

**BỘ GIÁO DỤC VÀ 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 GỖ HOÀNG GIANG**

SINH VIÊN THỰC HIỆN	: PHẠM THỊ NHƯ QUỲNH
MÃ SINH VIÊN	: A14439
CHUYÊN NGÀNH	: TÀI CHÍNH

Hà Nội – 2015

**BỘ GIÁO DỤC VÀ 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 GỖ HOÀNG GIANG**

Giáo viên hướng dẫn	: TS. Nguyễn Thị Thúy
Sinh viên thực hiện	: Phạm Thị Như Quỳnh
Mã sinh viên	: A14439
Chuyên ngành	: Tài chính

Hà Nội – 2015

LỜI CẢM ƠN

Trước tiên, em xin bày tỏ lòng biết ơn tới các thầy giáo, cô giáo trường Đại học Thăng Long, đặc biệt là Cô giáo Tiến sĩ Nguyễn Thị Thúy đã tận tình chỉ bảo, hướng dẫn, hỗ trợ cho em trong suốt thời gian nghiên cứu và thực hiện khóa luận này. Đồng thời em cũng xin gửi lời cảm ơn tới các cô, chú, anh, chị làm việc tại Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang đã cung cấp tài liệu và tạo điều kiện cho em hoàn thành khóa luận này.

Thông qua khóa luận này, em cũng xin được gửi lời cảm ơn sâu sắc đến tập thể các thầy cô giáo đang giảng dạy tại trường Đại học Thăng Long, những người đã trực tiếp truyền đạt và trang bị cho em đầy đủ các kiến thức về kinh tế, từ những môn học cơ bản nhất, giúp em có được một nền tảng về chuyên ngành học như hiện tại để có thể hoàn thành đề tài nghiên cứu này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày tháng năm 2015

Sinh viên

Phạm Thị Như Quỳnh

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan Khóa luận tốt nghiệp này là do tự bản thân 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 sử dụng trong Khóa luận là có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

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

Sinh viên

Phạm Thị Như Quỳnh

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP ..	1
1.1. Bản chất và vai trò của tài chính doanh nghiệp	1
1.1.1. Bản chất của tài chính doanh nghiệp	1
1.1.2. Vai trò của tài chính doanh nghiệp	2
1.2. Tổng quan về phân tích tài chính doanh nghiệp	3
1.2.1. Khái niệm về phân tích tài chính doanh nghiệp	3
1.2.2. Nguồn thông tin sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp	4
1.2.3. Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp	6
1.2.4. Chức năng của phân tích tài chính doanh nghiệp	6
1.2.5. Ý nghĩa và vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp	7
1.3. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp	10
1.3.1. Các phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp	10
1.3.2. Phân tích các báo cáo tài chính	14
1.3.3. Phân tích các chỉ tiêu tài chính	17
1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến phân tích tài chính doanh nghiệp	25
1.4.1. Nhân tố kiểm soát được	25
1.4.2. Nhân tố không kiểm soát được	26
CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN GỖ HOÀNG GIANG	29
2.1. Tổng quan về Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang	29
2.1.1. Giới thiệu về Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang	29
2.1.2. Cơ cấu tổ chức Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang	30
2.2. Phân tích báo cáo tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang ...	32
2.2.1. Phân tích bảng cân đối kế toán	32
2.2.2. Phân tích Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh	49
2.3. Phân tích các chỉ tiêu tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang	54
2.3.1. Phân tích khả năng thanh toán	54
2.3.2. Phân tích các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư	56
2.3.3. Phân tích nhóm chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động	58
2.3.4. Phân tích nhóm chỉ tiêu nợ phải thu và nợ phải trả	60
2.3.5. Phân tích nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời	61

2.4. Đánh giá tình hình tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang	62
<i>2.4.1. Ưu điểm của Công ty.....</i>	<i>62</i>
<i>2.4.2. Nhược điểm còn tồn tại.....</i>	<i>64</i>
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN GỖ HOÀNG GIANG.....	66
3.1. Định hướng phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang trong thời gian tới.....	66
3.2. Giải pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang	66
<i>3.2.1. Giải pháp cải thiện vấn đề tài sản.....</i>	<i>67</i>
3.3. Các biện pháp khác	71
<i>3.3.1. Áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật.....</i>	<i>71</i>
<i>3.3.2. Mở rộng mối quan hệ với các doanh nghiệp bên ngoài</i>	<i>72</i>
3.4. Kiến nghị	73
<i>3.4.1. Kiến nghị với chính phủ.....</i>	<i>73</i>
<i>3.4.2. Một số kiến nghị với Bộ tài chính:</i>	<i>73</i>
<i>3.4.3. Kiến nghị với tổng cục Xuất nhập khẩu:</i>	<i>74</i>

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

NXB	Nhà xuất bản
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TSNDH	Tài sản dài hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
VCSH	Vốn chủ sở hữu

DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ

Bảng 2.1. Kết cấu tài sản giai đoạn 2012 – 2014	33
Bảng 2.2. Phân tích cơ cấu tài sản giai đoạn 2012 – 2014	35
Bảng 2.3. Kết cấu nguồn vốn giai đoạn 2012 – 2014	41
Bảng 2.4. Phân tích cơ cấu tài sản giai đoạn 2012 – 2014	43
Bảng 2.5. Vốn lưu động ròng trong giai đoạn 2012 – 2014.....	47
Bảng 2.6. Tình hình đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động SXKD.....	48
Bảng 2.7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 – 2014	50
Bảng 2.8. Các chỉ tiêu thanh toán.....	54
Bảng 2.9. Các hệ số về cơ cấu tài chính	56
Bảng 2.10. Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động	58
Bảng 2.11. Phân tích nhóm chỉ tiêu nợ phải thu và nợ phải trả	60
Bảng 2.12. Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời	61
Sơ đồ 2.2. Tổ chức bộ máy hoạt động của Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang	25

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Nói đến doanh nghiệp, người ta thường nghĩ doanh nghiệp đó có thích nghi, có đáp ứng được nhu cầu của nền kinh tế thị trường không? Doanh nghiệp đó đã đạt được gì, đóng góp được những gì? Hoạt động của doanh nghiệp như thế nào, có hiệu quả hay không? Để thực hiện những điều này ngoài đặc điểm của ngành và uy tín của doanh nghiệp thì một trong những tiêu chuẩn để xác định vị thế đó là hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích tình hình tài chính là việc làm hết sức cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp, doanh nghiệp phải thường xuyên kiểm tra, đánh giá đầy đủ chính xác mọi diễn biến, kết quả hoạt động kinh doanh của công ty, tìm ra những mặt mạnh để phát huy và những mặt còn yếu kém để khắc phục, trong mối quan hệ với môi trường xung quanh, tìm ra những biện pháp để không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình. Mặt khác, qua hoạt động phân tích tài chính giúp cho các doanh nghiệp tìm ra các biện pháp sát thực để tăng cường các hoạt động kinh tế và quản lý doanh nghiệp, là những căn cứ quan trọng phục vụ cho việc dự đoán, dự báo xu thế phát triển SXKD của doanh nghiệp. Từ đó, các nhà quản trị sẽ đưa ra những quyết định về chiến lược kinh doanh có hiệu quả hơn.

Do đó vấn đề phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp trở nên cần thiết và đóng vai trò quan trọng hơn bao giờ hết đối với các doanh nghiệp để tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường, đặc biệt là trong bối cảnh kinh doanh cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay cùng với chính sách mở cửa chủ động hội nhập nền kinh tế thế giới của nước ta thời gian qua.

Nhận thức được tầm quan trọng trên nên em đã chọn đề tài **“Phân tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang”** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

Bài khóa luận “Phân tích tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang” được lựa chọn nhằm giải quyết các mục tiêu cơ bản sau:

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp
- Phân tích đánh giá thực trạng tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang
- Đề xuất những kiến nghị, giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu:

- Tình hình tài chính doanh nghiệp tại Công ty trách nhiệm gổ Hoàng Giang
- Phạm vi không gian: Công ty trách nhiệm hữu hạn gổ Hoàng Giang
- Phạm vi thời gian: Giai đoạn 2012 – 2014.

Phương pháp nghiên cứu

Khóa luận sử dụng những cơ sở lý thuyết tài chính doanh nghiệp và phân tích tài chính doanh nghiệp. Phương pháp nghiên cứu được thực hiện là phương pháp quan sát thực tế và thu thập, tổng hợp, phân tích thông tin từ các nguồn tài liệu thứ cấp và tài liệu sơ cấp qua mạng Internet và các tài liệu tham khảo khác.

4. Kết cấu khóa luận

Ngoài mở đầu và kết luận khóa luận gồm 3 chương:

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

Chương 2. Phân tích tình hình tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn gổ Hoàng Giang.

Chương 3. Giải pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn gổ Hoàng Giang.

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

1.1. Bản chất và vai trò của tài chính doanh nghiệp

1.1.1. Bản chất của tài chính doanh nghiệp

Tài chính doanh nghiệp nói chung là hoạt động liên quan đến việc hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ. *Tài chính doanh nghiệp là hoạt động liên qua đến việc huy động hình thành nên nguồn vốn và sử dụng nguồn vốn* (Nguồn: Lưu Thị Hương - Vũ Duy Hào (2006), “Tài Chính Doanh Nghiệp”, NXB Đại học Kinh Tế Quốc Dân). Qua định nghĩa này có thể thấy tài chính doanh nghiệp liên quan đến ba loại quyết định chính: quyết định đầu tư, quyết định nguồn vốn và quyết định phân phối lợi nhuận nhằm đạt được mục tiêu đề ra là tối đa hóa giá trị cho chủ sở hữu doanh nghiệp.

Tài chính doanh nghiệp còn được hiểu là mối quan hệ giá trị giữa doanh nghiệp với các chủ thể trong nền kinh tế. Các quan hệ tài chính doanh nghiệp chủ yếu bao gồm:

Quan hệ giữa doanh nghiệp và nhà nước: Nhà nước là chủ thể rất quan trọng trong nền kinh tế, một mặt nhà nước đóng vai trò là một chủ thể kinh tế hoạt động độc lập vì mục đích riêng, mặt khác nhà nước đóng vai trò trung tâm điều phối hoạt động kinh tế. Quan hệ giữa doanh nghiệp với nhà nước thể hiện mặt tổng thể của nhà nước, chủ yếu phát sinh khi doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ thuế cho nhà nước, và khi nhà nước góp vốn vào doanh nghiệp.

Quan hệ giữa doanh nghiệp với thị trường tài chính: Bất kỳ doanh nghiệp nào hoạt động kinh doanh đều có quan hệ với thị trường tài chính. Đây là mối quan hệ cơ bản và quan trọng của doanh nghiệp, quan hệ này được thể hiện thông qua việc doanh nghiệp tìm kiếm các nguồn tài trợ. Nguồn vốn kinh doanh là yếu tố rất quan trọng để doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Thông qua thị trường tài chính doanh nghiệp có thể vay vốn ngắn hạn để đáp ứng các nhu cầu về vốn ngắn hạn, mặt khác doanh nghiệp có thể phát hành cổ phiếu hoặc trái phiếu để đáp ứng các nhu cầu vốn dài hạn. Thị trường tài chính còn thực hiện chức năng cất giữ tiền tệ, đồng thời còn thực hiện chức năng thanh toán thay doanh nghiệp trong các giao dịch giữa doanh nghiệp với các chủ thể khác.

Quan hệ giữa doanh nghiệp với các thị trường khác: Trong nền kinh tế quốc dân doanh nghiệp có quan hệ chặt chẽ với các doanh nghiệp khác trên thị trường hàng hoá, dịch vụ, thị trường lao động. Thông qua các thị trường này doanh nghiệp có thể mua sắm máy móc, thiết bị, tuyển dụng lao động cũng như thoả mãn các nhu cầu dịch vụ khác... Vấn đề đặt ra là doanh nghiệp cân đối nguồn lực của mình để đầu tư một cách hiệu quả nhất. Mặt khác mối quan hệ tài chính ở đây còn thể hiện thông qua việc doanh nghiệp cung cấp các hàng hoá và dịch vụ của mình cho các doanh nghiệp khác. Các dòng hàng hoá và dịch vụ vào và ra là cơ sở cho dòng tiền ra và vào tương ứng.

Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp: Đây là quan hệ giữa các bộ phận SXKD, giữa cổ đông và người quản lý, giữa cổ đông và chủ nợ, giữa quyền sử dụng vốn và quyền sở hữu vốn. Việc cân đối hợp lý dòng tiền trong nội bộ doanh nghiệp đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao nhất. Các mối quan hệ này thể hiện thông qua rất nhiều chính sách của doanh nghiệp như: Chính sách phân phối thu nhập, chính sách về cơ cấu vốn, về chi phí, chính sách đầu tư...

(Nguồn: Lưu Thị Hương - Vũ Duy Hào (2006), “*Tài Chính Doanh Nghiệp*”, NXB ĐH Kinh Tế Quốc Dân, trang 8,9)

Các mối quan hệ giữa doanh nghiệp với các chủ thể trên vừa phản ánh doanh nghiệp là một đơn vị kinh tế độc lập, lại vừa phản ánh rõ nét mối liên hệ giữa tài chính doanh nghiệp với các khâu khác trong hệ thống tài chính. Tóm lại, tài chính doanh nghiệp là các quan hệ kinh tế trong phân phối các nguồn tài chính gắn liền với quá trình tạo lập và sử dụng quỹ tiền tệ trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp nhằm đạt được những mục tiêu nhất định.

