

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

LÊ LAN ANH

**PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH
CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN
THƯƠNG MẠI HỮU NGHỊ**

LUẬN VĂN THẠC SĨ

HÀ NỘI - 2017

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

LÊ LAN ANH

**PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH
CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN
THƯƠNG MẠI HỮU NGHỊ**

Chuyên ngành : Kế toán

Mã ngành : 60340301

LUẬN VĂN THẠC SĨ

Cán bộ hướng dẫn khoa học: PGS.TS. Nghiêm Văn Lợi

HÀ NỘI - 2017

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn “*Phân tích báo cáo tài chính của công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Hữu nghị*” là công trình nghiên cứu do tôi tự thực hiện. Số liệu sử dụng trong luận văn là trung thực được lấy từ báo cáo tài chính của công ty. Những kết quả của luận văn chưa từng được công bố trong bất cứ công trình nào.

Tác giả luận văn

Lê Lan Anh

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình học tập và làm luận văn thạc sỹ tại trường Đại học Lao động - xã hội, bên cạnh sự nỗ lực của bản thân, tôi đã được sự giảng dạy và hướng dẫn nhiệt tình của các thầy cô giáo. Tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành tới PGS.TS Nghiêm Văn Lợi, người đã tận tình, chu đáo hướng dẫn tôi trong suốt quá trình tôi học tập, nghiên cứu để tôi hoàn thành đề tài “*Phân tích báo cáo tài chính của công ty TNHH thương mại Hữu nghị*”.

Tác giả rất mong nhận được những đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo và những nhà nghiên cứu khác để nội dung nghiên cứu trong luận văn được hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

Tác giả luận văn

Lê Lan Anh

MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT.....	iv
DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ.....	v
CHƯƠNG 1:GIỚI THIỆU ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU	1
1.1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
1.2. Tổng quan các công trình nghiên cứu có liên quan đến đề tài.....	1
1.3. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài.....	3
1.5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài.....	3
1.6. Phương Pháp nghiên cứu	4
1.7. Ý nghĩa nghiên cứu của đề tài.....	4
1.8. Kết cấu của đề tài	4
CHƯƠNG 2:LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNHTRONG DOANH NGHIỆP.....	6
2.1. Khái niệm về Báo cáo tài chính và Phân tích Báo cáo tài chính trong doanh nghiệp	6
2.1.1. Báo cáo tài chính	6
2.1.2. Khái niệm, mục tiêu và nhiệm vụ của việc phân tích Báo cáo tài chính	8
2.2. Các phương pháp phân tích Báo cáo tài chính	11
2.2.1. Phương pháp so sánh.....	11
2.2.2. Phương pháp tỷ số	13
2.2.3. Phương pháp loại trừ	14
2.2.4. Mô hình phân tích Dupont	16
2.2.5. Các phương pháp khác	Error! Bookmark not defined.
2.3. Nội dung phân tích Báo cáo tài chính.....	17
2.3.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp	17
2.3.2. Phân tích cấu trúc tài chính và tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh.....	25

2.3.3. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán	31
2.3.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh	41
2.3.5. Phân tích rủi ro tài chính.....	44
CHƯƠNG 3:PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI HỮU NGHỊ.....	49
3.1. Tổng quan về Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị.....	49
3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.....	49
3.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty	50
3.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của Công ty	53
3.2. Phân tích Báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị.....	56
3.2.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính của Công ty.....	56
3.2.2. Phân tích cấu trúc tài chính và tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh.....	63
3.2.3. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán	71
3.2.4. Phân tích Hiệu quả kinh doanh	78
3.2.5. Phân tích rủi ro tài chính.....	82
3.3. Đánh giá thực trạng tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị	85
3.3.1. Ưu điểm.....	85
3.3.2. Hạn chế	86
3.3.3 Nguyên nhân của hạn chế	88
CHƯƠNG 4:GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI HỮU NGHỊ. 91	91
4.1. Chiến lược phát triển của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị ..	91
4.2. Những yêu cầu và nguyên tắc khi xây dựng giải pháp	92
4.2.1. Yêu cầu khi xây dựng giải pháp.....	92
4.2.2. Nguyên tắc hoàn thiện	92

4.3. Giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị	93
4.3.1. Tăng thêm tỷ trọng vốn chủ sở hữu để nâng cao tính chủ động về tài chính	93
4.3.2. Giải pháp đẩy mạnh bán ra đối với hàng tồn kho	94
4.3.3. Giải pháp thu hồi các khoản nợ phải thu	97
4.3.4. Giải pháp tiết giảm chi phí sản xuất kinh doanh	99
4.3.5. Giải pháp tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	100
4.3.6. Giải pháp nâng cao năng lực thanh toán	101
4.3.7. Nâng cao hiệu quả huy động vốn và sử dụng vốn	102
4.4. Điều kiện thực hiện các giải pháp	105
4.4.1. Đối với các cơ quan chức năng của Nhà nước	105
4.4.2. Đối với Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị	106
4.5. Những đóng góp của đề tài nghiên cứu	106
4.5.1. Đóng góp về mặt lý luận.....	106
4.5.2. Đóng góp về mặt thực tiễn.....	107
4.6. Những hạn chế của đề tài nghiên cứu.....	107
KẾT LUẬN.....	110
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	111
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	NỘI DUNG ĐẦY ĐỦ
BCTC	Báo cáo tài chính
BQ	Bình quân
CSH	Chủ sở hữu
DT	Doanh thu
LN	Lợi nhuận
VCSH	Vốn chủ sở hữu
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TS	Tài sản
NV	Nguồn vốn
BCĐKT	Bảng cân đối kế toán
BCKQKD	Báo cáo kết quả kinh doanh
BCLCTT	Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
CP	Cổ phần
DN	Doanh nghiệp
NV	Nguồn vốn
TS	Tài sản
LNST	Lợi nhuận sau thuế
DTT	Doanh thu thuần
SXKD	Sản xuất kinh doanh

DANH MỤC BẢNG, SƠ ĐỒ

Tên bảng, biểu, sơ đồ	Trang
Bảng 3.1: Bảng đánh giá khái quát tình hình huy động vốn của Công ty	57
Bảng 3.2 Bảng phân tích mức độ độc lập tài chính	59
Bảng 3.3: Bảng đánh giá khái quát khả năng thanh toán của Công ty	60
Bảng 3.4: Bảng đánh giá khái quát khả năng sinh lợi của Công ty qua các năm	62
Bảng 3.5 Bảng phân tích cơ cấu tài sản Công ty	64
Bảng 3.6 Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị	67
Bảng 3.7 Tình hình đảm bảo vốn của Công ty qua các năm 2014-2016	69
Bảng 3.8: BẢNG PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CÔNG NỢ	72
Bảng 3.9 Bảng phân tích khả năng thanh toán	75
Bảng 3.10 Bảng phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ	76
Bảng 3.11: Phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty qua các năm	78
Bảng 3.12: Phân tích rủi ro tài chính Công ty	83
Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty	50
Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy kế toán Công ty	54

CHƯƠNG 1

GIỚI THIỆU ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

1.1. Tính cấp thiết của đề tài

Phân tích báo cáo tài chính là cơ sở quan trọng giúp nhà quản trị thực hiện tốt chức năng và nhiệm vụ của mình. Việc thường xuyên tiến hành phân tích báo cáo tài chính một cách toàn diện sẽ giúp cho doanh nghiệp và người sử dụng thông tin thấy rõ thực trạng hoạt động tài chính, kết quả sản xuất kinh doanh trong kỳ cũng như xác định một cách đầy đủ, đúng đắn nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình tài chính. Qua đó, giúp cho các nhà quản lý có thể đánh giá được tiềm năng, hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng như rủi ro và triển vọng trong tương lai của doanh nghiệp, đồng thời đưa ra các giải pháp hữu hiệu, những quyết định chính xác nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị là một thương hiệu và quy mô lớn trong lĩnh vực kinh doanh bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng; Bán buôn gạch xây, ngói, đá, cát, sỏi, gạch ốp lát và thiết bị vệ sinh, tuy nhiên việc phân tích báo cáo tài chính của đơn vị chưa được quan tâm thỏa đáng để phát huy hết vai trò, tác dụng trong việc đánh giá thực trạng tình hình tài chính, đồng thời định hướng phát triển trong thời gian tiếp theo. Doanh nghiệp chủ yếu chỉ phân tích thông qua một số chỉ tiêu tài chính cơ bản, và việc phân tích vẫn còn sơ sài mang tính hình thức.

Xuất phát từ tầm quan trọng của việc phân tích báo cáo tài chính đối với việc phản ánh thực trạng tài chính của các đơn vị và thực trạng tình hình phân tích báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị nên tôi chọn đề tài **“Phân tích báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị”** làm đề tài nghiên cứu cho luận văn của mình.

1.2. Tổng quan các công trình nghiên cứu có liên quan đến đề tài

Liên quan đến nghiên cứu tình hình tài chính của các doanh nghiệp đã có nhiều tác giả thực hiện. Các nghiên cứu đã góp phần hoàn thiện lý thuyết cũng như thực tiễn về việc phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp.

Trong số những đề tài nghiên cứu về tình hình tài chính doanh nghiệp được tác giả nghiên cứu kỹ đó là:

Luận văn “*Hoàn thiện phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần chế tạo Bom Hải Dương*” của học viên Hoàng Thị Thu, Đại học Kinh tế quốc dân năm 2011. Tác giả đã phân tích được khái quát tình hình tài chính của Công ty. Tuy nhiên một vài kiến nghị chưa thực sự khả thi. Luận văn “*Hoàn thiện công tác phân tích tình hình tài chính các doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng thương mại cổ phần Hàng Hải – chi nhánh Đà Nẵng*”, của học viên Nguyễn Thị Bích Ngọc, Đại học Đà Nẵng năm 2012. Luận văn đã tổng hợp và phân tích tình hình tài chính của các doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng TNCP Hàng Hải chi nhánh Đà Nẵng, đánh giá tình hình tài chính của các doanh nghiệp mình thông qua các lý luận về phân tích tài chính và đưa ra kết luận về rủi ro trong quá trình cho vay vốn đối với các doanh nghiệp. Luận văn “*Nâng cao chất lượng công tác phân tích tài chính tại tổng công ty xuất nhập khẩu và xây dựng Việt Nam – Vinaconec*”, tác giả Nguyễn Thu Trang, Đại học Kinh doanh và Công nghệ Hà Nội năm 2016. Luận văn đã trình bày được tương đối đầy đủ lý luận về tài chính và phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp, tuy nhiên luận văn tiến hành tự phân tích tình hình tài chính công ty Vinaconec, do đó các giải pháp thiếu sự phù hợp với đề tài. Một trong những luận văn đã làm tôi hiểu hơn về vai trò phân tích báo cáo tài chính là luận văn “*Hoàn thiện công tác phân tích tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất thuộc Tổng công ty Hương liệu Mỹ phẩm Việt Nam*” tác giả Nguyễn Thu Hằng. Luận văn đã nêu bật tầm quan trọng của việc cần phải nâng cao chất lượng phân tích tình hình tài chính trong các đơn vị, đưa ra các biện pháp nhằm hoàn thiện hơn nữa công tác phân tích tài chính tại Tổng công ty Hương liệu Mỹ phẩm Việt Nam, và là tài liệu tham khảo cho các công ty nói chung.

Hiện tại chưa có công trình nghiên cứu nào về việc phân tích Báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị, dựa trên các công trình đã nghiên cứu trước, tác giả lựa chọn đề tài “***Phân tích Báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị***” nhằm đóng góp hoàn thiện hệ thống phân tích báo cáo tài chính tại đơn vị, đồng thời góp phần phong phú thêm cho hệ thống các công trình nghiên cứu về phân tích.

1.3. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

- Làm rõ vai trò, nhiệm vụ của phân tích BCTC, các phương pháp và nội dung phân tích BCTC đối với doanh nghiệp trên khía cạnh lý thuyết.

- Phân tích báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị để đánh giá tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh của đơn vị từ đó đề xuất các giải pháp cải thiện tình trạng tài chính và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp này.

1.4. Câu hỏi nghiên cứu

Dựa trên cơ sở lý thuyết về phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp. Đề tài nghiên cứu và hệ thống những vấn đề lý luận và thực tiễn của hệ thống báo cáo tài chính và công tác phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp. Dựa trên mục tiêu nghiên cứu tác giả đặt ra các câu hỏi nghiên cứu cơ bản như sau:

- Câu hỏi về mặt lý luận: Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp là gì? Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp dựa trên nguồn số liệu nào? Thu thập số liệu đó từ đâu, bằng phương pháp nào? Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp bao gồm những nội dung gì? Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp dùng để làm gì? Cho ai? Khi nào cần phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp?

- Câu hỏi thực tiễn: Tình trạng tài chính và hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị hiện nay như thế nào.

Nguyên nhân của tình trạng tài chính và hiệu quả kinh doanh của công ty là gì? Giải pháp nào cần được thực hiện để cải thiện tình trạng tài chính và hiệu quả kinh doanh của công ty?

1.5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

Đối tượng nghiên cứu: báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị.

Phạm vi nghiên cứu:

- *Phạm vi về không gian*: nghiên cứu tại Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị.

- Phạm vi về thời gian: từ năm 2014 đến năm 2016.

1.6. Phương Pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập thông tin: nguồn tài liệu thứ cấp. Đây là nguồn tài liệu chính được thu thập được từ các báo cáo thường niên và kết quả điều tra nghiên cứu trước đó. Nguồn dữ liệu thu thập từ các tài liệu, Báo cáo tài chính các năm của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị, nguồn dữ liệu thu thập từ bên ngoài như báo cáo ngành xây dựng, báo cáo phân tích tài chính công ty từ tổng cục thống kê...

Phương pháp xử lý thông tin

+ Với các thông tin định lượng: Sử dụng phương pháp thống kê toán học nhằm xác định xu hướng diễn biến và quy luật của các sự biến động các số liệu.

+ Với các thông tin định tính: đưa ra phán đoán nhằm xác định bản chất của sự kiện, tình hình tài chính của công ty có biến động gì, thay đổi theo quy luật hay đột ngột, các yếu tố tác động đến sự thay đổi đó.

1.7. Ý nghĩa nghiên cứu của đề tài

- Về mặt lý luận: Luận văn góp phần hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản liên quan đến phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp, đưa ra cái nhìn chính xác về các phương pháp phân tích báo cáo tài chính tài chính.

- Về mặt thực tiễn: Trên cơ sở nghiên cứu thực trạng tài chính và hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị, luận văn chỉ ra các nguyên nhân ảnh hưởng đến tình trạng tài chính và hiệu quả kinh doanh đồng thời đề xuất các giải pháp cải thiện tình trạng tài chính của doanh nghiệp này.

1.8. Kết cấu của đề tài

Chương 1: Giới thiệu đề tài nghiên cứu

Chương 2: Lý luận chung về việc phân tích báo cáo tài chính trong doanh nghiệp

Chương 3: Phân tích báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị

Chương 4: Giải pháp cải thiện tình trạng tài chính và hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị

CHƯƠNG 2

LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP

2.1. Khái niệm về Báo cáo tài chính và Phân tích Báo cáo tài chính trong doanh nghiệp

2.1.1. Báo cáo tài chính

BCTC là sản phẩm quan trọng nhất trong quy trình kế toán, đó là những báo cáo tổng hợp nhất về tình hình tài sản, vốn chủ sở hữu, công nợ cũng như tình hình tài chính, kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp. BCTC được hình thành từ nhu cầu cung cấp thông tin tổng quát, hữu ích về thực trạng của doanh nghiệp, là phương tiện nối doanh nghiệp với các đối tượng quan tâm.

Nhìn chung, hệ thống BCTC của DN thường được trình bày 4 báo cáo chủ yếu sau:

Bảng cân đối kế toán, 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

Ngoài ra, theo Thông tư 200/2014/TT-BTC thì hệ thống BCTC gồm BCTC năm và BCTC giữa niên độ. Những chỉ tiêu không có số liệu được miễn trình bày trên BCTC, DN chủ động đánh lại số thứ tự các chỉ tiêu của BCTC theo nguyên tắc liên tục trong mỗi phần.

Đối với DNNVV hệ thống BCTC bao gồm:

Bảng cân đối kế toán, mẫu số B01- DNN

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, mẫu B02-DNN

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, mẫu B03-DNN

Thuyết minh BCTC, mẫu B09-DNN

Và Bảng cân đối số phát sinh

BCTC cung cấp chỉ tiêu kinh tế - tài chính cần thiết giúp cho việc kiểm tra một cách toàn diện và có hệ thống tình hình sản xuất, kinh doanh, tình hình thực hiện các chỉ tiêu kinh tế - tài chính chủ yếu của DN, tình hình chấp hành các chế độ kinh tế - tài chính của DN.

BCTC cung cấp số liệu cần thiết để tiến hành phân tích hoạt động, kinh tế - tài chính của DN, để nhận biết tình hình kinh doanh, tình hình kinh tế - tài chính nhằm đánh giá quá trình hoạt động, kết quả kinh doanh cũng như xu hướng vận động của DN để từ đó đưa ra các kết luận đúng đắn và có hiệu quả. Đồng thời, BCTC cung cấp những thông tin kinh tế - tài chính chủ yếu về thực trạng tài chính của DN trong kỳ hoạt động đã qua, giúp cho việc kiểm tra, giám sát tình hình sử dụng vốn và khả năng huy động nguồn vốn vào sản xuất kinh doanh của DN.

BCTC cung cấp tài liệu tham khảo phục vụ cho việc lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch đầu tư mở rộng hay thu hẹp phạm vi...

BCTC cung cấp thông tin cho các chủ DN, Hội đồng quản trị, Ban giám đốc,... về tiềm lực của DN, tình hình công nợ, tình hình thu chi tài chính, khả năng thanh toán, kết quả kinh doanh ..., để có quyết định về những công việc cần phải tiến hành, phương pháp tiến hành và kết quả có thể đạt được...

BCTC cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư, các chủ nợ, ngân hàng, đại lý và các đối tác kinh doanh về thực trạng tài chính, thực trạng sản xuất kinh doanh, triển vọng thu nhập, khả năng thanh toán, nhu cầu về vốn của DN... để quyết định hướng đầu tư, quy mô đầu tư, quyết định liên doanh, cho vay hay thu hồi vốn...

BCTC cung cấp thông tin cho các cơ quan chức năng, cơ quan quản lý Nhà nước để kiểm soát tình hình kinh doanh của DN có đúng chính sách chế độ, đúng luật pháp không, để thu thuế và đề ra các quyết định cho những vấn đề xã hội...

BCTC cung cấp báo cáo chỉ tiêu, các số liệu đáng tin cậy để tính ra các chỉ tiêu kinh tế khác nhằm đánh giá hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh của DN.

BCTC là căn cứ quan trọng trong việc phân tích, nghiên cứu, phát hiện những khả năng tiềm tàng và là căn cứ quan trọng đề ra các quyết định về quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc đầu tư vào DN của chủ sở hữu, các nhà đầu tư, các chủ nợ hiện tại và tương lai của DN.

BCTC còn là căn cứ quan trọng để xây dựng các kế hoạch kinh tế - kỹ thuật, tài chính của DN, là những căn cứ khoa học để đề ra hệ thống các biện pháp xác thực nhằm tăng cường năng lực quản lý của DN, không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng lợi nhuận cho DN.

2.1.2. Khái niệm, mục tiêu và nhiệm vụ của việc phân tích Báo cáo tài chính

2.1.2.1. Phân tích Báo cáo tài chính

Phân tích báo cáo tài chính thực chất là phân tích các chỉ tiêu tài chính trên hệ thống báo cáo hoặc các chỉ tiêu tài chính từ hệ thống báo cáo nhằm đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, cung cấp thông tin cho mọi đối tượng có nhu cầu theo những mục tiêu khác nhau.

2.1.2.2. Mục tiêu của việc phân tích Báo cáo tài chính

Phân tích Báo cáo tài chính là một hệ thống các phương pháp nhằm đánh giá tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời gian hoạt động nhất định. Trên cơ sở đó, giúp cho các nhà quản trị doanh nghiệp đưa ra các quyết định trong quá trình kinh doanh.

Quan tâm tới Báo cáo tài chính của doanh nghiệp thường bao gồm rất nhiều các đối tượng khác nhau. Mỗi đối tượng đều sử dụng thông tin về phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp dưới các góc độ khác nhau và cho nhiều mục đích khác nhau. Bởi vậy, việc thường xuyên tiến hành phân tích báo cáo tài chính sẽ giúp cho các đối tượng quan tâm thấy rõ hơn bức tranh về

thực trạng hoạt động tài chính, xác định đầy đủ và đúng đắn hơn những nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, từ đó họ đưa ra quyết định đúng đắn hơn.

- Đối với các cổ đông: mục đích của họ là tìm kiếm lợi nhuận thông qua việc đầu tư vào cổ phiếu của doanh nghiệp. Do vậy, họ luôn luôn mong đợi, tìm kiếm cơ hội đầu tư vào doanh nghiệp có khả năng sinh lợi cao. Tuy nhiên, trong điều kiện nền kinh tế thị trường với sự cạnh tranh gay gắt, các nhà đầu tư cũng phải tìm biện pháp bảo vệ an toàn cho đồng vốn đầu tư của họ. Vì lý do đó mà bên cạnh việc quan tâm đến mức sinh lợi, thời gian hoàn vốn, mức độ thu hồi vốn, các nhà đầu tư còn quan tâm nhiều đến các thông tin về mức độ rủi ro, các dự án đầu tư.

- Đối với chủ ngân hàng và nhà cung cấp tín dụng quan tâm đến khả năng sinh lợi và khả năng thanh toán của doanh nghiệp thể hiện trên các báo cáo tài chính để ra quyết định có cho vay hay cho trả chậm hay không.

- Đối với các nhà quản lý của doanh nghiệp cần thông tin để kiểm soát và chỉ đạo tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Các thông tin do các báo cáo tài chính cung cấp thường không đáp ứng đủ cho nhu cầu thông tin của họ. Do vậy, các doanh nghiệp cần có bộ phận kế toán quản trị để cung cấp các thông tin phục vụ cho việc quản lý doanh nghiệp và ra các quyết định quản lý kinh doanh của doanh nghiệp.

2.1.2.3. Nhiệm vụ của việc phân tích Báo cáo tài chính

Để trở thành một công cụ quản lý quan trọng của quá trình hoạt động kinh doanh, phát huy sức mạnh của chỉ tiêu tài chính phân tích trong doanh nghiệp và là cơ sở cho việc đưa ra các quyết định kinh doanh đúng đắn, phân tích báo cáo tài chính trong doanh nghiệp có những nhiệm vụ sau:

- Một là, kiểm tra và đánh giá các chỉ tiêu tài chính đã xây dựng

Nhiệm vụ trước tiên của phân tích tài chính là kiểm tra độ tin cậy của nguồn thông tin phục vụ cho phân tích. Các chỉ tiêu tài chính cần được kiểm

tra bằng các phương pháp đối chiếu, so sánh ... Từ đó vận dụng các phương pháp phù hợp phân tích giữa các chỉ tiêu kết quả đạt được so với các chỉ tiêu kế hoạch, dự toán, định mức ... đã đặt ra để khẳng định tính đúng đắn và khoa học của chỉ tiêu xây dựng trên một số mặt chủ yếu của quá trình hoạt động tài chính.

- Hai là, xác định các nhân tố ảnh hưởng tới các chỉ tiêu tài chính và tìm nguyên nhân gây nên các mức độ ảnh hưởng đó.

Nguyên nhân khách quan có thể do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế, tình hình chiến tranh, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ...

Nguyên nhân chủ quan do chất lượng của sản phẩm, tình hình thu hồi công nợ, tình hình tiêu thụ sản phẩm, chính sách tài chính của doanh nghiệp ...

Biến động của chỉ tiêu tài chính là do ảnh hưởng trực tiếp của các nhân tố gây nên do đó ta phải xác định trị số của các nhân tố và thấy được mức độ ảnh hưởng của nó.

- Ba là, đề xuất các giải pháp nhằm khai thác tiềm năng và khắc phục những tồn tại yếu kém của từng chỉ tiêu tài chính trong hoạt động kinh doanh

Phân tích báo cáo tài chính không chỉ đánh giá kết quả còn tìm nguyên nhân và phát hiện các tiềm năng cần phải được khai thác và những chỗ còn tồn tại yếu kém nhằm đề xuất giải pháp, phát huy thế mạnh và khắc phục tồn tại của doanh nghiệp để nâng cao kết quả và hiệu quả kinh doanh.

Quá trình kiểm tra và đánh giá kết quả tài chính là để nhận biết tiến độ thực hiện của các phương án kinh doanh và những nguyên nhân sai lệch xảy ra, ngoài ra còn giúp cho doanh nghiệp phát hiện những thay đổi có thể xảy ra tiếp theo. Nếu như kiểm tra và đánh giá đúng đắn, nó có tác dụng giúp cho doanh nghiệp điều chỉnh các chỉ tiêu tài chính kịp thời và đề ra các giải pháp tiến hành trong tương lai như việc tìm lại thị trường tiêu thụ sản phẩm.

2.2. Các phương pháp phân tích Báo cáo tài chính

Phương pháp phân tích tài chính bao gồm một hệ thống các công cụ và biện pháp nhằm tiếp cận, nghiên cứu các hiện tượng, các mối quan hệ bên trong và bên ngoài, các luồng dịch chuyển và biến đổi tài chính, các chỉ tiêu tài chính tổng hợp và chi tiết, nhằm đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp.

Trong quá trình phân tích tài chính, có rất nhiều phương pháp để phân tích, nhà phân tích thường dùng các phương pháp phân tích cơ bản sau:

2.2.1. Phương pháp so sánh

Khái niệm : Là phương pháp đơn giản và được sử dụng nhiều nhất trong phân tích kinh tế nói chung và phân tích tài chính nói riêng.

Phương pháp so sánh là phương pháp xem xét các chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh số liệu với một chỉ tiêu gốc. Khi sử dụng phương pháp so sánh cần giải quyết các vấn đề cơ bản sau:

- Xác định số gốc để so sánh
- Xác định điều kiện so sánh
- Xác định mục tiêu so sánh

+ **Về số gốc để so sánh:** Xác định phụ thuộc vào mục đích cụ thể của phân tích. Nếu phân tích để nghiên cứu nhịp độ biến động tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu thì số gốc để so sánh là trị số của chỉ tiêu kỳ trước hoặc nếu nghiên cứu thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng khoảng thời gian thường so sánh với cùng kỳ năm trước.

+ **Về điều kiện so sánh:** Các chỉ tiêu phải thống nhất về mặt thời gian và không gian, phương pháp tính các chỉ tiêu.

