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của DN trong kỳ, so sánh với các kỳ trước và các DN khác trong cùng ngành để nhận biết khái quát kết quả hoạt động của DN trong kỳ và xu hướng vận động nhằm đưa ra các quyết định quản lý và quyết định tài chính cho phù hợp.

Khác với bảng CĐKT, bảng BCKQKD cho biết sự dịch chuyển của

tiền trong quá trình sản xuất - kinh doanh của DN và cho phép dự tính khả năng hoạt động của DN trong tương lai. BCKQKD giúp các nhà phân tích so sánh doanh thu với tiền thực nhập quỹ khi bán hàng hóa, dịch vụ hoặc so sánh tổng chi phí phát sinh với tổng số tiền xuất quỹ để vận hành DN. Trên cơ sở doanh thu và chi phí có thể xác định được kết quả sản xuất - kinh doanh là lãi hay là lỗ, ... Như vậy, BCKQKD phản ánh kết quả hoạt động sản xuất - kinh doanh, phản ánh tình hình tài chính của DN trong một thời kì nhất định. Nó cung cấp những thông tin tổng hợp về tình hình vận kết quả sử dụng các tiềm năng về vốn, lao động, kỹ thuật và trình độ quản lý sản xuất - kinh doanh của DN. [1, tr.23]

Nội dung của một bảng BCKQKD thường bao gồm các khoản mục như: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, các khoản giảm trừ doanh thu, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ, giá vốn hàng bán, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính, chi phí hoạt động tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý DN, lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh, thu nhập khác, chi phí khác, lợi nhuận khác, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế, chi phí thuế thu nhập hiện hành, chi phí thuế thu nhập hoãn lại, lợi nhuận sau thuế thu nhập DN và thu nhập vốn cổ phần. Qua bảng BCKQKD nhà phân tích BCTC có thể tính toán các chỉ số lợi nhuận trên tổng doanh thu và vốn là bao nhiêu, từ đó tính được tốc độ tăng trưởng của kì này so với các kì trước, ... [1, tr.25]

1.1.3.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Mẫu số B03 - DN)

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo trình bày tình hình số dư tiền mặt đầu kỳ, tình hình các dòng tiền thu vào, chi ra và tình hình số dư tiền mặt cuối kỳ của DN. Căn cứ vào báo cáo này, người ta có thể đánh giá được khả năng tạo tiền, sự biến động tài sản thuần của DN, khả năng thanh toán cũng như tình hình lưu chuyển tiền tệ của kỳ tiếp theo, trên cơ sở đó dự đoán được nhu cầu và khả năng tài chính của DN. [2, tr.29]

1.1.3.4. Thuyết minh Báo cáo tài chính (Mẫu số B09 - DN)

Thuyết minh BCTC là một bộ phận hợp thành hệ thống BCTC kế toán của DN được lập để giải thích một số vấn đề về hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của DN trong kỳ báo cáo mà các BCTC khác không thể trình bày rõ ràng và chi tiết được.

Thuyết minh BCTC trình bày khái quát đặc điểm hoạt động kinh doanh, nội dung một số chế độ kế toán được DN áp dụng, tình hình và lý do biến động của một số đối tượng tài sản và nguồn vốn quan trọng, phân tích một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu và các kiến nghị của DN. Đồng thời, thuyết minh BCTC cũng có thể trình bày thông tin riêng tùy theo yêu cầu quản lý của Nhà nước và DN, tùy thuộc vào tính chất đặc thù của từng loại hình DN, quy mô, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, tổ chức bộ máy và phân cấp quản lý của DN. [1, tr.31]

Bảng này được lập nhằm cung cấp các thông tin chi tiết các chỉ tiêu trình bày trong các báo cáo trước nhằm giúp cho người đọc có một cái nhìn cụ thể và chi tiết hơn về sự thay đổi những khoản mục trong bảng CĐKT và BCKQKD. Thuyết minh BCTC phản ánh đặc điểm hoạt động của DN, kỳ kế toán và đơn vị tiền tệ sử dụng khi trình bày BCTC, những tuyên bố về chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán mà kế toán DN sử dụng để hình thành nên các bản BCTC, những vấn đề ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của DN, các chính sách kế toán mà DN đang sử dụng. Bảng này trình bày 7 chỉ tiêu để cụ thể hóa các chỉ tiêu trong bảng CĐKT. Sử dụng bản TMBCTC sẽ tăng tính khách quan và phù hợp của các kết quả phân tích.

Các nguồn thông tin khác phục vụ phân tích BCTC

Quá trình phân tích không chỉ giới hạn ở việc nghiên cứu BCTC mà cần phải tập hợp các thông tin liên quan đến tình hình tài chính của DN, gồm:

Các thông tin chung: Các thông tin về ngành sản phẩm mà DN kinh

doanh, quy trình công nghệ, trình độ lao động... Các thông tin bên ngoài như chế độ chính trị xã hội, pháp luật, môi trường, tốc độ tăng trưởng kinh tế, tiến bộ khoa học công nghệ, các chính sách tài chính tiền tệ, chính sách thuế. Thông tin chung về tình hình kinh tế chính trị môi trường pháp lý, kinh tế có liên quan đến cơ hội kinh tế, cơ hội đầu tư, cơ hội về kỹ thuật công nghệ.

Các thông tin theo ngành kinh tế: Đặc điểm của ngành kinh tế liên quan, cơ cấu sản xuất có tác động đến khả năng sinh lời, vòng quay vốn, nhịp độ phát triển của các chu kỳ kinh tế, độ lớn của thị trường và triển vọng phát triển.

Các thông tin của bản thân DN: Chiến lược, sách lược kinh doanh của DN trong từng thời kỳ, quan điểm của nhà quản trị, thị trường và khách hàng của DN, các đối thủ cạnh tranh.

Các thông tin khác liên quan đến DN: Những thông tin liên quan đến DN rất phong phú, đa dạng, một số thông tin công khai, một số thông tin chỉ dành cho những người có lợi ích gắn với sự sống còn của DN, có những thông tin được báo chí hoặc tổ chức tài chính công bố, có những thông tin chỉ trong nội bộ DN mới được biết.

Tuy nhiên, không phải tất cả những thông tin thu thập được đều biểu hiện bằng số lượng và số liệu cụ thể, có những thông tin chỉ được thể hiện thông qua sự miêu tả đời sống kinh tế của DN. Vì vậy, người phân tích cần phải sưu tầm đầy đủ và thích hợp những thông tin liên quan đến DN. Tính đầy đủ thể hiện thước đo số lượng của thông tin, sự thích hợp phản ánh chất lượng của thông tin.

1.2. Phương pháp phân tích BCTC

Những phương pháp phân tích BCTC sử dụng phổ biến là: phương pháp so sánh, phương pháp loại trừ, phương pháp cân đối, phương pháp Dupont, phương pháp chiết khấu dòng tiền, phương pháp liên hệ đối chiếu,

phương pháp phân tích nhân tố, phương pháp đồ thị, phương pháp biểu đồ...

1.2.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp này là phương pháp cơ bản, thường xuyên được sử dụng trong phân tích nói chung và phân tích BCTC nói riêng. Phương pháp so sánh là phương pháp nhằm nghiên cứu sự biến động và mức độ biến động của chỉ tiêu cần phân tích. Chỉ tiêu phân tích được hiểu là phạm trù của phân tích, đề cập đến chỉ tiêu có nghĩa là đề cập đến nội dung, phạm vi và trị số của chỉ tiêu đó. Để phân tích một chỉ tiêu cần biết các nhân tố tác động, ảnh hưởng đến nó, như vậy nhân tố là nguyên nhân tác động đến chỉ tiêu.

Đây là phương pháp cơ bản, thường xuyên được sử dụng rộng rãi phổ biến trong phân tích kinh tế nói chung, phân tích BCTC nói riêng. Bởi, mỗi con số riêng lẻ, đứng độc lập hầu như không có ý nghĩa về mặt toán học, ý nghĩa kinh tế khi phân tích tình hình tài chính DN, cũng như không có ý nghĩa về các mặt của đời sống. Phương pháp này nhằm nghiên cứu sự biến động và xác định mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích.

Khi sử dụng phương pháp so sánh cần chú ý những vấn đề sau đây:

Thứ nhất: Điều kiện so sánh: Phải tồn tại ít nhất 2 đại lượng (chỉ tiêu) và các đại lượng phải đảm bảo tính chất so sánh được. Tính chất so sánh được là sự thống nhất về nội dung kinh tế, phương pháp tính toán, thời gian và đơn vị đo lường.

Thứ hai: Xác định gốc để so sánh: Gốc so sánh tùy thuộc vào mục đích của phân tích và có thể xác định tại từng thời điểm, cũng có thể xác định trong từng kỳ, hàng loạt kỳ trước (năm trước), kỳ (số) kế hoạch cho mục đích phân tích của mình. Gốc về thời gian. Loại gốc này được chọn khi tiến hành so sánh với DN khác cùng ngành (còn gọi là trung bình ngành).

Kỹ thuật so sánh: Kỹ thuật so sánh thường được sử dụng là so sánh bằng số tuyệt đối, so sánh bằng số tương đối, so sánh tương đối và so sánh bình quân. So sánh tuyệt đối là xem xét mức độ tuyệt đối của chỉ tiêu nghiên

cứu so với gốc so sánh. So sánh tương đối là xem xét tỷ lệ biến động của chỉ tiêu nghiên cứu so với gốc so sánh. [1, tr22; tr23]

- *Các dạng so sánh:*

+ So sánh bằng số tuyệt đối [1, tr25]

Số tuyệt đối là con số biểu hiện quy mô, khối lượng, giá trị của một chỉ tiêu nào đó, được xác định trong một khoảng thời gian và địa điểm cụ thể. Số tuyệt đối có thể tính bằng thước đo hiện vật, giá trị hoặc giờ công. Số tuyệt đối là cơ sở dữ liệu ban đầu trong quá trình thu thập thông tin.

Mục tiêu của so sánh số tuyệt đối là để thấy được sự thay đổi hoặc sự khác biệt về quy mô của một chỉ tiêu kinh tế.

$$\text{Mức độ biến động tuyệt đối } (\Delta) = \text{Trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích} - \text{Trị số của chỉ tiêu kỳ gốc}$$

Kết quả so sánh số tuyệt đối cho biết:

$\Delta > 0$: Chỉ tiêu phân tích trong kỳ thực hiện tăng lên so với kỳ gốc hay kỳ kế hoạch một lượng $= \Delta$.

$\Delta < 0$: Chỉ tiêu phân tích trong kỳ thực hiện giảm so với kỳ gốc hay kỳ kế hoạch một lượng $= \Delta$. (chưa đạt, thiếu hụt, giảm sút)

$\Delta = 0$: Chỉ tiêu phân tích trong kỳ thực hiện không thay đổi so với kỳ gốc hay kỳ kế hoạch một lượng. (không biến động, không tăng, không giảm)

+ *So sánh tương đối* [1, tr26]

Số tương đối là tỷ lệ hoặc một hệ số được xác định dựa trên cùng một chỉ tiêu kinh tế nhưng được xác định trong khoảng thời gian hoặc không gian khác nhau, hoặc có thể được xác định dựa trên hai chỉ tiêu kinh tế khác nhau trong cùng một thời kỳ.

Phương pháp so sánh số tương đối có 4 phương pháp nhỏ: so sánh tương đối giản đơn; so sánh tương đối liên hệ; so sánh tương đối động thái; so sánh tương đối kế cấu (tùy theo mục đích và yêu cầu phân tích mà sử

dụng cho thích hợp). Trong bài luận văn, tác giả sử dụng phương pháp **so sánh tương đối giản đơn** để đánh giá mức độ thực hiện kế hoạch hay mức độ đạt được của chỉ tiêu phân tích, cách xác định như sau:

$$\text{Tỉ lệ \% hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch (T\%)} = \frac{\text{Trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích}}{\text{Trị số của chỉ tiêu kỳ gốc}} \times 100 (\%)$$

Kết quả so sánh số tương đối cho biết chỉ tiêu phân tích trong kỳ đạt, hay hoàn thành T% kế hoạch.

Phương pháp so sánh tương đối giản đơn luôn được kết hợp với phương pháp so sánh tuyệt đối:

$$\text{Tỉ lệ \% vượt hay hụt so với kế hoạch } \Delta T (\%) = \frac{\text{Mức biến động tuyệt đối } (\Delta)}{\text{Trị số của chỉ tiêu kỳ gốc}} \times (\%)$$

Nếu $\Delta T (\%) < 0$, sẽ cho kết luận kì phân tích bị giảm sút so với kế hoạch đúng bằng $\Delta T (\%)$.

1.2.2. Phương pháp loại trừ

Phương pháp loại trừ là phương pháp phân tích nhằm xác định mức độ hay lượng hóa ảnh hưởng lần lượt từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Phương pháp này cho biết được việc thay đổi của chỉ tiêu phân tích bị tác động bởi những nhân tố nào tuy nhiên phương pháp này chỉ áp dụng khi xem xét các nhân tố ảnh hưởng có quan hệ tích số hoặc thương số, hoặc kết hợp cả tích số và thương số. Phương pháp loại trừ được chia thành hai dạng trong phân tích:

Dạng 1: Phương pháp thay thế liên hoàn - thay thế sự ảnh hưởng lần lượt của từng nhân tố

Phương pháp thay thế liên hoàn (còn gọi là phương pháp thay thế kiểu mất xích) được sử dụng để xác định (tính) mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh tế khi các nhân tố ảnh hưởng này có quan hệ tích số, thương số hoặc kết hợp cả tích và thương với kết quả kinh tế. Đây là

phương pháp tiến hành lần lượt thay thế từng nhân tố theo một trình tự nhất định.

Điều kiện áp dụng: Các chỉ tiêu nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu phân tích phải được biểu hiện dưới dạng tích số hoặc thương số hoặc kết hợp các tích số và thương số [3, tr.35; tr.37]

Dạng 2: Phương pháp số chênh lệch [7, tr.41]

Phương pháp này là dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn. Tuy nhiên, chỉ áp dụng được trong trường hợp phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố tới chỉ tiêu phân tích có nhiều nhân tố ảnh hưởng. Đối với trường hợp chỉ tiêu phân tích bị tác động của các nhân tố theo mối quan hệ thương số cần áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn. Nên khi xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích giữa kỳ phân tích và kỳ gốc phải xác định nhân tố ở mẫu trước, nhân tố ở tử sau

1.2.3. Phương pháp cân đối

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của DN, hình thành rất nhiều mối quan hệ cân đối về lượng giữa 2 mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh như: quan hệ cân đối giữa tổng TS và tổng NV, giữa thu, chi và kết quả; giữa mua sắm và sử dụng vật tư, giữa số dư đầu kỳ và số phát sinh tăng trong kỳ của các đối tượng, ... điều đó đã dẫn đến sự cân bằng về mức đối tượng (chênh lệch) giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc. Dựa vào mối quan hệ cân đối này, người phân tích sẽ xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của các chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích.

Điều kiện áp dụng: Khi các nhân tố có quan hệ tổng hoặc hiệu với các chỉ tiêu phân tích

Trong mối quan hệ cân đối này, các nhân tố đứng độc lập tách biệt với nhau và cùng tác động đồng thời tới sự biến động của các chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích. Nhân tố nào đứng trước được xét ảnh hưởng trước. [1, tr.43]

1.2.4. Phương pháp Dupont

Phương pháp Dupont là phương pháp tách một chỉ tiêu tài chính tổng quát, chỉ tiêu cần nghiên cứu thành các chỉ tiêu nhỏ (nhân tố) để tìm mối liên hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu tài chính nghiên cứu. Chính nhờ sự phân tích mối liên kết giữa các chỉ tiêu tài chính, chúng ta có thể phát hiện ra những nhân tố đã ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích theo một trình tự nhất định.

Thông thường khi sử dụng phương pháp này để phân tích, các nhà phân tích lấy chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE) là mối quan tâm hàng đầu vì ROE phản ánh tác động của tất cả các tỷ số tài chính và là thước đo tốt nhất hiệu quả hoạt động của DN trên phương tiện tài chính.

Trong phân tích BCTC, người ta thường vận dụng mô hình Dupont để phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu tài chính. Từ đó, phân tích một chỉ tiêu tài chính tổng hợp thành các chỉ tiêu tài chính chi tiết có mối quan hệ tương hỗ lẫn nhau để từ đó phát hiện ra những nhân tố đã ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích theo một trình tự logic, chặt chẽ. Phương pháp Dupont thường được sử dụng trong phân tích hiệu quả kinh doanh. [16, tr.46; tr.47; tr.48]

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \\ &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{\text{Tổng tài sản bình quân}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \end{aligned}$$

Tóm lại, phân tích BCTC bằng phương pháp Dupont có ý nghĩa lớn đối với quản trị DN thể hiện ở chỗ: có thể đánh giá đầy đủ và khách quan các nhân tố tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh từ đó tiến hành công tác cải tiến tổ chức quản lý DN.

Mô hình Dupont có những thể mạnh như:

Tính đơn giản: Đây là một công cụ rất tốt để cung cấp cho mọi người kiến thức căn bản giúp tác động tích cực đến kết quả kinh doanh của Công ty

Có thể dễ dàng kết nối với các chính sách đãi ngộ đối với nhân viên.

Có thể được sử dụng để thuyết phục cấp quản lý thực hiện một vài bước cải tổ nhằm chuyên nghiệp hóa chức năng thu mua và bán hàng. Đôi khi điều cần làm trước tiên là nên nhìn vào thực trạng của Công ty. Thay vì tìm cách thôn tính Công ty khác nhằm tăng thêm doanh thu và hưởng lợi thế nhờ quy mô, để bù đắp khả năng sinh lợi yếu kém.

Tuy nhiên, mô hình này cũng có một số hạn chế bao gồm:

Dựa vào số liệu kế toán cơ bản nhưng có thể không đáng tin cậy

Không bao gồm chi phí vốn

Mức độ tin cậy của mô hình phụ thuộc hoàn toàn vào giả thuyết và số liệu đầu vào.

Ngoài ra còn một số phương pháp khác như:

Phương pháp phân chia

Đây là phương pháp được sử dụng để chia nhỏ quá trình và kết quả thành những bộ phận khác nhau phục vụ cho mục tiêu nhận thức quá trình và kết quả đó dưới những khía cạnh khác nhau phù hợp với mục tiêu quan tâm của từng đối tượng trong từng thời kỳ. Thông thường trong phân tích, người ta thường chi tiết quá trình phát sinh và kết quả đạt được theo những tiêu thức:

Chi tiết theo yếu tố cấu thành của chỉ tiêu nghiên cứu: là việc chia nhỏ chỉ tiêu' nghiên cứu thành các bộ phận cấu thành nên bản thân chỉ tiêu đó khi đó thường kết hợp với kỹ thuật phân tích dọc. Việc phân chia theo yếu tố cấu thành giúp nhận thức được nội dung, bản chất, xu hướng và tính chất phát triển của chỉ tiêu.

Chi tiết theo thời gian phát sinh quá trình và kết quả kinh tế: là việc

chia nhỏ quá trình và kết quả theo trình tự thời gian phát sinh, phát triển và tạo ra kết quả. Khi đánh giá kết quả theo thời gian thường kết hợp phương pháp này với kỹ thuật chiết khấu dòng tiền để quy đổi dòng tiền chi ra hoặc thu về ở các thời điểm khác nhau về cùng một thời điểm để đánh giá.

Chi tiết theo không gian phát sinh của hiện tượng và kết quả: là việc chia nhỏ quá trình và kết quả theo địa điểm phát sinh và phát triển của chỉ tiêu nghiên cứu để xem xét các hoạt động tài chính của DN diễn ra trong bối cảnh lịch sử cụ thể để đánh giá một cách đúng đắn. Khi chi tiết theo tiêu thức này thường kết hợp với phân tích độ nhạy để thấy được sự thay đổi của mỗi hiện tượng kinh tế tài chính của DN khi một hoặc nhiều yếu tố thay đổi.

Phương pháp đồ thị

Phương pháp đồ thị được sử dụng để phản ánh trực quan các số liệu phân tích bằng biểu đồ, đồ thị qua đó mô tả xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu nghiên cứu hay thể hiện mối quan hệ kết cấu của các bộ phận trong một tổng thể. Phương pháp đồ thị gồm nhiều dạng như hình cột, hình tròn...

Ưu điểm: thể hiện rõ ràng, trực quan sự biến động tăng, giảm hay mối liên hệ giữa các chỉ tiêu và sử dụng máy tính hỗ trợ sẽ rất hiệu quả.

1.3. Nội dung phân tích BCTC DN

1.3.1. Phân tích cấu trúc tài chính

Cấu trúc tài chính của một DN được ví như kết cấu của một ngôi nhà. Nếu kết cấu của ngôi nhà chưa thật sự hợp lý sẽ dẫn đến những vấn đề không thoải mái về cuộc sống cho các thành viên trong ngôi nhà đó. Cấu trúc tài chính thể hiện sự cân đối về kết cấu tài sản, kết cấu nguồn vốn, hay nguồn huy động để đầu tư cho tài sản. Khi cấu trúc tài chính không phù hợp với đặc điểm kinh doanh của ngành hay phù hợp với từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế sẽ kéo theo những hệ lụy không nhỏ cho DN. [15, tr.163]

Phân tích cấu trúc tài chính là việc đánh giá tính hợp lý cơ cấu nguồn

vốn xét trong mối liên hệ với cơ cấu tài sản của DN. Phân tích cấu trúc tài chính có ý nghĩa quan trọng với các đối tượng cần sử dụng thông tin nhận biết được chính sách huy động vốn trong mối liên hệ với chiến lược kinh doanh của DN. Cụ thể:

Đối với nội bộ DN, phân tích cấu trúc tài chính là cơ sở để các nhà quản trị DN nhận diện được điểm mạnh, điểm yếu của cấu trúc tài chính hiện tại, từ đó tìm ra biện pháp để đạt được cấu trúc tài chính hiện tại, từ đó tìm ra biện pháp để đạt được cấu trúc tài chính tối ưu. Bên cạnh đó, phân tích cấu trúc tài chính giúp cho các nhà quản trị DN thấy được rủi ro về mặt tài chính, để từ đó có giải pháp kịp thời để đưa DN tránh các rủi ro không đáng có.

Đối với những chủ thể bên ngoài DN, đặc biệt là các nhà cho vay, nhà cung cấp tín dụng mà DN muốn vay, họ phân tích cấu trúc tài chính để đánh giá mức độ rủi ro tín dụng trước khi ra quyết định cho vay. Mặt khác, phân tích mối quan hệ giữa nguồn vốn với tài sản giúp cho các nhà cho vay đánh giá khả năng bù đắp cho các khoản nợ trong trường hợp DN gặp rủi ro phá sản. Hay đối với các nhà quản lý nhà nước, thì phân tích cấu trúc tài chính của DN để rung chuông cảnh báo đối với những DN có cấu trúc tài chính quá rủi ro, hạn chế những bất ổn của nền kinh tế do DN làm ăn không hiệu quả và nợ quá nhiều, có nguy cơ về vỡ nợ, phá sản.

Để phân tích cấu trúc tài chính, chủ thể phân tích cần sử dụng tài liệu phân tích là BCĐKT của DN qua các năm. Trên BCĐKT của DN phản ánh tình hình TS và NV của DN. Vì vậy, phân tích cấu trúc TC thực chất là:

- Phân tích cấu trúc NV.
- Phân tích cấu trúc TS.

1.3.1.1. Phân tích cấu trúc NV [20, tr.167]

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, DN có thể tìm kiếm và huy động từ nhiều nguồn khác nhau, trong BCTC thì được thể hiện ở 2 nguồn

chính là: vốn chủ sở hữu và nợ phải trả.

Vốn chủ sở hữu là số vốn của các chủ sở hữu, được đóng góp ban đầu hoặc bổ sung trong quá trình kinh doanh. Ngoài ra còn có một số nguồn khác như: chênh lệch tỷ giá hối đoái, chênh lệch đánh giá lại tài sản, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối, các quỹ của DN.

Nợ phải trả phản ánh số vốn mà DN đi chiếm dụng trong quá trình hoạt động kinh doanh. Nợ phải trả bao gồm nhiều loại khác nhau.

Qua việc phân tích cơ cấu nguồn vốn sẽ cho biết được cơ cấu vốn huy động và mức độ độc lập về tài chính cũng như xu hướng biến động của nguồn vốn huy động của DN.

Khi phân tích cơ cấu vốn, các nhà phân tích sẽ tính ra và so sánh tình hình biến động nguồn vốn giữa kỳ phân tích và kỳ gốc. [2, tr.54; tr.55]

Tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm % trong tổng số nguồn vốn được xác định như sau:

$$\text{Tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn (\%)} = \frac{\text{Giá trị của từng bộ phận nguồn vốn}}{\text{Tổng giá trị nguồn vốn}}$$

Để xác định được chính xác tình hình huy động vốn, nắm bắt được các nhân tố ảnh hưởng, các nhà phân tích sẽ kết hợp cả việc phân tích ngang, tức là so sánh sự biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc về cả số tuyệt đối và số tương đối trên tổng số nguồn vốn.