1.1.2. Vai trò của tài chính doanh nghiệp

Vai trò của tài chính doanh nghiệp được ví như những tế bào có khả năng tái tạo, hay còn được coi như “cái gốc của nền tài chính”. Sự phát triển hay suy thoái của sản xuất - kinh doanh gắn liền với sự mở rộng hay thu hẹp nguồn lực tài chính. Vì vậy vai trò của tài chính doanh nghiệp sẽ trở nên tích cực hay thụ động, thậm chí có thể là tiêu cực đối với kinh doanh trước hết phụ thuộc vào khả năng, trình độ của người quản lý; sau đó nó còn phụ thuộc vào môi trường kinh doanh, phụ thuộc vào cơ chế quản lý kinh tế vĩ mô của nhà nước.

Song song với việc chuyển sang nền kinh tế thị trường, nhà nước đã hoạch định hàng loạt chính sách đổi mới nhằm xác lập cơ chế quản lý năng động như các chính sách khuyến khích đầu tư kinh doanh, mở rộng khuyến khích giao lưu vốn. Trong điều kiện như vậy, tài chính doanh nghiệp có vai trò sau:

- *Vai trò huy động, khai thác nguồn tài chính nhằm đảm bảo yêu cầu kinh doanh của doanh nghiệp và tổ chức sử dụng vốn có hiệu quả cao nhất:*

Để có đủ vốn cho hoạt động SXKD, tài chính doanh nghiệp phải thanh toán nhu cầu vốn, lựa chọn nguồn vốn, bên cạnh đó phải tổ chức huy động và sử dụng đúng đắn nhằm duy trì và thúc đẩy sự phát triển có hiệu quả quá trình SXKD ở doanh nghiệp, đây là vấn đề có tính quyết định đến sự sống còn của doanh nghiệp trong quá trình cạnh tranh “khắc nghiệt” theo cơ chế thị trường.

- *Vai trò đòn bẩy kích thích và điều tiết hoạt động kinh doanh:*

Thu nhập bằng tiền của doanh nghiệp được tài chính doanh nghiệp phân phối. Thu nhập bằng tiền mà doanh nghiệp đạt được do thu nhập bán hàng trước tiên phải bù

đắp các chi phí bỏ ra trong quá trình sản xuất như: bù đắp hao mòn máy móc thiết bị, trả lương cho người lao động và để mua nguyên nhiên liệu để tiếp tục chu kỳ sản xuất mới, thực hiện nghĩa vụ đối với nhà nước. Phần còn lại doanh nghiệp dùng hình thành các quỹ của doanh nghiệp, thực hiện bảo toàn vốn, hoặc trả lợi tức cổ phần (nếu có). Chức năng phân phối của tài chính doanh nghiệp là quá trình phân phối thu nhập bằng tiền của doanh nghiệp và quá trình phân phối đó luôn gắn liền với những đặc điểm vốn có của hoạt động SXKD và hình thức sở hữu doanh nghiệp.

Ngoài ra, nếu người quản lý biết vận dụng sáng tạo các chức năng phân phối của tài chính doanh nghiệp phù hợp với qui luật sẽ làm cho tài chính doanh nghiệp trở thành đòn bẩy kinh tế có tác dụng trong việc tạo ra những động lực kinh tế tác động tới tăng năng suất, kích thích tăng cường tích tụ và thu hút vốn, thúc đẩy tăng vòng quay vốn, kích thích tiêu dùng xã hội.

- *Vai trò là công cụ kiểm tra các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp:*

Tài chính doanh nghiệp thực hiện việc kiểm tra bằng đồng tiền và tiến hành thường xuyên, liên tục thông qua phân tích các chỉ tiêu tài chính. Cụ thể các chỉ tiêu đó là: chỉ tiêu về kết cấu tài chính, chỉ tiêu về khả năng thanh toán, chỉ tiêu đặc trưng về hoạt động, sử dụng các nguồn lực tài chính, chỉ tiêu đặc trưng về khả năng sinh lời... Bằng việc phân tích các chỉ tiêu tài chính cho phép doanh nghiệp có căn cứ quan trọng để đề ra kịp thời các giải pháp tối ưu làm lành mạnh hoá tình hình tài chính – kinh doanh của doanh nghiệp.

(Nguồn: Ngô Thế Chi, Đào Xuân Tiên và Vương Đình Huệ (1996) “Kế toán – kiểm toán và phân tích tài chính doanh nghiệp”, NXB Tài chính, trang 23)

1.2. Tổng quan về phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.1. Khái niệm về phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính là một hoạt động rất quan trọng với mọi 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.* (Nguồn: Ngô Kim Phụng (2012), “*Phân tích tài chính doanh nghiệp*”, NXB Lao động, Thành phố Hồ Chí Minh, trang 21)

Mối quan tâm hàng đầu của các nhà phân tích tài chính là đánh giá rủi ro phá sản tác động tới các doanh nghiệp mà biểu hiện của nó là khả năng thanh toán, đánh giá khả năng cân đối vốn, năng lực hoạt động cũng như khả năng sinh lãi của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, các nhà phân tích tài chính tiếp tục nghiên cứu và đưa ra những dự đoán về kết quả hoạt động nói chung và mức doanh lợi nói riêng của doanh nghiệp trong tương lai. Nói

cách khác, phân tích tài chính là cơ sở để dự đoán tài chính - một trong các hướng dự đoán doanh nghiệp. Phân tích tài chính có thể được ứng dụng theo nhiều hướng khác nhau: với mục đích tác nghiệp (chuẩn bị các quyết định nội bộ), với mục đích nghiên cứu, thông tin hoặc theo vị trí của nhà phân tích (trong hoặc ngoài doanh nghiệp).

1.2.2. Nguồn thông tin sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp

Để việc phân tích tài chính được chính xác và khách quan, thì nguồn tài liệu đóng vai trò rất quan trọng. Tài liệu đầy đủ và trung thực thì phân tích sẽ phản ánh được đúng thực trạng tài chính của doanh nghiệp, từ đó đánh giá và dự báo mới có hiệu quả. Tài liệu cần thiết trong phân tích tài chính bao gồm: thông tin từ bên trong doanh nghiệp và thông tin từ bên ngoài doanh nghiệp.

1.2.2.1. Thông tin bên trong doanh nghiệp

Các thông tin từ bên trong doanh nghiệp phục vụ cho phân tích tài chính rất đa dạng nhưng hệ thống dự báo tài chính được sử dụng như nguồn dữ liệu chính, được các nhà phân tích rất quan tâm. Báo cáo tài chính cung cấp thông tin kinh tế tài chính chủ yếu cho người sử dụng thông tin kế toán trong việc đánh giá, phân tích và dự đoán tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh hệ thống báo cáo tài chính, khi phân tích tài chính doanh nghiệp, các nhà phân tích còn kết hợp sử dụng nhiều nguồn dữ liệu khác nhau như: báo cáo quản trị, báo cáo chi tiết, các tài liệu kế toán, tài liệu thống kê, bảng công khai một số chỉ tiêu tài chính... Đây là những nguồn dữ liệu quan trọng, giúp cho các nhà phân tích xem xét, đánh giá được các mặt khác nhau trong hoạt động tài chính một cách đầy đủ, chính xác.

Báo cáo tài chính là căn cứ quan trọng trong việc phân tích, bao gồm bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính.

- 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. Do đó, các số liệu phản ánh trên bảng cân đối kế toán được sử dụng làm tài liệu chủ yếu khi phân tích tổng tài sản, nguồn vốn và kết cấu tài sản, nguồn vốn.

Thật vậy, thông qua quy mô tài sản để thấy được sự biến động của tài sản giữa các thời điểm, từ đó biết được tình hình đầu tư của doanh nghiệp. Thông qua cơ cấu tài sản để đánh giá đặc điểm của hoạt động kinh doanh đã phù hợp với ngành nghề chưa, từ đó đưa ra các quyết định đầu tư thích đáng. Mặt khác, thông tin về cơ cấu nguồn vốn sẽ cho biết khả năng huy động vốn của nhà quản trị phục vụ cho hoạt động kinh doanh, đồng thời cũng thấy được trách nhiệm của doanh nghiệp đối với từng nguồn vốn.

- **Báo cáo kết quả kinh doanh:** là báo cáo tài chính phản ánh tổng hợp các khoản doanh thu, chi phí, và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có ý nghĩa rất lớn trong việc đánh giá hiệu quả kinh doanh và công tác quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch thu nhập, chi phí và kết quả từng loại hoạt động, cũng như kết quả chung toàn doanh nghiệp.

- **Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:** là báo cáo trình bày tình hình số dư tiền mặt đầu kỳ, tình hình các dòng tiền thu vào, chi ra và tình hình số dư tiền mặt cuối kỳ của doanh nghiệp. Đây là công cụ hữu ích giúp nhà quản lý kiểm soát dòng tiền của tổ chức.

(Nguồn: Nguyễn Ngọc Quang (2005), “*Phân tích báo cáo tài chính*”, NXB Tài chính, trang 45)

1.2.2.2. Thông tin bên ngoài doanh nghiệp

Sự tồn tại, phát triển cũng như quá trình suy thoái của doanh nghiệp phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Nên những thông tin để phân tích tài chính không thể chỉ giới hạn ở việc nghiên cứu những báo cáo tài chính mà phải tập hợp đầy đủ các thông tin liên quan đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, như thông tin về trạng thái nền kinh tế, chính sách tiền tệ, thuế khóa, 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 tin liên quan đến tình hình kinh tế như: Thông tin về tăng trưởng, suy thoái kinh tế; thông tin về lãi suất ngân hàng, trái phiếu kho bạc, tỷ giá ngoại tệ; thông tin về 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: Mức độ và yêu cầu công nghệ của ngành, mức độ cạnh tranh và quy mô của thị trường, tính chất cạnh tranh của thị trường, mối quan hệ giữa doanh nghiệp với nhà cung cấp và khách hàng, nhịp độ và xu hướng vận động của ngành...

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.

(Nguồn: Nguyễn Ngọc Quang (2011), “*Phân tích báo cáo tài chính*”, NXB Tài chính, Hà Nội, trang 49)

1.2.3. Mục đích của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp là tổng thể các phương pháp phân tích được sử dụng để hỗ trợ người dùng hiểu rõ những số liệu trong bảng báo cáo và phải đạt được các mục tiêu sau:

- Phân tích tình hình tài chính phải cung cấp đầy đủ những thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác để họ có thể ra các quyết định về đầu tư, tín dụng và các quyết định tương tự. Thông tin phải dễ hiểu đối với những người có một trình độ tương đối về kinh doanh và về các hoạt động kinh tế mà muốn nghiên cứu các thông tin này.
- Phân tích tình hình tài chính cũng nhằm cung cấp thông tin quan trọng nhất cho chủ doanh nghiệp, các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác nhằm đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của những khoản thu bằng tiền từ cổ tức hoặc tiền lãi. Vì các dòng tiền của các nhà đầu tư liên quan với các dòng tiền của doanh nghiệp nên quá trình phân tích phải cung cấp thông tin để giúp họ đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của các dòng tiền thu thuần dự kiến của doanh nghiệp.
- Phân tích tình hình tài chính cũng phải cung cấp tin về các nguồn lực kinh tế, VCSH, các khoản nợ, kết quả của các quá trình, các tình huống làm biến đổi các nguồn vốn và các khoản nợ của doanh nghiệp. Đồng thời qua đó cho biết thêm nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với các nguồn lực này và các tác động của những nghiệp vụ kinh tế, giúp cho chủ doanh nghiệp dự đoán chính xác quá trình phát triển doanh nghiệp trong tương lai.

Qua đó cho thấy, phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp là quá trình kiểm tra, đối chiếu số liệu, so sánh số liệu về tài chính thực có của doanh nghiệp với quá khứ để định hướng trong tương lai. Từ đó, có thể đánh giá đầy đủ mặt mạnh, mặt yếu trong công tác quản lý doanh nghiệp và tìm ra các biện pháp sát thực để tăng cường các hoạt động kinh tế và còn là căn cứ quan trọng phục vụ cho việc dự đoán, dự báo xu thế phát triển SXKD của doanh nghiệp.

(Nguồn: voer.edu.vn/m/khai-niem-va-y-nghia-cua-phan-tich-tai-chinh-doanh-nghiep/5f00dc06)

1.2.4. Chức năng của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính doanh nghiệp bao gồm các chức năng sau:

- *Chức năng đánh giá:* Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các luồng chuyển dịch, các luồng vận động của những nguồn lực tài chính trong quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ hoặc vốn hoạt động của doanh nghiệp nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh trong khuôn khổ của pháp luật. Các luồng chuyển dịch, vận động của các nguồn lực tài chính nảy sinh và diễn ra như thế nào, nó tác động ra sao đến quá

trình kinh doanh, chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố như yếu tố môi trường, yếu tố bên trong và yếu tố bên ngoài như thế nào? Những ảnh hưởng từ các yếu tố này đến sự vận động của nguồn lực tài chính tạo hiệu ứng gì đến sự phát triển của doanh nghiệp, gần với mục tiêu hay ngày càng xa rời mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp, có phù hợp với cơ chế chính sách và pháp luật hay không? Đây là những vấn đề mà phân tích tài chính doanh nghiệp phải đưa ra câu trả lời.

