

**BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG**

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HÙNG LOAN

SINH VIÊN THỰC HIỆN	: ĐỖ ĐỨC THỊNH
MÃ SINH VIÊN	: A16903
CHUYÊN NGÀNH	: TÀI CHÍNH

HÀ NỘI – 2015

**BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG**

---o0o---

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HÙNG LOAN

Giáo viên hướng dẫn : Ths. Nguyễn Thị Lan Anh

Sinh viên thực hiện : Đỗ Đức Thịnh

Mã sinh viên : A16903

Chuyên ngành : Tài chính

HÀ NỘI – 2015

LỜI CẢM ƠN

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc tới giáo viên hướng dẫn ThS. Nguyễn Thị Lan Anh đã tận tình hướng dẫn, hỗ trợ em trong suốt thời gian thực hiện khóa luận này. Nhờ sự chỉ bảo của cô em có thể vận dụng những kiến thức đã học để áp dụng vào thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp. Những phương pháp, kinh nghiệm mà cô truyền đạt cho em không chỉ giúp khóa luận được hoàn thiện hơn mà còn là hành trang cho công việc thực tế của em sau này.

Bên cạnh đó, em cũng xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành tới tập thể các thầy cô giáo trường đại học Thăng Long, những bài giảng bổ ích của các thầy cô đã giúp em tích lũy được nhiều kiến thức sâu rộng để em hoàn thành khóa luận này và những kiến thức ấy còn là nền tảng cho nghề nghiệp của em trong tương lai.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Đỗ Đức Thịnh

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Khóa luận tốt nghiệp này là do tự bản thân tự thực hiện có sự hỗ trợ từ giáo viên hướng dẫn và không sao chép các công trình nghiên cứu của người khác. Các dữ liệu thông tin thứ cấp được sử dụng trong Khóa luận là có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam đoan này!

Hà Nội, ngày 03 tháng 07 năm 2015

Sinh viên

Đỗ Đức Thịnh

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP1

1.1. Tổng quan về phân tích tài chính doanh nghiệp1

1.1.1. Khái niệm phân tích tài chính doanh nghiệp.....1

1.1.2. Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp.....1

1.1.3. Vai trò phân tích tài chính doanh nghiệp.....2

1.1.4. Nguồn thông tin sử dụng trong phân tích tài chính:.....3

1.1.4.1. Thông tin bên trong doanh nghiệp..... 3

1.1.4.2. Thông tin bên ngoài doanh nghiệp 4

1.1.5. Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp5

1.1.5.1. Phương pháp so sánh 5

1.1.5.2. Phương pháp cân đối liên hệ..... 6

1.1.5.3. Phương pháp phân tích Dupont 6

1.2. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp7

1.2.1. Phân tích báo cáo tài chính.....7

1.2.1.1. Phân tích bảng cân đối kế toán 7

1.2.1.2. Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 9

1.2.1.3. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ 10

1.2.2. Phân tích chỉ tiêu tài chính10

1.2.2.1. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán..... 10

1.2.2.2. Nhóm chỉ tiêu về khả năng quản lý tài sản 12

1.2.2.3. Nhóm chỉ tiêu về khả năng quản lý nợ 16

1.2.2.4. Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời 17

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến phân tích tài chính doanh nghiệp19

1.3.1. Các nhân tố chủ quan19

1.3.2. Các nhân tố khách quan21

1.3.2.1. Môi trường kinh tế..... 21

1.3.2.2. Môi trường chính trị và pháp luật..... 21

1.3.2.3. Đối thủ cạnh tranh 21

CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HÙNG LOAN23

2.1.1. Giới thiệu chung về Công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan.....23

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan.....23

2.1.3. Khái quát về ngành nghề kinh doanh của Công ty TNHH Hùng Loan.....24

2.1.4. Cơ cấu tổ chức của Công ty của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan.....	24
2.2. Thực trạng tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan giai đoạn 2014 -2014	25
2.2.1. Phân tích tình hình tài chính của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan thông qua báo cáo kết quả kinh doanh giai đoạn 2012-2014.....	25
2.2.2. Phân tích tình hình tài chính Công ty Trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan thông qua Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2012-2014.....	31
2.2.2.1. Phân tích cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn của Công ty TNHH Hùng Loan	31
2.2.2.2. Phân tích xu hướng biến động về tài sản và nguồn vốn của Công ty	34
2.2.3. Phân tích các nhóm chỉ tiêu tài chính cơ bản.....	46
2.2.3.1. Khả năng thanh toán	46
2.2.3.2. Khả năng quản lý tài sản.....	49
2.2.3.3. Phân tích Dupont.....	56
2.3. Đánh giá thực trạng tình hình tài chính tại công ty TNHH Hùng Loan.....	58
2.3.1. Ưu điểm	58
2.3.1. Tồn tại.....	58
2.3.2. Nguyên nhân của những tồn tại	59
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIẾN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HÙNG LOAN	62
3.1. Định hướng phát triển.....	62
3.2. Một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính của Công ty TNHH Hùng Loan.....	63
3.2.1. Đầu tư và tổ chức sử dụng TSDH hợp lý	63
3.2.2. Tăng cường quản lý hàng tồn kho.....	64
3.2.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý khoản phải thu	65
3.2.4. Nâng cao lượng dự trữ tiền mặt.....	66
3.2.5. Tiết kiệm tối đa chi phí sản xuất kinh doanh	67
3.2.6. Đào tạo nâng cao chất lượng, trình độ chuyên môn của đội ngũ nhân viên.	67
3.2.7. Nâng cao công tác phân tích tài chính	68
3.2.7.1. Hoàn thiện hệ thống phân tích tài chính	68
3.2.7.2. Đào tạo nhân sự cho công tác phân tích tài chính.....	68
3.2.7.3. Sử dụng thông tin đầy đủ, toàn diện.....	69
3.2.8. Một số giải pháp khác.....	69
KẾT LUẬN	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
D/E	Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu
EBIT	Lợi nhuận trước thuế và lãi
ROA	Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản
ROE	Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu
ROS	Tỷ suất sinh lời trên doanh thu
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TSDH	Tài sản cố định
TSNH	Tài sản ngắn hạn
VLĐR	Vốn lưu động ròng
VNĐ	Việt Nam đồng

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2012-2014.....	26
Bảng 2.2. Xu hướng biến động chi phí của Công ty giai đoạn 2012-2014.....	27
Bảng 2.3. Xu hướng biến động lợi nhuận của Công ty giai đoạn 2012-2014.....	30
Bảng 2.4. Cơ cấu tài sản, nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2012-2014	32
Bảng 2.5. Xu hướng biến động về tài sản của Công ty giai đoạn 2012-2014.....	34
Bảng 2.6. Xu hướng biến động về các khoản phải thu ngắn hạn của Công ty giai đoạn 2012-2014.....	39
Bảng 2.7. Xu hướng biến động về nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2012-2014	43
Bảng 2.8. Khả năng quản lý tài sản của Công ty giai đoạn 2012-2014	50
Bảng 2.9. Các chỉ tiêu khả năng quản lý tài sản của Công ty giai đoạn 2012 - 2014	51
Biểu đồ 2.1. Tỷ trọng từng khoản mục chi phí của Công ty giai đoạn 2012 - 2014	28
Biểu đồ 2.2. Biểu đồ cơ cấu tỷ trọng tài sản của Công ty giai đoạn 2012-2014	32
Biểu đồ 2.3. Biểu đồ cơ cấu tỷ trọng nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2012-2014	33
Biểu đồ 2.4. Tỷ trọng các khoản mục trong tài sản ngắn hạn của Công ty giai đoạn 2012-2014	36
Biểu đồ 2.5. Tình hình tài sản ngắn hạn	37
Biểu đồ 2.6. Sự biến động của từng khoản mục trong nợ ngắn hạn của Công ty giai đoạn 2012-2014.....	Error! Bookmark not defined.
Biểu đồ 2.7. Sự biến động của từng khoản mục trong nợ dài hạn giai đoạn 2012-2014 ..	45
Biểu đồ 2.8. Khả năng thanh toán hiện hành của Công ty giai đoạn 2012-2014	46
Biểu đồ 2.9. Khả năng thanh toán nhanh của Công ty giai đoạn 2012-2014.....	47
Biểu đồ 2.10. Khả năng thanh toán tức thời của Công ty giai đoạn 2012-2014	49
Biểu đồ 2.11. Hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty giai đoạn 2012-2014.....	52
Biểu đồ 2.12. Tỷ số nợ của Công ty giai đoạn 2012-2014.....	53
Biểu đồ 2.13. Số lần thu nhập trên lãi vay của Công ty giai đoạn 2012-2014.....	54
Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan	24

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Nền kinh tế vận hành theo cơ chế thị trường tạo ra môi trường cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp cần phải tạo cho mình một chỗ đứng vững chắc trên thị trường bằng uy tín, chất lượng và tiềm lực tài chính tốt. Trong đó, tài chính là lĩnh vực quan trọng, chi phối các hoạt động của doanh nghiệp, việc nắm rõ tình hình tài chính là cơ sở để các nhà quản trị có những quyết định đúng đắn và thành công. Vì vậy vấn đề đặt ra cho các doanh nghiệp là phải thường xuyên tiến hành phân tích tài chính, những kết quả từ công tác này giúp xây dựng một hướng đi đúng đắn để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và cải thiện tình hình tài chính cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, phân tích tài chính còn là công cụ quan trọng giúp các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp như nhà đầu tư, chủ nợ, khách hàng, cơ quan chức năng đánh giá được năng lực hiện tại cũng như tiềm năng phát triển trong tương lai của doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của phân tích tài chính doanh nghiệp, kết hợp với những kiến thức lý luận thu nhận được trong trường và kiến thức thực tế về công ty TNHH Hùng Loan nên em chọn đề tài ***“Phân tích tình hình tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan”*** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về tài chính doanh nghiệp, thông tin để phân tích tài chính doanh nghiệp, các chỉ tiêu sử dụng để phân tích tài chính doanh nghiệp.
- Phân tích tài chính của Công ty TNHH Hùng Loan giai đoạn 2012 – 2014 từ cơ sở lý thuyết đã đưa ra.
- Từ cơ sở lý luận và thực trạng đã phân tích ở trên để đưa ra nhận định, đánh giá và các biện pháp cải thiện tình hình tài chính công ty.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: phân tích tình hình tài chính tại doanh nghiệp.
- Phạm vi không gian: Công ty TNHH Hùng Loan.
- Phạm vi không gian: Giai đoạn 2012 – 2014.

4. Phương pháp nghiên cứu

Khóa luận sử dụng những cơ sở lý thuyết tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính doanh nghiệp. Trong đó phương pháp nghiên cứu được thực hiện chủ yếu là các phương pháp so sánh, phương pháp tỷ lệ, phân tích thống kê, mô hình Dupont... kết hợp với những kiến thức đã học cùng với thông tin thu thập từ thực tế và các tài liệu tham khảo khác...

5. Kết cấu khóa luận

Ngoài các phần mở đầu, kết luận, mục lục và tài liệu tham khảo, khóa luận được kết cấu thành 3 chương như sau:

Chương 1. Cơ sở lý luận chung về phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp.

Chương 2. Phân tích tình hình tài chính tại Công ty TNHH Hùng Loan

Chương 3. Một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty TNHH Hùng Loan.

CHƯƠNG 1.

CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về phân tích tài chính doanh nghiệp

1.1.1. *Khái niệm phân tích tài chính doanh nghiệp*

Phân tích tài chính doanh nghiệp là một khâu cơ bản trong tài chính doanh nghiệp, có quan hệ chặt chẽ với các hoạt động khác của doanh nghiệp.

“Phân tích tài chính doanh nghiệp là quá trình đi sâu nghiên cứu nội dung, kết cấu và mối ảnh hưởng qua lại của các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính để có thể đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp thông qua việc so sánh với các mục tiêu mà doanh nghiệp đã đề ra so với các doanh nghiệp cùng ngành nghề, từ đó đưa ra quyết định và các giải pháp quản lý phù hợp.”[1, tr.4]

Phân tích tài chính doanh nghiệp là việc kết hợp sử dụng đồng thời một tập hợp các khái niệm, công cụ, phương pháp để thu thập và phân tích thông tin kế toán cũng như các thông tin quản lý khác, để đánh giá tình hình tài chính, tiềm lực cũng như mức độ rủi ro và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mỗi quan tâm hàng đầu của phân tích tài chính doanh nghiệp là phân tích các báo cáo tài chính và các chỉ tiêu đặc trưng tài chính thông qua một hệ thống các phương pháp, công cụ và kỹ thuật phân tích. Từ đó giúp các đối tượng quan tâm đến doanh nghiệp từ các góc độ khác nhau, có thể dễ dàng đưa ra đánh giá toàn diện, tổng hợp, khái quát về tình hình tài chính của doanh nghiệp, lại vừa có thể xem xét một cách chi tiết hoạt động tài chính doanh nghiệp.

1.1.2. *Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp*

Có rất nhiều đối tượng quan tâm và sử dụng kết quả của phân tích tài chính doanh nghiệp, mỗi đối tượng khác nhau có một mối quan tâm khác nhau, nhưng chung quy lại gồm hai nhóm chủ thể lớn đó là các nhóm quản trị doanh nghiệp và nhóm những tổ chức, cá nhân bên ngoài doanh nghiệp. Mỗi chủ thể lại quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp theo các góc độ khác nhau với mục đích khác nhau, dẫn đến yêu cầu phân tích cũng khác nhau. Nhà quản trị doanh nghiệp khi phân tích tài chính doanh nghiệp mục đích chính của họ là phát hiện những vấn đề còn tồn tại và cần được xử lý trong quá trình quản lý tài chính của doanh nghiệp, để từ đó tìm ra giải pháp làm tăng giá trị tài sản cho doanh nghiệp. Mặt khác, đối với chủ thể ngoài doanh nghiệp khi phân tích tài chính, mục đích chính của họ là tìm hiểu tình hình tài chính của doanh nghiệp, để phục vụ cho hoạt động đầu tư, cho vay, cấp tín dụng hoặc hợp tác kinh doanh lâu dài với doanh nghiệp.

Có thể thấy phân tích tài chính doanh nghiệp là một phương pháp hiệu quả được dùng để xác định giá trị kinh tế của doanh nghiệp, hay để tìm ra các mặt mạnh, mặt yếu của một doanh nghiệp, từ đó giúp các đối tượng có thể nhận định, dự báo và cuối cùng là đưa ra quyết định tài chính của mình.

1.1.3. Vai trò phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính là một hoạt động không thể thiếu trong công tác quản lý tài chính doanh nghiệp. Trong môi trường hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, tất cả các doanh nghiệp thuộc các loại hình sở hữu khác nhau đều bình đẳng trước pháp luật trong việc lựa chọn ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh. Vì thế, phân tích tài chính doanh nghiệp luôn là mối quan tâm của các nhóm đối tượng khác nhau như những nhà quản trị doanh nghiệp, nhà đầu tư, các cổ đông, các chủ nợ, khách hàng, những tổ chức tín dụng, cơ quan Nhà nước, người lao động... nên vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp với mỗi đối tượng là khác nhau. Cụ thể:

Đối với nhà quản trị doanh nghiệp: Việc phân tích tài chính doanh nghiệp sẽ là cơ sở để nhà quản trị tự đánh giá hiệu quả về khả năng sinh lời của doanh nghiệp, việc cân bằng thu chi và khả năng thanh toán của doanh nghiệp theo từng giai đoạn. Hơn nữa đây cũng là công cụ giúp nhà quản trị kiểm tra, kiểm soát hoạt động trong doanh nghiệp và là tiền đề cho việc đưa ra những dự đoán tài chính và định hướng hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như hoạt động đầu tư của doanh nghiệp trong thời gian sắp tới.

Đối với các nhà đầu tư vào doanh nghiệp: Mối quan tâm của những nhà đầu tư chủ yếu là về khoảng thời gian hoàn vốn, mức độ sinh lời, và tỷ lệ rủi ro mà nhà đầu tư có thể gặp phải. Bởi vậy, họ muốn tìm hiểu những thông tin về điều kiện tài chính, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả kinh doanh và tiềm năng của các doanh nghiệp. Thông qua việc phân tích các thông tin về tình hình hoạt động sản xuất, về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp qua từng năm, các nhà đầu tư rút ra được khả năng sinh lời và khả năng phát triển của doanh nghiệp, từ đó đưa ra quyết định đầu tư phù hợp.

Đối với các chủ nợ của doanh nghiệp: Phân tích tài chính luôn cần thiết đối với các tổ chức tín dụng trong việc đánh giá khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Tổ chức tín dụng xem xét khả năng thanh toán của doanh nghiệp dựa trên hai khía cạnh là ngắn hạn và dài hạn. Nếu đó là những khoản cho vay ngắn hạn, thì khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp sẽ là điều mà họ đặc biệt quan tâm, khả năng thanh toán nhanh là khả năng đáp ứng của doanh nghiệp đối với các khoản nợ khi đến hạn trả. Còn nếu đó là khoản cho vay dài hạn, thì khả năng sinh lời của doanh nghiệp sẽ là chỉ số mà họ quan tâm đến. Dựa trên việc đánh giá và xem xét các yếu tố trên, nhà cung ứng hay các tổ chức tín dụng sẽ đưa ra quyết định của mình là cho vay hay không cho

vay, có cho doanh nghiệp kí kết hợp đồng thanh toán trả chậm không, hay buộc doanh nghiệp phải thanh toán trả ngay... Từ đó làm giảm rủi ro trong các hoạt động tín dụng.

Đối với người lao động trong doanh nghiệp: Không chỉ những nhà đầu tư, nhà quản lý và nhà cung cấp tín dụng, hay chủ nợ, người lao động trong doanh nghiệp cũng có nhu cầu nắm bắt các thông tin tài chính của doanh nghiệp, bởi lẽ kết quả kinh doanh của doanh nghiệp sẽ tác động trực tiếp tới thu nhập của người lao động, cũng như các khoản thưởng mà họ đáng được nhận. Thậm chí, đối với người lao động tham gia góp vốn vào doanh nghiệp, thì quyền lợi và trách nhiệm của họ gắn với doanh nghiệp càng lớn, việc phân tích tài chính lại có ý nghĩa đối với họ.

Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước (cơ quan thuế, đơn vị kiểm toán...): Kết quả phân tích tài chính chính là cơ sở để các cơ quan quản lý Nhà nước đánh giá, rà soát các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời đối chiếu, so sánh xem các doanh nghiệp có thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Nhà nước hay không. Đồng thời, việc đánh giá này còn giúp cho các cơ quan nhà nước hoạch định các chính sách phù hợp cho nền kinh tế, tạo tiền đề để các doanh nghiệp kinh doanh và phát triển lành mạnh.

1.1.4. Nguồn thông tin sử dụng trong phân tích tài chính:

Việc lựa chọn thông tin để sử dụng trong phân tích tài chính đóng vai trò rất quan trọng, nếu thông tin lựa chọn bị sai lệch sẽ kéo theo kết quả phân tích không chính xác, dẫn đến những quyết định sai lầm, chính vì thế việc lựa chọn thông tin như là luôn được chú trọng ngay từ đầu để đảm bảo kết quả phân tích được chính xác khách quan.

1.1.4.1. Thông tin bên trong doanh nghiệp

Bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định. Chính vì vậy, bảng cân đối kế toán là nguồn cung cấp dữ liệu chủ yếu khi tiến hành phân tích tổng tài sản, nguồn vốn và kết cấu tài sản, nguồn vốn.

Thông qua bảng cân đối kế toán có thể thấy được sự biến động của tài sản giữa từng thời điểm, từ đó biết được tình hình đầu tư của doanh nghiệp. Cũng có thể thông qua cơ cấu tài sản để xem xét hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đã thực sự phù hợp với ngành nghề hay chưa, từ đó đưa ra các quyết định đầu tư phù hợp. Hơn nữa, thông tin về cơ cấu nguồn vốn còn phản ánh khả năng huy động vốn của nhà quản trị để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, qua đó thấy được khả năng kiểm soát nguồn vốn doanh nghiệp có tốt hay không.

Báo cáo kết quả kinh doanh

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp dùng để phản ánh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp, bao gồm các chỉ tiêu về doanh thu, chi phí và lợi nhuận của hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác.

Số liệu phản ánh trên báo cáo kết quả kinh doanh có thể được sử dụng để tính toán các chỉ tiêu về khả năng sinh lời, hay dùng để xem xét tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước về các khoản phải nộp. Cùng với số liệu trên bảng cân đối kế toán, số liệu trên bảng báo cáo kết quả kinh doanh được sử dụng để tính toán hiệu quả sử dụng vốn, các chỉ tiêu về tỷ suất lợi nhuận...

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh quá trình hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp. Thông tin về lưu chuyển tiền của doanh nghiệp giúp cho các đối tượng sử dụng báo cáo tài chính có cơ sở để đánh giá khả năng tạo ra các khoản tiền và sử dụng các khoản tiền đó trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Cụ thể:

- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cung cấp thông tin để khách quan về khả năng tạo ra tiền, các khoản tương đương tiền và nhu cầu của về tiền của doanh nghiệp
- Thông qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ giúp nhà phân tích có thể nhận xét, đánh giá về thời gian mà doanh nghiệp có thể tạo ra các khoản tiền
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cung cấp thông tin về những nguồn tiền hình thành từ các hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư tài chính để từ đó đưa ra đánh giá ảnh hưởng của những hoạt động này đối với tình hình tài chính của doanh nghiệp.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cung cấp thông tin để nhà phân tích đánh giá khả năng thanh toán và xác định nhu cầu tiền của doanh nghiệp trong những kỳ hoạt động tiếp theo.

1.1.4.2. Thông tin bên ngoài doanh nghiệp

Để có thể phân tích tài chính một cách khách quan và chính xác nhất, những thông tin dùng để phân tích không thể chỉ hạn cuộc ở những báo cáo tài chính nội bộ mà còn cần phải sử dụng những thông tin ở bên ngoài doanh nghiệp như thông tin về trạng thái nền kinh tế, chính sách tiền tệ của chính phủ, chính sách thuế thay đổi theo từng thời kỳ, các thông tin về lĩnh vực ngành nghề kinh doanh mà doanh nghiệp đang hoạt động, các thông tin về pháp lý đối với doanh nghiệp...

Thông về trạng thái nền kinh tế: thông tin về trạng thái của nền kinh tế bao gồm những thông tin vĩ mô; sự tăng trưởng của thị trường; suy thoái kinh tế; sự thay đổi về

lãi suất ngân hàng, trái phiếu kho bạc, tỷ giá hối đoái; tỷ lệ lạm phát; các chính sách kinh tế lớn của Chính phủ, chính sách chính trị, ngoại giao của nhà nước...

Thông tin theo ngành như: Tốc độ phát triển và sự thay đổi của công nghệ, đặc điểm riêng của ngành nghề, quy mô của thị trường và số lượng đối thủ cạnh tranh, tính chất cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong thị trường, mối quan hệ giữa doanh nghiệp với nhà cung cấp và khách hàng...

Thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp như: Mục tiêu và chiến lược hoạt động của doanh nghiệp (chiến lược tài chính và chiến lược kinh doanh); đặc điểm quá trình luân chuyển vốn trong các khâu kinh doanh ở từng loại hình doanh nghiệp; tính thời vụ, tính chu kỳ trong hoạt động kinh doanh; và mối liên hệ giữa doanh nghiệp với nhà cung cấp, khách hàng, ngân hàng.

1.1.5. Phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp

1.1.5.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng rộng rãi và phổ biến trong phân tích tài chính. Phương này dùng để đánh giá thực trạng hoạt động SXKD của doanh nghiệp thông qua so sánh chỉ tiêu phân tích với các chỉ tiêu tương ứng trong quá khứ, hay giữa các doanh nghiệp cùng ngành với nhau. Khi sử dụng phương pháp so sánh cần chú ý đến những yếu tố sau: phương pháp so sánh, điều kiện so sánh, tiêu chuẩn so sánh, kỹ thuật so sánh

Điều kiện so sánh: để có thể tiến hành so sánh, các chỉ tiêu cần phải thống nhất về nội dung kinh tế, phương pháp tính toán, và cần phải đồng bộ về thời gian cũng như đơn vị đo lường, nếu thiếu đi một trong những điều kiện trên thì sẽ không thể tiến hành so sánh.

– Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu gốc được chọn làm căn cứ so sánh. Tùy thuộc vào mục đích của việc phân tích mà gốc so sánh được xác định khác nhau.

– Thông thường trong phân tích hay sử dụng 2 kỹ thuật so sánh là kỹ thuật so sánh bằng số tuyệt đối và kỹ thuật so sánh bằng số tương đối.

+ So sánh bằng số tuyệt đối cho thấy sự biến động về số tuyệt đối của chỉ tiêu phân tích. Công thức của kỹ thuật này như sau:

$$Y = Y_1 - Y_0$$

(Trong đó, Y: Trị số so sánh; Y_0 : Trị số gốc; Y_1 : Trị số phân tích)

+ So sánh bằng số tương đối cho thấy thực tế so với kỳ gốc chỉ tiêu tăng hay giảm bao nhiêu %, phản ánh tốc độ tăng trưởng trong từng giai đoạn của chỉ tiêu. Công thức của kỹ thuật này như sau:

$$Y = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} \times 100$$

(Trong đó, Y: Trị số so sánh; Y₀: Trị số gốc; Y₁: Trị số phân tích)

– Phương pháp so sánh thường được sử dụng dưới 2 dạng: So sánh theo chiều ngang và so sánh theo chiều dọc.

+ So sánh ngang là việc so sánh, đối chiếu tình hình biến động về cả số tuyệt đối, tương đối của từng chỉ tiêu trên các báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Qua đó, xác định mức biến động về quy mô của chỉ tiêu phân tích và mức độ ảnh hưởng của từng chỉ tiêu nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

+ So sánh dọc là việc sử dụng các tỷ lệ, các hệ số thể hiện mối tương quan giữa các chỉ tiêu trong từng báo cáo tài chính và giữa các báo cáo tài chính trong doanh nghiệp. Thực chất việc phân tích theo chiều dọc trên các báo cáo tài chính là phân tích sự biến động về cơ cấu hay những quan hệ tỷ lệ giữa các chỉ tiêu trong hệ thống báo cáo tài chính doanh nghiệp.

1.1.5.2. Phương pháp cân đối liên hệ

Phương pháp cân đối liên hệ là cơ sở sự cân bằng về lượng giữa tổng số tài sản và tổng số nguồn vốn, giữa nguồn thu, huy động và tình hình sử dụng các loại tài sản trong doanh nghiệp. Sự cân bằng về lượng dẫn đến sự cân bằng về mức biến động về lượng giữa các yếu tố và quá trình kinh doanh. Vì vậy, trong phân tích tài chính thường vận dụng phương pháp cân đối liên hệ để xem xét ảnh hưởng của từng nhân tố đến biến động của chỉ tiêu phân tích. Tức là dựa vào biến động của từng chỉ tiêu bộ phận để đánh giá đầy đủ hơn chỉ tiêu phân tích.

Phương pháp cân đối liên hệ được ứng dụng để lập kế hoạch tài chính, làm luận cứ cho việc ra quyết định và thường được kết hợp với phương pháp so sánh để đánh giá toàn diện về tình hình tài chính.