Qua việc phân tích cơ cấu nguồn vốn sẽ cho các nhà phân tích nắm được trị số và sự biến động của các chỉ tiêu như: Hệ số tài trợ, hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu, Hệ số nợ so với tổng nguồn vốn và các chỉ tiêu này đều cho thấy được mức độ độc lập về tài chính của DN.

$$\text{Chênh lệch số tiền} = \text{Số tiền kỳ phân tích} - \text{Số tiền kỳ gốc}$$

$$\text{Chênh lệch tỷ lệ (\%)} = \frac{\text{Chênh lệch số tiền}}{\text{Tổng nguồn vốn kỳ gốc}}$$

$$\text{Chênh lệch tỷ trọng} = \text{Tỷ trọng kỳ phân tích} - \text{Tỷ trọng kỳ gốc}$$

Bảng 1.2: Phân tích cấu trúc nguồn vốn

Nguồn vốn	Kỳ gốc		Kỳ phân tích		Chênh lệch		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
A. Nợ phải trả							
I. Nợ ngắn hạn							
II. Nợ dài hạn							
B. Nguồn vốn chủ sở hữu							
I. Vốn chủ sở hữu							
II. Nguồn vốn và kinh phí khác							
Tổng cộng							

Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn

Chính sách sử dụng vốn của DN không chỉ phản ánh nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mà còn phải ánh hiệu quả sử dụng vốn của DN. Vì vậy, cần thiết phải phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn hình thành tài sản để thấy được chính sách sử dụng vốn của DN.

Để phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn, các nhà phân tích sử dụng các chỉ tiêu sau:

Hệ số tự tài trợ: Là chỉ tiêu phản ánh khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính của DN. Chỉ tiêu này cho biết trong tổng số NV tài trợ TS, NV chủ sở hữu chiếm mấy phần.

$$\text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số tự tài trợ $> 0,5$ chứng tỏ vốn chủ sở hữu chiếm trong tổng NV lớn, khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính cao, mức độ độc lập về mặt tài chính của DN lớn.

Hệ số tự tài trợ $< 0,5$ chứng tỏ vốn chủ sở hữu chiếm trong tổng NV thấp, khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính thấp, mức độ độc lập về mặt tài chính của DN nhỏ.

Hệ số nợ so với vốn CSH: Cho biết cơ cấu nguồn tài trợ TS của DN, cứ một đồng TS tài trợ bằng vốn CSH thì tương ứng với mấy đồng tài trợ bằng nợ phải trả. Hệ số nợ so với vốn CSH được xác định theo công thức:

$$\frac{\text{Hệ số nợ so với}}{\text{vốn CSH}} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn CSH}}$$

Hệ số nợ so với vốn CSH > 1 chứng tỏ Nợ phải trả lớn hơn vốn CSH, khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính thấp, mức độ độc lập về mặt tài chính của DN nhỏ.

Hệ số nợ so với vốn CSH < 1 chứng tỏ Nợ phải trả nhỏ hơn vốn CSH, vốn CSH chiếm trong tổng NV cao, khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính cao, mức độ độc lập về mặt tài chính của DN lớn.

Hệ số nợ so với tổng NV: Cho biết cơ cấu nguồn tài trợ TS của DN, cứ một đồng vốn tài trợ TS thì tương ứng với mấy đồng tài trợ bằng nợ phải trả.

$$\frac{\text{Hệ số nợ so với}}{\text{tổng NV}} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng số NV}}$$

Hệ số nợ so với tổng NV $> 0,5$ chứng tỏ nợ phải trả chiếm tỷ trọng

lớn trong tổng NV, khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính thấp, mức độ độc lập về mặt tài chính của DN nhỏ.

Hệ số nợ so với tổng NV $< 0,5$ chứng tỏ nợ phải trả chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng NV, khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính cao, mức độ độc lập về mặt tài chính của DN lớn. [17, tr.175; tr.176]

Khi xem xét cơ cấu nguồn vốn sẽ cho nhà phân tích thấy được những nét đặc trưng trong chính sách huy động và sử dụng vốn của DN cũng như xác định tính hợp lý và an toàn trong việc huy động vốn của DN.

Phân tích tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của DN

Phân tích tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh chính là việc xem xét mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn hình thành tài sản của DN. Mối quan hệ này phản ánh cân bằng tài chính của DN. Vì thế, phân tích tình hình bảo đảm nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính là phân tích cân bằng tài chính của DN.

Xét theo góc độ ổn định về nguồn tài trợ tài sản, toàn bộ nguồn tài trợ tài sản (nguồn vốn) của DN được chia thành nguồn tài trợ thường xuyên và nguồn tài trợ tạm thời.

Nguồn tài trợ thường xuyên: là nguồn vốn mà DN được sử dụng thường xuyên, lâu dài vào hoạt động kinh doanh. Nguồn tài trợ thường xuyên bao gồm nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn vay dài hạn, vốn thanh toán dài hạn, trung hạn (trừ vay, nợ quá hạn).

Nguồn tài trợ tạm thời: là nguồn vốn mà DN tạm thời sử dụng vào hoạt động kinh doanh trong khoảng thời gian ngắn. Nguồn tài trợ tạm thời bao gồm các khoản vay ngắn hạn, nợ ngắn hạn, các khoản vay - nợ quá hạn kể cả các khoản chiếm dụng bất hợp pháp của người bán, người mua, của người lao động. [3, tr.45]

Dưới góc độ này, cân bằng tài chính được thể hiện qua đẳng thức:

$$\text{TSNH} + \text{TSDH} = \text{Nguồn tài trợ thường xuyên} + \text{Nguồn tài trợ tạm thời}$$

Các nguồn vốn bảo đảm cho hoạt động sản xuất - kinh doanh (nguồn tài trợ tài sản) của DN được thể hiện khái quát qua bảng 1.3

Bảng 1.3: Cân bằng tài chính dưới góc độ ổn định nguồn tài trợ

Tổng số tài sản	Tài sản dài hạn	- Phải thu dài hạn - Tài sản cố định - BĐS đầu tư - Đầu tư tài chính dài hạn - Tài sản dài hạn khác.	Nguồn vốn chủ sở hữu - Vay dài hạn; - Nợ phải trả dài hạn; - Vay trung hạn; - Nợ phải trả trung hạn	Nguồn tài trợ thường xuyên	Tổng số nguồn tài trợ
	Tài sản ngắn hạn	- Tiền và tương đương tiền - Đầu tư tài chính ngắn hạn - Phải thu ngắn hạn - Hàng tồn kho - Tài sản ngắn hạn khác	- Vay ngắn hạn - Nợ phải trả ngắn hạn - Chiếm dụng bất hợp pháp	Nguồn tài trợ tạm thời	

Biến đổi cân bằng tài chính ở trên ta được:

$$\text{TSNH} - \text{Nguồn tài trợ tạm thời} = \text{Nguồn tài trợ thường xuyên} - \text{TSDH}$$

Khi phân tích mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn, người phân tích cũng cần chú trọng đến vốn lưu động ròng là số vốn mà DN không cần phải vay mượn hay đi chiếm dụng, được sử dụng để duy trì những hoạt

động bình thường, diễn ra thường xuyên tại DN, là khái niệm phản ánh khoản chênh lệch giữa các nguồn vốn và tài sản cùng tính chất và thời gian sử dụng.

Nguyên tắc cơ bản của quản lý tài chính là DN phải dùng nguồn vốn dài hạn để hình hành tài sản dài hạn, dùng nguồn ngắn hạn để tài trợ cho tài sản ngắn hạn. Điều đó đảm bảo rằng các tài sản dài hạn sẽ được sử dụng trong thời gian dài mà không phải chịu áp lực về thanh toán cho nguồn hình thành. Cách tài trợ này giúp DN có được sự ổn định, an toàn về mặt tài chính. [3, tr.47]

$$\text{Vốn lưu động ròng} = \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

Vốn lưu động ròng có thể tính theo một trong hai cách sau:

Công thức này thể hiện cách thức sử dụng nguồn vốn lưu động ròng của DN để tài trợ cho các khoản nợ ngắn hạn như khoản phải thu, hàng tồn kho hay các khoản có tính thanh khoản cao của DN.

Hoặc:

$$\text{Vốn lưu động ròng} = \text{Nguồn tài trợ thường xuyên} - \text{Tài sản dài hạn}$$

Trong đó:

$$\text{Nguồn tài trợ thường xuyên} = \text{Nợ dài hạn} + \text{Vốn chủ sở hữu.}$$

Theo công thức này, vốn lưu động ròng thể hiện cân bằng giữa nguồn vốn ổn định với những tài sản có thời gian chu chuyển trên một chu kỳ kinh doanh hoặc trên 1 năm. Nó phản ánh nguồn gốc vốn lưu động ròng, có nghĩa

là sau khi tài trợ đủ cho tài sản dài hạn thì phần dôi ra đó chính là vốn lưu động ròng. Cách tính này thể hiện phương thức tự tài trợ tài sản dài hạn và đồng thời phản ánh tác động của việc đầu tư lên cân bằng tài chính tổng thể.

Nếu vốn lưu động ròng > 0 thì đây là dấu hiệu tài chính bình thường hay khả quan, thể hiện sự cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nguồn vốn ngắn hạn hoặc cân đối giữa nguồn vốn dài hạn với tài sản dài hạn. Cân bằng tài chính trong trường hợp này gọi là cân bằng tốt.

Ngược lại < 0 sẽ thể hiện một sự mất cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn và mất cân đối giữa nguồn tài trợ thường xuyên với tài sản dài hạn. Điều này chỉ ra rằng DN dùng nguồn tài trợ tạm thời cho cả tài sản dài hạn và nếu tình trạng này kéo dài thì có thể dẫn đến tình trạng tài chính của DN có thể mất dần và đi đến bờ vực phá sản. Và tất nhiên, cân bằng tài chính trong trường hợp này là cân bằng xấu.

Vốn lưu động ròng $= 0$, trong trường hợp này, toàn bộ tài sản ngắn hạn được thanh toán bằng nợ ngắn hạn. Khi đó, nguồn tài trợ thường xuyên của DN vừa đủ để tài trợ cho tài sản dài hạn nên doanh nghiệp không phải sử dụng nợ ngắn hạn để bù đắp. Vì thế, cân bằng tài chính trong trường hợp này tương đối bền vững; tuy nhiên, tính ổn định vẫn chưa cao, nguy cơ xảy ra “cân bằng xấu” vẫn tiềm tàng. [3, tr.49-50]

Ngoài ra, khi phân tích tình hình đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh, để có nhận xét các đáng và chính xác về tình hình đảm bảo vốn, các nhà phân tích còn tính ra và so sánh các chỉ tiêu sau:

+ Hệ số tài trợ thường xuyên:

$$\text{Hệ số tài trợ thường xuyên} = \frac{\text{Nguồn tài trợ thường xuyên}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số này cho biết, so với tổng nguồn vốn của DN, nguồn tài trợ thường xuyên chiếm mấy phần. Trị số này càng lớn chứng tỏ tính ổn định về

tài chính càng cao và ngược lại.

$$\text{Hệ số tài trợ tạm thời} = \frac{\text{Nguồn tài trợ thường xuyên}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

+ Hệ số tài trợ tạm thời:

Nguồn tài trợ tạm thời là nguồn vốn DN sử dụng vào hoạt động kinh doanh trong một thời gian ngắn. Nguồn vốn này bao gồm: vay nợ ngắn hạn, vay nợ quá hạn và các khoản chiếm dụng bất hợp pháp của người bán, người mua, người lao động (mua hàng mà không có thanh toán, bán hàng mà không giao hàng, thuê công nhân mà không trả lương...). [4, tr.46]

1.3.1.2. Phân tích cấu trúc TS [22, tr.179]

Khi sử dụng vốn hợp lý trong kinh doanh, DN có thể tiến hành đầu tư về cả chiều rộng và chiều sâu. Sử dụng vốn hợp lý thể hiện ở chỗ số vốn mà DN đã huy động được đầu tư vào những bộ phận tài sản nào. Vì thế khi phân tích tình hình sử dụng vốn bao giờ người ta cũng phải phân tích cơ cấu tài sản đầu tiên.

Phân tích cơ cấu tài sản DN được thực hiện bằng cách tính ra và so sánh tình hình biến động giữa kỳ phân tích và kỳ gốc về tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản và được xác định theo công thức

$$\frac{\text{Tỷ trọng của từng bộ phận tài sản (\%)}}{\text{Tổng giá trị tài sản}}$$

sau:

$$= \frac{\text{Giá trị từng bộ phận tài sản}}{\text{Tổng giá trị tài sản}} \times 100 (\%)$$

Để nắm được chính xác tình hình sử dụng vốn của DN, nắm được các nhân tố có ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng đến sự biến động về cơ cấu tài

sản của DN thì nhà phân tích còn phải kết hợp với việc phân tích ngang tức là so sánh sự biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc trên cả phương diện về số tuyệt đối và số tương đối.

$$\text{Chênh lệch tỷ lệ (\%)} = \frac{\text{Chênh lệch số tiền}}{\text{Tổng tài sản kỳ gốc}} \times 100$$

Chênh lệch tỷ trọng = Tỷ trọng kỳ phân tích – Tỷ trọng kỳ gốc

Nhà phân tích có thể lập bảng phân tích theo mẫu sau:

Bảng 1.4: Bảng phân tích cấu trúc tài sản

Tài sản	Kỳ gốc		Kỳ phân tích		Chênh lệch		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
A. Tài sản ngắn hạn							
I. Tiền và tương đương tiền							
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn							
III. Phải thu ngắn hạn							
IV. Hàng tồn kho							
V. Tài sản ngắn hạn khác							
B. Tài sản dài hạn							
I. Phải thu dài hạn							
II. Tài sản cố định							
III. Đầu tư tài chính dài hạn							

IV. Tài sản dài hạn khác							
Tổng cộng							

1.3.2. Phân tích khả năng thanh toán và tính thanh khoản của TSNH

Phân tích tính thanh khoản của các khoản phải thu

Tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với nợ phải trả (%):

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản DN bị chiếm dụng bằng bao nhiêu phần trăm so với các khoản DN chiếm dụng của các tổ chức, cá nhân khác. Chỉ tiêu này được tính theo công thức:

$$\text{Tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với các khoản nợ phải trả} = \frac{\text{Tổng số nợ phải thu}}{\text{Tổng số nợ phải trả}} \times 100 (\%)$$

Tỷ lệ này càng lớn chứng tỏ DN bị chiếm dụng vốn càng lớn và ngược lại.

Nếu $T > 1$: sẽ gây khó khăn cho DN vì các khoản phải thu quá lớn sẽ ảnh hưởng đến hiệu suất sử dụng vốn. Do đó, DN phải có biện pháp thu hồi nợ, thúc đẩy quá trình thanh toán đúng hạn.

Nếu $T < 1$: có giá trị càng nhỏ với phương thức thanh toán không thay đổi theo đúng thời hạn quy định chứng tỏ DN thu hồi vốn tốt, công nợ và số vốn đi chiếm dụng được càng nhiều. [4, tr48]

- *Số vòng quay các khoản phải thu:*

Chỉ tiêu này phản ánh trong kỳ kinh doanh các khoản phải thu quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này được tính theo công thức:

$$\text{Số vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ}}{\text{Bình quân các khoản phải thu}}$$

Trong đó:

$$\text{Bình quân các} = \frac{\text{Phải thu đầu kỳ} + \text{Phải thu cuối kỳ}}{2}$$

khoản phải thu

2

Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số dư của các khoản phải thu, hiệu quả của việc thu hồi nợ. Nếu các khoản phải thu được thu hồi nhanh thì số vòng luân chuyển các khoản phải thu sẽ cao và Công ty ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên, số vòng luân chuyển các khoản phải thu quá cao sẽ không tốt vì có thể ảnh hưởng đến khối lượng hàng tiêu thụ do phương thức thanh toán quá chặt chẽ (chủ yếu là thanh toán ngay hay thanh toán trong thời gian ngắn). [4, tr.49]

Thời gian thu tiền (thời gian quay vòng các khoản phải thu):

$$\text{Thời gian 1 quay vòng các khoản phải thu} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy, để thu được các khoản phải thu cần một khoản thời gian là bao nhiêu. Nếu số thời gian này lớn hơn số thời gian quy định bán chịu cho khách hàng thì việc thu hồi các khoản phải thu là chậm và ngược lại, số ngày quy định bán chịu cho khách hàng lớn hơn thời gian này chứng tỏ việc thu hồi có dấu hiệu đạt trước kế hoạch về thời gian.

Phân tích tính thanh khoản của hàng tồn kho

Hàng tồn kho là một bộ phận tài sản dự trữ với mục đích đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra bình thường liên tục. Mức độ tồn kho cao hay thấp phụ thuộc vào loại hình kinh doanh, tình hình cung cấp đầu vào, mức tiêu thụ sản phẩm... Tốc độ luân chuyển hàng tồn kho được thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

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

$$\text{Thời gian 1 vòng} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

quay HTK

Số vòng quay hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho thể hiện số lần mà hàng tồn kho bình quân bán được trong kỳ. Chỉ số này cao chứng tỏ tổ chức và quản lý dự trữ của DN tốt. Điều này giúp DN có thể rút ngắn chu kỳ kinh doanh và giảm được lượng vốn bỏ vào hàng tồn kho. Chỉ số thấp chứng tỏ DN có thể dự trữ hàng quá mức dẫn đến tình trạng ứ đọng hoặc sản phẩm tiêu thụ chậm.

Thời gian 1 vòng quay hàng tồn kho đo lường số ngày hàng hóa nằm trong kho trước khi bán ra. Chỉ số thấp thông thường là tốt, tuy nhiên có thể là kho hàng bị cạn hàng hóa hoặc DN đang thu hẹp sản xuất. Chỉ số cao có thể là lý do cụ thể khiến hàng tồn kho luân chuyển chậm để có biện pháp tác động nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư vào hàng tồn kho hoặc có thể DN tích trữ nguyên vật liệu cho 1 hợp đồng đã ký sẵn trước đó. [4, tr.54; tr.55]

Phân tích các chỉ số thanh toán

Khả năng thanh toán của DN cho biết năng lực tài chính trước mắt và lâu dài của DN. Khả năng thanh toán của DN càng cao, năng lực tài chính càng lớn, an ninh tài chính càng vững chắc và ngược lại, khả năng thanh toán của DN càng thấp, năng lực tài chính càng nhỏ và an ninh tài chính sẽ kém bền vững. Khi đánh giá khả năng thanh toán của DN, cần tiến hành, xem xét các chỉ tiêu sau:

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát.

Hệ số thanh toán tổng quát =

Là chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán chung của DN trong kỳ báo

cáo. Chỉ tiêu này cho biết với tổng tài sản hiện có DN có đảm bảo trang trải được các khoản nợ phải trả hay không. Về mặt lý thuyết, nếu trị số này < 1 DN sẽ không đảm bảo được khả năng trang trải các khoản nợ và ngược lại, trị số của chỉ tiêu này > 1 , DN bảo đảm được khả năng thanh toán tổng quát. Trị số này $= 1$, có nghĩa là toàn bộ tài sản của DN được tài trợ bằng nợ phải trả (khi đó $VCSH = 0$). Nhưng nếu hệ số này quá cao thì cần xem xét lại vì khi đó việc sử dụng đòn bẩy tài chính của DN sẽ kém hiệu quả. [5, tr.41]

$$\text{Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}} \quad \text{Hệ số}$$

khả năng thanh toán nợ ngắn hạn:

Là chỉ tiêu phản ánh khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn của DN là cao hay thấp. Hàm ý cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì sẽ có bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn có khả năng chuyển hóa thành tiền để trả các khoản nợ đến hạn. Là một biểu hiện khá chính xác cho khả năng đáp ứng trách nhiệm thanh toán đến hạn của Công ty.

Nếu trị số của chỉ tiêu này > 1 , DN có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính được đánh giá là bình thường và khả quan. Trên thực tế, trị số này tốt nhất là có giá trị $= 2$. Ngược lại, nếu trị số của chỉ tiêu này < 1 , DN không đảm bảo đáp ứng được các khoản nợ ngắn hạn. Trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ hơn 1 và kéo dài, khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của DN càng thấp, DN có thể bị phụ thuộc tài chính, ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh. [5, tr.42]

Hệ số khả năng thanh toán nhanh:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết khả năng trang trải toàn bộ nợ ngắn hạn ứng với giá trị còn lại của tài sản ngắn hạn (sau khi loại bỏ giá trị hàng tồn kho). Về mặt lý thuyết, khi trị số của chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán nhanh > 1 , DN đảm bảo và thừa khả năng thanh toán nhanh, tuy nhiên trị số của chỉ tiêu này quá cao có thể dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn giảm. Và ngược lại, khi trị số của chỉ tiêu này < 1 , DN không đảm bảo khả năng thanh toán nhanh, dấu hiệu rủi ro tài chính xuất hiện.

Hệ số khả năng thanh toán tức thời:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

này cũng cho biết với lượng tiền và tương đương tiền hiện có, DN có đủ khả năng trang trải các khoản nợ ngắn hạn (nợ ngắn hạn đến hạn). Do tính chất của tiền và các khoản tương đương tiền nên khi xác định khả năng thanh toán tức thời, các nhà phân tích thường so với các khoản nợ có thời hạn thanh toán trong vòng 3 tháng. Tuy nhiên, trong trường hợp mẫu số của công thức được xác định là toàn bộ số nợ ngắn hạn, trị số của chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán tức thời không nhất thiết phải bằng 1 mà có thể < 1 , DN vẫn có thể đảm bảo và thừa khả năng thanh toán vì mẫu số là toàn bộ các khoản mà DN có trách nhiệm phải thanh toán trong vòng 1 năm, còn tử số là các khoản có thể sử dụng để thanh toán trong vòng 3 tháng. Một DN để hệ số này quá cao chứng tỏ DN đầu tư không hiệu quả, mức sinh lời không cao. [5, tr.45]

1.3.3. Phân tích dòng tiền

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ có ba phần riêng biệt, mỗi phần là một hoạt động đặc thù: hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính.

Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh: Đây là nguồn cốt yếu sinh ra tiền mặt cho Công ty và cũng là lượng tiền mặt mà bản thân Công ty kiếm được chứ không phải các khoản vốn đến từ hoạt động đầu tư và tài chính bên ngoài. Trong phần này của báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thu nhập ròng (trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh) sẽ được điều chỉnh theo các khoản phí không dùng tiền mặt và sự thay đổi của các tài khoản vốn lưu động - tài sản và nợ từ hoạt động trong bảng CĐKT thời điểm hiện tại.

Dòng tiền từ hoạt động đầu tư: Phần lớn các giao dịch đầu tư đều tạo ra dòng tiền âm (dòng tiền đi ra), chẳng hạn như chi phí vốn cho tài sản, máy móc thiết bị, mua lại DN và mua chứng khoán đầu tư. Còn ngược lại dòng tiền vào đến từ việc bán tài sản, bán Công ty và bán chứng khoán đầu tư. Đối với các nhà đầu tư, các mục quan trọng nhất trong phần này là chi phí vốn. Ta thường giả định rằng chi phí này là một điều cần thiết cơ bản để đảm bảo sự duy trì và bổ sung cho tài sản vật chất của Công ty nhằm hỗ trợ hoạt động kinh doanh hiệu quả và tăng khả năng cạnh tranh. [9, tr.235]

Dòng tiền từ hoạt động tài chính: Phần này đề cập đến nợ và các giao dịch vốn chủ sở hữu. Các Công ty phải liên tục vay và trả nợ. Việc phát hành chứng khoán ít xảy ra hơn. Ở đây, một lần nữa các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư vì mục đích thu nhập thì thứ quan trọng nhất với họ là cổ tức được trả bằng tiền mặt. Và các Công ty thường phải cho cổ đông cổ tức bằng tiền mặt chứ không phải lợi nhuận. Phân tích dòng tiền thường sử dụng một vài tỷ số khác nhau nhưng trong luận văn này, tác giả chỉ sử dụng các chỉ số sau để phân tích dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh của DN:

$$\text{Tỷ suất dòng tiền trên doanh thu} = \frac{\text{Dòng tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ số này là tỷ lệ % của dòng tiền từ HĐKD của một Công ty so với doanh số bán hàng thuần. Tỷ số này cho biết DN nhận được bao nhiêu đồng trên 1 đồng doanh số bán hàng. Không có một tỷ lệ phần trăm chính xác nào để tham chiếu, nhưng rõ ràng, tỉ lệ này càng cao càng tốt. Cũng cần lưu ý rằng tỷ số này trong các Công ty sẽ khác với tỷ số trung bình của ngành. Nhà đầu tư nên theo dõi diễn biến lịch sử của chỉ số này để phát hiện ra những sai khác đáng kể so với dòng tiền trung bình của Công ty/doanh thu cũng như so sánh chỉ số này của Công ty với các Công ty trong ngành. Ngoài ra, cần theo dõi xem khi doanh thu tăng thì dòng tiền tăng như thế nào; và điều quan trọng là chúng thay đổi với tốc độ ngang nhau theo thời gian hay không.

$$\text{Tỷ suất dòng tiền trên lợi nhuận} = \frac{\text{Dòng tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Lợi nhuận thuần}}$$

Tỷ số này để thấy được dòng tiền thu từ hoạt động kinh doanh so với lợi nhuận thuần như thế nào, nó cho chúng ta biết ta nhận được bao nhiêu đồng trên một đồng lợi nhuận thuần. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ tiền từ hoạt động kinh doanh lớn.

$$\text{Tỷ suất dòng tiền trên tài sản} = \frac{\text{Dòng tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Tỷ suất dòng tiền trên tài sản: Tỷ số này là tỷ lệ phần trăm của dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh của một Công ty so với tổng tài sản bình quân. Tỷ số này cho phép đánh giá việc DN thu được bao nhiêu tiền khi sử dụng hết nguồn nhân lực.