- *Chức năng dự đoán*: Mọi quyết định của con người đều hướng vào thực hiện những mục tiêu nhất định. Mục tiêu là đích hướng tới bằng những hành động cụ thể trong tương lai và có thể là mục tiêu ngắn hạn hoặc mục tiêu dài hạn. Bản thân doanh nghiệp cho dù đang trong giai đoạn nào trong chu kỳ phát triển thì các hoạt động cũng đều hướng tới mục tiêu nhất định. Những mục tiêu này được hình thành từ nhận thức về điều kiện, năng lực của bản thân cũng như những diễn biến của tình hình kinh tế quốc tế, trong nước, ngành nghề và các doanh nghiệp khác cùng loại, sự tác động của các yếu tố kinh tế xã hội trong tương lai. Vì vậy, để có những quyết định phù hợp, đáp ứng được mục tiêu mong muốn của các đối tượng quan tâm thì việc phân tích tình hình tài chính cần dự đoán được tình hình tài chính của doanh nghiệp trong tương lai.

- *Chức năng điều chỉnh*: Tài chính doanh nghiệp cũng là hệ thống các quan hệ kinh tế tài chính dưới hình thái giá trị phát sinh trong quá trình tiến hành các hoạt động tài chính, tín dụng. Hệ thống các quan hệ đó bao gồm nhiều loại khác nhau, rất đa dạng, phong phú và phức tạp, chịu ảnh hưởng của nhiều nguyên nhân và nhân tố cả bên trong lẫn bên ngoài doanh nghiệp. Hệ thống đó sẽ hoạt động bình thường nếu tất cả các mắt xích trong hệ thống đều diễn ra bình thường và đó là sự kết hợp hài hòa các mối quan hệ. Tuy nhiên với những mối quan hệ kinh tế ngoại sinh, bản thân doanh nghiệp cũng như các đối tượng quan tâm khó có thể kiểm soát và chi phối được. Vì vậy, để kết hợp hài hòa các mối quan hệ doanh nghiệp, các đối tượng có liên quan phải điều chỉnh các mối quan hệ, các nghiệp vụ kinh tế chịu sự ảnh hưởng của doanh nghiệp và các đối tượng này.

(Nguồn: Nguyễn Ngọc Quang (2011), “Phân tích báo cáo tài chính”, NXB Tài chính, trang 53)

1.2.5. Ý nghĩa và vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp

❖ Ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích báo cáo tài chính là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so sánh các số liệu tài chính hiện hành và quá khứ. Qua phân tích tình hình tài chính mới đánh giá đầy đủ chính xác tình hình phân phối, sử dụng và quản lý các loại vốn, nguồn vốn, vạch rõ khả năng tiềm tàng vốn có của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó đề ra biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Phân tích tình hình tài chính là công cụ quan trọng trong các chức năng quản trị có hiệu quả ở doanh nghiệp. Phân tích là quá trình nhận thức hoạt động kinh doanh, là cơ sở cho ra quyết định đúng đắn trong tổ chức quản lý, nhất là chức năng kiểm tra, đánh giá và điều hành hoạt động kinh doanh để đạt được các mục tiêu kinh doanh.

Phân tích tình hình tài chính là cũng công cụ không thể thiếu phục vụ công tác quản lý của cấp trên, cơ quan tài chính, ngân hàng như: đánh giá tình hình thực hiện các chế độ, chính sách về tài chính của Nhà nước, xem xét việc cho vay vốn...

❖ ***Vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp:***

Trong nền kinh tế thị trường, phân tích tài chính là mối quan tâm của nhiều đối tượng khác nhau theo những mục tiêu khác nhau. Do vậy, nhu cầu về thông tin phân tích tài chính cũng rất phong phú, đa dạng, đòi hỏi phải sử dụng các công cụ khác nhau dựa theo môi trường và điều kiện cụ thể để đạt được các lợi ích tối đa. Các đối tượng sau thường sử dụng các thông tin từ phân tích tài chính:

- *Thứ nhất, đối với các nhà quản trị doanh nghiệp:* Kết quả của phân tích tài chính doanh nghiệp là cơ sở để các nhà quản trị tự đánh giá hiệu quả quản lý khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và việc cân bằng thu chi của doanh nghiệp trong giai đoạn đã qua. Đồng thời đây cũng là công cụ để kiểm tra, kiểm soát hoạt động trong doanh nghiệp và là cơ sở cho những dự đoán tài chính và định hướng quyết định của nhà quản trị doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, đầu tư, tài trợ trong tương lai. Thời gian hoàn vốn, mức sinh lãi và sự rủi ro là mối quan tâm hàng đầu của họ. Vì vậy, họ cần các thông tin về điều kiện tài chính, kết quả kinh doanh, tình hình hoạt động và tiềm năng tăng trưởng của các doanh nghiệp. Trong doanh nghiệp Cổ phần, các cổ đông là người đã bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp và chính họ có thể phải gánh chịu rủi ro. Những rủi ro này có thể dẫn tới việc giảm giá cổ phiếu trên thị trường, dẫn đến nguy cơ phá sản của doanh nghiệp. Vì vậy, quyết định của họ đưa ra luôn có sự cân nhắc giữa mức độ rủi ro và doanh lợi đạt được. Mối quan tâm hàng đầu của các cổ đông là khả năng tăng trưởng, tối đa hoá lợi nhuận, tối đa hoá giá trị chủ sở hữu trong doanh nghiệp mà họ góp vốn. Đầu tiên họ quan tâm tới lĩnh vực đầu tư và nguồn tài trợ. Trên cơ sở phân tích các thông tin về tình hình hoạt động và kết quả kinh doanh hàng năm, các nhà đầu tư sẽ đánh giá được khả năng sinh lợi và triển vọng phát triển của doanh nghiệp, từ đó đưa ra những quyết định đầu tư phù hợp. Thông thường các nhà đầu tư sẽ chỉ chấp thuận đầu tư vào một dự án nếu ít nhất có một điều kiện là giá trị hiện tại ròng của nó dương. Khi đó lượng tiền của dự án tạo ra sẽ lớn hơn lượng tiền cần thiết để trả nợ với một mức lợi tức yêu cầu cho nhà đầu tư. Số tiền vượt quá đó mang lại lợi nhuận cho những người sở hữu doanh nghiệp. Bên cạnh đó, chính sách phân phối cổ tức và cơ cấu nguồn tài trợ của doanh nghiệp cũng là vấn đề được các nhà đầu tư hết sức coi trọng vì nó sẽ trực tiếp tác động đến thu nhập của họ. Như ta biết rằng thu nhập của cổ đông bao gồm phần cổ tức

được chia hàng năm và phần giá trị tăng thêm của cổ phiếu trên thị trường. Một nguồn tài trợ với tỷ trọng nợ và vốn chủ sở hữu hợp lý sẽ tạo đòn bẩy tài chính tích cực vừa giúp doanh nghiệp tăng vốn hoạt động vừa làm tăng giá cổ phiếu và thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS). Hơn nữa các cổ đông chỉ chấp nhận đầu tư mở rộng quy mô doanh nghiệp khi quyền lợi của họ không bị ảnh hưởng. Bởi vậy, các yếu tố như tổng số lợi nhuận ròng trong kỳ có thể dùng để trả lợi tức, mức chia lãi trên một cổ phiếu năm trước, sự xếp hạng cổ phiếu trên thị trường và tính ổn định của thị giá cổ phiếu của doanh nghiệp cũng như hiệu quả của việc tái đầu tư luôn được các nhà đầu tư xem xét trước tiên khi thực hiện phân tích tài chính.

- *Thứ hai, đối với các nhà đầu tư:* Đối với các nhà đầu tư, mối quan tâm hàng đầu của họ là thời gian hoàn vốn, mức sinh lãi và sự rủi ro. Vì vậy, họ cần các thông tin về điều kiện tài chính, tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh và tiềm năng tăng trưởng của các doanh nghiệp. Trên cơ sở phân tích các thông tin về tình hình hoạt động, về kết quả kinh doanh hàng năm, các nhà đầu tư sẽ đánh giá được khả năng sinh lời và triển vọng phát triển của doanh nghiệp, từ đó đưa ra những quyết định phù hợp.

- *Thứ ba, đối với những người cho vay:* Phân tích tài chính được các tổ chức tín dụng và nhà cung cấp sử dụng để đánh giá khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Các đối tượng này xem xét khả năng thanh toán của doanh nghiệp trên hai khía cạnh là ngắn hạn và dài hạn. Nếu là những khoản cho vay ngắn hạn, họ đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp, nghĩa là khả năng ứng phó của doanh nghiệp đối với các khoản nợ khi đến hạn trả. Nếu là những khoản cho vay dài hạn, họ quan tâm đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Bằng cách cân nhắc các yếu tố trên, họ đưa ra quyết định cho vay hay không cho vay, kí kết hợp đồng thanh toán trả chậm hay thanh toán trả ngay... Điều này sẽ làm giảm rủi ro trong các hoạt động tín dụng. Nếu phân tích tài chính được các nhà đầu tư và quản lý doanh nghiệp thực hiện nhằm mục đích đánh giá khả năng sinh lợi và tăng trưởng của doanh nghiệp thì phân tích tài chính lại được các ngân hàng và các tổ chức cung cấp tín dụng thương mại cho doanh nghiệp sử dụng nhằm đảm bảo khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Trong nội dung phân tích này, khả năng thanh toán của doanh nghiệp được xem xét trên hai khía cạnh là ngắn hạn và dài hạn. Nếu là những khoản cho vay ngắn hạn, người cho vay đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán bằng tiền của doanh nghiệp, nghĩa là khả năng ứng phó của doanh nghiệp đối với các món nợ khi đến hạn trả. Nếu là những khoản cho vay dài hạn, người cho vay phải tin chắc vào khả năng hoàn trả và khả năng sinh lời của doanh nghiệp mà việc hoàn trả vốn và lãi sẽ tùy thuộc vào hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng, mối quan tâm của họ chủ yếu hướng vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Vì vậy, họ chú ý đặc biệt đến số lượng tiền và các tài sản khác có thể

chuyển nhanh thành tiền, từ đó so sánh với số nợ ngắn hạn để biết được khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng cũng rất quan tâm tới số vốn của chủ sở hữu, bởi vì số vốn này là khoản bảo hiểm cho họ trong trường hợp doanh nghiệp bị rủi ro. Như vậy, kỹ thuật phân tích có thể thay đổi theo bản chất và theo thời hạn của các khoản nợ, nhưng cho dù đó là cho vay dài hạn hay ngắn hạn thì người cho vay đều quan tâm đến cơ cấu tài chính biểu hiện mức độ mạo hiểm của doanh nghiệp đi vay.

- *Thứ tư, Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước (cơ quan thuế, đơn vị kiểm toán...):* Thông qua kết quả phân tích tài chính, các cơ quan quản lý Nhà nước sẽ đánh giá, kiểm tra, kiểm soát các hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính tiền tệ của doanh nghiệp với chính sách, quy định của pháp luật và tình hình hạch toán chi phí, giá thành, tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước và khách hàng của doanh nghiệp.

- *Thứ năm, đối với người lao động trong doanh nghiệp – những người có thu nhập gắn với lợi ích của doanh nghiệp:* Bên cạnh các nhà đầu tư, nhà quản lý và các chủ nợ, người lao động trong doanh nghiệp cũng rất quan tâm tới các thông tin tài chính của doanh nghiệp bởi vì kết quả hoạt động của doanh nghiệp sẽ tác động trực tiếp tới khoản thu nhập như lương, thưởng của họ. Ngoài ra, đối với một số người lao động tham gia góp vốn vào doanh nghiệp, có quyền lợi và trách nhiệm gắn với doanh nghiệp thì phân tích tài chính lại càng đóng vai trò quan trọng.

Phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp mà trọng tâm là phân tích 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, giúp người sử dụng thông tin từ các góc độ khác nhau, vừa đánh giá toàn diện, tổng hợp, khái quát, lại vừa xem xét một cách chi tiết hoạt động tài chính doanh nghiệp, để nhận biết, phán đoán, dự báo và đưa ra quyết định tài chính, quyết định tài trợ và đầu tư phù hợp.

(Nguồn: Ngô Kim Phụng (2012), “Phân tích tài chính doanh nghiệp”, NXB Lao động, Thành phố Hồ Chí Minh, trang 60)

1.3. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp

1.3.1. Các phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp

1.3.1.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp đơn giản và được sử dụng phổ biến nhất trong phân tích tài chính. Phương pháp so sánh là phương pháp xem xét một chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh với một chỉ tiêu cơ sở (chỉ tiêu gốc). Có ba nguyên tắc cơ bản khi sử dụng phương pháp này, đó là:

❖ *Lựa chọn tiêu chuẩn để so sánh.*

Tiêu chuẩn để so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm căn cứ để so sánh, tiêu chuẩn đó có thể là: Tài liệu của năm trước (kỳ trước), nhằm đánh giá xu hướng phát triển của các chỉ tiêu; Các mục tiêu đã dự kiến (kế hoạch, dự toán, định mức), nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự toán, định mức. Các chỉ tiêu của kỳ được so sánh với kỳ gốc được gọi là chỉ tiêu kỳ thực hiện và là kết quả mà doanh nghiệp đã đạt được.