1.1.5.3. Phương pháp phân tích Dupont

Phương pháp phân tích Dupont là một công cụ đơn giản dễ áp dụng, nhưng đem lại hiệu quả cao, giúp nhà phân tích có được cái nhìn khái quát về doanh nghiệp, những vấn đề còn tồn tại, làm cơ sở để nhà quản trị đưa ra những giải pháp để xử lý những vấn đề còn tồn tại, cũng như hoàn thiện doanh nghiệp hơn. Phân tích Dupont có thể được hiểu là phân tích thành phần của số đo lợi nhuận thành các tỷ số cấu thành.

Phương pháp phân tích Dupont có thể được sử dụng trong việc phân tích khả năng sinh lời của một doanh nghiệp thông qua việc tích hợp nhiều yếu tố của báo cáo thu nhập với bảng cân đối kế toán. Trong phân tích tài chính, nhà phân tích thường vận dụng mô hình Dupont để phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu tài chính. Các tỷ số tài

chính ở đây được trình bày ở dạng phân số. Vì thế mỗi tỷ số tài chính tăng hay giảm phụ thuộc vào hai nhân tố đó là mẫu số và tử số. Hơn nữa các tỷ số tài chính còn ảnh hưởng lẫn nhau nên từ một tỷ số tài chính này có thể được khai triển thành một vài tỷ số tài chính khác. Bằng việc tìm hiểu sự tăng giảm, mối tương quan đồng biến, nghịch biến của các chỉ tiêu thành phần để từ đó rút ra nhân tố nào có ảnh hưởng đến sự tăng giảm của chỉ tiêu cần phân tích.

Phương pháp phân tích Dupont giúp cho việc đánh giá hiệu quả kinh doanh một cách sâu sắc và toàn diện, bên cạnh đó còn phản ánh những yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh một cách đầy đủ và chính xác. Từ đó giúp nhà phân tích tìm ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.1. Phân tích báo cáo tài chính

1.2.1.1. Phân tích bảng cân đối kế toán

Phân tích tình hình tài sản của doanh nghiệp

Bước đầu tiên, cần thực hiện so sánh quy mô tổng tài sản để nắm được tình hình biến động của tổng tài sản giữa các thời kỳ, để thông qua đó nắm bắt tình hình đầu tư của doanh nghiệp. Tiếp đến cần đánh giá tổng quát về cơ cấu tổng tài sản bằng việc tính toán tỷ trọng của từng loại tài sản trong tổng tài sản, từ đó rút ra nhận xét về mức độ hợp lý của cơ cấu tài sản với ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp. Tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản được tính theo công thức như sau:

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

Bước kế tiếp là tiến hành phân tích ngang, phân tích ngang nghĩa là so sánh sự tăng, giảm của các chỉ tiêu tài sản trên bảng cân đối kế toán dựa trên số tuyệt đối và tương đối giữa cuối kỳ với đầu kỳ hoặc nhiều thời điểm liên kế nhau. Việc phân tích ngang này giúp nhà phân tích nhận biết nhân tố nào đang ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của nó đến sự biến động cơ cấu tài sản của doanh nghiệp. Cuối cùng đưa đến nhận xét về quy mô từng khoản mục thành phần của tài sản là tăng hay giảm, đồng thời giải thích cho biến động tăng hoặc giảm đó nguyên nhân từ đâu, cũng như phân tích ảnh hưởng của biến động đó đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích tình hình nguồn vốn của doanh nghiệp

Phân tích tình hình nguồn vốn là phần không thể thiếu trong quá trình phân tích bảng cân đối kế toán. Quá trình phân tích tình hình nguồn vốn cũng thực hiện giống như phân tích tình hình tài sản. Trước hết, cần thực hiện tính toán và so sánh tình hình

biến động của nguồn vốn giữa các kỳ với nhau. Tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn trong tổng số nguồn vốn của doanh nghiệp được xác định bằng công thức:

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

Tiếp đó, nhà phân tích thực hiện phân tích ngang, so sánh sự biến động của các chỉ tiêu nguồn vốn trên bảng cân đối kế toán giữa các thời kỳ với nhau. Từ đó nắm được tình hình huy động vốn của doanh nghiệp, cũng như các nhân tố ảnh hưởng, mức độ ảnh hưởng của những nhân tố đó đến sự biến động của cơ cấu nguồn vốn trong doanh nghiệp.

Phân tích mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn

Tài sản trong doanh nghiệp được chia làm 2 loại đó là TSNH và TSDH. Hai loại tài sản này được hình thành từ những nguồn tài trợ tương ứng, cụ thể nguồn vốn ngắn hạn tài trợ chủ yếu cho TSNH, nguồn vốn dài hạn tài trợ chủ yếu cho TSDH.

Những nguồn vốn mà doanh nghiệp sử dụng trong khoảng thời gian dưới một năm được xếp vào nguồn vốn ngắn hạn, gồm có các khoản nợ ngắn hạn, những khoản chiếm dụng vốn của nhà cung cấp, người lao động hay Nhà nước và các khoản nợ phải trả ngắn hạn khác. Nguồn vốn dài hạn là nguồn vốn có thời gian sử dụng lâu dài phục vụ cho hoạt động kinh doanh, gồm có nguồn vốn chủ sở hữu, các khoản vay nợ trung và dài hạn, các khoản phải trả dài hạn khác.

Khi phân tích mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn, nhà phân tích thường sử dụng chỉ tiêu vốn lưu động ròng. Vốn lưu động ròng được tính dựa trên sự chênh lệch giữa TSNH và nguồn vốn ngắn hạn:

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

VLĐR dương, điều này cho thấy doanh nghiệp đang sử dụng toàn bộ nguồn vốn ngắn hạn và một phần nguồn vốn dài hạn để tài trợ cho TSNH. Điều này làm giảm rủi ro thanh toán cho doanh nghiệp nhưng đồng thời cũng làm giảm khả năng sinh lời vì chi phí tài chính mà doanh nghiệp phải bỏ ra cao từ khoản nguồn vốn dài hạn.

VLĐR âm, điều này hàm ý rằng doanh nghiệp phải sử dụng toàn bộ nguồn vốn dài hạn và một phần nguồn vốn ngắn hạn để tài trợ cho TSDH. Việc làm này tuy giảm được chi phí tài chính do chi phí huy động vốn thấp song doanh nghiệp phải đối mặt với rủi ro thanh toán cao, có thể thấy doanh nghiệp khá mạo hiểm khi sử dụng chính sách quản lý vốn này.

VLĐR bằng 0 tương đương với việc doanh nghiệp đang sử dụng chiến lược quản lý vốn trung hòa, dùng nguồn vốn ngắn hạn tài trợ cho TSNH, dùng nguồn vốn dài hạn tài trợ cho TSDH. Việc làm này vừa đảm bảo khả năng sinh lời của các khoản đầu tư, lại vừa giảm bớt rủi ro thanh toán cho doanh nghiệp.

1.2.1.2. Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh thường được chia thành có thể ba mục lớn để phân tích, đó là về tình hình doanh thu, tình hình chi phí và tình hình lợi nhuận.

Phân tích tình hình doanh thu

Phân tích tình hình doanh thu được thực hiện bằng cách lần lượt so sánh các chỉ tiêu về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu từ hoạt động tài chính và thu nhập khác thông qua số tuyệt đối và tương đối giữa kỳ này và kỳ trước hoặc nhiều kỳ với nhau. Từ đó rút ra nhận xét về tình hình tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Trong đó doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thường có quy mô lớn nhất và cũng là chỉ tiêu phản ánh rõ nhất hiệu quả tổ chức sản xuất, phân phối, bán hàng của doanh nghiệp. Việc thực hiện phân tích tình hình doanh thu giúp cho nhà quản trị nắm được ưu nhược điểm trong quá trình tạo doanh thu của doanh nghiệp và xác định những yếu tố làm tăng, hay giảm doanh thu. Cuối cùng thực hiện loại bỏ hoặc làm giảm tác động của những yếu tố tiêu cực, đẩy mạnh và nhân rộng các yếu tố tích cực cho doanh nghiệp, hướng đến nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Phân tích tình hình chi phí

Những khoản chi phí chính là dòng tiền ra của doanh nghiệp. Ở các doanh nghiệp hiện nay, giá vốn hàng bán thường là khoản chi phí lớn nhất. Do vậy việc kiểm soát giá vốn hàng bán thông qua theo dõi và phân tích từng bộ phận cấu thành của nó là rất quan trọng. Chính nhờ việc giảm tỷ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu sẽ làm tăng khả năng cạnh tranh và khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Ngoài ra, chi phí lãi vay cũng là khoản mục cần được quan tâm trong phân tích vì nó phản ánh tình hình công nợ của doanh nghiệp. Như vậy, có thể đánh giá khả năng sử dụng nguồn lực của công ty thông qua sự chênh lệch giữa chi phí bỏ ra và doanh thu, nếu chi phí bỏ ra nhiều hơn doanh thu thì có thể kết luận doanh nghiệp sử dụng nguồn lực của mình chưa đạt hiệu quả.

Phân tích tình hình lợi nhuận

Lợi nhuận là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh kết quả của quá trình SXKD. Lợi nhuận cao cho thấy doanh nghiệp hoạt động tốt, rủi ro về tài chính của doanh nghiệp thấp và ngược lại. Dựa vào phân tích mối liên hệ giữa tổng doanh thu, tổng chi phí và lợi nhuận đạt được của doanh nghiệp, nhà phân tích sẽ đánh giá được chính xác hiệu quả kinh doanh và khả năng sinh lời cho của doanh nghiệp.

Từ những phân từ ba phần doanh thu, chi phí và lợi nhuận, rút ra đánh giá, nhận xét để làm rõ xu hướng biến động của kết quả SXKD và đưa ra các quyết định quản lý phù hợp cho doanh nghiệp vào thời điểm hiện tại.

1.2.1.3. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh sự hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh sau một kỳ hoạt động của doanh nghiệp. Trong phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ thường tập trung vào ba luồng tiền chính của doanh nghiệp là: Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh, lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư và lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính.

Trong trường hợp lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh âm (tương đương với việc thu < chi), điều này cho thấy doanh nghiệp đang đẩy mạnh việc đầu tư sản xuất, vì đây là kết quả của việc chi tiền để mua sắm nguyên vật liệu, các khoản tiền để duy trì dự trữ hàng tồn kho, những khoản chi thường xuyên... Nếu lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh dương (thu > chi) thì ngược lại.

Trường hợp lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư âm (tương đương thu < chi), điều này cho thấy doanh nghiệp đang tập trung nguồn tiền cho việc mở rộng đầu tư, vì đây là kết quả của số tiền chi ra để đầu tư tài sản cố định, góp vốn liên doanh... Nếu lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư dương thì ngược lại.

Trường hợp lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính âm (tương đương thu < chi), nó thể hiện doanh nghiệp đang tập trung vào các hoạt động đầu tư bên ngoài doanh nghiệp, như chi tiền ra để mua cổ phiếu, chi trả nợ gốc vay Nếu lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính dương thì ngược lại.

Nếu luồng tiền từ hoạt động kinh doanh lớn hơn hai luồng tiền còn lại thì có thể đưa ra kết luận hoạt động mang lại tiền chủ yếu cho doanh nghiệp là tiền đến từ hoạt động kinh doanh. Việc phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ giúp ích rất nhiều trong việc xác định xu hướng tạo ra tiền của doanh nghiệp, từ đó tạo lập cơ sở cho việc lập dự toán toán tiền trong kỳ kinh doanh tới.

1.2.2. Phân tích chỉ tiêu tài chính

1.2.2.1. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán

– Khả năng thanh toán ngắn hạn

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn là hệ số phản ánh khả năng chuyển đổi một phần tài sản thành tiền để chi trả cho các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số này được tính theo công thức sau:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Ý nghĩa của hệ số: cho biết một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn.

Nếu hệ số này lớn hơn 1 cho thấy doanh nghiệp có vốn lưu động ròng dương, tương đương với việc doanh nghiệp đã dùng một phần nguồn vốn dài hạn tài trợ cho TSNH, vì thế tình hình tài chính của doanh nghiệp lành mạnh, ít rủi ro, an toàn và ổn định. Nếu hệ số này thấp, kéo dài có thể làm cho doanh nghiệp bị phụ thuộc tài chính, ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh. Tóm lại, hệ số này càng cao thì khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng tốt, cho thấy khả năng tự chủ của doanh nghiệp trong hoạt động tài chính.

Mặt khác, nếu hệ số thanh toán ngắn hạn quá cao sẽ có hệ quả không tốt, doanh nghiệp đầu tư quá nhiều vào TSNH không phải lúc nào cũng đem lại hiệu quả tốt, thậm chí cho thấy doanh nghiệp quản lý TSNH không hiệu quả, như dự trữ quá nhiều tiền nhàn rỗi, nợ phải thu tăng cao, và hàng tồn kho ứ đọng không quay vòng được.

Tóm lại, để nhận xét về hệ số này còn cần xét đến ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp, hệ số này cao với các ngành nghề kinh doanh có TSNH chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản và ngược lại, hệ số này ở mức 2 – 3 là phù hợp

– Khả năng thanh toán nhanh

Hệ số khả năng thanh toán nhanh cho biết khả năng hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn không phụ thuộc vào việc bán tài sản dự trữ (hàng tồn kho). Vì hàng tồn kho là tài sản khó chuyển đổi nhất trong các tài sản ngắn hạn, nên loại bỏ khoản mục hàng tồn kho sẽ phản ánh chính xác hơn khả năng chi trả các khoản nợ tới hạn của doanh nghiệp. Hệ số khả năng thanh toán nhanh được tính theo công thức:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn} - \text{Kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu doanh nghiệp có hệ số khả năng thanh toán nhanh nhỏ hơn 1, điều này cho thấy doanh nghiệp không đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến kỳ thanh toán. Hệ số này thấp trong một thời gian là tín hiệu quả rủi ro tài chính, nguy cơ vỡ nợ, vì thế để doanh nghiệp cần cố gắng để nâng cao tỷ số này. Hệ số này càng cao chứng tỏ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng tốt.

Tuy nhiên hệ số này quá cao trong một thời gian dài cũng không tốt. Cụ thể, có thể doanh nghiệp gặp phải tình trạng ứ đọng tài sản, làm cho hiệu quả sử dụng vốn không cao. Thêm nữa, nếu hệ số này nhỏ hơn nhiều so với hệ số thanh toán ngắn hạn thì có thể thấy tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp phần lớn đang nằm ở hàng tồn kho, đây sẽ là vấn đề nghiêm trọng nếu doanh nghiệp không sớm đưa ra giải pháp xử lý, cân đối lại cơ cấu TSNH của mình.

– Khả năng thanh toán tức thời

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

Hệ số này cho biết khả năng thanh toán của doanh nghiệp với những khoản nợ ngắn hạn, thông qua những tài sản có khả năng thanh khoản cao, như tiền và các khoản tương đương tiền. Hệ số này thường nhỏ hơn 1, nghĩa là lượng tiền mặt dự trữ trong doanh nghiệp thường nhỏ hơn các nghĩa vụ thanh toán những khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp. Điều này là hợp lý, vì việc tích trữ một lượng tiền nhàn rỗi quá lớn sẽ không đem lại lợi ích cho doanh nghiệp, thay vào đó nếu đem đi đầu tư, hoặc đưa vào thị trường lưu thông hàng hóa sẽ giúp thúc đẩy nền kinh tế. Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng cần cân nhắc dự trữ một khoản tiền nhất định để phòng những trường hợp bất ngờ cần thanh toán nhanh có thể xảy ra.

1.2.2.2. Nhóm chỉ tiêu về khả năng quản lý tài sản

– Nhóm chỉ tiêu về khả năng quản lý hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho:

Chỉ số này nhằm đánh giá hiệu quả sử dụng công cụ dụng cụ, nguyên vật liệu... trong kho và hoạt động tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Thông qua chỉ số này nhà phân tích có thể nắm được trung bình số lần mà hàng tồn kho luân chuyển trong kỳ hay quãng thời gian hàng hóa nằm trong kho cho tới khi được bán ra. Số vòng quay hàng tồn kho được tính theo công thức:

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Giá trị lưu kho}}$$

Hệ số ngày cao tương đương với việc hàng hóa trong kho của doanh nghiệp luân chuyển nhanh, tức là việc tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp gặp nhiều thuận lợi, hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Mặc dù vậy, hệ số này quá cao cũng sẽ gây nên những tác động không tốt, vì việc đẩy tương đương với số lượng dự trữ trong kho là ít, doanh nghiệp có thể gặp phải tình huống không đủ lượng hàng để cung ứng cho thị trường khi nhu cầu tăng cao, đánh mất cơ hội mở rộng thị phần. Đồng thời, việc dự trữ nguyên vật liệu đầu không đủ cũng có thể làm chậm tiến độ của khâu sản xuất. Nếu số vòng quay hàng tồn kho thấp sẽ dẫn đến tình trạng hàng trong kho ứ đọng nhiều, sản phẩm khó tiêu thụ, dẫn đến những khó khăn về tài chính cho doanh nghiệp. Chính vì vậy việc duy trì số vòng quay hàng tồn kho này ở một mức độ phù hợp luôn cần các nhà quản lý tính toán kỹ, sao cho vừa đảm bảo được mức độ sản xuất, vừa đáp ứng được nhu cầu khách hàng, nhưng lại không bị ứ đọng hàng quá nhiều.

Thời gian quay vòng hàng tồn kho

Để biết số ngày trung bình thực hiện một vòng quay hàng tồn kho, ta sử dụng chỉ số thời gian luân chuyển kho trung bình, chỉ số này được tính theo công thức sau:

$$\text{Thời gian quay vòng hàng tồn kho} = \frac{360}{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}$$

Thời gian quay vòng hàng tồn kho phản ánh khoảng thời gian cần thiết để doanh nghiệp có thể tiêu thụ được hết số lượng hàng tồn kho của mình (bao gồm cả hàng hoá còn đang trong quá trình sản xuất).

Chỉ số này càng lớn càng cho doanh nghiệp gặp nhiều vấn đề trong việc tiêu thụ hàng hóa của mình, hoặc gặp phải vấn đề trong khâu đưa nguyên vật liệu vào hoạt động sản xuất. Thông thường chỉ số này ở mức thấp thì cho thấy doanh nghiệp hoạt động tốt, tuy nhiên để biết thế nào là mức thấp, thế nào là mức cao thì cần so sánh với những doanh nghiệp khác trong cùng ngành để có cơ sở kết luận.

– Nhóm chỉ tiêu về khả năng quản lý các khoản phải thu

Số vòng quay các khoản phải thu

Số vòng quay các khoản phải thu cho biết tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền và các khoản tương đương tiền.

$$\text{Số vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này lớn cho thấy tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp là nhanh đồng nghĩa với việc doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn (cấp tín dụng) hoặc có bị chiếm dụng nhưng thời gian thu hồi lại nhanh. Nhưng số vòng quay quá lớn cũng có thể làm giảm tính cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường, vì những đối thủ cạnh tranh cung cấp mức tín dụng thương mại hấp dẫn hơn, thời gian cấp tín dụng lâu hơn. Tuy nhiên cũng là không tốt khi vòng quay quá nhỏ vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp để cho khách hàng chiếm dụng một khoản vốn quá lớn, có thể gây ảnh hưởng không nhỏ hết hoạt động sản xuất kinh doanh, cũng như phát sinh thêm nhiều khoản chi phí để đi thu hồi vốn, điều này là không cần thiết, chính vì vậy việc giữ được cân bằng trong kinh doanh luôn là một bài toán khó cho người quản lý.

Thời gian thu nợ trung bình:

Thời gian thu nợ trung bình cho biết số thời gian bình quân mà doanh nghiệp phải bỏ ra để thu hồi được những khoản nợ mà mình cấp cho khách hàng, chỉ số này được tính theo công thức:

$$\text{Thời gian thu nợ trung bình} = \frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Đây chính là chỉ tiêu dùng để đánh giá tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp. Vòng quay các khoản phải thu càng cao thì thời gian thu nợ trung bình càng nhỏ và ngược lại. Do đó nếu chỉ tiêu này cao có nghĩa là doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn trong khoảng thời gian dài, tốc độ thu hồi vốn của doanh nghiệp chậm, gây ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Ngược lại nếu chỉ tiêu này nhỏ, cho thấy doanh nghiệp đang kiểm soát tốt các khoản nợ của mình.

Cần biết thêm rằng, Quy mô của doanh nghiệp và đặc thù của ngành nghề kinh doanh có ảnh hưởng tới thời gian thu hồi nợ trung bình. Nên trước khi đánh chỉ tiêu này, cần nắm được chính sách tín dụng mà doanh nghiệp đang áp dụng đối với khách hàng của mình và chiến lược kinh doanh trong thời gian tới của doanh nghiệp.

– Nhóm chỉ tiêu quản lý các khoản phải trả

Số vòng quay các khoản phải trả

Chỉ tiêu số vòng quay các khoản phải trả của doanh nghiệp được dùng để đánh giá mức độ hoàn thành nghĩa vụ đối với các khoản phải trả của doanh nghiệp, chỉ tiêu này được tính toán theo công thức:

$$\text{Số vòng quay khoản phải trả} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán} + \text{Chi phí bán hàng và quản lý}}{\text{Phải trả người bán} + \text{Lương, thưởng, thuế phải nộp}}$$

Chỉ tiêu số vòng quay các khoản phải trả phản ánh khả năng chiếm dụng vốn ngắn hạn của doanh nghiệp đối với nhà cung cấp, người lao động và cơ quan Nhà nước. Nếu số vòng quay các khoản phải trả của năm nay nhỏ hơn năm trước chứng tỏ doanh nghiệp chiếm dụng vốn trong thời gian dài hơn và thanh toán chậm hơn năm trước. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này năm nay lớn hơn năm trước chứng tỏ doanh nghiệp chiếm dụng vốn trong thời gian ngắn hơn và thanh toán nhanh hơn năm trước.

Việc chiếm dụng vốn của các chủ thể khác có thể sẽ giúp doanh nghiệp giảm được chi phí về vốn, đồng thời thể hiện uy tín trong quan hệ thanh toán đối với nhà cung cấp và sự tín nhiệm của người lao động. Tuy nhiên, cũng cần lưu ý rằng nếu số vòng quay các khoản phải trả quá nhỏ (các khoản phải trả lớn), sẽ tiềm ẩn rủi ro về khả năng thanh toán và có thể ảnh hưởng xấu đến xếp hạng tín dụng của doanh nghiệp.

Thời gian trả nợ trung bình

Thời gian trả nợ trung bình, là số ngày hoàn thành một vòng quay của các khoản phải trả, chỉ số này được tính theo công thức sau:

$$\text{Thời gian trả nợ trung bình} = \frac{360}{\text{Số vòng quay các khoản phải trả}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày trung bình mà doanh nghiệp cần để thực hiện nghĩa vụ chi trả cho nhà cung cấp. Hệ số này cũng nói lên mối quan hệ giữa nhà cung cấp và doanh nghiệp có tốt hay không, hệ số này cao tức là doanh nghiệp và nhà cung cấp có quan hệ tốt, thời gian chi trả các khoản nợ có thể kéo dài. Ngược lại, nếu hệ số này thấp cho thấy doanh nghiệp không được nhiều ưu đãi trong khoản thanh toán, thời gian chi trả thường ngắn.

Chỉ tiêu về khả năng quản lý tiền và các khoản tương đương tiền

Thời gian luân chuyển vốn bằng tiền trung bình

Để tính toán khoảng thời gian từ lúc thanh toán tiền hàng cho nhà cung cấp tới khi thu được tiền người mua là bao lâu, ta sử dụng chỉ tiêu thời gian luân chuyển vốn bằng tiền trung bình. Được tính theo công thức sau:

$$\begin{array}{l} \text{Thời gian luân} \\ \text{chuyển vốn bằng} \\ \text{tiền trung bình} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Thời gian thu} \\ \text{nợ trung bình} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Thời gian luân} \\ \text{chuyển hàng tồn} \\ \text{kho trung bình} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Thời gian trả nợ} \\ \text{trung bình.} \end{array}$$

Chỉ tiêu này có ý nghĩa tính toán xem một đồng mà doanh nghiệp chi ra thì trung bình trong bao nhiêu ngày thu hồi lại được. Hệ số này càng cao thì lượng tiền mặt của doanh nghiệp không được dồi dào để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như hoạt động đầu tư khác. Ngược lại, hệ số này nhỏ cho thấy doanh nghiệp quản lý vốn đạt hiệu quả tốt, tuy vậy cần phải xem xét đến cả những đặc điểm của ngành nghề mà doanh nghiệp kinh doanh để có thể đưa ra kết luận chuẩn xác.

Nhóm chỉ tiêu quản lý tài sản chung

Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn

Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn được dùng để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn của doanh nghiệp, chỉ số này được tính theo công thức sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSDH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{TSDH}}$$

Thông qua chỉ tiêu này, nhà phân tích có thể biết được mỗi 1 đồng TSDH tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần cho doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng lớn phản ánh hiệu quả sử dụng TSDH của doanh nghiệp là tốt và ngược lại. Vì thế, nếu muốn nâng cao chỉ tiêu này, doanh nghiệp cần cắt giảm các TSDH dư thừa hoặc những TSDH đang sử dụng nhưng không đem lại hiệu quả. Việc này giúp doanh nghiệp cơ cấu lại khoản mục TSDH của mình, giúp

khai thác tối đa năng lực sản xuất hiện có của TSDH, hơn nữa việc cắt giảm TSDH này còn giúp doanh nghiệp tiết kiệm các khoản chi phí bảo dưỡng, sửa chữa không đáng có.

Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn

Hiệu suất sử dụng TSNH cho biết một đồng TSNH của doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSNH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{TSNH}}$$

Chỉ tiêu này lớn là biểu hiện cho thấy doanh nghiệp sử dụng TSNH đạt hiệu quả tốt, TSNH đóng góp nhiều vào việc tạo ra doanh thu thuần và làm tăng khả năng sinh lời cho doanh nghiệp. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này nhỏ, cho thấy doanh nghiệp sử dụng TSNH chưa hiệu quả, chính sách dự trữ kho chưa phù hợp, thành phẩm khó tiêu thụ hoặc khoản phải thu lớn. Thông qua đó nhà phân tích nắm được tình hình sử dụng TSNH của doanh nghiệp và đề ra các phương pháp để quản lý TSNH tốt hơn, giúp tăng khả năng sinh lời cho doanh nghiệp.

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản

Nhà phân tích thường dùng hiệu suất sử dụng tổng tài sản khi cần đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản nói chung mà không tính đến sự khác biệt về trạng thái vật lý, giá trị, và về thời gian sử dụng. Hiệu suất này được tính theo công thức:

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

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản nói lên 1 đồng tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ số này càng cao nói lên doanh nghiệp sử dụng tài sản của mình vào các hoạt động sản xuất kinh doanh đạt kết quả tốt. Mặc dù vậy, nếu muốn có kết luận chính xác về mức độ hiệu quả của việc sử dụng tài sản của một doanh nghiệp nhà phân tích cần so sánh với hiệu suất sử dụng tổng tài sản bình quân của ngành.