+ **Về mục tiêu so sánh:** Khi xác định cần phân biệt xác định mức độ biến động tuyệt đối hay mức độ biến động tương đối của chỉ tiêu phân tích. Mức độ biến động tuyệt đối, xác định bằng cách so sánh trị số của chỉ tiêu giữa kỳ phân tích và kỳ lấy làm gốc. So sánh tương đối là tỷ lệ (%) của chỉ tiêu kỳ

phân tích so với chỉ tiêu gốc để thể hiện mức độ hoàn thành hoặc tỷ lệ của số chênh lệch tuyệt đối với chỉ tiêu gốc để nói lên tốc độ tăng.

Các kỹ thuật so sánh:

- So sánh chỉ tiêu thực hiện với chỉ tiêu kế hoạch của một kỳ kinh doanh.

Trong điều kiện kinh doanh theo cơ chế thị trường, mọi vận động kinh tế đều phải được xây dựng và hoàn thành theo nhiệm vụ, mục tiêu đề ra. Vì vậy muốn biết trong kỳ phân tích đã thực hiện nhiệm vụ và mục tiêu đề ra như thế nào, cần phải so sánh chỉ tiêu thực hiện với chỉ tiêu nhiệm vụ đề ra để tìm số chênh lệch bằng số tuyệt đối hoặc số tương đối. Sau khi đối chiếu như thế có thể nêu ra phương hướng để đi sâu phân tích tức là có thể sử dụng các phương pháp khác của phân tích để xác định cụ thể hơn, chi tiết hơn các nhân tố và mức độ ảnh hưởng của chúng đến quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

- So sánh chỉ tiêu thực hiện kỳ phân tích với chỉ tiêu thực hiện các kỳ kinh doanh đã qua.

Các chỉ tiêu tuy đã so sánh số thực hiện với nhiệm vụ đề ra nhưng vẫn chưa đủ, cần tiến hành so sánh thực hiện của kỳ phân tích với thực hiện của kỳ trước để đánh giá đầy đủ và sâu sắc. Việc so sánh đó nhằm đánh giá tình hình phát triển kinh doanh, đánh giá sự tăng trưởng hay thụt lùi trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

So sánh chỉ tiêu thực hiện kỳ phân tích với chỉ tiêu thực hiện kỳ trước không chỉ hạn chế ở một kỳ trước mà có thể là hàng loạt thời kỳ kế tiếp nhau một cách liên tục. Phương thức này tạo khả năng thu được những tài liệu chính xác hơn vì có thể loại trừ những tình hình khác nhau hoặc những yếu tố ngẫu nhiên có ảnh hưởng đến chỉ tiêu dùng cho một thời kỳ nào đó. Tuy nhiên, việc so sánh này chỉ được sử dụng khi các thời kỳ so sánh có điều kiện hoạt động tương tự nhau.

- So sánh các chỉ tiêu của các doanh nghiệp tiêu biểu cùng ngành hoặc chỉ tiêu bình quân ngành

Phương thức này thường so sánh những chỉ tiêu trong kỳ phân tích với các doanh nghiệp của một ngành sản xuất, với số liệu trung bình của ngành để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp mình tốt hay xấu, được hay chưa được.

Thông thường trong khi phân tích tài chính, chúng ta nên kết hợp cả hai hình thức so sánh tương đối và tuyệt đối. Sự kết hợp này sẽ bổ trợ cho nhau giúp chúng ta vừa có được những chỉ tiêu cụ thể về khối lượng và giá trị hoạt động của doanh nghiệp vừa thấy được tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp trong kỳ phân tích. Điều này sẽ giúp rất nhiều trong việc so sánh hoạt động của các doanh nghiệp hoạt động trong cùng một ngành.

Phương pháp này rất hữu ích đối với các doanh nghiệp thường xuyên xây dựng định mức, kế hoạch, doanh nghiệp thuộc các ngành đã xây dựng được hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành để làm chuẩn mực.

2.2.2. Phương pháp tỷ số

Phương pháp tỷ số: Là phương pháp trong đó các tỷ số được sử dụng để phân tích, đó là các tỷ số đơn được thiết lập bởi chỉ tiêu này so với chỉ tiêu khác. Đây là phương pháp có tính hiện thực cao với các điều kiện áp dụng ngày càng được bổ sung và hoàn thiện do nguồn thông tin kế toán và tài chính được cải tiến, cung cấp đầy đủ hơn là cơ sở để hình thành những tỷ lệ tham chiếu đáng tin cậy. Việc áp dụng công nghệ tin học cho phép tích lũy dữ liệu và thúc đẩy nhanh quá trình tính toán các tỷ số, hệ thống được hàng loạt các tỷ số theo chuỗi thời gian liên tục.

Phương pháp này dựa trên ý nghĩa chuẩn mực của các tỷ số của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Sự biến đổi các tỷ số phản ánh sự biến đổi của các đại lượng tài chính. Các tỷ số này được phân thành các nhóm tỷ số đặc trưng, phản ánh những nội dung cơ bản theo các mục tiêu hoạt động

của doanh nghiệp. Bao gồm nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán, nhóm chỉ tiêu về cơ cấu vốn, nhóm chỉ tiêu về năng lực hoạt động và nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời. Mỗi nhóm tỷ số lại bao gồm nhiều tỷ số phản ánh riêng lẻ từng bộ phận hoạt động tài chính trong mỗi trường hợp khác nhau, tùy theo giác độ phân tích, người phân tích lựa chọn các nhóm chỉ tiêu khác nhau để phục vụ mục tiêu phân tích của mình.

Cũng như phương pháp so sánh, phương pháp tỷ số đơn giản và được sử dụng rộng rãi, nó yêu cầu phải xác định được các ngưỡng, các định mức, để nhận xét, đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, trên cơ sở so sánh các tỷ số của doanh nghiệp với tỷ lệ tham chiếu. Vì vậy để nâng cao hiệu quả phân tích tài chính, phương pháp tỷ số thường được sử dụng kết hợp với phương pháp so sánh.

2.2.3. Phương pháp loại trừ

Phương pháp loại trừ: Là phương pháp xác định ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích bằng cách loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác. Theo phương pháp này, khi xem xét ảnh hưởng của một nhân tố phải giả định các nhân tố khác không thay đổi. Phương pháp loại trừ có thể thực hiện theo hai cách thức, đó là dạng thay thế liên hoàn và dạng số chênh lệch.

*** Phương pháp thay thế liên hoàn:**

Phương pháp này được áp dụng khi các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu dưới dạng các phép tính đại số, cụ thể là với các phép tính cộng, trừ, nhân và chia. Khi phân tích ảnh hưởng của một nhân tố, ta thay thế lần lượt nhân tố đó với trị số ở kỳ phân tích, rồi so sánh với tình trạng trước khi nhân tố đó được thay thế (những nhân tố chưa được thay thế vẫn giữ nguyên trị số ở kỳ gốc, những nhân tố đã được xem xét có trị số ở kỳ phân tích). Cụ thể phương pháp này như sau:

- Gọi Q_0 và Q_1 lần lượt là chỉ tiêu cần phân tích ở kỳ gốc và kỳ phân tích.

- Gọi a_0, b_0, c_0 và a_1, b_1, c_1 lần lượt là trị số của ba nhân tố a, b, c ở kỳ gốc và kỳ phân tích.

- Gọi a, b, c là những nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu cần phân tích Q và có quan hệ với chỉ tiêu này dưới dạng biểu thức đại số như sau:

$$Q_0 = a_0 + b_0 - c_0 \quad \text{và} \quad Q_1 = a_1 + b_1 - c_1$$

$\Delta Q = Q_1 - Q_0$: Thể hiện quy mô tăng giảm hay mức biến động tuyệt đối của chỉ tiêu cần phân tích.

$\Delta Q / Q_0 \times 100$: thể hiện tốc độ thay đổi hay mức biến động tương đối của chỉ tiêu cần phân tích

Đối tượng phân tích ở đây là chỉ tiêu Q . Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn, ta lần lượt xét ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu Q này như sau:

- Xét ảnh hưởng của nhân tố a :

+ Mức biến động tuyệt đối: $\Delta a = (a_1 + b_0 - c_0) - (a_0 + b_0 - c_0)$

+ Mức biến động tương đối: $(\Delta a / Q_0) \times 100$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố b :

+ Mức biến động tuyệt đối: $\Delta b = (a_1 + b_1 - c_0) - (a_1 + b_0 - c_0)$

+ Mức biến động tương đối: $(\Delta b / Q_0) \times 100$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố c :

+ Mức biến động tuyệt đối: $\Delta c = (a_1 + b_1 - c_1) - (a_1 + b_1 - c_0)$

+ Mức biến động tương đối: $(\Delta c / Q_0) \times 100$

Sau khi đã xem xét mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu Q , ta phải tổng hợp ảnh hưởng của ba nhân tố lại ($\Delta a + \Delta b + \Delta c$) để xem có bằng ΔQ hay không. Cuối cùng đưa ra nhận xét về từng nhân tố ảnh hưởng cũng như nhận xét chung về cả ba nhân tố trong mối quan hệ qua lại với nhau.

Trong phương pháp thay thế liên hoàn thì phương pháp chênh lệch là một trường hợp đặc biệt khi các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích có quan hệ tích số.

2.2.4. Mô hình phân tích Dupont

Phương pháp Dupont: Trong phân tích tài chính, người ta thường vận dụng phương pháp Dupont để phân tích liên hệ giữa các chỉ tiêu tài chính. Chính nhờ sự phân tích mối liên kết giữa các chỉ tiêu mà người ta có thể phát hiện ra những nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích theo một trật tự logic chặt chẽ. Với các doanh nghiệp, mô hình Dupont được sử dụng để phân tích hiệu quả kinh doanh trong mối liên hệ giữa các yếu tố đầu vào và kết quả đầu ra của doanh nghiệp trong một chu kỳ kinh doanh nhất định

Ví dụ, xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) như sau:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100 \quad (1.1)$$

ROE đo lường tính hiệu quả của một đồng vốn của chủ sở hữu. Nhiều công ty có giá trị ROE bằng nhau nhưng ảnh hưởng của từng nhân tố tỷ suất sinh lời của doanh thu, số vòng quay của tài sản, đòn bẩy tài chính đến giá trị của ROE là khác nhau. Nhà phân tích sử dụng phương pháp Dupont thực hiện việc tách tỷ số ROE như sau:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100 \quad (1.2)$$

Vì vốn chủ sở hữu là một phần của tổng nguồn vốn hình thành nên tài sản, nên ROE sẽ phụ thuộc vào tỷ suất sinh lời của tài sản nên có thể dùng mô hình Dupont để phân tích ROE như sau:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (1.3)$$

$$\text{Trong đó: ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

$$\text{Đòn bẩy tài chính} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (1.4)$$

Từ đó ta có: $\text{ROE} = \text{ROA} \times \text{Đòn bẩy tài chính}$

Lợi nhuận sau thuế cũng phụ thuộc nhiều vào doanh thu nên có thể lại dùng mô hình Dupont để phân tích:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (1.5)$$

$$= \text{ROS} \times \text{Số vòng quay của tài sản} \times \text{Đòn bẩy tài chính}$$

$$= \text{Tỷ suất sinh lời của doanh thu} \times \text{Số vòng quay của tài sản} \times \text{Đòn bẩy tài chính}$$

Nhìn vào mối quan hệ trên, muốn nâng cao khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu có thể tác động vào 3 nhân tố là: tỷ suất sinh lời của doanh thu, số vòng quay của tài sản, đòn bẩy tài chính; từ đó đưa ra các biện pháp nâng cao hiệu quả của từng nhân tố góp phần đẩy nhanh tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu.

2.3. Nội dung phân tích Báo cáo tài chính

2.3.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp

Phân tích khái quát tình hình tài chính là việc xem xét, nhận định chung về tình hình tài chính doanh nghiệp. Công việc này sẽ cung cấp cho người sử dụng thông tin biết được tình hình tài chính của doanh nghiệp có khả quan

hay không. Việc đánh giá khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp được thực hiện thông qua các chỉ tiêu cơ bản sau:

2.3.1.1 Đánh giá khái quát tình hình huy động vốn của doanh nghiệp

Sự biến động (tăng hay giảm) của tổng số nguồn vốn cuối năm so với đầu năm và so với các năm trước liền kề là một trong những chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá khả năng tổ chức, huy động vốn trong năm của doanh nghiệp. Tuy nhiên, do vốn của doanh nghiệp tăng, giảm do nhiều nguyên nhân khác nhau nên sự biến động của tổng số nguồn vốn chưa thể hiện đầy đủ tình hình tài chính của doanh nghiệp, do đó khi phân tích, cần kết hợp với việc xem xét cơ cấu nguồn vốn và sự biến động của nguồn vốn để có nhận xét phù hợp.

Để phân tích xu hướng tăng trưởng của vốn, các nhà phân tích sử dụng phương pháp so sánh bằng số tương đối định gốc (y_i/y_0 ; $i=1,2,\dots,n$) tiến hành so sánh tốc độ tăng trưởng theo thời gian của tổng số vốn với một kỳ gốc cố định

$$\text{Tốc độ tăng trưởng vốn kỳ thứ } i \text{ so với kỳ gốc} = \frac{\text{Tổng số vốn hiện có tại kỳ thứ } i}{\text{Tổng số vốn hiện có tại kỳ gốc}} \times 100$$

Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2013

Để biết được nhịp điệu tăng trưởng vốn (huy động vốn) có đều đặn giữa các kỳ hay không, các nhà phân tích sử dụng phương pháp so sánh bằng số tương đối liên hoàn ($y_i/y_{(i-1)}$). Từ đó liên hệ với tình hình thực tế để đánh giá tình hình huy động vốn của doanh nghiệp

$$\text{Tốc độ tăng trưởng vốn kỳ thứ } i \text{ so với kỳ } (i-1) = \frac{\text{Tổng số vốn hiện có tại kỳ thứ } i}{\text{Tổng số vốn hiện có tại kỳ } (i-1)} \times 100$$

Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2013

2.3.1.2 Đánh giá khái quát mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp

Mức độ độc lập, tự chủ về mặt tài chính của doanh nghiệp phản ánh quyền của doanh nghiệp trong việc đưa ra các quyết định về chính sách tài chính và hoạt động của doanh nghiệp cũng như quyền kiểm soát các chính sách đó. Để đánh giá khái quát mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp, nhà phân tích thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

- Hệ số 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 doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết, trong tổng số nguồn vốn của doanh nghiệp, nguồn vốn chủ sở hữu chiếm mấy phần. Trị số của chỉ tiêu càng lớn, chứng tỏ khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính càng cao, mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng tăng và ngược lại, khi trị số của chỉ tiêu càng nhỏ, khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính của doanh nghiệp càng thấp, mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp càng giảm.

Hệ số tài trợ được xác định theo công thức:

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

Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2013

- Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn (hay hệ số vốn chủ sở hữu trên tài sản dài hạn): là chỉ tiêu phản ánh khả năng trang trải tài sản dài hạn bằng vốn chủ sở hữu. Chỉ tiêu này được xác định:

$$\text{Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản dài hạn}}$$

Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2013

Trị số của chỉ tiêu này càng lớn hơn 1 chứng tỏ vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp càng có thừa khả năng đáp ứng hay tài trợ tài sản dài hạn. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp tự bảo đảm về mặt tài chính, góp phần bảo đảm an ninh tài chính để vượt qua khó khăn.

- Hệ số tự tài trợ tài sản cố định (Hệ số vốn chủ sở hữu trên tài sản cố định): là chỉ tiêu phản ánh khả năng đáp ứng bộ phận tài sản cố định (đã và đang đầu tư) bằng vốn chủ sở hữu.

$$\text{Hệ số tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ đã và đang đầu tư}}$$

Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2013

Do tài sản cố định là bộ phận tài sản dài hạn chủ yếu phản ánh toàn bộ cơ sở vật chất, kỹ thuật của doanh nghiệp nên doanh nghiệp không thể dễ dàng nhượng bán hay thanh lý được nên trong trường hợp trị số “Hệ số tự tài trợ TSCĐ” <1 thì mọi quyết định về đầu tư hay mua bán liên quan đến doanh nghiệp đó phải lập tức hủy bỏ nếu không muốn sa lầy hay phá sản. Ngược lại, khi trị số này ≥ 1 , số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp có đủ và thừa khả năng để trang trải tài sản cố định. Trong trường hợp đó, các nhà đầu tư, các chủ nợ có thể ra các quyết định quản lý liên quan tới doanh nghiệp cho dù rủi ro có thể cao nhưng doanh nghiệp vẫn có khả năng thoát khỏi những khó khăn trước mắt.

2.3.1.3 Đánh giá khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán là khả năng phản ánh tiềm lực tài chính của doanh nghiệp chi trả được các khoản nợ, các khoản nợ này bao gồm cả nợ ngắn hạn và nợ dài hạn. Do vậy, phân tích khả năng thanh toán không những giúp cho các nhà quản trị doanh nghiệp có kế hoạch tài chính thích hợp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính hiện tại và tương lai mà còn cung cấp những thông tin hữu ích mà các nhà đầu tư, nhà cho vay quan tâm để đánh giá chất lượng tài chính và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp để đưa ra quyết định có nên bỏ tiền đầu tư hay cho vay. Khi đánh giá khả năng thanh toán, người phân tích thường thông qua số liệu trên Bảng cân đối kế toán, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Thuyết minh Báo cáo tài chính được thể hiện qua các

chỉ tiêu như hệ số khả năng thanh toán hiện hành, khả năng thanh toán nhanh, khả năng thanh toán tổng quát,...

a. Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn

Sau khi tính toán các chỉ tiêu này thì tiến hành lập bảng để đánh giá bằng cách so sánh giữa kỳ phân tích và kỳ kế hoạch để nhận xét và đưa ra các đánh giá cần thiết.

- Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn

Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn là đánh giá khả năng đáp ứng các nghĩa vụ thanh toán các khoản nợ trong thời hạn dưới một năm kể từ ngày phát sinh của doanh nghiệp. Nợ ngắn hạn bao gồm các khoản phải trả người bán, phải trả người lao động, vay ngắn hạn, ... Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn bao gồm các nội dung: Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, hệ số khả năng thanh toán nhanh và hệ số khả năng thanh toán tức thời, Bảng 1.8: Phân tích tình khả năng thanh toán ngắn hạn (*phụ lục 1.8*).

b. Phân tích khả năng thanh toán dài hạn

- Phân tích khả năng thanh toán tổng quát

+ Hệ số khả năng thanh toán tổng quát:

$$\frac{\text{Hệ số thanh toán tổng quát}}{\text{tổng quát}} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, trang 191)

Chỉ tiêu này cho biết với toàn bộ tài sản hiện có doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp hay không. Chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt, là nhân tố quan trọng thu hút các nhà tín dụng cho vay. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này quá thấp và kéo dài có thể dẫn tới những viễn cảnh xấu cho doanh nghiệp là giải thể hoặc phá sản.

- Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn

Phân tích khả năng thanh toán dài hạn là đánh giá khả năng đáp

ứng các nghĩa vụ thanh toán các khoản nợ trong thời hạn trên một năm kể từ ngày phát sinh của doanh nghiệp. Nợ dài hạn bao gồm các khoản phải trả người bán, phải trả người lao động, vay dài hạn,... Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn bao gồm các nội dung: hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn và hệ số khả năng trả tiền lãi vay.

+ Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn:

$$\frac{\text{Hệ số thanh toán nợ dài hạn}}{\text{dài hạn}} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, trang 192)

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán nợ dài hạn đối với toàn bộ giá trị thuần của tài sản cố định và đầu tư dài hạn, ... Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng thanh toán dài hạn trong tương lai của doanh nghiệp càng tốt, góp phần ổn định tình hình tài chính.

c. Phân tích khả năng thanh toán thông qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ phản ánh các dòng tiền thu, chi trong một kỳ hoạt động của doanh nghiệp. Việc phân tích khả năng thanh toán thông qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho một kỳ hoạt động là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp xây dựng được dự toán tiền khoa học để nâng cao độ tin cậy của các quyết định kinh doanh.

Việc phân tích được thực hiện trên cơ sở xác định tỷ trọng dòng tiền thu, chi của từng hoạt động: hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính. Khi phân tích các dòng tiền này, các đối tượng quan tâm có cái nhìn sâu hơn về các dòng tiền thu, chi của doanh nghiệp, từ đó xác định nguyên nhân ảnh hưởng tác động đến tình hình tăng, giảm tiền trong kỳ của doanh nghiệp, có các biện pháp huy động và sử dụng tiền có hiệu quả.

2.3.1.4 Đánh giá khả năng sinh lợi

Khả năng sinh lời của doanh nghiệp là chỉ tiêu phản ánh mức lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được trên một đơn vị chi phí hay yếu tố đầu vào hay

trên một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất. Mức lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được trên một đơn vị càng cao thì khả năng sinh lời càng cao, dẫn đến hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại, mức lợi nhuận thu được trên một đơn vị càng nhỏ, khả năng sinh lời càng thấp, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng thấp. Vì thế, có thể nói, khả năng sinh lời của doanh nghiệp là biểu hiện cao nhất và tập trung nhất của hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Để đánh giá khái quát khả năng sinh lời của doanh nghiệp, các nhà phân tích có thể sử dụng các chỉ tiêu sau:

- Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu (Return on equity - ROE):

Chỉ tiêu này phản ánh khái quát nhất hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Khi xem xét ROE, các nhà quản lý biết được một đơn vị Vốn chủ sở hữu đầu tư vào kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Trị số của ROE càng cao, hiệu quả sử dụng vốn càng cao và ngược lại.

$$\text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Trong đó:

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

Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2013

- Sức sinh lợi của doanh thu thuần (Return on Sale – ROS)

Chỉ tiêu này cho biết 1 đơn vị doanh thu thuần thu được từ kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Trị số của chỉ tiêu này càng lớn, sức sinh lời của doanh thu thuần kinh doanh càng cao, hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ, khả năng sinh lợi của doanh thu thuần kinh doanh càng thấp, hiệu quả kinh doanh càng thấp.

Hệ số Sức sinh lợi của doanh thu thuần được xác định bằng công thức:

$$\text{Sức sinh lợi của doanh thu thuần} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần kinh doanh}}$$

Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2013

- Sức sinh lợi cơ bản của tài sản (Return on assets - ROA):

Sức sinh lợi cơ bản của tài sản phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản ở doanh nghiệp, thể hiện trình độ quản lý và sử dụng tài sản. Chỉ tiêu này cho biết bình quân một đơn vị tài sản sử dụng trong quá trình kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Trị số của chỉ tiêu càng cao, hiệu quả sử dụng tài sản càng lớn và ngược lại. Hệ số này được xác định bởi công thức:

$$\text{Sức sinh lợi cơ bản của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Tổng tài sản bình quân} = \frac{\text{Tổng tài sản đầu năm} + \text{Tổng tài sản cuối năm}}{2}$$

Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2013

2.3.2. Phân tích cấu trúc tài chính và đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh

2.3.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính

a. Phân tích cơ cấu tài sản:

Phân tích cơ cấu tài sản nhằm xem xét tỷ trọng của từng bộ phận tài sản trong tổng tài sản giữa các kỳ với nhau, cho phép nhà quản lý đánh giá khái quát tình hình sử dụng vốn cũng như phân bổ vốn của doanh nghiệp có hợp lý với ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp hay không. Từ đó giúp doanh nghiệp duy trì một cơ cấu tài sản cân đối có thể tối thiểu hóa chi phí huy động và tận dụng tối đa công suất sử dụng của tài sản.

Khi phân tích cơ cấu tài sản, chúng ta sử dụng phương pháp so sánh dọc với tổng tài sản, các loại tài sản cụ thể lần lượt được chia cho tổng tài sản để xác định tỷ trọng của chúng trong tổng tài sản. Công thức được xác định như sau:

$$\frac{\text{Tỷ trọng từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng tài sản}}{\text{tài sản}} = \frac{\text{Giá trị của từng bộ phận tài sản}}{\text{Tổng số tài sản}} \times 100$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, trang 140)

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

b. Phân tích cơ cấu nguồn vốn:

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, thì doanh nghiệp sẽ tìm kiếm và huy động từ nhiều nguồn khác nhau, trong báo cáo tài chính thì được thể hiện ở 2 nguồn 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 doanh nghiệp.

Nợ phải trả phản ánh số vốn mà doanh nghiệp 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 doanh nghiệp.

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.

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

$$\frac{\text{Tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn}}{\text{vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn}} = \frac{\text{Giá trị của từng bộ phận nguồn vốn}}{\text{Tổng số nguồn vốn}} \times 100\%$$

Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2013

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 doanh nghiệp

c. Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn

Chính sách huy động và sử dụng vốn không chỉ phản ánh nhu cầu vốn cho hoạt động mà còn quan hệ trực tiếp đến an ninh tài chính, đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp, tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh cũng như rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp. Vì thế, phân tích cấu trúc tài chính ngoài phân tích cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn còn phân tích mối quan hệ

giữa tài sản và nguồn vốn để thấy được chính sách sử dụng vốn của doanh nghiệp.

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

- Hệ số nợ so với tài sản:

$$\text{Hệ số nợ so với tài sản} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tài sản}}$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, trang 153)

- Hệ số tài sản so với vốn chủ sở hữu:

$$\text{Hệ số tài sản so với vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, trang 154)

2.3.2.2. Phân tích tình hình bảo đảm nguồn vốn cho sản xuất kinh doanh

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 doanh nghiệp. Mối quan hệ này phản ánh cân bằng tài chính của doanh nghiệp. 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 doanh nghiệp.

Cân bằng tài chính của doanh nghiệp thường được xem xét dưới góc độ luân chuyển vốn và góc độ ổn định nguồn tài trợ.

a. Phân tích cân bằng tài chính dưới góc độ luân chuyển vốn

Xét theo quan điểm luân chuyển vốn, tài sản ban đầu (gồm tài sản ngắn hạn ban đầu và tài sản dài hạn ban đầu) của doanh nghiệp được hình thành trước hết bằng nguồn vốn chủ sở hữu; nghĩa là, doanh nghiệp sử dụng số vốn chủ sở hữu của mình để tài trợ tài sản ban đầu phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Số tài sản ban đầu được tài trợ bằng vốn chủ sở hữu này không bao gồm số tài sản trong thanh toán (khoản bị chiếm dụng). Mối quan hệ này thể hiện qua đẳng thức:

$$\text{Vốn CSH} = \text{TSNH ban đầu} + \text{TSDH ban đầu} \quad (1)$$

Cân đối này chỉ mang tính lý thuyết, nghĩa là với nguồn vốn chủ sở hữu, doanh nghiệp đủ trang trải các loại tài sản ban đầu phục vụ cho các hoạt động chủ yếu mà không phải đi vay hoặc chiếm dụng. Trong thực tế thường xảy ra các trường hợp sau:

- Vé trái > Vé phải: Với số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp lớn hơn số tài sản ban đầu. Do vậy, số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dư thừa, không sử dụng hết nên sẽ bị chiếm dụng.