❖ *Điều kiện so sánh được.*

Để phép so sánh có ý nghĩa thì điều kiện tiên quyết là các chỉ tiêu được sử dụng phải đồng nhất. Trong thực tế, thường điều kiện có thể so sánh được giữa các chỉ tiêu kinh tế cần được quan tâm hơn cả là về thời gian và không gian.

- Về mặt thời gian: là các chỉ tiêu được tính trong cùng một khoảng thời gian hạch toán phải thống nhất trên ba mặt sau:

- + Phải cùng phản ánh nội dung kinh tế;
- + Phải cùng một phương pháp phân tích;
- + Phải cùng một đơn vị đo lường.

- Về mặt không gian: các chỉ tiêu cần phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

Tuy nhiên, thực tế ít có các chỉ tiêu đồng nhất được với nhau. Để đảm bảo tính thống nhất người ta cần phải quan tâm tới phương diện được xem xét mức độ đồng nhất có thể chấp nhận được, độ chính xác cần phải có, thời gian phân tích được cho phép.

❖ *Kỹ thuật so sánh.*

Các kỹ thuật so sánh cơ bản là:

- *So sánh bằng số tuyệt đối:* là hiệu số giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện khối lượng quy mô tăng giảm của các hiện tượng kinh tế.

$$Y = Y1 - Y0$$

(Y1: trị số phân tích, Y0: trị số gốc, Y: trị số so sánh)

- *So sánh bằng số tương đối:* là thương số giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức phổ biến của các hiện tượng kinh tế.

❖ *Nội dung so sánh bao gồm:*

- *So sánh giữa số thực hiện kỳ này với số thực hiện kỳ trước* để thấy rõ xu hướng thay đổi về tài chính của doanh nghiệp, thấy được tình hình tài chính được cải thiện hay xấu đi như thế nào để có biện pháp khắc phục trong kỳ tới;

- So sánh giữa số liệu doanh nghiệp với số liệu trung bình của ngành, với số liệu của các doanh nghiệp khác để đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp là tốt hay xấu so với mặt bằng chung.

- So sánh theo chiều dọc: là quá trình so sánh nhằm xác định tỷ lệ quan hệ tương quan giữa các chỉ tiêu từng kỳ của các báo cáo kế toán-tài chính. Việc so sánh này để xem xét tỷ trọng của từng chỉ tiêu so với tổng thể;

- So sánh chiều ngang: là quá trình so sánh nhằm xác định tỷ lệ và chiều hướng biến động các kỳ trên báo cáo kế toán tài chính. Việc so sánh này để thấy được sự biến đổi cả về số tương đối và tuyệt đối của chỉ tiêu nào đó qua các niên độ kế toán liên tiếp.

Các hình thức sử dụng kỹ thuật so sánh trên thường được phân tích trong các phân tích báo cáo tài chính- kế toán, nhất là bản báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán và bảng lưu chuyển tiền tệ là các báo cáo tài chính định kỳ của doanh nghiệp.

(Nguồn: Nguyễn Ngọc Quang (2011), “Phân tích báo cáo tài chính”, NXB Tài chính, Hà Nội, trang 57)

1.3.1.2. Phương pháp tỷ lệ

Phương pháp này dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ của đại lượng tài chính trong các quan hệ tài chính. Sự biến đổi các tỷ lệ, cố nhiên là sự biến đổi của các đại lượng tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp tỷ lệ yêu cầu phải xác định được các ngưỡng, các định mức, để nhận xét, đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của doanh nghiệp với giá trị các tỷ lệ tham chiếu.

Dựa vào mối liên hệ kinh tế giữa các sự kiện, hiện tượng kinh tế, đồng thời xem xét tính cân đối của các chỉ tiêu kinh tế trong quá trình thực hiện các hoạt động, có thể đưa ra những đánh giá về tình hình hoạt động, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hầu hết các tỉ số tài chính đều có tên cụ thể giúp các nhà phân tích nhận biết được cách tính toán và lượng giá trị của nó.

(Nguồn: Nguyễn Ngọc Quang (2011), “Phân tích báo cáo tài chính”, NXB Tài chính, Hà Nội, trang 58)

1.3.1.3. Phương pháp phân tích Dupont

Dupont là tên của một nhà quản trị tài chính người Pháp tham gia kinh doanh ở Mỹ. Dupont đã chỉ ra được mối quan hệ tương hỗ giữa các chỉ số hoạt động trên phương diện chi phí và các chỉ số hiệu quả sử dụng vốn. Phân tích Dupont là kỹ thuật phân tích bằng cách chia tỷ số ROS, ROA và ROE thành những bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả sau cùng. Kỹ thuật này thường được sử dụng bởi các nhà quản trị trong nội bộ doanh nghiệp để có cái nhìn cụ thể và

ra quyết định xem nên cải thiện tình hình tài chính doanh nghiệp bằng cách nào. Kỹ thuật phân tích Dupont dựa vào các phương trình căn bản sau:

- **Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)**

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} (*)$$

Như vậy tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) phụ thuộc vào hai yếu tố:

- + 1 đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu
- + 1 đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận

- **Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE):** thể hiện khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu (1 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận)

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

Nếu tài sản của doanh nghiệp chỉ được tài trợ bằng vốn chủ sở hữu thì khi đó, chỉ số ROA và ROE là bằng nhau do tổng tài sản = tổng nguồn vốn.

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = ROE$$

Nếu doanh nghiệp sử dụng nợ để tài trợ cho tài sản của mình, khi đó ta có quan hệ giữa 2 chỉ số này như sau:

$$ROE = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times ROA (**)$$

Kết hợp (*) và (**), ta có:

$$\begin{aligned} ROE &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \\ &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng tài sản} - \text{Nợ}} \\ &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{1}{1 - Rd} \end{aligned}$$

Với $Rd = \text{Nợ} / \text{Tổng tài sản}$ là hệ số nợ, phương trình này được gọi là phương trình doupont mở rộng thể hiện sự phụ thuộc của khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) vào khả năng sinh lời của doanh thu, số vòng quay tổng tài sản và hệ số nợ.

Từ đây ta thấy ảnh hưởng của hệ số nợ đến khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu:

hệ số nợ Rd càng cao thì tỷ số $\frac{1}{1-Rd}$ càng lớn, nếu doanh nghiệp có lợi nhuận trong kì,

chỉ số này khiến lợi nhuận càng cao, tỷ lệ thuận với hệ số nợ. Nhưng nếu doanh nghiệp đang thua lỗ, lợi nhuận sau thuế âm thì càng sử dụng nợ càng làm tăng số thua lỗ của doanh nghiệp. Sử dụng nợ tài trợ cho tài sản như con dao hai lưỡi, có thể khuếch đại lợi nhuận của doanh nghiệp, cũng như gia tăng sự thua lỗ trong kinh doanh nếu không sử dụng một cách hợp lý.

Phương pháp Dupont có ưu điểm về tính đơn giản, đây là một công cụ rất tốt để cung cấp các thông tin căn bản về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhưng mức độ tin cậy của mô hình phụ thuộc hoàn toàn vào giả thuyết và số liệu đầu vào, do vậy số liệu càng sát thực thì các phân tích sẽ phản ánh càng tốt thực trạng tài chính của doanh nghiệp.

Như vậy mỗi phương pháp phân tích có những ưu điểm và hạn chế riêng, do đó cán bộ phân tích không thể sử dụng đơn lẻ từng phương pháp. Việc sử dụng kết hợp các phương pháp giúp phản ánh được thực chất tình hình tài chính cũng như xu hướng biến động của từng chỉ tiêu tài chính qua các giai đoạn khác nhau, từ đó những nhận xét, đánh giá đưa ra có độ tin cậy cao hơn.

1.3.2. Phân tích các báo cáo tài chính

1.3.2.1. Phân tích bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh một cách tổng quát toàn bộ tài sản hiện có của doanh nghiệp theo hai cách đánh giá là tài sản và nguồn hình thành tài sản tại thời điểm lập báo cáo. Các chỉ tiêu của bảng cân đối kế toán được phản ánh dưới hình thức giá trị và theo nguyên tắc cân đối là tổng tài sản bằng tổng nguồn vốn. Thông qua bảng cân đối kế toán có thể nhận xét và đánh giá khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua việc phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn, tình hình sử dụng vốn, khả năng huy động vốn... vào quá trình SXKD của doanh nghiệp.

Bảng cân đối kế toán gồm hai phần chính là phần Tài sản và phần Nguồn vốn:

❖ Phần tài sản:

Gồm các chỉ tiêu phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp tại một thời điểm. Giá trị tài sản hiện có bao gồm toàn bộ tài sản thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, các loại tài sản đi thuê lâu dài, các khoản nhận ký quỹ, ký cược... Bảng cân đối kế toán chia tài sản thành 2 loại là ngắn hạn và dài hạn theo tính luân chuyển của tài sản.

Tài sản ngắn hạn: Là những tài sản có thời gian luân chuyển ngắn (dưới 1 năm hoặc dưới 1 chu kỳ SXKD). Phần tài sản ngắn hạn trong bảng cân đối kế toán phản ánh giá trị thuần của tất cả các tài sản ngắn hạn hiện có của doanh nghiệp, bao gồm vốn bằng tiền, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu, hàng tồn kho và các tài sản ngắn hạn khác.

Tài sản dài hạn: Là những tài sản có thời gian sử dụng, luân chuyển, thu hồi vốn trên 1 năm tài chính hoặc trong nhiều kì kinh doanh. Số liệu các chỉ tiêu trong phần tài sản thể hiện giá trị của các loại vốn của doanh nghiệp hiện có đến thời điểm lập báo cáo. Căn cứ vào số liệu này có thể đánh giá quy mô, kết cấu đầu tư vốn, năng lực và trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp. Từ đó có thể rút ra những ý kiến xây dựng một kế cấu vốn hợp lý cho các hoạt động SXKD của doanh nghiệp, đặc biệt là trong điều kiện tổng số vốn kinh doanh không thay đổi.

❖ ***Phân nguồn vốn:***

Gồm các chỉ tiêu phản ánh nguồn hình thành tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo. Nguồn vốn cũng được chia thành 2 loại là nợ phải trả và vốn chủ sở hữu.

Nợ phải trả: Phản ánh toàn bộ số nợ phải trả tại thời điểm lập báo cáo. Chỉ tiêu này thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp đối với các đối tượng là chủ nợ (Nhà nước, ngân hàng, cổ đông, người bán...) về các khoản phải nộp, phải trả hay những khoản mà doanh nghiệp chiếm dụng khác.

Vốn chủ sở hữu: Là số vốn mà các chủ sở hữu, nhà đầu tư góp vốn ban đầu và bổ sung thêm trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán vốn chủ sở hữu, do đó vốn chủ sở hữu không phải là một khoản nợ.

❖ ***Phân tích cơ cấu của tài sản và nguồn vốn:***

Để quá trình SXKD của một doanh nghiệp diễn ra thuận lợi, việc phân bổ và sử dụng hợp lý nguồn vốn là rất quan trọng. Phân bổ hợp lý giúp dễ dàng trong việc sử dụng cũng như mang lại hiệu quả cao, đồng thời việc nhận xét khái quát về quan hệ cơ cấu và biến động của tài sản - nguồn vốn trên bảng cân đối kế toán sẽ giúp cho doanh nghiệp đánh giá kết cấu tài chính hiện tại có phù hợp với hoạt động của doanh nghiệp hay không.

Phân tích cơ cấu tài sản:

Phân tích cơ cấu tài sản là việc so sánh tổng hợp số vốn cuối kì với đầu năm, ngoài ra còn phải xem xét từng khoản vốn của doanh nghiệp trong tổng số đó để thấy được mức độ đảm bảo của quá trình SXKD trong doanh nghiệp.

Phân tích cơ cấu tài sản bằng cách lập bảng phân tích tình hình phân bổ vốn, trong đó lấy từng khoản vốn chia cho tổng tài sản để rút ra tỷ trọng của từng loại vốn trong tổng tài sản là cao hay thấp. Việc xem xét cơ cấu tài sản cũng phụ thuộc vào loại hình doanh nghiệp, doanh nghiệp sản xuất cần lượng dự trữ nguyên liệu lớn để đáp ứng nhu cầu sản xuất, trong khi đó doanh nghiệp thương mại thì phải có lượng hàng đủ cung cấp cho nhu cầu tiêu thị kì kinh doanh tiếp theo.