1.2.2.3. Nhóm chỉ tiêu về khả năng quản lý nợ

Tỷ số nợ

Tỷ số nợ là chỉ số quan trọng phản ánh cơ cấu nợ trong nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp, tỷ số này được tính theo công thức:

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

Tỷ số này cho biết một đồng vốn của doanh nghiệp được hình thành từ bao nhiêu đồng tiền nợ hay trong một đồng tài sản hiện tại của doanh nghiệp được tài trợ khoảng bao nhiêu đồng là nợ phải trả

Thông qua tỷ số này, nhà phân tích sẽ nắm bắt được khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp. Nếu tỷ số này nhỏ chứng tỏ phần lớn nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp là vốn chủ sở hữu, ít phải đi vay, khiến cho doanh nghiệp có khả năng tự chủ về tài chính cao, rủi ro trong mà doanh nghiệp gặp phải cũng ít hơn.. Song điều đó cũng cho thấy doanh nghiệp chưa tận dụng hết việc khai thác đòn bẩy tài chính, thông qua việc tận dụng các khoản huy động vốn bằng hình thức vay nợ. Mặt khác, tỷ số này quá cao cho thấy doanh nghiệp không có thực lực về tài chính, nguồn vốn hình thành chủ yếu từ nguồn đi vay, dẫn đến mức độ rủi ro trong hoạt động sản xuất là cao, làm giảm tính hấp dẫn của doanh nghiệp trong con mắt nhà đầu tư. Tuy nhiên để xác định được mức độ cao hay thấp thì cần phải căn cứ vào tỷ số trung bình ngành, thông thường nằm trong khoảng từ 50% - 70% là hợp lý.

Số lần thu nhập trên lãi vay (Tỷ số khả năng trả lãi)

Đây là tỷ số được dùng để đo lường khả năng sử dụng lợi nhuận thu được từ quá trình kinh doanh để trả lãi các khoản vay của doanh nghiệp.

$$\frac{\text{Số lần thu nhập trên lãi vay}}{\text{trên lãi vay}} = \frac{\text{Thu nhập trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Nếu tỷ số này lớn hơn 1 thì cho thấy doanh nghiệp đủ khả năng trả lãi vay. Nếu nhỏ hơn 1 có thể doanh nghiệp đã vay quá nhiều so với khả năng chi trả của mình, hoặc doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ, lợi nhuận thu về không đủ để chi trả lãi vay.

Số lần thu nhập trên lãi vay chỉ phản ánh khả năng chi trả phần lãi của các khoản đi vay của doanh nghiệp, chứ không đề cập đến khả năng trả phần gốc và lãi ra sao. Đối với phần lớn doanh nghiệp thì tỷ lệ nằm trong khoảng 3 - 4 sẽ được coi là mức đảm bảo thích hợp trước những rủi ro có thể xảy ra trong tương lai.

1.2.2.4. Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời của doanh nghiệp được dùng để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một kỳ kinh doanh nhất định. Đây cũng là cơ sở để nhà quản lý đưa ra các quyết định đầu tư nhằm mở rộng thị trường hay không.

– Tỷ suất sinh lời trên doanh thu thuần (ROS)

Đây là tỷ số thể hiện tỷ lệ thu hồi lợi nhuận trên doanh số bán được. Qua đó cho biết được tỷ lệ phần trăm của mỗi đồng tiền doanh số đóng góp vào lợi nhuận. Song mục tiêu cuối cùng của nhà quản trị không phải là doanh thu mà là lợi nhuận sau thuế.

Vì vậy để tăng lợi nhuận sau thuế cần phải duy trì tốc độ tăng của doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng của chi phí, khi đó mới có sự tăng trưởng bền vững. Mặt khác chỉ tiêu này cũng thể hiện trình độ kiểm soát chi phí của doanh nghiệp nhằm tăng sự cạnh tranh trên thị trường, chỉ tiêu này được tính theo như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS)} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Ý nghĩa của tỷ số: Doanh nghiệp thu được 100 đồng doanh thu thuần thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau khi hoàn thành các nghĩa vụ thuế cho Nhà nước.

Các nhà quản lý và nhà đầu tư đều nghiên cứu kỹ về xu hướng tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu. Nếu tỷ lệ này tăng, chứng tỏ doanh nghiệp kiểm soát chi phí tốt. Trái lại, tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu giảm có thể báo hiệu chi phí đang vượt tầm kiểm soát của doanh nghiệp, hoặc doanh nghiệp đang phải chiết khấu để bán sản phẩm hay dịch vụ của mình.

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)

Đây là Chỉ tiêu được dùng để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản trong việc tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp, tỷ suất này tính theo công thức sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một kỳ phân tích doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế từ một đồng tài sản. Thông thường khi đánh giá, nhà phân tích thường so sánh với chỉ số này của năm trước đó hoặc với các công ty cùng quy mô trên thị trường để có được kết luận chính xác nhất. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản tốt, đó là nhân tố giúp doanh nghiệp tiếp tục đầu tư theo mở rộng như xây thêm nhà xưởng, mua thêm máy móc thiết bị, mở rộng thị phần tiêu thụ... Ngược lại, nếu chỉ tiêu này thấp, doanh nghiệp cần xem xét việc tái cơ cấu tài sản để, cũng như việc sử dụng tài sản của mình để tránh gây lãng phí nguồn lực, cũng như cải thiện hiệu quả sử dụng tài sản của mình.

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) là chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của VCSH nói riêng và khả năng sinh lời của toàn bộ nguồn vốn của doanh nghiệp nói chung. Thông qua chỉ số này có thể biết được khả năng sinh lời hay hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp, tỷ suất này được tính như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết, trong một kỳ phân tích, doanh nghiệp tạo ra được một đồng lợi nhuận sau thuế thì cần bao nhiêu đồng vốn chủ sở hữu. Chỉ tiêu này càng cao cho thấy doanh nghiệp sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu của mình tốt. Đây là cơ sở để nhà quản lý đưa ra quyết định có tăng quy mô vốn chủ sở hữu hay không, hoặc có nên huy động thêm nguồn tài trợ để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến phân tích tài chính doanh nghiệp

1.3.1. Các nhân tố chủ quan

Trình độ của các nhà quản trị trong doanh nghiệp là một yếu tố bên trong doanh nghiệp có ý nghĩa quyết định đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần vận hành theo cơ chế thị trường, bất kỳ một doanh nghiệp, tổ chức kinh doanh nào đều phải lựa chọn cho doanh nghiệp, tổ chức kinh doanh của mình một cơ cấu tổ chức quản lý riêng. Thực tế cho thấy nhiều doanh nghiệp tổ chức làm ăn thua lỗ, phá sản, phát triển chậm đều do cơ cấu tổ chức quản lý chưa hợp lý, chưa phù hợp với thực tiễn. Vì vậy đặt ra cho các doanh nghiệp, tổ chức là làm sao tìm cho mình một cơ cấu tổ chức quản lý hợp lý. Vì khi có một cơ cấu tổ chức quản lý hợp lý thì mới cho phép sử dụng tốt các nguồn lực, giúp cho việc ra các quyết định đúng đắn và tổ chức thực hiện hiệu quả các quyết định đó, điều hòa phối hợp các hoạt động nhằm đạt được mục đích chung đề ra.

Doanh nghiệp có quy mô càng lớn, càng phức tạp thì hoạt động của doanh nghiệp cũng phức tạp theo. Do đó các nhà quản lý cần đưa ra một mô hình cơ cấu quản lý hợp lý sao cho đảm bảo quản lý được toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp đồng thời phải làm sao để bộ máy quản lý không chồng chéo và phức tạp về mặt cơ cấu. Còn đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ thì bộ máy quản lý phải tinh tế, gọn nhẹ để dễ thay đổi phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh, từ đó nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng như tăng cường năng lực tài chính cho doanh nghiệp.

Để làm được điều đó, các nhà lãnh đạo phải nhìn nhận được khả năng của từng nhân viên và bố trí họ vào các công việc phù hợp, tạo điều kiện để họ phát huy năng lực bản thân. Qua kinh nghiệm công việc, nhân viên sẽ vững vàng hơn và dần gánh vác bớt trách nhiệm cho lãnh đạo, đảm bảo cho hoạt động nhịp nhàng của bộ máy doanh nghiệp. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần lập hệ thống kiểm soát kế hoạch một cách hiệu quả, khuyến khích từng phòng ban tự kiểm soát, đồng thời xây dựng bản mô tả công việc rõ ràng để mỗi nhân viên tự chấn chỉnh mình. Doanh nghiệp cũng phải thúc đẩy sự chia sẻ thông tin giữa các cá nhân và các bộ phận trong doanh nghiệp, phải

lấy sự phối hợp nhịp nhàng giữa các phòng ban làm một trong những cơ sở để điều chỉnh sơ đồ tổ chức.

Người lãnh đạo trong tổ chức sản xuất kinh doanh là rất quan trọng. Sự điều hành quản lý phải kết hợp được tối ưu các yếu tố sản xuất, giảm chi phí không cần thiết, đồng thời nắm bắt được cơ hội kinh doanh, đem lại sự phát triển cho doanh nghiệp. Trình độ tay nghề của người lao động: nếu công nhân sản xuất có trình độ tay nghề cao phù hợp với trình độ dây chuyền sản xuất thì việc sử dụng máy móc sẽ tốt hơn, khai thác được tối đa công suất thiết bị làm tăng năng suất lao động, tạo ra chất lượng sản phẩm cao. Điều này chắc chắn sẽ làm tình hình tài chính của doanh nghiệp ổn định.

Chiến lược phát triển, đầu tư của doanh nghiệp: bất cứ một doanh nghiệp nào khi kinh doanh đều đặt ra cho mình kế hoạch để phát triển thông qua các chiến lược. Để tình hình tài chính của doanh nghiệp được phát triển ổn định thì các chiến lược kinh doanh phải đúng hướng, phải cân nhắc thật hơn vì các chiến lược này có thể làm biến động lớn lượng vốn của doanh nghiệp.

Trình độ kỹ thuật sản xuất: đối với doanh nghiệp có trình độ sản xuất cao, công nghệ hiện đại sẽ tiết kiệm được nhiều chi phí sản xuất, từ đó hạ giá thành sản phẩm, tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Nhưng ngược lại trình độ kỹ thuật thấp, máy móc lạc hậu sẽ làm giảm doanh thu, ảnh hưởng đến tài chính của doanh nghiệp.

Mỗi ngành nghề kinh doanh khác nhau có đặc điểm kinh tế - kỹ thuật riêng có ảnh hưởng không nhỏ đến năng lực tài chính của doanh nghiệp. Do những đặc điểm đó chi phối đến tỷ trọng đầu tư cho các loại tài sản trong doanh nghiệp, nhu cầu vốn lưu động... Bên cạnh đó, mỗi ngành nghề kinh doanh lại chịu tác động khác nhau trước những biến động của nền kinh tế vĩ mô.

Đối với những doanh nghiệp sản xuất những sản phẩm có chu kỳ kinh doanh ngắn thì nhu cầu vốn lưu động giữa các thời kỳ trong năm không có biến động lớn, doanh nghiệp cũng thường xuyên thu được tiền bán hàng nên dễ dàng đảm bảo cân đối thu chi, cũng như đảm bảo nhu cầu vốn lưu động. Còn đối với những doanh nghiệp sản xuất sản phẩm có chu kỳ kinh doanh dài thì nhu cầu vốn lưu động lớn hơn. Những doanh nghiệp hoạt động trong ngành thương mại dịch vụ thì vốn lưu động chiếm tỷ trọng cao hơn, tốc độ chu chuyển vốn lưu động cũng nhanh hơn so với ngành công nghiệp, nông nghiệp...

1.3.2. Các nhân tố khách quan

1.3.2.1. Môi trường kinh tế

Một vài yếu tố kinh tế có ảnh hưởng lớn đến doanh nghiệp như: lãi suất ngân hàng, giai đoạn của chu kỳ kinh tế, cán cân thanh toán, biến động của tỷ giá hối đoái, lạm phát...

Lãi suất và xu hướng lãi suất trong nền kinh tế có ảnh hưởng tới xu thế của tiết kiệm, tiêu dùng và đầu tư, do vậy sẽ ảnh hưởng tới hoạt động của các doanh nghiệp. Sự biến động của tỷ giá sẽ làm thay đổi những điều kiện kinh doanh, tạo ra những cơ hội hoặc thách thức khác nhau đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Bên cạnh đó, mức độ lạm phát cũng ảnh hưởng đến tốc độ đầu tư vào nền kinh tế. Ví dụ như khi lạm phát quá cao sẽ không khuyến khích tiết kiệm, tạo ra những rủi ro lớn cho các hạng mục đầu tư của doanh nghiệp, đồng thời sức mua của xã hội cũng giảm khiến cho nền kinh tế bị đình trệ.

1.3.2.2. Môi trường chính trị và pháp luật

Ngày nay các yếu tố chính trị và pháp luật có ảnh hưởng ngày càng lớn đến hoạt động của doanh nghiệp. Việc duy trì ổn định về xã hội sẽ tạo nên môi trường kinh doanh lành mạnh, minh bạch, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp làm ăn và kinh doanh, hơn nữa sự minh bạch và nghiêm minh của luật pháp sẽ đảm bảo việc cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp, cũng như trách nhiệm mà doanh nghiệp phải thực hiện đối với người tiêu dùng, đối với môi trường. Hơn nữa những chính sách về thuế của chính phủ cũng có tác động không nhỏ đến chi phí nguyên vật liệu đầu vào cũng như doanh thu sau thuế của doanh nghiệp.

Những chính sách can thiệp của Chính phủ vào nền kinh tế sẽ tạo ra những thuận lợi hoặc khó khăn khác nhau cho từng doanh nghiệp, tùy thuộc vào lĩnh vực kinh doanh của họ. Điều đó vừa là cơ hội cũng vừa là thách thức đối với các doanh nghiệp trong việc nắm bắt xu thế của thị trường, từ đó điều chỉnh các hoạt động kinh doanh của mình nhằm nắm bắt được xu thế mới, hoặc duy trì và hoàn thành các mục tiêu kinh doanh của mình.

1.3.2.3. Đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh luôn là yếu tố gây ảnh hưởng đến doanh nghiệp, việc trong một ngành có quá nhiều doanh nghiệp cùng tham gia kinh doanh sẽ làm tăng mức độ cạnh tranh trong ngành đó, và cả mức độ tăng trưởng của ngành, sự đa dạng hóa của sản phẩm. Nếu doanh nghiệp gặp phải đối thủ cạnh tranh quá mạnh thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh sẽ gặp nhiều khó khăn, đòi hỏi doanh nghiệp cần có nhiều chính sách để

đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ hàng hóa, từ đó tăng doanh thu cho doanh nghiệp. Có thể nói, đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến động lực phát triển của doanh nghiệp.

Thêm vào đó, các đối thủ cạnh tranh mới ra nhập ngành cũng là một yếu tố làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp, sức ép về giá cả, sự cạnh tranh về chất lượng sản phẩm sẽ làm giảm khả năng sinh lời của ngành vì mức giá cao nhất đã bị khống chế. Vì lẽ đó, các doanh nghiệp luôn tìm cách phát minh ra các sản phẩm mới, có tính năng mới để chiếm lĩnh thị phần, cũng như nâng cao vị thế của doanh nghiệp trên thị trường.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Qua những nội dung trình bày ở trên ta đã có được một cái nhìn tổng quát về việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp, thấy rõ được vai trò và mục tiêu của việc phân tích tình hình tài chính trong doanh nghiệp, các phương pháp phân tích, các chỉ tiêu đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình tài chính doanh nghiệp.

Từ những lý thuyết trên em sẽ thực hiện phân tích tình hình tài chính của một công ty cụ thể, xem xét đánh giá tình hình tài chính của Công ty từ đó thấy được những kết quả đã đạt được và những hạn chế còn tồn tại trong Công ty. Tất cả những vấn đề này em sẽ trình bày ở chương 2 với nội dung: Phân tích tình hình tài chính tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan.

CHƯƠNG 2.

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HÙNG LOAN

2.1.1. Giới thiệu chung về Công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan

Với sự mở rộng nền kinh tế của nhà nước trong những năm qua, chất lượng cuộc sống của người dân ngày càng được nâng cao và cải thiện, bên cạnh những nhu cầu thiết yếu của cuộc sống, người dân ngày càng quan tâm hơn đến việc chăm sóc sắc đẹp, đến cái da, cái tóc nên hệ thống spa, salon tóc ngày càng phát triển. Sớm nắm bắt được nhu cầu và thị hiếu của quần chúng, Công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan được thành lập vào ngày 26/6/2005. Dưới đây là một số thông tin cơ bản về Công ty:

- Mã số thuế: 510 0238 407
- Địa chỉ: Số 643 Ngô Gia Tự, Phường Đức Giang, Quận Long Biên, Hà Nội
- Tên giao dịch: HL.Co
- Giấy phép kinh doanh: 0102303765 - ngày cấp: 29/06/2005
- Ngày hoạt động: 26/06/2007
- Giám đốc: Vũ Thanh Tùng
- Điện thoại: 0466844464.

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan

Khởi nguồn từ cửa hàng Hùng Loan, chuyên bán buôn, bán lẻ các sản phẩm, thiết bị, máy móc phục vụ chăm sóc da, tóc trên phố Ngọc Lâm, huyện Gia Lâm vào cuối những năm 2001, sau 4 năm xây dựng và phát triển cửa hàng, nhận thấy tiềm năng phát triển của thị trường này cùng với tiềm lực sẵn có của mình, mọi thành viên cửa hàng khi đó đã nhất trí thành lập Công ty TNHH Hùng Loan một công ty chuyên kinh doanh các sản phẩm, thiết bị, máy móc phục vụ chăm sóc da, tóc lấy tên là công ty TNHH Hùng Loan, có trụ sở tại Số 643 Ngô Gia Tự, Phường Đức Giang, Quận Long Biên, Hà Nội với số vốn điều lệ ban đầu là 8.000.000.000 đồng.

Sau những năm đầu gia nhập thị trường, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã đạt được những thành tựu nhất định, doanh thu năm sau cao hơn năm trước, đảm bảo mức lương và trợ cấp ổn định cho cán bộ công nhân viên.

Với hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực cung cấp thiết bị, máy móc cho các spa, Công ty TNHH Hùng Loan đã không ngừng phát triển, nâng cao chất lượng dịch vụ và trở thành một trong những nhà phân phối hàng đầu tại địa bàn thành phố Hà Nội.

2.1.3. *Khái quát về ngành nghề kinh doanh của Công ty TNHH Hùng Loan*

Công ty TNHH Hùng Loan là một đơn vị tiêu biểu trong ngành kinh doanh thương mại, cụ thể là trong lĩnh vực cung cấp các sản phẩm, thiết bị, nội thất cho các spa, salon tóc... Bên cạnh đó, Công ty đã và đang tiếp tục mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh sang nhiều lĩnh vực khác. Cụ thể, hiện nay, công ty đang tiến hành kinh doanh:

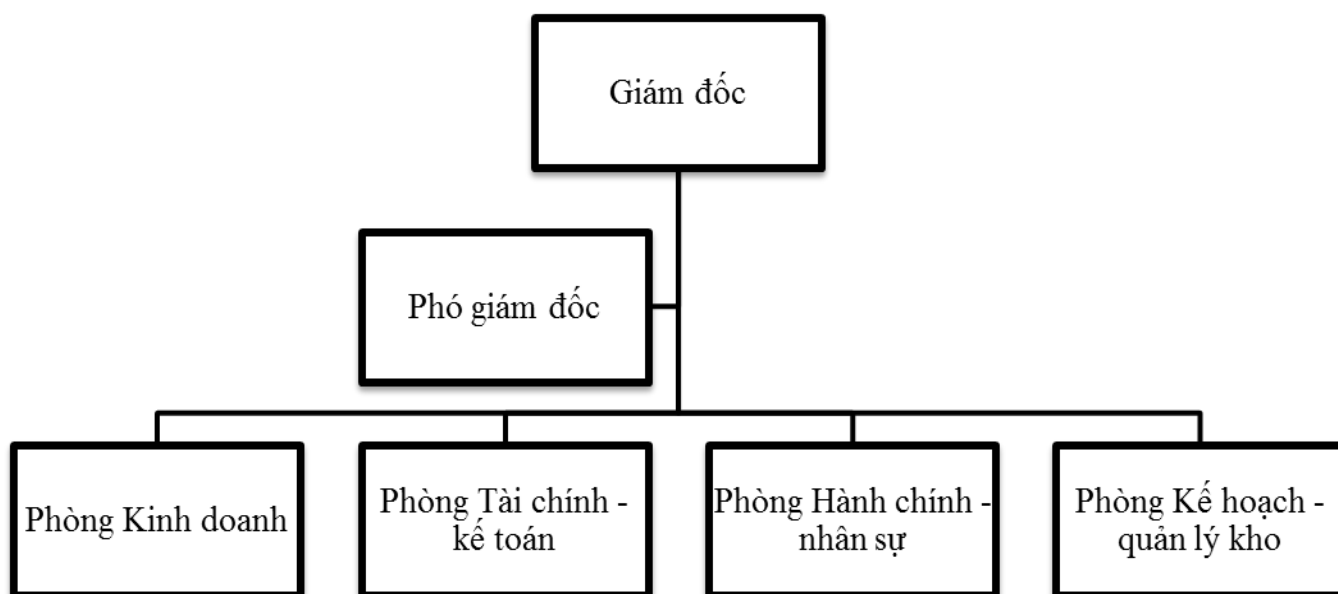
- Bán buôn, bán lẻ các sản phẩm, thiết bị, nội thất spa, salon tóc
- Tư vấn thiết kế nội thất spa, slon tóc
- Cung cấp hóa mỹ phẩm nhập khẩu

Trong những lĩnh vực trên thì nguồn doanh thu chủ yếu của Công ty TNHH Hùng Loan đến từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính của mình đó là bán buôn, bán lẻ thiết bị, nội thất spa, salon tóc.

2.1.4. *Cơ cấu tổ chức của Công ty của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan*

Công ty Cổ phần Hoàng Hà tổ chức theo mô hình trực tuyến. Người lãnh đạo thực hiện tất cả các chức năng quản trị, trực tiếp điều hành và chịu trách nhiệm mọi mặt của đơn vị mình. Các bộ phận trong Công ty có sự trao đổi, phối hợp để thực hiện nhiệm vụ, chức năng của mình đạt hiệu quả nhất.

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan



(Nguồn: Phòng Hành chính – Nhân sự)

2.2. Thực trạng tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan giai đoạn 2014 -2014

Nguồn thông tin trong Báo cáo tài chính là rất hữu ích trong việc quản lý và điều hành doanh nghiệp. Vì thế cho nên hầu hết các nhà quản lý, các nhà phân tích, đều phân tích đánh giá một cách cụ thể nhất. Hệ thống báo cáo tài chính tại Công ty TNHH Hùng Loan bao gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Thuyết minh báo cáo tài chính.

2.2.1. Phân tích tình hình tài chính của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan thông qua báo cáo kết quả kinh doanh giai đoạn 2012-2014

Thông qua bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty có thể khái quát tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong kỳ, đồng thời nó phản ánh toàn bộ giá trị về sản phẩm, dịch vụ mà công ty đã thực hiện được và phân chi phí tương ứng phát sinh để tạo nên kết quả đó.

Về doanh thu:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Chỉ tiêu này năm 2013 là 54.007.621.055, tăng 431.125.650 VNĐ, tương đương tăng 0,8% so với năm 2012. Giai đoạn gần đây, hoạt động marketing được chú trọng ở nhiều công ty trong mọi lĩnh vực, nhưng tại công ty TNHH Hùng Loan, các nhà quản trị vẫn giữ lối suy nghĩ truyền thống “hữu xạ tự thiên hương” nên hầu như không có bất cứ động thái nào để truyền thông, marketing cho sản phẩm, công ty của mình, khách hàng đến với công ty hầu hết là khách hàng quen, công ty không nỗ lực trong việc tìm kiếm thêm khách hàng mới nên doanh thu gần đây tăng rất ít mặc dù chất lượng sản phẩm của công ty có chất lượng tốt, giá thành phải chăng.

Năm 2014, công ty vẫn loay hoay, chưa có những kế hoạch marketing, thêm vào đó là sự cạnh tranh khốc liệt đến từ các chuỗi cửa hàng mỹ phẩm có bán cả trang thiết bị salon tóc (Xuân Thủy, Lâm Hà, Tiên Thời...) khiến cho hoạt động kinh doanh của công ty năm này rất khó khăn, doanh thu thuần của công ty TNHH Hùng Loan giảm sút mạnh, giảm 19.895.639.893 VNĐ, tương đương giảm 36,84% so với năm 2013.

Giảm trừ doanh thu

Năm 2012, khoản mục Giảm trừ doanh thu phát sinh 15.196.600 VNĐ, nguyên nhân là do sự thiếu sót trong công tác quản lý chất lượng đầu ra sản phẩm nên đã giao cho khách hàng một số bồn xông hơi bị lỗi, nên khách hàng đã yêu cầu công ty giảm giá hàng bán cho số hàng lỗi. Từ năm 2013 trở đi khoản mục này của công ty đều bằng 0, chứng tỏ chất lượng sản phẩm của công ty đã được kiểm soát chặt chẽ hơn, không để xảy ra trường hợp giao hàng lỗi cho khách hàng, làm giảm uy tín của công ty.

Bảng 2.1. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2012-2014

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2013 so với năm 2012		Năm 2014 so với năm 2013	
				Chênh lệch tuyệt đối	Chênh lệch tương đối (%)	Chênh lệch tuyệt đối	Chênh lệch tương đối (%)
Doanh thu bán hàng	53.576.495.405	54.007.621.055	34.111.981.162	431.125.650	0,80	(19.895.639.893)	(36,84)
Các khoản giảm trừ	15.196.600			(15.196.600)	(100,00)	0	
Doanh thu hoạt động tài chính	2.332.463.513	1.635.975.776	129.466.968	(696.487.737)	(29,86)	(1.506.508.808)	(92,09)
Thu nhập khác	11.678.300	24.978.200	285.105.327	13.299.900	113,89	260.127.127	1.041,42

(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty)

Doanh thu hoạt động tài chính

Khoản doanh thu này năm 2013 giảm 696.487.737 VNĐ, tương đương giảm 29,86% so với năm 2012, nguyên nhân là do lượng tiền gửi ngân hàng giảm mạnh trong năm này. Việc giảm này còn là do Công ty thu lãi từ đầu tư cổ phiếu ngày càng giảm và không còn chú trọng đầu tư ngắn hạn. Khoản mục này năm 2014 tiếp tục giảm 1.506.508.808, tương đương giảm 92,09% so với năm 2013. Nguyên nhân chủ yếu vẫn do lượng tiền gửi ngân hàng giai đoạn này giảm mạnh đi so với năm 2013 nên lãi từ phần tiền gửi này giảm đi. Ngoài ra, hiện nay, do kết quả kinh doanh chưa thực sự khả quan, công ty hạn chế đầu tư cho các loại cổ phiếu, trái phiếu trên thị trường mà tập trung mọi nguồn lực cho sản xuất kinh doanh. Tuy có bỏ vốn góp thành lập spa tại Sài Gòn, nhưng do Spa này mới ở giai đoạn xây dựng hình ảnh, thương hiệu nên chưa thu về doanh thu.

Thu nhập khác

Khoản mục này có xu hướng gia tăng trong 3 năm 2012, 2013 và 2014.

Cụ thể, năm 2013, thu nhập khác của Công ty là 24.978.200 VNĐ, tăng 13.299.900 VNĐ, tương đương tăng 113,89% so với năm 2012 do Công ty thu được khoản tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng. Năm 2013, khoản mục này tiếp tục tăng lên tới 285.105.327 VNĐ, tăng 260.127.127 VNĐ so với năm 2013. Công ty đã thu được một khoản do tiến hành thanh lý hàng loạt máy móc, thiết bị của toàn Công ty khiến cho khoản mục này có sự gia tăng đột biến.