- Vé trái < Vé phải: Với số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp nhỏ hơn tài sản ban đầu. Do vậy, để có số tài sản ban đầu phục vụ cho các hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp phải đi vay hoặc chiếm dụng vốn từ bên ngoài.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, khi vốn chủ sở hữu không đáp ứng đủ nhu cầu về vốn kinh doanh, doanh nghiệp được phép đi vay để bổ sung vốn kinh doanh. Do vậy ta có quan hệ cân đối sau:

$$\text{Vốn CSH} + \text{Vốn vay hợp pháp} = \text{TSNH ban đầu} + \text{TSDH ban đầu} \quad (2)$$

Trên thực tế hầu như cân đối (2) không xảy ra mà thường xảy ra các trường hợp sau:

- Vé trái > Vé phải: Với số vốn chủ sở hữu và vốn vay hợp pháp hiện có của doanh nghiệp lớn hơn số tài sản ban đầu, tức là không sử dụng hết số vốn hiện có. Do vậy, số vốn dư thừa của doanh nghiệp sẽ bị chiếm dụng.

- Vé trái < Vé phải: Lượng tài sản ban đầu phục vụ cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp lớn hơn số vốn chủ sở hữu và vốn vay hợp pháp. Do vậy, để có đủ tài sản phục vụ cho nhu cầu kinh doanh, doanh nghiệp buộc phải đi chiếm dụng vốn trong thanh toán (chiếm dụng hợp pháp và bất hợp pháp).

Mặt khác, do tính chất cân bằng của Bảng cân đối kế toán, tổng số tài sản luôn luôn bằng tổng số nguồn vốn nên từ cân đối (2) chúng ta có cân đối (3) sau đây:

Vốn CSH + Vốn vay hợp pháp + Nguồn vốn thanh toán = TSNH ban đầu + TSDH ban đầu + Tài sản thanh toán (3)

Trong đó Nguồn vốn thanh toán là toàn bộ số vốn mà doanh nghiệp đi chiếm dụng của các đối tác trong thanh toán (kể cả chiếm dụng bất hợp pháp); Tài sản thanh toán về thực chất là số tài sản của doanh nghiệp nhưng bị các đối tác chiếm dụng, doanh nghiệp có trách nhiệm phải thu hồi.

Cân đối (3) có thể biến đổi về cân đối (4) như sau:

Vốn CSH + Vốn vay hợp pháp – Tài sản ban đầu (TSNH ban đầu và TSDH ban đầu) = Tài sản thanh toán – Nguồn vốn thanh toán (4)

Cân đối (4) cho thấy: số vốn mà doanh nghiệp bị chiếm dụng (phần chênh lệch giữa vốn chủ sở hữu và vốn vay hợp pháp lớn hơn số tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn tương ứng) đúng bằng số chênh lệch giữa số tài sản phát sinh trong quá trình thanh toán (nợ phải thu ngắn hạn và dài hạn) với nguồn vốn chiếm dụng trong thanh toán (nợ phải trả ngắn hạn và dài hạn) và ngược lại; số vốn mà doanh nghiệp đi chiếm dụng (phần chênh lệch giữa số tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn lớn hơn số vốn chủ sở hữu và vốn vay hợp pháp) đúng bằng số chênh lệch giữa nguồn vốn chiếm dụng trong thanh toán (công nợ phải trả) với số tài sản phát sinh trong quá trình thanh toán (nợ phải thu ngắn hạn và dài hạn). Cân đối (4) trên đây thể hiện cân bằng tài chính hay cân đối giữa tài sản và nguồn tài trợ tài sản của doanh nghiệp.

b. Phân tích cân bằng tài chính dưới góc độ ổn định nguồn tài trợ

Để phân tích tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh ta phân tích tính cân đối giữa tài sản và nguồn vốn hình thành nên tài sản sử dụng trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Nguồn vốn được chia thành hai loại tương ứng với thời gian luân chuyển tài sản là Nguồn vốn ngắn hạn và nguồn vốn dài hạn. Nguồn vốn ngắn hạn là nguồn tài trợ mà doanh nghiệp sử dụng tạm thời vào vào hoạt động trong một thời gian ngắn nên còn gọi là nguồn tài trợ tạm thời. Thuộc nguồn vốn ngắn hạn (nguồn tài trợ tạm thời) bao

gồm các khoản Nợ ngắn hạn. Nguồn vốn dài hạn là nguồn vốn mà doanh nghiệp được sử dụng lâu dài trong quá trình hoạt động. Nguồn vốn này thường xuyên tồn tại ở doanh nghiệp trong một chu kỳ kinh doanh để tài trợ cho tài sản sử dụng vào hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy nguồn vốn dài hạn còn gọi là nguồn tài trợ thường xuyên. Thuộc nguồn vốn dài hạn (nguồn tài trợ thường xuyên) bao gồm vốn chủ sở hữu và nợ dài hạn.

Nguyên tắc cơ bản để đảm bảo cân bằng tài chính là: “Tài sản được tài trợ trong một thời gian không thấp hơn thời gian chuyển hoá tài sản ấy” nói khác đi “Thời gian của nguồn vốn tài trợ phải không thấp hơn tuổi thọ của tài sản được tài trợ”. Như vậy, khi tính đến độ an toàn, ổn định trong việc tài trợ, nguyên tắc cân bằng tài chính đòi hỏi: Tài sản dài hạn chỉ được tài trợ bởi nguồn vốn dài hạn (nguồn tài trợ thường xuyên); nguồn vốn ngắn hạn (nguồn tài trợ tạm thời) chỉ tài trợ cho tài sản ngắn hạn. Trường hợp lý tưởng nhất là doanh nghiệp thực hiện được đúng theo nguyên tắc này, tuy nhiên, trong thực tế rất hiếm khi xảy ra điều đó. Thực tế thường xảy ra một trong hai trường hợp sau:

- Nguồn vốn dài hạn tài trợ tài sản ngắn hạn.

Trong trường hợp này, có một phần TSNH của doanh nghiệp được tài trợ bằng nguồn vốn dài hạn. Trong vòng 1 năm các tài sản này đã chuyển đổi thành tiền trong khi các nhà cung cấp vốn chưa cần hoàn trả lại tiền vốn đã cung ứng, nghĩa là doanh nghiệp không có nhu cầu cấp thiết trong việc hoàn trả vốn. Vì vậy, đây là trường hợp đảm bảo vốn an toàn. Cần lưu ý rằng, tuy hoạt động kinh doanh được bảo đảm vốn một cách an toàn, nhưng chi phí sử dụng vốn cao do dùng nhiều nguồn vốn dài hạn.

- Nguồn vốn ngắn hạn tài trợ tài sản dài hạn.

Trong trường hợp này, có một phần TSDH của doanh nghiệp được tài trợ bằng nguồn vốn ngắn hạn. Trong vòng 1 năm các tài sản này chưa chuyển đổi thành tiền trong khi đã hạn hoàn trả lại vốn cho các nhà tài trợ vốn. Điều này làm cho các doanh nghiệp phải chịu sức ép của việc tìm nguồn vốn để trang trải công nợ khi đến hạn dẫn tới những rủi ro mất khả năng thanh

toán. Mặc dù gánh chịu rủi ro cao nhưng chi phí sử dụng vốn của doanh nghiệp sẽ thấp do sử dụng nhiều nguồn vốn ngắn hạn. Mặt khác sử dụng vốn ngắn hạn có tính linh hoạt cao hơn và không đòi hỏi các khoản thế chấp chặt chẽ như nguồn vốn dài hạn.

Theo phương trình cân đối kế toán, chúng ta có:

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

Hay:

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

Chênh lệch giữa nguồn vốn dài hạn và tài sản dài hạn hay giữa tài sản ngắn hạn và nguồn vốn ngắn hạn được gọi là vốn lưu động thuần hay vốn luân chuyển.

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

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, trang 162)

Bên cạnh đó, khi phân tích tình hình bảo đảm vốn cho hoạt động kinh doanh, để có nhận xét xác đáng và chính xác về tình hình đảm bảo vốn, các nhà phân tích còn tính 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 tài trợ tạm thời:

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

2.3.3. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán

2.3.3.1. Phân tích tình hình công nợ

Tính tự do cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường đang ngày càng thúc đẩy nền kinh tế phát triển, mặt khác, các quan hệ tài chính phát sinh ngày càng nhiều, đa dạng dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn của nhau trên thị trường là thường xảy ra, đặc biệt đối với các doanh nghiệp có nhu cầu vốn lớn. Do vậy, phân tích tình hình công nợ phải thu, phải trả có ý nghĩa quan

trọng trong quá trình phát hiện các dấu hiệu rủi ro tài chính có thể xảy ra. Bên cạnh đó, trong nền kinh tế thị trường hầu hết các doanh nghiệp đều tự chủ hoạt động tài chính, lấy thu bù chi và thực hiện quá trình tái sản xuất mở rộng, chính vì vậy mà phân tích công nợ phải thu, phải trả càng có ý nghĩa quan trọng trong việc cung cấp những thông tin về cơ cấu phải thu để đưa ra các biện pháp thu hồi phù hợp. Đồng thời thấy được cơ cấu các khoản phải trả đưa ra các biện pháp thanh toán kịp thời để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

- Đối với việc phân tích tình hình công nợ các khoản phải thu:

Nhà phân tích so sánh tuyệt đối và tương đối tổng số các khoản phải thu cuối kỳ so với đầu kỳ để đánh giá chung tình hình thu hồi các khoản phải thu và tính các chỉ tiêu phản ánh tình hình nợ phải thu để đánh giá cụ thể vấn đề thu hồi nợ.

Trong các khoản phải thu, phải thu của khách hàng thường chiếm tỷ trọng đáng kể. Phân tích tình hình phải thu của khách hàng thông qua những chỉ tiêu sau:

(1)- Số vòng quay phải thu của khách hàng:

+ Công thức:

$$\text{Số vòng quay phải thu của khách hàng} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số dư bình quân phải thu khách hàng}} \quad (1.9)$$

+ Ý nghĩa của chỉ tiêu: Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các khoản phải thu quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng kịp thời, ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên chỉ tiêu này cao quá có thể hình thức thanh toán tiền của doanh nghiệp quá chặt chẽ, khi đó ảnh hưởng đến lượng hàng tiêu thụ.

(2) - Thời gian 1 vòng quay phải thu của khách hàng:

+ Công thức:

$$\text{Thời gian 1 vòng quay phải thu của khách hàng} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay phải thu khách hàng}} \quad (1.10)$$

+ *Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Thời gian 1 vòng quay phải thu của khách hàng cho biết bình quân doanh nghiệp mất bao nhiêu ngày cho một khoản phải thu của khách hàng. Số vòng quay khoản phải thu của khách hàng càng cao thì thời gian 1 vòng quay phải thu của khách hàng càng thấp và ngược lại. Chỉ tiêu này càng ngắn chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại chỉ tiêu này càng dài, chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng chậm, số vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng nhiều. Các khoản phải thu khách hàng là số liệu tại một thời điểm nhất định nên có những thời điểm đặc biệt làm sai lệch chỉ tiêu này, ví dụ vào thời điểm đầu chu kỳ kinh doanh, doanh nghiệp đẩy mạnh chính sách bán chịu, tạm ứng tiền cho nhà cung cấp, nên các khoản phải thu lớn; nhưng vào cuối kỳ kinh doanh, các khoản phải thu sẽ nhỏ hơn rất nhiều, vì vậy nhà phân tích tài chính phải nắm rõ chu kỳ sản xuất kinh doanh của công ty để xác định chỉ tiêu này cho chính xác. Theo lý thuyết, chỉ tiêu này không nên vượt quá 1,5 lần kỳ tín dụng.

- **Đối với việc phân tích tình hình công nợ các khoản phải trả:**

Nhà phân tích so sánh tuyệt đối và tương đối tổng số các khoản nợ phải trả cuối kỳ so với đầu kỳ để đánh giá chung tình hình nợ của doanh nghiệp và tính các chỉ tiêu phản ánh tình hình nợ phải trả để xem xét khả năng huy động nhằm đáp ứng yêu cầu thanh toán.

Trong các khoản phải trả, phải trả người bán thường có ý nghĩa quan trọng đối với khả năng thanh toán và uy tín của doanh nghiệp. Doanh nghiệp thường dùng các chỉ tiêu như sau để phân tích tình hình phải trả người bán:

(3)- Số vòng quay phải trả người bán:

+ *Công thức:*

$$\frac{\text{Số vòng quay phải trả người bán}}{\text{Số dư bình quân phải trả người bán}} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Số dư bình quân phải trả người bán}} \quad (1.11)$$

+*Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các khoản phải trả người bán quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp thanh toán tiền hàng kịp thời, ít đi chiếm dụng vốn của các đối tượng. Tuy nhiên chỉ tiêu này cao quá có thể doanh nghiệp thừa tiền luôn thanh toán trước thời hạn, ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn.

Các chỉ tiêu phản ánh tình hình nợ phải thu bao gồm:

(4)- Thời gian 1 vòng quay phải trả người bán:

+*Công thức:*

$$\frac{\text{Thời gian 1 vòng quay phải trả người bán}}{\text{Số vòng quay phải trả người bán}} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay phải trả người bán}} \quad (1.12)$$

+*Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Chỉ tiêu này càng ngắn chứng tỏ khả năng thanh toán tiền hàng càng nhanh, doanh nghiệp ít đi chiếm dụng vốn của các đối tác. Ngược lại chỉ tiêu này càng dài, chứng tỏ khả năng thanh toán chậm, số vốn doanh nghiệp đi chiếm dụng nhiều ảnh hưởng tới uy tín và thương hiệu trên thương trường.

Khi phân tích tình hình công nợ phải trả, doanh nghiệp thường dùng thêm các chỉ tiêu sau:

(5)- Tỷ số nợ:

+*Công thức:*

$$\text{Tỷ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (1.13)$$

+*Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Chỉ tiêu này cho biết trong số tài sản của doanh nghiệp có bao nhiêu đồng là nợ phải trả. Theo lý thuyết, tỷ số nợ nói chung thường nằm trong khoảng từ 0,5 đến 0,7.

Tổng số nợ bao gồm các khoản nợ ngân hàng và các khoản thanh toán của doanh nghiệp, còn tổng tài sản là toàn bộ tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo. Tỷ số này tăng thì nợ phải trả của doanh nghiệp tăng, ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Các nhà đầu tư, những người cho vay thì muốn tỷ số này thấp, tức là doanh nghiệp ít sử dụng nợ để tài trợ cho tài sản vì khoản nợ càng được đảm bảo trong trường hợp doanh nghiệp bị phá sản, chứng tỏ mức tự chủ tài chính của doanh nghiệp càng cao, chủ doanh nghiệp thì muốn tỷ số này cao vì có thể lợi dụng được nguồn vốn này để đáp ứng vốn thiếu hụt, tận dụng được lợi thế của đòn bẩy tài chính. Tuy nhiên hệ số này cao quá thì doanh nghiệp gặp nhiều rủi ro trong kinh doanh vì cho thấy doanh nghiệp phụ thuộc nhiều vào nợ vay và khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp thấp. Vì vậy phải xem xét tỷ số này dựa vào chi phí đi vay cho phù hợp.

(6)- Tỷ số nợ so với vốn chủ sở hữu (D/E):

+ *Công thức:*

$$\text{Tỷ số nợ so với vốn chủ sở hữu (D/E)} = \frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (1.14)$$

+ *Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Chỉ tiêu này cho biết mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp so với mức độ sử dụng vốn chủ sở hữu. Tỷ số này có thể nhỏ hơn hay lớn hơn 1. Theo lý thuyết, tỷ số này nhỏ hơn 1, tức là công ty hiện sử dụng nợ ít hơn là sử dụng vốn chủ sở hữu. Điều này có mặt tích cực là khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp cao, tuy nhiên doanh nghiệp không tận dụng được lợi thế của đòn bẩy tài chính; tỷ số nợ so với vốn chủ sở hữu lớn hơn 1 có nghĩa là công ty sử dụng nhiều nợ hơn vốn chủ sở hữu. Điều này dẫn đến trách nhiệm của công ty càng nhiều và có nhiều rủi ro hơn. Tuy nhiên, tỷ số nợ so với vốn chủ sở hữu tùy thuộc rất nhiều vào đặc điểm của

ngành. Những ngành có tốc độ quay vòng vốn nhanh thường có tỷ số này rất cao.

Để phân tích rõ bản chất công nợ phải thu và công nợ phải trả nhà phân tích có thể phân tích mối quan hệ giữa hai nhóm đối tượng này thông qua chỉ tiêu tỷ lệ giữa các khoản phải thu so với các khoản phải trả.

(7)-Tỷ lệ giữa các khoản phải thu so với các khoản phải trả

+*Công thức:*

$$\text{Tỷ lệ giữa các khoản phải thu so với các khoản phải trả} = \frac{\text{Tổng các khoản phải thu}}{\text{Tổng nợ trả}} \times 100\% \quad (1.15)$$

+*Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Chỉ tiêu này phản ánh quan hệ giữa các khoản phải thu so với các khoản phải trả của doanh nghiệp. Theo lý thuyết, chỉ tiêu này lớn hơn 100% chứng tỏ các khoản phải thu nhiều hơn các khoản phải trả, khi đó doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn nhiều hơn vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng, thường dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn giảm; chỉ tiêu này nhỏ hơn 100%, chứng tỏ các khoản phải trả nhiều hơn các khoản phải thu, khi đó doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn ít vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng, thường dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn tăng.

2.3.3.2. Phân tích khả năng thanh toán

Việc phân tích khả năng thanh toán giúp cho doanh nghiệp kiểm soát được rủi ro trong quan hệ tín dụng và có các biện pháp để nâng cao khả năng thanh toán.

- Phân tích khả năng thanh toán thông qua bảng cân đối kế toán

(1)- Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn:

+*Công thức:*

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (1.16)$$

+ *Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn cho biết một đồng ngắn hạn phải trả của doanh nghiệp có bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn để chuyển hóa thành tiền để thanh toán. Hệ số này càng cao chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng tốt, tuy nhiên hệ số này quá cao sẽ gây ra ứ đọng vốn, hiệu quả sử dụng vốn thấp. Theo lý thuyết, hệ số này bằng 1 được đánh giá là vừa đủ, bằng 2 được đánh giá là tốt, lớn hơn 2 thì chứng tỏ vốn bị ứ đọng, hiệu quả sử dụng vốn thấp, nhỏ hơn 1 thì được đánh giá là không tốt.

(2)- Hệ số thanh toán nhanh:

+ *Công thức:*

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản ngắn hạn} - \text{Tổng giá trị hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (1.18)$$

+ *Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán nhanh của các tài sản dễ chuyển đổi thành tiền đối với các khoản nợ ngắn hạn. Theo lý thuyết, chỉ tiêu này nằm trong khoảng [0,75; 2] là hợp lý, nhỏ hơn 0,75 được đánh giá là thấp, lớn hơn 2 được đánh giá là cao. Chỉ tiêu này thấp quá, kéo dài cũng không tốt, có dấu hiệu rủi ro tài chính, nguy cơ phá sản có thể xảy ra. Chỉ tiêu này cao quá, kéo dài cũng không tốt, có thể dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn giảm.

(3)- Hệ số thanh toán tức thời:

+ *Công thức:*

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Giá trị tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (1.17)$$

+ *Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Hệ số này cho biết doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng những tài sản lưu động có khả năng chuyển hóa thành tiền nhanh nhất ở mức độ nào. Bất kỳ một sự biến động nào

của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng ảnh hưởng đến hệ số này. Theo lý thuyết, tỷ số này lớn hơn 0,5 và nhỏ hơn 1 thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp được đánh giá là tốt, nhỏ hơn 0,5 được đánh giá là thấp, lớn hơn 1 được đánh giá là cao. Chỉ tiêu này thấp quá, kéo dài chứng tỏ doanh nghiệp không có đủ khả năng thanh toán các khoản công nợ ngắn hạn, dấu hiệu rủi ro tài chính xuất hiện, nguy cơ phá sản có thể xảy ra. Chỉ tiêu này cao quá, kéo dài có thể dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn giảm.

(4)- Hệ số khả năng thanh toán tổng quát:

+*Công thức:*

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng số tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}} \quad (1.19)$$

+*Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Chỉ tiêu này phản ánh khả năng thanh toán tổng quát của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo. Theo lý thuyết, nếu chỉ tiêu này luôn ≥ 1 thì chứng tỏ doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán. Nếu chỉ tiêu này < 1 , chứng tỏ doanh nghiệp không có khả năng thanh toán, chỉ tiêu này càng nhỏ dẫn tới doanh nghiệp sắp bị giải thể hoặc phá sản trong tương lai.

(5)- Hệ số khả năng trả lãi vay:

+*Công thức:*

$$\text{Hệ số khả năng trả lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)}}{\text{Chi phí lãi vay}} \quad (1.20)$$

+*Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Hệ số khả năng trả lãi vay đo lường khả năng sử dụng lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh để trả lãi vay của doanh nghiệp. Khả năng trả lãi của doanh nghiệp cao hay thấp nói chung phụ thuộc vào khả năng sinh lợi và mức độ sử dụng nợ. Nếu khả năng sinh lời của doanh nghiệp chỉ có giới hạn trong khi doanh nghiệp sử dụng quá nhiều nợ thì hệ số khả năng trả lãi vay sẽ giảm. Theo lý thuyết, tỷ số này lớn hơn 1 chứng tỏ doanh nghiệp có khả năng sử dụng lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh

doanh để trang trải lãi vay; nếu tỷ số này nhỏ hơn 1 thì cho thấy doanh nghiệp vay nợ quá nhiều và sử dụng nợ vay kém hiệu quả khiến cho lợi nhuận làm ra không đủ trả lãi vay, hoặc là khả năng sinh lợi của doanh nghiệp quá thấp khiến cho lợi nhuận làm ra quá thấp không đủ trả lãi vay.

- Phân tích khả năng thanh toán thông qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh việc hình thành và sử dụng thông tin trên các báo cáo tài chính, là cơ sở để đánh giá khả năng tạo tiền và sử dụng tiền đã tạo ra như thế nào.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ chỉ ra ảnh hưởng của tiền trong hoạt động đầu tư và các hoạt động tài chính của công ty cho chu kỳ kế toán, từ đó nhà quản trị doanh nghiệp ước lượng được các khả năng để chuyển thành tiền của hoạt động kinh doanh, xác định được chính sách cổ tức và các chính sách liên quan đến đầu tư và tài chính. Đồng thời nhà quản trị có thể sử dụng báo cáo lưu chuyển tiền tệ để xác định nợ ngắn hạn có cần được trả hay không để quyết định tăng hay giảm cổ tức và cần cho việc lên kế hoạch về đầu tư và kế hoạch tài chính.

Đối với nhà đầu tư và cho vay thì báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho biết khả năng xoay sở dòng tiền của công ty, để tạo ra các dòng tiền trong tương lai, để trả các khoản nợ phải trả, trả tiền lãi và cổ tức. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cũng chỉ ra tiền và những khoản không phải là tiền ảnh hưởng đến hoạt động đầu tư và tài chính trong suốt thời kỳ kế toán. Các chỉ tiêu thường được dùng để phân tích:

(6)-Tỷ trọng lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh:

+ Công thức:

$$\text{Tỷ trọng lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Tổng lưu chuyển tiền từ các hoạt động}} \quad (1.21)$$

(7)-Tỷ trọng lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư:

+*Công thức:*

$$\text{Tỷ trọng lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư}}{\text{Tổng lưu chuyển tiền từ các hoạt động}} \quad (1.22)$$

(8)- Tỷ trọng lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính:

+*Công thức:*

$$\text{Tỷ trọng lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính}}{\text{Tổng lưu chuyển tiền từ các hoạt động}} \quad (1.23)$$

+*Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Qua việc xem xét tỷ trọng giữa dòng tiền từ từng hoạt động so với tổng lưu chuyển tiền từ các hoạt động, nhà phân tích thấy được tình hình tài chính tổng thể của doanh nghiệp. Đối với một công ty, nếu trong quá trình kinh doanh hoạt động này tạo ra nhiều tiền và đổ vào công ty sẽ tốt hơn số tiền chi ra. Tỷ số dòng tiền phản ánh tổng quan giữa luồng tiền sẽ đổ vào và luồng tiền sẽ phải chi ra. Khoản phải thu và hàng tồn kho là những luồng tiền sẽ đổ vào (hoặc sẽ tạo ra những luồng tiền vào) công ty. Nợ phải trả và nợ lương, nợ thuế sẽ hút tiền ra trong ngắn hạn.

+*Công thức:*

Khoản phải thu + Hàng tồn kho = Tài sản ngắn hạn - Tiền và các khoản tương đương tiền.

Nợ phải trả + Nợ lương, thuế = Nợ ngắn hạn - Vay ngắn hạn.

(9)- Tỷ số dòng tiền:

+*Công thức:*

$$\text{Tỷ số dòng tiền} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn - Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn - Vay ngắn hạn}} \quad (1.24)$$

+ *Ý nghĩa của chỉ tiêu*: Theo lý thuyết, nếu tỷ số dòng tiền nhỏ hơn 1 thì luồng tiền sẽ đổ vào nhỏ hơn luồng tiền sẽ chi ra. Công ty không an toàn, nhưng tiết kiệm chi phí (chi phí liên quan đến tồn kho và chi phí liên quan đến các khoản phải thu) và sử dụng tiền của người khác nhiều hơn; nếu tỷ số lớn hơn 1, luồng tiền sẽ đổ vào lớn hơn luồng tiền sẽ chi ra. Công ty an toàn, tuy nhiên trong trường hợp này công ty đã bỏ qua những cơ hội đầu tư để mang về cho doanh nghiệp khoản lãi cao hơn.

2.3.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh

Phân tích hiệu quả kinh doanh: Là phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhà phân tích thường so sánh biến động doanh thu, chi phí, lợi nhuận của từng ngành hoạt động và tổng thể của doanh nghiệp và phân tích các chỉ tiêu sau:

(1)- Sức sinh lời của tài sản (ROA): Cho biết khả năng tạo ra lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp của tài sản mà doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh.

+ *Công thức*:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100 \quad (1.25)$$

+ *Ý nghĩa của chỉ tiêu*: Chỉ tiêu này cho biết nếu doanh nghiệp đầu tư một đồng tài sản thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp càng tốt.

(2)- Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE): cho biết cho biết khả năng tạo ra lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp của vốn chủ sở hữu mà doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh. Chỉ tiêu này thường được các nhà đầu tư quan tâm vì phản ánh chính xác khả năng sinh lời từ toàn bộ vốn cổ đông đóng góp. Theo lý thuyết, một trong số những tiêu chí đánh giá công ty

có đủ năng lực tài chính hay không là chỉ tiêu ROE phải đạt mức tối thiểu là 15%.