Phân tích cơ cấu nguồn vốn:

Phân tích cơ cấu nguồn vốn giúp đánh giá khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp, cũng như mức độ tự chủ, chủ động trong kinh doanh của doanh nghiệp là cao hay thấp. Phân tích cơ cấu nguồn vốn, so sánh từng loại nguồn vốn và tổng nguồn vốn cuối kì với đầu kì, qua đó đánh giá xu hướng thay đổi của nguồn vốn trong kì. Tỷ suất cần chú ý trong phân tích cơ cấu nguồn vốn là tỷ suất tự tài trợ, được tính bằng tỷ lệ giữ vốn chủ sở hữu với tổng nguồn vốn. Tỷ suất này càng cao, càng thể hiện doanh nghiệp tự chủ về vốn, chủ động trong hoạt động kinh doanh, hay độ tự tài trợ của doanh nghiệp là tốt.

$$\text{Tỷ suất tài trợ} = \frac{\text{Tổng nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100$$

(Nguồn: Nguyễn Ngọc Quang (2011), “Phân tích báo cáo tài chính”, NXB Tài chính, Hà Nội, trang 69)

1.3.2.2. Phân tích báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh

Báo cáo kết quả kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh, khả năng sinh lời cũng như tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với nhà nước trong một kỳ kế toán. Thông qua các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả kinh doanh, có thể kiểm tra, phân tích, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, dự toán chi phí sản xuất, giá vốn, doanh thu sản phẩm vật tư hàng hóa đã tiêu thụ, tình hình chi phí, thu nhập của hoạt động khác và kết quả kinh doanh sau một kỳ kế toán. Đồng thời kiểm tra tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước, đánh giá xu hướng phát triển của doanh nghiệp qua các kỳ khác nhau.

Khi phân tích báo cáo kết quả kinh doanh có thể phân tích qua ba mục lớn về tình hình doanh thu, tình hình chi phí và tình hình lợi nhuận.

Phân tích tình hình doanh thu

Lần lượt so sánh các chỉ tiêu về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu 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. Qua đó rút ra nhận xét về tình hình tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thường có quy mô lớn nhất và cũng là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả tổ chức sản xuất, phân phối, bán hàng của doanh nghiệp. Phân tích tình hình doanh thu giúp các nhà quản trị thấy được ưu nhược điểm trong quá trình tạo doanh thu và xác định các yếu tố làm tăng, giảm doanh thu. Từ đó loại bỏ hoặc giảm tác động của các yếu tố tiêu cực, đẩy mạnh và phát huy yếu tố tích cực của doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Phân tích tình hình chi phí

Tất cả các khoản chi phí đều là dòng tiền ra của doanh nghiệp. Giá vốn hàng bán thường là khoản chi phí lớn nhất trong doanh nghiệp. Do đó việc kiểm soát giá vốn hàng bán thông qua theo dõi và phân tích từng bộ phận cấu thành của nó là rất có ý nghĩa. Vì 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 chú trọng trong phân tích vì nó phản ánh tình hình công nợ của doanh nghiệp. Như vậy, nếu chi phí bỏ ra quá lớn hoặc tốc độ tăng của chi phí lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu thì chứng tỏ doanh nghiệp đang sử dụng nguồn lực không hiệu quả.

Phân tích tình hình lợi nhuận

Lợi nhuận là chỉ tiêu tổng hợp biểu hiện kết quả của quá trình SXKD. Lợi nhuận cao cho thấy doanh nghiệp hoạt động tốt, ít rủi ro và ngược lại. Thông qua phân tích mối quan hệ giữa tổng doanh thu, tổng chi phí và lợi nhuận đạt được của doanh nghiệp, sẽ đánh giá được chính xác hiệu quả kinh doanh và khả năng sinh lời cho chủ sở hữu.

Kết hợp những nhận xét và đánh giá rút ra từ ba phần doanh thu, chi phí và lợi nhuận để làm rõ xu hướng biến động của kết quả SXKD và đưa ra các quyết định quản lý, quyết định tài chính phù hợp nhất.

Khi phân tích hay sử dụng thông tin trong bảng báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh, cần chú ý các vấn đề cơ bản sau:

- Doanh thu, chi phí và lợi nhuận có mối liên hệ ràng buộc với nhau. Tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng chi phí sẽ khiến lợi nhuận tăng thêm, và ngược lại.
- Các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại thể hiện chất lượng hàng hóa của doanh nghiệp có vấn đề, không đảm bảo yêu cầu của khách hàng.

Việc phân tích và đánh giá báo cáo kết quả SXKD của doanh nghiệp được tiến hành bằng cách xem xét sự biến động giữa đầu kỳ với cuối kỳ của từng chỉ tiêu trong báo cáo kết quả SXKD, so sánh cả về số tuyệt đối và số tương đối.

1.3.3. Phân tích các chỉ tiêu tài chính

1.3.3.1. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Trong quá trình hoạt động SXKD, để tài trợ cho các tài sản của mình, các doanh nghiệp không chỉ dựa vào nguồn vốn chủ sở hữu mà còn cần đến nguồn tài trợ khác là vay nợ. Việc vay nợ này được thực hiện với nhiều đối tượng và dưới nhiều hình thức khác nhau, tuy nhiên dù là đối tượng nào đi nữa thì để đi đến quyết định có cho doanh nghiệp vay nợ hay không thì họ đều quan tâm đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp phản ánh mối quan hệ tài chính giữa các khoản phải trả có khả năng thanh toán trong kỳ với các khoản phải thanh toán trong kỳ. Việc phân tích các tỷ lệ về khả năng thanh toán không những giúp cho các chủ nợ giảm được rủi ro trong quan hệ tín dụng và bảo toàn được vốn của mình mà còn giúp cho bản thân doanh nghiệp thấy được khả năng chi trả thực tế để từ đó có biện pháp kịp thời trong việc điều chỉnh các khoản mục tài sản cho hợp lý, nâng cao khả năng thanh toán...

- **Khả năng thanh toán hiện hành**

Khả năng thanh toán hiện hành thể hiện năng lực đáp ứng các nghĩa vụ thanh toán trong thời gian ngắn của doanh nghiệp, biểu hiện mối quan hệ so sánh giữa tài sản ngắn hạn với các khoản nợ ngắn hạn.

$$\frac{\text{Khả năng thanh toán ngắn hạn}}{\text{ngắn hạn}} = \frac{\text{Giá trị tài sản ngắn hạn}}{\text{Giá trị nợ ngắn hạn}}$$

Tài sản ngắn hạn bao gồm tiền, các chứng khoán ngắn hạn dễ chuyển đổi thành tiền, các khoản phải thu và kho, nợ ngắn hạn bao gồm các khoản vay ngắn hạn ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác.

Hệ số này cho biết một đồng nợ ngắn hạn của doanh nghiệp được đảm bảo thanh toán bởi bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Hệ số tăng khi tổng tài sản ngắn hạn tăng hoặc tổng nợ ngắn hạn giảm, hoặc khi tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn lớn hơn tốc độ tăng của nợ ngắn hạn, ngược lại, hệ số giảm khi tốc độ giảm của tài sản thấp hơn tốc độ giảm của nợ ngắn hạn.

Hệ số này càng cao, khả năng trả nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng lớn, thông thường tỷ số này có giá trị lớn hơn 1 là tích cực. Nếu hệ số này nhỏ hơn 1 thì doanh nghiệp có khả năng không hoàn thành được nghĩa vụ trả nợ của mình khi tới hạn. Mặc dù với tỷ lệ nhỏ hơn 1, có khả năng không đạt được tình hình tài chính tốt nhưng điều đó không có nghĩa là doanh nghiệp sẽ bị phá sản vì có rất nhiều cách để huy động vốn. Doanh nghiệp có thể so sánh hệ số này với mức trung bình ngành hay với hệ số kì trước để có được sự đánh giá tốt hơn.

- **Khả năng thanh toán nhanh**

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán của doanh nghiệp đến các tài sản có thanh khoản cao sau khi đã loại trừ hàng tồn kho. Nói cách khác, tỷ số này đo lường mối quan hệ của các tài sản ngắn hạn có khả năng chuyển đổi thành tiền nhanh so với nợ ngắn hạn.

$$\frac{\text{Khả năng thanh toán nhanh}}{\text{thanh toán nhanh}} = \frac{\text{Giá trị tài sản ngắn hạn} - \text{Giá trị hàng tồn kho}}{\text{Giá trị nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này cho thấy 1 đồng nợ ngắn hạn của doanh nghiệp được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao. Hệ số khả năng thanh toán nhanh tăng khi tổng nợ ngắn hạn giảm hoạt các loại tài sản ngắn hạn (trừ chỉ tiêu hàng tồn kho) tăng thêm. Nếu hệ số này lớn hơn 1 thể hiện khả năng thanh toán nhanh của công ty tốt, đảm bảo được năng lực thanh toán của doanh nghiệp khi không tính tới yêu tố hàng tồn kho. Nếu hệ số này mà nhỏ hơn 1 thì tình hình tài chính của doanh nghiệp có khả năng không đáp ứng được các khoản nợ trước mắt.

Một tỷ lệ thanh toán hiện hành cao chưa phản ánh chính xác việc doanh nghiệp có thể đáp ứng nhanh chóng được các khoản nợ ngắn hạn trong thời gian ngắn với chi phí thấp hay không vì nó còn phụ thuộc vào tính thanh khoản của các khoản mục trong tài sản lưu động và kết cấu của các khoản mục này. Vì vậy, chúng ta cần phải xét đến hệ số thanh toán nhanh của doanh nghiệp. Ở đây hàng tồn kho bị loại vì trong tài sản lưu động, hàng tồn kho được coi là loại tài sản lưu động có tính thanh khoản thấp hơn.

- Khả năng thanh toán tức thời

Khả năng thanh toán tức thời đánh giá năng lực đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn bởi các tài sản có tính thanh khoản cao như tiền và các khoản tương đương tiền của doanh nghiệp, cho biết một doanh nghiệp có thể trả được các khoản nợ của mình nhanh đến đâu, vì tiền và các khoản tương đương tiền là những tài sản có tính thanh khoản cao nhất.

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và tương đương tiền}}{\text{Giá trị nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ số này cho biết 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng tài sản có tính thanh khoản cao là tiền và các khoản tương đương tiền. Cũng như các chỉ số khả năng thanh toán khác, chỉ số này cao thể hiện khả năng đáp ứng nghĩa vụ nợ của doanh nghiệp tốt, nhưng nếu ở mức quá cao thì sẽ làm tăng chi phí cơ hội và chi phí lưu trữ, quản lý của việc nắm giữ tiền.

Tỷ lệ này thường biến động từ 0,5 đến 1, tức là lượng tiền mặt dự trữ trong doanh nghiệp thường nhỏ hơn các nghĩa vụ thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp. Như ta đã biết, để tiền trở thành tư bản, để tiền có thể sinh ra tiền thì tiền phải được đưa vào lưu thông, phải được đẩy vào nền kinh tế. Với mục tiêu tối đa hóa giá trị tài sản của chủ sở hữu nên doanh nghiệp ít khi bỏ qua cơ hội sinh lời để đảm bảo hệ số thanh toán tiền mặt này. Nếu hệ số này nhỏ hơn 0,5 thì doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ.

(Nguyễn Ngọc Quang (2011), “Phân tích báo cáo tài chính”, NXB Tài chính, Hà Nội, trang 75)

1.3.3.2. Nhóm chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Phân tích cơ cấu tài sản, ngoài việc so sánh tổng số tài sản cuối kỳ với đầu kỳ, các chỉ tiêu năng lực hoạt động còn được sử dụng để đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn vốn của doanh nghiệp.

❖ *Nhóm chỉ tiêu về khả năng quản lý hàng tồn kho*

- **Hệ số lưu kho**

$$\text{Hệ số lưu kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Giá trị lưu kho}}$$

Hệ số lưu kho đo lường khả năng tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Hệ số này lớn cho thấy tốc độ quay vòng của hàng hóa trong kho là nhanh, doanh nghiệp bán hàng tốt và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Có nghĩa là doanh nghiệp sẽ ít rủi ro hơn nếu khoản mục hàng tồn kho trong báo cáo tài chính có giá trị giảm qua các năm. Tuy nhiên, hệ số này quá nhỏ cũng không tốt, vì như vậy tức là lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều, nếu nhu cầu thị trường tăng đột ngột thì rất có khả năng doanh nghiệp bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần. Hơn nữa, dự trữ nguyên liệu vật liệu đầu vào cho các khâu sản xuất không đủ có thể khiến dây chuyền sản xuất bị ngưng trệ. Vì vậy, hệ số vòng quay hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo mức độ sản xuất và đáp ứng được nhu cầu khách hàng. Tuy nhiên, hàng tồn kho mang đậm tính chất ngành nghề kinh doanh nên không phải cứ tồn kho thấp là tốt, mức tồn kho cao là xấu.

- **Thời gian luân chuyển kho trung bình**

$$\text{Thời gian lưu chuyển kho trung bình} = \frac{360}{\text{Hệ số lưu kho}}$$

Chỉ số này cho biết hàng tồn kho được lưu trong kho của doanh nghiệp trong bao nhiêu ngày. Để duy trì hoạt động kinh doanh thì hàng hóa cần phải dự trữ ở một số lượng cần thiết nào đó. Tuy nhiên, lưu giữ quá nhiều hàng tồn kho đồng nghĩa với việc làm tăng chi phí quản lý và tăng rủi ro khó tiêu thụ hàng tồn kho này do có thể không hợp nhu cầu tiêu dùng cũng như thị trường kém đi. Do vậy tỷ số này cần xem xét để xác định thời gian tồn kho hợp lý theo chu kỳ SXKD của doanh nghiệp và mức độ bình quân chung của ngành cũng như mức tồn kho hợp lý đảm bảo cung cấp được bình thường.