Về chi phí:

Bảng 2.2. Xu hướng biến động chi phí của Công ty giai đoạn 2012-2014

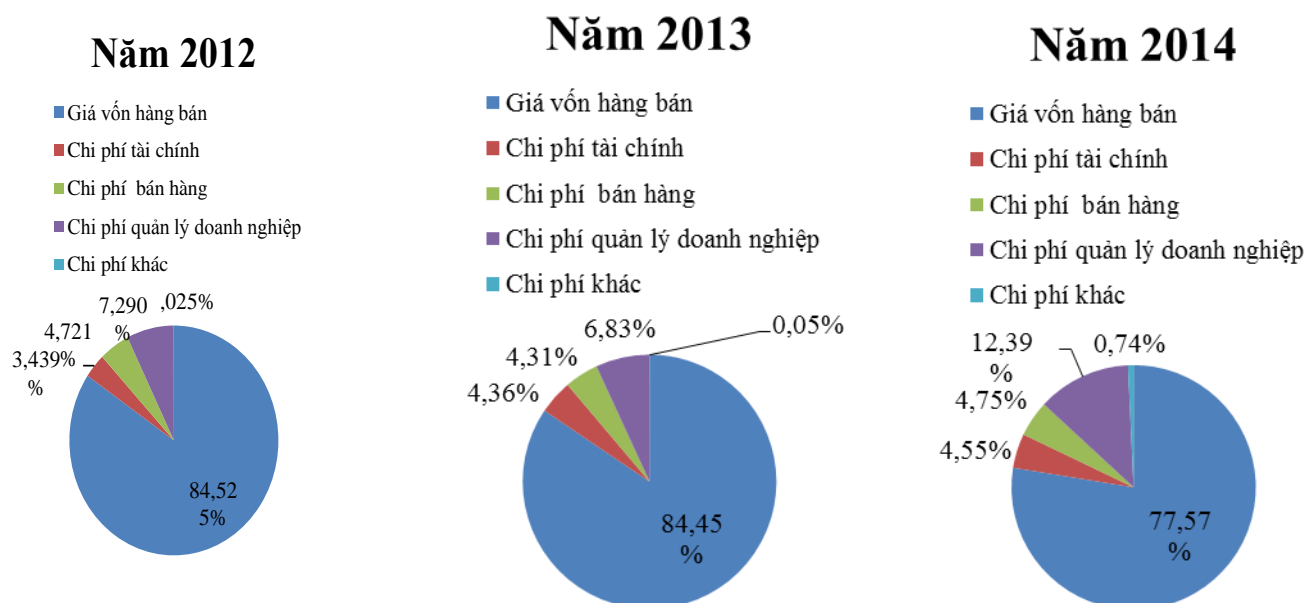
Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2013 so với năm 2012		Năm 2014 so với năm 2013	
				Chênh lệch tuyệt đối	Chênh lệch tương đối (%)	Chênh lệch tuyệt đối	Chênh lệch tương đối (%)
Giá vốn hàng bán	40.228.025.242	43.399.083.190	29.937.119.540	3.171.057.948	7,88	(13.461.963.650)	(31,02)
Chi phí tài chính	1.636.904.952	2.239.524.540	1.756.544.863	602.619.588	36,81	(482.979.677)	(21,57)
- Trong đó: Chi phí lãi vay	1.077.999.554	2.215.528.010	1.756.544.863	1.137.528.456	105,52	(458.983.147)	(20,72)
Chi phí bán hàng	2.247.107.470	2.215.280.735	1.832.053.223	(31.826.735)	(1,42)	(383.227.512)	(17,30)
Chi phí quản lý kinh doanh	3.469.392.182	3.512.199.004	4.782.929.535	42.806.822	1,23	1.270.730.531	36,18
Chi phí khác	11.678.300	24.978.200	285.105.327	13.299.900	113,89	260.127.127	1.041,42

(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Dựa vào bảng số liệu trên ta có biểu đồ tỷ trọng của từng khoản mục chi phí như sau:

Biểu đồ 2.1. Tỷ trọng từng khoản mục chi phí của Công ty giai đoạn 2012 - 2014



(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Giá vốn hàng bán

Doanh thu năm 2013 tăng nên giá vốn hàng bán năm 2013 tăng so với năm 2012. Nhưng tốc độ tăng của giá vốn là 7,88%, gấp 9 lần tốc độ tăng của doanh thu. Nguyên nhân của sự gia tăng giá vốn hàng bán đến từ việc giá xăng, dầu, giá điện... tăng trong những năm gần đây. Ngoài ra, những sản phẩm chiếm doanh thu cao nhất của Công ty (bồn sục, máy xông hơi, máy làm trẻ hóa da, kim lăn...) là những sản phẩm được nhập khẩu từ nước ngoài, điều này cũng làm tăng giá vốn của Công ty khi mà, giai đoạn này, đồng VNĐ đang bị mất giá so với đồng ngoại tệ, gây ảnh hưởng không nhỏ đến việc nhập khẩu hàng hóa của Công ty (gia tăng chi phí nhập khẩu hàng hóa). Công ty nên chú trọng hơn đến việc giảm thiểu chi phí giá vốn khi nhập khẩu hàng hóa bằng cách tìm thêm nhiều nhà cung cấp mới, để từ đó có thể so sánh giá nhập khẩu phù hợp với chất lượng sản phẩm

Năm 2014 giá vốn hàng bán giảm 13.461.963.650 VNĐ, tương đương giảm 31,02% so với năm 2013 vì doanh thu năm 2014 giảm, tuy vậy tốc độ giảm của giá vốn nhỏ hơn của doanh thu chứng tỏ hoạt động sản xuất tiếp tục chịu ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đầu vào và các giải pháp quản lý chi phí của công ty chưa phát huy hiệu quả.

Chi phí tài chính

Chi phí tài chính của Công ty chủ yếu là chi phí lãi vay và có một phần nhỏ là lỗ chênh lệch tỷ giá và chi phí tài chính khác. Chi phí tài chính năm 2013 là 602.619.588

VNĐ tức tăng 36,81% so với năm 2012. Năm 2014 chi phí tài chính giảm 482.979.677 VNĐ, tương ứng giảm 21,57% so với năm 2013. Trong chi phí tài chính thì chi phí lãi vay chiếm chủ yếu với tỷ trọng tương ứng của hai năm 2012, 2013, 2014 lần lượt là 65,86%, 98,93% và đến năm 2014, toàn bộ chi phí tài chính phát sinh là chi phí lãi vay.

Chi phí lãi vay năm 2013 tăng 1.137.528.456 VNĐ, tương đương tăng 105,52% so với năm 2012, nguyên nhân do Công ty thiếu vốn lại phải liên tục đầu tư nhập hàng hóa để mở rộng sản xuất kinh doanh nên Công ty phụ thuộc rất nhiều vào các khoản vay tài trợ, đặc biệt là vay ngắn hạn và ảnh hưởng biến động lãi suất thị trường đến chi phí lãi vay. Đây chính là nguyên nhân chủ yếu khiến chi phí tài chính của Công ty năm 2013 tăng lên so với năm 2012. Ngoài ra, chi phí tài chính năm 2013 tăng lên còn do Công ty bị phạt hợp đồng do giao hàng muộn cho khách hàng, điều này không những làm giảm lợi nhuận mà còn làm giảm uy tín của Công ty đối với khách hàng.

Năm 2014 chi phí lãi vay giảm 458.983.147 VNĐ, tương đương giảm nhẹ 0,72% nguyên nhân là do Công ty đã giảm mạnh vay dài hạn nhằm tiết kiệm chi phí lãi vay trong khi vay ngắn hạn vẫn gia tăng.

Chi phí bán hàng

Chỉ tiêu này có xu hướng giảm, cụ thể năm 2013 giảm nhẹ so với năm 2012 là 1,42%, tương ứng giảm 31.826.735 VNĐ, còn năm 2014 giảm 383.227.512 VNĐ, tương đương giảm 17,3% so với năm 2013. Đây là sự cắt giảm chi phí để duy trì lợi nhuận, đối phó với sự giảm sút của tình hình tiêu thụ sản phẩm. Chi phí bán hàng giảm chủ yếu từ những cố gắng cắt giảm chi phí trong khâu bán hàng như chi phí nguyên vật liệu phục vụ bán hàng, chi phí nhân công đều giảm. Thêm vào đó, do lượng khách hàng thanh toán sớm được hưởng chiết khấu thanh toán giảm đi nên đây cũng là một phần dẫn đến chi phí bán hàng giảm.

Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí này có chiều hướng tăng, trong đó năm 2013 tăng 42.806.822 VNĐ, tương ứng tăng 36,18% so với năm 2012 do một số trang thiết bị, đồ dùng văn phòng tại phòng Hành chính – Nhân sự cần phải bổ sung, thay mới.

Năm 2014, khoản chi phí này tăng mạnh, tăng 1.270.730.531 VNĐ, tương đương tăng 36,18% so với năm 2013, nguyên nhân phải kể đến là giá cả các chi phí dịch vụ mua ngoài tăng lên và chi phí khấu hao các thiết bị, dụng cụ quản lý. Sự tăng chi phí quản lý cũng là do Công ty đầu tư nâng cao chất lượng quản lý như: cử cán bộ - công nhân viên tham gia các chương trình đào tạo, bồi dưỡng kiến thức... và xây dựng mạng nội bộ nâng cao chất lượng quản lý và thu thập thông tin, tăng cường nhân viên quản lý, kiểm nghiệm... Ngoài ra, tiền lương, các khoản phụ cấp, các khoản trích theo lương cho nhân viên quản lý, chi phí đào tạo nâng cao tay nghề, thưởng tăng năng suất lao động... tiếp tục được chi ra để tạo động lực cũng như hỗ trợ tốt nhất cho nhân viên Công ty.

Về lợi nhuận:

Bảng 2.3. Xu hướng biến động lợi nhuận của Công ty giai đoạn 2012-2014

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2013 so với năm 2012		Năm 2014 so với năm 2013	
				Chênh lệch tuyệt đối	Chênh lệch tương đối (%)	Chênh lệch tuyệt đối	Chênh lệch tương đối (%)
Lợi nhuận khác	11.678.300	23.328.200	(437.917.272)	11.649.900	99,76	(461.245.472)	(1.977,20)
Lợi nhuận sau thuế	7.283.509.425	3.225.215.671	(4.505.116.303)	(4.058.293.754)	(55,72)	(7.730.331.974)	(239,68)

(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Lợi nhuận khác:

Năm 2013 lợi nhuận khác tăng 11.649.900 VNĐ tương đương tăng 99,76% so với năm 2012. Đến năm 2014 lợi nhuận khác lại giảm mạnh, giảm 461.245.472 VNĐ so với năm 2013 tương đương giảm 1.977,20% và mang giá trị âm, nguyên nhân là do năm 2014 chi phí khác mạnh hơn so với thu nhập khác.

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp

Kết quả lợi nhuận sau thuế thu nhập của công ty giai đoạn 2012 - 2014 có sự giảm sút khá lớn. Năm 2013 giảm 4.058.293.754 VNĐ, tương đương giảm 55,72% so với năm 2012, còn năm 2014 giảm 7.730.331.974 tỷ tương ứng giảm 239,68% so với năm 2013, nguyên nhân chính là do doanh thu tăng không đáng kể so với việc tăng của chi phí, thêm vào đó trong năm 2014 lợi nhuận khác lại giảm mạnh và mang giá trị âm.

Nhân xét: Qua các phân tích trên ta thấy tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2014 không được hiệu quả bằng năm 2013 và năm 2012. Vì thế để Công ty đạt được mức lợi tăng cao hơn trong những năm tới, Công ty cần phải có những chính sách để tối thiểu chi phí và tăng các khoản thu nhập của Công ty lên. Do đó Công ty nên biết tận dụng các cơ hội mở rộng thị trường tiêu thụ, từ đó đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

2.2.2. Phân tích tình hình tài chính Công ty Trách nhiệm hữu hạn Hùng Loan thông qua Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2012-2014

2.2.2.1. Phân tích cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn của Công ty TNHH Hùng Loan

Việc nắm rõ cơ cấu tài sản và nguồn vốn của Công ty là việc làm vô cùng quan trọng và không thể thiếu được trong công tác quản lý tài chính Công ty. Và thông qua việc phân tích các cơ cấu tài sản, nguồn vốn đó giúp cho người quản lý thấy rõ tình hình huy động nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vay nợ để mua sắm từng loại tài sản để từ đó phát hiện được tình trạng mất cân đối, và có phương hướng và biện pháp kịp thời đảm bảo các mối quan hệ cân đối vốn cho hoạt động tài chính thực sự trở nên có hiệu quả, tiết kiệm và có lợi cho doanh nghiệp.

Thông qua bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Hùng Loan ta có được bảng cơ cấu tài sản nguồn vốn như sau:

Nhìn vào bảng và biểu đồ cơ cấu tỷ trọng tài sản ta thấy trong cả ba năm 2012 - 2014 tỷ trọng của tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn khá cân bằng, chênh lệch nhau không nhiều. Giai đoạn 2012 - 2014 tỷ trọng tài sản dài hạn tăng dần qua qua các năm tức là tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm dần qua các năm. Năm 2013, tài sản ngắn hạn là 21.952.692.121 VNĐ chiếm tỷ trọng 41,99% trong tổng tài sản, giảm 11% so với năm 2012. Đến năm 2014, tỷ trọng tài sản ngắn hạn vẫn tiếp tục giảm và chỉ còn chiếm 36,22%, tức là giảm 5,77% so với tỷ trọng năm 2013. Tỷ trọng tài sản ngắn hạn có xu hướng giảm như vậy chủ yếu là do Tiền và các khoản tương đương tiền có xu hướng giảm mạnh. Tỷ trọng Tiền và các khoản tương đương tiền khá lớn trong tổng tài sản, từ 37,59% trong năm 2012 còn 12,86% trong năm 2013 và đến năm 2014 là 0,18%.

Trong tổng tài sản của Công ty thì tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng là 63,78% vào năm 2014 tức tăng 5,77% so với năm 2013. Có mức tăng này là do trong ba năm qua Công ty tăng dần việc đầu tư vào tài sản cố định, nguyên nhân là do Công ty đầu tư xây dựng thêm một số cửa hàng trên địa bàn thành phố Hà Nội và Bắc Ninh.

Bảng 2.4. Cơ cấu tài sản, nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2012-2014

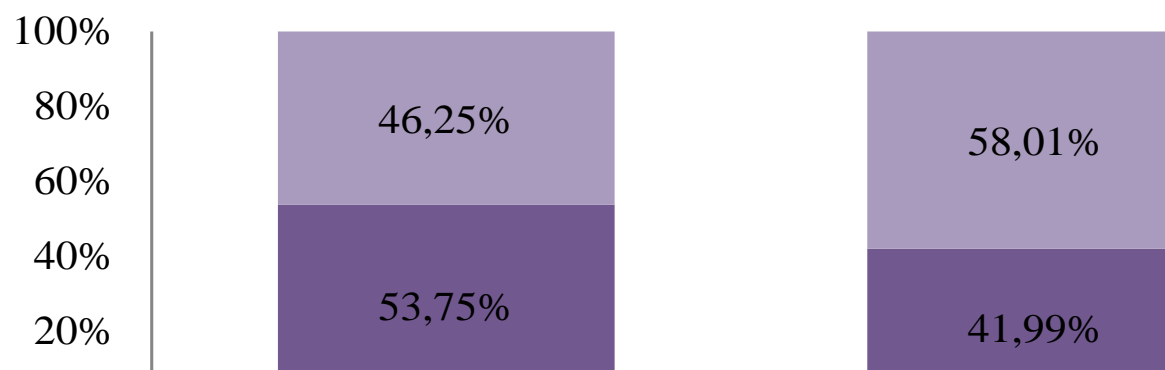
Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tài sản ngắn hạn	27.598.522.309	53,75%	21.952.692.121	41,99%	17.478.989.173	36,22%
Tài sản dài hạn	23.748.015.876	46,25%	30.322.490.962	58,01%	30.781.376.563	63,78%
Nợ ngắn hạn	19.212.029.342	37,42%	18.523.076.329	35,43%	26.883.317.614	55,70%
Nợ dài hạn	4.829.774.522	9,41%	4.657.206.499	8,91%	1.476.600.006	3,06%
Vốn chủ sở hữu	27.304.734.321	53,18%	29.094.900.255	55,66%	19.900.448.116	41,24%

(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Dựa vào bảng cơ cấu tài sản nguồn vốn trên ta có thể vẽ được hai biểu đồ về cơ cấu tỷ trọng tài sản và nguồn vốn của Công ty trong giai đoạn năm 2012-2014.

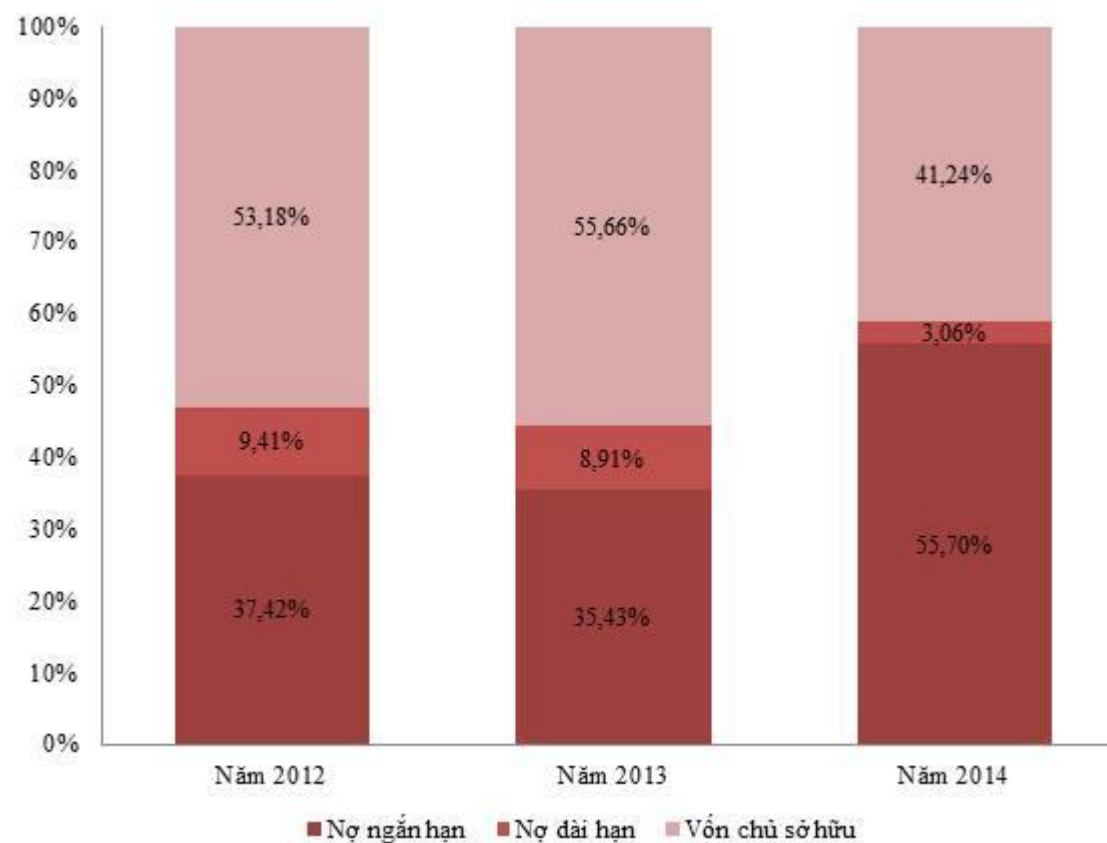
Biểu đồ 2.2. Biểu đồ cơ cấu tỷ trọng tài sản của Công ty giai đoạn 2012-2014



(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Ta thấy rằng sự thay đổi cơ cấu này là tương đối hợp lý đối với chiến lược phát triển của Công ty là mở rộng thị trường, nhưng việc đầu tư quá nhiều cho TSDH mà giảm đầu tư TSNH là chưa hợp lý với hình thức là một công ty thương mại,

Biểu đồ 2.3. Biểu đồ cơ cấu tỷ trọng nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2012-2014



(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Nhìn vào bảng số liệu và biểu đồ cơ cấu tỷ trọng nguồn vốn của Công ty trong giai đoạn 2012 - 2013 ta thấy vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng nguồn vốn của Công ty. Năm 2012 VCSH chiếm 53,18% trên tổng nguồn vốn, năm 2013 chiếm 55,66%. Ta thấy rằng tỷ trọng VCSH có xu hướng tăng qua các năm mặc dù tỷ trọng tăng không nhiều, tỷ trọng VCSH năm 2013 tăng 2,48% so với năm 2012. Tỷ trọng vốn chủ sở hữu tăng chứng tỏ Công ty có khả năng tự chủ cao về vốn, khả năng tự tài trợ cho hoạt động kinh doanh của Công ty, tuy nhiên lại không khai thác được đòn bẩy tài chính. Đến năm 2014, tỷ trọng VCSH của Công ty giảm còn 41,24% và tỷ trọng tổng nợ chiếm 59,76%, nguyên nhân là do sự gia tăng mạnh của TSNH, bắt đầu từ năm 2014, Công ty quyết định tăng sử dụng nợ để khai thác đòn bẩy tài chính. Trong cơ cấu tổng nợ của Công ty, nợ ngắn hạn được ưu tiên sử dụng hơn và tăng mạnh tỷ trọng vào năm 2014 do vay nợ ngắn hạn thường mất ít chi phí hơn so với vay nợ dài hạn.

2.2.2.2. Phân tích xu hướng biến động về tài sản và nguồn vốn của Công ty

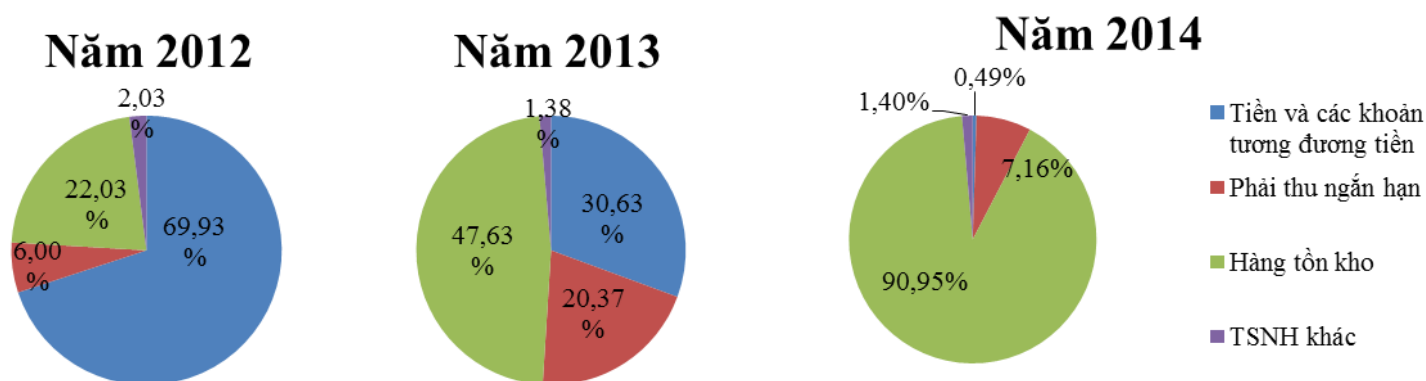
Bảng 2.5. Xu hướng biến động về tài sản của Công ty giai đoạn 2012-2014

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013 với 2014		Chênh lệch 2014 với 2013	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	27.598.522.309	21.952.692.121	17.478.989.173	(5.645.830.188)	(20,46)	(4.473.702.948)	(20,38)
I. Tiền và các khoản tương đương	19.299.624.765	6.723.557.474	86.115.275	(12.576.067.291)	(65,16)	(6.637.442.199)	(98,72)
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	1.656.928.162	4.470.776.197	1.251.902.301	2.813.848.035	169,82	(3.218.873.896)	(72,00)
1. Phải thu khách hàng	1.743.885.013	2.939.308.553	2.805.316.351	1.195.423.540	68,55	(133.992.202)	(4,56)
2. Trả trước cho người bán	429.742.857	2.488.739.545	209.821.595	2.058.996.688	479,12	(2.278.917.950)	(91,57)
3. Các khoản phải thu khác	275.628.884	74.652.951	1.632.294	(200.975.933)	(72,92)	(73.020.657)	(97,81)
4. Dự phòng phải thu khó đòi	(792.328.592)	(1.031.924.852)	(1.764.867.939)	239.596.260	30,24	732.943.087	71,03
IV. Hàng tồn kho	6.081.072.550	10.455.951.760	15.896.649.396	4.374.879.210	71,94	5.440.697.636	52,03
V. Tài sản ngắn hạn khác	560.896.832	302.406.690	244.322.201	(258.490.142)	(46,09)	(58.084.489)	(19,21)
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	23.748.015.876	30.322.490.962	30.781.376.563	6.574.475.086	27,68	458.885.601	1,51
I. Tài sản cố định	22.579.650.738	27.317.390.192	28.071.376.563	4.737.739.454	20,98	753.986.371	2,76
1. Tài sản cố định hữu hình	19.101.026.432	25.352.513.537	26.470.764.721	6.251.487.105	32,73	1.118.251.184	4,41
2. Tài sản cố định thuê tài chính	930.045.606			(930.045.606)	(100,00)		
3. Tài sản cố định vô hình	1.700.000.000	1.550.000.000	1.400.000.000	(150.000.000)	(8,82)	(150.000.000)	(9,68)
4. Chi phí XDCB dở dang	848.578.700	414.876.655	200.611.842	(433.702.045)	(51,11)	(214.264.813)	(51,65)
II. Đầu tư tài chính dài hạn	700.000.000	2.710.000.000	2.710.000.000	2.010.000.000	287,14	0	0,00
III. Tài sản dài hạn khác	468.365.138	295.100.770		(173.264.368)	(36,99)	(295.100.770)	(100,00)
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	51.346.538.185	52.275.183.083	48.260.365.736	928.644.898	1,81	(4.014.817.347)	(7,68)

(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán)

Biểu đồ 2.4. Tỷ trọng các khoản mục trong tài sản ngắn hạn của Công ty giai đoạn 2012-2014



(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Dựa vào biểu đồ 2.4, ta có thể thấy, trong cơ cấu tài sản ngắn hạn năm 2012, *Tiền và các khoản tương đương tiền* chiếm tỷ trọng lớn nhất với 69,93%. Tuy nhiên, tỷ trọng khoản mục này giảm dần qua từng năm, năm 2013, giảm 39,3% so với năm 2012, năm 2014, giảm 30,14% so với năm 2013, tỷ trọng *Tiền và các khoản tương đương tiền* chỉ còn là 0,49%.

Năm 2012, hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn thứ hai với 22,03% và có tốc độ tăng mạnh sau từng năm, năm 2013, tỷ trọng của khoản mục này là 47,63%, tăng 25,6% vào năm 2012. Đến năm 2014, TSNH của Công ty chủ yếu là hàng tồn kho với tỷ trọng 90,95%. Mức tăng lớn này chứng tỏ hàng hóa của Công ty tồn đọng ngày càng nhiều, phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh giảm dần của Công ty.