Doanh nghiệp có hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu cao sẽ có điều kiện tăng trưởng. ROE cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn chủ sở hữu có hiệu quả, ngược lại thấp thì sẽ khó khăn trong việc thu hút vốn đầu tư.

+ Công thức:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times 100$$

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \\ &= \text{ROS} \times \text{Số vòng quay tổng tài sản} \times \text{Đòn bẩy tài chính} \\ &= \text{Tỷ suất sinh lời của doanh thu} \times \text{Số vòng quay tài sản} \times \text{Đòn bẩy tài} \\ &\text{chính} \end{aligned}$$

Nguồn: [2]

$$\begin{aligned} \text{Đòn bẩy tài chính} &= \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \text{ có thể được biến đổi thành tỷ số:} \\ &= \frac{1}{1 - \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}}} \\ \text{Ký hiệu } R_d \text{ là tỷ số } \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}} \text{ Khi đó } \text{Đòn bẩy tài chính} &= \frac{1}{1 - R_d} \quad (1.27) \end{aligned}$$

+ *Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Công thức này cho thấy khi hệ số nợ R_d tăng lên thì $(1-R_d)$ giảm dẫn đến Đòn bẩy tài chính tăng. Do vậy, khi tỷ lệ nợ cao sẽ khuếch trương một hệ quả về lợi nhuận là: nếu doanh nghiệp có lợi nhuận trong kỳ thì lợi nhuận sẽ càng cao và ngược lại, nếu doanh nghiệp thua lỗ thì thua lỗ sẽ càng lớn.

Trên cơ sở 3 nhân tố tỷ suất sinh lời của doanh thu, vòng quay tài sản, đòn bẩy tài chính, doanh nghiệp có thể áp dụng một số biện pháp làm tăng ROE như:

+ Tăng doanh thu tiêu thụ sản phẩm, từ đó tăng lợi nhuận của doanh nghiệp

+ Tăng hiệu quả sử dụng tài sản, từ đó làm tăng vòng quay của tài sản.

+ Nhà quản lý doanh nghiệp có thể cơ cấu tài chính hợp lý tỷ lệ nợ và vốn chủ sở hữu.

(3)- Tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu:

+ *Công thức:*

$$\text{Tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu}} \times 100 \quad (1.28)$$

+ *Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Tỷ lệ này cho biết mỗi cứ 100 đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng.

(4)- Tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu:

+ *Công thức:*

$$\text{Tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu} = \frac{\text{Lãi gộp}}{\text{Doanh thu}} \times 100 \quad (1.29)$$

+ *Ý nghĩa của chỉ tiêu:* Tỷ lệ này cho biết mỗi một trăm đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lãi gộp.

(5)- Tỷ lệ lợi nhuận kinh doanh trên doanh thu:

+ *Công thức:*

$$\text{Tỷ lệ lợi nhuận kinh doanh trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận kinh doanh}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100 \quad (1.30)$$

+ *Ý nghĩa của chỉ tiêu*: Tỷ lệ này cho biết mỗi một đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận kinh doanh. Các tỷ lệ trên nhà phân tích thường so sánh giữa năm nay so với năm trước, chỉ tiêu này càng cao càng tốt.

(6)- Tỷ số lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT) so với tổng tài sản :

+ *Công thức*:

$$\text{Tỷ số EBIT so với tài sản} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \quad (1.31)$$

+ *Ý nghĩa của chỉ tiêu*: Tỷ số này phản ánh khả năng sinh lời trước thuế và lãi của công ty. Tỷ số này cho biết cứ mỗi một đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp càng tốt. Tỷ số này phản ánh khả năng sinh lời căn bản chưa kể đến ảnh hưởng của thuế và đòn bẩy tài chính cho nên thường được sử dụng để so sánh khả năng sinh lời trong trường hợp các công ty có thuế suất thuế thu nhập và mức độ sử dụng nợ khác nhau.

2.3.5. Phân tích rủi ro tài chính

Theo nghĩa hẹp, rủi ro là sự không may, còn theo nghĩa thông thường rủi ro là sự bất trắc, là sự không ổn định trong quá trình hoạt động và làm giảm kết quả của hoạt động. Như vậy trong quá trình sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp có thể gặp sự không may, gặp bất trắc và do vậy hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ không ổn định như khi gặp sự không ổn định trong khâu cung cấp nguyên vật liệu, nó sẽ tạo ra sự không ổn định trong khâu sản xuất cả về khối lượng và chất lượng, kế tiếp là sự không ổn định ở khâu bán hàng

và cuối cùng là sự không ổn định ở việc hoàn lại các chi phí đã bỏ ra, làm giảm lợi ích của doanh nghiệp nói riêng, đe dọa tồn tại của doanh nghiệp nói chung.

Để biết được mức độ rủi ro tài chính của doanh nghiệp, người ta thường sử dụng một số chỉ tiêu liên quan đến công nợ: Hệ số các khoản phải thu, hệ số các khoản phải trả, hệ số thanh toán tổng quát, hệ số thanh toán nhanh... các chỉ tiêu này đã được trình bày trong nội dung phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Ngoài các chỉ tiêu trên thì ta còn sử dụng chỉ tiêu quan trọng khác sau đây:

*** Hệ số nợ trên tài sản**

Chỉ tiêu này nói lên rằng, trong tổng số tài sản hiện có của doanh nghiệp thì có bao nhiêu đồng do vay mượn mà có. Do vậy hệ số này càng lớn và có xu hướng tăng chứng tỏ rủi ro tài chính càng tăng và ngược lại.

$$\text{Hệ số nợ trên tài sản} = \frac{\text{Tổng số nợ}}{\text{Tổng số tài sản}}$$

(Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2012)

*** Hệ số nợ ngắn hạn trên tài sản ngắn hạn**

$$\text{Hệ số nợ trên TSNH} = \frac{\text{Nợ ngắn hạn}}{\text{Tài sản ngắn hạn}}$$

(Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2012)

Ý nghĩa của chỉ tiêu này cũng gần giống với ý nghĩa của chỉ tiêu trên, nhưng từ quan điểm của quản lý nó cần được chú ý và quan tâm nhiều hơn do phạm vi của nó tạo ra.

*** Hệ số thu hồi nợ**

$$\text{Hệ số thu hồi nợ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}}$$

(Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2012)

Công thức này giải thích rằng , nếu doanh thu bán chịu, bán chậm càng giảm số dư nợ phải thu giảm đi thì hệ số thu nợ càng tăng và rủi ro tài chính càng giảm và ngược lại

*** Thời hạn thu hồi nợ**

$$\text{Thời hạn thu hồi nợ bình quân} = \frac{\text{Thời gian trong kỳ báo cáo}}{\text{Hệ số thu hồi nợ}}$$

(Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2012)

Thời hạn trong kỳ báo cáo là đại lượng cố định(một năm là 360 ngày), do vậy thời hạn thu hồi nợ tùy thuộc vào hệ số thu hồi nợ. Như vậy, khi hệ số thu hồi nợ tăng, thời hạn thu hồi nợ sẽ giảm, rủi ro tài chính giảm và ngược lại

*** Hệ số quay vòng hàng tồn kho**

$$\text{Hệ số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Trị giá hàng tồn kho bình quân}}$$

(Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2012)

Chỉ tiêu này nói lên rằng, việc rút ngắn chu kỳ sản xuất, sản xuất ra đến đâu bán hết đến đó hoặc mua nhanh , bán nhanh thì giá trị HTK sẽ giảm hợp lý, do vậy hệ số vòng quay sẽ tăng và rủi ro sẽ giảm và ngược lại.

*** Thời hạn vòng quay hàng tồn kho**

$$\text{Thời hạn quay vòng hàng tồn kho} = \frac{\text{Thời hạn trong kỳ báo cáo}}{\text{Hệ số quay vòng hàng tồn kho}}$$

(Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2012)

Như vậy khi hệ số quay vòng hàng tồn kho càng lớn và có xu hướng tăng lên thì số ngày cần thiết cho một vòng quay càng nhỏ và có xu hướng càng nhỏ, khi đó rủi ro tài chính càng giảm và ngược lại.

*** Hệ số thanh toán lãi vay**

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh(Lãi trước thuế)}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

(Nguồn: Nguyễn Năng Phúc, 2012)

Chỉ tiêu này nói lên rằng, sản xuất kinh doanh càng có hiệu quả, lãi càng tăng thì hệ số thanh toán lãi vay càng tăng, rủi ro tài chính càng giảm và ngược lại.

Chương 2 của luận văn đã khái quát một cách tương đối đầy đủ những lý luận cơ bản về việc phân tích Báo cáo tài chính trong DN. Những lý luận cơ bản này sẽ làm cơ sở để tiến hành phân tích BCTC của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị tại chương 3 và đề xuất giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị ở chương 4.

CHƯƠNG 3

PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI HỮU NGHỊ

3.1. Tổng quan về Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị

3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Tên Công ty: Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị

Mã số thuế: 0100900614

Địa chỉ: Số 127 An Trạch, Phường Quốc Tử Giám, Quận Đống Đa, Tp.
Hà Nội

Điện thoại: 0438489730 – Fax: 0437344321

Ngành nghề kinh doanh: Công ty là nhà phân phối các sản phẩm thiết bị vệ sinh và phòng tắm, vật liệu xây dựng

Công ty TNHH Thương Mại Hữu Nghị – tham gia vào thị trường vật liệu xây dựng và thiết bị vệ sinh từ năm 1991. Là đơn vị chuyên sâu trong lĩnh vực phân phối các sản phẩm thiết bị vệ sinh tại thị trường Hà Nội, sau đó mở rộng lĩnh vực hoạt động trên thị trường cung cấp thiết bị vệ sinh, gạch kiến trúc, tư vấn đưa các giải pháp cung cấp cho các công trình xây dựng, mở rộng địa bàn phân phối kinh doanh thông qua các đại lý, cửa hàng trên khắp các tỉnh thành phía Bắc.

- Năm 2007 thành lập trung tâm Logitics và sản xuất vật liệu xây dựng tại khu công nghiệp Tân Quang, Văn Lâm, Hưng Yên. Với diện tích trên 20.000 m² đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất và quy mô của nhà Phân phối trước mức tiêu thụ ngày càng to lớn của thị trường vật liệu xây dựng.

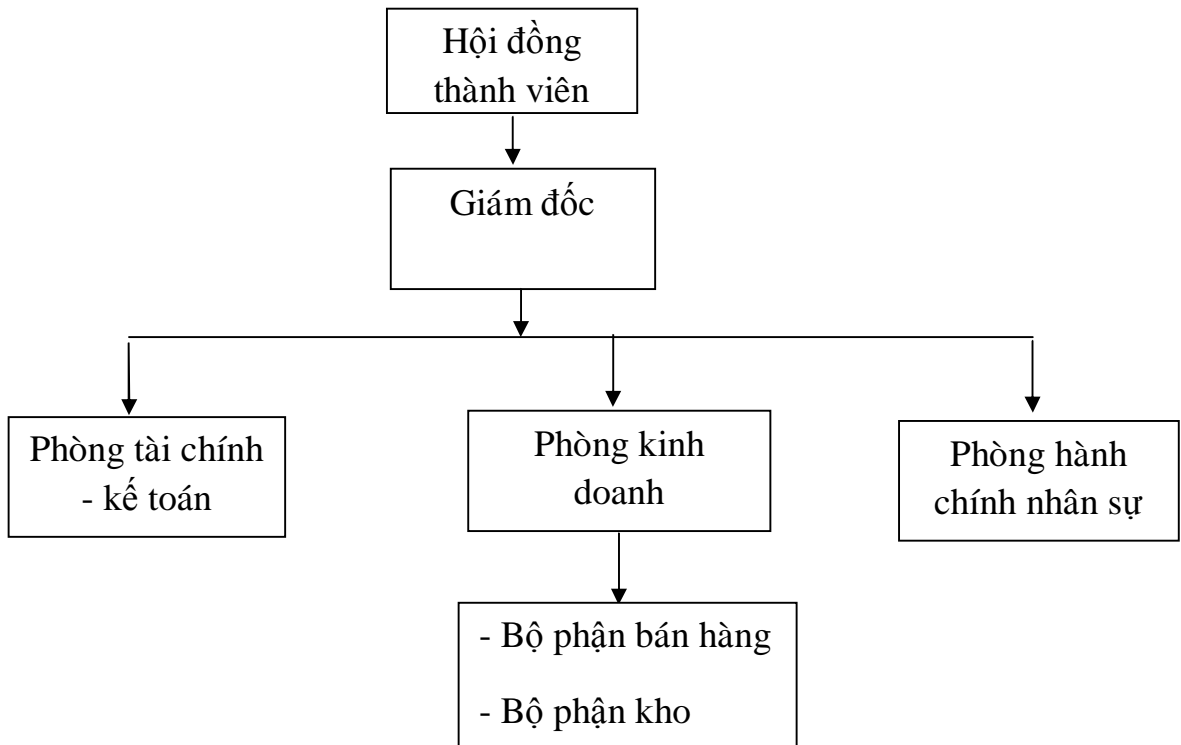
- Với trên 20 năm kinh nghiệm luôn sáng tạo và năng động khẳng định vị trí của mình trong lĩnh vực sản xuất và phân phối, tự hào vì các sản phẩm Công ty cung cấp đã có những đóng góp nhất định cho các công trình lớn, trọng điểm trên toàn quốc.

Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị là nhà phân phối lớn mạnh bao gồm hệ thống các cửa hàng, đại lý chuyên cung cấp vật liệu xây dựng, thiết bị

vệ sinh, gạch ốp nội ngoại thất hàng đầu khu vực phía Bắc. Công ty tự hào vì các sản phẩm của mình cung cấp đã có những đóng góp nhất định cho các công trình như: Phòng họp trung ương, trung tâm hội nghị Quốc tế, VinCom City Tower, Trung tâm Thương Mại Hàng Hải, Trung tâm hội nghị Quốc gia, Khu đô thị Trung Hòa- Nhân Chính, Khu đô thị Mỹ Đình, Việt Tower, Đài tiếng nói Việt Nam,... và nhiều công trình, dự án khác nhau trên khắp các tỉnh thành. Các dịch vụ và sản phẩm do Công ty cung cấp luôn được đánh giá cao trên thị trường. Công ty luôn cố gắng làm hài lòng khách hàng, tự hoàn thiện và nâng cao hình ảnh công ty trên thương trường, tốc độ tăng trưởng nhanh và vững chắc đã đưa Hữu Nghị trở thành một trong những nhà phân phối thiết bị vệ sinh và gạch ốp nội ngoại thất INAX lớn nhất Việt Nam.

3.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty

Bộ máy quản lý của Công ty gồm: Giám đốc, các phó giám đốc, và các phòng ban như phòng tổ chức hành chính, phòng kế toán, phòng kỹ thuật, bảo hành. Mô hình tổ chức bộ máy quản lý được khái quát bằng sơ đồ sau: (*Xem sơ đồ 2.1*)



Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty

Chức năng nhiệm vụ của các phòng, ban, đơn vị

Mô hình cơ cấu tổ chức của công ty bước đầu được xây dựng với mô hình đơn giản, tuy nhiên nó cũng giúp cho công ty hoạt động một cách hiệu quả. Hiện nay ban lãnh đạo công ty đang tìm ra những giải pháp cho những mặt hạn chế về cơ cấu tổ chức của công ty, hướng đến mô hình cơ cấu tổ chức hoàn thiện, giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty.

*** Hội đồng thành viên:**

+ Quyết định chiến lược phát triển và kế hoạch kinh doanh hàng năm của công ty;

+ Quyết định tăng hoặc giảm vốn điều lệ, quyết định thời điểm và phương thức huy động thêm vốn;

+ Quyết định phương thức đầu tư

+ Quyết định giải pháp phát triển thị trường, tiếp thị

+ Quyết định mức lương, thưởng và lợi ích khác đối với Giám đốc, Kế toán trưởng và người quản lý khác quy định tại Điều lệ công ty;

+ Thông qua báo cáo tài chính hàng năm, phương án sử dụng và phân chia lợi nhuận hoặc phương án xử lý lỗ của công ty;

+ Quyết định cơ cấu tổ chức quản lý công ty;

+ Quyết định thành lập chi nhánh, văn phòng đại diện;

+ Sửa đổi, bổ sung Điều lệ công ty;

*** Giám đốc:** là người đại diện hợp pháp của Công ty, có trách nhiệm chỉ đạo trực tiếp các phòng ban thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh. Giám đốc điều hành quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

*** Phòng tài chính - kế toán:**

Phòng Tài chính - Kế toán có chức năng hạch toán kế toán các nghiệp vụ kinh tế tại Công ty; kiểm tra việc sử dụng tài sản, vốn; phân tích tình hình tài

chính; Đề xuất các hình thức và giải pháp cần thiết nhằm thu hút, tạo lập và sử dụng hợp lý các nguồn tài chính, các quỹ phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty đạt hiệu quả cao nhất; Giúp Hội đồng thành viên và Giám đốc Công ty trong việc chấp hành các quy định về tài chính, tín dụng, chế độ kế toán của Nhà nước cũng như của Công ty; Giúp Hội đồng thành viên, Giám đốc kiểm soát bằng đồng tiền các hoạt động kinh tế trong Công ty theo các quy định về quản lý kinh tế của Nhà nước và của Công ty; Xây dựng quy trình quản lý thu - chi tài chính của Công ty theo đúng quy định quản lý kinh tế của Nhà nước, của Tập đoàn và Công ty.

*** Phòng kinh doanh.**

- Bộ phận bán hàng:

Bộ phận bán hàng đảm trách nhiệm vụ bán hàng, bộ phận này hàng ngày tiếp xúc với khách hàng qua điện thoại và đây cũng là hình thức bán hàng chính của công ty.

- Bộ phận kho:

+ Tiến hành vào sổ kho hàng ngày, giúp cho thủ kho có thể trực tiếp nắm bắt được số lượng sản phẩm xuất và số lượng sản phẩm còn tồn trong kho.

+ Tiến hành nhập hàng khi có đơn hàng về và xuất hàng khi có toa hàng từ bộ phận bán hàng xuống.

+ Tiến hành soạn hàng và kiểm hàng theo đúng số lượng và chủng loại sản phẩm khách hàng yêu cầu.

+ Có nhiệm vụ vận chuyển sản phẩm đến địa điểm khách hàng yêu cầu.

*** Phòng hành chính nhân sự**

- Tham mưu và giúp lãnh đạo thực hiện công tác tổ chức, cán bộ

- Bảo vệ chính trị nội bộ

- Đảm nhiệm công tác hành chính – tổng hợp, văn thư - lưu trữ

- Phụ trách công tác thi đua, khen thưởng, kỷ luật

- Thực hiện công tác thanh tra, kiểm tra, giám sát, pháp chế theo quy định hiện hành

- Xây dựng tổ chức bộ máy hoạt động của cơ quan theo quy định của Nhà nước, phù hợp với tình hình phát triển chung của doanh nghiệp

- Quy hoạch, phát triển đội ngũ cán bộ công nhân viên theo từng giai đoạn trung hạn, dài hạn. Sắp xếp, bố trí, tiếp nhận, điều động cán bộ, công nhân viên phù hợp với chức năng, nhiệm vụ và quy mô phát triển của từng bộ phận.

- Làm đầu mối trong việc xây dựng các văn bản quy định về chức năng, nhiệm vụ của các đơn vị, phòng, ban.

- Quản lý, cập nhật, bổ sung hồ sơ, lý lịch và sổ Bảo hiểm xã hội của cán bộ, viên chức và hợp đồng lao động.

- Thực hiện chế độ chính sách cho cán bộ, công nhân viên như: nâng lương, chuyển xếp ngạch, nâng ngạch, nghỉ hưu, Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, độc hại, nghỉ ốm, thai sản và phụ cấp khác theo qui định của Nhà nước.

- Thống kê và báo cáo về công tác tổ chức nhân sự theo định kỳ và đột xuất.

- Thực hiện công tác bảo vệ chính trị nội bộ.

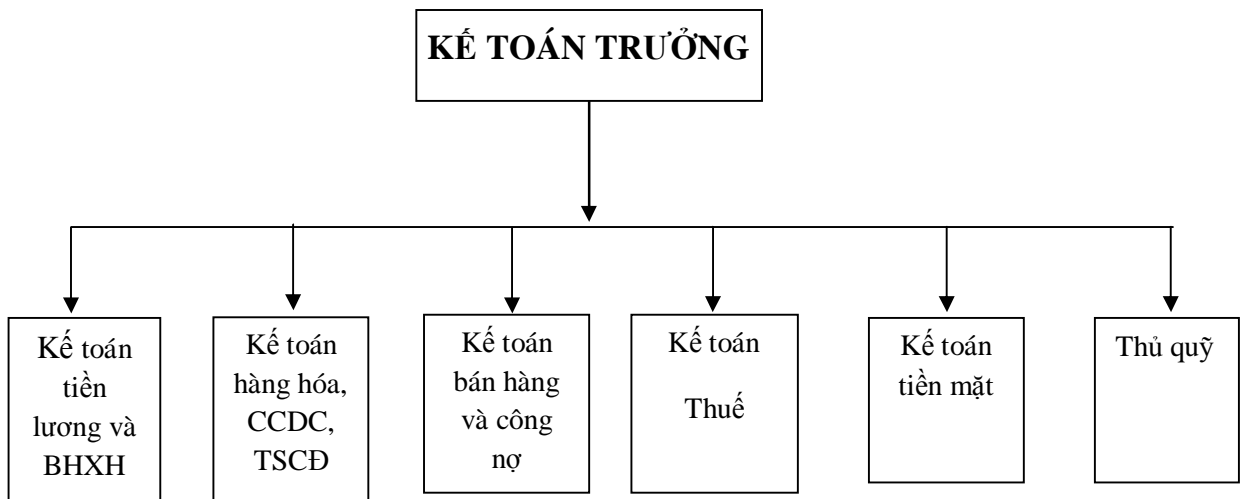
3.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của Công ty

3.1.3.1. Hình thức tổ chức bộ máy kế toán

Bộ máy kế toán của Công ty được tổ chức theo mô hình tập trung. Các nghiệp vụ kế toán chính phát sinh được tập trung ở phòng kế toán của Công ty, thuộc dãy nhà văn phòng. Tại đây thực hiện việc tổ chức hướng dẫn và kiểm tra thực hiện toàn bộ phương pháp thu thập xử lý thông tin ban đầu, thực hiện đầy đủ chiến lược ghi chép ban đầu, chế độ hạch toán và chế độ quản lý tài chính theo đúng quy định của Bộ tài chính, cung cấp một cách đầy đủ chính xác kịp thời những thông tin toàn cảnh về tình hình tài chính của Công

ty. Lập nộp báo cáo tài chính theo quy định của pháp luật; cung cấp thông tin cho các đối tượng quan tâm.

Bộ máy kế toán của Công ty gồm: Kế toán trưởng; Kế toán tiền lương và BHXH; Kế toán hàng hóa, CCDC, TSCĐ; Kế toán bán hàng công nợ; Kế toán thuế; Kế toán tiền mặt; Thủ quỹ. Chức năng, nhiệm vụ các chức danh trong phòng kế toán được khái quát bằng sơ đồ sau: (*xem sơ đồ 2.2*)



(Nguồn : Phòng kế toán Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị)

Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy kế toán Công ty

*** Chức năng, nhiệm vụ của từng nhân viên trong phòng kế toán :**

- **Trưởng phòng Kế toán (Kế toán trưởng):** Là người phụ trách chung công việc của phòng tài chính kế toán, có mối liên hệ trực tuyến với các Kế toán viên thành phần, có năng lực điều hành và tổ chức. Kế toán trưởng liên hệ chặt chẽ với Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh, tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc về các chính sách Tài chính - Kế toán của Công ty, ký duyệt các tài liệu kế toán, phổ biến chủ trương và chỉ đạo thực hiện chủ trương về chuyên môn, đồng thời yêu cầu các bộ phận chức năng khác trong bộ máy quản lý ở đơn vị cùng phối hợp thực hiện những công việc chuyên môn có liên quan tới các bộ phận chức năng.

Các Kế toán viên có mối liên hệ chặt chẽ với nhau, chịu sự chỉ đạo trực tiếp về nghiệp vụ của Kế toán trưởng, nhận sự chỉ đạo trực tiếp của Kế toán

trường về các vấn đề liên quan đến nghiệp vụ cũng như về chế độ kế toán, chính sách tài chính của Nhà nước.

- **Kế toán tiền lương và BHXH:** Tính toán và hạch toán tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, các khoản khấu trừ vào lương, các khoản thu nhập, trợ cấp cho cán bộ, công nhân viên trong Công ty. Hàng tháng lập các bảng thanh toán lương, tổng hợp số liệu lập bảng tổng hợp thanh toán lương của Công ty, lập bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội

- **Kế toán hàng hóa, CCDC, TSCĐ:** Có nhiệm vụ theo dõi, hạch toán nhập, xuất, tồn, phân bổ hàng hóa, công cụ dụng cụ, quản lý nguyên giá, giá trị còn lại, tiến hành trích khấu hao theo thời gian dựa trên tuổi thọ kỹ thuật của tài sản.

- **Kế toán tiền mặt:** Có nhiệm vụ theo dõi việc thu, chi tiền mặt, tình hình hiện có của quỹ tiền mặt và giao dịch với ngân hàng. Đồng thời chịu trách nhiệm trong việc thanh toán và tình hình thanh toán với tất cả khách hàng.

- **Kế toán bán hàng và công nợ:** Có nhiệm vụ tình hình bán hàng, ghi nhận doanh thu, giá vốn, xác định kết quả bán hàng, theo dõi chi tiết hoạt động bán hàng, đồng thời theo dõi, vào sổ và lập báo cáo về tình hình các khoản nợ phải thu của khách hàng, các khoản nợ phải trả của Công ty.

- **Kế toán thuế:** Trực tiếp làm việc với cơ quan thuế khi có phát sinh, kiểm tra đối chiếu hóa đơn GTGT với bảng kê thuế đầu vào, đầu ra trên excel. Cập nhật kịp thời các thông tin về luật thuế, soạn thông báo các nghiệp vụ quy định của luật thuế có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty để có cơ sở biết thực hiện.

- **Thủ quỹ:** Quản lý quỹ tiền mặt của Công ty, hằng ngày căn cứ vào phiếu thu chi tiền mặt để xuất hoặc nhập quỹ tiền mặt, ghi sổ quỹ phân thu chi. Sau đó tổng hợp, đối chiếu thu chi với kế toán có liên quan.

3.1.3.2. Chính sách kế toán áp dụng tại Công ty

Công ty áp dụng chế độ kế toán doanh ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ trưởng BTC.

- Kỳ kế toán năm: Bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc ngày 31/12.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: Đồng Việt Nam (đồng)
- Hình thức kế toán áp dụng: Kế toán máy
- Hình thức sổ sách kế toán áp dụng: Nhật ký chung (**phụ lục 2.1**)
- Phương pháp khấu hao tài sản cố định: Tài sản cố định của Công ty bao gồm tài sản cố định hữu hình, và tài sản cố định vô hình. Tài sản cố định được theo nguyên giá và khấu hao lũy kế.