1.3.4. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh và khả năng sinh lời

Hiệu quả kinh doanh thể hiện sự tương quan giữa kết quả đầu ra với các nguồn lực đầu vào sử dụng trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của DN. Phân tích hiệu quả kinh doanh giúp các đối tượng quan tâm đo lường khả năng sinh lời, hiệu quả quản lý hoạt động kinh doanh của DN. Nâng cao hiệu quả kinh doanh là một trong những biện pháp cực kỳ quan trọng của các DN để thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng cao một cách bền vững. Phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng các nguồn lực của DN vào hoạt động sản xuất kinh doanh. [15, tr.292]

Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh

Tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ của DN được thể hiện thông qua các chỉ tiêu doanh thu, chi phí và lợi nhuận trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Chính vì thế khi đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh, cần phải nghiên cứu một cách toàn diện cả về thời gian, không gian và môi trường kinh doanh. Đánh giá nhằm mục đích nhận biết được hiệu quả kinh doanh ở mức độ nào? Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng khả năng sinh lợi và giảm các khoản chi phí không cần thiết.

Để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh, ta tập trung đánh giá cụ thể của các chỉ tiêu liên quan đến doanh thu, chi phí và lợi nhuận trong kỳ. Đồng thời kết hợp với sự phân tích, so sánh với kỳ trước để có được cái nhìn tổng quan về những thay đổi của các chỉ tiêu trong Báo cáo kết quả kinh doanh. Từ đó thấy được xu hướng hoạt động cũng như xu hướng tài chính của DN qua một thời kỳ dài. Nhà phân tích thường so sánh biến động doanh thu, chi phí, lợi nhuận của từng ngành hoạt động và tổng thể của DN và phân tích các chỉ tiêu sau:

Các hệ số hiệu quả hoạt động

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (hệ số lãi ròng ROS)

Hệ số này phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận sau thuế từ HĐSXKD và doanh thu thuần trong kỳ của DN. Nó cho thấy trong 1 đồng doanh thu thuần của DN thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận sau thuế và được xác định theo công thức sau:

$$\text{Tỷ suất LNST trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100(\%)$$

Thông thường, tỷ suất LNST trên doanh thu cao là tốt nhưng khi đánh giá cần so sánh với tỷ suất của DN cùng ngành cũng như bản thân DN đó trong các kỳ khác nhau để thấy xu hướng tăng giảm của tỷ suất lợi nhuận, từ đó đưa ra kết luận chính xác hơn. [5, tr.329]

Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA_E)

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tài sản hay VKD khi tính đến ảnh hưởng của thuế TNDN và nguồn gốc của VKD. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{TS hay VKD bình quân}}$$

Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh (ROA)

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng VKD bỏ ra sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế:

Công thức xác định:

$$\text{Tỷ suất sinh lợi vốn kinh doanh (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} \times 100(\%)$$

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế VKD còn được xác định theo phương pháp Dupont như sau:

$$\underline{\text{Tỷ suất LNST}} = \text{LNST} = \underline{\text{DT thuần}}$$

VKD	DT thuần	Vốn kinh doanh bình quân
-----	----------	--------------------------

Như vậy, cứ 1 đồng vốn tham gia vào quá trình SXKD tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận là do:

Một đồng vốn tham gia vào quá trình kinh doanh thì tạo ra mấy đồng doanh thu thuần.

Trong một đồng doanh thu thuần thì có mấy đồng lợi nhuận.

Thông qua công thức trên, ta có thể thấy được sự tác động của hai yếu tố tỷ suất LNST trên doanh thu và hiệu suất sử dụng toàn bộ vốn đến tỷ suất LNST vốn kinh doanh. [5, tr.160; tr.161]

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu

Mục tiêu hoạt động của DN là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ DN. Tỷ suất LNST vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện mục tiêu này. Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Công thức xác định:

$$\frac{\text{Tỷ suất LNST}}{\text{vốn CSH}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VCSH bình quân}}$$

$$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{bình quân}} = \frac{\text{VCSH đầu kỳ} + \text{VCSH cuối kỳ}}{2}$$

$$\frac{\text{Tỷ suất LNST}}{\text{VCSH}} = \frac{\text{Tỷ suất LNST}}{\text{DT thuần}} \times \frac{\text{Vòng quay}}{\text{tổng bộ vốn}} \times \frac{1}{1 - \text{Hs nợ}}$$

Như vậy, trong 1 đồng VCSH bình quân mà chủ sở hữu bỏ ra sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng LNST là do:

Trong 1 đồng VKD bình quân bỏ ra có bao nhiêu đồng hình thành từ nợ vay.

Trong 1 đồng VKD bình quân tham gia vào quá trình kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

Trong 1 đồng doanh thu bình quân có bao nhiêu LNST. [13, tr.164]

1.3.5. Phân tích dấu hiệu rủi ro tài chính

Hệ số nợ

Hệ số nợ cho thấy mức độ phụ thuộc vào chỉ nợ trong hoạt động SXKD của DN. Được xác định dựa vào công thức:

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số VCSH}$$

Hệ số nợ phản ánh trong 1 đồng VKD của DN thì có mấy đồng được hình thành từ vay nợ bên ngoài. Hệ số này cho thấy mức độ sử dụng nợ hay mức độ sử dụng đòn bẩy TCDN.

Hệ số vốn chủ sở hữu

Hệ số vốn chủ sở hữu được xác định theo công thức:

$$\text{Hệ số VCSH} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Hệ số vốn chủ sở hữu phản ánh trong 1 đồng VKD thì có mấy đồng là vốn chủ sở hữu. Hệ số này càng lớn càng chứng tỏ DN có nhiều vốn chủ sở hữu, tính độc lập về mặt tài chính cao. Mặt khác, tỷ suất tự tài trợ càng cao thì càng đảm bảo cho các khoản nợ được thanh toán đúng hạn, làm cho uy tín của chủ DN được nâng cao, việc huy động vốn vay nhờ vậy cũng dễ dàng hơn. Tuy nhiên, nếu sử dụng quá nhiều vốn tự có thì khó có thể khuếch đại được tỷ suất LN vốn chủ sở hữu để gia tăng LN của chủ sở hữu DN.

Việc xác định một cơ cấu nợ và vốn chủ hợp lý là yêu cầu đặt ra cho mỗi DN. Tuy nhiên, việc xác định vốn chủ bao nhiêu, nợ phải trả bao nhiêu còn tùy thuộc vào điều kiện cụ thể của mỗi DN, nhưng vẫn phải đảm bảo nguyên tắc: tối thiểu hóa chi phí sử dụng vốn trên cơ sở có tính đến các yếu tố rủi ro tài chính. [4, tr.170]

Kết luận chương 1

Trong chương 1, tác giả đã đề cập đến các vấn đề cơ bản được sử dụng trong quá trình phân tích BCTC DN bao gồm bản chất, mục tiêu, ý nghĩa và nội dung phân tích BCTC DN. Có nhiều phương pháp được sử dụng để tiến hành phân tích BCTC DN trong đó phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng rộng rãi, phổ biến nhất. Nội dung phân tích BCTC được xem xét trên nhiều góc độ khác nhau nhưng tập trung lại thì có hai dạng chính, một là việc phân tích các chỉ tiêu trên từng BCTC và hai là phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trên các BCTC.

Trong nội dung của chương này, tác giả trình bày một số nội dung liên quan đến phân tích BCTC dựa trên mối quan hệ giữa các chỉ tiêu trên BCTC, đó là: Phân tích khái quát tình hình tài chính, phân tích cấu trúc tài chính và tình hình đảm bảo nguồn vốn; phân tích hiệu quả sử dụng vốn của DN, phân tích tình hình và khả năng thanh toán của DN, phân tích hiệu quả kinh doanh. Ngoài ra trong chương này còn đề cập đến một số hạn chế của việc phân tích BCTC thông qua các chỉ số tài chính như việc phân tích đối với các Công ty lớn hoạt động đa ngành nghề, yếu tố lạm phát; yếu tố mùa vụ, các phương pháp kế toán... Vì thế việc đánh giá các chỉ số tài chính cần phải được xem xét vận dụng linh hoạt trong các điều kiện, hoàn cảnh cụ thể để có được những đánh giá đúng đắn.

Với xu thế quốc tế hóa đời sống kinh tế, thông tin kế toán trở nên cực kỳ cần thiết trong việc đưa ra quyết định cho các nhà quản trị, các nhà đầu tư. Nên việc đưa ra những thông tin chính xác, phản ánh được tình hình tài chính của Công ty là một vấn đề quyết định thành bại cho Công ty. Với tầm quan trọng của quản lý tài chính đó, nhưng không phải DN nào cũng có những cách thức, biện pháp quản lý tài chính hiệu quả.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH BCTC CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC ENLIE

2.1. Giới thiệu về Công ty cổ phần Dược ENLIE

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Cổ phần Dược ENLIE

Tiền thân là Công ty Dược Phẩm Tỉnh Sông Bé

Năm 1992, UBND tỉnh Sông Bé ký quyết định giải thể các Công ty Dược cấp III huyện, thị và nhập thành Công ty Dược phẩm tỉnh Sông Bé hình thành 1 Công ty dược duy nhất tại tỉnh

Ngày 08/12/1992, chính thức thành lập Công ty Dược với tên gọi là Công ty Dược Vật Tư Y Tế Bình Dương

Ngày 10/11/2004, UBND tỉnh Bình Dương ra quyết định sát nhập CTCP dược và vật tư y tế Bình Dương vào Công ty Đầu tư và phát triển công nghiệp (Becamex IDC) và quyết định thành lập Công ty Dược và Vật tư y tế Bình Dương trực thuộc Công ty Đầu tư và phát triển công nghiệp (Becamex IDC)

Ngày 29/12/2005, Công ty chính thức chuyển thể thành Công ty cổ phần với tên gọi là CTCP Dược và vật tư y tế Bình Dương với VDL 15 tỷ đồng

Đầu năm 2007, được đầu tư xây dựng và chính thức đi vào hoạt động sản xuất tháng 08/2009, CTCP Dược Becamex được thành lập trên cơ sở tiếp quản từ CTCP Dược và Vật tư y tế Bình Dương trước đây. Chuyển đổi môi trường hoạt động với đơn vị chủ quản đầu tư trực tiếp là TCT Đầu tư và phát triển Công nghiệp TNHH-MTV Becamex IDC

Ngày 25/08/2015, ngày đăng ký giao đầu tiên trên UPCoM với mã chứng khoán là BCP

Ngày 14/09/2015, ngày giao dịch đầu tiên của BCP trên UPCoM với giá đóng cửa cuối phiên 13,400 đồng/CP

Ngày 24/07/2019 đổi tên thành CTCP Dược Enlie

Tên cơ sở công bố: CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC ENLIE

Mã số thuế: 3700683163

Địa chỉ: ĐƯỜNG NA6, KCN MỸ PHƯỚC 2, Phường Mỹ Phước, Thị xã Bến Cát, Tỉnh Bình Dương

Tên cơ sở sản xuất: CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC ENLIE

Địa chỉ cơ sở sản xuất: ĐƯỜNG NA6, KCN MỸ PHƯỚC 2, Phường Mỹ Phước, Thị xã Bến Cát, Tỉnh Bình Dương

Điện thoại: 02743553326 Fax: 02743559899

Email: enliepharma.qa@gmail.com Website (nếu có):

2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh và tổ chức bộ máy quản lý của Công ty cổ phần Dược ENLIE

2.1.2.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Dược ENLIE

Công ty sản xuất kinh doanh chủ yếu các mặt hàng về dược phẩm.

Đặc điểm về kinh doanh dược phẩm.

Dược phẩm là loại hàng hoá đặc biệt, có tính đặc thù cao, liên quan đến sức khỏe và tính mạng của con người: về cơ bản thì dược phẩm cũng là một loại hàng hoá, nó chịu sự điều tiết của các quy luật kinh tế như: Quy luật cung cầu, quy luật giá cả, quy luật cạnh tranh... Tuy nhiên, dược phẩm vẫn khác các loại hàng hoá khác vì nó liên quan trực tiếp đến sức khỏe và mạng sống con người. Do vậy, khi tham gia kinh doanh dược phẩm thì Công ty phải quan tâm đến chất lượng và tiêu chuẩn về sản phẩm nhiều hơn là lợi nhuận của Công ty.

Sức cầu về sản phẩm dược không hoàn toàn tuân theo quy luật của cung cầu: Thường khi người tiêu dùng mua sản phẩm dược không bao giờ

họ trả giá, và số lượng thuốc họ mua để uống nhiều hay ít phụ thuộc vào các toa đơn kê thuốc của bác sỹ. Do đó, giá cả của sản phẩm được có tăng hay giảm cũng không ảnh hưởng đến cầu.

DN kinh doanh được phẩm chịu sự quản lý chặt chẽ của bộ y tế, cụ thể là cục quản lý dược:

Do dược phẩm có ảnh hưởng trực tiếp tới sức khỏe và tính mạng con người nên nhà nước quản lý hoạt động kinh doanh mặt hàng này rất chặt chẽ. Dược phẩm là mặt hàng kinh doanh có điều kiện. Để được sản xuất kinh doanh dược phẩm đòi hỏi các DN phải được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp giấy phép sản xuất kinh doanh dược phẩm. Đối với hoạt động nhập khẩu, thì với mỗi chuyến hàng nhập khẩu, DN phải làm đơn hàng lên Bộ Y Tế (cục quản lý dược), chỉ khi được bộ y tế phê duyệt thì DN mới được phép nhập lô hàng đó. Ngoài ra, các loại thuốc muốn được lưu hành trên thị trường thì phải có số đăng ký của cục quản lý dược, nếu thuốc nào không có số đăng ký thì sẽ không được gia nhập thị trường.

Thuốc viên của Công ty được sản xuất theo tiêu chuẩn tiên tiến, với các sản phẩm gồm các loại thuốc viên thông thường và thuốc viên đặc hiệu, có hiệu quả tác dụng tốt và giá thành hợp lý.

Thuốc tiêm của Công ty ở dạng dung dịch đạt tiêu chuẩn GMP-ASEAN đầu tiên của miền bắc từ năm 2004. Hiện nay Công ty có hai dây chuyền thuốc tiêm nghiên cứu, sản xuất nhiều loại thuốc tiêm dạng dung dịch và dạng khô bột đạt tiêu chuẩn thực hành tốt sản xuất GMP-WHO. Công ty cho ra nhiều sản phẩm chuyên khoa đặc hiệu, lần đầu tiên được sản xuất tại Việt Nam có chất lượng và hiệu quả điều trị được các bệnh, cơ sở y tế khách hàng và thị trường tín nhiệm.

Đặc điểm về lao động

Con người là động lực của sự phát triển, nhưng cũng sẽ là vật cản nếu không biết khơi dậy ở đó khả năng tiềm tàng. Việc sắp xếp, bố trí hợp lý đúng người, đúng việc, đúng khả năng trình độ của từng nhân lực cụ thể sẽ tạo thành một hệ thống chặt chẽ với đầy đủ sức mạnh và khả năng hoạt động đạt hiệu quả cao. Ý thức được vai trò to lớn đó ngay từ những ngày đầu, Công ty đã chú trọng chăm lo công tác nhân sự cả về số lượng lẫn chất lượng cùng các mối quan hệ xã hội khác nhau, các biện pháp khác nhau động viên thu hút, đào tạo nhân lực một cách hệ thống, kết hợp với sắp xếp tổ chức hợp lý.

Bảng 2.1: Đặc điểm chung về số lượng lao động tính đến 31/12/2019 của Công ty.

Chỉ tiêu	Tổng số	Nữ	Nam	Tỷ trọng	% Nữ	% Nam
Lao động trực tiếp	132	94	38	63,4%	45,2%	18,2%
Lao động phục vụ	53	22	31	25,4%	10,1%	15,3%
Lao động gián tiếp	23	16	7	11,2%	8,2%	3,0%
Tổng	208	132	76	100%	63,5%	36,5%

(nguồn: phòng quản trị nhân sự)

Từ bảng số liệu trên ta thấy, tổng số lao động là 208 trong đó riêng nữ là 132 chiếm tỷ trọng 63,5%. Đây là một tỷ lệ khá cao phù hợp với đặc điểm sản xuất của Công ty đòi hỏi sự khéo léo, chính xác và nắm chắc yêu cầu kỹ thuật chứ không đòi hỏi yêu cầu nặng nhọc.

Bảng 2.2: Trình độ học vấn, kinh nghiệm của lao động trong các phân xưởng (năm 2019)

Phân xưởng	Số lượng	Trình độ			Thâm niên công tác	
		ĐH	CĐ	CN	<5 năm	>5 năm
1- PX viên	41	5	11	25	30	11
2- PX tiêm	15	3	4	8	10	5
3- PX đông dược	23	2	5	16	13	10
4- PX mắt ống	28	1	5	22	16	12
5- PX bao bì	5	1	1	3	4	1
Tổng số	112	12	26	74	73	79

(nguồn: phòng quản trị nhân sự)

Nhìn chung, chất lượng lao động của Công ty như vậy là chưa cao vì số lượng lao động đạt trình độ là trung cấp khá nhiều. Trong khi đó hiện nay, số lao động có trình độ đại học, cao đẳng về dược là khá nhiều.

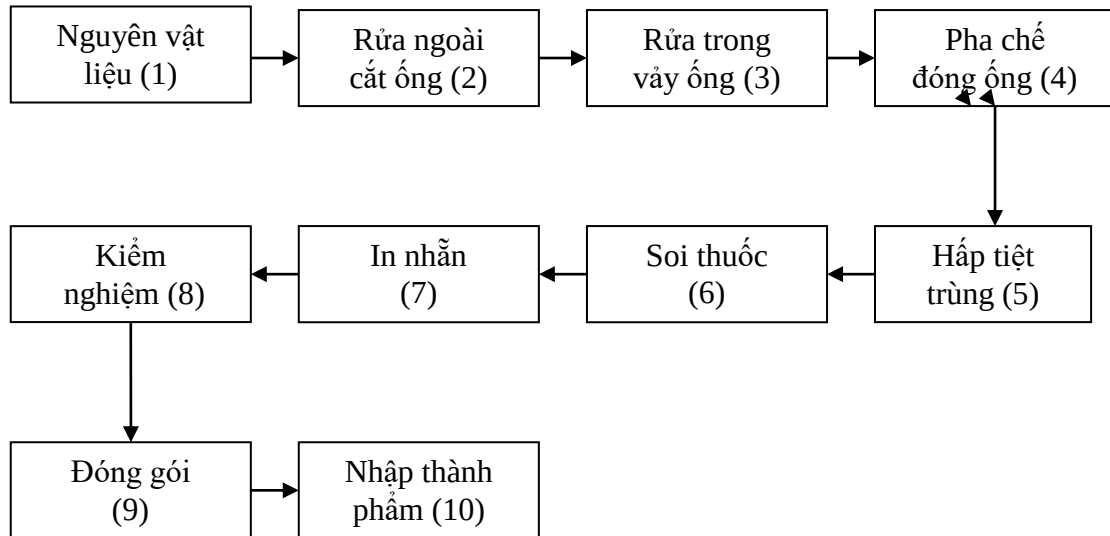
Theo trưởng tổ chức hành chính thì Công ty đang từng bước thay đổi về cơ cấu nhân sự cũng như chất lượng lao động. Công ty có kế hoạch tuyển thêm nhân sự chủ yếu trình độ đại học và cao đẳng để thay thế một số vị trí, và thêm vào một số vị trí mới.

Đặc điểm về công nghệ và thiết bị.

Công ty chuyên về nghiên cứu sản xuất thuốc (gần 100 loại thuốc) từ các thuốc thông thường tới các loại thuốc chuyên khoa, biệt dược, viên sủi ... và kinh doanh các mặt hàng thuốc (hơn 2000 mặt hàng).

Quy trình sản xuất ở Công ty là quy trình sản xuất khép kín, chuyên nghiệp, liên tục để có sản phẩm hoàn thành phải trải qua nhiều giai đoạn chế biến, vì vậy việc sản xuất ra một loại sản phẩm nằm trọn vẹn tại một phân xưởng. Sản phẩm của Công ty không có sản phẩm hỏng đạt tiêu chuẩn chất lượng theo luật định.

Sơ đồ 2.1: Quy trình sản xuất thuốc ống



Ghi chú:

- (1) Nguyên vật liệu được kiểm tra đảm bảo chất lượng đưa vào tổ cắt ống.
- (2) Tổ cắt ống tiến hành cắt ống và rửa ngoài ống cho sạch rồi chuyển sang tổ vẩy ống.
- (3) Tổ vẩy ống tiến hành rửa trong vẩy ống cho sạch rồi chuyển sang tổ pha chế.
- (4) Tổ pha chế nhận những ống tiêm đạt tiêu chuẩn sau đó tiến hành pha chế các loại nguyên vật liệu bằng phương pháp hòa tan rồi lọc dung dịch trước khi bơm thuốc vào ống và hàn ống.
- (5) Tổ hàn thuốc nhận những ống thuốc đã hàn tiến hành hấp và đảm bảo thuốc không bị nhiễm khuẩn sau đó chuyển tổ soi thuốc.
- (6) Tổ soi thuốc tiến hành soi thuốc để loại bỏ những ống bị hỏng, vẫn đục không đạt yêu cầu, còn những ống đạt yêu cầu chuyển sang tổ in nhãn.
- (7) Tổ in nhãn có nhiệm vụ in nhãn vào từng ống thuốc bằng máy.
- (8) Các ống thuốc được lấy mẫu đem đi kiểm nghiệm.
- (9) Thuốc đạt tiêu chuẩn được đem đóng gói.
- (10) Nhập kho thành phẩm.

Cơ sở hạ tầng, trang thiết bị

Công ty đã đầu tư xây dựng Tổng kho đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt bảo quản thuốc" (GSP) theo khuyến cáo của tổ chức Y tế thế giới (WHO) vào tháng 11 năm 2009, có đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ chuyên môn, làm việc chuyên nghiệp, sáng tạo, hiệu quả luôn luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ bảo quản, xuất nhập thuốc, góp phần đặc lực vào sự tăng trưởng và phát triển Công ty.

Phòng cơ điện với chức năng nhiệm vụ đảm bảo an toàn, trong tình trạng tốt nhất cho tất cả các loại thiết bị, máy móc sản xuất thuốc, thiết bị kiểm tra, kiểm nghiệm, thiết bị xử lý nước, không khí, thiết bị áp lực, lò hơi, hệ thống điện và nước phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và quản lý của Công ty.

Từ trước đến nay phòng Cơ điện đều được Công ty chú trọng tuyển dụng, đào tạo những cán bộ có phẩm chất, trình độ chuyên môn, năng lực công tác để đáp ứng được yêu cầu nhiệm vụ được giao, phục vụ kịp thời cho sản xuất kinh doanh. Phòng cơ điện đã có nhiều đóng góp tích cực và hiệu quả, góp phần vào sự tăng trưởng và phát triển của Công ty trong suốt những năm qua.

Trung tâm thương mại vinphaco được xây dựng theo theo tiêu chuẩn thực hành tốt phân phối thuốc (GDP), tiêu chuẩn "Thực hành tốt nhà thuốc" (GPP). Hiện tại đã có hai Nhà thuốc trực thuộc Trung tâm đạt tiêu chuẩn GPP.

Trung tâm sẽ là nơi bán buôn, bán lẻ các loại thuốc, vật tư y tế, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng do Công ty sản xuất và kinh doanh với chất lượng tốt, giá cả cạnh tranh, mang lại quyền lợi và dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

Trung tâm sẽ là nơi giới thiệu, hợp tác, trao đổi hàng hóa và bán các sản

phẩm của Công ty và của các DN bạn, là trung tâm thương mại của Công ty, đóng góp tích cực cho sự phát triển của Công ty trong giai đoạn hiện nay.

Chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh;

Chi nhánh tại Thành phố Đà Nẵng;

.....

Đặc điểm về nguyên vật liệu.

Nguyên vật liệu cung cấp để làm một sản phẩm nó không chỉ có một vài nguyên vật liệu nhất định mà nó có thể bao gồm nhiều loại nguyên vật liệu chính cùng với nhiều loại tá được, hóa chất kèm theo.

Phần nhiều những nguyên vật liệu này là quý hiếm, có nguyên liệu nhập từ nước ngoài trong đó rất nhiều loại chỉ có tác dụng sử dụng trong một thời gian ngắn nhất định. Vì vậy việc cung cấp nguyên liệu, phụ liệu, tá được hóa chất luôn phải đồng bộ, kịp thời, đủ số lượng, đúng chất lượng, và theo tiêu chuẩn chặt chẽ.

Bên cạnh đó, yêu cầu về phụ liệu bao bì đều có quy cách được phê duyệt, chấp nhận mẫu mã của cơ quan quản lý nên không thể mua bừa bãi ở thị trường mà phải dự trù, hợp đồng theo yêu cầu sản xuất.

Bên cạnh đó Công ty chủ yếu nhập các loại hàng hóa và nguyên vật liệu từ thị trường các nước khác như: Ấn độ, Trung Quốc, Singapore, ...do đó Công ty luôn đảm bảo chất lượng, sự đa dạng, uy tín của sản phẩm của Công ty trên thị trường.