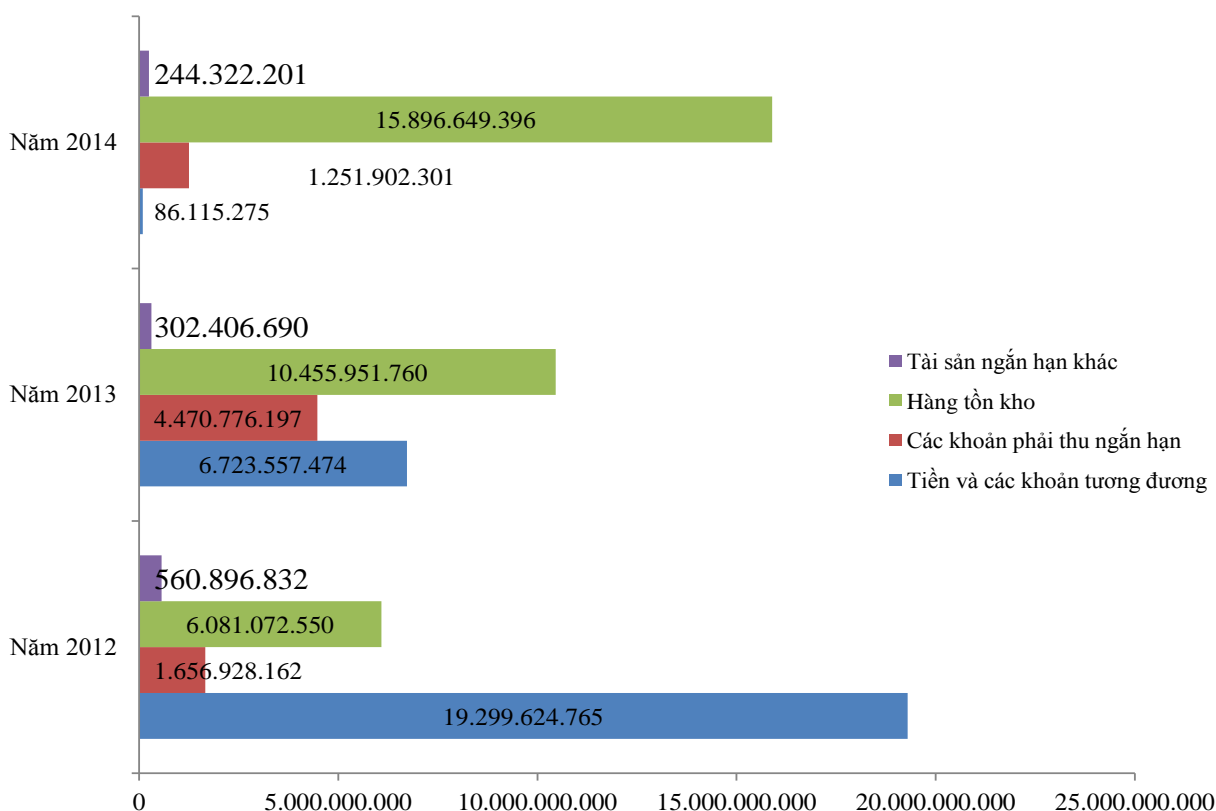
Năm 2012, cơ cấu tài sản ngắn hạn thay đổi lớn với sự tăng mạnh tỷ trọng hàng tồn kho với 43%, lúc này, các khoản phải thu ngắn hạn chỉ còn chiếm tỷ trọng lớn thứ 2 với 31%. *Tiền và các khoản tương đương tiền* không có nhiều biến động, chiếm 23% trong tài sản ngắn hạn. Năm 2012, có sự gia tăng của Tài sản ngắn hạn khác với tỉ trọng 3% trong tổng tài sản ngắn hạn.

Tỷ trọng *Phải thu ngắn hạn* chiếm 6% vào năm 2012. Đến năm 2013, tỷ trọng này tăng thành 20,37% chứng tỏ Công ty bị khách hàng chiếm dụng vốn nhiều hơn so với năm 2012. Năm 2014, khoản mục này giảm còn 7,16%, Công ty đã thực hiện thu hồi nợ tốt hơn so với năm trước đó.

Để có thể rõ hơn về sự tăng giảm của chi tiết từng khoản mục tài sản ngắn hạn và dài hạn, ta đi vào những nhận xét cụ thể sau đây:

Biểu đồ 2.5. Tình hình tài sản ngắn hạn

Đơn vị tính: VNĐ



(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Tiền và các khoản tương đương tiền

Biểu đồ 2.5 thể hiện rõ biến động giảm của chỉ tiêu tiền và các khoản tương đương tiền. Năm 2013, khoản mục này giảm 12.576.067.291 VNĐ, tương đương giảm 65,16% so với năm 2012, trong đó tiền mặt và tiền gửi ngân hàng giảm không đáng kể (giảm xấp xỉ 2,4 tỷ đồng), các khoản tương đương tiền giảm mạnh (xấp xỉ 10,150 tỷ đồng) do được sử dụng để thanh toán tiền nhập một lô máy xông hơi, máy trẻ hóa da và thanh toán khoản nợ đến hạn. Trong cả hai năm, các khoản tương đương tiền luôn chiếm tỷ trọng cao, đặc biệt, năm 2012 là 19.299.624.765 VNĐ, chiếm 63,93% trong tổng tài sản ngắn hạn.

Năm 2014, tiền và tương đương tiền tiếp tục giảm mạnh, giảm 6.637.442.199 VNĐ, tương ứng giảm 98,72% so với năm 2013. Nguyên nhân là do trong năm 2014, Công ty đã thực hiện tốt chính sách cắt giảm và hạn chế dự trữ tiền mặt, tăng cường đầu tư kinh doanh, qua đó giúp tránh tình trạng ứ đọng vốn và tiết kiệm chi phí cơ hội. Việc

giảm tiền và các khoản tương đương tiền này có thể làm ảnh hưởng tới khả năng thanh toán những khoản tức thời cho nhà cung cấp. Ta thấy việc dự trữ lượng tiền của Công ty thấp dẫn đến mất an toàn trong thanh toán của Công ty thêm vào đó nó còn làm cho Công ty không nắm bắt thời cơ kịp thời qua hoạt động đầu cơ hàng hóa khi giá giảm.

Các khoản phải thu ngắn hạn

Khoản mục này biến động tăng giảm không đều qua các năm. Năm 2013 các khoản phải thu ngắn hạn tăng 2.813.848.035 VNĐ, tương đương tăng 169,82% so với năm 2012. Đến năm 2014, khoản phải thu ngắn hạn này lại giảm mạnh, lượng giảm là 3.218.873.896 VNĐ, tương đương giảm 72% so với năm 2012.

Phải thu khách hàng

Nhìn vào bảng 2.7 ta thấy trong ba năm qua khoản phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng lớn trong các khoản phải thu ngắn hạn và biến động không đều.

Năm 2013, khoản mục này tăng 1.195.423.540 VNĐ, tương đương tăng 68,55% so với năm 2012. Sở dĩ khoản phải thu khách hàng tăng cao như vậy là do hiện nay Công ty đang không ngừng tăng cường mở rộng thị trường trong giai đoạn này, do đó Công ty áp dụng chính sách nói lỏng tín dụng, chấp nhận thanh để khách hàng của mình thực hiện việc thanh toán muộn hơn so với trước. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp thu hút được nhiều sự quan tâm hơn khi khách hàng đang lựa chọn nhà cung cấp, qua đó, công ty sẽ có thể có thêm những hợp đồng mới, góp phần gia tăng doanh thu và lợi nhuận. Tuy nhiên, chính sách này cũng có những mặt trái, nó sẽ làm cho công ty bị tăng các chi phí quản lý các khoản nợ. Vì vậy, trong những năm tới, công ty cần phải đánh giá được năng lực tài chính, uy tín của các khách hàng, từ đó cân nhắc kỹ mỗi khi đưa ra quyết định cấp tín dụng để đem lại lợi ích cao nhất mà vẫn đảm bảo được an toàn tài chính.

Sang năm 2014, khoản phải thu khách hàng giảm 4,56% so với năm 2013 nhưng vẫn có giá trị lớn (2.805.316.351 VNĐ) do đại lý (cửa hàng mỹ phẩm Anh Thơ – Hai Bà Trưng) thanh toán nợ. Qua phân tích khoản phải thu khách hàng ta thấy công ty đang để khách hàng chiếm dụng vốn khá lớn, chính sách tín dụng nói lỏng giúp công ty tạo được mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng tuy nhiên sẽ làm ảnh hưởng tới khả năng quay vòng vốn, có thể dẫn tới rủi ro không thu hồi được vốn, nhất là trong tình hình khó khăn về vốn như hiện nay.

Bảng 2.6. Xu hướng biến động về các khoản phải thu ngắn hạn của Công ty giai đoạn 2012-2014

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2013 so với năm 2012		Năm 2014 so với năm 2013	
				Chênh lệch tuyệt đối	Chênh lệch tương đối (%)	Chênh lệch tuyệt đối	Chênh lệch tương đối (%)
1. Phải thu khách hàng	1.743.885.013	2.939.308.553	2.805.316.351	1.195.423.540	68,55	(133.992.202)	(4,56)
2. Trả trước cho người bán	429.742.857	2.488.739.545	209.821.595	2.058.996.688	479,12	(2.278.917.950)	(91,57)
3. Các khoản phải thu khác	275.628.884	74.652.951	1.632.294	(200.975.933)	(72,92)	(73.020.657)	(97,81)
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(792.328.592)	(1.031.924.852)	(1.764.867.939)	239.596.260	30,24	732.943.087	71,03
Tổng các khoản phải thu ngắn hạn	1.656.928.162	4.470.776.197	1.251.902.301	2.813.848.035	169,82	(3.218.873.896)	(72,00)

(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Trả trước người bán

Một nguyên nhân quan trọng khác làm các khoản phải thu ngắn hạn của công ty năm 2013 tăng là trả trước cho người bán tăng đột biến, tăng 2.058.996.688 VNĐ, tương đương tăng 479,12% so với năm 2012. Năm 2013, Công ty đàm phán ký hợp đồng với một nhà cung cấp của Đài Loan để nhập khẩu thêm một số máy móc, thiết bị spa công nghệ hiện đại nhất để phục vụ nhu cầu ngày càng cao của khách hàng để nâng sức cạnh tranh trên thị trường. Trước đó, Công ty chưa có mối quan hệ với nhà cung cấp này nên phải ứng trước một phần giá trị hợp đồng. Đến năm 2014, khoản mục này giảm 2.278.917.950 VNĐ, tương đương giảm 91,57% so với năm 2013, nguyên nhân là do Công ty có được sự tín nhiệm của các nhà cung cấp nên được thanh toán chậm và không phải đặt trước tiền cho các hợp đồng mua hàng. Khoản mục này giảm cũng do năm 2014, tình hình kinh doanh của Công ty không khả quan, Công ty nhập ít hàng hơn so với những năm trước đó.

Dự phòng phải thu khó đòi

Về dự phòng phải thu khó đòi, Công ty chú trọng trích khoản này trong năm 2013 và 2014. Năm 2013 công ty trích 1.031.924.852 VNĐ, tăng 239.596.260, tương đương tăng 30,24% so với năm 2012, năm 2014 tăng 732.943.087 VNĐ, tương đương tăng 71% so với năm 2013. Do khả năng thanh toán của khách hàng trong giai đoạn hiện nay không tốt, các khoản nợ có rủi ro cao được ước tính tăng lên, công ty gặp khó khăn trong công tác thu nợ nên công ty phải tăng trích lập dự phòng. Trong thời gian tới, công ty cần có các chính sách quản lý nợ tốt hơn cũng như sự điều chỉnh về chính sách tín dụng, cần xem xét chặt chẽ hơn về tiềm lực tài chính cũng như uy tín của khách hàng trước khi chấp nhận cho thanh toán chậm để hạn chế tổn thất do không thu được nợ.

Hàng tồn kho

Nhìn vào bảng 2.3 và biểu đồ 2.4 ta thấy hàng tồn kho của Công ty chiếm tỷ trọng lớn và ngày càng tăng trong tài sản ngắn hạn. Trong giai đoạn 2012 – 2014 hàng tồn kho có xu hướng tăng qua các năm. So với năm 2012, hàng tồn kho năm 2013 tăng 4.374.879.210 VNĐ, tương đương tăng 71,94% và năm 2014 tiếp tục tăng 5.440.697.636 VNĐ, tương đương tăng 52,03% so với năm 2013. Điều này cũng khá dễ hiểu bởi từ năm 2012 đến 2014, sự trì trệ của nền kinh tế ảnh hưởng tiêu cực tới hoạt động của các doanh nghiệp nói chung. Ngoài ra, do công ty chưa thực hiện các chính sách marketing, chưa triển khai các hoạt động tìm kiếm khách hàng khiến cho hàng hóa bị ứ đọng, tăng lượng hàng tồn kho. Hàng tồn kho tăng nhanh cho thấy Công ty bị tồn đọng vốn khá lớn vào hàng tồn kho, làm tăng chi phí quản lý hàng tồn kho như chi phí lưu kho, bảo quản... điều này làm giảm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Tài sản ngắn hạn khác

Năm 2013 tài sản ngắn hạn khác giảm 258.490.142 VNĐ tương đương giảm 46,09% so với năm 2012. Đến năm 2014 tài sản ngắn hạn khác giảm 58.084.489 VNĐ tương đương giảm 19,21% so với năm 2013. Điều này chứng tỏ Công ty đã cắt giảm nhiều khoản đầu tư vào tài sản ngắn hạn khác. Tuy giảm nhưng tỷ trọng tài sản ngắn hạn khác trong tổng tài sản là không đáng kể nên sự thay đổi của nó không ảnh hưởng nhiều đến sự biến động của tài sản ngắn hạn nói riêng và tổng tài sản nói chung.

Nhìn chung tài sản ngắn hạn của Công ty có sự thay đổi theo chiều hướng giảm trong ba năm qua, đặc biệt là xu hướng giảm mạnh của Tiền và các khoản tương đương tiền của Công ty.

Phân tích cơ cấu tài sản dài hạn

Tài sản cố định

Tài sản cố định của công ty luôn có tỷ trọng cao trong tài sản dài hạn (thường chiếm khoảng 90%) và tăng qua các năm.

Năm 2013 tăng 4.737.739.454 VNĐ, tương đương tăng 20,98% so với năm 2012, nguyên nhân là do công ty đầu tư, xây dựng thêm nhà kho và showroom trưng bày sản phẩm. Cụ thể, tài sản cố định hữu hình được công ty đầu tư thêm 6.251.487.105 VNĐ, tương ứng tăng 27,68% so với năm 2012. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang giảm 433.702.045 VNĐ, tương đương giảm 51,11% chủ yếu do sửa chữa xong trụ sở chính của công ty. Năm 2014 tài sản cố định không biến động lớn so với năm 2013, tăng 753.986.371 VNĐ, tương ứng tăng 2,76%. Như vậy, việc đầu tư cho tài sản cố định cho thấy hướng đi lâu dài của công ty, muốn bắt kịp công nghệ và giữ uy tín chất lượng sản phẩm trên thị trường.

Đầu tư tài chính dài hạn

Năm 2012 công ty có khoản đầu tư dài hạn là 700.000.000 VNĐ để cùng với một đại lý lớn trong Sài Gòn xây dựng spa Beauty Lady ở quận Gò Vấp, chuyên cung cấp dịch vụ chăm sóc da cao cấp với hệ thống máy móc hiện đại. Năm 2013, giá trị vốn góp của công ty tăng thêm 2.010.000.000 VNĐ nên khoản đầu tư này có giá trị 2.710.000.000 VNĐ, năm 2014 không thay đổi so với 2013. Sài Gòn là một trong những thành phố có mức sống cao nhất trên cả nước cùng với thói quen hưởng thụ cuộc sống cao, nhu cầu làm đẹp lớn nên công ty tin tưởng khoản đầu tư tài chính này sẽ mang lại doanh thu khả quan.

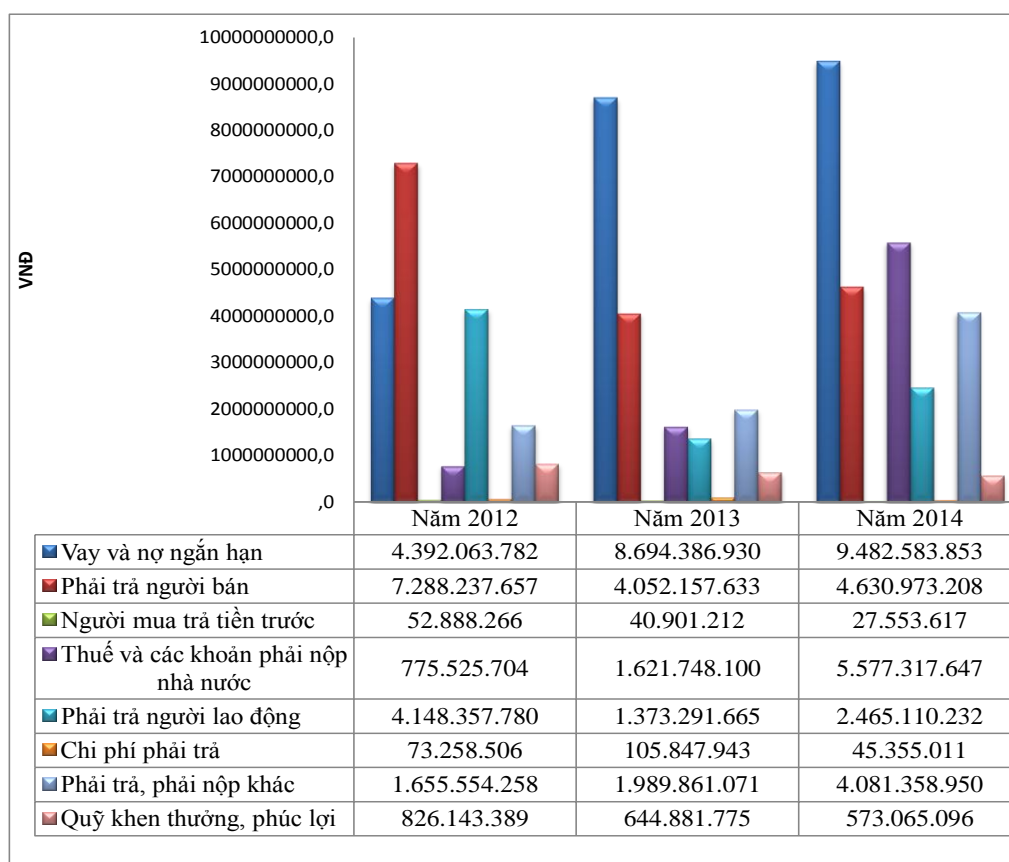
Qua phân tích tình hình biến động tài sản trên bảng cân đối kế toán của công ty ta thấy quy mô tổng tài sản trong 3 năm thay đổi không nhiều tức là tình hình kinh doanh nhìn chung tương đối ổn định. Trong đó tài sản ngắn hạn có xu hướng giảm và có sự biến động rõ nét trong khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền. Ngoài ra công

ty cần các giải pháp trong tương lai gần để giải quyết vấn đề hàng tồn kho và phải thu khách hàng. Về tài sản dài hạn, công ty duy trì cơ cấu tài sản cố định hợp lý và phù hợp với phương hướng kinh doanh đề ra.

Tình hình biến động nguồn vốn

Nguồn vốn là những quan hệ tài chính mà thông qua đó doanh nghiệp có thể khai thác hay huy động một số tiền nhất định để đầu tư cho tài sản. Phân tích dưới đây về tình hình nguồn vốn của công ty TNHH Hùng Loan nhằm làm rõ nguồn hình thành tài sản của công ty, cơ cấu, xu hướng biến động của nguồn vốn trong giai đoạn 2012-2014 dựa trên bảng số liệu sau.

Biểu đồ 2.6. Sự biến động của từng khoản mục trong nợ ngắn hạn giai đoạn 2012-2014



(Nguồn: Số liệu từ bảng cân đối kế toán của Công ty)

Nhìn vào bảng 2.7 dưới đây ta thấy trong giai đoạn 2012-2013 nguồn vốn của Công ty tăng 928.644.898 VNĐ tức tăng 1,81% so với năm 2012, đến năm 2014 nguồn vốn của Công ty giảm nhẹ, giảm 4.014.817.347 VNĐ, tương đương giảm 7,68% so với năm 2013. Dựa vào bảng cân đối kế toán trên ta có thể thấy được nợ phải trả có xu hướng giảm còn vốn chủ sở hữu lại có xu hướng tăng trong năm 2013. Đến năm 2014, vốn chủ sở hữu tăng thì nợ phải trả lại giảm.

Bảng 2.7. Xu hướng biến động về nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2012-2014

Đơn vị tính: VNĐ

A – NỢ PHẢI TRẢ	24.041.803.864	23.180.282.828	28.359.917.620	(861.521.036)	(3,58)	5.179.634.792	22,35
I. Nợ ngắn hạn	19.212.029.342	18.523.076.329	26.883.317.614	(688.953.013)	(3,59)	8.360.241.285	45,13
II. Nợ dài hạn	4.829.774.522	4.657.206.499	1.476.600.006	(172.568.023)	(3,57)	(3.180.606.493)	(68,29)
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	27.304.734.321	29.094.900.255	19.900.448.116	1.790.165.934	6,56	(9.194.452.139)	(31,60)
TỔNG NGUỒN VỐN	51.346.538.185	52.275.183.083	48.260.365.736	928.644.898	1,81	(4.014.817.347)	(7,68)

(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Nợ ngắn hạn: Nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong nợ phải trả nên những biến động của khoản mục này ảnh hưởng lớn đến nợ phải trả.

Năm 2013, nợ ngắn hạn giảm 688.953.013 VNĐ tức là giảm 3,59% so với năm 2012. Đến năm 2014 nợ ngắn hạn tăng 8.360.241.285 VNĐ, tương ứng tăng 45,13 % so với năm 2013. Nợ phải trả của Công ty tăng là do Công ty tăng đi vay của các công ty khác và đặc biệt là đi vay các ngân hàng lớn như: chi nhánh ngân hàng Công Thương Long Biên, ngân hàng đầu tư và phát triển BIDV, ngân hàng phát triển Việt Nam do Công ty có mối quan hệ tốt với những ngân hàng này. Ta có thể thấy tốc độ tăng nợ phải trả lớn hơn so với tốc độ tăng của nguồn vốn nói chung, về lâu dài điều này không tốt cho Công ty. Việc tăng nợ ngắn hạn chứng tỏ Công ty huy động nguồn vốn từ bên ngoài ngày càng tăng cho nên nếu duy trì tình trạng tăng của khoản mục nợ ngắn hạn này sẽ tạo ra gánh nặng thanh khoản cho Công ty là rất lớn.

Vay và nợ ngắn hạn

Nhìn vào biểu đồ 2.6 ta thấy Vay và nợ ngắn hạn của Công ty có xu hướng tăng trong giai đoạn 2012-2014. Năm 2013, Vay và nợ ngắn hạn tăng 4.302.243.148 VNĐ tức là tăng 2,56% so với năm 2012. Đến năm 2014 nợ ngắn hạn tăng 788.196.923 VNĐ, tương ứng tăng 9,07% so với năm 2013. Nguyên nhân của mức tăng này là do lãi suất đi vay ngân hàng giảm từ 15,4% năm 2012 xuống còn 10,5% trong năm 2013, nên Công ty đã tận dụng cơ hội này bổ sung thêm nguồn vốn chiếm dụng để tài trợ cho hoạt động kinh doanh.

Phải trả người bán

Khoản mục này của Công ty năm 2013 giảm 3.236.080.024 VNĐ, tương đương giảm 44,4% so với năm 2012, nguyên nhân là do Công ty đã thanh toán một số khoản nợ nhà cung cấp đến hạn thanh toán nhằm giữ uy tín của Công ty. Năm 2014, phải trả người bán tăng 578.815.575 VNĐ, tương đương tăng 14,28% so với năm 2013. Công ty TNHH Hùng Loan rất có uy tín, được các nhà cung cấp sản phẩm, máy móc, thiết bị, nội thất spa tin tưởng từ đó liên tục được các nhà cung cấp cấp tín dụng và điều này cũng cho thấy mối quan hệ của Công ty với nhà cung cấp đang phát triển rất tốt.

Người mua trả tiền trước

Khoản mục người mua trả tiền trước chiếm tỷ trọng thấp trong cơ cấu nợ phải trả và có biến động không tốt, đó là liên tục giảm trong giai đoạn 2012 - 2014. Năm 2012 là 52.888.266 VNĐ, năm 2013, giảm 11.987.054 VNĐ, tương đương giảm 22,66% so với năm 2012, năm 2013 tiếp tục giảm 13.347.595 VNĐ, tương đương giảm 32,63% so với năm 2013. Sự giảm sút của khoản mục này phản ánh khả năng chiếm dụng vốn khách hàng của Công ty rất hạn chế. Nguyên nhân chủ yếu là do chính sách tín dụng thương mại ưu đãi cho khách hàng buôn, đại lý (về phần khách lẻ, vẫn duy trì phương thức giao hàng tận nơi và thanh toán ngay).

Phải trả người lao động

Công ty đã đi vay để thanh toán khoản phải trả này nên khoản mục phải trả người lao động giảm 2.775.066.115 VNĐ, tương đương giảm 66,9% so với năm 2012. Việc thanh toán cho người lao động được công ty chú trọng hơn trong năm 2013 nhưng sang năm 2014 khoản phải trả người lao động lại tăng khá cao, tăng 1.091.818.567 VNĐ, tương đương tăng 79,5% so với năm 2013 điều này sẽ ít nhiều ảnh hưởng tới đời sống của người lao động và không đi đúng với mục tiêu tạo đủ việc làm, thu nhập và giải quyết tốt các chế độ chính sách cho người lao động mà công ty đã đề ra. Mặc dù chiếm dụng vốn của người lao động giúp công ty tận dụng được nguồn vốn có chi phí thấp nhưng tính ổn định và lâu dài của các nguồn này là không

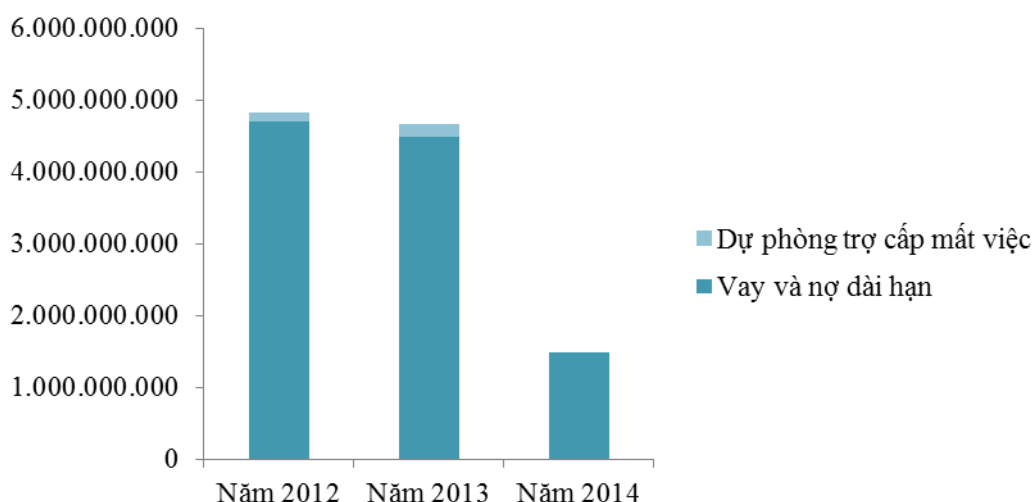
cao, hơn nữa sẽ làm giảm uy tín của công ty, vì vậy công ty nên cân nhắc khi quyết định chiếm dụng vốn hay không và với mức độ hợp lý ra sao.