Khấu hao tài sản cố định được tính theo phương pháp: đường thẳng

- Phương pháp tính và kê khai thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ
- Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: Hàng tồn kho được tính theo giá gốc; Giá hàng xuất kho và hàng tồn kho được tính theo phương pháp tính giá bình quân gia quyền cuối kỳ dự trữ; hàng tồn kho được hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên.

- Phương pháp kế toán chi tiết hàng tồn kho: phương pháp thẻ song song.

3.2. Phân tích Báo cáo tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị

3.2.1. Đánh giá khái quát tình hình tài chính của Công ty

Đánh giá khái quát tình hình tài chính của Doanh nghiệp nhằm mục đích đưa ra những nhận định sơ bộ, ban đầu về thực trạng tài chính và sức mạnh tài chính của Doanh nghiệp. Qua đó, các nhà quản lý nắm được mức độ độc lập về mặt tài chính, về an ninh tài chính cùng những khó khăn mà Doanh nghiệp đang phải đương đầu.

Trên cơ sở số liệu thu thập từ Báo cáo tài chính của Công ty qua các năm 2014 - 2016 ta có thể khái quát tình hình tài chính của Công ty qua một số vấn đề như sau:

3.2.1.1 Đánh giá khái quát tình hình huy động vốn của Công ty

Đánh giá khái quát tình hình huy động vốn của doanh nghiệp cho biết kết quả tạo lập huy động vốn về quy mô cùng nguyên nhân ảnh hưởng, đánh giá được tính hợp lý trong cơ cấu huy động, chính sách huy động và tổ chức nguồn vốn cũng như xu hướng biến động của cơ cấu nguồn vốn huy động.

Để đánh giá khái quát tình hình huy động vốn, tác giả sử dụng bảng số liệu sau:

Bảng 3.1: Bảng đánh giá khái quát tình hình huy động vốn của Công ty

Chỉ tiêu	Số cuối năm						Cuối năm 2016 so với các năm			
	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền (tr.đ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tr.đ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tr.đ)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tr.đ)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (tr.đ)	Tỷ lệ (%)
Nợ phải trả	98.113	90,85	119.757	92,34	134.465	93,45	36.352	37,05	14.708	12,28
Vốn chủ sở hữu	9.879	9,15	9.940	7,66	9.431	6,55	(448)	-4,53	(509)	-5,12
Tổng nguồn vốn	107.992	100	129.697	100,00	143.896	100	35.904	33,25	14.199	10,95

(Nguồn: Số liệu Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị)

Từ bảng 3.1 cho thấy thấy Tổng nguồn vốn của Công ty tăng qua các năm, cụ thể: tổng nguồn vốn năm 2016 tăng so với năm 2014 là 35.904 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng là 33,25% trong đó nợ phải trả tăng 36.352 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 37,05%, tỷ trọng nợ phải trả tăng từ 90,85% lên 93,45%; vốn chủ sở hữu giảm 448 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 4,53%, tỷ trọng vốn chủ sở hữu giảm 2,6% từ 9,15% xuống còn 6,55%.

Tổng nguồn vốn năm 2016 so với năm 2015 tăng 14.199 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng là 10,95% trong đó nợ phải trả tăng 14.708 triệu đồng tương ứng với tăng 12,28%, tỷ trọng nợ phải trả tăng từ 92,34% lên 93,45% và vốn chủ sở hữu giảm 509 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 5,12%, tỷ trọng vốn chủ sở hữu giảm từ 7,66% xuống còn 6,55%.

Từ những số liệu trên cho thấy từ năm 2014 đến năm 2016, Công ty đã có nhiều nỗ lực trong việc huy động vốn để mở rộng kinh doanh, thể hiện ở việc nguồn vốn của Công ty tăng qua các năm, trong đó chủ yếu là từ nguồn vốn vay từ bên ngoài tăng mạnh trong năm 2014 cho thấy Công ty đang đi chiếm dụng vốn để tài trợ tài sản, đến năm 2015, 2016 tỷ trọng nợ phải trả vẫn tiếp tục tăng lên điều này thể hiện tình hình an ninh tài chính của Công ty ngày càng gặp nhiều khó khăn, sự phụ thuộc tài chính của Công ty tăng cao, mất dần sự tự chủ về tài chính, gặp nhiều rủi ro về tài chính.

3.2.1.2 Đánh giá khái quát mức độ độc lập tài chính của Công ty

Mức độ độc lập về tài chính của Công ty là một chỉ tiêu tài chính quan trọng trong việc đưa ra các quyết định về chính sách tài chính và hoạt động của doanh nghiệp.

Mức độ độc lập tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 3.2 Bảng phân tích mức độ độc lập tài chính
BẢNG PHÂN TÍCH MỨC ĐỘ ĐỘC LẬP TÀI CHÍNH

Giai đoạn 2014 – 2016

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch			
				Năm 2016 so với 2014		Năm 2016 so với 2015	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Hệ số tự tài trợ (lần)	0,09	0,08	0,07	-0,03	-28,36	-0,01	-14,46
Hệ số tự tài trợ dài hạn (lần)	7,96	2,64	2,26	-5,70	-71,66	-0,39	-14,64

[Nguồn: Số liệu Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị]

Từ kết quả tính toán được ở trên, Ta có thể đưa ra nhận xét:

Hệ số tự tài trợ của Công ty rất thấp và có xu hướng giảm, không đảm bảo vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, cụ thể:

+ Hệ số tự tài trợ rất thấp và giảm dần qua các năm: Năm 2014 là 0,09 lần, năm 2015 là 0,08 lần và đến năm 2016 là 0,07 lần, mỗi năm giảm 0,01 lần

+ Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn (đồng thời là tài sản cố định của Công ty) rất thấp, chứng tỏ nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty chỉ đủ để mua sắm TSCĐ, không có dư để đầu tư cho sản xuất kinh doanh. Khả năng tự chủ về tài chính ở mức thấp cũng giảm rất nhanh qua các năm đặc biệt là trong năm 2015. Tỷ lệ tự tài trợ năm 2016 giảm so với năm 2014 là 5,7 lần tương ứng giảm 71,66%, tỷ lệ này tiếp tục giảm tại năm 2016 làm cho hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn năm 2016 chỉ còn 2,26 lần.

Thông qua bảng phân tích mức độ tự chủ về tài chính, ta thấy rằng khả năng tự chủ tài chính của Công ty rất thấp và Công ty đang mất dần khả năng thanh toán.

3.2.1.3 Đánh giá khái quát khả năng thanh toán

Đánh giá khái quát khả năng thanh toán của doanh nghiệp cho ta biết tình hình tài chính của doanh nghiệp là tốt hay xấu. Một doanh nghiệp nếu có tình trạng tài chính tốt, lành mạnh, chứng tỏ hoạt động của doanh nghiệp có hiệu quả, doanh nghiệp không những có đủ mà có thừa khả năng thanh toán. Ngược lại, nếu doanh nghiệp ở trong tình trạng tài chính xấu, chứng tỏ hoạt động kinh doanh kém hiệu quả, doanh nghiệp không bảo đảm khả năng thanh toán các khoản nợ, uy tín của doanh nghiệp thấp.

Để đánh giá khái quát khả năng thanh toán, bảng phân tích các chỉ tiêu được lập như sau:

Bảng 3.3: Bảng đánh giá khái quát khả năng thanh toán của Công ty

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2016 so với năm 2014		Năm 2016 so với năm 2015	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	1,12	1,08	1,07	-0,05	-4,54	-0,01	-1,19
Hệ số khả năng thanh toán hiện thời	1,09	1,05	1,04	-0,05	-4,48	-0,01	-1,17
Hệ số khả năng thanh toán nhanh	0,82	0,73	0,52	-0,30	-36,76	-0,21	-29,31
Hệ số khả năng thanh toán tức thời	0,04	0,04	0,05	-	5,65	0,01	25,78

[Nguồn: Số liệu Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị]

Từ Bảng 3.3, khả năng thanh toán của Công ty được khái quát như sau:

Khả năng thanh toán của Công ty là rất thấp và Công ty đang mất dần khả năng thanh toán. Nếu xét về ngắn hạn thì công ty đảm bảo khả năng thanh toán thông qua các chỉ tiêu: Hệ số khả năng thanh toán hiện thời các năm 2014, 2015, 2016 đều lớn hơn 1, hệ số khả năng thanh toán nhanh đảm bảo các năm đều lớn hơn 0,5 và hệ số khả năng thanh toán tức thời đảm bảo trong khoảng từ 0,03 – 0,05. Tuy nhiên, nếu xét trong dài hạn thì khả năng thanh toán của Công ty không đảm bảo, thông qua chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán tổng quát của Công ty xoay quanh 1 và ngày càng có xu hướng giảm qua các năm. Nếu Công ty bán toàn bộ tài sản của mình thì cũng chỉ đủ để thanh toán nợ, không có vốn để đầu tư và xoay vòng sản xuất kinh doanh. Mặt khác, thông qua việc phân tích khái quát tình hình huy động vốn tại mục 2.2.1.1 ta thấy, trong cơ cấu vốn của Công ty thì chủ yếu là nợ phải trả hay chủ yếu là vốn Công ty đi chiếm dụng. Nếu các khoản nợ trên đến hạn nợ thì Công ty sẽ mất khả năng thanh toán, gặp rủi ro lớn về tài chính.

3.2.1.4 Đánh giá khái quát khả năng sinh lợi của Công ty

Khả năng sinh lợi của doanh nghiệp là chỉ tiêu phản ánh mức lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được trên một đơn vị chi phí hay yếu tố đầu vào trên một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả kinh doanh buôn bán hàng hóa. Khả năng sinh lợi của doanh nghiệp là biểu hiện cao nhất, tập trung nhất của hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Để đánh giá khái quát khả năng sinh lợi của Công ty, bảng phân tích được lập như sau:

Bảng 3.4: Bảng đánh giá khái quát khả năng sinh lợi của Công ty qua các năm

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2016 so với 2014		Năm 2016 so với 2015	
				+/-	%	+/-	%
Sức sinh lợi của vốn CSH (ROE)	0,021	0,006	-0,053	-0,074	-349,6	-0,058	-1013,6
Sức sinh lợi của doanh thu thuần (ROS)	0,001	0,0002	-0,002	-0,002	-352,688	-0,002	-1037,9
Sức sinh lợi của tài sản (ROA)	0,002	0,0005	-0,004	-0,006	-293,163	-0,004	-875,71

[Nguồn: Số liệu Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị]

Từ số liệu tại Bảng 3.4 khả năng sinh lợi của Công ty được khái quát như sau:

Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu: Năm 2016 Công kinh doanh bị thua lỗ, sức sinh lợi -0,053 lần, giảm so với năm 2014 là 0,074 lần tương đương với tỷ lệ giảm là 349,6%, giảm so với năm 2015 là 0,058 lần và tương ứng tốc độ giảm là 1.013,6 %. Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm 2016 bị âm, năm sau giảm rất nhanh so với năm trước chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của Công ty thấp, sử dụng vốn chủ sở hữu không có hiệu quả đặc biệt là năm 2016.

Sức sinh lợi của doanh thu thuần năm 2016 của Công ty là -0,002 lần, giảm so với năm 2014 là 0,002 lần tương đương tỷ lệ giảm 352,688%, giảm so với năm 2015 là 0,002 lần, tỷ lệ giảm là 1.037,9%. Sức sinh lợi của doanh thu thuần có xu hướng giảm rất nhanh đặc biệt năm 2016 sức sinh lợi của doanh thu thuần bị âm, chứng tỏ hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty thấp, có xu hướng ngày càng đi xuống, năm 2016 sản xuất kinh doanh không hiệu quả, doanh thu không đủ bù đắp chi phí bỏ ra.

Sức sinh lợi kinh tế của tài sản năm 2016 của Công ty là -0,004 lần, giảm so với năm 2014 là 0,006 lần với tốc độ giảm là 293,163%, giảm so với năm 2015 là 0,004 lần với tốc độ giảm là 875,71%. Sức sinh lợi kinh tế của tài sản có xu hướng giảm rất nhanh, chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty chưa cao, năm 2016 Công ty sử dụng tài sản không có hiệu quả, toàn bộ tài sản bỏ ra để kinh doanh không thu được lợi ích.

Qua phân tích một số chỉ tiêu khái quát về khả năng sinh lợi ta thấy rằng các chỉ số sinh lời đều rất thấp và có xu hướng giảm rất nhanh, đặc biệt trong năm 2016 sức sinh lời bị âm, chứng tỏ hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty rất thấp, năm 2016 hoạt động sản xuất kinh doanh không có hiệu quả, Công ty cần phải có các quyết định quản lý các vấn đề về tiết kiệm chi phí, tăng doanh thu... góp phần cải thiện kết quả kinh doanh của mình.

3.2.2. Phân tích cấu trúc tài chính và tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh

3.2.2.1. Phân tích cấu trúc tài chính

a. Phân tích cấu trúc tài sản của Công ty

Để công tác quản lý tài sản được chặt chẽ thì cần phải nắm được tình hình phân bổ tài sản và các nguồn hình thành tài sản, nguyên nhân cũng như các dấu hiệu ảnh hưởng đến cân bằng tài chính. Vì vậy cần phải đánh giá cơ cấu tài sản của Công ty để đưa ra các chính sách huy động và sử dụng vốn đảm bảo cho tình hình tài chính của Công ty được lành mạnh, dự phòng và tránh những rủi ro. Thông qua số liệu trên bảng Cân đối kế toán và Thuyết minh Báo cáo tài chính hai năm 2015, 2016, ta có bảng so sánh sự biến động về cơ cấu tài sản của Công ty như sau:

Bảng 3.5 Bảng phân tích cơ cấu tài sản Công ty*DVT:tr. đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016		Năm 2016 so với năm 2014		Năm 2016 so với năm 2015	
		Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
A	Tổng tài sản	107.993	100	129.730	100	143.896	100	35.903	33	14.166	10,92
I	Tài sản ngắn hạn	106.752	98,85	125.969	97,1	139.716	97,1	32.964	31	13.747	10,91
	Tiền và các khoản tương đương tiền	4.218	3,91	4.326	3,33	6.106	4,24	1.888	45	1.780	41,15
	Phải thu ngắn hạn khách hàng	75.460	69,87	81.843	63,09	59.692	41,48	(15.768)	-21	(22.151)	-27,07
	Phải thu ngắn hạn khác	60	0,06	261	0,20			(60)	-100	(261)	
	Hàng tồn kho	26.551	24,59	38.377	29,58	70.225	48,8	43.674	164	31.848	82,99
	Chi phí trả trước	111	0,10	135	0,10			(111)	-100	(135)	
	Thuế GTGT được khấu trừ	352	0,33	994	0,77	3.604	2,5	3.252	924	2.610	262,58
	Thuế và các khoản phải thu nhà nước	-	-	32	0,02	89	0,06	89	-	57	178,13
2	Tài sản dài hạn	1.241	1,15	3.761	2,90	4.180	2,9	2.939	237	419	11,14
	Tài sản cố định hữu hình	1.131	1,05	3.650	2,81	3.721	2,59	2.590	229	71	1,95
	Chi phí phải trả dài hạn	110	0,10	110	0,08	459	0,32	349	317	349	317,27

[Nguồn: Số liệu Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị]

Thông qua bảng phân tích cấu trúc tài chính của Công ty, ta có thể rút ra một số nhận xét sau:

* Về cơ cấu tài sản:

Tổng tài sản năm sau cao hơn năm trước, cụ thể tổng tài sản năm 2015 là 129.729 triệu đồng, năm 2016 là 143.896 triệu đồng tăng 10,92% so với năm 2015 tương ứng số tiền 14.166 triệu đồng, tổng tài sản năm 2016 tăng so với năm 2014 là 35.903 triệu đồng tương ứng với tăng 33%, nguyên nhân tăng là do:

- Tiền và các khoản tương đương tiền tăng nhẹ với tỷ lệ 10,91% từ năm 2016 so với năm 2015. Đặc biệt tăng cao là hàng tồn kho tăng đến 82,9% tương ứng với số tiền 31.848 triệu đồng từ năm 2016 so với năm 2015 và tăng so với năm 2014 là 43.674 triệu đồng. Điều này cho thấy công ty có kế hoạch dự trữ hàng tồn kho không tốt, hàng nhập về nhiều nhưng không bán được, làm ứ đọng một số lượng vốn lớn. Ngoài ra hàng tồn kho cao, Công ty còn phải chi ra một khoản chi phí bán hàng tương đối để bảo quản số hàng tồn kho trên. Mặt khác, do cạnh tranh kinh tế thị trường, do thay đổi nhu cầu thị hiếu, mẫu mã sản phẩm cũng thay đổi theo có thể làm cho số lượng hàng tồn kho không còn phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng, làm giảm giá trị hàng tồn kho. Để cải thiện tình hình trên, Công ty cần có kế hoạch bán hàng và dự trữ hàng cụ thể, đồng thời tìm các phương án tiêu thụ hàng tồn kho như thực hiện các chính sách: Chiết khấu thương mại, giảm giá, ngoài ra còn tích cực quảng bá sản phẩm đến tay người tiêu dùng, đẩy mạnh chăm sóc khách hàng.

Bên cạnh những khoản mục trên, Công ty cần chú ý đến các khoản thuế phải thu của ngân sách nhà nước đặc biệt là thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Với số tiền thuế GTGT đầu vào được khấu trừ phát sinh trong kỳ lớn và các kỳ đều không khấu trừ hết. Công ty cần có biện pháp để thu hồi vốn trong khoản mục này như theo dõi, xem xét để xác định đủ điều kiện hoàn thuế GTGT hay chưa và tiến hành nộp hồ sơ xin hoàn thuế GTGT

Các khoản phải thu khách hàng của Công ty cả hai năm đều rất cao, năm 2016 chiếm 41,48% trong tổng giá trị tài sản, năm 2015 chiếm 63,9% trong tổng giá trị tài sản. Chứng tỏ Công ty bị chiếm dụng vốn là quá lớn, làm ảnh hưởng đến vốn kinh doanh. Thông qua số liệu so sánh, các khoản phải thu khách hàng năm 2016 giảm so với năm 2015 với tỷ lệ 27,07%, chứng tỏ Công ty đã có những biện pháp tích cực trong khâu thu hồi công nợ. Tuy nhiên, khoản công nợ còn rất cao, Công ty cần đẩy mạnh hơn nữa công tác và công cụ thu hồi công nợ như: trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi, thực hiện chính sách chiết khấu thanh toán, theo dõi tuổi nợ...

Về tài sản dài hạn, Công ty chỉ bao gồm TSCĐ hữu hình, với sự biến đổi không đáng kể, dường như Công ty không đầu tư thêm vào TSCĐ mà tập chung vào kinh doanh.

Tỷ trọng giữa tài sản dài hạn và tài sản ngắn hạn của Công ty rất chênh lệch, chủ yếu là tài sản ngắn hạn. Tuy nhiên, tỷ lệ này với một Công ty hoạt động trên lĩnh vực thương mại là hoàn toàn bình thường.

b. Phân tích cấu trúc nguồn vốn của Công ty

Thông qua Bảng cân đối kế toán của Công ty các năm 2015- 2016, tác giả có bảng đánh giá và phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị tại bảng 3.6 – Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty

Bảng 3.6 Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị

ĐVT: Tr.đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016		Năm 2016 so với năm 2014		Năm 2016 so với năm 2015	
		Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
B	Tổng nguồn vốn	107.993	100	129.730	100	143.896	100	35.903	33	14.166	10,92
I	Nợ phải trả	98.114	90,85	119.789	92,34	134.465	93,45	36.351	37	14.676	12,25
	Phải trả người bán	70.912	65,66	94.415	72,78	74.381	51,69	3.469	5	(20.034)	-21,22
	Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	(22)	-0,02	(32)	-0,02			22	(100)		
	Phải trả ngắn hạn khác	15	0,01	76	0,06	38	0,03	23	153	(38)	-50,00
	Vay và thuê nợ tài chính ngắn hạn	27.180	25,17	25.270	19,48	60.018	41,71	32.838	121	34.748	137,51
	Phải trả dài hạn	28	0,03	28	0,02	28	0,02	-	-	-	-
II	Vốn chủ sở hữu	9.879	9,15	9.940	7,66	9.431	6,55	(448)	-5	(509)	-5,12
	Vốn góp của chủ sở hữu	10.000	9,26	10.000	7,71	10.000	6,95	-	-	-	-
	Quỹ khác thuộc vốn CSH	6	0,01	6	0,005	6	0,00	-	-	-	-
	Lợi nhuận chưa phân phối	(126)	-0,12	(66)	-0,05	(575)	-0,40	(449)	356	(509)	771,21

[Nguồn: Số liệu Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị]

Thông qua bảng phân tích 3.6 – Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty, tác giả có một số nhận xét, đánh giá như sau:

Nợ phải trả chiếm tỷ trọng chủ đạo trong tổng nguồn vốn, năm 2014 là 90,85%, năm 2015 là 92,34%, năm 2016 là 93,45% chứng tỏ sự phụ thuộc về tài chính của Công ty là rất lớn và ngày càng có xu hướng tăng lên.

Nợ phải trả người bán của Công ty là rất lớn, chứng tỏ Công ty chiếm dụng vốn của người bán nhiều. Hầu hết các DN đi chiếm dụng vốn của đơn vị khác, tuy nhiên chiếm dụng với một tỷ lệ hợp lý. Bởi đây là các nhà cung cấp cho DN, nếu chiếm dụng vốn quá lớn sẽ làm ảnh hưởng đến uy tín của Công ty đối với khách hàng. Công ty có thể thu hồi công nợ phải thu để thanh toán bớt công nợ phải trả và đầu tư thêm cho hoạt động kinh doanh

Điều đáng chú ý ở đây ta thấy, vay và thuê nợ tài chính của công ty khá lớn và tăng rất nhanh tăng 137,41%. Vay và thuê nợ tài chính chiếm 41,71% trong tổng cơ cấu nguồn vốn năm 2016. Đây là điều đáng báo động đặc biệt với doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ bởi đòn bẩy tài chính, khi vay lãi lớn, lợi nhuận cao thì công ty sử dụng vốn có hiệu quả, khi thua lỗ thì Công ty gặp nhiều rủi ro về mặt tài chính.

3.2.2.2. Phân tích tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh – Mức độc lập tài chính

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 Công ty. Mối quan hệ này phản ánh cân bằng tài chính của Công ty. Vì thế, khi phân tích tình hình bảo đảm vốn cho hoạt động kinh doanh, ta xem xét tình hình bảo đảm vốn theo quan điểm luân chuyển vốn và tình hình bảo đảm vốn theo quan điểm ổn định nguồn tài trợ cùng với cân bằng tài chính của Công ty, toàn bộ tài trợ tài sản của Công ty được chia thành nguồn tài trợ thường xuyên và nguồn tài trợ tạm thời.

Bảng 3.7 Tình hình đảm bảo vốn của Công ty qua các năm 2014-2016*(Đơn vị tính: triệu đồng)*

TÀI SẢN	Năm 2014	NGUỒN TÀI TRỢ	Năm 2014
A- TÀI SẢN NGẮN HẠN	106.752	I. NGUỒN TÀI TRỢ TẠM THỜI	98.085
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	4.218	I. Nợ ngắn hạn	98.085
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	75.520		
III. Hàng tồn kho	26.551		
IV. Tài sản ngắn hạn khác	463		
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	1.241	II. NGUỒN TÀI TRỢ THƯỜNG XUYÊN	9.907
I. Các khoản phải thu dài hạn		1. Nợ dài hạn	28
II. Tài sản cố định	1.131	2. Vốn chủ sở hữu	9.879
III. Tài sản dài hạn khác	110		
Cộng		Cộng	
Năm 2015			
A- TÀI SẢN NGẮN HẠN	125.936	I. NGUỒN TÀI TRỢ TẠM THỜI	119.729
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	4.326	I. Nợ ngắn hạn	119.729
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	82.105		
III. Hàng tồn kho	38.377		

IV. Tài sản ngắn hạn khác	1.129		
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	3.760	II. NGUỒN TÀI TRỢ THƯỜNG XUYÊN	9.968
I. Các khoản phải thu dài hạn		1. Nợ dài hạn	28
II. Tài sản cố định	3.650	2. Vốn chủ sở hữu	9.940
III. Tài sản dài hạn khác	110		
Năm 2016			
A- TÀI SẢN NGẮN HẠN	139.716	I. NGUỒN TÀI TRỢ TẠM THỜI	134.437
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	6.106	I. Nợ ngắn hạn	
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	59.691		
III. Hàng tồn kho	70.225		
IV. Tài sản ngắn hạn khác	3693		
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	4.180	II. NGUỒN TÀI TRỢ THƯỜNG XUYÊN	9.459
I. Các khoản phải thu dài hạn		1. Nợ dài hạn	28
II. Tài sản cố định	3.721	2. Vốn chủ sở hữu	9.431
III. Tài sản dài hạn khác	459		

[Nguồn: Số liệu Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị]

Từ số liệu trên bảng Bảng 3.7 cho thấy tổng tài sản của Công ty năm 2014 là 107.993 triệu đồng nhưng vốn thường xuyên chỉ bù đắp được 9.907 triệu đồng, số còn lại 98.085 triệu đồng được bù đắp từ nguồn tài trợ tạm thời.

Năm 2015, tổng tài sản của Công ty là 129.697 tỷ đồng nhưng vốn thường xuyên chỉ bù đắp được 9.968 tỷ còn lại phải bù đắp bằng nguồn vốn (nguồn tài trợ) tạm thời.

Năm 2016, tổng tài sản của Công ty là 143.896 triệu đồng, nhưng vốn thường xuyên chỉ có 9.459 triệu, còn lại 134.437 triệu đồng được tài trợ từ nguồn vốn tạm thời.

Thông qua số liệu phân tích và nhận xét ở trên ta thấy, nguồn vốn kinh doanh của Công ty tuy năm sau cao hơn năm trước nhưng chủ yếu lại được đầu tư từ nguồn vốn tạm thời – nguồn vốn do đi vay nợ ngắn hạn mà có. Chứng tỏ Công ty đang đi chiếm dụng vốn từ bên ngoài và khả năng tự chủ, độc lập về tài chính là rất thấp.