❖ *Nhóm chỉ tiêu quản lý khoản phải thu*

- **Số vòng quay các khoản phải thu**

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

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

Ý nghĩa: cho biết các khoản phải thu phải quay khoảng bao nhiêu vòng trong một kỳ báo cáo nhất định để đạt được doanh thu trong kì đó. Đây là một chỉ tiêu phản ánh chính sách tín dụng mà doanh nghiệp đang áp dụng đối với khách hàng. Thật vậy, quan sát số vòng quay khoản phải thu sẽ cho biết chính sách bán hàng trả chậm và tình hình thu hồi nợ của doanh nghiệp.

Khoản tiền phải thu từ khách hàng là số tiền mà khách hàng hiện tại vẫn còn chiếm dụng của doanh nghiệp. Chỉ đến khi khách hàng thanh toán bằng tiền cho khoản phải thu này thì coi như lượng vốn mà doanh nghiệp bị khách hàng chiếm dụng mới không còn nữa. Việc chiếm dụng vốn này thoát nhìn không mấy quan trọng, vì theo logic thông thường, khách hàng nợ rồi khách hàng cũng sẽ phải trả cho doanh nghiệp, không trả lúc này thì trả lúc khác, cuối cùng thì tiền vẫn thuộc về doanh nghiệp. Tuy nhiên, vấn đề sẽ trở nên nghiêm trọng nếu khách hàng chiếm dụng ngày càng cao, trong khi đó do yêu cầu của thị trường, doanh nghiệp cần tăng lượng hàng sản xuất, điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải tăng mua nguyên vật liệu, kéo theo yêu cầu phải có lượng tiền nhiều hơn, trong khi thời điểm đó lượng tiền của doanh nghiệp không đủ và đáng ra nếu khách hàng thanh toán những khoản nợ với doanh nghiệp thì doanh nghiệp sẽ có đủ số tiền cần thiết để mua đủ số lượng nguyên vật liệu theo yêu cầu. Do đó, trong trường hợp này, doanh nghiệp phải đi vay ngân hàng để bổ sung vào lượng tiền hiện có hoặc chỉ sản xuất với số lượng tương ứng với số lượng nguyên vật liệu được mua vào từ số tiền hiện có của doanh nghiệp, điều này đương nhiên sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

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

- Thời gian thu nợ trung bình:

Để biết số ngày bình quân mà doanh nghiệp cần để thu hồi được nợ sau khi bán được hàng, ta sử dụng công thức sau:

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

Chỉ tiêu này đánh giá tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp. Nhận thấy rằng vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì thời gian thu nợ trung bình càng nhỏ và ngược lại.

Nên nếu chỉ tiêu này cao có nghĩa là doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn trong thanh toán, khả năng thu hồi vốn chậm, doanh nghiệp cần có biện pháp để cải thiện. Nếu chỉ tiêu này thấp chứng tỏ doanh nghiệp đang kiểm soát chặt chẽ các khoản nợ cần thu hồi.

Cần chú ý rằng, thời gian thu nợ trung bình phụ thuộc vào quy mô của doanh nghiệp và đặc thù của từng ngành nghề kinh doanh. Nên khi xem xét chỉ tiêu này, cần tìm hiểu chính sách tín dụng của doanh nghiệp đối với khách hàng và chiến lược kinh doanh trong thời gian tới của doanh nghiệp.

❖ **Nhóm chỉ tiêu quản lý các khoản phải trả**

- **Hệ số trả nợ**

$$\text{Hệ số trả nợ} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán} + \text{Chi phí quản lý, bán hàng}}{\text{Phải trả người bán} + \text{Lương, thưởng, thuế phải nộp}}$$

Hệ số trả nợ là chỉ tiêu vừa phản ánh uy tín của doanh nghiệp đối với bạn hàng vừa phản ánh khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp thường muốn thu nợ nhanh, trả nợ chậm nên họ rất muốn kéo dài thời gian hoàn trả nợ dẫn đến hệ số trả nợ thấp. Hệ số này thấp cho thấy công ty có uy tín và là khách hàng tốt của nhà cung cấp nên được cho chậm trả, nhưng cũng có thể là dấu hiệu cho thấy doanh nghiệp đang khó trả các khoản nợ đến hạn. Để khẳng định được khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp cần phân tích chi tiết các khoản phải trả, các khách hàng cho nợ, doanh số phát sinh nợ và tuổi nợ các khoản phải trả, đối chiếu với hợp đồng mua hàng, xem xét tốc độ tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận... để có kết luận về việc hệ số trả nợ thấp là do được cho chậm trả hay do doanh nghiệp kinh doanh yếu kém mất khả năng thanh toán các khoản nợ.

- **Thời gian trả nợ trung bình**

$$\text{Thời gian trả nợ trung bình} = \frac{360}{\text{Hệ số trả nợ}}$$

Là chỉ tiêu thể hiện số ngày trung bình mà doanh nghiệp cần để trả tiền cho nhà cung cấp. Hệ số này thể hiện mối quan hệ giữa doanh nghiệp và nhà cung cấp. Hệ số này cao tức là doanh nghiệp có quan hệ tốt với nhà cung cấp và có khả năng kéo giãn thời gian trả tiền cho người bán. Ngược lại hệ số này thấp nghĩa là doanh nghiệp phải trả tiền cho người bán trong thời gian ngắn sau khi nhận hàng, không được ưu đãi về các điều khoản thanh toán.

❖ **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. Tính được qua công thức sau:

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

Ý nghĩa của chỉ tiêu này là một đồng mà doanh nghiệp chi ra thì trung bình bao nhiêu ngày thu hồi lại được.

Hệ số này càng cao thì lượng tiền mặt của doanh nghiệp càng khan hiếm cho hoạt động SXKD và cho các hoạt động khác như đầu tư. Nếu hệ số này nhỏ thì tức là khả năng quản lý vốn ngắn hạn của doanh nghiệp tốt. Tuy nhiên khi phân tích chỉ tiêu cũng cần chú ý tới đặc điểm lĩnh vực ngành nghề hoạt động của doanh nghiệp để đưa ra được nhận định chính xác nhất.

❖ **Nhóm chỉ tiêu quản lý tài sản chung**

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị tài sản cố định}}$$

Chỉ số này phản ánh hiệu suất sử dụng tổng tài sản nói chung, cho biết bình quân mỗi đồng đầu tư vào tài sản tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản càng cao đồng nghĩa với việc sử dụng tài sản của doanh nghiệp vào các hoạt động SXKD càng hiệu quả. Tuy nhiên muốn có kết luận chính xác về mức độ hiệu quả của việc sử dụng tài sản thì cần so sánh với chỉ số bình quân của ngành.

(Nguyễn Ngọc Quang (2011), “Phân tích báo cáo tài chính”, NXB Tài chính, Hà Nội, trang 95)

1.3.3.3. Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Nếu như các chỉ số về khả năng quản lý tài sản, quản lý vốn phản ánh hiệu quả từng hoạt động của doanh nghiệp thì chỉ số về khả năng sinh lời phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả SXKD và quản lý của doanh nghiệp.

- Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản

Tỷ số này được tính ra bằng cách lấy lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo chia cho tổng tài sản của doanh nghiệp trong kỳ. Số liệu về lợi nhuận sau thuế (lợi nhuận ròng) được lấy từ báo cáo kết quả kinh doanh, còn tổng tài sản được lấy từ bảng cân đối kế toán.

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá trị tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sử dụng và trình độ quản lý tài sản của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết bình quân một đơn vị tài sản sử dụng trong quá trình kinh

doanh tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng. Trị số của chỉ tiêu càng cao, hiệu quả sử dụng tài sản càng lớn. Nếu tỷ số này lớn hơn 0 có nghĩa doanh nghiệp làm ăn có lãi, còn nếu tỷ số nhỏ hơn 0 thì doanh nghiệp làm ăn thua lỗ.

- **Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu :** So với người cho vay thì việc bỏ vốn vào hoạt động kinh doanh của chủ sở hữu mang tính chất mạo hiểm hơn, nhưng lại có cơ hội mang lại lợi nhuận nhiều hơn. Chỉ tiêu của tỷ suất sinh lời trên VCSH được tính như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá trị vốn chủ sở hữu}}$$

Đây là chỉ số được các nhà đầu tư, cổ đông của doanh nghiệp quan tâm nhất vì nó phản ánh những gì mà họ sẽ được hưởng. Chỉ số này cho biết một đồng VCSH bỏ ra để đầu tư thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Kết quả tính toán tỷ suất này càng lớn thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn tự có càng cao. Ta thường dùng chi phí cơ hội của việc cho vay trên thị trường tiền tệ (trái phiếu kho bạc, tiền gửi tiết kiệm...) làm mốc so sánh với chỉ số này cao hơn lãi suất tiết kiệm thì mới được coi là đạt hiệu quả. Tuy nhiên tỷ số này sẽ không phản ánh đúng thực chất doanh nghiệp nếu doanh nghiệp hoạt động bằng vốn vay là chủ yếu hay VCSH quá thấp.

- **Tỷ suất sinh lời trên doanh thu**

Để đánh giá hoạt động SXKD có tốt đẹp hay không, ngoài việc xem xét chỉ tiêu doanh thu đạt được trong kỳ, các nhà phân tích còn xác định trong 1 đồng doanh thu thuần có bao nhiêu phần là lợi nhuận sau thuế, điều đó được xác định thông qua tỷ suất về khả năng sinh lời trên doanh thu:

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

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng doanh thu thuần của doanh nghiệp thì có bao nhiêu đồng là lợi nhuận ròng. Khi phân tích tỷ suất này cần xem xét đến đặc điểm kinh doanh của ngành, kỳ kinh doanh của doanh nghiệp và chi phí ảnh hưởng ra sao tới lợi nhuận của doanh nghiệp. Không phải lúc nào tỷ suất này tăng cũng phản ánh doanh nghiệp đang kinh doanh tốt và giảm thì phản ánh doanh nghiệp đang kinh doanh kém hiệu quả mà việc xem xét tăng giảm tỷ suất sinh lời trên doanh thu là tốt hay xấu còn phụ thuộc vào lý do của việc tăng giảm đó.

(Nguồn: Nguyễn Ngọc Quang (2011), “Phân tích báo cáo tài chính”, NXB Tài chính, Hà Nội, trang 98)

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

1.4.1. Nhân tố kiểm soát được

- Bộ máy quản trị doanh nghiệp

Các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường, bộ máy quản trị doanh nghiệp có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp, bộ máy quản trị doanh nghiệp phải đồng thời thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau. Với chức năng và nhiệm vụ vô cùng quan trọng của bộ máy quản trị doanh nghiệp, ta có thể khẳng định rằng chất lượng của bộ máy quản trị quyết định rất lớn tới hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

- Nhân tố con người

Trước hết, trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ thực hiện phân tích tài chính doanh nghiệp ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả của công tác phân tích tài chính về tính sát thực, toàn diện, đến việc tổ chức phân tích có khoa học, hợp lý hay không. Cán bộ phân tích được đào tạo đầy đủ về chuyên môn nghiệp vụ thì phương pháp, nội dung phân tích sẽ đầy đủ, khoa học, đáp ứng được các yêu cầu đặt ra. Sau đó, lãnh đạo doanh nghiệp cũng phải quan tâm, đánh giá được tầm quan trọng của công tác tài chính, từ đó mới có sự đầu tư thỏa đáng cũng như sự vận dụng triệt để kết quả của phân tích tài chính trong quá trình điều hành doanh nghiệp. Việc hoàn thiện công tác tài chính cũng chịu ảnh hưởng bởi tâm lý người sử dụng thông tin. Đó không chỉ là đội ngũ lãnh đạo mà còn có các nhà đầu tư, các nhà cho vay... Khi các đối tượng này đặc biệt quan tâm tới công tác phân tích tài chính cũng kích thích sự phát triển và hoàn thiện của công tác này.

- Lao động tiền lương

Lao động là một trong các yếu tố đầu vào quan trọng, nó tham gia vào mọi hoạt động, mọi giai đoạn, mọi quá trình SXKD của doanh nghiệp. Trình độ, năng lực và tinh thần trách nhiệm của người lao động tác động trực tiếp đến tất cả các giai đoạn các khâu của quá trình SXKD, tác động trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tác động tới tốc độ tiêu thụ sản phẩm do đó nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp. Bên cạnh lao động thì tiền lương và thu nhập của người lao động cũng ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả SXKD của doanh nghiệp vì tiền lương là một bộ phận cấu thành lên chi phí SXKD của doanh nghiệp đồng thời nó còn tác động tới tâm lý người lao động trong doanh nghiệp.