**Bảng 2.3: Kim ngạch nhập khẩu theo mặt hàng của Công ty cổ phần
Được ENLIE từ năm 2017 - 2019**

Đơn vị tính: 1000 USD

Mặt hàng	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
	GT	TT%	GT	TT%	GT	TT%
Nguyên liệu	1125	28,2	1.230	30,56	1.240	30,8
Tốc độ tăng %	-1,32		9,33		0,8	
Thành phẩm	2864	71,8	2.795	69,44	2.875	69,2
Tốc độ tăng %		-2,4			2,86	
Tổng	3.989	100	4.025	100	4.115	

(Nguồn: phòng kinh doanh)

Ta thấy Công ty nhập khẩu mặt hàng thành phẩm với số lượng khá lớn, tuy nhiên Công ty nhập khẩu thuốc thành phẩm theo hình thức dịch vụ nhận ủy thác nhập khẩu từ các Công ty khác ở trong nước, nên kim ngạch nhập khẩu được tính cả giá trị hợp đồng (tức là cả phí ủy thác nhập khẩu và phần giá vốn của khách hàng trong kinh doanh dịch vụ ủy thác). Chính sách của Công ty là ưu tiên nhập khẩu đối với mặt hàng nguyên liệu hơn. Vì đối với mặt hàng này Công ty vừa làm nhận ủy thác nhập khẩu vừa nhập khẩu trực tiếp về để trực tiếp kinh doanh nên doanh thu cũng như lợi nhuận thu được đối với hoạt động kinh doanh từ mặt hàng này luôn cao hơn mặt hàng thành phẩm.

Thị trường nhập khẩu của Công ty cổ phần được ENLIE, Minhmit1489+ đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Bảng 2.4: Kim ngạch nhập khẩu của Công ty theo thị trường.*Đơn vị tính: 1000 USD*

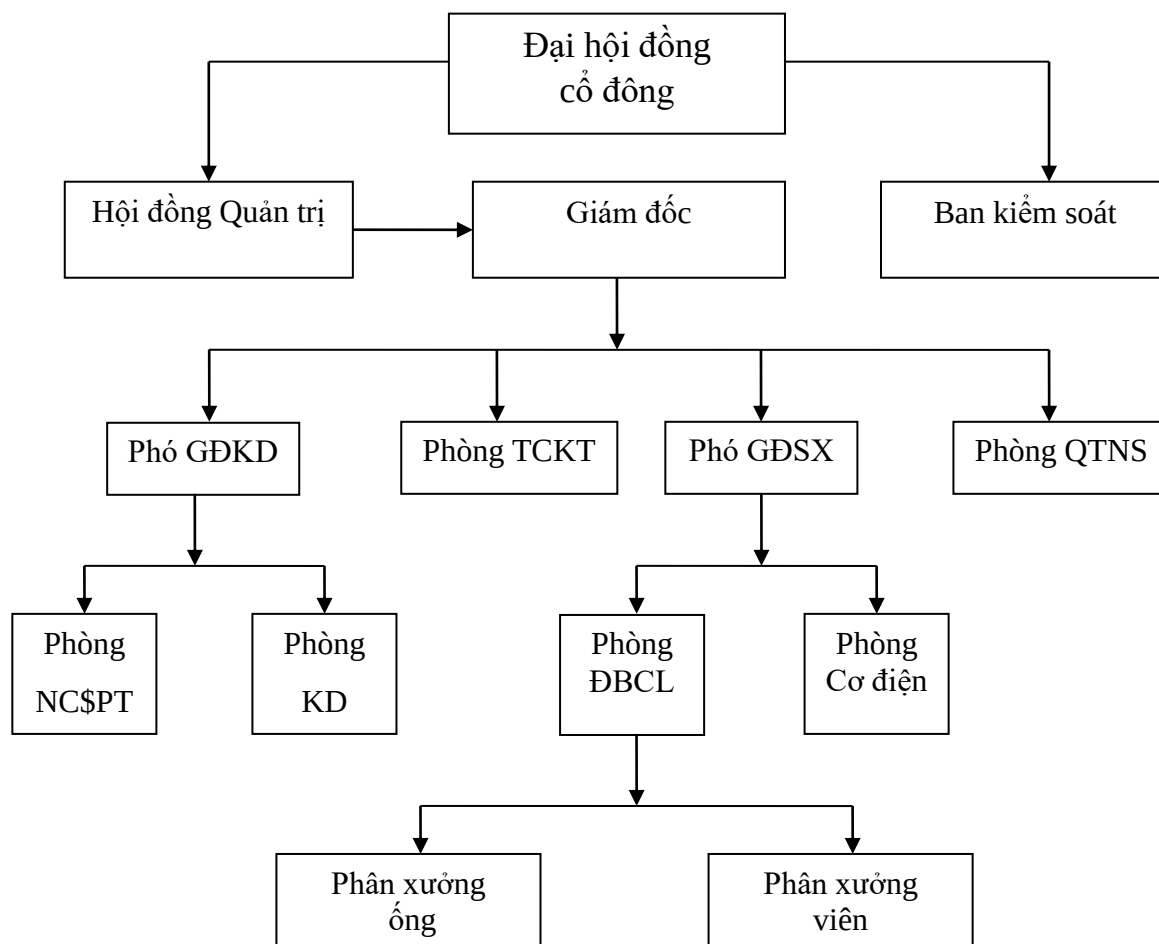
STT	Thị trường	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
		GT	TT%	GT	TT%	GT	TT%
1	Ấn độ	1.532,9	38,43	1.438,4	35,74	1.497,1	37,05
2	Trung quốc	795,3	19,94	870,5	21,63	906,4	21,96
3	Singapore	284,6	7,135	302,6	7,518	397,3	8,096
4	Italy	84,7	2,123	78,6	1,953	106,4	1,727
5	Hà lan	189,8	4,758	204,5	5,081	263,7	5,458
6	Đức	109,1	2,735	120,9	3,004	106,1	2,889
7	Hàn quốc	148,9	3,733	169,7	4,216	114,5	3,118
8	Nhật bản	235,4	5,901	208,8	5,118	187,2	5,098
9	Mỹ	99,7	2,499	95,2	2,365	104,3	2,84
10	Pháp	91	2,281	107,4	2,668	109,7	2,987
11	Bungari	77,2	1,935	73,2	1,819	102,1	2,781
12	Canada	61,3	1,537	56,8	1,411	89,9	2,448
13	Nước khác	279,1	6,997	298,4	7,414	130,3	3,548
14	Tổng	3.989	100	4.025	100	4.115	100

(Nguồn: phòng kinh doanh)

Thị trường nhập khẩu của Công ty hầu hết là các nước công nghiệp phát triển, có nền sản xuất thuốc nổi tiếng trên thế giới, do đó thuốc của Công ty nhập về đảm bảo chất lượng và uy tín. Và theo bảng 2.4 thì thấy tỉ trọng nhập khẩu của Công ty là khá đều qua các năm, mặc dù có sự chênh lệch nhưng nó không đáng kể. Như vậy, thị trường tiêu thụ của Công ty là khá ổn định.

2.1.2.2 Đặc điểm bộ máy quản lý của Công ty cổ phần Dược ENLIE

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ khối về cơ cấu bộ máy quản lý và mối quan hệ giữa các bộ phận của Công ty



Chức năng, quyền hạn, nhiệm vụ của từng bộ phận

Đại hội đồng cổ đông: Bao gồm các cổ đông góp vốn theo luật định sở hữu các cổ phần của Công ty có nhiệm vụ là bầu ra Hội đồng quản trị và tiến hành đại hội theo định kỳ và để quyết sách những vấn đề lớn của Công ty, hoạt động theo sự điều chỉnh của luật DN.

Ban kiểm soát: Được đại hội đồng cổ đông bầu ra với nhiệm vụ là giám sát sự hoạt động của hội đồng quản trị và kiểm tra các hoạt động đặc biệt là hoạt động tài chính.

Hội đồng quản trị: Đại hội đồng cổ đông bầu ra có nhiệm vụ thay mặt các cổ đông điều hành các hoạt động kinh doanh và giải quyết những vấn đề có liên quan đến hoạt động của Công ty.

Chủ tịch hội đồng quản trị: Là người có quyền lực cao nhất trong việc điều hành các hoạt động của Công ty, có quyền triệu tập đại hội đồng cổ đông trong những trường hợp nhất định.

Các thành viên hội đồng quản trị: Có nhiệm vụ tham mưu giúp việc, phụ trách những mảng nhất định.

Ban giám đốc bao gồm:

Giám đốc: Là người thay mặt Hội đồng quản trị quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Giám đốc còn ủy quyền cho các Phó giám đốc và chỉ đạo trực tiếp Phòng tài chính Kế toán, Phòng quản trị nhân sự cùng các đơn vị trực thuộc.

Phó Giám đốc kinh doanh: Có nhiệm vụ giúp Giám đốc Công ty phụ trách quản lý hoạt động kinh doanh và nghiên cứu mở rộng thị trường tiêu thụ, tìm kiếm đối tác làm ăn, chỉ đạo phòng kinh doanh mua nguyên vật liệu, nhập hàng hóa, đặc biệt là hoạt động tiêu thụ hàng hóa.

Phó giám đốc sản xuất: Có nhiệm vụ giúp giám đốc quản lý và điều hành các hoạt động sản xuất, đồng thời tham mưu giúp Giám đốc tìm ra những quyết định liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh.

Các phòng ban:

Phòng Tài chính kế toán: Có chức năng quản lý toàn bộ nguồn vốn của Công ty một cách cụ thể chính xác. Hạch toán đúng, đủ nghiệp vụ kế toán tạo điều kiện cho Giám đốc quyết định ban hành những quyết định đúng liên quan đến vấn đề tài chính. Kiểm tra thường xuyên các chỉ tiêu, tăng cường công tác quản lý vốn và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn đó. Ngoài ra còn có nhiệm vụ lập báo cáo hàng tháng, hàng quý, hàng năm giúp

ban lãnh đạo phân tích đánh giá kết quả hoạt động sản xuất và kinh doanh của Công ty.

Phòng kinh doanh: Có nhiệm vụ thực hiện các công việc kinh doanh chung của toàn Công ty từ khâu mua nguyên vật liệu cho tới khâu tiêu thụ sản phẩm, giúp lãnh đạo tham mưu sản xuất kinh doanh theo sự biến động của thị trường.

Phòng quản trị nhân sự: Có nhiệm vụ tuyển dụng, đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn, giải quyết các vấn đề liên quan đến chế độ chính sách về các vấn đề hành chính trong Công ty.

Phòng đảm bảo chất lượng: Giám sát toàn bộ quy trình sản xuất đảm bảo chất lượng của sản phẩm sản xuất ra.

Phòng cơ điện: Phụ trách vấn đề về máy móc thiết bị sản xuất và cung cấp cho sản phẩm kinh doanh. Có nhiệm vụ theo dõi thực hiện lắp ráp sửa chữa máy móc khi cần.

Phòng nghiên cứu và phát triển: Phụ trách vấn đề nghiên cứu phát triển kinh doanh và tìm cách sản xuất ra những sản phẩm ngày càng có chất lượng và nghiên cứu phát triển thử nghiệm sản phẩm mới.

Phòng bảo vệ: Đảm bảo trật tự, an toàn cho Công ty, cán bộ công nhân viên làm việc trong Công ty.

Các phân xưởng: Trong các phân xưởng thì người đứng đầu là quản đốc phân xưởng. Quản đốc là người lãnh đạo mọi hoạt động sản xuất trong phân xưởng và theo sự chỉ đạo của cấp trên (Giám đốc và các phòng ban). Trách nhiệm chính của Quản đốc là tổ chức sản xuất để hoàn thành kế hoạch ban lãnh đạo Công ty đề ra về sản xuất và kinh tế. Giúp việc cho Quản đốc là Phó quản đốc, các cán bộ về kỹ thuật và công nhân hỗ trợ.

2.1.3. Tổ chức bộ máy kế toán và công tác kế toán của Công ty cổ phần Dược ENLIE

2.1.3.1. Tổ chức bộ máy kế toán của Công ty cổ phần Dược ENLIE

Để phát huy được chức năng và vai trò quan trọng trong công tác quản lý, hoạt động sản xuất kinh doanh của tổng Công ty, đòi hỏi phải tổ chức bộ máy kế toán khoa học hợp lý. Thực tế phòng kế toán tài chính của Công ty gồm 19 người, trong đó có 1 kế toán trưởng, 1 trưởng phòng và 17 nhân viên kế toán phụ trách từng phân hành kế toán riêng.

Kế toán trưởng: Là người có nhiệm vụ tham mưu cho lãnh đạo của Công ty đưa ra những quyết định quan trọng. Nhiệm vụ của kế toán trưởng là quản lý chung công tác kế toán, hướng dẫn chỉ đạo và đôn đốc các kế toán viên, chịu trách nhiệm trước lãnh đạo Công ty về toàn bộ công việc kế toán.

Trưởng phòng kế toán kiêm kế toán tổng hợp: Là người trực tiếp quản lý về mặt nhân sự, trợ giúp cho kế toán trưởng, theo dõi tổng hợp tất cả các phân hành kế toán, thực hiện công tác sổ sách kế toán trong kỳ và hàng ngày cũng như cuối kỳ trình kế toán trưởng kiểm tra và phê duyệt trước khi trình lên ban giám đốc và hội đồng quản trị. Kế toán tổng hợp sử dụng đơn vị chủ yếu là tiền tệ.

Kế toán tài sản cố định (TSCĐ): Kế toán có trách nhiệm theo dõi tình hình tăng giảm TSCĐ, tính khấu hao để đưa vào tính giá thành một cách chính xác, kịp thời, đồng thời theo dõi tài sản cố định trong Công ty, để quản lý tài sản cố định tránh thất thoát hao mòn.

Kế toán kho - giá thành - NVL: Theo dõi về việc nhập, xuất kho NVL, hàng hóa, cuối tháng tổng hợp NVL, hàng hóa còn tồn kho. Có trách nhiệm xác định rõ đối tượng kế toán tập hợp chi phí sản xuất và đối tượng tính giá thành sản phẩm. Xác định chính xác về chi phí làm dở cuối kì và thực hiện tính giá thành sản phẩm một cách kịp thời.

Kế toán tiền mặt, lương, bảo hiểm: Có trách nhiệm phản ánh tình hình thu chi và tồn quỹ tiền mặt. Thường xuyên đối chiếu giữa thực tế với trên sổ sách. Có trách nhiệm lập bảng thanh toán lương và bảo hiểm xã hội hàng tháng cho cán bộ công nhân viên trong toàn Công ty một cách đúng đắn, chính xác đồng thời phân bổ hợp lý các chi phí về tiền lương và các khoản trích nộp theo lương cho các đối tượng liên quan.

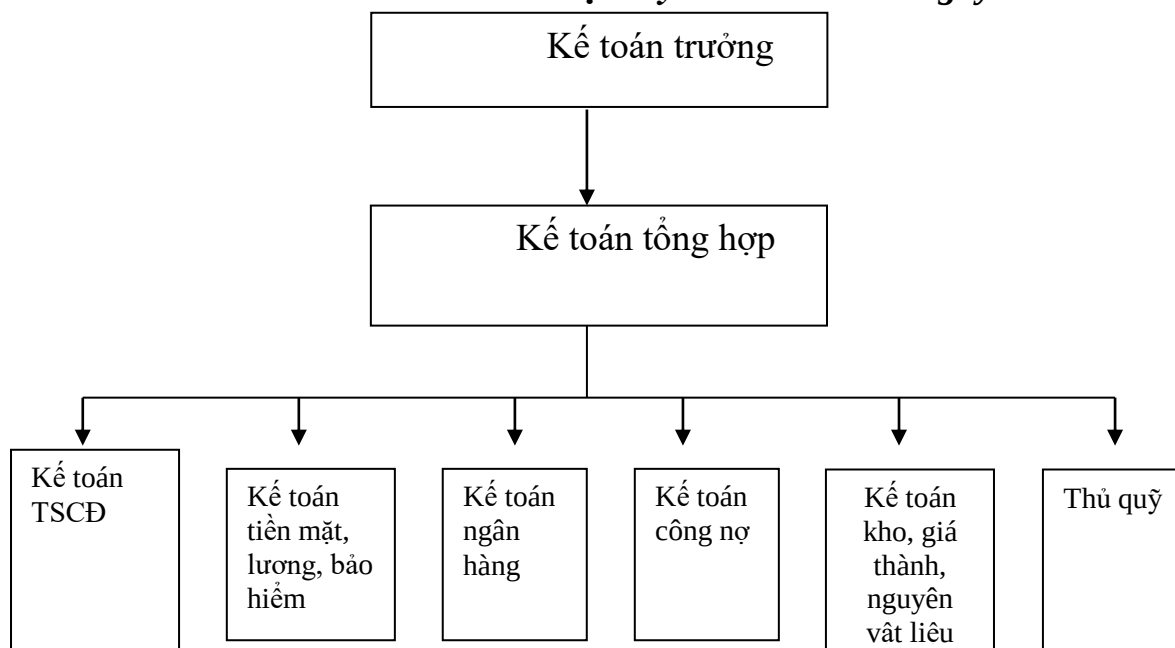
Kế toán ngân hàng: Theo dõi tình hình tiền gửi ngân hàng hàng ngày, giám đốc việc chấp hành chế độ thanh toán không dùng tiền mặt.

Kế toán công nợ: Chịu trách nhiệm quản lý, theo dõi, ghi chép, tổng hợp các khoản phải thanh toán với người bán và người mua.

Thủ quỹ: chịu trách nhiệm kiểm tra giám sát tiền mặt trong quỹ, thực hiện công tác thu chi khi có quyết định.

Có thể khái quát bộ máy kế toán của Công ty qua sơ đồ

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



2.1.3.2. Công tác kế toán của Công ty cổ phần Dược ENLIE

Chính sách kế toán áp dụng tại Công ty cổ phần Dược ENLIE

Chế độ kế toán áp dụng tại Công ty theo thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ tài chính. Kế toán của DN lập báo cáo theo quý và năm

Phương pháp tính thuế được doanh nghiệp áp dụng kê khai và nộp thuế là phương pháp khấu trừ.

Phương pháp khấu hao tài sản: Khấu hao theo đường thẳng.

Phương pháp tính giá hàng tồn kho là phương pháp giá vốn mua vào.

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

Hình thức kế toán áp dụng: Nhật ký chứng từ (NKCT).

Tỷ giá sử dụng trong quy đổi ngoại tệ: Theo tỉ giá thực tế tại ngân hàng ngoại thương.

Thực hiện mục tiêu tin học hóa và tự động hóa, công tác kế toán tại Công ty được thực hiện hầu hết trên máy. Phần mềm kế toán Công ty sử dụng là phần mềm EFFECT, việc xử lý dữ liệu kế toán được thực hiện thông qua phần mềm này. Đặc điểm nổi bật của phần mềm là chỉ cần cập nhật hóa đơn chứng từ các nghiệp vụ phát sinh, máy sẽ tự động tính toán, thực hiện kết chuyển, phân bổ và lên các sổ chi tiết, sổ cái và các BCTC liên quan. Người sử dụng có thể xem xét chi tiết bất kỳ chứng từ, sổ sách nào.

Công ty áp dụng ghi sổ theo hình thức nhật ký chứng từ nên các sổ tổng hợp bao gồm bảng kê, nhật ký chứng từ và sổ cái.

Các loại sổ chi tiết: sổ chi tiết thanh toán với người mua, người bán; sổ chi tiết bán hàng; sổ chi tiết nguyên vật liệu...

Hệ thống báo cáo của Công ty cổ phần Dược Enlie được lập theo năm, gồm: Bảng CĐKT (mẫu số B01-DN); Báo cáo kết quả hoạt động kinh

doanh (mẫu số B02-DN); Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (mẫu số B03-DN); Bản thuyết minh BCTC (mẫu số B09-DN).

Thời hạn nộp BCTC muộn nhất là 30 ngày kể từ ngày kết thúc kỳ kế toán. BCTC của Công ty được nộp cho cục thuế Bình Dương, nộp theo ngành dọc là Tổng Công ty và cho cơ quan quản lý vốn là cục tài chính DN.

Ngoài ra Công ty cũng áp dụng các báo cáo quản trị nhằm hỗ trợ tốt hơn cho công tác quản trị DN như: Báo cáo doanh thu bán hàng theo khu vực, Báo cáo chi phí sản xuất, giá thành sản phẩm; Báo cáo chi phí bán hàng, chi phí quản lý DN ...

2.2. Phân tích BCTC của Công ty cổ phần Dược ENLIE

Dựa trên tài liệu chủ yếu là BCTC, cùng với đó là các tài liệu bên trong và bên ngoài doanh nghiệp. Tác giả với tư cách là người phân tích tình hình tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE. Với các mục tiêu như sau:

Đánh giá thực tế tình hình tài chính của Công ty nhằm đưa ra thực trạng tài chính của Công ty, điểm mạnh và sức mạnh tài chính của Công ty. Đồng thời chỉ ra những hạn chế, những điểm cần khắc phục để cải thiện hơn tình hình tài chính của Công ty. Từ đó đưa ra các đề xuất, giải pháp giúp cho Công ty nâng cao năng lực tài chính của mình, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và ngày càng phát triển thịnh vượng hơn.

Tài liệu chủ yếu dùng để phân tích: Tác giả sử dụng các Báo cáo tài chính: Bảng cân đối kế toán; Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty trong 3 năm từ 2017 đến 2019. Ngoài ra còn dựa trên các nguồn tài liệu khác thu thập được từ bên trong và bên ngoài Công ty.

Phương pháp phân tích: Tác giả sử dụng chủ yếu là phương pháp so sánh. Với việc tự tính toán và tổng hợp các chỉ tiêu tài chính dựa trên số liệu từ báo cáo tài chính năm 2017 đến 2019. Tác giả có sự so sánh số tuyệt đối

và tương đối các chỉ tiêu của các năm 2019 so với năm 2017 và năm 2019 với 2018 để thấy sự biến động, xu thế và tình hình tài chính thực tế của Công ty, những điểm mạnh và những khó khăn của Công ty.

Sau đây là nội dung phân tích và kết quả phân tích tác giả tổng hợp như sau:

2.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE

Bảng 2.5: Bảng phân tích cấu trúc tài chính và tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần dược ENLIE

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu Tài sản	31/12/2017		31/12/2018		31/12/2019		Cuối năm 2019 so với năm 2017		Cuối năm 2019 so với năm 2018	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Số tuyệt đối (+/-)	Số tương đối (%)	Số tuyệt đối (+/-)	Số tương đối (%)
A	B	1	2	3	4	5	6	7=(5)-(1)	8=(7)/(1)*100	9=(5)-(3)	10=(9)/(3)*100
A	TÀI SẢN NGẮN HẠN	136.644.857.041	79,05	59.701.504.529	63,67	37.815.684.792	50,74	- 98.829.172.249	- 72,33	-21.885.819.737	- 36,66
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	21.232.613.462	12,28	6.135.902.523	6,54	1.043.891.430	1,40	- 20.188.722.032	- 95,08	-5.092.011.093	- 82,99
II	Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	10.000.000.000	10,66	10.000.000.000	13,42	-	-	0	-
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	101.075.538.556	58,47	27.608.867.849	29,44	9.814.359.354	13,17	- 91.261.179.202	- 90,29	-17.794.508.495	- 64,45
1	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	101.089.162.449	58,48	26.570.864.942	28,34	10.008.482.581	13,43	- 91.080.679.868	- 90,10	-16.562.382.361	- 62,33
2	Trả trước cho người bán ngắn hạn	26.158.079	0,02	1.467.116.969	1,56	29.358.529	0,04	3.200.450	12,24	- 1.437.758.440	- 98,00
6	Phải thu ngắn hạn khác	527.336.068	0,31	124.887.041	0,13	59.580.051	0,08	- 467.756.017	- 88,70	- 65.306.990	- 52,29
7	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	- 582.603.327	- 0,34	- 554.001.103	- 0,59	-283.061.807	- 0,38	299.541.520	- 51,41	270.939.296	- 48,91
8	Tài sản thiếu chờ xử lý	15.485.287	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-
STT	Chỉ tiêu	31/12/2017		31/12/2018		31/12/2019		Cuối năm 2019 so với năm 2017		Cuối năm 2019 so với năm 2018	

	Tài sản	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Số tuyệt đối (+/-)	Số tương đối (%)	Số tuyệt đối (+/-)	Số tương đối (%)
A	B	1	2	3	4	5	6	7=(5)-(1)	8=(7)/(1)*100	9=(5)-(3)	10=(9)/(3)*100
IV	Hàng tồn kho	14.215.599.894	8,22	15.234.319.665	16,25	16.043.593.511	21,53	1.827.993.617	12,86	809.273.846	5,31
1	Hàng tồn kho	14.224.487.101	8,23	15.234.319.665	16,25	16.043.698.029	21,53	1.819.210.928	12,79	809.378.364	5,31
2	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	- 8.887.207	- 0,01	-	-	-104.518	- 0,00	8.782.689	- 98,82	-104.518	-
V	Tài sản ngắn hạn khác	121.105.129	0,07	722.414.492	0,77	913.840.497	1,23	792.735.368	654,58	191.426.005	26,50
1	Chi phí trả trước ngắn hạn	121.105.129	0,07	402.521.514	0,43	227.204.816	0,30	106.099.687	87,61	-175.316.698	- 43,55
2	Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	0	-	255.172.153	0,27	621.914.856	0,83	621.914.856	-	366.742.703	143,72
3	Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	0	-	64.720.825	0,07	64.720.825	0,09	64.720.825	-	0	-
B	TÀI SẢN DÀI HẠN	36.210.857.584	20,95	34.068.917.066	36,33	36.708.610.347	49,26	497.752.763	1,37	2.639.693.281	7,75
II	Tài sản cố định	29.591.839.348	17,12	28.133.949.217	30,00	30.907.744.587	41,47	1.315.905.239	4,45	2.773.795.370	9,86
1	Tài sản cố định hữu hình	29.516.213.164	17,08	28.058.323.033	29,92	30.832.118.403	41,37	1.315.905.239	4,46	2.773.795.370	9,89
	Nguyên giá	72.017.992.767	41,66	73.757.658.222	78,66	79.243.092.767	106,33	7.225.100.000	10,03	5.485.434.545	7,44
	Giá trị hao mòn lũy kế (*)	- 42.501.779.603	- 4,59	- 45.699.335.189	- 48,74	- 48.410.974.364	- 64,96	- 5.909.194.761	13,90	-2.711.639.175	5,93
2	Tài sản cố định thuê tài chính	75.626.184	0,04	0	-	0	-	-75.626.184	- 100,00	0	-
	Nguyên giá	394.717.084	0,23	-	-	-	-	-	-	-	-

STT	Chỉ tiêu Tài sản	31/12/2017		31/12/2018		31/12/2019		Cuối năm 2019 so với năm 2017		Cuối năm 2019 so với năm 2018	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Số tuyệt đối (+/-)	Số tương đối (%)	Số tuyệt đối (+/-)	Số tương đối (%)
A	B	1	2	3	4	5	6	7=(5)-(1)	8=(7)/(1)*100	9=(5)-(3)	10=(9)/(3)*100
	Giá trị hao mòn lũy kế (*)	- 319.090.900	- 0,18	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Tài sản cố định vô hình	0	-	75.626.184	0,08	75.626.184	0,10	75.626.184	-	0	-
	Nguyên giá	0	-	394.717.084	0,42	394.717.084	0,53	394.717.084	-	0	-
	Giá trị hao mòn lũy kế (*)	0	-	- 319.090.900	- 0,34	- 319.090.900	- 0,43	- 319.090.900	-	0	-
V	Đầu tư tài chính dài hạn	0	-	0	-	250.000.000	0,34	250.000.000	-	250.000.000	0,34
1	Đầu tư vào Công ty con	-		-	-	250.000.000	0,34	-	-	250.000.000	0,34
VI	Tài sản dài hạn khác	6.619.018.236	3,83	5.934.967.849	6,33	5.550.865.760	7,45	- 1.068.152.476	- 16,14	-384.102.089	- 6,47
1	Chi phí trả trước dài hạn	6.619.018.236	3,83	5.934.967.849	6,33	5.550.865.760	7,45	- 1.068.152.476	- 16,14	-384.102.089	- 6,47
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	172.855.714.625	100	93.770.421.595	100	74.524.295.139	100	- 98.331.419.486	- 56,89	-9.246.126.456	- 20,52

Nguồn: Tổng hợp số liệu của tác giả

Tài sản của Công ty giảm dần qua các năm. Cụ thể: Tổng tài sản cuối năm 2019 là 74.524.295.139 đồng, giảm so với năm 2017 là 98.331.419.486 đồng tương ứng 56,89%. Năm 2019 là giảm so với năm 2018 là 9.246.126.456 đồng tương ứng 20,52%.