3.2.3. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán

3.2.3.1. Phân tích tình hình công nợ

Công nợ của một doanh nghiệp bao gồm:

- + Công nợ phải thu, phản ánh số vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng
- + Công nợ phải trả, phản ánh số vốn doanh nghiệp đi chiếm dụng

Thực tế cho thấy, trong quá trình sản xuất kinh doanh, giữa các doanh nghiệp với Nhà nước, giữa doanh nghiệp này với doanh nghiệp khác, giữa doanh nghiệp với người lao động (làm công ăn lương) luôn phát sinh các quan hệ thanh toán, do vậy cũng phát sinh vốn bị chiếm dụng và đi chiếm dụng. Sự tăng hay giảm các khoản nợ phải thu cũng như các khoản nợ phải trả có tác động rất lớn đến việc bố trí cơ cấu nguồn vốn đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng như tác động rất lớn đến hiệu quả kinh doanh. Việc bố trí cơ cấu nguồn vốn cũng cho ta thấy được sức mạnh tài chính của doanh nghiệp. Khi mà tỷ lệ nợ của doanh nghiệp cao có nghĩa mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chịu tác động bởi các nguồn lực bên ngoài, phụ thuộc rất lớn đến các chủ nợ, doanh nghiệp không chủ động được vốn để đảm bảo hoạt động kinh doanh, điều này sẽ không tốt và ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Để nắm được tình hình

thanh toán các khoản nợ phải thu và các khoản nợ phải trả như thế nào từ đó có kế hoạch điều chỉnh cơ cấu tài chính hợp lý cũng như đưa ra các biện pháp hiệu quả nhất để thu hồi công nợ, hạn chế nợ quá hạn, nợ khó đòi tăng cao. Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và giảm thiểu sự phụ thuộc vào nguồn lực bên ngoài, đảm bảo khả năng thanh toán tránh nguy cơ phá sản.

Như vậy, Đánh giá tình hình công nợ là một "Bức tranh" phản ánh tương đối rõ nét về thực trạng tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Thông qua số liệu trên Bảng cân đối kế toán, Công nợ phải thu, phải trả của Công ty chủ yếu là nợ ngắn hạn, ta lập được bảng phân tích tình hình công nợ của Công ty như sau:

Bảng 3.8: BẢNG PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CÔNG NỢ

Giai đoạn 2014 – 2016 (ĐVT: tr.đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2016 so với năm 2014		Năm 2016 so với năm 2015	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Các khoản phải thu ngắn hạn	75.520	82.104,8	59.691,9	(15.821,1)	-20,95	(22.412,9)	-27,30
- Phải thu của khách hàng	75.460	81.843,5	59.691,9	(15.768,1)	-20,9	(22.151,6)	-27,07
- Phải thu ngắn hạn khác	60	261,3	-	(261,3)	-100	(261,3)	-100
Nợ ngắn hạn	98.114	119.789,3	134.437,1	36.323,1	37,02	14.647,8	12,23
- Phải Trả cho người bán	70.912	94.415,4	74.381,2	3.469,2	4,89	(20.034,2)	-21,22
- Phải trả ngắn hạn khác	14,8	75,5	37,9	23,1	156,08	(37,6)	-49,82
- Vay và thuê nợ tài chính	27.180	25.270	60.018	32.838	120,82	34.748,0	137,51
Tỷ trọng các khoản phải thu/Tổng Tài sản	69,93%	63,31%	41,48%	-28,45%		-21,83%	
Tỷ trọng các khoản phải trả/Tổng nguồn vốn	90,85%	92,34%	93,45%	2,6%		1,11%	

[Nguồn: Số liệu Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị]

Từ kết quả tính toán được ở trên, cán bộ phân tích BCTC của Công ty đưa ra nhận xét:

1. Nợ phải thu chỉ bao gồm các khoản phải thu ngắn hạn, không phát sinh các khoản phải thu dài hạn

2. Tổng các khoản phải thu ngắn hạn trong năm 2016 so với năm 2015 giảm 27,3% tương ứng giảm 22.412,9 triệu đồng và giảm so với năm 2014 là 15.821,1 triệu đồng tương ứng giảm 20,95%. Đối với các khoản phải thu ngắn hạn thì phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng chủ yếu, đặc biệt là trong năm 2016 các khoản phải thu khách hàng giảm tương đối nhanh so với năm 2015 là 27,07% tương ứng giảm 22.151,6 triệu đồng. Điều này chứng tỏ Công ty có phương pháp thu hồi công nợ ngày một hiệu quả hơn.

3. Nợ phải trả bao gồm: Phải trả cho người bán, phải trả cho người bán, vay và thuê nợ tài chính. Theo bảng phân tích, nợ ngắn hạn của Công ty năm sau tăng nhanh so với năm trước, năm 2016 tăng so với năm 2015 là 12,23% và so với năm 2014 là 37,02%, nguyên nhân tăng là do vay và thuê nợ tài chính tăng 137,51% tương ứng tăng 34.748 triệu đồng từ năm 2015 đến năm 2016. Các khoản mục còn lại có xu hướng giảm nhưng tỷ trọng giảm của các khoản mục đó thấp hơn tỷ trọng tăng của khoản mục vay và thuê nợ tài chính. Điều này làm cho Công ty gặp rủi ro về tài chính, các khoản lãi vay tài chính tăng lên, nếu không có phương án kinh doanh tốt sẽ dẫn đến mất khả năng thanh toán và gặp nhiều rủi ro về tài chính. Mặt khác, trong tổng tài sản của Công ty thì nợ phải thu chiếm tỷ trọng chủ yếu: 69,93% trong năm 2014, 63,31% trong năm 2015 và 41,48 trong năm 2016. Tỷ trọng nợ phải thu trong tổng tài sản tuy năm sau có giảm so với năm trước nhưng vẫn còn ở mức rất cao. Bên cạnh đó, nguồn hình thành tài sản lại được đầu tư chủ yếu từ công nợ thông qua chỉ tiêu tổng nợ phải trả/tổng nguồn vốn của Công ty rất cao và đang tiến dần đến 1, cụ thể: Năm 2014 là 90,85%, năm 2015 là 92,34% và năm 2016 là 93,45% trong khoảng 2 năm từ năm 2014-2016 thì chỉ tiêu này đã tăng 2,6%. Đây là một con số đáng được báo động, làm ảnh hưởng lớn đến tình hình tài chính của Công ty.

3.2.3.2. Phân tích khả năng thanh toán

Trong kinh doanh vấn đề làm cho các nhà kinh doanh lo ngại là các khoản nợ nần dây dưa, các khoản phải thu không có khả năng thu hồi, các khoản phải trả không có khả năng thanh toán. Vì vậy doanh nghiệp phải duy trì một mức vốn luân chuyển hợp lý để đáp ứng kịp thời các khoản nợ ngắn hạn, duy trì các loại hàng tồn kho để đảm bảo quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh thuận lợi. Tại các nước trên thế giới theo cơ chế thị trường căn cứ vào luật phá sản doanh nghiệp có thể bị tuyên bố phá sản theo yêu cầu của các chủ nợ khi doanh nghiệp không có khả năng thanh toán các khoản nợ phải trả. Hiện nay luật doanh nghiệp Việt Nam cũng quy định tương tự như vậy. Do đó các doanh nghiệp luôn luôn quan tâm đến các khoản nợ đến hạn trả và chuẩn bị nguồn để thanh toán chúng.

Vốn luân chuyển có thể hiện là số tiền chênh lệch của tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Việc đánh giá khả năng thanh toán của vốn luân chuyển ở một doanh nghiệp chỉ dựa trên quy mô vốn luân chuyển để đánh giá thì có thể phản ánh đúng đắn khả năng thanh toán do đó người sử dụng chỉ tiêu hệ số thanh toán để đánh giá khả năng thanh toán của vốn luân chuyển.

Mặt khác, cho dù hoạt động sản xuất kinh doanh thu được lợi nhuận cao nhưng tiền trong thanh toán hay nói cách khác là mất khả năng thanh toán thì công ty có nguy cơ phá sản rất cao.

Nói như vậy, khả năng thanh toán rất quan trọng, nó quyết định vận mệnh sống còn của doanh nghiệp.

** Phân tích khả năng thanh toán thông qua các hệ số thanh toán:*

Thông qua số liệu trên bảng Cân đối kế toán và các hệ số thanh toán do Bộ tài chính quy định, ta lập được bảng số liệu phản ánh khả năng thanh toán của Công ty như sau:

Bảng 3.9 Bảng phân tích khả năng thanh toán
BẢNG PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG THANH TOÁN

Giai đoạn 2015 – 2016 (số lần)

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2016 so với năm 2014		Năm 2016 so với năm 2015	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	1,12	1,08	1,07	-0,05	-4,54	-0,01	-1,19
Hệ số khả năng thanh toán hiện thời (nợ ngắn hạn)	1,09	1,05	1,04	-0,05	-4,48	-0,01	-1,17
Hệ số khả năng thanh toán nhanh	0,82	0,73	0,52	-0,30	-36,76	-0,21	-29,33
Hệ số khả năng thanh toán tức thời	0,04	0,04	0,05	-	5,65	0,01	25,74

[Nguồn: Số liệu Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị]

Từ kết quả tính toán được ở trên, cán bộ phân tích BCTC của Công ty đưa ra nhận xét:

- Cả ba năm 2014, 2015, 2016 Công ty đều đảm bảo khả năng thanh toán, tuy nhiên mức độ đảm bảo là rất thấp. Mặt khác, khả năng thanh toán của năm sau thấp hơn năm trước, cụ thể: hệ số thanh toán nhanh năm 2016 giảm 0,21 lần tương ứng giảm 29,33 % so với năm 2015 và giảm 0,3 lần tương ứng giảm 36,76% so với năm 2014, hệ số thanh toán hiện thời năm 2016 giảm 0,05 lần tương ứng giảm 4,48% so với năm 2014 và 0,01 lần tương ứng giảm 1,17 % so với năm 2015. Nếu xét trong dài hạn, nếu Công ty không có phương án quản lý vốn tốt sẽ làm cho Công ty mất khả năng thanh toán thông qua các hệ số thanh toán tổng quát của Công ty ở mức rất thấp, đặc biệt là năm 2016 là 1,07 lần, có nghĩa là tổng tài sản của Công ty khi bán đi gần

như chỉ đủ để thanh toán công nợ, không có tiền để tài cấu trúc doanh nghiệp và đầu tư phát triển

**Phân tích khả năng thanh toán thông qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ*

Thông qua số liệu trên Báo cáo lưu chuyển tiền tệ ta lập được bảng số liệu phản ánh khả năng thanh toán của Công ty như sau:

Bảng 3.10 Bảng phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

ĐVT: tr. đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2016 so với 2014	Năm 2016 so với 2015
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	530,4	108	2.132,5	1.602,1	2.202,5
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	(213)	-	(352)	(139)	(352)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	-	-	-	-	-
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	317,4	108	1.780,5	1.391,1	1.672,5
Tiền và tương đương tiền đầu năm	3.900,3	4.217,7	4.325,7	425,4	108
Tiền và tương đương tiền cuối năm	4.217,7	4.325,7	6.106,2	1.816,5	1.780,5

[Nguồn: Số liệu Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị]

Căn cứ vào kết quả tính toán bảng 3.10 trên ta thấy:

Trong năm 2016, doanh nghiệp chuyển hướng sang đầu tư vào hoạt động chính của mình đó là hoạt động kinh doanh. Dòng tiền thu về từ hoạt động kinh doanh đủ để bù đắp cho các hoạt động khác và lưu chuyển tiền thuần cuối năm đã tăng rất lớn so với năm 2015. Cụ thể:

Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh năm 2016 tăng 2.202,5 triệu đồng so với năm 2015 và tăng 1602,1 triệu đồng so với năm 2014. Chứng tỏ hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2016 dòng tiền vào đủ bù đắp cho dòng tiền ra và có dư để bù đắp cho các hoạt động khác mặc dù báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2016 của Công ty bị lỗ 509 triệu đồng. Tuy

nhiên, cần xem xét dòng ra và dòng vào của các chỉ tiêu trong dòng tiền của hoạt động kinh doanh, tác giả nhận thấy, dòng tiền vào tăng chủ yếu là do trong năm 2016 Công ty vay và thuê nợ tín dụng rất lớn. Mặc dù hiện tại Công ty có tiền để đảm bảo thanh toán, nhưng xét trong dài hạn, khi vay và thuê nợ để thanh toán thì rủi ro tài chính là rất lớn và có nguy cơ về sự tồn vong của một doanh nghiệp. Mặt khác, Công ty lại giảm bớt dòng ra của tiền tệ để thanh toán với nhà cung cấp, bán hàng và mua hàng hóa phục vụ sản xuất kinh doanh. Điều này có thể nói Công ty đang suy nghĩ về định hướng kinh doanh của mình, và có thể hoạt động kinh doanh không thật sự hiệu quả.

Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư trong cả ba năm không đáng kể. Lưu chuyển tiền thuần của hoạt động đầu tư năm 2014 là 213 triệu đồng và năm 2016 là 352 triệu đồng, năm 2015 công ty không đầu tư mua sắm tài sản cố định nên dòng tiền từ hoạt động đầu tư là không phát sinh. Theo tác giả nghiên cứu, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư là do công ty chi để mua sắm mới tài sản cố định hữu hình phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, thay thế những tài sản cố định bị cũ không tiếp tục sử dụng. Với việc công ty tập trung vào hoạt động sản xuất chính đây là hướng đi đúng của Công ty trong việc quyết định đầu tư vốn vào đâu để đạt được lợi nhuận, tránh đầu tư sai, đầu tư vào các lĩnh vực thua lỗ làm mất đi vốn của mình. Tuy nhiên, để hoạt động sản xuất kinh doanh được bền vững, Công ty cũng cần xem xét việc dùng tiền đầu tư vào mua sắm phương tiện phục vụ hoạt động mục đích bán hàng.

Qua phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ tác giả nhận thấy lưu chuyển tiền thuần trong năm, tiền và các khoản tương đương tiền của Công ty trong cả ba năm đều dương chứng tỏ khả năng thanh toán tổng quát của cả Công ty vẫn tốt song các nhà quản trị của Công ty cần xây dựng kế hoạch sử dụng vốn của Công ty có hiệu quả hơn, đồng đều hơn ở mỗi bộ phận.

3.2.4. Phân tích Hiệu quả kinh doanh

3.2.4.1. Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh

Đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh nhằm biết được hiệu quả kinh doanh ở mức độ nào, xu hướng kinh doanh của doanh nghiệp và những nhân tố ảnh hưởng. Thông qua việc đánh giá nhằm đưa ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng khả năng sinh lợi phải đảm bảo hiệu quả kinh tế, xã hội như tôn trọng luật pháp, quyền lợi cho người lao động, tài nguyên, môi trường...

Bảng 3.11: Phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty qua các năm

Chỉ tiêu	Năm	Năm	Năm	Năm 2016 so với		Năm 2016 so với	
	2014	2015	2016	2014	2014	2015	2015
Sức sinh lời của vốn CSH (ROE)	0,021	0,006	-0,053	-0,074	-349,6	-0,058	-1013,6
Sức sinh lời của doanh thu thuần (ROS)	0,0007	0,0002	-0,002	-0,0025	-352,688	-0,002	-1037,9
Sức sinh lời của tài sản (ROA)	0,002	0,0005	-0,004	-0,006	-293,163	-0,004	-875,71
Sức sinh lời của vốn (ROI)	0,006	0,0159	0,0156	0,010	172,0997	-0,0002	-1,3163

[Nguồn: Số liệu Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị]

Qua tính toán tại bảng 3.11 ta thấy, tỷ suất sinh lợi của vốn (ROI) năm 2014 là 0,006 lần thể hiện cứ 100 đồng vốn đầu tư thu được 0,6 đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này cuối năm 2016 tăng so với năm 2014 là 172,01% và giảm so với năm 2015 là 1,31%. Hệ số này có xu hướng giảm chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn của Công ty qua các năm chưa tốt, nếu chỉ số này kéo dài sẽ không hấp dẫn được các doanh nghiệp đầu tư vào hoạt động kinh doanh.

Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu (ROE) cuối năm 2016 là -0,053 lần chứng tỏ với việc đầu tư 100 đồng vốn chủ sở hữu thì bị thua lỗ 5,3 đồng lợi

nhuận. Chỉ tiêu này cuối năm 2016 giảm rất nhanh so với năm các năm 2014, 2015, chỉ số năm sau thấp hơn năm trước. Chỉ tiêu này giảm qua các năm chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của Công ty chưa tốt, không có hiệu quả.

Tỷ suất sinh lợi của tài sản (ROA) cho thấy khả năng tạo ra lợi nhuận sau thuế của tài sản mà doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh năm 2016 cứ 100 đồng tài bỏ ra kinh doanh thì bị thua lỗ mất 0,4 đồng lợi nhuận ròng và năm sau thấp hơn năm trước. Hệ số này giảm qua các năm do công ty đầu tư thêm tài sản cố định, làm ăn kém hiệu quả, quản trị không tốt chi phí. Công ty cần có biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của mình hơn nữa nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh tăng lợi nhuận cho Công ty, đồng thời cần xem xét lại phương án kinh doanh để kết quả hoạt động đạt lợi nhuận.

Tỷ suất sinh lợi của doanh thu (ROS) năm 2016 bị âm, năm sau giảm nhanh so với năm trước. Tỷ suất này giảm qua các năm chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty chưa tốt, điều này đòi hỏi ban giám đốc Công ty cần có những biện pháp tăng cường kiểm soát chi phí của các bộ phận, đồng thời cần xem xét lại phương thức sử dụng vốn vay vào hoạt động kinh doanh của Công ty.

3.2.4.2 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp dựa vào các chỉ tiêu phân tích nhằm đánh giá hiệu quả của tài sản trên các phương diện đồng thời phát hiện ra các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng tài sản để từ đó có các biện pháp nâng cao lợi nhuận.

Để có cái nhìn toàn diện về tình sử dụng và hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty, tác giả đề xuất giải pháp phân tích hiệu quả sử dụng tài sản (ROA) và áp dụng phương pháp Dupont vào việc phân tích hiệu suất sử dụng tài sản trong năm 2016

Ta có :

$$\begin{aligned}
 \text{Sức sinh lời của TS} & & \text{Lợi nhuận sau} & & \text{Lợi nhuận sau} & & \text{Doanh thu} \\
 \text{(ROA)} & & \text{thuế} & & \text{thuế} & & \text{thuần} \\
 & = & \frac{\text{Tài sản bình}}{\text{quân}} & = & \frac{\text{Doanh thu}}{\text{thuần}} & \times & \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản bình}} \\
 & & & & & & \text{quân} \\
 \\
 \text{ROA}_{2016} & = & \frac{-509}{136.812} & = & \frac{-509}{285.212} & \times & \frac{285.212}{136.812} \\
 \\
 & & & & & & = -0,002 \times 2,08 = -0,0042
 \end{aligned}$$

Qua số liệu tính toán ta thấy, hiệu suất sinh lời của tài sản của Công ty năm 2016 là nhỏ hơn 0, hay nói cách khác là tài sản của Công ty bỏ ra để đầu tư sản xuất kinh doanh không thu được hiệu quả mà còn thua lỗ. Mặt khác, nhìn vào các nhân tố phân tích ta thấy, muốn tăng hiệu quả sử dụng tài sản thì ta phải tăng đồng thời hai chỉ tiêu: sức sinh lời của doanh thu (ROS) và vòng quay tài sản. Ở đây, vòng quay tài sản của Công ty tương đối thấp, mặt khác sức sinh lời của doanh thu của công ty là rất thấp mà còn bị âm. Điều này chứng tỏ Công ty quản trị chi phí chưa tốt, không có hiệu quả, chi phí cao hơn doanh thu tạo ra. Để hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty đạt hiệu quả thì Công ty cần quản trị tốt chi phí, đặc biệt là chi phí lãi vay của công ty. Tìm phương pháp thanh toán bớt vay lãi để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh

3.2.4.3. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

Các nhà đầu tư thường coi trọng đến chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn chủ vốn chủ sở hữu vì họ quan tâm đến khả năng thu được lợi nhuận từ đồng vốn mà họ bỏ ra. Mặt khác chỉ tiêu này giúp cho nhà quản trị tăng cường kiểm soát và bảo toàn vốn, góp phần làm cho doanh nghiệp tăng trưởng bền vững.

Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE) và áp dụng phương pháp Dupont vào việc phân tích hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu trong năm 2016

Ta có :

$$\begin{array}{l} \text{Sức} \\ \text{sinh} \\ \text{lời của} \\ \text{Vốn} \\ \text{CSH} \\ \text{(ROE)} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản bình quân}} \times \frac{\text{Tài sản bình quân}}{\text{Vốn CSH bình quân}}$$

$ROE_{2016} =$ Sức sinh lời của doanh thu (ROS) x Vòng quay tài sản x Đòn bẩy tài chính

$$ROE_{2016} = \frac{-509}{9.685} = \frac{-509}{285.212} \times \frac{285.212}{136.812} \times \frac{285.212}{9.685}$$

$$ROE_{2016} = -0,002 \times 2,08 \times 29,45 = -0,1225$$

Qua số liệu tính toán ta thấy, hiệu suất sinh lời của vốn chủ sở hữu của Công ty năm 2016 là nhỏ hơn 0, hay nói cách khác là tài sản của Công ty bỏ vốn tự có và sản xuất kinh doanh không thu được hiệu quả mà còn thua lỗ. Mặt khác, nhìn vào các nhân tố phân tích ta thấy, muốn tăng hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu thì ta phải tăng các chỉ tiêu: sức sinh lời của doanh thu (ROS), đòn bẩy tài chính, vòng quay tài sản. Ở đây, đòn bẩy tài chính của Công ty rất cao 29,45% nếu công ty làm ăn có lãi thì sức sinh lời rất cao hay hiệu suất sử dụng vốn rất cao, ngược lại, nếu kinh doanh không hiệu quả thua lỗ thì nó sẽ làm rủi ro tài chính tăng cao. Ở đây, Công ty năm 2016 làm ăn thua lỗ, dẫn đến sức sinh lời của doanh thu âm, đòn bẩy tài chính cao làm cho hiệu suất sử dụng vốn rất thấp, bị âm. Để hạn chế tình trạng này, công ty cần hạ thấp hệ số đòn bẩy tài chính bằng cách giảm lãi vay hay giảm vay vốn của

các đối tượng tín dụng, tài chính. Bên cạnh đó, Công ty cần có biện pháp quản lý tốt chi phí, đẩy mạnh chu trình luân chuyển tài sản như đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm bằng các giải pháp mà ở trên tác giả đã đề cập.

3.2.5. Phân tích rủi ro tài chính

Theo nghĩa hẹp, rủi ro nghĩa là sự "không may"; còn theo nghĩa thông thường, rủi ro là sự bất trắc, là sự không ổn định trong quá trình hoạt động và làm giảm kết quả của hoạt động. Như vậy, trong quá trình sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp có thể gặp sự không may, gặp bất trắc và do vậy hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ không ổn định, như khi gặp sự không ổn định trong khâu cung cấp nguyên vật liệu, nó sẽ tạo ra sự không ổn định trong khâu sản xuất cả về khối lượng và chất lượng, kế tiếp là sự không ổn định ở khâu bán hàng, và cuối cùng là sự không ổn định ở việc hoàn lại chi phí đã bỏ ra, làm giảm lợi ích của doanh nghiệp nói riêng, đe dọa sự tồn tại của Doanh nghiệp nói chung.

Quá trình sản xuất kinh doanh, xét từ quan điểm tài chính là quá trình vận động tuần hoàn và chu chuyển của vốn lưu động, trong đó khởi đầu là vốn ứng trước và kết thúc là vốn thu về. Trong quá trình tuần hoàn và chu chuyển của vốn lưu động, đương nhiên người ta mong muốn vốn thu về phải lớn hơn vốn ứng trước. Muốn vậy, quá trình tuần hoàn và chu chuyển của vốn lưu động phải gặp thuận lợi, tức là không gặp rủi ro, không có bất trắc và luôn luôn ổn định.

Nhưng thực tế cho thấy, do nhiều nguyên nhân tác động khác nhau, trong đó có cả nguyên nhân bên trong (nguyên nhân tiềm ẩn ngay bên trong của quá trình tuần hoàn và chu chuyển của vốn lưu động, còn gọi là nguyên nhân chủ quan) và nguyên nhân bên ngoài (nguyên nhân bất thường, tác động ngoài ý muốn của người quản lý, còn gọi là nguyên nhân khách quan), do đó làm cho quá trình sản xuất kinh doanh nói chung, sự vận động, tuần hoàn và chu chuyển vốn lưu động nói riêng sẽ gặp sự "không may", sự bất trắc và không ổn định, nghĩa là gặp rủi ro, làm giảm kết quả hoạt động sản xuất kinh

doanh nói chung, kết quả của việc quản lý, sử dụng vốn lưu động nói riêng. Như vậy rủi ro là vấn đề tiềm tàng, có bắt ở cứ doanh nghiệp nào trong quá trình sản xuất kinh doanh nói chung, quá trình tuần hoàn và chu chuyển của vốn lưu động nói riêng, do đó nó là vấn đề cần được quan tâm, cần được tính đến đối với các nhà quản lý.

Dựa vào Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2015 và năm 2016, tác giả lập được bảng phân tích rủi ro tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị như sau:

Bảng 3.12: Phân tích rủi ro tài chính Công ty

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2016 so với 2014	Năm 2016 so với 2015
Tỷ suất các khoản phải thu	69,93%	63,31%	41,41%	-28,52	-21,9%
Tỷ suất các khoản phải trả	90,85%	92,34%	93,45%	2,6	1,11%
Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn (lần)	1,09	1,05	1,04	-0,05	(0,01)
Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,82	0,73	0,52	-0,3	(0,21)
Hệ số nợ ngắn hạn trên TSNH (lần)	0,92	0,95	0,96	0,04	0,01
Hệ số thu hồi nợ (lần)	3,001	2,50	2,12	-0,88	(0,38)
Thời hạn thu hồi nợ (ngày)	120	143,96	169,72	49,72	25,77
Hệ số quay vòng HTK (lần)	11,09	7,81	4,06	-7,03	(3,74)
Thời hạn quay vòng HTK (ngày)	32,5	46,12	88,64	56,14	42,52
Hệ số thanh toán lãi vay (lần)	0,503	0,04	(0,19)	-0,693	(0,22)

Từ số liệu tính toán được, báo cáo phân tích đưa ra một số nhận xét như sau:

- Tỷ suất các khoản phải thu có xu hướng giảm dần. Nó phản ánh số vốn bị chiếm dụng có xu hướng ngày một giảm, do đó rủi ro tài chính của Công ty cũng có xu hướng giảm xuống. Tuy nhiên, tỷ suất các khoản phải thu tăng lên cho thấy rủi ro tài chính tăng

- Xét về khả năng thanh toán: Công ty đảm bảo khả năng thanh toán, kể cả khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và khả năng thanh toán nhanh. Nhưng chúng đều có xu hướng giảm dần về năm sau và khả năng đảm bảo khả năng thanh toán là rất thấp, chứng tỏ Công ty đang gặp rủi ro về mặt tài chính và mức độ rủi ro có xu hướng tăng lên.