- Tình hình tài chính của doanh nghiệp

Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh thì không những đảm bảo cho các hoạt động SXKD của doanh nghiệp diễn ra liên tục và ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ và áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản

xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Ngược lại, nếu như khả năng về tài chính của doanh nghiệp yếu kém thì doanh nghiệp không những không đảm bảo được các hoạt động SXKD của doanh nghiệp diễn ra bình thường mà còn không có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ, áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất do đó không nâng cao được năng suất và chất lượng sản phẩm. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp. Vì vậy tình hình tài chính của doanh nghiệp tác động rất mạnh tới hiệu quả SXKD của chính doanh nghiệp đó.

- **Công tác kế toán, kiểm toán, thống kê**

Công tác kế toán, thống kê mang lại những số liệu, thông tin thiết yếu nhất phục vụ cho quá trình phân tích tài chính (các báo cáo tài chính, chính sách kế toán, các số liệu liên quan về kế hoạch sản xuất kinh doanh...). Bên cạnh đó, công tác kiểm toán sẽ đảm bảo tính trung thực và hợp lý của các thông tin trên để việc phân tích tài chính trở nên chính xác, khách quan, tránh định hướng sai lệch cho công tác quản lý tài chính doanh nghiệp. Vì vậy, sự hoàn thiện của công tác kế toán, kiểm toán thống kê cũng là nhân tố ảnh hưởng không nhỏ tới công tác phân tích tài chính.

- **Nguyên vật liệu và công tác tổ chức đảm bảo nguyên vật liệu**

Nguyên vật liệu là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng và không thể thiếu được đối với các doanh nghiệp xây dựng. Việc cung ứng nguyên vật liệu ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu, ảnh hưởng tới tiến độ thi công, do đó ảnh hưởng tới hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

1.4.2. Nhân tố không kiểm soát được

- **Nhân tố môi trường kinh tế:** Thực trạng nền kinh tế và xu hướng trong tương lai có ảnh hưởng cô cùng lớn đến các doanh nghiệp. Nhân tố chủ yếu mà các doanh nghiệp thường phân tích là: tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, lãi suất, tỷ giá hối đoái, tỷ lệ lạm phát, chu kỳ kinh tế, dân số, tỷ lệ thất nghiệp... Vì các yếu tố này tương đối rộng và mức độ ảnh hưởng đến các doanh nghiệp cũng khác nhau nên các doanh nghiệp cũng phải dự kiến, đánh giá được mức độ và xu hướng tác động của từng yếu tố đến doanh nghiệp mình. Mỗi yếu tố có thể là cơ hội, có thể là nguy cơ nên doanh nghiệp phải có phương án chủ động đối phó với mọi trường hợp.

- **Môi trường chính trị, pháp luật:** Nếu luật pháp giữ mãi không đổi, các nhà làm luật sẽ nhanh chóng bị thất nghiệp. Vì vậy, luôn có những luật mới ra đời, có những thay đổi trong luật cũ và những văn bản dưới luật giải thích mới cho luật hiện hành. Những thay đổi này có thể gây không ít khó khăn cho các doanh nghiệp. Những luật mới thường đưa ra những trở ngại và thách thức mới. Những nhà kinh doanh luôn phải sẵn sàng đối phó với những thử thách mới, cơ hội mới khi có luật mới ban hành cùng

với những thay đổi thường xuyên và nhanh chóng trong các tiêu chuẩn về kinh tế – xã hội, và các tiêu chuẩn về pháp luật. Các chính sách về thuế, về kế toán, thống kê... ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh cũng như hoạt động tài chính doanh nghiệp. Với tư cách là đối tượng chịu sự quản lý của nhà nước, trong hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và hoạt động tài chính nói riêng, các doanh nghiệp đều phải có nghĩa vụ tuân thủ chính sách, pháp luật. Thông qua đó, doanh nghiệp sẽ được nhà nước tạo môi trường và hành lang để phát triển sản xuất kinh doanh và định hướng phát triển cho tương lai. Do đó, doanh nghiệp cần được dự báo trước những sự thay đổi đó và ảnh hưởng của chúng đến hoạt động của doanh nghiệp để từ đó tiến hành phân tích và dự báo tài chính một cách chính xác hơn. Các chính sách này được các nhà phân tích tài chính vận dụng trong quá trình phân tích để đảm bảo tính phù hợp, tính sát thực của công tác phân tích với pháp luật của nhà nước. Ngoài ra, các chính sách đó còn có tính định hướng và là động lực cho công tác phân tích tài chính doanh nghiệp.

- Đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh gồm các doanh nghiệp hiện có mặt trong ngành và các doanh nghiệp tiềm ẩn có khả năng tham gia vào ngành trong tương lai. Số lượng các đối thủ, đặc biệt là các đối thủ có quy mô lớn càng nhiều thì mức độ cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt. Doanh nghiệp và đối thủ cạnh tranh, với chung mục tiêu nhằm đứng vững được trên thị trường và tăng lợi nhuận, phải biết tạo ra và sử dụng ưu thế về giá trị sử dụng của sản phẩm. Sự cạnh tranh một mặt loại bỏ các doanh nghiệp có chi phí cao ra khỏi thị trường hoặc chỉ mang lại được lợi nhuận thấp, mặt khác sẽ khuyến khích các doanh nghiệp có chi phí thấp bằng cách doanh nghiệp có chi phí thấp sẽ thu được lợi nhuận cao. Doanh nghiệp cần tiến hành phân tích các đối thủ cạnh tranh trong ngành nhằm nắm bắt được các điểm mạnh, điểm yếu của đối thủ để từ đó xác định cách thức tập được thế đứng vững mạnh cho mình.

- Thị trường

Thị trường ở đây bao gồm thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của doanh nghiệp. Thị trường đầu vào cung cấp các yếu tố cho quá trình SXKD như thị trường cung cấp nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị, lao động... Thị trường đầu vào tác động trực tiếp đến chi phí sản xuất và tính liên tục của quá trình SXKD của doanh nghiệp, từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tài chính. Thị trường đầu ra liên quan trực tiếp đến người tiêu dùng những hàng hóa và dịch vụ của doanh nghiệp, tác động đến tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tốc độ vòng quay của vốn, doanh thu bán hàng, mức độ chấp nhận và tín nhiệm giá trị sử dụng của sản phẩm, mức độ tín nhiệm với uy tín của doanh nghiệp... Như vậy, thị trường đầu ra quyết định quá trình tái sản xuất và mở rộng hiệu quả kinh doanh. Việc tạo lập, mở rộng thị trường đầu ra có ý nghĩa sống còn đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, khóa luận đã hệ thống hoá cơ sở lý luận về công tác phân tích tài chính doanh nghiệp. Việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp không chỉ bao gồm lý luận về tài chính doanh nghiệp, tình hình tài chính doanh nghiệp mà còn được được hệ thống hoá trên các mặt nội dung các chỉ tiêu phân tích theo từng nhóm, hệ thống hoá phương pháp phân tích, trình tự tiến hành công tác phân tích tình hình tài chính. Đây sẽ là tiền đề cho việc nghiên cứu thực trạng công tác phân tích tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang, đồng thời cũng là cơ sở để đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác phân tích tài chính tại Công ty.

CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN GỖ HOÀNG GIANG

2.1. Tổng quan về Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang

2.1.1. Giới thiệu về Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang

Giới thiệu chung

Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang được thành lập vào ngày 18 tháng 08 năm 2006 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội ký quyết định.

- Tên giao dịch: Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang
- Tên quốc tế: Quang Nam Wood CO.,LTD
- Trụ sở chính: Số 43 tổ 60, phường Yên Hòa, quận Cầu giấy, Hà Nội.
- Văn phòng giao dịch: 1267 đường Giải Phóng, quận Hoàng Mai, Hà Nội.
- Đại diện pháp luật: ông Nguyễn Hồng Giang
- Chức vụ: Giám đốc
- Mã số thuế: 0105891522
- Web: www.gohoanggiang.com.vn
- Email: gohoanggiang@gmail.com
- Điện thoại: (84-4) 36628163 Fax: (84-4) 36628163
- Tài khoản số 03501012946115 mở tại Ngân hàng thương mại cổ phần Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Nam Hà Nội.
- Loại hình: Công ty trách nhiệm hữu hạn
- Vốn điều lệ: 4.000.000.000VNĐ (Tại thời điểm năm 31/12/2013)

Lịch sử hình thành và phát triển Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang giai đoạn từ năm 2006 đến 2014

Từ khi thành lập đến nay (2006 – 2014) với một thời kỳ lịch sử chưa lâu nhưng Công ty đã có nhiều thay đổi trong cơ cấu cũng như trong hoạt động. Công ty còn mở rộng ngành nghề kinh doanh, đào tạo nguồn nhân lực ngày càng có trình độ cao, hợp tác tốt với các tổ chức quốc tế để ứng dụng thành công các thành tựu khoa học kỹ thuật tiên tiến trên thế giới.

- Giai đoạn từ 2006 – 2007: Bước đầu thành lập Công ty nên bộ máy của Công ty hoạt động còn nhỏ hẹp, phần lớn công việc chỉ tập trung vào sản xuất giấy, bao bì.
- Giai đoạn từ 2007 đến nay: Với thiết bị hiện đại, công nghệ tiên tiến, trình độ quản lý giỏi, đội ngũ cán bộ có năng lực, đội ngũ công nhân được đào tạo có tay nghề cao, sản phẩm của Công ty luôn được bạn hàng tin cậy...

Công ty cũng nhanh chóng hoàn thiện bộ máy quản lý SXKD với mục tiêu “Chất lượng cao, trách nhiệm rõ ràng, kỷ cương chặt chẽ”. Công ty đạt được nhiều thành tựu: Từ một Công ty mới còn non trẻ đến nay Công ty đã trở thành một Công ty có uy tín trên thị trường thành phố Hà Nội, cũng như thị trường cả nước. Được ủy ban nhân dân thành phố cùng các cơ sở, ban ngành trong tỉnh đánh giá cao. Công ty luôn hoàn thành kế hoạch nộp Ngân sách Nhà nước và kế hoạch khác của tỉnh đề ra. Trong giai đoạn gần đây, Công ty đã chứng minh có thể đứng vững vàng trong thị trường. Để đáp ứng sự phát triển không ngừng và cũng cũng có thể đón trước sự hội nhập của thế giới Công ty đã cố gắng phát triển các lĩnh vực mà mình kinh doanh. Công ty ngày càng khẳng định mình trên thị trường và chắc chắn sẽ còn có những bước tiến vượt bậc trong thời gian tới.

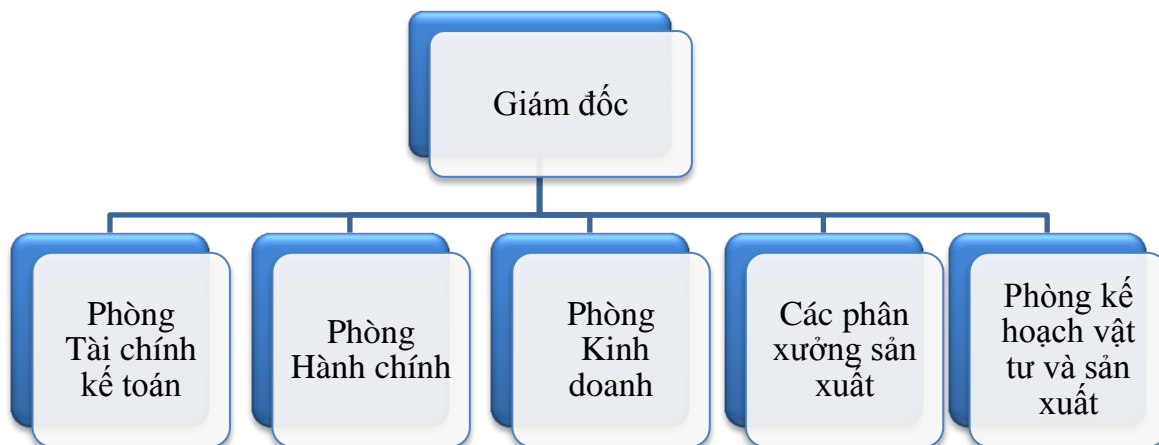
Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang là một doanh nghiệp tư nhân do một giám đốc trẻ, có tài làm chủ. Có tư cách pháp nhân, có con dấu riêng. Công ty chịu trách nhiệm trước chính phủ nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam về quá trình điều hành các hoạt động SXKD. Công ty chuyên xuất nhập khẩu gỗ, sản xuất giấy, bao bì phục vụ cho nhu cầu trong nước theo đơn đặt hàng của các bạn hàng. Do đó mục tiêu uy tín, chất lượng luôn được Công ty đặt lên hàng đầu. Ngoài ra Công ty còn thực hiện các hoạt động thương mại, dịch vụ như: Vận tải hàng hóa, cho thuê kho bãi... Sản phẩm chính của Công ty là: gỗ; sản xuất giấy, bao bì; vận tải hàng hóa; cho thuê kho bãi.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang

Cơ cấu tổ chức của Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang

Tại Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang, mối quan hệ giữa các phòng ban các bộ phận SXKD là mối quan hệ chặt chẽ trong một cơ chế chung, hạch toán kinh tế độc lập, quản lý trên cơ sở phát huy quyền làm chủ tập thể người lao động. Nhằm thực hiện việc quản lý có hiệu quả công ty đã chọn mô hình quản lý trực tuyến - chức năng đang được sử dụng phổ biến với những ưu điểm và điều kiện áp dụng phù hợp với thực tế quản lý nước ta hiện nay và được thể hiện ở sơ đồ sau:

Sơ đồ 2.1. Tổ chức bộ máy hoạt động của Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang



(Nguồn: Phòng Hành chính)

Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận

Giám đốc: Đứng đầu Công ty là giám đốc chỉ đạo điều hành chung mọi hoạt động SXKD của Công ty, đại diện pháp nhân của công ty trước pháp luật, đại diện quyền lợi của toàn bộ công nhân viên toàn Công ty đồng thời cùng với trưởng phòng Tài chính kế toán chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động SXKD của toàn Công ty.