Thuế và các khoản phải nộp nhà nước của công ty tăng cao trong cả hai năm 2013 và 2014, chủ yếu do sự tăng lên của thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp. Điều đáng chú ý là năm 2014 công ty kinh doanh thua lỗ nhưng thuế và các khoản phải nộp nhà nước tăng đến 243,91% so với năm 2013 vì công ty không thuộc đối tượng được miễn giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2009 và năm 2012 theo công văn số 2924/TCT-PC ngày 19/08/2013 của Tổng cục thuế và công văn số 367/SGDHN-QLNY của sở giao dịch chứng khoán Hà Nội ngày 26/03/2014 nên số thuế được giảm mà công ty đã xác định trước đó là không hợp lý, vì vậy khoản điều chỉnh chi phí thuế 2,97 tỷ được tính vào năm 2014 làm cho thuế và các khoản phải nộp nhà nước của công ty tăng cao.

Các khoản phải trả phải nộp ngắn hạn khác

Khoản mục này bao gồm các khoản phải trả, phải nộp khác như kinh phí công đoàn, tiền ký quỹ phải trả, bảo hiểm y tế... Năm 2013 khoản mục này là 1.989.861.071 VNĐ, tăng 334.306.813 VNĐ, tương ứng tăng 20,19% với năm 2012. Tiếp tục tăng 2.091.497.879 VNĐ, tương đương tăng 105,11% so với năm 2013, lên tới 1.989.861.071 VNĐ vào năm 2014.

Biểu đồ 2.7. Sự biến động của từng khoản mục trong nợ dài hạn giai đoạn 2012-2014



(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Nợ dài hạn

Vay và nợ dài hạn của công ty giảm qua các năm. Năm 2012 công ty vay dài hạn ngân hàng để đầu tư thêm tài sản cố định và nhập những mặt hàng máy móc, thiết bị cao cấp cho những spa hạng sang. Năm 2013 công ty tiếp tục vay ngân hàng 3,31 tỷ

đồng để xây dựng thêm showroom bán hàng và trưng bày sản phẩm nhưng do phải trả một phần nợ gốc của hai khoản vay năm 2012 nên vay dài hạn của công ty giảm 4,4%. Năm 2014 công ty không phát sinh thêm khoản vay dài hạn đồng thời một phần nợ gốc của các khoản vay năm 2012 và 2013 được công ty thanh toán hoặc trở thành nợ dài hạn đến hạn trả nên chỉ tiêu vay và nợ dài hạn giảm 67,07% so với năm 2013. Do có uy tín và được các ngân hàng trong địa bàn tín nhiệm nên dù trong lúc kinh tế khó khăn công ty vẫn huy động được nguồn vay nợ dài hạn để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, tuy vậy để giảm bớt gánh nặng vay nợ cũng như nhận thấy giai đoạn này không phù hợp để đầu tư mở rộng kinh doanh do hàng hóa tiêu thụ chậm nên vào năm 2014 công ty tạm dừng việc vay thêm các khoản vay dài hạn, điều này cho thấy hướng đi đúng đắn và hợp lý của ban lãnh đạo công ty.

Phân tích cơ cấu vốn chủ sở hữu

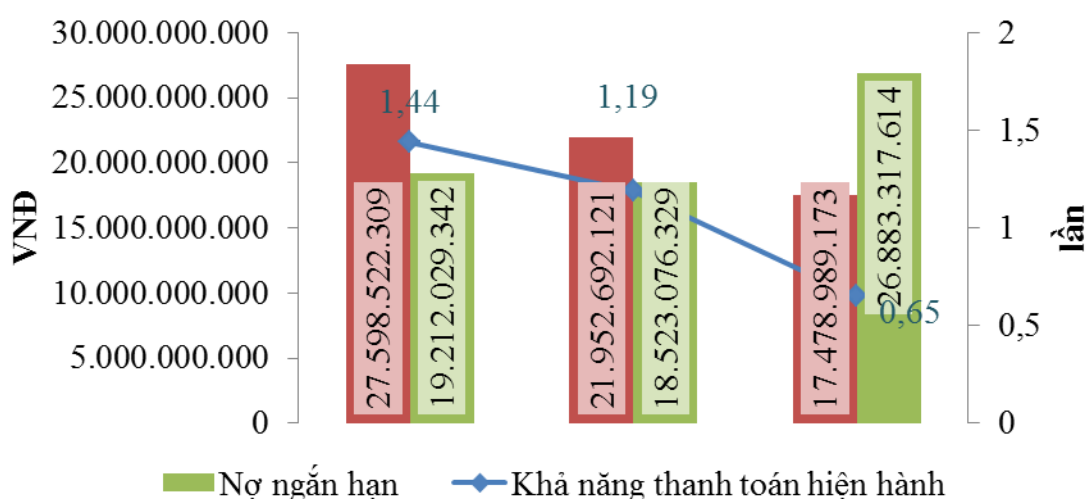
Năm 2012 và 2013 vốn chủ sở hữu chiếm trên 50% tổng nguồn vốn và giảm còn 41,24% vào năm 2014. Nguyên nhân chính làm vốn chủ sở hữu năm 2014 giảm 9.194.452.139 VNĐ, tương đương giảm 31,6% so với năm 2013 là công ty lỗ 4.505.116.303 VNĐ. Ngoài ra, còn vì quỹ đầu tư phát triển năm 2014 giảm 2.898.328.042 VNĐ, sử dụng để bù đắp khoản thuế thu nhập doanh nghiệp không được miễn giảm của năm 2012 và 2013. Vốn chủ sở hữu là nguồn vốn ổn định và không phải mất chi phí lãi vay nên được công ty khá chú trọng, điều này giúp công ty hạn chế được rủi ro tài chính và gánh nặng vay nợ.

2.2.3. Phân tích các nhóm chỉ tiêu tài chính cơ bản

2.2.3.1. Khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán hiện hành

Biểu đồ 2.8. Khả năng thanh toán hiện hành của Công ty giai đoạn 2012-2014



(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Qua biểu đồ ta thấy khả năng thanh toán hiện hành của công ty giảm dần từ năm 2012 đến năm 2014. Năm 2013 giảm 0,25 lần so với năm 2012 do tài sản ngắn hạn giảm với tốc độ 20,46% nhanh hơn so với tốc độ giảm của nợ ngắn hạn (3,59%), chỉ tiêu này ở cả hai năm đều có giá trị lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng đáp ứng nghĩa vụ thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của công ty tốt. Tuy nhiên với xu hướng giảm dần thể hiện khả năng thanh toán đang có dấu hiệu xấu đi và đến năm 2014 thì chỉ đạt 0,6 lần, tức là một đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo thanh toán bởi 0,65 đồng tài sản ngắn hạn, đồng nghĩa với công ty có khả năng không hoàn thành được nghĩa vụ trả nợ của mình khi tới hạn. Tài sản ngắn hạn năm 2014 giảm đồng thời nợ ngắn hạn lại tăng gấp 1,5 lần so với năm 2013 là nguyên nhân khiến khả năng thanh toán hiện hành giảm xuống nhỏ hơn 1 và là dấu hiệu không tốt, tiềm ẩn những rủi ro về khả năng thanh toán. Nếu công ty không có các giải pháp tốt hơn để cải thiện khả năng thanh toán hiện hành thì sẽ làm giảm sự tín nhiệm của nhà cung cấp cũng như các tổ chức cho vay dẫn đến hệ quả là việc huy động vốn và chiếm dụng vốn sẽ gặp khó khăn.

Khả năng thanh toán nhanh

Khả năng thanh toán hiện hành của một doanh nghiệp cao do lượng hàng tồn kho lớn tức là nguyên vật liệu dự trữ quá nhiều, không dùng hết và hàng hóa thành phẩm tồn kho không bán được. Tài sản ngắn hạn tồn trữ lớn phản ánh việc sử dụng tài sản không hiệu quả vì bộ phận này không vận động, sinh lời vì vậy khả năng thanh toán hiện hành có cao hơn 1 nhưng thực tế chưa hẳn đã tốt.

Do đó để đánh giá tốt hơn về khả năng thanh toán ta sử dụng chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh, chỉ tiêu sẽ loại bỏ sự tác động của hàng tồn kho là tài sản lưu động có khả năng thanh khoản thấp để có kết luận tốt hơn về đáp ứng nghĩa vụ nợ đối với các khoản vay cần thanh toán nhanh. Biểu đồ sau sẽ thể hiện một cách khái quát và trực quan sự thay đổi của chỉ tiêu này của công ty từ năm 2012 đến 2014.

Biểu đồ 2.9. Khả năng thanh toán nhanh của Công ty giai đoạn 2012-2014

ĐVT: lần



(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Khả năng thanh toán nhanh của công ty có chiều hướng giảm rõ nét từ năm 2012 đến năm 2014.

Năm 2012 chỉ tiêu này ở mức cao là 1,12 lần tức là một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 1,12 đồng tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao cho thấy khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn của công ty bằng tài sản mà không cần bán hàng tồn kho là tốt. Khả năng thanh toán nhanh của công ty chênh lệch không nhiều so với khả năng thanh toán ngắn hạn do tỷ trọng hàng tồn kho chỉ chiếm 22% trong tài sản lưu động.

Đến năm 2013 thì khả năng thanh toán nhanh giảm 0,5 lần và ở mức 0,62 lần do hàng tồn kho tăng nhanh với tốc độ 71,94% so với năm 2012 trong khi vốn lưu động lại giảm và nợ ngắn hạn chỉ giảm nhẹ. Tỷ trọng hàng tồn kho năm 2013 chiếm 47,6% tổng tài sản ngắn hạn do khả năng tiêu thụ hàng hóa giảm sút bởi những yếu tố tiêu cực của thị trường vì vậy khả năng thanh toán nhanh có sự khác biệt khá lớn so với khả năng thanh toán ngắn hạn. Mặc dù vậy, với bối cảnh kinh tế hiện nay thì khả năng thanh toán nhanh trong năm 2013 của công ty vẫn khá khả quan so với mặt bằng chung là 0,41 lần của các doanh nghiệp cùng ngành.

Năm 2014 chỉ tiêu này chỉ đạt 0,06 lần, tiếp tục giảm 0,56 lần so với năm trước. Với tỷ lệ này thì công ty đang đứng trước những rủi ro thanh toán bởi 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bởi 0,06 đồng tài sản ngắn hạn không bao gồm hàng tồn kho. Nguyên nhân của sự giảm sút này sự tăng mạnh của hàng tồn kho, chiếm 91% tổng tài sản lưu động, mặt khác nợ ngắn hạn năm 2013 cũng tăng 45,13% từ đó khả năng thanh toán nhanh giảm là điều tất yếu.

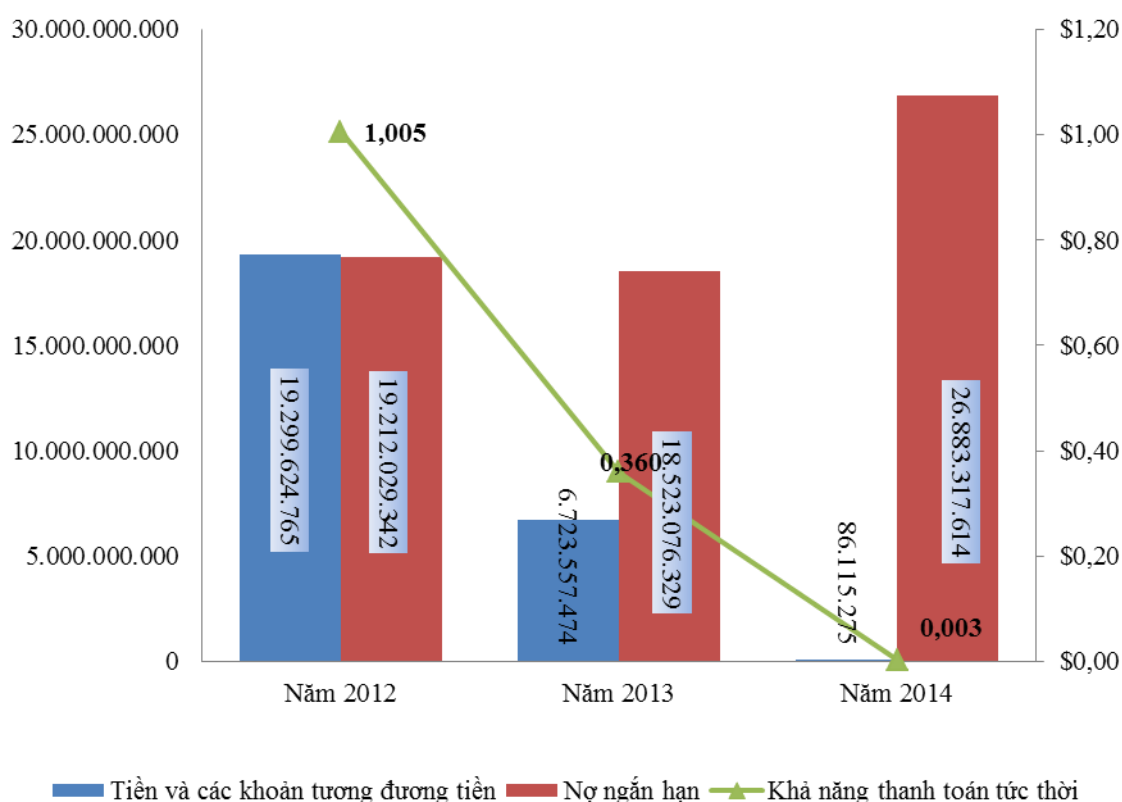
Từ chỉ số về khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2013 và 2014 cho thấy việc vốn bị ứ đọng trong kho sẽ ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của công ty. Năm 2013 và 2014 là thời gian hàng tồn kho khó có khả năng bán được ngay để phục vụ mục đích thanh toán khi đến hạn, chính vì vậy trong giai đoạn này khả năng thanh toán nhanh sẽ phản ánh tốt hơn khả năng thanh toán ngắn hạn khi đánh giá về năng lực trả nợ của Công ty.

Khả năng thanh toán tức thời

Để nghiên cứu sâu hơn về khả năng thanh toán, ta tiếp tục xem xét khả năng thanh toán tức thời trên biểu đồ 2.10

Từ biểu đồ có thể thấy giá trị tiền và các khoản tương đương tiền của công ty năm 2012 lớn hơn nợ ngắn hạn nên khả năng thanh toán tức thời có giá trị cao là 1,005 lần, tức là một đồng nợ ngắn hạn của công ty được đảm bảo thanh toán bởi 1,005 đồng tiền và các khoản tương đương tiền. Tuy nhiên chỉ đến cuối năm 2012 công ty mới dự trữ tiền và các khoản tương đương tiền để phục vụ nhu cầu thanh toán cho đầu năm 2013 do phải ứng trước tiền nhập khẩu hàng hóa mà không phải một lượng tiền lớn như vậy luôn được dự trữ trong suốt năm 2012, do đó không xảy ra hiện tượng ứ đọng vốn.

Biểu đồ 2.10. Khả năng thanh toán tức thời của Công ty giai đoạn 2012-2014



(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Năm 2013 khả năng thanh toán tức thời giảm còn 0,36 lần chủ yếu do tiền và các khoản tương đương tiền giảm. Mặc dù giảm nhưng chỉ số này ở mức hợp lý vì nếu chỉ số này quá cao sẽ làm tăng chi phí cơ hội do việc nắm giữ tiền và ảnh hưởng tới khả năng sinh lời.

Năm 2014 tiền và các khoản tương đương tiền giảm mạnh, giảm 98,72% cùng với sự tăng cao của nợ ngắn hạn (tăng 45,15%) nên khả năng thanh toán tức thời chỉ còn rất thấp là 0,003 lần, có nghĩa là khả năng công ty trả các khoản vay nợ mang tính chất tức thời, cấp thiết là thấp.

Từ những số liệu về khả năng thanh toán có thể thấy khả năng đáp ứng nghĩa vụ trả nợ của công ty tốt vào năm 2012, 2013, khả năng này giảm dần qua các năm và có xuất hiện những dấu hiệu không tốt trong năm 2014. Do đó công ty cần có những chiến lược mới để cải thiện khả năng thanh toán trong tương lai, từ đó giúp công ty hạn chế rủi ro và thuận lợi hơn nếu cần vay nợ.

2.2.3.2. Khả năng quản lý tài sản

Hệ số thu nợ năm 2013 giảm 12,34 lần so với năm 2012, năm 2014 giảm 6,21 lần so với năm 2013. Hệ số này năm 2014 ở mức 12,16, có nghĩa là trung bình cứ 16,12 đồng doanh thu thuần tạo ra thì cho nợ một đồng. Hệ số thu nợ giảm chứng tỏ hiệu quả

của việc thu hồi công nợ của công ty tăng lên, công ty muốn tiết kiệm chi phí quản lý các khoản nợ và giảm rủi ro trong việc thu nợ. Với hướng đi này giúp công ty an toàn hơn về mặt tài chính trong thời điểm thu nợ khó khăn như hiện nay, tuy nhiên điều này có thể làm giảm tính cạnh tranh của công ty nếu chính sách thu nợ quá khắt khe.

Bảng 2.8. Khả năng quản lý tài sản của Công ty giai đoạn 2012-2014

ĐVT: lần

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	Chênh lệch	
				2012-2013	2013-2014
Hệ số thu nợ	30,71	18,37	12,16	(12,34)	(6,21)
Hệ số trả nợ	3,76	6,97	2,88	3,21	(4,09)
Hệ số lưu kho	6,62	4,15	1,88	(2,47)	(2,27)

(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Hệ số trả nợ có sự thay đổi thất thường, tăng vào năm 2013 và giảm ở năm 2014. Hệ số trả nợ năm 2013 so với năm 2012 tăng 3,21 tức là năm 2013 khoản phải trả của công ty quay được nhiều hơn 3,21 vòng so với năm 2012. Qua đó cho thấy công ty giảm chiếm dụng vốn của nhà cung cấp và muốn nâng cao uy tín của mình khi chú trọng hơn tới nghĩa vụ trả nợ, đồng thời giảm rủi ro tài chính và rủi ro thanh khoản. Nhưng năm 2014 thì chỉ tiêu này giảm đáng kể và còn ở mức 2,88. Hệ số trả nợ thấp có thể do uy tín của công ty đối với bạn hàng cao nên nhận được sự tin tưởng và cho chậm trả nợ hoặc do công ty muốn tăng thời gian chiếm dụng vốn của người bán. Tuy nhiên kết hợp với những phân tích về khả năng thanh toán và tình hình tài chính của công ty năm 2014 thì hệ số trả nợ giảm có nguyên nhân từ việc kinh doanh không hiệu quả trong năm 2014 và khả năng thanh toán giảm sút. Vì vậy để giảm thiểu các rủi ro về thanh toán và giữ vững uy tín, công ty nên cải thiện hệ số trả nợ.

Hệ số lưu kho giảm đều từ năm 2012 đến 2014 chứng tỏ một đơn vị sản phẩm hàng hóa dự trữ tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra giá trị giá vốn ngày càng thấp. Giá vốn hàng bán tăng với tốc độ nhỏ ở năm 2013 và giảm 31,02% ở năm 2014 nhưng hàng tồn kho liên tục tăng với tốc độ lớn, từ 50% đến 70% là nguyên nhân làm hệ số lưu kho giảm. Đây là dấu hiệu không tốt bởi giai đoạn này không khan hiếm hàng hóa nên không cần thiết phải dự trữ hàng, do đó hàng tồn kho tăng đồng nghĩa với việc vốn được sử dụng kém hiệu quả làm dòng tiền giảm đi và tăng chi phí sử dụng vốn. Như vậy đang có sự bất hợp lý trong khâu dự trữ cũng như những yếu kém trong khâu tiêu thụ sản phẩm khiến cho chi phí lưu kho tăng và ảnh hưởng không tốt đến tình hình tài chính. Nếu như so sánh với hệ số lưu kho bình quân ngành trong giai đoạn này (từ 2-3 lần- nguồn: cophieu68.com) thì hệ số lưu kho năm 2012, 2013 vẫn ở mức tốt nhưng năm 2014 thì cần được cải thiện hơn trong tương lai.

Bảng 2.9. Các chỉ tiêu khả năng quản lý tài sản của Công ty giai đoạn 2012 - 2014

Đơn vị tính: ngày

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
Thời gian thu nợ trung bình	12	20	31
Thời gian luân chuyển kho trung bình	56	88	194
Thời gian trả nợ trung bình	98	53	127
Thời gian luân chuyển vốn bằng tiền trung bình	-30	55	98

(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012 - 2014)

Thời gian thu nợ trung bình tăng lên qua từng năm. Chỉ số này năm 2013 là 19,86 ngày, tăng 8 ngày so với năm 2012, năm 2013 tiếp tục tăng 11 ngày so với năm 2012. Thời gian thu nợ kéo dài do chính sách tín dụng của công ty được nới lỏng hơn vì nhiều khách hàng cũng gặp khó khăn về tài chính. Do vậy để phù hợp với tình hình thực tế thì công ty buộc phải tăng thời gian cho khách hàng nợ, quyết định này có thể làm công ty chậm thu hồi vốn để quay vòng nhưng nếu không làm vậy thì dễ làm giảm số lượng khách hàng. Mặc dù vậy, công tác quản lý các khoản phải thu của công ty cũng cần chặt chẽ để tránh bị tổn thất do không thu hồi được nợ.

Thời gian trả nợ trung bình giảm trong năm 2013 nhưng tăng lên khá cao ở năm 2014. Năm 2013 mất trung bình 53 ngày là công ty thanh toán nợ tức là thời gian công ty chiếm dụng vốn của nhà cung cấp giảm đi so với năm 2012, nhưng năm 2014 phải mất trung bình 127 ngày công ty mới trả nợ. Nguyên nhân của sự chậm trễ này là tình hình kinh doanh và năng lực tài chính của công ty không mấy khả quan trong năm 2014 dẫn đến công ty phải vay nợ trong thời gian dài hơn.

Thời gian luân chuyển kho trung bình có xu hướng tăng khá rõ rệt, từ 56 ngày năm 2012 lên 88 ngày trong năm 2013 và năm 2014 tăng so với năm 2013 đến trên 100 ngày. Chỉ tiêu này đã phản ánh rất sát thực trạng khó tiêu thụ hàng hóa của công ty dẫn đến hàng hóa trong kho luân chuyển chậm, thời gian cho một vòng quay kho kéo dài, từ đó phát sinh thêm các chi phí lưu trữ, quản lý kho và cũng làm vốn chậm luân chuyển.

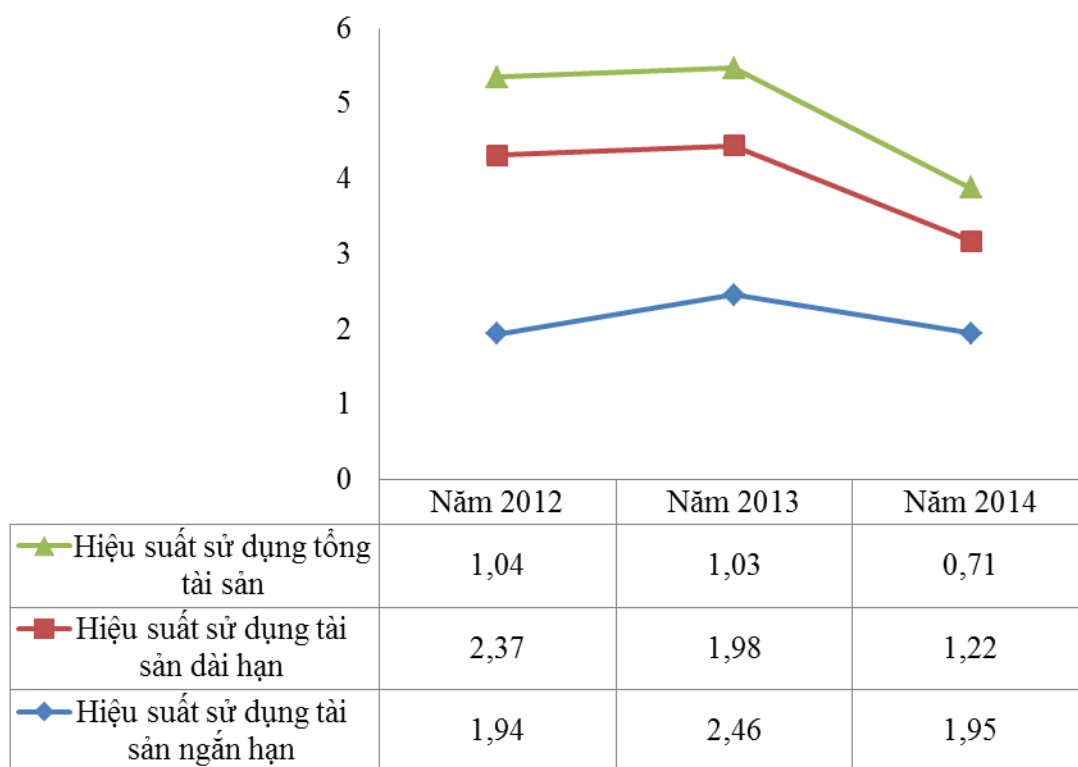
Thời gian luân chuyển vốn bằng tiền trung bình cũng tăng mạnh cho thấy vốn của công ty có xu hướng chậm luân chuyển, tức là cần nhiều thời gian hơn để có thể thu hồi được vốn dẫn tới giảm hiệu quả sử dụng vốn, thời gian này tăng lên chủ yếu do hàng tồn kho chậm luân chuyển. Điểm đáng chú ý là thời gian luân chuyển vốn bằng tiền trung bình của công ty năm 2012 là -30 ngày tức là công ty thu được tiền về trước khi phải chi tiền. Điều này xảy ra do công ty kinh doanh bằng vốn chiếm dụng, tức công ty kéo dài thời gian thanh toán khoản phải trả người bán và dùng tiền thu nợ được từ khách hàng để thanh toán nợ cho người bán hoặc dùng tiền khách hàng trả

trước để thanh toán cho người bán, như vậy công ty tận dụng được khoản vốn có chi phí thấp nhưng rất dễ làm giảm uy tín của mình.

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản ổn định trong hai năm 2012 và 2013 và giảm trong năm 2014. Năm 2013, 1 đồng vốn bỏ ra đầu tư cho tài sản tạo được 1,03 đồng doanh thu thuần nhưng năm 2014 chỉ tạo được 0,71 đồng doanh thu thuần. Do tốc độ giảm của doanh thu thuần (36,84%) nhanh hơn tốc độ giảm của tổng tài sản (7,68%). Điều này cho thấy công ty chưa tận dụng được tốt hiệu suất sử dụng tài sản.

Biểu đồ 2.11. Hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty giai đoạn 2012-2014

DVT: lần



(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định là chỉ tiêu khá quan trọng do tài sản dài hạn của công ty chủ yếu là tài sản cố định. Qua 3 năm, hiệu suất này có xu hướng giảm dần tức là một đồng vốn đầu tư cho tài sản cố định tạo được ngày càng ít đồng doanh thu thuần. Cụ thể năm 2012 là 1,04 lần nghĩa là một đồng vốn cố định tạo ra được 1,04 đồng doanh thu thuần. Đến năm 2013 một đồng vốn cố định tạo ra được 1,03 đồng doanh thu thuần. Năm 2014 vẫn tiếp tục giảm, giảm 0,32 lần so với năm 2013, có nghĩa là trong năm 2014 một đồng vốn cố định tạo ra được 0,71 đồng doanh thu thuần.