- Xét về hệ số nợ: Hệ số nợ tổng quát và hệ số nợ ngắn hạn rất lớn và đều có xu hướng giảm dần về những năm sau nhưng giảm không đáng kể và đang tiến dần về 1 hay nói cách khác là số nợ của Công ty đang gần bằng số tài sản hiện có, đặc biệt nợ ngắn hạn là rất cao. Điều này nói lên rằng trong tổng số tài sản nói chung, tài sản ngắn hạn nói riêng, phần được bù đắp bằng nguồn vốn chủ sở hữu là tương đối nhỏ và giảm dần về năm sau, chứng tỏ sự lệ thuộc về tài chính của Công ty có xu hướng tăng lên, do đó rủi ro tài chính của Công ty cũng tăng lên.

- Xét về hệ số thu hồi nợ và hệ số quay vòng hàng tồn kho: Các hệ số này đều có xu hướng giảm dần về năm sau, do vậy thời gian thu hồi nợ và thời hạn quay vòng hàng tồn kho giảm dần về năm 2016, chứng tỏ cả ba năm 2014, năm 2015 và năm 2016 Công ty đều gặp rủi ro về mặt tài chính nhưng rủi ro tài chính năm 2016 tăng cao hơn rủi ro tài chính năm 2014 và 2015.

- Cuối cùng, xét về hệ số thanh toán lãi vay: Chi phí tài chính của doanh nghiệp 100% là chi phí lãi vay. Hệ số thanh toán lãi vay giảm dần về năm sau – năm 2016 giảm dần so với năm 2015, hệ số thanh toán lãi vay là rất thấp, đặc biệt năm 2016 công ty không có khả năng thanh toán lãi vay. Chứng tỏ khả năng hoàn trả lãi vay giảm dần, Công ty mất dần khả năng thanh toán và gặp rủi ro tài chính rất lớn

Tóm lại, qua phân tích sự biến động của các chỉ tiêu, báo cáo phân tích kết luận rằng rủi ro tài chính của Công ty đang tăng dần và như vậy thực trạng về tài chính của Công ty là không tốt. Với thực trạng nói trên, phải xuất phát từ điều kiện thực tế sản xuất kinh doanh để xác định được nguyên nhân cụ thể

đã ảnh hưởng đến sự biến động của từng chỉ tiêu, qua đó có những biện pháp điều chỉnh thích hợp, kịp thời để cải thiện tình hình tài chính cho Công ty ở những năm sau.

3.3. Đánh giá thực trạng tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị

Mọi doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường đều có mục tiêu chung là nâng cao hiệu quả kinh doanh, phát triển kinh doanh ngày càng lớn, không ngừng đảm bảo và nâng cao chất lượng sản phẩm. Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị cũng không nằm ngoài mục tiêu đó. Muốn tồn tại và phát triển thì mục tiêu số một có tính chất bao trùm nhất đó là lợi nhuận. Nhưng để đạt được chỉ tiêu đó đòi hỏi Công ty phải có vốn, khả năng huy động vốn hay nói cách khác là năng lực tài chính tốt vì nó xuyên suốt quá trình sản xuất kinh doanh để tạo ra lợi nhuận. qua quá trình phân tích năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị, tôi có một số đánh giá về năng lực tài chính của Công ty như sau:

3.3.1. Ưu điểm

Việc nghiên cứu và phân tích năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị giúp chúng ta có thể nâng cao hiểu biết chung về tình hình tài chính của Công ty cũng như cụ thể công tác quản lý tài chính tại Công ty. Thông qua việc phân tích về tình hình năng lực tài chính của Công ty, mặc dù còn có một số hạn chế nhất định về năng lực tài chính, song cũng đã đạt được những thành tựu đáng kể như sau:

- Thông tin trình bày trên BCTC về cơ bản đảm bảo tuân thủ theo quy định của Bộ tài chính và các chuẩn mực kế toán Việt Nam. Các thông tin trên BCTC đảm bảo độ tin cậy và hợp lý khá cao.

- Hệ thống chỉ tiêu kế toán để phân tích tình hình tài chính của Công ty tương đối đầy đủ, đảm bảo phân tích hầu hết các khía cạnh của hoạt động sản xuất kinh doanh bao gồm: Phân tích khái quát tài sản, nguồn vốn, phân tích

tình hình huy động vốn, phân tích công nợ và khả năng thanh toán...trên cơ sở đó, nhà phân tích có thể đưa ra những đánh giá, phân tích có ý nghĩa, những nguyên nhân dẫn đến kết quả hiện tại, phân tích những mặt được, những mặt còn tồn tại.

- Đội ngũ nhân viên của Công ty nhiệt huyết với công việc, năng động.

- Tài sản cố định hữu hình của Công ty tăng so với năm 2015 cho thấy dù cho khó khăn về điều kiện sản xuất nhưng lãnh đạo Công ty vẫn có niềm tin và quyết tâm đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh nên vẫn tiến hành đầu tư, cải thiện máy móc thiết bị sản xuất để phục vụ tốt cho sản xuất kinh doanh.

3.3.2. Hạn chế

Thứ nhất, Tài sản của Công ty chủ yếu được đầu tư từ nợ phải trả do tỷ trọng vốn chủ sở hữu rất thấp: Nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty rất thấp. Trong khi đó, nợ phải trả chiếm trên 90% tổng nguồn vốn, chỉ riêng năm 2015 tỷ suất nợ phải trả chiếm 92,34% trên tổng nguồn vốn, năm 2016 nợ phải trả chiếm 93,45% tổng nguồn vốn. Hơn nữa, để tiếp tục phát triển sản xuất, việc đi vay chưa thể dừng lại dẫn đến tổng nợ tăng nhanh hơn vốn chủ sở hữu, cần phải thực hiện các dự án đầu tư theo chiều sâu làm cho công ty có khả năng vay dài hạn. Vì vậy, Công ty nên xem xét để tăng vốn đầu tư vào tài sản dài hạn, nếu đầu tư bằng vốn vay thì nên sử dụng vốn vay dài hạn.

Thứ hai, Trị giá hàng tồn kho lớn: Thông qua việc phân tích ta nhận thấy tỷ trọng hàng tồn kho năm 2016 tăng rất nhanh so với năm 2015, năm sau cao hơn năm trước, tỷ trọng hàng tồn kho năm 2016 chiếm 48,8% tổng trị giá tài sản. Đây là một tỷ trọng rất cao so với một Công ty gặp nhiều khó khăn về mặt tài chính.

Thứ ba, Công cụ thu hồi nợ phải thu chưa hiệu quả: Thông qua quá trình phân tích tác giả nhận thấy, nợ phải thu của Công ty năm sau đã giảm so

với năm trước nhưng tỷ trọng nợ phải thu so với tổng tài sản vẫn rất cao, tiêu biểu hai năm 2015, 2016 tỷ trọng nợ phải thu lần lượt là 63,1% và 49%. Đặc biệt, đối với Công ty đang gặp nhiều khó khăn về mặt tài chính thì việc đẩy mạnh thu hồi vốn từ công nợ phải thu là một yêu cầu hết sức cần thiết.

Thứ tư, Quản trị chi phí sản xuất kinh doanh chưa tốt: Thông qua việc phân tích hiệu quả kinh doanh ta nhận thấy mức độ tăng của chi phí nhanh hơn mức độ tăng của doanh thu đặc biệt là chi phí lãi vay, dẫn đến lợi nhuận kế toán năm sau thấp hơn năm trước, tiêu biểu năm 2016 Công ty bị lỗ. Điều này chứng tỏ Công ty quản trị chi phí không tốt làm lãng phí chi phí trong khi tình hình tài chính đang khó khăn.

Thứ năm, Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm sau thấp hơn năm trước: Doanh thu năm 2016 giảm 4,79% so với năm 2015. Công ty cần có những giải pháp để tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty.

Thứ sáu, Khả năng thanh toán thấp và không đảm bảo: Khả năng thanh toán tổng quát, khả năng thanh toán hiện thời, khả năng thanh toán nhanh, khả năng thanh toán tức thời của Công ty đều ở mức rất thấp, hiện tại Công ty chỉ tạm thời đảm bảo khả năng thanh toán ngắn hạn, không đảm bảo khả năng thanh toán dài hạn nên gặp nhiều rủi ro về mặt tài chính. Để đảm bảo khả năng thanh toán và ổn định, Công ty cần có chính sách, biện pháp đầu tư hợp lý nhằm tránh rủi ro, và nâng cao hiệu quả.

Thứ bảy, Hiệu quả huy động vốn và sử dụng vốn thấp: Thông qua kết quả phân tích tính toán các chỉ tiêu ROA, ROE, ROS ta nhận thấy các chỉ tiêu này đều rất thấp và có xu hướng giảm, chứng tỏ hiệu quả huy động vốn và sử dụng vốn của Công ty thấp.

Trên đây là những đánh giá tổng kết về năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị. Do giới hạn về trình độ và thời gian tiếp cận chắc chắn những nhận định này còn nhiều thiếu sót. Tuy nhiên, mục đích cuối

cùng của luận văn này không phải dừng lại ở việc đánh giá hiệu quả sử dụng tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị, mà cao hơn là đề ra những giải pháp, trên cơ sở những đánh giá ấy, nhằm nâng cao hiệu quả, năng lực tài chính tại Công ty. Do vậy, những giải pháp cho vấn đề nghiên cứu tại Công ty sẽ được đề cập đến ở chương 4.

3.3.3 Nguyên nhân của hạn chế

- Nguyên nhân khách quan

Thứ nhất, Chế độ chính sách kế toán: Chế độ, chính sách như chế độ kế toán, chuẩn mực kế toán, chuẩn mực kiểm toán... thường xuyên thay đổi, đặc biệt là chính sách thuế và chế độ kế toán, đôi khi hướng dẫn thi hành còn chưa thống nhất gây khó khăn ảnh hưởng lập và phân tích BCTC của các DN.

Thứ hai, Chế tài xử phạt: Chế tài xử phạt còn chưa nghiêm minh nên nhiều khi các DN đã không chú trọng đến tính đầy đủ, kịp thời của các BCTC.

Thứ ba, hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành: chưa được xây dựng để làm cơ sở tham chiếu cho các DN trong ngành, hoạt động thống kê số liệu còn kém, không cập nhật thường xuyên lại không có cơ quan, tổ chức nào đứng ra chịu trách nhiệm tập hợp số liệu và tính toán để xây dựng hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành làm cơ sở tham chiếu cho các DN cùng ngành nên chưa có nhiều tài liệu để DN so sánh, đánh giá khả năng tài chính của mình.

- Nguyên nhân chủ quan

Thứ nhất, hệ thống báo cáo tài chính của công ty vẫn chưa đầy đủ theo quy định và chưa được kiểm toán. Việc kiểm toán BCTC sẽ giúp cho thông tin trình bày trên BCTC có độ tin cậy cao hơn. BCTC chưa đầy đủ ảnh hưởng tới việc phân tích, từ đó ảnh hưởng tới việc đưa ra quyết định của Ban lãnh đạo. Mặt khác, thông tin sử dụng còn hạn chế khi chưa thu thập được thêm

các dữ liệu thông tin từ bên ngoài như: tình hình giá cả thị trường, kinh tế vĩ mô, số liệu bình quân ngành,...

Thứ hai, Công ty chưa chú trọng đến công tác phân tích tình hình tài chính của Công ty, chưa tổ chức phân tích thường xuyên tình hình tài chính, mà Công ty chỉ dựa vào các chỉ tiêu của Báo cáo tài chính để nhận xét chung chung mà không nêu lên một cách cụ thể những yếu, để có căn cứ đề ra phương hướng và giải pháp cần thiết có hiệu quả cải thiện tình hình tài chính của Công ty.

Trong chương này, luận văn đã giới thiệu về quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị, chức năng - nhiệm vụ, đặc điểm kinh doanh, cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty.

Luận văn tiến hành phân tích Báo cáo tài chính của Công ty thông qua các chỉ tiêu tài chính cơ bản nhất, thông qua đó nêu lên những ưu điểm nhất định, đánh giá những hạn chế, tồn tại về tình hình tài chính của Công ty. Đây là những thách thức đòi hỏi cần phải tìm phương hướng và giải pháp khắc phục để nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị trong tương lai.

CHƯƠNG 4

GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI HỮU NGHỊ

4.1. Chiến lược phát triển của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị

Trong những năm gần đây Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị đã có những định hướng khá rõ ràng trong phát triển kinh doanh, những định hướng này như kim chỉ nam hướng dẫn các phòng ban và cá nhân trong công ty xây dựng và thực hiện các biện pháp kinh doanh cả theo chiều rộng và chiều sâu. Một số định hướng đã đưa ra đó là:

- Về sản phẩm: Thực hiện đa dạng hóa sản phẩm, dòng sản phẩm của nhãn hiệu Inax và Mishubishi. Không ngừng mở rộng danh mục hàng hóa kinh doanh sao cho phù hợp với xu hướng thị trường và đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

- Về thị trường: Khai thác sâu hơn các thị trường hiện tại, đồng thời mở rộng phạm vi địa lý mà Công ty có thể chiếm lĩnh được

- Về khách hàng: Liên tục thu hút thêm khách hàng mới, đặc biệt đối tượng khách hàng là doanh nghiệp. Có những ưu đãi và biện pháp chăm sóc khách hàng truyền thống, khách hàng lớn

- Về chi phí kinh doanh: Nghiên cứu các khoản mục chi phí ở các bộ phận, các khâu trong quá trình kinh doanh; Cắt giảm các chi phí kinh doanh chưa hợp lý

- Về vốn kinh doanh: Tăng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh bằng nhiều biện pháp trong đó có tăng cường đầu tư vào khu vực đem lại hiệu quả cao và cắt giảm vốn đầu tư vào khu vực kinh doanh không có hiệu quả. Phân chia lại vốn kinh doanh một cách hợp lý.

4.2. Những yêu cầu và nguyên tắc khi xây dựng giải pháp

4.2.1. Yêu cầu khi xây dựng giải pháp

Trong điều kiện hiện nay, khi kinh tế nước ta từng bước hội nhập nền kinh tế thế giới, Chính phủ có những thay đổi đối với chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách về thuế, chế độ kế toán. Cùng với sự thay đổi đó, chính sách kế toán ở doanh nghiệp cũng cần phải có sự thay đổi phù hợp. Từ những nguyên nhân đòi hỏi khách quan của nền kinh tế đặt ra, để đảm bảo tính đồng bộ, thống nhất và phát huy đầy đủ vai trò cung cấp thông tin cho việc điều hành quản lý, sản xuất kinh doanh, cần thiết phải cải tiến. Việc đề ra các giải pháp giúp cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp tại Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị là hết sức cần thiết song việc hoàn thiện đó phải đảm bảo các yêu cầu sau:

- Một là, Đảm bảo cung cấp đầy đủ, chính xác việc đánh giá thực trạng tài chính doanh nghiệp và nguyên nhân của những yếu kém, tồn tại làm căn cứ ra các quyết định kinh tế.

- Hai là, Giải pháp phải đơn giản, khoa học, dễ thực hiện đối với người làm công tác phân tích, dễ hiểu đối với người sử dụng thông tin, dễ kiểm soát đối với người quản lý, dựa trên cơ sở kế thừa có chọn lọc những nội dung đã có thể xây dựng những nội dung mới cho phù hợp.

- Ba là, Nội dung giải pháp phải phù hợp với yêu cầu hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế khu vực và thế giới.

- Bốn là, Nội dung giải pháp phải đảm bảo ứng dụng được công nghệ thông tin để giảm thiểu được khối lượng công việc cho nhân viên.

4.2.2. Nguyên tắc hoàn thiện

Hoàn thiện lập và phân tích BCTC tại Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị cần được hoàn thiện dựa trên các nguyên tắc cơ bản sau:

- *Thứ nhất, Nguyên tắc tuân thủ:* Phải đảm bảo tuân thủ các Luật, quy định, chính sách luật pháp hiện hành của Việt Nam. Khi xây dựng các giải pháp đảm bảo các giải pháp khi thực hiện phải đảm bảo tuân thủ tuyệt đối các Luật do Quốc hội ban hành như Luật Doanh nghiệp, Luật Kế toán, Luật lao động, Luật thương mại..., Đồng thời tuân thủ và áp dụng một cách phù hợp các văn bản quy phạm pháp luật, văn bản hướng dẫn thi hành Luật như các Quyết định, Thông tư, Nghị định, ...đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả, không vi phạm pháp luật của Nhà nước.

- *Thứ hai, Nguyên tắc khách quan:* Phải đảm bảo tính khách quan, trung thực của các thông tin cung cấp. Các thông tin trình bày trên BCTC của DN phải được lập một cách khách quan, trung thực, đúng với thực tế. Các thông tin DN cung cấp đảm bảo cho người sử dụng thông tin không đánh giá sai về tình hình tài chính của DN.

- *Thứ ba, Nguyên tắc phù hợp:* Phải phù hợp với đặc điểm, tính chất hoạt động của doanh nghiệp và yêu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh, phù hợp với trình độ quản lý và năng lực của người làm công tác phân tích.

- *Thứ tư, Nguyên tắc khả thi:* Trên thực tế có một số giải pháp khả thi đối với công ty này nhưng lại không phù hợp với những công ty khác. Vì vậy, giải pháp đề ra phải mang tính thiết thực, dễ thực hiện, là giải pháp phù hợp xét theo khả năng và nguồn lực của công ty thực hiện giải pháp đó.

- *Thứ năm, Nguyên tắc tiết kiệm và hiệu quả:* Cần xây dựng các giải pháp nâng cao năng lực tài chính trên nguyên tắc tiết kiệm chi phí với chi phí thấp nhất, đạt hiệu quả cao. Tuyệt đối tránh sự lãng phí không cần thiết trong quá trình thực hiện giải pháp.

4.3. Giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị

4.3.1. Tăng thêm tỷ trọng vốn chủ sở hữu để nâng cao tính chủ động về tài chính

Vốn là điều kiện không thể thiếu để thành lập một doanh nghiệp và tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong mọi loại hình doanh nghiệp, vốn

phản ánh nguồn lực tài chính được đầu tư vào sản xuất kinh doanh. Hiện nay có 2 cách để huy động vốn, đó là: tăng vốn chủ sở hữu và tăng vốn vay. Tại Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị tỷ trọng vốn chủ sở hữu quá thấp, tác giả chỉ xin đề cập đến hình thức huy động vốn bằng cách tăng vốn chủ sở hữu.

Cách thứ nhất để tăng vốn chủ sở hữu là các chủ sở hữu của Công ty tiến hành góp thêm vốn để tăng quy mô sản xuất kinh doanh. Hình thức này thuận tiện, dễ dàng trong việc huy động, không mất tiền lãi vay và sử dụng được ổn định, dài hạn. Tuy nhiên khả năng góp vốn của các chủ sở hữu là không lớn và bị giới hạn về quy mô.

Cách thứ hai để huy động vốn chủ sở hữu đó là Công ty có thể giảm tỷ lệ chia lợi nhuận hoặc không chia lợi nhuận để tăng phần lợi nhuận giữ lại để tái đầu tư cho sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, tác giả đánh giá cách thức này không tốt và có thể gây ra phản ứng tiêu cực. Do hiện nay thị trường chứng khoán âm ảm, nếu chính sách chi trả cổ tức thấp thì sức hấp dẫn về cổ phiếu của Công ty sẽ càng giảm xuống nhiều hơn nữa, tác động xấu đến chỉ tiêu tài chính của Công ty. Bằng phương pháp này, Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị có thể không chia lợi nhuận tại các năm kinh doanh có lãi, mà tiến hành để số tiền lãi đó để tái sản xuất kinh doanh cho những năm sau.

4.3.2. Giải pháp đẩy mạnh bán ra đối với hàng tồn kho

Hiện nay, Công ty đã có một số giải pháp và hình thức đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, tuy nhiên lượng hàng tồn kho còn rất lớn. Để tiêu thụ hàng tồn kho Công ty có thể thực hiện đồng thời các giải pháp sau:

- Nâng cao kỹ năng tiếp thị: Khách hàng nên biết về tất cả dịch vụ, sản phẩm của Công ty cho dù họ không phải mua nó ngay lập tức nhưng cần được biết rằng Công ty có cung cấp hàng hóa, dịch vụ với chất lượng và phương thức phù hợp. Các cách tiếp thị - tiếp cận với khách hàng mà Công ty có thể áp dụng như: Đặt tên sản phẩm sao cho thật ấn tượng nhưng dễ nhớ và dễ đọc; Khi quảng cáo, băng rôn, áp phích cần chú trọng sử dụng những từ miêu tả thật chính xác và ngắn gọn về sản phẩm của Công ty; Thiết kế hình ảnh Công ty, hình ảnh sản phẩm bắt mắt, ấn tượng, rõ ràng, sắc nét; Tiếp thị trên nhiều kênh khác nhau như: Tài trợ, triển lãm, tạp chí, báo viết, hội thảo, cơ quan thuế, truyền hình, internet, phát tờ rơi, áp phích; Công ty có thể kết hợp với các đối tượng tương tác phù hợp để trưng bày, tiếp thị sản phẩm...

- Nghiên cứu thị trường và thị hiếu người tiêu dùng để cải cách mẫu mã, nâng cao chất lượng sản phẩm theo yêu cầu của thị trường và người tiêu dùng.

- Xây dựng giá bán một cách hợp lý đảm bảo sản phẩm bán ra có lãi, giá cả có tính chất cạnh tranh cao.

- Áp dụng các hình thức giảm giá, chiết khấu thương mại, khuyến mại cho khách hàng để thu hút người mua;

- Thực hiện quảng bá sản phẩm đến người tiêu dùng thông qua nhiều kênh như mạng lưới internet, truyền miệng, báo chí,... giới thiệu tình năng và cách sử dụng sản phẩm.

- Thực hiện kết hợp nhiều phương thức bán hàng như:

+ *Phương thức bán buôn*: Theo phương thức này, doanh nghiệp bán trực tiếp cho người mua, do bên mua trực tiếp đến nhận hàng tại kho của doanh nghiệp bán hoặc tại địa điểm mà doanh nghiệp đã quy định. Thời điểm bán hàng là thời điểm người mua đã ký nhận hàng, còn thời điểm thanh toán tiền bán hàng phụ thuộc vào điều kiện thuận lợi của hợp đồng.

+ *Phương thức bán lẻ*: Khách hàng mua hàng tại công ty, cửa hàng giao dịch của công ty và thanh toán ngay cho nên sản phẩm hàng hoá được ghi nhận doanh thu của đơn vị một cách trực tiếp.

+ *Phương thức bán hàng trả góp*: Là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần và người mua thường phải chịu một phần lãi suất trên số trả chậm. Và thực chất, quyền sở hữu chỉ chuyển giao cho người mua khi họ thanh toán hết tiền, nhưng về mặt hạch toán, khi hàng chuyển giao cho người mua thì được coi là tiêu thụ.

+ *Phương thức bán hàng qua đại lý*: Là phương thức bên chủ hàng xuất hàng giao cho bên nhận đại lý, ký gửi để bán và thanh toán thù lao bán hàng dưới hình thức hoa hồng đại lý. Hoa hồng đại lý có thể được tính trên tổng giá thanh toán hay giá bán (không có VAT) của lượng hàng tiêu thụ. Khi bên mua thông báo đã bán được số hàng đó thì tại thời điểm đó kế toán xác định là thời điểm bán hàng.

+ *Phương thức bán hàng theo hợp đồng thương mại*: Theo phương thức này bên bán chuyển hàng đi để giao cho bên mua theo địa chỉ ghi trong hợp đồng. Hàng chuyển đi vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán, chỉ khi nào người mua chấp nhận (một phần hay toàn bộ) mới được coi là tiêu thụ, bên bán mất quyền sở hữu về toàn bộ số hàng này.

+ *Phương thức bán hàng theo hình thức hàng đổi hàng*: Để thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh đồng thời giải quyết lượng hàng tồn kho, nhiều doanh nghiệp đã thực hiện việc trao đổi sản phẩm hàng hoá của mình để nhận các loại sản phẩm khác. Sản phẩm khi bàn giao cho khách hàng được chính thức coi là tiêu thụ và đơn vị xác định doanh thu.

+ *Phương thức tiêu thụ nội bộ*: Là việc mua hàng hoá, sản phẩm, lao vụ, dịch vụ giữa đơn vị chính với đơn vị phụ thuộc hay giữa các đơn vị thực thuộc với nhau hay trong cùng một tập đoàn, tổng công ty, liên hiệp... Ngoài

ra tiêu thụ nội bộ còn bao gồm giá trị sản phẩm hàng hoá, dịch vụ xuất trả lương, biểu tặng, quảng cáo, tiếp thị, xuất dùng cho sản xuất kinh doanh.

- Ngoài ra, Công ty chấp nhận cho khách hàng thanh toán dưới nhiều hình thức: tiền mặt, chuyển khoản, thẻ tín dụng....

4.3.3. Giải pháp thu hồi các khoản nợ phải thu

Qua kết quả phân tích tình hình tài chính năm 2014, 2015, 2016, ta thấy công ty đã bị chiếm dụng một lượng vốn rất lớn, chủ yếu là các khoản phải thu khách hàng. Việc tăng các khoản phải thu tạo áp lực cho công ty phải tìm kiếm thêm các nguồn vốn vay khác để đáp ứng nhu cầu vốn kinh doanh, bù đắp cho khoản vốn bị ứ đọng ở các khoản phải thu, do đó làm chi phí lãi vay tăng thêm. Để đảm bảo sự ổn định và tự chủ tài chính, tránh bị chiếm dụng vốn, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn, góp phần sử dụng vốn hiệu quả hơn, công ty cần quản lý chặt chẽ các khoản phải thu, có biện pháp thu hồi nợ đọng và khuyến khích khách hàng thanh toán đúng hạn. Có thể nêu ra một số biện pháp cụ thể như sau:

- Công ty nên đưa ra một số quy định rõ ràng về phương thức, thời hạn thanh toán vào các hợp đồng mua bán để ràng buộc khách hàng, yêu cầu khách hàng phải thực hiện các nghĩa vụ thanh toán theo hợp đồng. Trong trường hợp khách hàng vi phạm, công ty có quyền yêu cầu bồi thường hoặc trả lãi do chậm thanh toán, nếu cần có thể nhờ sự can thiệp của pháp luật.

- Công ty nên có hình thức chiết khấu thanh toán và một số ưu đãi cho các khách hàng thanh toán đúng hoặc trước thời hạn. Biện pháp này vừa khuyến khích khách hàng trả nợ đúng hạn, vừa giúp công ty giữ chân khách hàng.