Tài sản ngắn hạn cuối năm 2019 so với năm 2017 giảm 98.829.172.249 đồng tương đương giảm 72,33%, cũng giống như năm 2019 cuối năm 2018 tài sản ngắn hạn cũng giảm so với năm 2019 là 21.885.819.737 đồng giảm 36,66 %.

Tài sản dài hạn cuối năm 2019 so với năm 2017 tăng 497.752.763 đồng tương đương tốc độ tăng 1,37%, so với năm 2018 tài sản dài hạn cuối năm tăng 2.639.693.281 đồng tăng 7,75 %.

Xét về cơ cấu, tài sản ngắn hạn giảm theo từng năm và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số tài sản của Công ty. Điều này chứng tỏ tài sản tập trung lớn ở các khoản mục tiền và tương đương tiền, các khoản phải thu, hàng tồn kho. Trong khi đó, tài sản dài hạn không có sự chuyển biến nhiều vào cuối năm 2019, chứng tỏ năm 2019 không có đầu tư thêm khoản mục tài sản cố định nào.

Bảng 2.6: Phân tích khả năng thanh toán và tính thanh khoản của Công ty cổ phần Dược ENLIE*Đơn vị tính: đồng*

ST T	Chi tiêu	31/12/2017		31/12/2018		31/12/2019		Cuối năm 2019 so với năm 2017		Cuối năm 2019 so với năm 2018	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Số tuyệt đối (+/-)	Số tương đối (%)	Số tuyệt đối (+/-)	Số tương đối (%)
A	B	1	2	3	4	5	6	$7=(5)-(1)$	$8=(7)/(1)*100$	$9=(5)-(3)$	$10=(9)/(3)*100$
A	NỢ PHẢI TRẢ	118.473.548.313	68,54	14.443.948.920	15,40	17.077.272.950	22,92	- 101.396.275.363	-85,59	2.633.324.030	18,23
I	Nợ ngắn hạn	116.680.203.880	67,50	12.748.270.638	13,60	14.672.012.950	19,69	- 102.008.190.930	-87,43	1.923.742.312	15,09
1	Phải trả người bán ngắn hạn	75.619.562.150	43,75	4.128.722.953	4,40	3.912.821.193	5,25	-71.706.740.957	-94,83	-215.901.760	- 5,23
2	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	2.439.202.599	1,41	2.074.498.073	2,21	2.525.310.822	3,39	86.108.223	3,53	450.812.749	21,73
3	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	4.206.615.141	2,43	9.280.764	0,01	15.178.069	0,02	- 4.191.437.072	-99,64	5.897.305	63,54
4	Phải trả người lao động	694.888.260	0,40	-	-	895.181.978	1,20	200.293.718	28,82	895.181.978	-
5	Chi phí phải trả ngắn hạn	1.088.534.338	0,63	726.059.284	0,77	178.926.095	0,24	-909.608.243	-83,56	-547.133.189	- 75,36
9	Phải trả ngắn hạn khác	4.786.451.318	2,77	5.368.213.104	5,72	5.455.498.803	7,32	669.047.485	13,98	87.285.699	1,63
10	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	27.647.807.367	15,99	-	-	307.812.000	0,41	-27.339.995.367	-98,89	307.812.000	-
12	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	197.142.707	0,11	441.496.460	0,47	1.381.283.990	1,85	1.184.141.283	600,65	939.787.530	212,86

ST T	Chỉ tiêu	31/12/2017		31/12/2018		31/12/2019		Cuối năm 2019 so với năm 2017		Cuối năm 2019 so với năm 2018	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Số tuyệt đối (+/-)	Số tương đối (%)	Số tuyệt đối (+/-)	Số tương đối (%)
A	B	1	2	3	4	5	6	7=(5)-(1)	8=(7)/(1)*100	9=(5)-(3)	10=(9)/(3)*100
II	Nợ dài hạn	1.793.344.433	1,04	1.695.678.282	1,81	2.405.260.000	3,23	611.915.567	34,12	709.581.718	41,85
7	Phải trả dài hạn khác	1.793.344.433	1,04	1.695.678.282	1,81	1.265.925.000	1,70	-527.419.433	- 29,41	- 429.753.282	- 25,34
8	Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	-	-	-	-	1.139.335.000	1,53	-	-	1.139.335.000	-
B	VỐN CHỦ SỞ HỮU	54.382.166.312	31,46	79.326.472.675	84,60	57.447.022.189	77,08	3.064.855.877	5,64	- 21.879.450.486	- 27,58
I	Vốn chủ sở hữu	54.382.166.312	31,46	79.326.472.675	84,60	57.447.022.189	77,08	3.064.855.877	5,64	- 21.879.450.486	- 27,58
1	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	40.400.000.000	23,37	60.000.000.000	63,99	60.000.000.000	80,51	19.600.000.000	48,51	0	-
2	Thặng dư vốn cổ phần	4.937.900.000	2,86	3.913.032.530	4,17	-	-	-	-	3.913.032.530	100,00
5	Cổ phiếu quỹ	-196.000.000	- 0,11	4.410.674.559	4,70	-	-	-	-	4.410.674.559	100,00
8	Quỹ đầu tư phát triển	4.176.306.011	2,42	-	-	24.103.060	0,03	- 4.152.202.951	- 99,42	24.103.060	-
11	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	5.063.960.301	2,93	11.002.765.586	11,73	-2.577.080.871	- 3,46	- 7.641.041.172	- 150,89	- 13.579.846.457	- 123,42
	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	-		-	-	5.440.145	0,01	-	-	5.440.145	-
	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối kỳ này	-		-	-	- 2.582.521.016	- 3,47	-	-	- 2.582.521.016	-
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	172.855.714.625	100	93.770.421.595	100	74.524.295.139	100	- 98.331.419.486	- 56,89	- 19.246.126.456	- 20,52

Nguồn: Tổng hợp số liệu của tác giả

Từ bảng 2.6 cho thấy nguồn vốn của Công ty có sự biến động qua các năm, cụ thể: Năm 2017 tổng nguồn vốn là 172.855.714.625 đồng thì năm 2018 tổng nguồn vốn giảm mạnh còn 93.770.421.595 đồng, giảm 98.331.419.486 đồng tương ứng giảm 56,89% và năm 2019 tổng nguồn vốn là 74.524.295.139 đồng, giảm 19.246.126.456 đồng so với năm 2017 tương ứng giảm 56,89% so với năm 2017. Điều này cho thấy Công ty đang trong giai đoạn có nhiều biến động về nguồn vốn, Công ty đang trong quá trình mở rộng sản xuất kinh doanh, tuy nhiên Công ty đang xem xét và điều chỉnh sao cho qui mô phù hợp với tình hình thực tế hiện tại của Công ty, ta sẽ đi xem xét từng thành phần như sau:

Về quy mô vốn chủ sở hữu năm 2018 tăng 3.064.855.877 đồng tương ứng với tăng 5,64% so với năm 2017, năm 2019 giảm 21.879.450.486 đồng tương ứng giảm 27,58% so với năm 2017, xu hướng cơ cấu về vốn chủ sở hữu tăng giảm từ năm 2017 đến 2019. Như vậy cơ cấu vốn chủ sở hữu năm 2019 tăng so với năm 2017 cho thấy DN đang tăng cường mức độ độc lập, tự chủ về tài chính hơn, mặc dù về quy mô có sự biến động tăng giảm nhưng chỉ là phương án để DN tìm đến cơ cấu phù hợp hơn với thực tế sản xuất kinh doanh của DN mà thôi.

Nợ phải trả năm 2017 tổng nợ phải trả là 118.473.548.313 đồng thì năm 2018 tổng nợ phải trả giảm mạnh còn 14.443.948.920 đồng, giảm 101.396.275.363 đồng tương ứng giảm 85,59 % và năm 2019 tổng nợ phải trả là 17.077.272.950 đồng, tăng 2.633.324.030 đồng so với năm 2017 tương ứng tăng 18,23 % so với năm 2017.

Đây là một cơ cấu vốn không được an toàn, thể hiện mức độ độc lập, tự chủ về tài chính của Công ty không cao. Điều này dễ dẫn đến nguy cơ mất khả năng thanh toán nếu Công ty không có chiến lược, kế hoạch quản lý các khoản phải thu, phải trả và dòng tiền thực một cách chặt chẽ và hiệu quả. Theo tác giả, vấn đề cân bằng cơ cấu vốn và việc cân bằng tài chính của Công ty cần phải chú trọng xem xét để đạt mức hiệu quả cao và đảm bảo độ an toàn tài chính hơn nữa.

Bảng 2.7: Phân tích cân bằng tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	Cuối năm			Chênh lệch			
	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	2019/2017		2019/2018	
				+/-	%	+/-	%
A	1	2	3	4=3-1	5= 4/1 *100	6=3-2	7= 6/2 *100
1. Tài sản ngắn hạn	136.644.857.041	59.701.504.529	37.815.684.792	- 98.829.172.249	-72,33	-21.885.819.737	-36,66
2. Nợ ngắn hạn	116.680.203.880	12.748.270.638	14.672.012.950	-102.008.190.930	-87,43	1.923.742.312	15,09
3. Vốn lưu động ròng (3)=(1)-(2)	19.964.653.161	46.953.233.891	23.143.671.842	3.179.018.681	15,92	-23.809.562.049	-50,71

Nguồn: Tổng hợp số liệu của tác giả

Từ bảng 2.7 cho thấy số liệu tính toán vốn lưu động dòng của Công ty năm 2019 tăng so với năm 2017 và lớn hơn 0, năm 2019 tăng hơn so với năm 2017 là 3.179.018.681 đồng tương ứng giảm 15,92%, năm 2019 giảm so với năm 2018 là 23.809.562.049 đồng, tương ứng giảm 50,71% lý do năm 2019 có sự giảm này là bởi Công ty đã tăng các khoản vay ngắn hạn. Khi vốn lưu động ròng đều lớn hơn 0 có nghĩa là nguồn vốn dài hạn không chỉ đủ tài trợ cho các tài sản dài hạn mà còn thừa để tài trợ cho tài sản ngắn hạn. Trong trường hợp này, cân bằng tài chính dài hạn được đánh giá là tốt.

Nguyên nhân là tài sản nợ ngắn hạn của Công ty từ năm 2017- 2019 đều lớn hơn nợ ngắn hạn của Công ty đó là do Công ty đổi mới trong quản lý cũng như quan tâm sát sao hơn trong khả năng thu hồi, xử lý nợ đến hạn ngày càng tốt hơn.

2.2.2. Phân tích khả năng thanh toán và tính thanh khoản của tài sản ngắn hạn Công ty cổ phần Dược ENLIE

Bảng 2.8: Phân tích khả năng thanh toán Công ty cổ phần Dược ENLIE*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	Cuối năm			Cuối năm 2019 so với các năm			
	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	2019/2017		2019/2018	
				+/-	%	+/-	%
A	1	2	3	4=3-1	5= 4/1 *100	6=3-2	7= 6/2 *100
1.Tổng số nợ ngắn hạn	116.680.203.880	12.748.270.638	14.672.012.950	-102.008.190.930	-87,43	1.923.742.312	15,09
2.Tài sản ngắn hạn	136.644.857.041	59.701.504.529	37.815.684.792	-98.829.172.249	-72,33	-21.885.819.737	-36,66
3.Hàng tồn kho	14.215.599.894	15.234.319.665	16.043.593.511	1.827.993.617	12,86	809.273.846	5,31
4.Tiền và các khoản tương đương tiền	21.232.613.462	6.135.902.523	1.043.891.430	-20.188.722.032	-95,08	-5.092.011.093	-82,99
5.Hệ số khả năng thanh toán nhanh =(2)-(3)/(1)	1,05	3,49	1,48	0,43	41,42	-2,00	-57,46
6.Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn=(2)/(1)	1,17	4,68	2,58	1,41	120,08	-2,11	-44,96
7.Hệ số khả năng thanh toán tức thời (4)/(1)	0,18	0,48	0,07	-0,11	-60,90	-0,41	-85,22

Nguồn: Tổng hợp số liệu của tác giả

Hệ số thanh toán nhanh là hệ số đảm bảo các khoản nợ ngắn hạn của Công ty bằng tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho. Trong năm 2019, hệ số khả năng thanh toán nhanh là 1,48 lần tức là để đảm bảo cho 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 1,48 đồng tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho. Năm 2019 so với năm 2017 tăng 0,43 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 41,42 % so với năm 2018 giảm 2,00 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 57,46 %.

Việc hệ số khả năng toán nhanh cao quá thể hiện DN quản trị tài sản lưu động chưa hiệu quả nên còn quá nhiều tiền mặt nhàn rỗi hoặc do quá nhiều nợ khó đòi... làm giảm lợi nhuận của DN. hệ số này thấp quá thì báo hiệu khả năng tài chính khó khăn của Công ty.

Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty không ổn định qua các năm. Cụ thể năm 2019 là 2,58 lần; năm 2018 là 4,68; năm 2017 là 1,17. Trong năm 2019 hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn là 2,58 tức là cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 2,58 đồng tài sản ngắn hạn. So với năm 2017 thì hệ số này tăng 1,41 lần tương ứng tỷ lệ tăng 120,08 % so với năm 2018 tuy giảm 2,11 lần tương ứng tỷ lệ giảm 44,96%. Tuy nhiên hệ số này qua các năm đều lớn hơn 1. điều này chứng tỏ Công ty có đủ tài sản ngắn hạn để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Về khả năng thanh toán tức thời: Chỉ tiêu này dùng tiền và các khoản tương đương tiền để sẵn sàng trả các khoản nợ đến hạn của Công ty. Trị số của chỉ tiêu này ở mức thấp nhỏ hơn 1 và có sự biến động qua thời gian. Có thể thấy hệ số khả năng thanh toán tức thời của Công ty trong 3 năm đều ở mức rất thấp dưới 1. Cụ thể là cuối năm 2017 là 0,18 lần, năm 2018 là 0,48 lần và cuối năm 2019 là 0,07 lần. Điều này chứng tỏ Công ty có thể sẽ gặp phải khó khăn trong việc thanh toán nợ. Trong thời điểm cấp bách các khoản

phải thu ngắn hạn; tài sản ngắn hạn khác khó có thể chuyển đổi nhanh chóng sang tiền để đáp ứng kịp thời những khoản nợ đến hạn.

Bảng 2.9: So sánh khả năng thanh toán năm 2019 của Công ty cổ phần Dược ENLIE với các Công ty cùng ngành

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Công ty Dược Danapha	Công ty Dược phẩm Hà Tây	Trung bình ngành	Công ty cổ phần Dược ENLIE
1. Tổng số nợ ngắn hạn	330.969.580.774	421.159.005.770	376.064.293.272	14.672.012.950
2. Tài sản ngắn hạn	498.482.601.617	638.033.211.197	249.560.317.414	37.815.684.792
3. Hàng tồn kho	108.724.172.148	345.444.858.772	227.084.515.460	16.043.593.511
4. Tiền và các khoản tương đương tiền	73.361.685.271	54.741.891.996	64.051.788.634	1.043.891.430
5. Hệ số khả năng thanh toán nhanh $= (2) - (3) / (1)$	1,18	0,69	0,94	1,48
6. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn $= (2) / (1)$	1,58	1,51	1,55	2,58
7. Hệ số khả năng thanh toán tức thời $(4) / (1)$	0,22	0,13	0,18	0,07

Nguồn: Tổng hợp số liệu của tác giả

Qua bảng ta thấy rằng tình hình một số chỉ tiêu về khả năng thanh toán của Công ty cổ phần Dược ENLIE so với một số Công ty cùng ngành được như Công ty Dược Danapha, Công ty Dược phẩm Hà Tây như sau:

Hệ số khả năng thanh toán nhanh của Công ty Dược Danapha là 1,18 lần, Công ty Dược phẩm Hà Tây là 0,69 lần, Công ty cổ phần Dược ENLIE là

1,48 lần, trung bình ngành là 0,94 lần. Điều này chứng tỏ rằng Công ty cổ phần Dược ENLIE khả năng thanh toán nhanh tốt

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty Dược Danapha là 1,58 lần, Công ty Dược phẩm Hà Tây là 1,51lần, Công ty cổ phần Dược ENLIE là 2,58 lần, trung bình ngành là 1,55 lần. Điều này chứng tỏ rằng Công ty cổ phần Dược ENLIE khả năng thanh toán nợ ngắn hạn tốt

Hệ số khả năng thanh toán tức thời của Công ty Dược Danapha là 0,22 lần, Công ty Dược phẩm Hà Tây là 0,13 lần, Công ty cổ phần Dược ENLIE là 0,07 lần, trung bình ngành là 0,18 lần. Điều này chứng tỏ rằng Công ty cổ phần Dược ENLIE khả năng thanh toán tức thời kém hiệu quả

Tính thanh khoản của tài sản ngắn hạn Công ty cổ phần Dược ENLIE

Bảng 2.10: Phân tích tính thanh khoản của tài sản ngắn hạn của Công ty cổ phần Dược ENLIE*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	Cuối năm			Cuối năm 2019 so với các năm			
	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	2019/2017		2019/2018	
				+/-	%	+/-	%
A	1	2	3	4=3-1	5= 4/1 *100	6=3-2	7= 6/2 *100
1.Doanh thu thuần	74.941.517.900	81.645.197.948	56.198.298.308	-18.743.219.592	-25,01	-25.446.899.640	-31,17
2.Phải thu đầu kỳ	113.384.694.079	101.075.538.556	27.608.867.849	-85.775.826.230	-75,65	-73.466.670.707	-72,68
3.Phải thu cuối kỳ	101.075.538.556	27.608.867.849	9.814.359.354	-91.261.179.202	-90,29	-17.794.508.495	-64,45
4.Phải thu bình quân = (2)+(3)/2	107.230.116.318	64.342.203.203	18.711.613.602	-88.518.502.716	-82,55	-45.630.589.601	-70,92
5.Số vòng quay khoản phải thu= (1)/(4)	0,70	1,27	3,00	2,30	329,74	1,73	136,69
6.Thời gian 1 vòng quay phải thu=360/(5)	515	283	119	-395	-76,73	-163	-57,75

Nguồn: Tổng hợp số liệu của tác giả

Dựa vào bảng phân tích trên cho thấy trong năm 2017 số vòng quay phải thu của Công ty là 0,70 vòng tương ứng với thời gian một vòng quay phải thu là 515 ngày. Năm 2018 số vòng quay tăng không đáng kể 1,27 vòng tương ứng với kỳ thu tiền là 283 ngày và sang năm 2019 tăng là 3,00 vòng tương ứng với kỳ thu tiền 119 ngày. Như vậy với kết quả phân tích thì tốc độ luân chuyển khoản phải thu của Công ty tăng đáng kể.

Năm 2019 so với năm 2017. vòng quay các khoản phải thu tăng 2,30 vòng tăng 329,74 % tương ứng kỳ thu tiền là 395 ngày giảm 76,73%. So với năm 2018 tăng 1,73 vòng tăng 136,69% tương ứng kỳ thu tiền là 163 ngày giảm 57,75%

2.2.3. Phân tích dòng tiền của Công ty cổ phần Dược ENLIE

Sau đây là một số chỉ tiêu về năng lực dòng tiền của Công ty

Bảng 2.11: Phân tích dòng tiền của Công ty cổ phần Dược ENLIE

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2017	31/12/2018	31/12/ 2019
1.Dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh (đồng)	22.891.511.110	9.891.400.246	12.789.194.325
2. Lợi nhuận thuần (đồng)	5.063.960.301	11.002.765.586	-2.577.080.871
3. Doanh thu thuần (đồng)	74.941.517.900	81.645.197.948	56.198.298.308
4. Tổng tài sản (đồng)	172.855.714.625	93.770.421.595	74.524.295.139
5.Tỷ suất dòng tiền trên lợi nhuận (lần) (=1/2)	3,68	0,71	-4,57
6.Tỷ suất dòng tiền trên doanh thu (lần) (=1/3)	0,30	0,12	0,22
7.Tỷ suất dòng tiền trên tài sản (lần) (=1/4)	0,13	0,10	0,17

Nguồn: Tổng hợp số liệu của tác giả

Tỷ suất dòng tiền trên lợi nhuận năm 2017 là 3,68 %, năm 2018 là 0,71%, năm 2019 là - 4,57%. Tỷ suất dòng tiền trên lợi nhuận giảm qua các năm điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng dòng tiền của Công ty chưa hiệu quả.

Tỷ suất dòng tiền trên doanh thu thuần: Tỷ số này là tỷ lệ phần trăm của dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh của một Công ty so với doanh số bán hàng thuần hoặc doanh thu (từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh) của nó. Nó cho chúng ta biết ta nhận được bao nhiêu đồng trên một đồng doanh số bán hàng. Không có một tỷ lệ phần trăm chính xác nào để tham chiếu nhưng rõ ràng tỉ lệ này càng cao càng tốt.

Tỷ suất dòng tiền trên doanh thu thuần 2017 là 0,30 %, năm 2018 là 0,12%, năm 2019 là 0,22%. Tỷ suất dòng tiền trên doanh thu thuần giảm qua các năm điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng dòng tiền của Công ty chưa hiệu quả

Tỷ suất dòng tiền trên tổng tài sản từ năm 2017-2019 lần lượt là 0,13 %; 0,10% và 0,17 %. Tỷ suất dòng tiền trên tài sản: Tỷ số này cho phép đánh giá việc DN thu được bao nhiêu tiền khi sử dụng hết nguồn nhân lực.

2.2.4. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh và khả năng sinh lời của Công ty cổ phần Dược ENLIE

Tình hình hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty thể hiện qua một số chỉ tiêu sau:

Bảng 2.12: Bảng tính phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Dược ENLIE*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	Cuối năm			Chênh lệch			
	2017	2018	2019	2019/2017		2019/2018	
				+/-	%	+/-	%
A	1	2	3	4=3-1	5= 4/1 *100	6=3-2	7= 6/2 *100
1. Lợi nhuận sau thuế	4.687.370.951	11.002.765.586	-2.599.973.592	-7.287.344.543.00	-155,47	-13.602.739.178.00	-123,63
2 Vốn chủ sở hữu bình quân	54.382.166.312	79.326.472.675	57.447.022.189	3.064.855.877.00	5,64	-21.879.450.486.00	-27,58
3. Doanh thu thuần	74.941.517.900	81.645.197.948	56.198.298.308	-18.743.219.592.00	-25,01	-25.446.899.640.00	-31,17
4. Tài sản bình quân	172.855.714.625	93.770.421.595	74.524.295.139	-98.331.419.486.00	-56,89	-19.246.126.456.00	-20,52
5. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu = (1)/(2)*100	8,62	13,87	-4,53	-13,15	-152,51	-18,40	-132,63
6. Sức sinh lời của doanh thu thuần = (1)/(3)*100	6,25	13,48	-4,63	-10,88	-173,97	-18,10	-134,33
7. Sức sinh lời của tài sản = (1)/(4)*100	2,71	11,73	-3,49	-6,20	-228,65	-15,22	-129,73

Nguồn: Tổng hợp số liệu của tác giả

Qua bảng số liệu cho thấy:

Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu năm 2019 là - 4,53 % giảm so với năm 2017 là 8,62 % tương đương với tỷ lệ giảm là 152,51% giảm so với năm 2018 là 18,40% và tốc độ giảm là 132,63% sức sinh lời của vốn chủ sở hữu có xu hướng giảm chứng tỏ Công ty sử dụng vốn vào đầu tư kinh doanh chưa được hiệu quả.