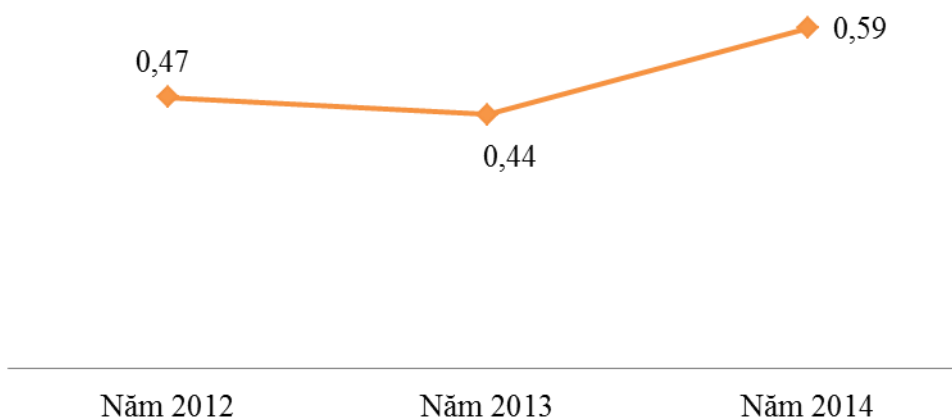
Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn có sự cân bằng nhau giữa năm 2012 với năm 2014 và đạt cao nhất trong năm 2013. Tài sản ngắn hạn được công ty sử dụng có hiệu quả hơn trong năm 2013 vì mặc dù tài sản ngắn hạn giảm so với năm 2012 là

20,46% nhưng doanh thu thuần tạo ra lại tăng lên 0,83% chứng tỏ một đồng vốn bỏ ra đầu tư cho tài sản ngắn hạn lúc này tạo ra nhiều doanh thu hơn. Tuy nhiên năm 2014, một đồng vốn đầu tư cho tài sản ngắn hạn chỉ tạo ra 1,95 đồng doanh thu thuần đồng cho thấy tài sản ngắn hạn được sử dụng với hiệu suất thấp hơn so với năm 2013.

Khả năng quản lý nợ

Biểu đồ 2.12. Tỷ số nợ của Công ty giai đoạn 2012-2014

Đơn vị tính: Lần

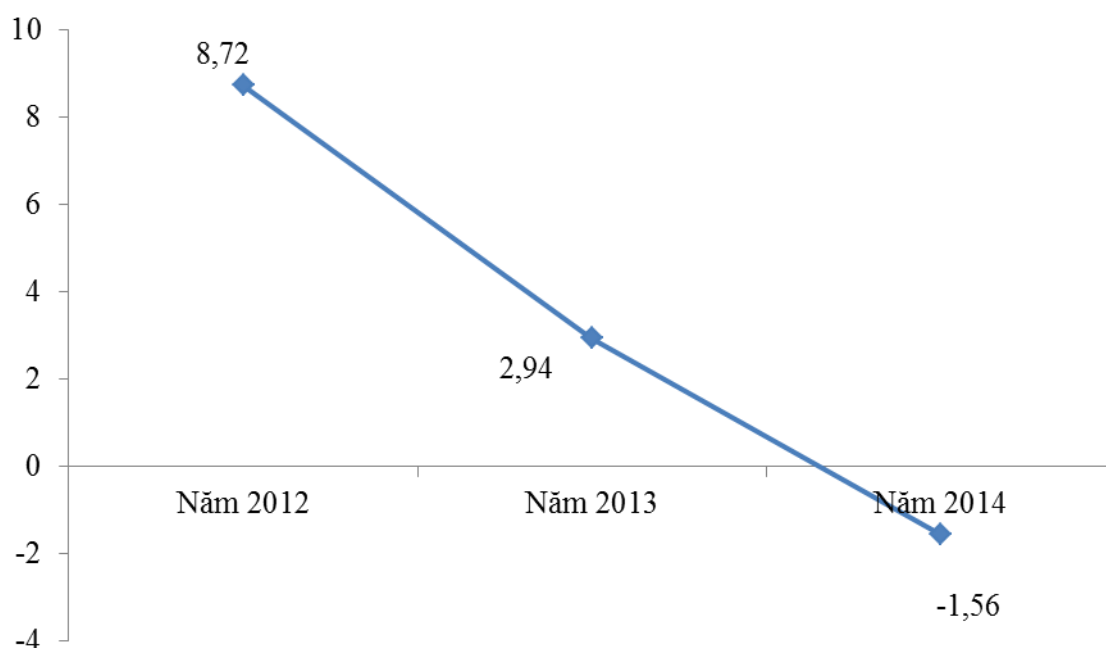


(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Qua biểu đồ có thể thấy tỷ số nợ giai đoạn 2012-2014 biến động không nhiều. Tỷ số này cho biết bao nhiêu phần trăm tài sản của công ty được hình thành từ nguồn vay nợ. Với các giá trị trên thể hiện công ty thường đi vay nợ để tài trợ cho khoảng một nửa số tài sản. Nếu tỷ số này ngày càng cao đồng nghĩa với gia tăng rủi ro tài chính và doanh nghiệp phụ thuộc nhiều vào vay nợ, tỷ số này càng thấp tức là tài sản được tài trợ nhiều hơn bởi nguồn vốn có tính ổn định là vốn chủ sở hữu nên mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp càng tốt, từ đó doanh nghiệp dễ dàng hơn khi đi huy động vốn từ các nguồn bên ngoài do được tin tưởng. Nhưng nếu duy trì chỉ tiêu này ở mức quá nhỏ thì đòn bẩy tài chính chưa được khai thác hiệu quả và như vậy chưa đem lại lợi ích tối đa cho doanh nghiệp. Vì vậy việc duy trì tỷ số này ở mức độ hợp lý ra sao là điều mà nhà quản trị cần tính toán một cách khoa học. Do tài chính của công ty có khó khăn hơn trong năm 2014 nên công ty gia tăng khoản nợ phải trả dẫn đến tỷ số này tăng 15% so với năm 2013, với mức độ này thì chưa tạo ra áp lực tài chính cho công ty, nhưng đây có phải là một tỷ lệ tối ưu chưa thì phụ thuộc vào năng lực và mục tiêu quản lý của nhà quản trị.

Biểu đồ 2.13. Số lần thu nhập trên lãi vay của Công ty giai đoạn 2012-2014

DVT: lần



(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Số lần thu nhập trên lãi vay có chiều hướng giảm rõ nét. Năm 2012, thu nhập của công ty cao gấp 8,72 lần chi phí lãi có nghĩa là khả năng thanh toán lãi cho các chủ nợ là lớn và được đảm bảo, tuy hệ số này giảm xuống chỉ còn 2,94 lần vào năm 2013 nhưng vẫn đáp ứng tốt nghĩa vụ trả lãi. Nguyên nhân của sự giảm khá mạnh này là tình hình kinh doanh sa sút, lợi nhuận trước thuế và lãi vay giảm trên 40% so với năm trước còn chi phí lãi vay lại tăng 105%.

Đến năm 2014, chỉ tiêu này không những giảm so với năm 2013 mà còn âm tức là thu nhập của công ty hoàn toàn không có khả năng để chi trả lãi vay do công ty kinh doanh thua lỗ. Kết hợp với các phân tích về khả năng thanh toán và hệ số trả nợ thì có thể thấy tài chính năm 2014 đang có các dấu hiệu kém khả quan. Chỉ tiêu này chưa đề cập đến một số khoản cần thanh toán cố định khác như nợ gốc, chi phí thuê nhưng nếu việc chi trả lãi vay không đảm bảo thì khả năng thanh toán các khoản phí cố định trên cũng gặp khó khăn và ảnh hưởng lớn tới uy tín của công ty. Công ty có khả năng phải dùng vốn chủ sở hữu hoặc đi vay nợ để thanh toán, điều này sẽ làm tăng rủi ro tài chính.

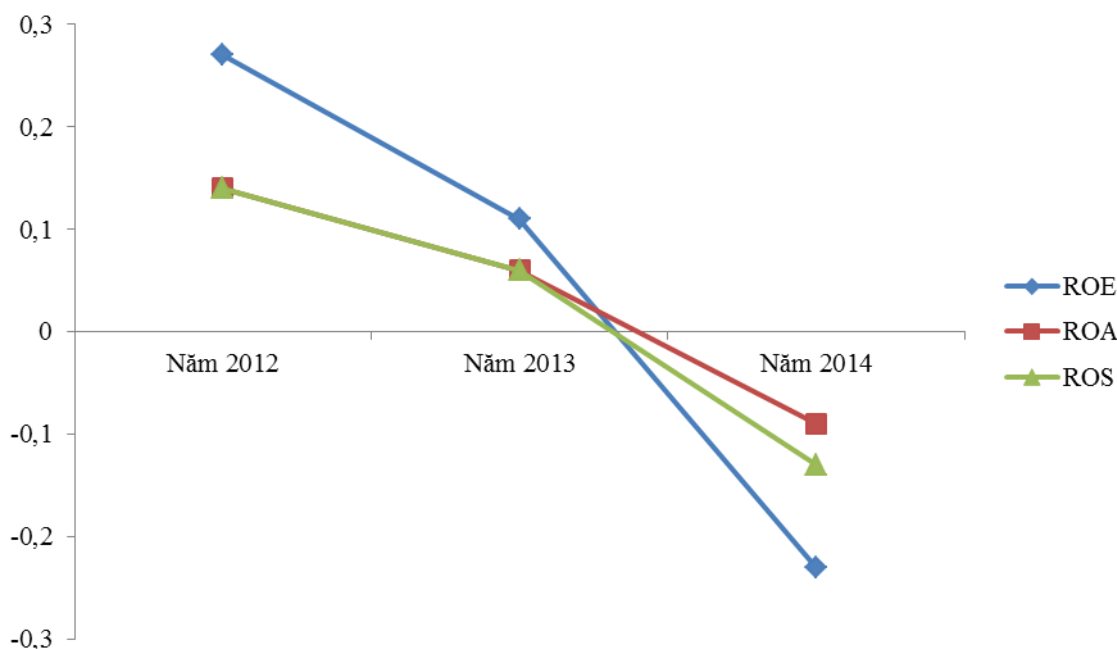
Khả năng sinh lời

Khả năng sinh lời của công ty có xu hướng giảm và đầu tư năm 2014 còn không mang lại lợi nhuận. Cụ thể từng chỉ tiêu sinh lời như sau:

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu năm 2013 giảm 8% so với năm 2012. Do doanh các khoản chi phí tăng mạnh hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần dẫn đến lợi nhuận giảm sút, mức lợi nhuận ròng giảm 55,72% trong khi doanh thu thuần chỉ tăng được 0,83% làm tỷ suất sinh lời giảm. Tuy vậy, so với ROS trung bình của ngành thương mại năm 2013 là 2% thì tỷ suất sinh lời trên doanh thu của công ty ở mức khá tốt.

Biểu đồ 2.9. Khả năng sinh lời của Công ty giai đoạn 2012-2014

DVT: lần



(Nguồn: Số liệu tính toán từ BCTC của Công ty giai đoạn 2012-2014)

Năm 2014, doanh thu giảm và chi phí phát sinh còn lớn nên không những không tạo ra lợi nhuận mà doanh thu còn không đủ để bù đắp chi phí, vì vậy chỉ tiêu ROS có giá trị -23%. Từ kết quả này cho thấy công ty đang chịu những ảnh hưởng tiêu cực của nền kinh tế, những khó khăn của ngành thương mại nói chung và của công ty nói riêng đang là bài toán khó đang rất cần lời giải. Trong hoàn cảnh này, nhà quản lý công ty cần có các biện pháp quản lý tốt để cải thiện tình hình doanh thu, chi phí, nâng cao tỷ suất sinh lời.

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản năm 2013 giảm 8% so với năm 2012, do tổng tài sản tăng 1,81%, lợi nhuận ròng giảm 55,72%. Như vậy, công ty tăng đầu tư tài sản nhưng lợi nhuận ròng không tăng, chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản chưa cao. Năm 2014, 1 đồng vốn bỏ ra để đầu tư cho tài sản không tạo ra đồng lợi nhuận nào và còn bị thâm hụt mất 0,09 đồng. Để cải thiện tỷ suất sinh lời của tài sản, công ty cần có những tính toán hợp lý trước khi đưa ra các quyết định đầu tư và quản lý.

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu có xu hướng giảm rõ nét nhất. Mặc dù tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn không thay đổi nhiều và ở mức cao so với

các doanh nghiệp cùng ngành nhưng khả năng tạo ra lợi nhuận từ sử dụng nguồn vốn này lại liên tục giảm. Năm 2012, 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra để kinh doanh thu được 0,27 đồng lợi nhuận ròng nhưng sang năm 2013 thì chỉ thu được 0,11 đồng lợi nhuận ròng. Tuy giảm nhưng ROE của công ty vẫn cao hơn so với mức trung bình ngành (ROE trung bình ngành là 13% ở năm 2012 và 6% ở năm 2013), còn so với mức lãi suất tiết kiệm thì năm 2013 vốn chủ sở hữu vẫn chưa được sử dụng hiệu quả. Vào năm 2014, chỉ tiêu này giảm mạnh và xuống -23% có nghĩa là vốn chủ sở hữu không sinh lời, mặt khác 1 đồng vốn chủ sở hữu phải bù lỗ 0,23 đồng. Với kết quả năm 2014 công ty sẽ khó khăn trong thu hút đầu tư các nhà đầu tư và làm giảm sự tin tưởng của các cổ đông.

2.2.3.3. Phân tích Dupont

- Mối quan hệ tương tác giữa ROA với ROS và hiệu suất sử dụng tổng tài sản

	$\frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng tài sản}}$ (ROA)	=	$\frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu thuần}}$ (ROS)	*	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}}$ (Hiệu suất sử dụng tổng tài sản)
Năm 2012	14,5%	=	14%	*	1,04
Năm 2013	6,2%	=	6%	*	1,03
Năm 2014	(9%)	=	(13%)	*	0,71

ROA năm 2013 giảm so với năm 2012 do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

+ Mức độ ảnh hưởng của ROS

$$\Delta ROS = 6\% * 1,04 - 14\% * 1,04 = -8,32\%$$

+ Mức độ ảnh hưởng của hiệu suất sử dụng tổng tài sản

$$\Delta \text{hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = 6\% * 1,03 - 6\% * 1,04 = -0,06\%$$

+ Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

$$\Delta ROA = -8,32\% + (-0,06\%) = -8,38\%$$

Ta thấy ROA chủ yếu do tác động của nhân tố ROS. Từ nguyên nhân này, trong giai đoạn tiếp theo công ty cần có các giải pháp để quản lý chi phí tốt hơn để tăng lợi nhuận ròng, từ đó giúp cải thiện ROS và ROA.

Năm 2014 ROA tiếp tục giảm so với năm 2013

+ Mức độ ảnh hưởng của ROS

$$\Delta ROS = -13\% * 1,03 - 6\% * 1,03 = -19,57\%$$

+ Mức độ ảnh hưởng của hiệu suất sử dụng tổng tài sản

$$\Delta \text{hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = -13\% * 0,71 - (-13\%) * 1,03 = 4,16\%$$

+ Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

$$\Delta ROA = -19,57\% + 4,16\% = -15,41\%$$

Như vậy, ROS giảm vẫn là nguyên nhân chính làm ROA năm 2014 giảm. Điều này cho thấy những giải pháp tăng doanh thu, giảm chi phí của công ty chưa đem lại hiệu quả.

- Các mối quan hệ tương tác với ROE

	<u>Lợi nhuận ròng</u>		<u>Lợi nhuận ròng</u>		<u>Doanh thu thuần</u>		<u>Tổng tài sản</u>
	Vốn chủ sở hữu (ROE)	=	Doanh thu thuần (ROS)	*	Tổng tài sản (Hiệu suất sử dụng tổng tài sản)	*	Vốn chủ sở hữu (Hệ số sử dụng VCSH)
Năm 2012	27%	=	14%	*	1,04	*	1,85
Năm 2013	11%	=	6%	*	1,03	*	1,78
Năm 2014	(23%)	=	(13%)	*	0,71	*	2,5

ROE năm 2013 là 11%, giảm 16% so với năm 2012 có nguyên nhân

+ Mức độ ảnh hưởng của ROS

$$\Delta ROS = 6\% * 1,04 * 1,85 - 14\% * 1,04 * 1,85 = -15,4\%$$

+ Mức độ ảnh hưởng của hiệu suất sử dụng tổng tài sản

$$\Delta \text{hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = 6\% * 1,03 * 1,85 - 6\% * 1,04 * 1,85 = -0,1\%$$

+ Mức độ ảnh hưởng của hệ số sử dụng VCSH

$$\Delta \text{hệ số sử dụng vốn cổ phần} = 6\% * 1,03 * 1,78 - 6\% * 1,03 * 1,85 = -0,4\%$$

+ Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

$$\Delta ROE = -15,4\% + (-0,1\%) + (-0,4\%) = -16\%$$

ROE năm 2014 giảm mạnh so với năm 2013 bởi tác động của 3 yếu tố, cụ thể

+ Mức độ ảnh hưởng của ROS

$$\Delta ROS = -13\% * 1,03 * 1,78 - 6\% * 1,03 * 1,78 = -34,8\%$$

+ Mức độ ảnh hưởng của hiệu suất sử dụng tổng tài sản

$$\Delta \text{hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = -13\% * 0,71 * 1,78 - (-13\% * 1,03 * 1,78) = 7,4\%$$

+ Mức độ ảnh hưởng của hệ số sử dụng VCSH

$$\Delta \text{hệ số sử dụng vốn cổ phần} = -13\% * 0,71 * 2,5 - (-13\% * 0,71 * 1,78) = -6,6\%$$

+ Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

$$\Delta ROE = -34,8\% + 7,4\% + (-6,6\%) = -34\%$$

ROS giảm cũng là nguyên nhân chính khiến ROE giảm. Năm 2012 công ty gặp nhiều khó khăn trong việc tiêu thụ hàng hóa, doanh thu không những giảm mà còn không đủ trang trải cho chi phí phát sinh nên lợi nhuận ròng nhỏ hơn 0 vì thế ROS giảm mạnh làm cho tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu giảm và thấp như vậy.

Năm 2014 công ty sử dụng biện pháp tăng hệ số sử dụng VCSH nhằm cải thiện tình hình ROE. Tuy nhiên, do ROS và hiệu suất sử dụng tổng tài sản giảm nhiều nên hiệu quả của biện pháp trên không thấy rõ. Hệ số sử dụng VCSH tăng do tốc độ giảm của vốn chủ sở hữu cao hơn tốc độ giảm của tổng tài sản, cũng có nghĩa công ty tăng tỷ trọng nợ phải trả trong cơ cấu vốn. Việc công ty muốn tăng sử dụng đòn bẩy tài chính để tăng ROE trong năm 2014 là khá mạo hiểm vì khả năng thanh toán của công ty trong năm không tốt nên rất dễ rủi ro. Trong thời gian tới, nếu công ty cải thiện được khả năng thanh toán và tính tự chủ tài chính tốt hơn thì có thể sử dụng đòn bẩy tài chính để tăng ROE, khi sử dụng công cụ này cũng cần có các biện pháp quản lý tốt và sử dụng ở mức độ phù hợp.

Như vậy, việc xem xét các mối quan hệ trong phương trình Dupont có thể thấy được các yếu tố tác động đến ROA, ROE, từ đó giúp nhà quản lý đề ra các giải pháp thích hợp để khai thác các yếu tố tiềm năng nhằm tăng tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản và tăng tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu.

2.3. Đánh giá thực trạng tình hình tài chính tại công ty TNHH Hùng Loan

2.3.1. Ưu điểm

Cơ cấu nguồn vốn: Tỷ trọng giữa nợ phải trả với VCSH không chênh lệch nhiều, tỷ trọng VCSH thường lớn hơn Nợ phải trả trong giai đoạn 2012-2014 chứng tỏ Công ty có khả năng tự chủ tài chính, không cần vay nợ nhiều để mở rộng kinh doanh.

Tài lý tài sản: Công ty đã giảm mức nắm giữ tiền trong giai đoạn 2012-2014. Ngoài ra, Công ty đầu tư khá lớn cho TSDH, chủ yếu là mở thêm các cửa hàng, showroom...

Khả năng quản lý nợ và lãi vay: Công ty đã giảm tỷ lệ vay nợ dài hạn trong giai đoạn 2012-2014, điều này một phần nhằm hạn chế sự gia tăng của chi phí lãi vay, sử dụng nợ gia tăng giúp Công ty có đủ nguồn vốn để kinh doanh.

2.3.1. Tồn tại

Cơ cấu tài sản: Tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng lớn là chưa phù hợp với hình thức kinh doanh là một công ty thương mại như công ty TNHH Hùng Loan. Tiền và các khoản tương đương tiền quá thấp.

Cơ cấu nguồn vốn: Chi phí quản lý doanh nghiệp ngày càng tăng.

Về quản lý các khoản phải thu và các khoản phải trả: cả 3 năm số vốn chiếm dụng của Công ty luôn lớn hơn số vốn Công ty bị chiếm dụng. Trong năm 2012, công ty sử dụng đa số là vốn chiếm dụng từ bên ngoài, vì thế nếu biết tận dụng nguồn vốn này sẽ là một lợi thế lớn trong kinh doanh. Tuy nhiên, qua xem xét ta thấy tại Công ty, lượng vốn bị chiếm dụng tương đối thấp một phần doanh thu mà Công ty tạo ra chưa lớn, mặt khác do vốn bị tồn đọng lớn vào hàng tồn kho, điều ấy cho thấy việc sử dụng vốn của Công ty chưa thật sự hiệu quả.

Tình hình doanh thu và lợi nhuận

Trong giai đoạn 2012 – 2014, giá vốn hàng bán ngày càng chiếm tỉ trọng cao so với doanh thu cho thấy việc quản lý chi phí nguyên vật liệu và nhân công của Công ty chưa được tốt, vì thế cần phải có chính sách phù hợp để tăng cường quản lý chi phí của Công ty. Doanh thu và lợi nhuận của Công ty liên tục giảm.

Khả năng thanh toán

Nhìn chung do mức độ sử dụng nợ cao nên khả năng thanh toán của Công ty là thấp. Công ty không đáp ứng được các khoản chi trả nợ khi mà đến hạn. Điều này cho thấy rủi ro của Công ty trong việc thanh toán là tương đối cao.

Qua 3 năm các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn chưa thực sự mang lại hiệu quả cao, trong khi đó Công ty vẫn tiếp tục đầu tư điều này gây ứ đọng vốn ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của công ty.

Khả năng sinh lời kém Công ty cần có các sự điều chỉnh để phát triển tối đa tiềm lực phát triển trong tương lai của Công ty TNHH Hùng Loan và là cơ sở để thu hút thêm các nhà đầu tư, các đối tác tín dụng.

- Một số tồn tại khác

Ngoài những điểm yếu ở từng chỉ tiêu cụ thể như trên, Công ty còn có những tồn tại sau:

- Công ty chưa thực hiện việc lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ dẫn đến khó khăn trong việc phân tích các khoản mục vốn bằng tiền.
- Tại thời điểm hiện tại Công ty vẫn áp dụng chế độ kế toán chưa điều chỉnh (Chế độ kế toán theo quyết định số 1141/TC/QĐ/CĐKT ngày 01/11/1995) dẫn đến việc hạch toán quỹ khen thưởng, phúc lợi chưa đúng quy định.

2.3.2. Nguyên nhân của những tồn tại

Một lượng lớn hàng tồn kho tiếp tục được gia tăng, nguyên nhân là do Công ty không chú trọng công tác marketing khiến lượng hàng bán ra thấp hơn năm trước đó. Vì vậy, công ty cần phải có các giải pháp để tăng cường quản lý hàng lưu kho.

Tình hình quản lý chi phí của Công ty chưa được tốt, giá vốn hàng bán ngày càng chiếm tỉ trọng cao so với doanh thu khiến lợi nhuận giảm. Vì thế công ty cần phải có chính sách phù hợp để tăng cường quản lý chi phí của Công ty.

ROA, ROE là quá thấp, thấp hơn trung bình ngành rất nhiều. Nguyên nhân là doanh thu cũng như chi phí chưa có sự phù hợp với tiềm lực của doanh nghiệp đã tạo ra con số lợi nhuận sau thuế là không như mong đợi. Vì vậy, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đang là yêu cầu cấp thiết đối với Công ty TNHH Hùng Loan hiện nay.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã giới thiệu một cách tổng quan về quá trình phát triển, lĩnh vực kinh doanh và cơ cấu quản lý của Công ty TNHH Hùng Loan. Chương 2 cũng giới thiệu và phân tích sơ bộ về tình hình tài chính của Công ty trong năm năm gần đây, từ năm 2013 tới năm 2013.

Trong chương này, tình hình tài sản – nguồn vốn, doanh thu – lợi nhuận cũng như các chỉ tiêu tài chính đã được phân tích cụ thể qua các chỉ tiêu đánh giá mà Chương 1 đã nêu ra. Qua Chương 2, ta có thể hiểu phần nào về thực trạng tình hình tài chính của Công ty TNHH Hùng Loan trong giai đoạn 2013 – 2013.

Thông qua những phân tích đó, trong Chương 2 cũng đã nêu ra những đánh giá về tình hình tài chính của Công ty, đưa ra được những ưu điểm và tồn tại của công ty. Đây là cơ sở cho những giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty được trình bày ở chương 3.

CHƯƠNG 3.

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIẾN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HÙNG LOAN

Hơn 10 năm kể từ khi thành lập, Công ty TNHH Hùng Loan đã trải qua không ít những khó khăn thử thách to lớn trong quá trình tồn tại và phát triển. Trước những khó khăn về vốn, công nghệ, thị trường tiêu thụ sản phẩm nhưng nhờ những chính sách đổi mới của Ban lãnh đạo Công ty, nhờ quyết tâm đưa Công ty phát triển cao hơn nữa bằng nhiều khả năng và biện pháp, Công ty vẫn đứng vững và phát triển ổn định cùng với các Công ty khác trên cả nước cung cấp những sản phẩm có chất lượng cao đáp ứng được ngày càng cao nhu cầu của thị trường. Hoạt động trong một lĩnh vực ngành nghề đòi hỏi rất cao về trình độ chuyên môn nghiệp vụ cũng như yêu cầu khắt khe về tiêu chuẩn sản phẩm, công ty luôn tâm huyết nêu cao yếu tố chất lượng và uy tín là hai tiêu chuẩn hàng đầu. Sau đây là định hướng phát triển và mục tiêu chiến lược của công ty:

3.1. Định hướng phát triển

Với sứ mệnh là đồng hành cùng mọi khách hàng, đối tác để đem tới những giá trị thành công thực sự, công ty tiếp tục định hướng phát triển của mình trong thời gian tới cụ thể như sau:

- Phát triển không ngừng, giữ vững vị thế hiện nay cũng như ưu thế cạnh tranh trong ngành, thu hút khách hàng, nâng cao nghiệp vụ, giữ chân khách hàng lớn tiềm năng và trung thành.
- Đảm bảo mang đến cho khách hàng những sản phẩm có chất lượng tốt với giá thành hợp lý
- Nâng cao tiềm lực tài chính của công ty bằng cách tăng cường huy động vốn, tăng cường thu hồi vốn và sử dụng hiệu quả nguồn vốn
- Có chính sách đào tạo, nâng cao trình độ năng lực có định hướng cho đội ngũ cán bộ, đặc biệt là đội ngũ cán bộ quản lý. Đảm bảo đúng, đủ quyền lợi và dần dần nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động; xây dựng môi trường làm việc công bằng, lành mạnh, chuyên nghiệp; xây dựng văn hoá doanh nghiệp, văn minh công sở; đào tạo nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ nhằm thích nghi với những đòi hỏi ngày càng khắt khe của thời kỳ mới đồng thời thu hút nhân tài đáp ứng kịp thời sự phát triển của Công ty.
- Mở rộng và phát triển hơn nữa các ngành nghề kinh doanh đã được bổ sung đồng thời thâm nhập vào các địa bàn kinh doanh mới, mở rộng ra nhiều tỉnh thành miền Bắc.