- Công ty cần lập sổ theo dõi chặt chẽ các khoản phải thu, phải xây dựng cơ cấu các khoản phải thu theo từng đối tượng, thời hạn nhưng phải tuân thủ nguyên tắc: các khoản nợ cũ phải dứt điểm so với các khoản nợ mới phát

sinh. Biện pháp này giúp công ty dễ dàng quan sát, nhận biết rủi ro có thể xảy ra cho công ty khi không thu hồi được nợ.

- Cần nhắc nhở, đôn đốc các khách hàng đến hạn trả nợ. Khi hết hạn thanh toán, nếu khách hàng vẫn chưa thanh toán, công ty có thể gọi điện, gửi thư nhắc nhở hoặc cử người trực tiếp đến gặp khách hàng, ...

Công ty cần giảm bớt các khoản phải thu để thu hồi kịp thời các khoản phải thu công ty cần có chính sách hợp lý, trong đó cần quy định chi tiết về: thời gian trả nợ, khoản tiền chiết khấu khách hàng được hưởng khi thanh toán nợ đúng hạn (trước hạn), tiền phạt khi khách hàng quá hạn mà không thanh toán. Tuy nhiên trong kinh doanh nếu chính sách công ty đưa ra quá cứng nhắc, chặt chẽ sẽ làm ảnh hưởng đến mối quan hệ khách hàng do đó cần xem xét với từng khách hàng cụ thể để có những chính sách phù hợp.

Công ty cần phải theo dõi chặt chẽ các khoản thu bằng cách phân tích tuổi nợ, sắp xếp chúng theo một độ dài thời gian để theo dõi và có biện pháp giải quyết các khoản phải thu khi đến hạn, theo dõi kỳ thu tiền bình quân khi thấy kỳ thu tiền bình quân tăng lên mà doanh thu không tăng có nghĩa là công ty đang bị ứ đọng ở khâu thanh toán cần phải có biện pháp kịp thời để giải quyết.

Ngoài ra Công ty phải thường xuyên theo dõi số dư của các khoản phải thu, trên cơ sở đó công ty đưa ra các quyết định có tiến hành cho nợ tiếp hay không, kết hợp trích lập “Quỹ dự phòng nợ phải thu khó đòi” quy mô quỹ này phải được điều chỉnh sao cho phù hợp với sự thay đổi của tổng thể các khoản phải thu, không quá nhiều gây lãng phí nhưng cũng không quá ít gây ra rủi ro trong thanh toán cho công ty. Mặt khác Công ty cũng có thể tiến hành trích lập dự phòng “nợ phải thu khó đòi” theo quy định.

Cần xem xét các khoản ứng trước tiền hàng cho khách hàng một cách hợp lý. Bởi lẽ, nhà cung cấp trên thị trường rất nhiều và luôn chào hàng với mức giá cạnh tranh. Công ty chỉ cần thanh toán đúng hạn, đúng hợp đồng thì

vẫn giữ được uy tín đối với khách hàng. Công ty nên xem xét khoản vốn này để thay vào đó dùng để thanh toán một phần nợ phải trả ngắn hạn tránh tình trạng phải phát sinh lãi như hiện nay.

4.3.4. Giải pháp tiết giảm chi phí sản xuất kinh doanh

Tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh là nhân tố quan trọng hàng đầu làm tăng lợi nhuận trực tiếp cho doanh nghiệp. Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh bất cứ doanh nghiệp nào cũng không ngừng phấn đấu để làm giảm chi phí sản xuất.

Để hạ chi phí sản xuất kinh doanh của công ty cần thực hiện một số biện pháp sau:

- Cần tìm một nguồn cung cấp ổn định, giá cả hợp lý
- Trong công tác thu mua, bảo quản hàng hóa đầu vào cần kiểm tra, giám sát chặt chẽ chất lượng hàng hóa từ khâu đầu tiên cho tới khi vật tư nhập kho. Đối với những hàng hóa không đảm bảo chất lượng, cần trả lại cho người cung cấp đồng thời có những động thái quyết liệt để những lần giao hàng sau họ sẽ không cung cấp những loại hàng hóa không đúng quy cách, kém chất lượng cho công ty. Công ty cũng nên thực hiện kế hoạch thu mua với số lượng lớn và thanh toán tiền hàng sớm để tận dụng những khoản chiết khấu thương mại cũng như chiết khấu thanh toán của bạn hàng. Thông thường, khoản này là rất cao so với lãi suất ngân hàng cùng thời điểm hiện hành. Mặt khác, Công ty cần có những chính sách và phương pháp tiết giảm chi phí thu mua như tìm kiếm nhà vận chuyển có nhiều chính sách ưu đãi, hoặc sử dụng phương án vận chuyển phù hợp, tiết kiệm.
- Công ty cũng cần có chính sách khen thưởng những tập thể, cá nhân có sáng kiến trong việc tiết kiệm chi phí trong kinh doanh.
- Kiểm soát chặt chẽ các chi phí quản lý nhằm đảm bảo thực hiện đúng theo kế hoạch trên cơ sở tiết kiệm và bảo đảm hiệu quả. Cần thực hiện các

biện pháp nhằm làm giảm chi phí quản lý bởi đây là một khoản chi phí vẫn cao còn trong khoản chi phí của công ty hiện nay.

- Công ty cũng cần xem xét lại bộ máy quản lý đã hợp lý, gọn nhẹ hay chưa. Nếu cần thiết có thể tinh giảm bộ máy quản lý sao cho gọn nhẹ, hiệu quả

- Đối với các khoản chi phí gián tiếp như tiếp khách, hội nghị, chi đối ngoại, công ty cần xây dựng định mức chi tiêu và quy chế quản lý sử dụng một cách khoa học và tiết kiệm, tránh việc chi một cách lãng phí cũng như những tiêu cực trong việc chi tiêu này. Công ty cần tiến hành phân tích, đánh giá tình hình sử dụng chi phí theo từng kì, từ đó rút ra những bài học kinh nghiệm hoặc các biện pháp phù hợp nhằm tiết kiệm chi phí trong kỳ tới.

- Chi phí lãi vay của Công ty là rất lớn. Công ty cần có những biện pháp để giảm chi phí lãi vay bằng cách thanh toán bớt những khoản nợ phải chịu lãi như nợ vay ngân hàng, vay các tổ chức tín dụng. Việc thanh toán nợ vay được thực hiện thông qua việc thu hồi công nợ phải thu, bán đẩy mạnh bán ra đối với hàng tồn kho để thu hồi vốn.

4.3.5. Giải pháp tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Doanh thu bán hàng phụ thuộc vào hai nhân tố đó là giá bán và số lượng hàng bán ra. Để tăng doanh thu bán hàng, Công ty có thể tăng giá bán hoặc tăng số lượng sản phẩm bán ra hoặc tăng cả giá bán và số lượng sản phẩm bán ra. Trong nền kinh tế thị trường với sự cạnh tranh khốc liệt thì giá bán sản phẩm ngày càng có xu hướng giảm, do đó việc tăng doanh thu mà áp dụng phương thức tăng giá bán là việc làm hết sức phi lý. Do đó, để tăng doanh thu, Công ty cần có những phương thức để đẩy mạnh bán sản phẩm ra thị trường. Ngoài việc áp dụng các hình thức đẩy nhanh việc bán sản phẩm ra thị trường được áp dụng các biện pháp mà tác giả đã trình bày tại mục: “Giải pháp đẩy mạnh bán ra đối với hàng tồn kho”, Công ty có thể thực hiện các

hình thức chiết khấu, giảm giá, cho khách hàng trả lại hàng nếu không đúng yêu cầu, tiến hành cải cách mẫu mã sản phẩm...

4.3.6. Giải pháp nâng cao năng lực thanh toán

Khả năng thanh toán là tiêu chí quan trọng để đánh giá tình hình tài chính, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, thông qua các chỉ tiêu về khả năng thanh toán có thể thấy được những rủi ro tài chính và năng lực kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiện nay, các chỉ số đánh giá khả năng thanh toán của Công ty đều rất thấp và thiếu đảm bảo. Để nâng cao khả năng thanh toán, Công ty có thể sử dụng một số biện pháp sau:

- Dự trữ lượng tiền mặt nhất định để thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn, kể cả các khoản nợ ngắn hạn chưa đến hạn để đề phòng rủi ro từ phía chủ nợ cần thanh toán gấp, Công ty cũng nên dự trữ tiền mặt để thanh toán:

+ Dự trữ tiền làm sao để công ty không rơi vào tình trạng thiếu tiền, mất khả năng thanh toán các khoản nợ cũng như không để số tiền dự trữ của công ty quá dư thừa gây lãng phí nguồn lực sản xuất kinh doanh. Để làm được điều đó, công ty phải làm tốt kế hoạch lưu chuyển tiền tệ, trong đó phải xác định rõ dòng tiền thu vào và dòng tiền chi ra trong từng thời kỳ cùng với mức dự trữ vốn bằng tiền cần thiết để từ đó có thể dự tính được sự thiếu hụt hoặc dư thừa vốn tiền mặt trong từng thời kỳ để có biện pháp kịp thời nhằm đảm bảo cho sự cân bằng thu chi tiền mặt cho Công ty. Thực hiện tốt các công tác dự toán ngân quỹ: Mặc dù có thể chưa cụ thể và độ chính xác chưa cao nhưng chắc chắn nó sẽ hơn hẳn tình trạng hoàn toàn bị động trong việc quản lý dòng tiền xuất nhập quỹ như hiện nay. Với cơ chế quản lý giống như vậy hiện hành, trong mùa sản xuất cao điểm, nhiều khi công ty sẽ phải lo chạy vạy để đáp ứng nhu cầu vốn lớn đột xuất phục vụ cho sản xuất. Đây không những là sự lãng phí lớn về chi phí và nhân lực, giảm sự lành mạnh trong hoạt động tài chính của công ty mà còn là bất lợi lớn của công ty.

+ Dự toán ngân quỹ tốt: Để dự toán được ngân quỹ phải nắm được quy mô, thời điểm nhập xuất của các dòng tiền tệ. Việc cải thiện cơ chế thanh toán, tăng cường tốc độ thu hồi công nợ là cơ sở tốt để công ty có thể nắm được các dòng tiền nhập quỹ. Vấn đề còn lại là quản lý các dòng tiền xuất quỹ. Đây có thể nói là công việc dễ dàng hơn và phụ thuộc nhiều vào nỗ lực quản lý của bản thân công ty. Ngoài ra các khoản có thể dự trù được tương đối chính xác như tiền lương phải trả cho cán bộ nhân viên, tiền sửa chữa, bảo dưỡng định kỳ máy móc, mục tiêu kế hoạch hóa các dòng tiền là việc chi thanh toán nguyên vật liệu của các đơn vị thi công. Để dự đoán được chính xác nhu cầu thanh toán nguyên vật liệu phục vụ sản xuất, phòng kế toán tài chính cần phối hợp hoạt động với phòng kế hoạch sản xuất trong công ty.

- Công ty cần có chính sách thu hồi vốn, thu hồi công nợ để sử dụng vốn đó thanh toán bớt công nợ đặc biệt là công nợ ngắn hạn.

4.3.7. Nâng cao hiệu quả huy động vốn và sử dụng vốn

Vốn là một yếu tố quan trọng hàng đầu quyết định đến sự thành bại của một doanh nghiệp. Với mỗi một doanh nghiệp thì nhu cầu về vốn sẽ khác nhau. Song để doanh nghiệp hoạt động tốt, ổn định thì cần phải có kế hoạch và thực hiện việc sử dụng vốn phù hợp và hiệu quả.

Sử dụng vốn:

Nhìn vào bức tranh toàn cảnh của Công ty ta thấy sự mất cân đối giữa các loại tài sản, và trong mỗi loại tài sản vẫn chưa có sự phân bổ hợp lý giữa các khoản mục. Danh mục TSCĐ chiếm ít trong tổng số tài sản. Điều này sẽ gây khó khăn trong việc sản xuất kinh doanh. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải chủ động trong việc đầu tư, mua sắm những trang thiết bị hiện đại, phù hợp, thật sự cần thiết nhằm góp phần tăng lợi nhuận cho công ty.

Tiếp tục hoàn thiện chế độ khấu hao tài sản cố định: Doanh nghiệp, phải xác định lại mức trích khấu hao trung bình của tài sản cố định. Để đảm bảo sự thống nhất thời gian sử dụng của những tài sản cố định đã áp dụng

những quy định trước, nay phải chuyển đổi cho phù hợp với quyết định mới, có như vậy mới phản ánh đúng mức độ hao mòn của tài sản cố định. Từ đó, mới có những quyết định đúng đắn trong việc sử dụng vốn.

Đem nhượng bán, thanh lý các tài sản cố định không cần thiết để thu hồi lại một phần vốn đầu tư nhằm đem tái đầu tư lại thiết bị kỹ thuật hiện đại và tiên tiến hơn...

Quản lý trong khâu thu mua: Doanh nghiệp phải xác định mức dự trữ hợp lý của từng loại hàng hóa, tránh tình trạng dự trữ vượt định mức gây ứ đọng vốn. Tổ chức mua sắm tiết kiệm phải có sự phối hợp chặt chẽ đồng bộ việc cung ứng hàng hóa, dự trữ cho kinh doanh đến việc tổ chức kinh doanh.

Đổi mới quản lý vốn vay dài hạn: Việc thực hiện đầu tư các dự án sản xuất kinh doanh bằng các nguồn vay cần làm tốt tất cả các khâu như lập kế hoạch tài chính cân cân về vốn có thể trả nợ trước thời gian để giảm số tiền phải trả lãi suất vay vốn.

Đối với các dự án liên doanh, liên kết cần thường xuyên theo dõi và quản lý chặt chẽ các nguồn vốn mà công ty đã đầu tư, hợp tác với các doanh nghiệp khác.

Huy động vốn:

Hiện nay, thiếu vốn hoạt động là tình trạng chung của hầu hết các công ty và Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị không phải là ngoại lệ. Vì vậy, Công ty cần huy động vốn đầy đủ, kịp thời để đáp ứng hoạt động của công ty. Để làm được điều đó, công ty cần thực hiện tốt các công việc sau:

- Xây dựng cho công ty mình một chiến lược kinh doanh dài hạn như việc xác định mục tiêu và nhiệm vụ cụ thể cho từng năm trong một giai đoạn nhất định. Từ đó ta so sánh cân đối các nguồn vốn huy động cho sản xuất kinh doanh để nhằm xây dựng được cơ cấu vốn hợp lý, không ngừng nâng cao khả năng tài chính của công ty.

- Tổ chức khai thác tốt các nguồn vốn lưu động sử dụng cho kinh doanh, Công ty nên giảm tối thiểu lượng vốn đi vay có chi phí lãi vay cao bởi hiện nay tỷ lệ vốn vay của công ty đang chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong khi khả năng thanh toán của công ty đang gặp khó khăn. Thay vào đó, cần tăng nguồn vốn tự có, khai thác triệt để các nguồn vốn có thể chiếm dụng một cách thường xuyên. Công ty cần linh hoạt trong việc huy động nguồn vốn, ngoài nguồn vốn chiếm dụng từ khách hàng. Khi cần thiết phải vay nợ thì công ty nên chọn các ngân hàng có điều kiện thuận lợi, tỷ lệ vay thấp. Số lãi phải trả cho ngân hàng có thể giảm hiệu quả sử dụng vốn cũng như hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Chính vì vậy, nguồn vốn huy động từ nội bộ công ty để đầu tư vào tài sản lưu động có một ý nghĩa quan trọng. Việc huy động sẽ đáp ứng cho một phần nhu cầu huy động vốn lưu động thường xuyên; mặt khác còn tạo ra một sự đoàn kết gắn bó giữa cán bộ công nhân viên với công ty vì họ cũng chính là những người chủ của công ty.

- Hiện nay, công ty đang có quan hệ tín dụng với một số ngân hàng điều này chứng tỏ công ty có quan hệ khá tốt với các ngân hàng thương mại, trong trường hợp cần thiết phải đi vay nợ thì công ty nên đàm phán với các ngân hàng thương mại để nói rộng thêm hạn mức vay. Khi cần có thể lựa chọn ngân hàng nào cho vay với lãi suất ưu đãi nhất và vay hết hạn mức tín dụng rồi sau đó mới chuyển sang vay của các ngân hàng có mức lãi suất cao hơn.

- Xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Xây dựng cơ chế tài chính của doanh nghiệp theo hướng đa dạng hóa kinh doanh, nâng cao sức cạnh tranh hiệu quả sử dụng vốn và tài sản của doanh nghiệp, tăng tích lũy về mặt tài chính cho doanh nghiệp, có biện pháp tài chính hiệu quả.

- Thường xuyên đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định và vốn lưu động của công ty: Để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thực

sự có hiệu quả thì doanh nghiệp phải biết được mỗi đồng vốn Công ty bỏ ra thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Việc thường xuyên đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp sẽ giúp cho công ty có cái nhìn đích thực và nắm bắt chính xác tình hình tài chính của mình, từ đó đưa ra các giải pháp kịp thời và có hiệu quả để giải quyết tình hình công nợ và khả năng thanh toán, các khó khăn cũng như biện pháp huy các mặt tích cực và hạn chế mặt tiêu cực trong việc sử dụng vốn của mình.

4.4. Điều kiện thực hiện các giải pháp

4.4.1. Đối với các cơ quan chức năng của Nhà nước

Để góp phần nâng cao tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh cho ngành và Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị, Chính phủ và các cơ quan Nhà nước nên:

- Ban hành các cơ chế khuyến khích, tạo mọi điều kiện để phát triển sản xuất trong nước nhằm tăng nguồn cung ứng, xây dựng chính sách ưu đãi về đất đai và thuế....

- Các doanh nghiệp đều chịu sự quản lý vĩ mô của Nhà nước, do đó các công cụ quản lý vĩ mô của Nhà nước có tác động tích cực đến quá trình hoạt động và phát triển của doanh nghiệp. Để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, Bộ Tài chính cần có những chính sách để thúc đẩy mạnh mẽ hơn nữa sự phát triển của các doanh nghiệp. Cụ thể:

- + Ban hành các văn bản hướng dẫn các quy định về chế độ kế toán và chính sách hiện hành theo chuẩn mực kế toán rõ ràng, linh hoạt tạo điều kiện thuận lợi cho mỗi loại hình doanh nghiệp hoạt động.

- Nhà nước cần ổn định các chính sách, chế độ quản lý vĩ mô hoặc nếu có thay đổi thì phải công khai, minh bạch, và nên có dự thảo thông báo trước.

- Hoàn thiện hệ thống pháp luật, từ đó tạo ra môi trường pháp lý an toàn, bình đẳng cho các cá nhân, các doanh nghiệp, khuyến khích sự phát triển lành mạnh giữa các thành phần kinh tế. Quan trọng nhất là vấn đề hoàn

thiện các chế độ kế toán và chuẩn mực kế toán chung phù hợp với tình hình kinh tế của Việt Nam cũng như thế giới. Có những thông tư, nghị định dưới Luật nhằm mục đích hướng dẫn chi tiết các doanh nghiệp thực hiện. Từ đó, phát hiện ra những hạn chế khi áp dụng các chuẩn mực vào thực tiễn và đưa ra những biện pháp xử lý kịp thời, chính xác.

Trong thời gian qua, hệ thống chuẩn mực kế toán, luật kế toán sửa đổi có nhiều thay đổi đã làm ảnh hưởng đến sự thống nhất về các chỉ tiêu tài chính. Hiện nay thông tin phục vụ cho công tác phân tích tài chính xây dựng chủ yếu từ nguồn thông tin kế toán tài chính, nguồn thông tin từ kế toán quản trị chưa được khai thác nhiều. Vì vậy, Nhà nước cần sớm hoàn thiện và ban hành hệ thống kế toán quản trị.

Nhà nước cần tạo ra môi trường xã hội ổn định, lành mạnh cho các doanh nghiệp phát triển như: Hệ thống pháp lý, cải cách thủ tục hành chính ...

4.4.2. Đối với Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị

- Thực hiện đồng bộ các giải pháp để nhanh chóng khắc phục những hạn chế, thiếu sót trong công tác quản lý, thanh toán công nợ các khoản phải thu nhằm nâng cao khả năng tài chính, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của vốn trong thời gian tới.

- Cần nghiêm túc thực hiện việc xây dựng chiến lược kinh doanh; coi trọng công tác lập kế hoạch tiêu thụ sản phẩm trên cơ sở đó xác định phương án kinh doanh, xác định nhu cầu về vốn, về lao động...

- Cần xây dựng kế hoạch tuyển dụng, đào tạo đội ngũ cán bộ có trình độ và năng lực đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty.

4.5. Những đóng góp của đề tài nghiên cứu

4.5.1. Đóng góp về mặt lý luận

Đề tài nghiên cứu về phân tích Báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị đã tổng hợp hệ thống những vấn đề lý luận cơ bản về phân tích Báo cáo tài chính doanh nghiệp, đặc biệt là những chỉ tiêu phân tích sao cho phù hợp với tình hình tài chính của các Công ty TNHH.

4.5.2. Đóng góp về mặt thực tiễn

Trong đề tài nghiên cứu, toàn bộ số liệu, những đánh giá về hình hình tài chính đều dựa vào khảo sát, tính toán và phân tích số liệu thực tế tại Công ty và trong quá trình nhận xét có tham khảo số liệu ngành cũng như các doanh nghiệp trong ngành thiết bị vệ sinh, vật liệu xây dựng. Nhờ vậy, đề tài nghiên cứu đã chỉ ra những mặt cần phát huy và những mặt còn tồn tại về tình hình tài chính của Công ty trong luận văn. Từ đó, tác giả đã mạnh dạn đưa ra những giải pháp kèm theo điều kiện thực hiện giải pháp đó, góp phần nâng cao năng lực tài chính tại Công ty. Những giải pháp được đưa ra đều là những giải pháp có tính khả thi cao và có thể vận dụng vào Công ty.

4.6. Những hạn chế của đề tài nghiên cứu

Thứ nhất, nguồn dữ liệu trong luận văn dùng để phân tích chỉ bao gồm các BCTC trong hai năm 2015-2016, chưa đủ để phản ánh tình hình tài chính của Công ty trong đầy đủ các giai đoạn, lúc khó khăn cũng như lúc thuận lợi.

Thứ hai, Thông tin trên Bảng cân đối kế toán mang tính chất thời điểm nhưng được dùng để phân tích toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty trong hai năm 2015 - 2016 nên chưa phản ánh chính xác nhất giá trị của các chỉ tiêu cần phân tích mang lại, từ đó số liệu phân tích chỉ mang tính chất tương đối.

Thứ ba, Trong khuôn khổ của luận văn nên tác giả chỉ sử dụng những chỉ tiêu phân tích mang tính phổ biến, phù hợp với điều kiện và hoàn cảnh của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị.

Thứ tư, luận văn chưa liên hệ được tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của Công ty với sự biến động của ngành thiết bị xây dựng, thiết bị vệ sinh và của cả nền kinh tế xã hội Việt Nam nói chung.

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận về phân tích BCTC, tiến hành phân tích BCTC của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị từ đó đưa ra được những ưu điểm cũng như các hạn chế về tình hình tài chính của Công ty tại chương 3, chương 4 của luận văn đã đưa ra sự cần thiết và nguyên tắc của việc hoàn thiện tình hình tài chính. Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính tại Công ty. Đồng thời để thực hiện được các giải pháp trên, chương 4 luận văn đã đề cập tới các điều kiện và biện pháp thực hiện từ phía Nhà nước và Công ty nhằm đạt kết quả cao nhất các giải pháp nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị nói riêng và các DN có cùng tính chất kinh doanh nói chung.

KẾT LUẬN

Đất nước ta từng bước hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới. Xu thế hội nhập kinh tế quốc tế đã đặt nền kinh tế Việt Nam nói chung và Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị trước những cơ hội và thách thức mới. Vì vậy, các doanh nghiệp và đặc biệt là Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị phải lành mạnh hóa bản thân từ bên trong, nâng cao năng lực và hiệu quả hoạt động, loại bỏ các nhược điểm và hạn chế. Công cụ hữu hiệu để làm được việc này đó là tiến hành phân tích BCTC của Công ty. Thông qua các thông tin phân tích có thể đánh giá, nhận xét về tình hình tài chính giúp cho nhà quản trị có thể thấy được thực trạng tài chính của Công ty mình, phục vụ cho việc ra quyết định. Căn cứ vào cơ sở lý luận, tác giả đã áp dụng vào thực tế phân tích BCTC để thấy được thực trạng phân tích BCTC của Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị, từ đó đưa ra những nhận xét, tìm hiểu những nguyên nhân và đề ra giải pháp cụ thể có tính chất khả thi nhằm hoàn thiện phân tích BCTC tại Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị. Tác giả đã giải quyết được yêu cầu và mục tiêu đặt ra ban đầu, ở một chừng mực nhất định, phù hợp với năng lực cá nhân của tác giả. Mong rằng những phương hướng hoàn thiện phân tích BCTC tại Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị đã được trình bày ở chương 4 sẽ được Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị áp dụng trong thời gian tới và đạt hiệu quả tốt hơn trong việc phân tích Báo cáo tài chính.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo tài chính các năm 2014, 2015 và 2016 - Công ty TNHH Thương mại Hữu Nghị.
2. Trường Đại học Kinh doanh Công nghệ, *Giáo trình Kế toán Tài chính*.
3. Hoàng Văn Quỳnh và PGS.TS Nguyễn Thị Hoài Lê (2015), *Giáo trình thị trường tài chính – Nhà xuất bản tài chính*.
4. Nguyễn Năng Phúc (2013), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân, Hà Nội.
5. Nguyễn Năng Phúc (2012), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân, Hà Nội.
6. Nguyễn Năng Phúc (2011), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, NXB Đại học Kinh tế Quốc Dân, Hà Nội.
7. Nguyễn Ngọc Quang (2011), *Phân tích Báo cáo tài chính*, NXB Tài chính, Hà Nội
8. Thái Bá Cẩn (2013), *Phân tích Báo cáo tài chính doanh nghiệp*, Đại học Kinh doanh và Công nghệ Hà Nội.
9. Nguyễn Thu Hằng (2011), Luận văn “*Hoàn thiện công tác phân tích tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất thuộc Tổng công ty Hương liệu Mỹ phẩm Việt Nam*”, Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
10. Nguyễn Thị Bích Ngọc (2012), Luận văn “*Hoàn thiện công tác phân tích tình hình tài chính các doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng thương mại cổ phần Hàng Hải – chi nhánh Đà Nẵng*”, Đại học Đà Nẵng, Đà Nẵng.
11. Hoàng Thị Thu (2011), Luận văn “*Hoàn thiện phân tích báo cáo tài chính tại Công ty Cổ phần chế tạo Bom Hải Dương*”, Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.

12. Nguyễn Thu Trang (2016), Luận văn “*Nâng cao chất lượng công tác phân tích tài chính tại tổng công ty xuất nhập khẩu và xây dựng Việt Nam – Vinaconec*”, Đại học kinh doanh và công nghệ, Hà Nội.

PHỤ LỤC