Đây là một hệ số hết sức quan trọng vì nó phản ánh phần thu nhập cơ bản của cổ đông Công ty. Tối đa hóa vốn chủ sở hữu là mục tiêu cuối cùng của mọi DN. Và cơ sở để thực hiện mục tiêu này chính là không ngừng nâng cao tỷ suất vốn chủ sở hữu.

Qua bảng ta thấy: Doanh lợi vốn chủ sở hữu của Công ty không ngừng giảm lên qua các năm. Điều này có thể lý giải đó chính là do trong năm 2019 tốc độ lợi nhuận sau thuế của Công ty giảm xuống và khi đó vốn chủ sở hữu của Công ty chỉ giảm cho thấy Công ty sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu chưa hiệu quả. Nhìn chung, mức tỷ lệ ROE của Công ty đang ngày càng có xu hướng không tốt.

Sức sinh lời của doanh thu thuần năm 2019 của Công ty là - 4,63% giảm so với năm 2017 là 10,88% tương đương tỷ lệ giảm là 173,97%, giảm so với năm 2018 là 18,10% với tốc độ giảm là 134,33%. Sức sinh lời của doanh thu thuần có chiều hướng giảm, điều này chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của Công ty ngày càng kém.

Doanh thu của năm 2019 giảm trong khi đó lợi nhuận giảm gây ra sự giảm của tỷ suất lợi nhuận. Điều đó thể hiện trong năm này Công ty đã có sự biến động của lợi nhuận sau thuế mà nguyên nhân chủ yếu là việc quản lý chi phí vốn của Công ty được chưa hiệu quả làm tăng chi phí.

Sức sinh lời của tài sản năm 2019 của Công ty là - 3,49% giảm so với năm 2017 là 6,20% tương đương với giảm 228,65% giảm so với năm 2018 là

15,22% và tốc độ giảm là 129,73%. Trị số năm sau thấp hơn năm trước chứng tỏ trình độ quản lý và sử dụng tài sản mang lại hiệu quả chưa cao. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản là mục tiêu quan trọng của mọi DN.

Để có được điều này, là do Công ty chú trọng tăng các nguồn thu nhập, Công ty đã có nhiều biện pháp hạn chế tốc độ tăng của chi phí. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý có tốc độ tăng thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu, còn các khoản giảm trừ chi phí tài chính đã giảm so với năm 2017. Do đó đã làm cho hệ số sinh lời của tài sản tăng lên năm 2018.

2.2.5. Phân tích dấu hiệu rủi ro tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE

Công ty phân tích các nhóm chỉ số về khả năng cân đối vốn nhằm đánh giá cơ cấu tài chính của Công ty. qua đó xem xét mức độ Công ty sử dụng các nguồn tài trợ như thế nào để tối đa hoá giá trị DN cũng như tối thiểu hoá chi phí. Một khả năng cân đối vốn sẽ tạo cho DN có một cơ cấu vốn tối ưu đồng thời tạo nên sự cân bằng giữa tác động của rủi ro và lợi tức.

Bảng 2.13: Bảng mức độ độc lập tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE*Đơn vị tính: đồng*

Chỉ tiêu	Cuối năm			Chênh lệch			
	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	2019/2017		2019/2018	
				+/-	%	+/-	%
A	1	2	3	4=3-1	5= 4/1 *100	6=3-2	7= 6/2 *100
1.Nguồn vốn chủ sở hữu	54.382.166.312	79.326.472.675	57.447.022.189	3.064.855.877	5,64	-21.879.450.486	- 27,58
2.Nợ phải trả	118.473.548.313	14.443.948.920	17.077.272.950	-101.396.275.363	-85,59	2.633.324.030	18,23
3.Tổng nguồn vốn	172.855.714.625	93.770.421.595	74.524.295.139	-98.331.419.486	-56,89	-19.246.126.456	- 20,52
4. Hệ số tự tài trợ (4)=(1)/(3)	0,31	0,85	0,77	0,46	145,02	- 0,08	- 8,88
5.Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu (5)=(2)/(1)	2,18	0,18	0,30	- 1,88	- 86,35	0,12	63,26
6.Hệ số nợ trên tổng nguồn vốn (6)=(2)/(3)	0,69	0,15	0,23	- 0,46	- 66,57	0,08	48,76

Nguồn: Tổng hợp số liệu của tác giả

Hệ số tự tài trợ của Công ty năm 2019 là 0,77 lần tăng so với năm 2017 là 0,46 lần tương ứng với tốc độ tăng là 145,02% nhưng lại giảm so với năm 2018 là 8,88 % điều này cho thấy tỷ lệ giữa vốn chủ sở hữu so với tổng nguồn vốn của Công ty tăng vào năm 2018 nhưng đến năm 2019 lại có xu hướng giảm. hệ số tự tài trợ của Công ty không cao chứng tỏ khả năng độc lập về mặt tài chính thấp.

Hệ số nợ so với nguồn vốn chủ sở hữu là 0,30 lần giảm 1,88 lần tương ứng giảm 86,35 % so với năm 2017 tăng 0,12 lần tương ứng với tốc độ tăng là 63,26% so với năm 2018. Nợ phải trả chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng nguồn vốn nên Công ty có thể gặp khó khăn trong việc trả nợ.

Công ty có mức độ tự chủ về mặt tài chính không lớn, nguồn vốn kinh doanh chủ yếu là vốn vay, hệ số nợ cao. Điều này cho thấy Công ty hoạt động chủ yếu vào nguồn vốn bên ngoài sẽ khó chủ động về mặt tài chính nhưng ngược lại, có thể đem lại tỷ suất lợi nhuận VCSH rất lớn thông qua đòn bẩy tài chính nếu như hoạt động hiệu quả.

Hệ số nợ trên tổng nguồn vốn của Công ty năm 2019 là 0,23 giảm so với năm 2017 là 0,46 lần tương ứng với thấp hơn 66,5%, năm 2018 là 0,15 lần và năm 2019 cao hơn so với năm 2018 là 0,08 lần tương ứng 48,76%. Trị số của chỉ tiêu này qua 3 năm đều ko có chênh lệch đáng kể và đều nhỏ hơn 1 nhưng trên thực tế thì trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ thì Công ty càng đảm bảo về mặt tài chính.

Sự thay đổi này của Công ty được xem là hợp lý vì Công ty đang tập trung mở rộng sản xuất kinh doanh nên việc giảm nợ ngắn hạn vừa thể hiện sự đảm bảo cân đối chế độ thanh toán trong ngắn hạn vừa phù hợp với việc đầu tư dài hạn được tài trợ từ nguồn vốn dài hạn. Mặc dù các khoản phải thu ngắn hạn, nợ ngắn hạn của Công ty đều giảm.

Vào thời điểm đầu năm và cuối năm hệ số thanh toán của Công ty đều rất thấp cho thấy Công ty đi chiếm dụng vốn nhiều hơn là bị chiếm dụng. Chỉ tiêu này còn giảm xuống trong năm 2018. Vào cuối năm. hệ số thanh toán nợ ngắn hạn tổng quát giảm. Đây là một dấu hiệu không tốt về tình hình tài chính

của Công ty. Nếu Công ty không đảm bảo được khả năng thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn thì tình hình tài chính Công ty có thể sẽ khó khăn. Vì thế, Công ty cần có các biện pháp giải quyết nhằm giảm lượng vốn đi chiếm dụng, như thế sẽ đảm bảo an toàn cho tình hình tài chính của Công ty và tạo được niềm tin với đối tác. Công ty nên cân đối lại các khoản phải thu, phải trả sao cho hệ số thanh toán nợ ngắn hạn tổng quát gần bằng 1.

Bảng 2.14: So sánh mức độ độc lập tài chính năm 2019 của Công ty cổ phần Dược ENLIE với các Công ty cùng ngành

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Công ty Dược Danapha	Công ty Dược phẩm Hà Tây	Trung bình ngành	Công ty cổ phần Dược ENLIE
1.Nguồn vốn chủ sở hữu	436.473.101.973	312.146.627.850	374.309.864.912	57.447.022.189
2.Nợ phải trả	348.261.601.724	426.073.805.770	387.167.703.747	17.077.272.950
3.Tổng nguồn vốn	784.734.703.697	738.220.433.620	761.477.568.659	74.524.295.139
4. Hệ số tự tài trợ (4)=(1)/(3)	0,55	0,42	0,49	0,77
5.Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu (5)=(2)/(1)	0,80	1,36	1,08	0,30
6.Hệ số nợ trên tổng nguồn vốn (6)=(2)/(3)	0,44	0,57	0,51	0,23

Nguồn: Tổng hợp số liệu của tác giả

Qua bảng ta thấy rằng tình hình một số chỉ tiêu về mức độ độc lập tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE so với một số Công ty cùng ngành được như Công ty Dược Danapha, Công ty Dược phẩm Hà Tây như sau:

Hệ số tự tài trợ của Công ty Dược Danapha là 0,55 lần, Công ty Dược phẩm Hà Tây là 0,42 lần, Công ty cổ phần Dược ENLIE là 0,77 lần, trung

bình ngành là 0,49 lần. Điều này chứng tỏ rằng Công ty cổ phần Dược ENLIE chứng tỏ công ty độc lập tài chính

Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu của Công ty Dược Danapha là 0,80 lần, Công ty Dược phẩm Hà Tây là 1,36 lần, Công ty cổ phần Dược ENLIE là 0,30 lần, trung bình ngành là 1,08 lần. Điều này chứng tỏ rằng Công ty cổ phần Dược ENLIE chứng tỏ công ty độc lập tài chính

Hệ số nợ trên tổng nguồn vốn của Công ty Dược Danapha là 0,44 lần, Công ty Dược phẩm Hà Tây là 0,47 lần, Công ty cổ phần Dược ENLIE là 0,23lần, trung bình ngành là 0,51 lần. Điều này chứng tỏ rằng Công ty cổ phần Dược ENLIE chứng tỏ công ty độc lập tài chính

Công ty đi chiếm dụng vốn như vậy liệu có đảm bảo khả năng thanh toán nợ hay không? Để có câu trả lời. ta hãy phân tích các chỉ tiêu thể hiện khả năng thanh toán để đánh giá mức độ lành mạnh về tình hình tài chính của Công ty.

Bảng 2.15: Phân tích khả năng thanh toán nợ của Công ty cổ phần Dược ENLIE

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Cuối năm		
	2017	2018	2019
1.Nợ phải trả	118.473.548.313	14.443.948.920	17.077.272.950
2.Nguồn vốn chủ sở hữu	54.382.166.312	79.326.472.675	57.447.022.189
3.Lợi nhuận trước thuế	7.066.711.976	14.274.054.492	-2.599.973.592
4.Lãi vay	2.206.319.134	503.875.743	43.233.385
5.Hệ số nợ phải trả trên nguồn vốn chủ sở hữu = (1)/(2)	1,56	2,79	2,23
6.Hệ số thanh toán lãi vay =	3,20	28,33	- 60,14

(4)/(5)			
---------	--	--	--

Nguồn: Tổng hợp số liệu của tác giả

Hệ số nợ so với nguồn vốn chủ sở hữu năm 2017 là 1,56 lần, năm 2018 là 2,79 lần và năm 2019 là 2,23 lần. Có thể thấy, hệ số nợ trên nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty khá cao đó là so các khoản nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng rất lớn do đó Công ty không tăng thêm các khoản nợ dài hạn.

Qua bảng phân tích trên cho thấy, số liệu của chỉ tiêu “Hệ số thanh toán lãi vay” khá cao năm 2017 và 2018 lần lượt là 3,20 lần và 28,33 lần. Nhưng năm 2019 giảm mạnh còn - 60,14 lần. Do vậy, năm 2017 và năm 2018 Công ty có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ dài hạn đến hạn trả thừa khả năng thanh toán chi phí lãi vay. Đây là yếu tố quan trọng hấp dẫn các nhà đầu tư dài hạn và các tổ chức tín dụng cho vay dài hạn. Còn năm 2019 thì Công ty không có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ dài hạn đến hạn trả thừa khả năng thanh toán chi phí lãi vay.

Bảng 2. 16: So sánh chỉ số khả năng sinh lời năm 2019 của Công ty cổ phần Dược ENLIE với các Công ty cùng ngành

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Công ty Dược Danapha	Công ty Dược phẩm Hà Tây	Trung bình ngành	Công ty cổ phần Dược ENLIE
1. Lợi nhuận sau thuế	29.417.178.836	90.022.812.337	59.719.995.587	-2.599.973.592
2. Vốn chủ sở hữu bình quân	436.473.101.973	312.146.627.850	374.309.864.912	57.447.022.189
3. Doanh thu thuần	501.860.871.849	2.042.235.322.970	1.272.048.097.410	56.198.298.308
4. Tài sản bình quân	784.734.703.697	738.220.433.620	761.477.568.659	74.524.295.139
5. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu $= (1)/(2) \times 100$	6,89	27,63	17,26	- 4,53
6. Sức sinh lời của doanh thu thuần $= (1)/(3) \times 100$	5,86	4,22	5,04	- 4,63
7. Sức sinh lời của tài sản $= (1)/(4) \times 100$	3,74	11,68	7,71	- 3,49

Nguồn: Tổng hợp số liệu của tác giả

Qua bảng ta thấy rằng tình hình một số chỉ tiêu về lợi nhuận của Công ty cổ phần Dược ENLIE so với một số Công ty cùng ngành dược như Công ty Dược Danapha, Công ty Dược phẩm Hà Tây như sau:

Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu của Công ty Dược Danapha là 6,89%, Công ty Dược phẩm Hà Tây là 27,63%, Công ty cổ phần Dược ENLIE là - 4,53%, trung bình ngành là 17,26%. Điều này chứng tỏ rằng Công ty cổ phần

Dược ENLIE hoạt động chưa hiệu quả đối với những đồng vốn chủ sở hữu của Công ty được đầu tư.

Sức sinh lời của doanh thu thuần của Công ty Dược Danapha là 5,86%, Công ty Dược phẩm Hà Tây là 4,22%, Công ty cổ phần Dược ENLIE là -4,63%, trung bình ngành là 5,04%. Điều này chứng tỏ rằng Công ty cổ phần Dược ENLIE doanh thu thuần của Công ty đạt được không cao và hoạt động chưa hiệu quả.

Sức sinh lời của tài sản của Công ty Dược Danapha là 3,74 %, Công ty Dược phẩm Hà Tây là 11,68%, Công ty cổ phần Dược ENLIE là -3,49%, trung bình ngành là 7,71%. Điều này chứng tỏ rằng Công ty cổ phần Dược ENLIE hoạt động chưa hiệu quả đối với tổng tài sản của Công ty.

2.3. Đánh giá tình hình tài chính và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Dược ENLIE

2.3.1. Kết quả đạt được

2.3.1.1. Về tính thanh khoản của tài sản ngắn hạn

Công ty tận dụng mọi tiềm năng bên trong và bên ngoài mà Công ty có thể huy động được nhằm tăng vốn. Việc huy động vốn Công ty đạt được thành công lớn là tỉ số nợ ngày càng cao. Đây là sự cố gắng nỗ lực của Công ty trong việc chiếm dụng vốn và huy động vốn.

Trong những năm qua Công ty đã luôn cố gắng bổ sung và huy động kịp thời nhu cầu vốn kinh doanh phù hợp với nhu cầu mở rộng quy mô hoạt động của Công ty qua từng năm.

Nguồn vốn chủ yếu Công ty là vốn vay. vốn chủ sở hữu chiếm tỉ trọng nhỏ Công ty hoạt động hiệu quả thu được lợi nhuận. Trong tình hình khó khăn như hiện nay. thị trường diễn biến phức tạp nhưng Công ty giữ chỉ tiêu sinh lợi tương đối tốt dù thấp. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu tăng qua các

năm điều này cho thấy khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu ngày càng cao chứng tỏ một đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra mang lại lợi nhuận cho Công ty.

2.3.1.2. Về khả năng thanh toán

Cơ cấu tài sản của Công ty khá hợp lý với tỷ trọng TSCĐ và TSLĐ khá đều nhau. TSCĐ đang được chú trọng đầu tư hơn để nâng cao cơ sở cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Hiện tại, sự chênh lệch giữa TSCĐ và TSLĐ được đánh giá là đáp ứng nhu cầu sản xuất và kinh doanh của Công ty.

Các khoản phải thu và hàng tồn kho:

Cũng trong ba năm qua các khoản hàng tồn kho đều giảm xuống khá đều trong mỗi năm. Điều này tránh cho Công ty bị ứ đọng hàng; đọng vốn kinh doanh. Trong khoản mục hàng tồn kho thì hàng hoá tồn kho chiếm rất nhỏ. Đây là thành công của Công ty trong chính sách mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hoá. Các khoản phải thu giảm mạnh là do Công ty đã có biện pháp hữu hiệu để thu hồi vốn giảm các khoản vốn bị chiếm dụng. Từ đó, có thể tăng cường đầu tư một cách có hiệu quả vào sản xuất kinh doanh.

Hai năm gần đây, hàng xuất khẩu của Công ty tăng mạnh do Công ty đã có những nỗ lực giới thiệu sản phẩm của mình rộng rãi trên thị trường các nước bạn. Trong đó có cả những nước phát triển Công ty đã có những hợp đồng lớn về hàng xuất khẩu trực tiếp mang lại nguồn thu lớn. Không chỉ doanh thu hàng xuất khẩu tăng nhanh mà doanh thu trong nước cũng có sự tăng lên đáng kể. Có được điều này là do Công ty đã thành công trong việc thực hiện chính sách mở rộng thị trường tiêu thụ, giới thiệu rộng rãi hàng hoá của mình ra thị trường cạnh tranh.

2.3.1.3. Về cơ cấu tài chính

Trong ba năm qua, Công ty đã có nhiều cố gắng nhằm tăng nguồn vốn chủ sở hữu, tìm kiếm các khoản nợ dài hạn để đầu tư cho TSCĐ một cách hợp lý hơn. Công ty cũng giảm được tỷ trọng các khoản nợ ngắn hạn trong nợ

phải trả. Đây là hướng đi đúng đắn để Công ty giảm áp lực thanh toán, giảm rủi ro... từ đó có điều kiện tốt hơn để sản xuất kinh doanh có hiệu quả cao hơn.

Tuy rằng các khoản nợ ngắn hạn cũng như nợ dài hạn của Công ty đều lớn và có sự tăng lên mỗi năm nhưng tài sản của Công ty đủ tài trợ. Công ty đã sử dụng thích hợp nguồn vốn vay trong hoạt động đầu tư tài sản. Đây là lý do vì sao các khoản nợ vay của Công ty vẫn tăng dần lên trong mỗi năm; cho thấy các chủ nợ cũng như các nhà đầu tư rất tin tưởng vào khả năng thanh toán và khả năng sinh lời của Công ty cũng như năng lực điều hành và quản lý nguồn vốn của các nhà quản lý tài chính của Công ty.

2.3.2. Những mặt còn tồn tại

2.3.2.1. Về tính thanh khoản của tài sản ngắn hạn

Với cơ cấu vốn của Công ty như hiện nay, vốn chủ sở hữu chiếm tỉ trọng nhỏ trong khi đó thì vốn vay và các khoản đi chiếm dụng nhiều làm cho mức độ tự chủ của Công ty còn thấp; vốn vay nhiều chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong nợ phải trả làm Công ty gánh tỉ lệ nợ cao; chi phí lãi vay cao hàng năm; khả năng thanh toán Công ty thấp.

Do chưa quản lý và tiết kiệm tốt chi phí nên lợi nhuận thu được không đạt hiệu quả cao.

2.3.2.2. Về khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán thấp đang bị đe dọa bởi sự tăng lên của hàng tồn kho mức độ đầu tư vào vật tư, hàng hóa tồn kho cao.

Khả năng sinh lợi thấp, Công ty sử dụng vốn chưa hiệu quả, vòng quay vốn thấp, Công ty nên xem lại việc sử dụng vốn và có biện pháp khắc phục.

Vốn lưu động ròng cũng như vốn lưu động thường xuyên của Công ty thấp và đang có xu hướng giảm dần do tổng tài sản lưu động không thể đáp ứng hết nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn. Công ty phải dùng một phần nguồn

vốn ngắn hạn để tài trợ cho TSCĐ; tài sản lưu động không đủ để đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn, cán cân thanh toán mất thăng bằng.

Khả năng thanh toán của Công ty có nhiều điểm còn yếu kém. Các chỉ số về khả năng thanh toán hiện hành; khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán tức thời của Công ty đều rất thấp.

Khả năng thanh toán tức thời của Công ty trong cả ba năm đều rất thấp. Đó là do các khoản nợ ngắn hạn của Công ty tăng nhanh hơn sự tăng lên của tiền mặt. Như vậy Công ty cần có biện pháp tăng tiền trong thời gian tới.

2.3.2.3. Về cơ cấu tài chính

Cơ cấu nguồn vốn của Công ty tuy đang được chú ý cải thiện nhưng trong ba năm vừa qua thì vẫn chưa hợp lý. Tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu so với tổng nguồn vốn là thấp và cách xa nhiều so với mức trung bình ngành. Nợ phải trả lớn, Công ty phải đi vay nhiều khiến cho khả năng tự tài trợ giảm dần, khả năng tự chủ của Công ty cũng giảm theo, Công ty phải chịu sức ép ngày càng tăng của các khoản nợ. Việc đi vay nhiều có thuận lợi về phương diện sử dụng đòn bẩy tài chính nhưng về lâu dài vấn đề này có thể ảnh hưởng tới khả năng vay vốn trong tương lai của Công ty.

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN của Công ty rất cao và tăng nhanh khiến cho có tình trạng doanh thu cao và tăng nhanh nhưng lợi nhuận sau thuế rất nhỏ.

Hệ số nợ cao và hệ số khả năng thanh toán lãi vay thấp nên Công ty sẽ có khó khăn nếu cần vay tiếp.

Hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty thấp chưa đáp ứng với sự đầu tư và quy mô của Công ty.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Những nội dung được đề cập đến trong Chương 2; tác giả đã đưa ra những khái quát về Công ty cổ phần Dược ENLIE; đi sâu vào việc phân tích BCTC của Công ty trong 3 năm từ năm 2017 đến năm 2019. Tình hình tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE có thể được tóm tắt như sau:

Qua phân tích các chỉ tiêu tình hình tài chính ta thấy nguồn vốn qua các năm tăng. Tỷ trọng vốn chủ sở hữu chiếm trong tổng nguồn vốn của Công ty tăng; phản ánh khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập về tài chính của Công ty.

Xuất phát từ thực trạng tài chính tại Công ty cổ phần Dược ENLIE, nhận thấy khả năng tài chính của Công ty lành mạnh; nâng cao hiệu quả kinh doanh làm ăn có lãi mặc dù chưa cao nhưng cũng đã đảm bảo được khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn, tăng vốn chủ sở hữu. Thị trường, thị phần của Công ty luôn được mở rộng và phát triển. Uy tín và vị thế cạnh tranh của Công ty trên thị trường ngày càng được nâng cao; Công ty ngày càng được mở rộng và phát triển khắp các tỉnh thành trong cả nước.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC ENLIE.

3.1. Định hướng phát triển của Công ty cổ phần Dược ENLIE.

Mục tiêu về chất lượng: Giám đốc đảm bảo hoạch định hệ thống quản lý chất lượng được tiến hành thông qua việc xây dựng, thực hiện và duy trì hệ thống quản lý, thường xuyên nâng cao hiệu lực của hệ thống theo các yêu cầu của tiêu chuẩn cũng như mục tiêu chất lượng. Đại diện Ban lãnh đạo phải có trách nhiệm đảm bảo tính nhất quán của hệ thống quản lý chất lượng được duy trì khi hoạch định và thực hiện các thay đổi về hệ thống chất lượng.

Chiến lược sản xuất kinh doanh.

Công ty cũng đang xúc tiến kế hoạch nghiên cứu để có những sản phẩm độc đáo về tác dụng điều trị, hiệu quả cao về kinh tế chuẩn bị cho việc tổ chức sản xuất theo tiêu chuẩn. Công ty cũng đề ra các giải pháp cụ thể về khai thác thị trường đặc biệt là thị trường miền Trung, miền Nam, thị trường nước ngoài để góp phần nâng cao doanh thu, phù hợp với công suất nhà máy.

Công ty tiếp tục đẩy mạnh việc thành lập phòng nghiệp vụ chuyên môn về Marketing có đầy đủ năng lực.

Định hướng của công ty trong nhiều năm qua và tiếp tục duy trì cho những năm tới là phải thay đổi cơ cấu sản phẩm để đáp ứng yêu cầu của chiến lược sản phẩm.

Công ty cũng thực hiện khoán doanh số cho các hiệu thuốc, nhằm đẩy mạnh mặt hàng tiêu thụ trong đó chú trọng mặt hàng đã sản xuất.

Chiến lược cạnh tranh:

Công ty dự tính tiếp tục sử dụng chiến lược chi phí thấp nhất nhằm mục tiêu vượt trội so với đối thủ cạnh tranh bằng cách tạo ra sản phẩm với chi phí thấp nhất.