- Tăng cường quy mô và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh bằng những biện pháp tối ưu, hiện đại hóa cơ sở vật chất kỹ thuật, tăng hiệu quả sử dụng vốn, tìm mọi biện pháp thúc đẩy việc thu hồi vốn, xây dựng cơ cấu tài sản hợp lý, tăng tích lũy nội bộ. Tập trung phát triển và mở rộng lĩnh vực hoạt động.

- Tổ chức một bộ phận Marketing chuyên nghiệp, thành lập website, thực hiện hoạt động giới thiệu và quảng cáo công ty nhằm mở rộng thị trường, tăng uy tín của Công ty.

- củng cố các mối quan hệ truyền thông tốt đẹp, lựa chọn đối tác nước ngoài cung cấp thiết bị, vật tư nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Để thực hiện những mục tiêu trên, bản thân công ty phải không ngừng hoàn thiện, nâng cao chất lượng trong công tác đầu tư và nâng cao hiệu quả tài chính. Vấn đề này phải được tiến hành hợp lý và đồng bộ từ khâu lập kế hoạch đến khâu tổ chức thực hiện. Xuất phát từ thực trạng về tình hình tài chính hiện nay, công ty cần phải tiến hành một số giải pháp nêu trong phần sau đây.

3.2. Một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính của Công ty TNHH Hùng Loan

Trong chương 2, ta đã phân tích tình hình tài chính Công ty TNHH Hùng Loan. Từ đó ta đã thấy được mặt tích cực và hạn chế còn tồn tại. Đối với những mặt tích cực Công ty nên tiếp tục phát huy hơn nữa, còn những mặt hạn chế cần tìm ra những giải pháp khắc phục để Công ty tồn tại, phát triển và đứng vững trên thị trường. Dựa vào những kiến thức đã tích lũy được trong thời gian qua công thêm sự hiểu biết về tình hình thực tế của Công ty để khắc phục những mặt hạn chế em đã nêu trên, em xin đưa ra một số giải pháp như sau.

3.2.1. Đầu tư và tổ chức sử dụng TSDH hợp lý

Vốn cố định là khoản đầu tư để tạo ra năng lực sản xuất kinh doanh của Công ty. Trình độ trang thiết bị TSDH có ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất lao động, chất lượng sản phẩm. Việc huy động tối đa cả về số lượng và chất lượng của TSDH vào hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ tăng tốc độ sử dụng vốn, tránh được hao mòn vô hình, tăng hiệu quả sử dụng vốn cố định, từ đó làm tăng lợi nhuận của Công ty.

Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định trong Công ty, ta có một số giải pháp như sau:

- Trước khi tiến hành đầu tư phải thực hiện phân loại rõ ràng từng nhóm tài sản cố định, xác định số tài sản cố định sử dụng kém hiệu quả, hư hỏng để có kế hoạch thanh lý. Đồng thời, việc mua sắm thêm TSDH cũng phải gắn liền với nhu cầu sử dụng thực tế. Tránh tình trạng dư thừa, không sử dụng, gây lãng phí.

- Cần phát huy cao việc sử dụng và bảo dưỡng, sửa chữa định kỳ máy móc, thiết bị, tránh tình trạng tài sản hư hỏng.
- Có biện pháp đánh giá lại tài sản cố định để xác định đúng giá trị còn lại của TSCĐ từ đó có biện pháp khấu hao nhanh để thu hồi vốn.

3.2.2. Tăng cường quản lý hàng tồn kho

Thực trạng tài chính tại Công ty TNHH Hùng Loan cho thấy hàng tồn kho của công ty luôn chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng trong cơ cấu tài sản. Với lượng hàng tồn kho quá lớn, chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản sẽ dẫn đến công ty bị ứ đọng vốn, nhu cầu vốn lưu động tăng cao. Trong khi lại đi vay bên ngoài chịu chi phí lãi vay cao. Đây là điều bất hợp lý khiến công ty luôn gia tăng chi phí trong những năm qua. Chính vì thế công ty cần áp dụng các biện pháp để có thể giải phóng nhanh chóng lượng hàng tồn kho này, giúp cho lượng vốn nhanh chóng được luân chuyển như sau:

- củng cố địa vị trên thị trường sẵn có, tiếp tục quan hệ và ưu đãi với những bạn hàng lâu năm. Đồng thời tấn công vào các thị trường tiềm năng, có nhu cầu gia tăng trong tương lai.
- Thực hiện phương châm khách hàng là thượng đế, áp dụng chính sách ưu tiên về giá cả, điều kiện thanh toán và phương tiện vận chuyển với những đơn vị mua hàng nhiều, thường xuyên hay có khoảng cách vận chuyển xa.
- Đẩy mạnh công tác tiếp thị, nghiên cứu thị trường, nắm bắt thị hiếu của khách hàng đồng thời thiết lập hệ thống cửa hàng, đại lý phân phối tiêu thụ trên diện rộng.
- Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm và đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng thị hiếu ngày càng cao của khách hàng.
- Với tình hình hàng tồn kho tăng do khó tiêu thụ như hiện nay, công ty không nên mở rộng sản xuất theo hướng tăng về sản lượng mà nên tập trung phát triển theo chiều sâu để nâng cao chất lượng và đa dạng hóa sản phẩm, tạo cho sản phẩm các ưu thế khác biệt với các sản phẩm khác trên thị trường để nâng cao sức cạnh tranh, từ đó cải thiện vấn đề hàng tồn kho như hiện nay.
- Đối với hàng tồn lâu do sản xuất mà thị trường ít tiêu thụ, hoặc kém phẩm chất thì nhanh chóng giải phóng, linh hoạt trong giá cả, giảm giá, và những ưu tiên khác để có thể thu hồi vốn nhanh nhất. Tránh gia tăng những chi phí liên quan trong khi lưu kho.
- Đảm bảo cân đối giữa nhu cầu thị trường và sản lượng sản xuất trong năm. Thực hiện phương châm sản xuất đến đâu tiêu thụ đến đó, tránh tích trữ hàng quá

nhiều, cũng như sản phẩm dở dang quá nhiều làm tăng chi phí sản xuất kinh doanh, tăng giá trị hàng tồn kho.

Bên cạnh đó công ty cần phải:

- Kiểm tra chất lượng số hàng hóa khi nhập về. Nếu hàng kém phẩm chất thì phải đề nghị người bán đền bù tránh thiệt hại cho công ty.
- Bảo quản tốt hàng tồn kho. Hàng tháng, kế toán hàng hóa cần đối chiếu sổ sách, phát hiện số hàng tồn đọng, mất mát để xử lý.
- Thường xuyên theo dõi sự biến động của thị trường hàng hóa. Từ đó dự đoán và quyết định điều chỉnh kịp thời việc mua, nhập khẩu và lượng hàng hóa trong kho trước sự biến động của thị trường. Đây là biện pháp quan trọng để bảo toàn vốn của công ty.
- Mua bảo hiểm hàng hóa đối với những hàng hóa đang đi đường cũng như hàng hóa nằm trong kho. Việc doanh nghiệp tham gia bảo hiểm tạo ra một chỗ dựa vững chắc, một tấm lá chắn tin cậy về kinh tế, giúp công ty có điều kiện về tài chính để chống đỡ có hiệu quả mọi rủi ro, tổn thất bất ngờ xảy ra mà vẫn không ảnh hưởng nhiều đến vốn lưu động.

3.2.3. *Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý khoản phải thu*

Thời gian này công ty luôn phải đi vay vốn để trả nợ cho nhà cung cấp và phải bỏ ra một khoản chi phí về lãi vay trong khi đó công ty lại đang có những khoản nợ đọng kéo dài mà chưa thu hồi được và những khoản nợ này thì công ty không được phải trả lãi. Nếu như tình trạng này cứ tiếp tục kéo dài thì trong thời gian đến công ty chưa chắc thu hồi được hết các khoản nợ này. Do đó Công ty cần cải thiện công tác thu hồi vốn từ các khoản phải thu để lành mạnh hóa tình hình tài chính, tăng khả năng chủ động đối với tài sản của mình để đáp ứng những nhu cầu của Công ty, đảm bảo uy tín với các nhà đầu tư, nhà cung cấp và bên cho vay. Để làm được điều đó, Công ty cần có những chính sách hiệu quả hơn như:

Đánh giá năng lực khách hàng nhằm quyết định có hay không cho khách hàng nợ. Ở đây, Công ty cần có sự công khai, minh bạch của khách hàng để tìm hiểu rõ tình hình tài chính của khách hàng để có thể quyết định hạn mức tín dụng cũng như thời gian thanh toán nợ cho phù hợp. Nếu như khách hàng có uy tín, có khả năng tài chính tốt thì doanh nghiệp mới có thể cho nợ. Nếu tình hình tài chính của khách hàng không tốt thì Công ty không nên cho khách hàng đó nợ để tránh rủi ro không thu hồi được nợ.

Cần có những điều kiện rõ ràng, chặt chẽ với đối tác để đảm bảo an toàn nợ. Bên cạnh đó cũng cần có những quy định rõ ràng về thời hạn, điều kiện thanh toán cũng như những hình phạt để nâng cao trách nhiệm của đối tác nhằm hạn chế rủi ro cho doanh nghiệp.

Trong doanh nghiệp tất yếu có những khoản nợ quá hạn, nợ khó đòi, Công ty cần có những biện pháp phù hợp, cứng rắn để xử lý. Nếu các khoản nợ này quá lớn, Công ty cần có dự phòng các khoản phải thu khó đòi nhằm tăng tính chủ động đối phó với những khó khăn có thể gặp phải. Bên cạnh đó cần xem xét đánh giá lại những khách hàng này để có những quyết định có hợp tác với họ nữa không.

Trong trường hợp nếu thấy khó thu hồi nợ có thể nhờ công ty chuyên thu nợ hoặc bán nợ khi cần thiết. Công ty có thể có các chính sách chiết khấu thương mại thích hợp để khuyến khích khách hàng thanh toán ngay hoặc thanh toán đúng hạn nhằm thu hồi vốn nhanh và giảm tối đa nguy cơ rủi ro cho mình.

Hiện nay Công ty chưa có bộ phận chuyên trách ở phòng Tài chính – Kế toán để quản lý và theo dõi công nợ mà việc quản lý công nợ do phòng kế toán phụ trách và chỉ theo dõi sổ dư nợ. Vì vậy Công ty nên có bộ phận chuyên trách ở phòng kinh doanh để quản lý thu nợ và theo dõi công nợ, chia theo ngành nghề kinh doanh của khách hàng, vị trí địa lý hoặc giá trị công nợ. Những nhân viên này được đào tạo kỹ về kỹ năng giao tiếp điện thoại, khả năng thuyết phục khách hàng thanh toán hoặc cam kết thanh toán, cách xử lý các tình huống khó, sử dụng thành thạo các phần mềm hỗ trợ... Ngoài ra, Công ty nên đầu tư phần mềm kế toán có phần hành hỗ trợ quản lý công nợ. Những phần mềm này có thể kết xuất ra được các báo cáo tổng hợp cũng như báo cáo công nợ chi đến khách hàng theo các tiêu chí quản trị, giúp tiết kiệm thời gian, nâng cao hiệu quả công việc của nhân viên thu nợ.

Bên cạnh đó, khi ký kết hợp đồng giữa 2 bên cần phải quy định thời gian trả nợ, nếu sau thời gian quy định mà bên A chưa trả hết nợ thì ta sẽ tính một mức lãi suất hay còn gọi là tiền phạt do làm sai hợp đồng. Còn nếu bên A trả tiền trước hạn thì ta sẽ trích ra một khoản để thưởng. (Vấn đề này được dùng để áp dụng cho các công trình tư nhân). Báo cáo này được lập và xử lý theo yêu cầu của nhà quản lý, vì vậy dựa vào nó công tác phân tích có thể tiến hành vào bất kỳ thời điểm nào mà không phụ thuộc vào thời điểm quyết toán. Mặt khác để nâng cao hiệu quả trong công tác thu hồi nợ công ty có thể sử dụng kế toán thu hồi nợ chuyên nghiệp. Vì thông qua hoạt động mang tính chuyên nghiệp và trải qua kinh nghiệm thì hiệu suất thu hồi nợ dần dần sẽ nâng cao trong khi chi phí thu hồi nợ có thể giảm.

3.2.4. *Nâng cao lượng dự trữ tiền mặt*

Qua phân tích về khả năng thanh toán ở chương 2, ta thấy rằng khả năng chuyển đổi thành tiền của các tài sản ngắn hạn là rất thấp, đồng thời lượng tiền mặt lưu trữ cuối kỳ trong giai đoạn 2012 – 2014 lại không cao. Hơn nữa, trong giai đoạn này tốc độ luân chuyển hàng tồn kho cũng rất thấp, làm số lượng hàng tồn kho tăng lên, làm cho hiệu quả sử dụng vốn của công ty giảm xuống.

Vốn bằng tiền của Công ty rất quan trọng, nó đóng vai trò như một phương tiện chuyên chở các yếu tố đầu vào tham gia quá trình lưu thông, tiêu thụ, đến lượt mình nó lại là kết quả của chu kỳ kinh doanh này và chuẩn bị cho một chu kỳ kinh doanh mới. Vốn bằng tiền là một phương tiện thanh toán có tốc độ chu chuyển nhanh. Vậy nên nếu dự trữ vốn bằng tiền quá ít sẽ làm giảm khả năng thanh toán, đặc biệt là khả năng thanh toán tức thời của Công ty, do đó sẽ làm cho hiệu quả sử dụng vốn không cao. Công ty cần tăng mức dự trữ vốn bằng tiền với mức hợp lý nhất để đáp ứng tình hình thanh toán ngắn hạn và không gây ứ đọng vốn. Biện pháp hữu hiệu nhất là Công ty phải tăng cường thu hồi các khoản nợ phải thu, đặc biệt là đối với khách mua hàng hay là giảm bớt mức dự trữ hàng tồn kho. Ngoài ra, công ty nên gia tăng lượng vốn chủ sở hữu bằng cách gia tăng lợi nhuận để lại hoặc phát hành thêm cổ phiếu. Đối với nguồn vốn lưu động, Công ty cần quan tâm đến việc thu hồi, quản lý tiền mặt, khả năng thu hồi tiền mặt. Công ty nên thực hiện giảm tốc độ chi tiêu bằng cách trì hoãn việc thanh toán trong một thời gian cho phép để dùng tiền tạm thời nhàn rỗi đó để sinh lời.

3.2.5. Tiết kiệm tối đa chi phí sản xuất kinh doanh

Trong giai đoạn 2012 – 2014, giá vốn hàng bán ngày càng chiếm tỉ trọng cao so với doanh thu cho thấy việc quản lý chi phí nguyên vật liệu và nhân công của Công ty chưa được tốt, vì thế cần phải có chính sách phù hợp để tăng cường quản lý chi phí.

Chi phí quản lý là khoản chi phí phản ánh những chi phí thực tế phát sinh trong quá trình quản lý doanh nghiệp, cho nên đây cũng là một trong những chi phí quan trọng làm ảnh hưởng đến tình hình lợi nhuận của Công ty. Vì vậy Công ty cần giảm thiểu các khoản chi phí không cần thiết đồng thời xây dựng ý thức tiết kiệm và khuyến khích tất cả nhân viên trong Công ty có ý thức trong việc tiết kiệm như sử dụng hợp lý tiết kiệm đối với điện, nước, điện thoại công, dịch vụ internet ... Đối với việc sử dụng điện thoại và internet Công ty cần cử người giám sát tất cả các cuộc gọi và truy cập, vì cước phí điện thoại và dịch vụ internet ở nước ta hiện nay cao. Hạn chế và tiết kiệm các khoản chi phí bằng tiền trực tiếp như hội nghị khách hàng, tiếp khách bằng cách lên kế hoạch tài chính chi tiết, rõ ràng và tiết kiệm. Những khoản nào không cần thiết thì nhất quyết không chi.

3.2.6. Đào tạo nâng cao chất lượng, trình độ chuyên môn của đội ngũ nhân viên.

Công ty cần tăng cường việc nâng cao kiến thức cán bộ công nhân viên, mở lớp học đào tạo chuyên sâu cho từng bộ phận trong Công ty. Phải có các chế độ khuyến khích vật chất và tinh thần kịp thời, thoả đáng để động viên cán bộ công nhân viên năng động, làm việc nhiệt tình tích cực tìm kiếm bạn hàng, thị trường cho công ty, cố gắng đóng góp nhiều nhất có thể cho Công ty. Ngoài ra Công ty cũng nên tổ chức các buổi họp hội thảo mời các chuyên gia về nói chuyện góp phần làm cho đội ngũ cán bộ

của công ty hiểu hơn nữa về kinh tế thị trường và tư duy kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, các kiến thức về Marketing.

Trong thời gian gần đây, số lượng cán bộ trẻ trong Công ty ngày càng nhiều, đây là những cán bộ có năng lực, năng động nhưng lại trẻ tuổi đời, tuổi nghề, còn thiếu kinh nghiệm nên Công ty cần phải có những chiến lược đào tạo, bồi dưỡng về trình độ chuyên môn cho đội ngũ cán bộ của mình sao cho họ có kiến thức sâu rộng trên tất cả các lĩnh vực kỹ thuật, ngoại thương, ngoại ngữ, pháp luật. Công ty cần phải có giải pháp để kết hợp hài hoà giữa đội ngũ cán bộ lâu năm nhiều kinh nghiệm với đội ngũ cán bộ trẻ đồng thời có sự bố trí, phân công lao động hợp lý sao cho từng cán bộ có thể phát huy một cách tốt nhất năng lực của mình vào hiệu quả kinh doanh chung của toàn Công ty. Từ đó tạo nên sự phối hợp tốt giữa các phòng ban.

3.2.7. *Nâng cao công tác phân tích tài chính*

3.2.7.1. *Hoàn thiện hệ thống phân tích tài chính*

Công tác phân tích tình hình tài chính tại Công ty chỉ dựa trên số liệu của báo cáo tài chính và lý thuyết về cách tính toán và phân tích các chỉ tiêu tài chính. Do vậy, để việc phân tích tài chính đạt hiệu quả cao cần kết hợp với việc tính toán các chỉ tiêu tài chính với việc xác định nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố trong sản xuất kinh doanh đến kết quả hoạt động và các chỉ số. Bên cạnh đó, Công ty cần phải xác định các nhân tố ảnh hưởng bên ngoài như nhân tố kinh tế, xã hội ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

Công ty nên áp dụng những phương tiện kỹ thuật tin học trong công tác phân tích như lưu trữ dữ liệu, tính toán các chỉ số bằng các phần mềm tin học. Bên cạnh đó công tác kiểm tra giám sát quá trình phân tích và các hoạt động tài chính là rất cần thiết. Công tác này giúp phát hiện những sai lầm, thiếu sót trong công tác kế toán ngay từ ban đầu, hạn chế những trường hợp sai lệch số liệu. Việc kiểm soát càng chặt chẽ thì hiệu quả của công tác phân tích tình hình tài chính càng được nâng cao và kết quả phân tích càng chính xác.

3.2.7.2. *Đào tạo nhân sự cho công tác phân tích tài chính*

Yếu tố con người vẫn là yếu tố quyết định trong nhiều vấn đề và lĩnh vực trong cuộc sống. Chất lượng công tác phân tích phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó yếu tố nhân sự có vai trò rất quan trọng. Nếu tất cả các bước yếu tố khác đều tốt nhưng cán bộ phân tích không có nghiệp vụ tốt, công việc phân tích được giao cho một cán bộ yếu về chuyên môn nghiệp vụ, không có kỹ năng quan sát thì chắc chắn những kết quả phân tích sẽ không đáng tin cậy, phiến diện và mang tính chủ quan. Hiện nay phần lớn các Công ty đều không chú trọng đến công tác phân tích, không có đội ngũ đảm nhiệm

rõ ràng mà thường được giao cho phòng tài chính kế toán thực hiện, như vậy sẽ không đạt được kết quả tốt. Do vậy, công ty cần có sự đầu tư thích đáng về thời gian và tiền của cho nguồn nhân lực phục vụ cho công tác này. Công ty có thể tổ chức các khoá học ngắn hạn bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn cho các cán bộ quản lý tài chính. Tuyển thêm các cán bộ có nghiệp vụ cao chuyên về phân tích tài chính, hiểu rõ về lĩnh vực ngành nghề hoạt động của Công ty.

3.2.7.3. Sử dụng thông tin đầy đủ, toàn diện

Nguồn thông tin từ bên ngoài: Hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành là chỉ số tham chiếu quan trọng của Công ty. Đây là cơ sở để Công ty xác định vị trí của mình so với các công ty khác trong cùng ngành, qua đó tận dụng lợi thế cạnh tranh và tìm biện pháp khắc phục điểm yếu để nâng cao vị thế trong ngành. Hiện nay, hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành chưa được cập nhật thường xuyên, nhiều công ty lập báo cáo tài chính không phản ánh đúng thực trạng sản xuất kinh doanh nên chỉ tiêu trung bình ngành cũng chỉ mang tính chất tham khảo. Nếu công ty có có lực lượng nhân viên giỏi trong lĩnh vực tài chính có thể phân tích được những thông tin về tình hình tài chính trong và ngoài nước để có thể dự đoán nhu cầu tài chính trong tương lai và đề xuất phương án sản xuất kinh doanh phù hợp.

Nguồn thông tin bên trong: Các báo cáo tài chính cần phản ánh đúng thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Những thông tin trên báo cáo tài chính cần được cung cấp cho nhân viên hoặc bộ phận phân tích một cách kịp thời để phục vụ cho công tác phân tích tài chính. Hiện nay, Công ty chỉ có 3 báo cáo tài chính đó là bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh và thuyết minh báo cáo tài chính, chưa có báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Do đó, Công ty cần triển khai công tác lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ để việc phân tích tài chính được thực hiện một cách đầy đủ và đem lại hiệu quả cao nhất.

3.2.8. Một số giải pháp khác

Trong giai đoạn nền kinh tế thị trường cạnh tranh quyết liệt như hiện nay, Công ty cần có những hoạch định chiến lược cũng như kế hoạch rõ ràng trong việc kinh doanh nhằm cải thiện lợi nhuận cho Công ty.

Đẩy mạnh hơn nữa hoạt động marketing, quảng bá thương hiệu, giới thiệu sản phẩm của Công ty ra thị trường để sản phẩm ngày càng đến gần và quen thuộc với khách hàng. Đẩy mạnh việc đem sản phẩm của mình tiếp cận với người tiêu dùng.

Quảng cáo và tiếp thị là một trong các chính sách marketing hiện đại đã không thể thiếu được trong mọi lĩnh vực của nền kinh tế. Do đó, tăng cường cho công tác quảng cáo và tiếp thị nhằm giúp cho Công ty mở rộng hơn nữa đến các đối tượng tiêu

dùng. Chiến lược này giúp tạo dựng hình ảnh cho Công ty từ đó sẽ góp phần thúc đẩy lượng hàng bán của Công ty dẫn đến doanh thu bán hàng tăng.

Việc quảng cáo có thể được tiến hành qua các kênh truyền hình, bảng điện và qua phương tiện thông tin đại chúng như tạp chí, báo, poster, hội thảo, tạp chí điện tử... Chi phí cho hoạt động này là tương đối lớn tuy nhiên lợi ích mà nó mang lại cho Công ty là rất lớn. Công ty nên mở thêm dịch vụ chăm sóc khách hàng trực tuyến trên trang web của Công ty.

Nâng cao chất lượng sản phẩm và tạo ra sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Dựa vào những phân tích về thực trạng tình hình tài chính trong chương 2, cùng với những lý luận cơ bản về phân tích tình hình tài chính ở chương 1, chương 3 đã đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tài chính tại Công ty TNHH Hùng Loan. Những giải pháp được đưa ra phù hợp với điều kiện tài chính của Công ty cũng như tình hình nền kinh tế Việt Nam.

Chương 3 đưa ra những gợi ý nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty như: nâng cao dự trữ tiền mặt, đào tạo, nâng cao chất lượng đội ngũ công nhân viên, nâng cao công tác quản lý chi phí, tăng cường quản lý hàng lưu kho và một số giải pháp khác.

KẾT LUẬN

Hai phần cơ sở lý luận và phân tích đánh giá thực trạng tình hình tài chính của doanh nghiệp đã cho thấy phân tích tình hình tài chính đóng vai trò hết sức quan trọng đối với quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Nó đòi hỏi doanh nghiệp phải tổ chức tốt quá trình thu thập tài liệu, chứng từ ban đầu đến lập báo cáo kế toán tài chính sát đúng với thực tế. Nhưng để đạt được hiệu quả cao trên cơ sở vật chất kỹ thuật, tiền vốn và lao động sẵn có, doanh nghiệp phải thường xuyên phân tích báo cáo tài chính kế toán để có thể đưa ra quyết định lựa chọn phương án kinh doanh tối ưu.

Trong thời gian thực tập tại Công ty TNHH Hùng Loan và đi sâu vào phân tích tình hình tài chính của Công ty, em thấy rằng hoạt động tài chính có ảnh hưởng rất lớn đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, tài chính doanh nghiệp là một công cụ khai thác, thu hút các nguồn tài chính đảm bảo nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Ngoài ra, nó còn là công cụ để có phương hướng chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Mặc dù phải đương đầu với nhiều khó khăn, thử thách song Công ty TNHH Hùng Loan đã bằng mọi cách để vượt qua khó khăn và thu được kết quả tốt.

Vì hạn chế về thời gian nghiên cứu và trình độ cho nên những phân tích đánh giá khóa luận này sẽ không tránh khỏi những thiếu sót, thậm chí mang tính chủ quan, các giải pháp đưa ra có thể chưa được tối ưu. Vì vậy em rất mong được sự giúp đỡ góp ý của các quý thầy cô giáo và các anh chị cán bộ công nhân viên trong công ty để cho đề tài được hoàn thiện hơn nữa.

Qua đây, một lần nữa em xin cảm ơn các thầy cô giáo trong khoa Kinh tế - Quản lý, đặc biệt là sự hướng dẫn tận tình của giáo viên hướng dẫn ThS. Nguyễn Thị Lan Anh cùng với sự nhiệt tình các anh chị tại phòng Kế hoạch – Tài chính của công ty đã tạo điều kiện cho em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Hà Nội, ngày 03 tháng 07 năm 2015

Sinh viên

Đỗ Đức Thịnh

PHỤ LỤC

1. Bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013 của Công ty TNHH Hùng Loan.
2. Bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013 của Công ty TNHH Hùng Loan.
3. Bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013 của Công ty TNHH Hùng Loan.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Minh Kiều (2003). *Chương trình giảng dạy Kinh tế Fulbright: Phân tích tài chính*.
2. Nguyễn Năng Phúc (2011). *Giáo trình phân tích Báo cáo tài chính*. Hà Nội: Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.
3. Ngô Kim Phượng (2012). *Phân tích tài chính doanh nghiệp*. TP.HCM: Nhà xuất bản Lao động.
4. Nguyễn Ngọc Quang (2013). *Phân tích báo cáo tài chính*. Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.