Thứ nhất, giảm tối đa các khoản biến phí. Biến phí là những khoản chi phí biến đổi theo sản lượng như chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công trực tiếp sản xuất, chi phí điện nước....Đối với nguyên nhiên vật liệu, công ty có chiến lược giảm bớt tối đa những tổn thất cũng như hao hụt của nguyên vật liệu trên các dây chuyền sản xuất. Nỗ lực tìm nhà cung cấp nguyên vật liệu với giá rẻ hơn hoặc mặt hàng thay thế có giá cung cấp thấp hơn nhưng vẫn đảm bảo chất lượng....

Thứ hai, giảm tối đa các khoản định phí. Định phí là những khoản chi phí không biến động theo sản lượng như chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí nhân công gián tiếp....Công ty có kế hoạch tìm nguồn tiêu thụ sản phẩm sao cho nhận được nhiều đơn đặt hàng với số lượng lớn, tạo điều kiện cho bộ phận sản xuất hoạt động tốt.

Tóm lại, bằng cách giảm tối đa các khoản định phí cũng như biến phí mà trong đó tập trung giảm chi phí nguyên vật liệu là chủ yếu, đồng thời quan tâm đến công tác quản lý mà cụ thể là giúp cho công ty không chỉ hạ thấp được giá thành sản phẩm mà còn giảm thiểu đến mức có thể tổng chi phí sản xuất kinh doanh. Nhờ đó, công ty sẽ thành công trong chiến lược cạnh tranh với chi phí thấp nhất, mang lại lợi thế kinh doanh và giá cho bản thân công ty trên thị trường cạnh tranh.

Trong nền kinh tế hiện nay, marketing có vai trò vô cùng quan trọng trong sản xuất kinh doanh; qua các hoạt động marketing DN có thể xác định được định hướng đầu tư trong tương lai; điều chỉnh sản phẩm cho phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng; xác định xu hướng thị trường cũng như của đối thủ cạnh tranh.

Ngoài ra, công ty cũng có chiến lược hoàn thiện những sản phẩm hiện hữu của mình ngày càng cao và phù hợp với nhu cầu thị trường bên cạnh những sản phẩm mới; công tác phân phối sản phẩm nhanh chóng và kịp thời

đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Đây cũng là những biện pháp tạo lợi thế cạnh tranh cho DN trước các đối thủ cạnh tranh.

Chiến lược phát triển nguồn nhân lực:

Trong các nguồn lực đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh, yếu tố con người giữ một vai trò quyết định; khai thác và sử dụng tốt nguồn nhân lực trong sản xuất kinh doanh là một trong những thành công lớn của DN. Nhận thức được điều này, công ty cũng có những định hướng cụ thể phát triển nguồn nhân lực của mình như sau:

Trên nguyên tắc kiện toàn bộ máy tổ chức quản lý, thực hiện tinh giản biên chế và sắp xếp lại lao động và sản xuất. Công ty đã và đang tập trung củng cố bộ máy quản lý, bố trí bộ máy điều hành gọn nhẹ, với phương châm “vì việc tìm người” để có thể triển khai hiệu quả các nghị quyết của Hội đồng quản trị (HĐQT).

Trong việc thực hiện quyền quản trị DN phải nghiêm túc thực hiện theo điều lệ, quy chế; đối với Giám đốc phải thực hiện nghiêm túc Hợp đồng lao động. Các cán bộ giữ vai trò chủ chốt cần phải có tư duy và nhận thức đúng đắn biết vận dụng sáng tạo tri thức khoa học công nghệ mới; biết khai thác tối đa nguồn lực lao động và thu hút nhân tài, đóng góp tích cực cho sự phát triển của công ty.

3.2. Giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE

3.2.1. Giải pháp về cấu trúc tài chính

Công ty phải gia tăng tỉ lệ vốn tự có bằng cách tăng quỹ phát triển sản xuất kinh doanh, cải thiện khả năng thanh toán.

Qua 3 năm dù hoạt động kinh doanh có hiệu quả nhưng lợi nhuận ròng Công ty chưa được cao so với nguồn vốn Công ty bỏ ra. Với nguồn vốn hiện có, Công ty cần phải sử dụng toàn bộ vốn và nguồn vốn vào sản xuất kinh

doanh, thanh toán nợ khách hàng, giảm tiền gửi Ngân hàng, tăng doanh thu để kéo theo sự tăng lợi nhuận và sự tăng lên của các tỉ số sinh lời của Công ty.

Điều chỉnh hợp lý cơ cấu nguồn vốn. giảm dần hệ số nợ;

Qua việc đánh giá hệ số nợ của Công ty cho thấy, trong năm 2019 công ty đã có sự chuyển biến tích cực trong cơ cấu nguồn vốn, biểu hiện ở sự tăng lên đáng kể của nguồn vốn chủ sở hữu, đồng thời tìm kiếm được nguồn vay dài hạn tài trợ cho TSCĐ. Không những thế khả năng trả lãi của công ty lại thấp nên sẽ khó khăn khi cần vay tiếp. Kết quả này chứng tỏ sự độc lập về tài chính của công ty ngày càng giảm vì công ty đã đi vay nợ quá nhiều, tình hình tài chính của công ty là không lành mạnh. Vì vậy, công ty cần có biện pháp ổn định lại cơ cấu tài chính và giảm dần hệ số nợ đến mức an toàn.

Trong quá trình đầu tư vào các dự án sản xuất kinh doanh công ty cần đẩy nhanh tốc độ hoàn trả nợ gốc và các khoản lãi tiền vay, giảm thiểu rủi ro của hệ số nợ. Công ty có thể đánh giá được rủi ro kinh doanh và tài chính thông qua việc phân tích các hệ số về khả năng thanh toán, hệ số nợ ...

Một trong những việc làm cần thiết trong bối cảnh hiện nay là công ty phải nhanh chóng tăng được sản lượng tiêu thụ. làm cơ sở cho việc tăng doanh thu và quy mô lợi nhuận của công ty, tạo nguồn trả nợ dồi dào cho công ty. Mặt khác, phải xây dựng được một cơ cấu nợ hợp lý, có chính sách đầu tư vào các loại tài sản thích hợp, tạo ra hiệu ứng đòn bẩy có lợi, chú trọng đến việc cân đối giữa lợi nhuận và rủi ro, chia sẻ rủi ro bằng cách tham gia cáchợp đồng bảo hiểm một cách đầy đủ và thường xuyên, nhằm đảm bảo an toàn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

3.2.2. Giải pháp về khả năng thanh toán và tính thanh khoản của TSNH

Giải pháp về tính thanh khoản của tài sản ngắn hạn

Qua phân tích tình hình tài chính của Công ty ta thấy: Công ty thường bị khách hàng chiếm dụng vốn lớn nên Công ty thường phải vay nợ để bù đắp

cho khoản này, làm ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty. Do đó, Công ty cần phải có một chính sách thanh toán hợp lý.

Trước hết phải quản lý tốt các khoản phải thu, nhanh chóng thu hồi công nợ.

Giảm giá, chiết khấu hợp lý với những khách hàng mua số lượng lớn và thanh toán đúng hạn.

Thực hiện chính sách thu tiền linh hoạt, mềm dẻo nhằm mục đích vừa không làm mất thị trường vừa thu hồi được các khoản nợ dây dưa khó đòi. Bởi lẽ, trên thực tế, rõ ràng là nếu công ty áp dụng các biện pháp quá cứng rắn thì cơ hội thu hồi nợ lớn hơn nhưng sẽ khiến cho khách hàng khó chịu dẫn đến việc họ có thể cắt đứt các mối quan hệ làm ăn với công ty. Vì vậy, hết thời hạn thanh toán, nếu khách hàng vẫn chưa trả tiền thì công ty có thể tiến hành quy trình thu hồi nợ theo các cấp độ:

Gọi điện, gửi thư nhắc nợ, thư khuyến nhủ hoặc thư chuyển cho cơ quan chuyên trách thu hồi giúp.

Cử người đến gặp trực tiếp khách hàng để đòi nợ.

Cuối cùng, nếu các biện pháp trên không thành công thì phải uỷ quyền cho người đại diện tiến hành các thủ tục pháp lý.

Mặt khác, đối với các khoản nợ bị khách hàng chiếm dụng cũ, Công ty cần phải dứt điểm theo dõi chặt chẽ và tuân thủ theo nguyên tắc: Các khoản nợ cũ phải dứt điểm so với các khoản nợ mới phát sinh.

Ngoài ra, khi nền kinh tế thị trường ở nước ta ngày càng phát triển, Công ty có thể nghiên cứu xem xét chính sách thay thế tín dụng bằng đáo nợ (Factoring). Thực chất của chính sách này là việc DN giảm thiểu các khoản phải thu, phải trả trong cân đối tài chính nhằm tạo ra một bức tranh tài chính

thuận lợi hơn cho hoạt động kinh doanh thông qua một loại công ty tài chính trung gian là Factoring. Các khoản phải thu, phải trả xuất hiện khi Công ty có việc mua chịu và bán chịu. Khi đó, công ty Factoring sẽ đứng ra làm trung gian thanh toán các khoản này với một tỷ lệ chiết khấu thoả thuận (Thông thường là cao hơn lãi suất vay tín dụng ngắn hạn).

Qua thực tế qua 3 năm thì các khoản phải thu của công ty có xu hướng tăng hơn. Điều đó phản ánh công ty đã không thực sự quản lý các khoản phải thu một cách hiệu quả, bị khách hàng chiếm dụng vốn. Vì vậy công tác thu hồi nợ cần phải được tích cực triển khai tránh bị chiếm dụng vốn quá nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Do đó, để có thể thu hồi vốn nhanh chóng hạn chế những phát sinh chi phí không cần thiết hoặc rủi ro không cần thiết thì công ty có thể sử dụng một số biện pháp sau:

Đối với nợ phải thu: Trước khi ký kết hợp đồng với khách hàng công ty cần đưa ra thảo luận và thống nhất các điều khoản về thanh toán với khách hàng như: định rõ thời hạn trả tiền, phương thức thanh toán, điều khoản vi phạm hợp đồng.... một cách cụ thể. Nếu bên nào vi phạm hợp đồng thì bên đó phải chịu hoàn toàn trách nhiệm bồi thường và thực hiện đầy đủ các điều khoản để cam kết trong hợp đồng.

Công ty nên có chính sách tín dụng hợp lý đối với khách hàng để nâng cao hơn nữa tốc độ thu hồi nợ như: chính sách bán chịu, chính sách chiết khấu giảm giá hàng bán đối với hợp đồng có giá trị lớn, khách hàng thường xuyên và khách hàng thanh toán tiền sớm. Đồng thời phải có sự ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng nếu có trường hợp vượt quá thời hạn thanh toán trong hợp đồng thì DN được thu lãi suất tương ứng với lãi suất quá thời hạn của ngân hàng.

Công ty cần phải đề ra những biện pháp đối với những khách hàng không có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn đã được gia hạn thanh toán mà chưa thanh toán được. Trong trường hợp khách không có khả năng thanh toán thì DN phải có hình thức xử phạt nhất định. Nếu mới phát sinh thì nên áp dụng biện pháp mềm mỏng, mang tính chất yêu cầu. Sau một thời gian không có biến chuyển công ty có thể cử người xuống tận nơi, dùng biện pháp cứng rắn hơn, đưa ra cơ sở pháp lý bắt buộc khách hàng trả nợ. Nếu khách hàng vẫn dây dưa có tình không trả nợ có thể thuê hoặc bán nợ cho công ty chuyên mua bán nợ hoặc yêu cầu tòa án giải quyết.

Bên cạnh đó công ty cần lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi. Việc lập dự phòng này sẽ đảm bảo cho công ty tránh được rủi ro khi không thu hồi được các khoản phải thu đến hạn, tránh những khó khăn về tài chính của công ty.

Còn đối với các khoản nợ phải trả. Nợ phải trả là nguồn vốn quan trọng trong HDSXKD của DN, do đó DN cần phải nghiêm chỉnh chấp hành thanh toán các khoản nợ đến hạn. Nhờ vậy mới đảm bảo uy tín cho DN trước nhà cung cấp và các tổ chức tín dụng. DN cần phải tận dụng xin gia hạn nợ để tăng thời gian chiếm dụng vốn.

Với những trường hợp được cấp tín dụng thương mại từ nhà cung cấp kèm theo chính sách chiết khấu thanh toán thì công ty nên cân nhắc kỹ lưỡng xem có nên chấp nhận thanh toán sớm để được hưởng chiết khấu hay không. Điều cần cân nhắc kỹ ở đây là so sánh lãi suất tín dụng thương mại được hưởng (nếu chấp nhận thanh toán sớm) với chi phí cơ hội của công ty.

Trường hợp công ty đang cần tiền để đầu tư vào dự án được ước tính là có tỷ suất sinh lời lớn hơn lãi suất tín dụng thương mại thì công ty nên hy sinh lợi ích từ việc nhận chiết khấu thanh toán, chấp nhận trả tiền (trong thời hạn

tín dụng cho phép) để đầu tư vào dự án đó với hi vọng mang lại hiệu quả tài chính lớn cho công ty trong tương lai.

Trường hợp công ty không có dự án nào cần đầu tư, nhưng việc trả tiền sớm (để được nhận chiết khấu) của công ty làm thiếu hụt vốn tạm thời cho nhu cầu thanh toán tức thì, công ty phải đi vay lớn hơn lãi suất tín dụng thương mại thì công ty nên chọn phương án trả chậm (trong thời hạn tín dụng cho phép) để dùng tiền trả chậm đó để tài trợ vốn cho nhu cầu chi trả cấp thiết thay vì phải đi vay với chi phí cao.

Thực hiện tăng doanh thu phải đi đôi với tiết kiệm chi phí.

Duy trì mối quan hệ với khách hàng truyền thống đồng thời tìm kiếm thêm thị trường mới. Do đó để tăng doanh số chú ý áp dụng qui trình công nghệ tiên tiến; hiện đại để nâng cao chất lượng sản phẩm tốt; giá cả phù hợp với giai đoạn hiện nay và đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

Năm 2019 đạt được lợi nhuận cao hơn các năm trước nhưng còn thấp.

Để nâng cao hiệu quả kinh doanh phải giảm chi phí mức tối thiểu có thể được: đối với chi phí quản lí DN mặc dù giảm nhưng chưa cao. Công ty cần xem xét các khoản chi phí này như hạn chế các khoản chi không cần thiết; sử dụng tiết kiệm đồ dùng văn phòng phẩm. Tính toán chi phí cho phù hợp với mức doanh thu, lợi nhuận đạt được của Công ty và phù hợp với chuyên môn của từng nhân viên, giảm bớt các loại chi phí mua ngoài không cần thiết, lãng phí sử dụng điện nước, điện thoại Công ty.

Một vấn đề lớn nhất của Công ty như ở trên đã phân tích đó là tiết kiệm chi phí sản xuất và hạ giá thành sản phẩm. Do chưa tiết kiệm được chi phí sản xuất mà xảy ra tình trạng doanh thu cao và tăng nhanh qua các năm nhưng lợi nhuận sau thuế lại nhỏ và tăng chậm. Cũng do chưa tiết kiệm được chi phí sản xuất nên giá thành sản phẩm hàng hoá cũng cao hơn làm giảm lượng tiêu thụ

hàng hoá, giảm lợi nhuận. Trước tình hình trên, mục tiêu đề ra là phải tiết kiệm được chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm. Để làm được điều này, cần xác định rõ các nhân tố ảnh hưởng tới chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm: Các nhân tố về mặt kỹ thuật, công nghệ sản xuất; các nhân tố về tổ chức lao động và sử dụng con người; các nhân tố về mặt tổ chức quản lý sản xuất, quản lý tài chính DN và các nhân tố thuộc điều kiện tự nhiên và môi trường kinh doanh của DN.

Trên cơ sở đánh giá đầy đủ các nhân tố ảnh hưởng tới chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm của Công ty có thể tham khảo một số biện pháp sau nhằm tiết kiệm chi phí và hạ giá thành sản phẩm:

Thường xuyên đổi mới máy móc thiết bị, kỹ thuật, công nghệ sản xuất trong DN, ứng dụng kịp thời các thành tựu tiên bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất. Đổi mới máy móc thiết bị là một vấn đề chiến lược lâu dài của DN. Tuy nhiên, DN cũng phải xem xét hiệu quả của sự đầu tư mang lại, phải nghiên cứu kỹ lưỡng về mặt tiên bộ khoa học kỹ thuật, công suất hoạt động, tuổi thọ của máy, lựa chọn đối tác đầu tư trước khi tiến hành mua.

Quản lý tốt lao động và sử dụng lao động một cách hợp lý, giảm chi phí tiền công, tiền lương trên một đơn vị sản phẩm.

Muốn làm được điều này phải tăng nhanh năng suất, cải tiến tổ chức lao động, đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ kỹ thuật và tay nghề, hoàn thiện định mức lao động. Đặc biệt bộ máy quản lý phải là những người có trình độ chuyên môn có năng lực quản lý, năng động sáng tạo giúp DN xác định được phương án tổ chức tối ưu; phân công lao động đúng ngành nghề, đúng năng lực làm tăng năng suất lao động, tăng hiệu quả kinh tế.

Sử dụng “yếu tố con người” là rất quan trọng vì chi phí tiền lương chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng chi phí của DN đặc biệt là đối với DN sản xuất. Công ty cần tăng cường kỷ luật lao động, áp dụng hình thức tiền

thưởng và trách nhiệm vật chất để khuyến khích người lao động. Hàng kỳ, công ty nên tổ chức bình chọn những đơn vị, cá nhân hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ để khen thưởng kịp thời; đưa hệ số thi đua vào tiền lương phải trả cho cán bộ công nhân viên để người lao động phát huy được tiềm năng của mình. Công ty phải luôn quan tâm chú trọng đến điều kiện an toàn lao động; vệ sinh công nghiệp Mặt khác, công ty cũng cần chú ý đến đời sống tinh thần cho người lao động như: nghỉ phép, nghỉ ốm ... Như vậy sẽ khuyến khích người lao động nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm chi phí và hạ giá thành sản phẩm.

Tổ chức quản lý bố trí các khâu trong dây chuyền công nghệ sản xuất hợp lý để tiết kiệm được chi phí gián tiếp; hạn chế được sự lãng phí nguyên vật liệu, giảm thấp tỷ lệ phế phẩm, giảm chi phí ngừng sản xuất. Tổ chức quản lý sản xuất phải được chú trọng ở tất cả các khâu, mỗi đồng chi phí bỏ ra cần được sử dụng một cách tiết kiệm và đạt hiệu quả kinh tế cao nhất.

Tăng cường hoạt động kiểm tra, giám sát tình hình tài chính đối với việc sử dụng chi phí và giá thành sản phẩm của DN.

Một trong những nhiệm vụ quan trọng của quản trị tài chính DN đối với quản lý chi phí là phải đảm bảo tiết kiệm chi phí kinh doanh và hạ giá thành sản phẩm. Muốn tiết kiệm chi phí phải tăng cường công tác quản lý chi phí ở mỗi DN.

Phải lập được kế hoạch chi phí; dùng hình thức tiền tệ tính toán trước mọi chi phí cho sản xuất kinh doanh kỳ kế hoạch; phải xây dựng được ý thức thường xuyên tiết kiệm chi phí để đạt được mục tiêu kinh doanh mà DN đã đề ra.

Phải xác định rõ nội dung, phạm vi sử dụng từng loại chi phí để có biện pháp quản lý phù hợp.

Cần phân biệt chi phí hoạt động kinh doanh và các chi phí kinh doanh hoặc những chi phí đã có nguồn kinh phí khác tài trợ, nếu đưa vào chi phí kinh doanh sẽ tính trùng và không đúng tính chất của nó. Trong kinh doanh, DN không được đưa vào chi phí kinh doanh các khoản lỗ do quá trình liên doanh, liên kết, lỗ từ hoạt động đầu tư khác mang lại; những khoản thiệt hại trong kinh doanh như thiên tai, hỏa hoạn, động đất... đã được chính phủ tài trợ hay đã được bên gây thiệt hại, tổn thất hay công ty bảo hiểm bồi thường; các khoản chi phí cho lãnh đạo công ty hay cán bộ công nhân viên đi tham quan, khảo sát nước ngoài vượt định mức chi phí do Nhà nước quy định đối với từng trường hợp cụ thể. Các khoản chi đã nằm trong nguồn kinh phí sự nghiệp, nguồn quỹ phúc lợi hay quỹ khen thưởng; các khoản chi ủng hộ địa phương, các tổ chức đoàn thể, tổ chức xã hội, xây dựng nhà tình nghĩa, tiền phạt vi phạm pháp luật... cũng không được tính vào chi phí kinh doanh. Chi phí đầu tư xây dựng cơ bản, chi mua sắm TSCĐ và các khoản chi về lắp đặt thiết bị, chi đầu tư khác... đã nằm trong vốn đầu tư đảm nhiệm. Các khoản DN phải chi cho chuyên gia phục vụ công trình xây dựng cơ bản hoặc công trình nghiên cứu khoa học, đào tạo thuộc nguồn kinh phí khác đài thọ nên không được tính vào chi phí kinh doanh.

Đối với các khoản chi về nguyên vật liệu, thông thường những khoản này chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản xuất. Nếu tiết kiệm được những khoản này sẽ có tác dụng rất lớn đến hạ giá thành sản phẩm.

Chi phí nguyên vật liệu phụ thuộc vào hai nhân tố: số lượng nguyên vật liệu tiêu hao và giá cả nguyên vật liệu. Vì vậy, để tiết kiệm chi phí phải xây dựng được các định mức kinh tế - kỹ thuật về tiêu hao vật tư tiên tiến, phù hợp với DN và đặc điểm kinh tế - kỹ thuật cho phép làm cơ sở cho việc quản lý; đồng thời kiểm tra chặt chẽ đơn giá từng loại vật tư sử dụng.

Để tiết kiệm chi phí về lao động, công ty cần xây dựng định mức lao động khoa học và hợp lý đến từng người, từng bộ phận và định mức tồn hợp phù hợp với quy định mà Nhà nước hướng dẫn và ban hành.

Công ty phải tự xây dựng đơn giá tiền lương, thường xuyên kiểm tra định mức lao động, đơn giá tiền lương, đảm bảo tốc độ tăng năng suất lao động và tốc độ tăng thu nhập thực tế có một quan hệ tỷ lệ phù hợp.

Xác định tổng quỹ lương của DN cần căn cứ vào đơn giá tiền lương và kết quả kinh doanh của công ty. Để tiết kiệm chi tiêu quỹ lương thì quỹ lương phải được dùng đúng mục đích; không được sử dụng quỹ tiền lương một cách tùy tiện để chi cho các mục đích khác. Quản lý tiền lương phải trên cơ sở quản lý chặt chẽ cả số lượng, chất lượng lao động; đơn giá tiền lương và gắn với kết quả kinh doanh của công ty.

Từ thực tế quản lý và sử dụng chi phí kinh doanh, theo định kỳ hoặc hàng năm công ty phải tiến hành phân tích đánh giá lại tình hình quản lý và sử dụng chi phí. Từ đó rút ra những bài học kinh nghiệm hoặc biện pháp phù hợp để có thể tiết kiệm chi phí hạ giá thành trong thời gian tới.

Trên đây là một số biện pháp cơ bản để tiết kiệm đối với các khoản chi phí kinh doanh. Công ty phải thường xuyên ý thức được việc tiết kiệm chi phí mới có thể nâng cao được hiệu quả trong kinh doanh của công ty. Giảm chi phí là một trong những hướng cơ bản để hạ giá thành sản phẩm của DN. tiết kiệm chi phí không chỉ là góp phần hạ chi phí cá biệt của DN xuống mà còn góp phần hạ chi phí chung của toàn xã hội.

Giải pháp về khả năng thanh toán

Hiện nay, nhìn chung vốn của Công ty chủ yếu là vốn đi chiếm dụng, các khoản phải trả ngày càng chiếm tỉ trọng lớn hơn tỉ trọng nguồn vốn chủ sở hữu, trong khi đó Công ty vẫn có khả năng thanh toán vì vậy Công ty cần lập một bộ phận theo dõi các công nợ và khoản phải trả đến hạn để không bị trễ

hện mà ảnh hưởng đến uy tín của Công ty. Công ty cần chú trọng thanh toán các khoản công nợ với ngân sách nhằm thực hiện tốt nghĩa vụ với Nhà nước. Đồng thời, Công ty cần quản trị tốt tiền mặt, khoản phải thu, hàng tồn kho. Việc quản trị tốt các khoản mục này một mặt giảm lượng vốn bị ứ đọng, vốn bị chiếm dụng, mặt khác có thể tận dụng các khoản vốn này một cách hiệu quả hơn vào kinh doanh hoặc dùng để đáp ứng kịp thời việc thanh toán, tránh tình trạng thanh toán chậm trễ.

Quản trị các khoản phải thu: để quản trị tốt các khoản phải thu. Công ty cần có chính sách tín dụng tốt gồm: tiêu chuẩn bán chịu, thời hạn bán chịu, thời hạn chiết khấu, tỉ lệ chiết khấu; theo dõi các khoản phải thu thường xuyên để xác định đúng thực trạng của chúng và đánh giá tính hữu hiệu của các chính sách thu tiền.

Công ty nên có bộ phận kế toán theo dõi thu hồi công nợ chuyên nghiệp thông qua lập kế hoạch lịch trình theo dõi: nợ trong và ngoài hạn, thời gian quá hạn, uy tín của khách hàng. Bên cạnh đó, phải có chế độ đãi ngộ đối với những người làm công tác thu hồi nợ để khuyến khích họ làm tốt nhiệm vụ của mình hơn. Hay sử dụng dịch vụ bao thanh toán (factoring) - là một nghiệp vụ theo đó những Công ty thường xuyên bán chịu hàng hóa sẽ bán lại những khoản phải thu cho một Công ty chuyên môn làm nhiệm vụ thu hồi nợ. Nhờ có sự chuyên môn hóa việc thu hồi nợ sau khi mua lại các khoản nợ. Công ty mua nợ có thể nâng cao hiệu suất thu hồi nợ và giảm chi phí thu hồi nợ nhờ lợi thế qui mô. Về phía Công ty bán nợ; sau khi bán các khoản phải thu sẽ khỏi bận tâm đến việc thu nợ mà chỉ tập trung vào sản xuất kinh doanh.

3.2.3. Giải pháp về năng lực dòng tiền

Quản trị tiền mặt: áp dụng chính sách chiết khấu với các khoản thanh toán trước hay đúng hạn vì nợ được thanh toán tốt thì tiền đưa vào càng

nhANH. Đầu tư các khoản tiền tạm thời nhàn rỗi bằng cách mua chứng khoán ngắn hạn cho tới khi tiền được huy động vào hoạt động kinh doanh.

Quản trị hàng tồn kho: trong thời gian qua, lượng hàng tồn kho của Công ty chiếm tỷ trọng tương đối lớn và đã gây không ít khó khăn cho việc kinh doanh của Công ty. Hàng tồn kho nhiều làm đồng vốn không đi vào hoạt động sản xuất; giảm hiệu quả sử dụng đồng vốn của Công ty. Hiện nay có rất nhiều mô hình quản lý hàng tồn kho hiệu quả. Công ty có thể áp dụng mô hình quyết định lượng đặt hàng kinh tế EOQ (Economic Order quantity); sử dụng mô hình này để tìm mức tồn kho tối ưu cho Công ty; giảm bớt đầu tư vào kho hàng, đưa nhanh đồng vốn vào quá trình sản xuất, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn Công ty.

Điều chỉnh lại tỷ trọng vốn bằng tiền trong khoản mục TSLĐ:

Tiền mặt được hiểu là tiền tiền tồn quỹ, tiền trên tài khoản thanh toán của DN ở ngân hàng. Nó được sử dụng để trả lương, mua nguyên vật liệu, mua tài sản cố định, trả tiền thuế, trả nợ ...

Tiền mặt bản thân nó là loại tài sản không sinh lời; do vậy trong quản lý tiền mặt thì việc tối thiểu hoá lượng tiền mặt phải giữ là mục tiêu quan trọng nhất. Tuy nhiên, việc giữ tiền mặt trong kinh doanh cũng là vấn đề cần thiết, điều đó xuất phát từ những lý do sau:

Đảm bảo giao dịch kinh doanh hàng ngày;

Bù đắp cho ngân hàng về việc ngân hàng cung cấp các dịch vụ cho DN;

Đáp ứng nhu cầu dự phòng trong trường hợp biến động không lường trước được của các luồng tiền vào và ra;

Hưởng lợi thế trong việc thương lượng mua hàng.

Trong hoạt động kinh doanh của DN việc giữ tiền mặt là cần thiết, việc giữ đủ tiền mặt phục vụ cho kinh doanh có nhiều lợi thế. Tuy nhiên, việc lưu giữ tiền mặt sẽ có những bất lợi như: không sinh lời (hoặc sinh lời thấp) bị

mất giá do lạm phát; chi phí cho việc lưu giữ tiền mặt giữ tiền mặt chính là chi phí cơ hội... Quản lý tiền mặt được đặt trong mối quan hệ với chứng khoán thanh khoản cao để hạn chế những bất lợi.

Như vậy, cần thiết phải quản lý tiền mặt hợp lý.

Đây lại là hạng mục dễ bị thất thoát do tính chất đặc trưng của tiền mặt; việc kiểm tra và quản lý các nghiệp vụ nhập xuất tiền mặt được chính xác là không phải dễ dàng gì. Do vậy để đảm bảo cho tiền được sử dụng đúng mục đích, công ty cần quản lý chặt chẽ việc thanh toán bằng tiền. Để đảm bảo khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán tức thời thì công ty cần tăng lượng tiền mặt tại quỹ đến một lượng thích hợp hơn. Trong xu thế hiện nay, việc thanh toán qua ngân hàng như mở tài khoản thanh toán tại ngân hàng; sử dụng thẻ tín dụng... đã trở thành phổ biến vì tính ưu việt của nó là tốc độ nhanh, đảm bảo an toàn, phí thanh toán và vận chuyển vừa phải... Công ty có thể chuyển phần lớn các giao dịch thanh toán của mình qua ngân hàng. Đặc biệt, hình thức thanh toán qua ngân hàng đã trở thành điều kiện bắt buộc đối với công ty cổ phần. Hiện nay, Công ty đã và đang áp dụng hình thức thanh toán này có hiệu quả.

Tuy nhiên, thực tế thì lãi suất gửi ngân hàng trong thời gian vừa qua biến động không ngừng, mức sinh lời của khoản tiền gửi ngân hàng thường thấp hơn so với mức sinh lời chung của công ty. Nếu dự trữ một lượng lớn vốn bằng tiền sẽ làm công ty mất cơ hội đầu tư trực tiếp vào sản xuất kinh doanh. Với nhận thức như vậy, Công ty cần phải xác định được nhu cầu tối thiểu và dự báo chính xác các nguồn nhập, xuất quỹ trong kỳ, có kế hoạch sử dụng khoản tiền nhàn rỗi để đầu tư vào các tài sản có khả năng thanh khoản cao, đảm bảo khả năng thanh toán bằng tiền của công ty khi cần, đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng vốn bằng tiền của công ty.

Quản lý hiệu quả dự trữ, tồn kho:

Trong quá trình luân chuyển của vốn lưu động phục vụ cho sản xuất kinh doanh thì việc tồn tại vật tư hàng hoá dự trữ, tồn kho là những bước đệm cần thiết cho quá trình hoạt động bình thường của DN. Hàng hoá tồn kho có ba loại: nguyên vật liệu thô phục vụ cho quá trình sản xuất - kinh doanh; sản phẩm dở dang và thành phẩm. Đối với các DN trong nền kinh tế thị trường không thể tiến hành sản xuất đến đâu mua hàng đến đó mà cần phải có nguyên vật liệu dự trữ. Nguyên vật liệu dự trữ không trực tiếp tạo ra lợi nhuận nhưng nó có vai trò rất lớn để cho quá trình sản xuất - kinh doanh tiến hành được bình thường. Do vậy, nếu DN dự trữ quá lớn sẽ tốn kém chi phí, ứ đọng vốn; còn nếu dự trữ quá ít sẽ làm cho quá trình sản xuất kinh doanh bị gián đoạn gây ra hàng loạt các hậu quả tiếp theo.

Tồn kho trong quá trình sản xuất là các loại nguyên liệu nằm tại từng công đoạn của dây chuyền sản xuất. Thông thường quá trình sản xuất của các DN được chia ra những công đoạn, giữa những công đoạn này bao giờ cũng tồn tại những bán thành phẩm. Đây là những bước đệm nhỏ để quá trình sản xuất được liên tục. Nếu dây chuyền sản xuất càng dài và càng có nhiều công đoạn sản xuất thì tồn kho trong quá trình sản xuất càng lớn.

Khi tiến hành sản xuất xong, hầu như các DN chưa thể tiêu thụ hết sản phẩm, phần thì do có độ trễ nhất định giữa sản xuất và tiêu dùng, phần do phải có đủ lô hàng mới xuất được... Những DN mà sản xuất mang tính thời vụ và có quy trình chế tạo tốn nhiều thời gian thì dự trữ, tồn kho sản phẩm sẽ lớn.

Xây dựng chính sách tín dụng thương mại hợp lý:

Vốn bị chiếm dụng của công ty đã có xu hướng giảm đi, hầu hết các khoản mục như phải thu khách hàng, phải thu khó đòi đều giảm. Tuy nhiên, để tăng khả năng tiêu thụ sản phẩm, công ty cần cấp tín dụng cho các khách hàng lớn. Muốn vậy, trước hết công ty cần phải xác định rủi ro của khách

hàng bằng việc tiến hành khảo sát khách hàng nhằm đánh giá tình hình tài chính và khả năng thanh toán của họ, từ đó thực hiện chính sách bán chịu phân biệt đối với từng khách hàng.

Để giảm thiểu rủi ro trong thanh toán, công ty nên có các biện pháp phòng ngừa rủi ro nếu khách hàng mất khả năng thanh toán như: đặt cọc tiền hoặc tài sản, tạm ứng trước một phần tiền hàng, yêu cầu khách hàng có sự bảo lãnh của ngân hàng... hoặc xác định giới hạn tín dụng có thể cung cấp cho khách hàng dựa trên cơ sở đánh giá uy tín và vị thế tín dụng của họ.

Công ty cũng cần thoả thuận với khách hàng về thời hạn thanh toán một cách rõ ràng, có những điểm ưu đãi đối với những khách hàng thanh toán trước và đúng hạn cùng những biện pháp xử lý bắt buộc nếu khách hàng vi phạm hợp đồng. Công ty nên thành lập một bộ phận độc lập có chức năng chuyên thu hồi các khoản nợ nhằm quản lý chặt chẽ và theo dõi thường xuyên các khoản nợ và có biện pháp thu hồi nợ một cách có hiệu quả nhất, điều này rất có ý nghĩa với công ty khi muốn mở rộng mạng lưới tiêu thụ.

Xác định đúng nhu cầu Vốn lưu động:

Như đã phân tích, vòng quay vốn lưu động của Công ty chưa cao so với năng lực của công ty. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động sẽ tiết kiệm được VLD, tạo lợi nhuận cao hơn cho DN. Muốn vậy phải xác định được đúng mức VLD cần thiết tối thiểu mà vẫn đảm bảo các hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra bình thường. Mục đích là ngăn ngừa tình trạng sử dụng vốn kém hiệu quả do dự đoán không đúng về nhu cầu VLD, tạo cơ sở để điều hoà vốn giữa các khâu, là căn cứ để công ty tìm nguồn tài trợ bù đắp cho nhu cầu VLD.

3.2.4. Giải pháp về hiệu quả hoạt động kinh doanh

Công ty cần đẩy nhanh tốc độ bán hàng để tăng doanh thu từ đó nâng cao lợi nhuận.

Để đẩy nhanh tốc độ bán hàng công ty có thể sử dụng các biện pháp sau:

Phải thường xuyên nghiên cứu và tổ chức sản xuất các loại sản phẩm, thay đổi mẫu mã, chất lượng, đầu tư thêm dây chuyền sản xuất hiện đại hơn. Để thực hiện được, công ty nên khuyến khích khả năng sáng tạo của người lao động cũng như phải thường xuyên tiến hành nâng cao chất lượng sản phẩm.

Mở rộng thêm các đại lý bán hàng:

Mở rộng các đại lý, cửa hàng chuyên kinh doanh các sản phẩm nhựa ở các tỉnh, thành phố, thị trấn trên khắp cả nước để khai thác tiềm năng của từng vùng, từng địa phương nhằm tăng mức tiêu thụ. Khuyến khích việc bán hàng bằng cách cho các đại lý hưởng hoa hồng tính theo doanh số bán ra.

Bên cạnh đó tiến hành công tác quảng cáo khuyến khích các mặt hàng của công ty trên các phương tiện thông tin đại chúng. Tổ chức việc khuyến mãi, tham gia các hội chợ Việt Nam hàng chất lượng cao để giới thiệu sản phẩm.

Muốn tiêu thụ được hàng hoá và tạo uy tín cho công ty thì công ty cần củng cố trong khâu tổ chức nhân sự và trang bị phương tiện hiện đại cho các bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm trước khi đưa ra thị trường tiêu thụ.

Công ty cần phấn đấu giảm chi phí kinh doanh, nhất là chi phí bán hàng và chi phí giao dịch.

Vì chi phí là một bộ phận ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận kinh doanh. Do đó, muốn tăng được lợi nhuận thì ngoài kinh doanh có hiệu quả, việc giảm chi phí kinh doanh là một biện pháp hữu hiệu để nâng cao được khả năng tài chính. Muốn vậy ban lãnh đạo công ty cần phối hợp trực tiếp với các nhân viên thực hiện kinh doanh, tìm ra những bất hợp lý trong khâu mua hàng và dự trữ hàng hoá. Từ đó, phân loại chi phí trực tiếp và có kế hoạch thực

hiện giảm chi phí phát sinh trong khâu này. Còn đối với các chi phí gián tiếp như chi phí quản lý, loại chi phí này rất khó quản lý vì không có định mức rõ ràng nhất là khoản chi phí khác trong chi phí quản lý.

Vì vậy, biện pháp tốt nhất để tiết kiệm chi phí là sự đồng lòng từ ban giám đốc đến toàn thể cán bộ, công nhân viên, phải có ý thức tiết kiệm chi phí trong từng công việc và hành động của mình để sử dụng chi phí hợp lý nhất.

Những biện pháp góp phần nâng cao doanh lợi của công ty

Công ty cần phải xác định được điểm hoà vốn trong quá trình kinh doanh. Đối với công ty thì việc giảm chi phí biến đổi là hết sức cần thiết cho việc hạ thấp doanh thu hoà vốn để nâng cao được lợi nhuận. Chi phí biến đổi được hạ thấp bằng cách:

Quản lý chặt chẽ giá mua vào, giảm việc vận chuyển qua kho, tăng cường vận chuyển thẳng.

Tăng vòng quay vốn bằng cách nghiên cứu kỹ nhu cầu thị trường, sản xuất hàng hoá đáp ứng thị hiếu tiêu dùng, bán với giá cả hợp lý và áp dụng các biện pháp như quảng cáo, giảm giá cho khách hàng mua với số lượng lớn.

Để nâng cao doanh lợi công ty cũng cần phải chú ý đến nguồn vốn huy động nhằm giúp công ty vừa tạo thế chủ động trong kinh doanh, vừa đảm bảo chi phí về vốn thấp, có đủ thu nhập để trang trải cho chi phí và có lãi, tránh tồn quỹ, lượng tiền mặt quá lớn, dự trữ hàng hoá quá cao so với nhu cầu làm chậm tốc độ chu chuyển vốn và tăng chi phí.

Ngoài ra công ty cần nắm được chiến lược kinh tế chung của Đảng và Nhà Nước nhằm có những xu hướng phát triển sản xuất kinh doanh cho phù hợp. Từ đó xây dựng kế hoạch tập trung vốn trong điều kiện cho phép công ty nên huy động thêm vốn để tăng vòng quay công nợ phải trả nhằm tạo ra uy tín cho công ty và vừa tận dụng được vốn. Đồng thời công ty cũng nên tăng vòng quay công nợ phải thu vì nó giúp cho công ty tăng doanh thu và lợi nhuận.

3.2.5. Giải pháp về đầu hiệu rủi ro tài chính

Vốn kinh doanh của công ty cần được bổ sung thêm với mục đích đảm bảo nguồn vốn cho nhu cầu thực tại và tương lai của quá trình sản xuất kinh doanh, đồng thời tăng khả năng tự chủ về tài chính mà không phụ thuộc vào các yếu tố bên ngoài, để làm được điều đó yêu cầu công ty cần thực hiện một số nội dung sau:

Lập dự án tiền khả thi để thu hút các nguồn vốn đầu tư, liên doanh góp vốn, hoặc có kế hoạch với các bên đối tác như mua máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, dây chuyền công nghệ... để tăng thêm nguồn vốn tự có góp phần tăng nguồn vốn kinh doanh.

Có chính sách thu hút vốn hướng vào nội bộ thông qua quá trình phân phối lợi nhuận. Phải đảm bảo các nguồn vốn và doanh thu thu được để tái đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

Khi đưa vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh, công ty cần có sự điều chỉnh vốn cho phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh. Nếu phát sinh thêm nhu cầu vốn công ty nên chủ động về vốn. Ngược lại, nếu vốn tạm thời nhàn rỗi công ty nên có những biện pháp linh hoạt như: gửi ngân hàng... nhằm làm cho vốn không ngừng vận động và có khả năng sinh lãi.

Đối với tình hình công nợ phải thu, phải trả

Công ty phải theo dõi các đối tượng nợ, khi cần có thể nhanh chóng thu hồi đủ vốn, mặt khác phải thanh toán kịp thời các khoản nợ đến hạn, tăng vốn chủ sở hữu để giảm các khoản nợ vay. Đồng thời, cần hạn chế việc bán hàng chịu nợ, chỉ cho nợ một phần tiền hàng hợp lý với từng đối tượng khách hàng như đối với những bạn hàng đáng tin cậy, hoặc những khách hàng đã thanh toán hết các khoản nợ trước. Còn các khoản nợ của DN, DN phải có kế hoạch cụ thể để thanh toán, tạo điều kiện cho doanh nghiệp có đủ khả năng vay nợ trong thời gian tới.

3.3. Điều kiện để thực hiện giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE

3.3.1. Đối với Nhà nước

Hiện nay Việt Nam đã gia nhập WTO sự cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn không những các Công ty trong nước với nhau mà còn có các Công ty nước ngoài đầu tư vào Việt Nam nhiều hơn nhất là điều kiện vốn Công ty Việt Nam vô cùng thiếu. Do đó Nhà nước cần phải có biện pháp bảo vệ và tạo điều kiện cho các Công ty trong nước đứng vững và phát triển để có thể đủ sức cạnh tranh với các Công ty nước ngoài. Thông qua các chính sách đường lối phát triển hợp lí của Nhà nước sẽ tạo điều kiện để các Công ty có thể tiếp cận với các định chế tài chính trung gian trong nước và quốc tế để tăng thêm vốn đầu tư nhằm thuận lợi cho việc mở rộng qui mô phát triển. Đồng thời Nhà nước cần tạo điều kiện cho các DN tiếp cận với công tác quản lí chuyên nghiệp của nước ngoài cũng như những cơ hội học hỏi, giới thiệu sản phẩm của mình ra bên ngoài: hội chợ giới thiệu sản phẩm mới, hội chợ xúc tiến thương mại... Từ đó giúp các DN quản lí vốn tốt hơn, tìm được những thị trường tiềm năng tạo cơ hội tích lũy lợi nhuận ngày càng nhiều không những làm giàu cho DN mà còn làm giàu cho đất nước.

3.3.2. Đối với Công ty

Qua quá trình tìm hiểu thực tế hoạt động và kết quả phân tích tình tài chính Công ty cổ phần Dược ENLIE, Em xin có vài ý kiến nhằm nâng cao tài chính Công ty như sau:

Hiện nay Công ty đã là Công ty cổ phần nên cần phát triển hơn nữa thu hút nhà đầu tư lớn trên sàn giao dịch chứng khoán tăng vốn cho công ty.

Công ty cần đàm phán để có các điều khoản thanh toán dài hơn với những nhà cung cấp, thời gian thanh toán càng dài càng tốt nhằm giữ đồng tiền ở lại với Công ty lâu hơn.

Từng bước mở rộng khách hàng lớn và truyền thông thông qua việc tiếp xúc, trao đổi trực tiếp thường xuyên với khách hàng để tạo mối quan hệ ngày càng tốt đẹp hơn.

Bồi dưỡng và nâng cao trình độ cho nhân viên nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý và nghiệp vụ kinh doanh. Có chính sách khen thưởng thi đua giữa các phòng ban để phát huy hết khả năng sáng tạo, sự cống hiến hết mình vì mục tiêu phát triển của Công ty.

Công ty nên có những chính sách hoạch định phương hướng cụ thể cho những chiến lược kinh doanh sắp tới nhằm mở rộng thị trường hoạt động của Công ty, nâng cao uy tín Công ty trên thị trường trong và ngoài nước, đáp ứng nhu cầu mời thầu khách hàng và ngày càng nâng cao hiệu quả lợi nhuận Công ty.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở phân tích BCTC của Công ty cổ phần Dược ENLIE. Chương 3 tác giả đã chỉ ra những kết quả đạt được và những tồn tại về tình hình tài chính của Công ty. Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE gồm: Giải pháp về cấu trúc tài chính. Giải pháp về khả năng thanh toán và tính thanh khoản của TSNH. Giải pháp về năng lực dòng tiền. Giải pháp về hiệu quả hoạt động kinh doanh. Giải pháp về dấu hiệu rủi ro tài chính

Điều kiện để thực hiện giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE: Đối với Nhà nước, đối với Công ty

Tác giả mong rằng đây là một cơ sở giúp cho Công ty cổ phần Dược ENLIE nói riêng và các công ty cùng ngành dược nói chung thực hiện tốt hơn công tác quản lý và nâng cao năng lực tài chính nhằm đạt được các mục tiêu phát triển của từng DN cũng như xu hướng phát triển của ngành và hội nhập kinh tế.

KẾT LUẬN

Hiện nay, Việt Nam đã tham gia một số FTA thế hệ mới, nổi bật là Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương và EVFTA. Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA) được kỳ vọng mang đến những lợi ích lớn đối với nền kinh tế nước ta, tuy nhiên, bên cạnh đó cũng đặt ra nhiều thách thức phải vượt qua.

Hòa vào xu thế hội nhập của nền kinh tế thị trường với nhiều cơ hội phát triển cũng như vô vàn những khó khăn và thách thức. Nhưng với sự chỉ đạo đúng đắn của Ban Giám Đốc Công ty cùng với ý chí và lòng quyết tâm của tập thể công nhân viên. Công ty đã đứng vững và khẳng định được vị thế, uy tín của mình trên thị trường.

Công ty tận dụng mọi tiềm năng có thể huy động được nhằm bổ sung vốn. Vốn CSH của Công ty thấp nên Công ty đã tự xoay sở vốn bằng cách đi vay và tranh thủ chiếm dụng vốn của đơn vị khác để trang trải cho tài sản lưu động và tài sản cố định. Hiện nay, Công ty luôn quan tâm nâng cấp, đổi mới để nâng cao hiệu quả hoạt động của TSCĐ.

Khả năng thanh toán của Công ty trong những năm qua tương đối thấp. Công tác thu tiền của các khoản phải thu và việc giải phóng hàng tồn kho tương đối chậm. Do vay nợ nên Công ty còn phụ thuộc vào chủ nợ và phải giảm đi một phần lợi nhuận do phải chi trả lãi vay. Tuy nhiên, đây lại là lá chắn thuế thu thập DN. Mặt khác, Công ty đã tranh thủ chiếm dụng vốn của đơn vị khác, số vốn này tăng lên hàng năm góp phần bổ sung nguồn vốn và giảm một phần chi phí cho việc sử dụng vốn vay.

Nhìn chung mặc dù năm 2019 tình hình thị trường có nhiều biến động như: giá mua nguyên vật liệu tăng, biến động lãi suất Ngân hàng, lạm phát kinh tế... không chỉ Công ty bị ảnh hưởng mà hầu như tất cả hoạt động kinh doanh bị ảnh hưởng của nền kinh tế toàn cầu. Nhưng Công ty hoạt động vẫn

có lợi nhuận, với việc tìm nguồn mua nguyên vật liệu, vật tư... với giá mua hợp lí, giảm chi phí vận chuyển để từ đó giảm chi phí chung của Công ty, việc giảm giá thành, giảm chi phí quản lí DN sẽ làm tăng doanh thu và nâng cao tỉ suất lợi nhuận của Công ty, danh sách khách hàng ngày một nhiều, sự tín nhiệm của khách hàng đối với các công trình của Công ty ngày càng cao. Chính vì thế Công ty càng phải có chế độ ưu đãi khách hàng hợp lí, nâng cao hơn nữa chất lượng phục vụ mang đến nhiều tiện ích cho khách hàng hơn với giá cả hợp lí như vậy vừa giữ được giao dịch làm ăn lâu năm với khách hàng truyền thống, vừa tạo được sự tín nhiệm đối với khách hàng mới.

Với hạn chế về không gian, thời gian và năng lực của bản thân, dù đã cố gắng hết sức nhưng Luận văn “Phân tích báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Dược ENLIE” không tránh khỏi những thiếu sót, tác giả mong nhận được nhiều sự góp ý kiến của quý thầy cô, bạn bè đồng nghiệp để Luận văn được hoàn thiện hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Vũ Thị Thanh Thủy (2020), Giáo trình Phân tích BCTC, NXB Bách Khoa, Hà Nội,
2. PGS.TS. Lưu Thị Hương (2015), Giáo trình tài chính DN, NXB Thống kê, Hà Nội
3. PGS.TS. Lưu Thị Hương, PGS.TS. Vũ Duy Hào (2016), Quản trị tài chính DN, NXB Tài chính, Hà Nội
4. JOSETTE PEYRARD (2018), Phân tích tài chính DN, NXB Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh
5. TS. Nguyễn Thanh Liêm (2017), Quản trị tài chính, NXB Thống kê, Hà Nội
6. TS. Nguyễn Minh Kiều (2009), Tài chính DN căn bản, NXB Thống kê, Hà Nội
7. GS.TS. Ngô Thế Chi, PGS.TS. Nguyễn Trọng Cơ (2008), Phân tích tài chính DN, NXB Tài chính, Hà Nội
8. Trang web điện tử <http://www.kinhtechungkhoan.com>
9. Trang web điện tử <http://thuvien.sggp.org.vn>
10. Trang web điện tử <http://sonongnghiep.haugiang.gov.vn>
11. Trang web điện tử <http://www.tapchiketoan.com>
12. Trang web điện tử <http://www.vnmedia.vn>
13. Trang web điện tử <http://www.cucthuy.gov.vn>

PHỤ LỤC