Phòng Tài chính kế toán: Có bốn nhiệm vụ chính

- Nhiệm vụ công tác Tài chính tham mưu cho lãnh đạo thực hiện quyền quản lý, sử dụng vốn, đất đai, tài sản,... thực hiện công tác đầu tư liên doanh, liên kết thực hiện quyền chuyển nhượng, thay thế, cho thuê, thế chấp, cầm cố tài sản. Thực hiện trích lập và sử dụng các quỹ của công ty theo quy định của Nhà nước.
- Nhiệm vụ công tác Thống kê: Tổ chức công tác kế toán thống kê và bộ máy kế toán thống kê phù hợp với mô hình tổ chức sản xuất, kinh doanh của Công ty.
- Nhiệm vụ giúp Giám đốc soạn thảo hợp đồng giao khoán chi phí sản xuất cho các đơn vị trực thuộc và xây dựng quy chế phân cấp về công tác tài chính kế toán của Công ty cho các đơn vị.
- Nhiệm vụ kiểm tra kiểm soát.

Phòng Hành chính: Chịu trách nhiệm về công tác hành chính quản trị, văn thư và đời sống y tế.

Phòng Kinh doanh: Làm nhiệm vụ nắm bắt thị trường, tổ chức quảng cáo giới thiệu sản phẩm của Công ty, xây dựng phương hướng, kế hoạch phát triển kinh doanh của công ty trong ngắn hạn và dài hạn; trực tiếp xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh. Tìm kiếm và mở rộng thị trường, làm đầy đủ các thủ tục cho việc phân phối sản phẩm. Tuyên truyền quảng cáo về công ty và sản phẩm của công ty, trực tiếp bán hàng

Phân xưởng gỗ, phân xưởng sản xuất giấy Krafit và phân xưởng sản xuất bao bì: là ba cơ sở sản xuất sản phẩm chính của Công ty được điều hành và giám sát bởi ban giám đốc.

Phòng kế hoạch vật tư và sản xuất: Chịu trách nhiệm trực tiếp với giám đốc về vấn đề kỹ thuật, giúp giám đốc chỉ đạo và quản lý các khâu sản xuất và vấn đề an toàn trong sản xuất của Công ty. Còn chịu trách nhiệm trực tiếp với giám đốc về vấn đề kế hoạch chi tiêu, kế hoạch sản xuất, sau đó thực hiện kế hoạch này theo từng tháng. Đồng thời làm nhiệm vụ cung ứng vật tư, thiết bị sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Lên kế hoạch vật tư để quản lý vật tư một cách hiệu quả nhất.

Dựa trên quy mô của Công ty có thể nhận xét về mặt cơ cấu tổ chức của Công ty như vậy là hợp lý. Do đó để nâng cao hiệu quả hoạt động của bộ máy quản lý, Công ty Hoàng Giang đã hoàn thiện bộ máy quản lý theo hướng đơn giản, gọn nhẹ và có hiệu lực để đảm bảo cho hệ thống này làm việc tối ưu. Hoàn thiện việc phân chia các phòng ban chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của mỗi phòng ban sao cho cơ cấu trở nên tối ưu, tinh giảm, gọn nhẹ, tiết kiệm. Đồng thời hoàn thiện các nguyên tắc hoạt động của bộ máy, sự phối hợp giữa các bộ phận, các phòng ban và các cá nhân nhằm thực hiện các chức năng quản lý. Mang lại hiệu quả kinh tế cao cho quá trình sản xuất, kinh doanh của Công ty.

2.2. Phân tích báo cáo tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang

2.2.1. Phân tích bảng cân đối kế toán

Thông qua bảng cân đối kế toán, ta sẽ nghiên cứu sự biến động về tài sản và nguồn vốn để thấy được sự biến động về quy mô cũng như năng lực kinh doanh của Công ty.

2.2.1.1. Phân tích sự biến động về tài sản

❖ **Đánh giá khái quát về sự biến động của tài sản**

Tài sản là toàn bộ những nguồn lực kinh tế mà đơn vị đang nắm giữ, sử dụng cho hoạt động của đơn vị, đồng thời thuộc quyền sở hữu hay kiểm soát lâu dài của đơn vị, là các nguồn lực được kiểm soát bởi các đơn vị như là kết quả của các sự kiện trong quá khứ và thu được lợi ích trong tương lai. Việc phân tích tài sản sẽ cho ta cái nhìn khái quát về hiệu quả của việc sử dụng vốn trong việc đầu tư vào tài sản của doanh nghiệp.

Bảng 2.1. Kết cấu tài sản giai đoạn 2012 – 2014

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng (%)	Năm 2013	Tỷ trọng (%)	Năm 2014	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch 2013 – 2012		Chênh lệch 2014 – 2013	
							Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tài sản ngắn hạn	21.043	80,12	26.360	74,02	14.857	53,86	5.317	25,27	(11.503)	(43,64)
Tài sản dài hạn	5.220	19,88	9.251	25,98	12.729	46,14	4.031	77,22	3.478	37,60
Tổng tài sản	26.263	100,00	35.611	100,00	27.586	100,00	9.348	35,59	(8.025)	(22,54)

(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán)

Tổng giá trị tài sản năm 2012 là 26.263 triệu đồng, trong đó Công ty đầu tư vào tài sản dài hạn là 21.043 triệu đồng (chiếm 80,12% giá trị tài sản), tài sản dài hạn là 5.220 triệu đồng. Sang đến năm 2013, tổng giá trị tài sản tăng lên 35.611 triệu đồng, cao hơn so với năm 2012 là 5.317 triệu đồng, với 26.360 triệu đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn (khoảng 74,02% tổng giá trị tài sản) và 9.251 triệu đồng vào tài sản dài hạn. Tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp năm 2013 đã tăng 9.348 triệu đồng so với năm 2012, với mức tăng 35,59%. Các số liệu cho thấy tài sản ngắn hạn và dài hạn đều tăng trong năm 2013, tuy nhiên tỷ trọng tài sản ngắn hạn lại giảm trong tổng tài sản. Trong thời gian này, tài sản ngắn hạn của Công ty tăng chủ yếu do khoản phải thu của Công ty tăng cao (49,78%) so với năm 2012, toàn bộ là khoản phải thu khách hàng do trong năm này, doanh thu bán hàng của Công ty tăng 43,63% nhưng Công ty lại chưa thực hiện tốt công tác phân tích tình hình tài chính của khách hàng, thêm vào đó, lượng tiền mặt doanh nghiệp lưu trữ lại tăng tới 621,6% do chiếm dụng được khoản vốn người mua trả trước (tăng tới 133,3% so với năm 2012).

Đến năm 2014, tổng tài sản giảm xuống còn 27.586 triệu đồng, thấp hơn so với năm 2013 là 11.503 triệu đồng tương đương mức giảm là 43,64%. Đầu tư vào tài sản ngắn hạn giảm xuống chỉ còn 14.857 triệu đồng (chiếm 53,86% tổng tài sản), số liệu cho thấy tất cả các khoản mục trong tài sản ngắn hạn năm 2014 đều giảm so với năm 2013 chỉ trừ khoản đầu tư tài chính. Tuy nhiên trong năm này tài sản dài hạn lại tiếp tục tăng cao lên là 12.729 triệu đồng, chiếm tới 46,14% trên tổng tài sản, tăng 3.478 triệu đồng so với năm 2013. Mặc dù tổng tài sản năm 2014 thấp hơn năm 2013 nhưng tài sản dài hạn vẫn tăng cả về giá trị và tỷ trọng, đặc biệt là khoản mục tài sản cố định hữu hình cho thấy Công ty đang chú trọng đầu tư vào ngành vận tải, đầu tư thêm các loại xe vận tải, sửa chữa máy móc, thiết bị, điều này khiến tài sản tăng tới 122,89%.

Giai đoạn 2012-2014, tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm dần, thậm chí giảm mạnh trong năm 2014 gần bằng tỷ trọng tài sản dài hạn, điều này cho thấy Công ty đang thu hẹp quy mô SXKD. Trên đây chỉ là cái nhìn tổng quát về tình hình tài sản của Công ty, để hiểu rõ hơn tình hình biến động về tài sản của doanh nghiệp, em xin trình bày rõ hơn ở phần tới với từng khoản mục.

❖ *Phân tích sự biến động về cơ cấu tài sản*

Bảng 2.2. Phân tích cơ cấu tài sản giai đoạn 2012 – 2014

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013 – 2012		Chênh lệch 2014-2013	
				Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
A – TSNH	21.043	26.360	14.857	5.317	25,27	(11.503)	(43,64)
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	537	3.875	972	3.338	621,60	(2.903)	(74,92)
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	12	110	63	98	816,67	(47)	(42,73)
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	11.789	17.658	12.170	5.869	49,78	(5.488)	(31,08)
IV. Hàng tồn kho	7.605	3.767	752	(3.838)	(50,47)	(3.015)	(80,04)
V. Tài sản ngắn hạn khác	1100	950	900	(150)	(13,64)	(50)	(5,26)
B - TSDH	5.220	9.251	12.729	4.031	77,22	3.478	37,60
I. Tài sản cố định	4.441	6.764	9.752	2.323	52,31	2.988	44,18
II. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	370	590	2.257	220	59,46	1.667	282,54
III. Tài sản dài hạn khác	409	1.897	720	1.488	363,81	(1.177)	(62,05)
TỔNG TÀI SẢN	26.263	35.611	27.586	9.348	35,59	(8.025)	(22,54)

(Nguồn: Phòng Tài chính kế toán)

Thông qua bảng trên ta có thấy tổng tài sản năm 2012 là 26.263 triệu đồng, sang năm 2013 con số này tăng lên 35.611 triệu đồng tương ứng mức tăng 35,59% so với năm 2012. Như đã phân tích ở phần trước, sự tăng trưởng về tổng tài sản trong năm 2013 phần lớn do tài sản ngắn hạn của Công ty tăng. Tới năm 2014 thì tổng tài sản giảm xuống còn 27.586 triệu đồng (giảm 22,54%) so với năm 2013. Để thấy rõ sự biến động này chúng ta sẽ đi sâu hơn trong việc nghiên cứu các mối quan hệ giữa những chỉ tiêu trên bảng tài sản.

❖ **Tài sản ngắn hạn**

Tài sản ngắn hạn là những tài sản có thời gian sử dụng, luân chuyển, thu hồi trong một năm hay một chu kỳ kinh doanh, thường xuyên luân chuyển trong quá trình kinh doanh và kết thúc chu kỳ SXKD là thu về toàn bộ vốn đầu tư. Ta thấy tài sản ngắn hạn của Công ty có sự biến động rất lớn trong 3 năm về mặt giá trị, tuy nhiên tỷ trọng của tài sản ngắn hạn trong tổng tài sản vẫn luôn giữ ở mức ổn định. Dưới đây là những phân tích cụ thể của những khoản mục trong tài sản ngắn hạn.

Tiền và các khoản tương đương tiền:

Năm 2012, tiền và các khoản tiền tương đương là 537 triệu đồng, sang năm 2012 con số này tăng vọt lên là 3.875 triệu đồng, tăng 3.338 triệu đồng với tốc độ tăng là 621,6% so với năm 2012. Sang năm 2014, khoản mục này giảm đáng kể xuống còn 14.857 triệu đồng, giảm 2.903 triệu đồng so với năm 2013, với tốc độ giảm 74,92%. Trong năm 2013, số đơn hàng Công ty nhận được tăng 11 đơn so năm 2012, ký hợp đồng vận chuyển Bắc Nam trong 3 năm với Công ty bột đá Vietramix, tận dụng lượng tiền người mua trả trước (2.123 triệu đồng) và khoản vay dài hạn (3.427 triệu đồng) đã làm cho lượng tiền của Công ty tăng cao. Tới năm 2014, tình hình kinh doanh ngày càng bất ổn khiến các doanh nghiệp thương mại phải đối mặt với những khó khăn thách thức lớn, Theo Hiệp hội Giấy và Bột giấy Việt Nam, năm 2014 là năm cực kỳ khó khăn với các DN ngành giấy. Tính tới đầu tháng 6, nhu cầu tiêu thụ giấy các loại trong nước đã giảm khoảng 3% so với cùng kỳ, giảm mạnh nhất là giấy Tissue và giấy tráng phân cao cấp. Công ty trong thời gian này thực hiện thu hẹp hoạt động đầu tư kinh doanh, giảm sản xuất giấy, thực hiện trả nợ cho khách hàng (chỉ còn nợ 1.450 triệu đồng) khiến lượng tiền Công ty lưu giữ cũng giảm xuống.

Nhìn chung qua số liệu 3 năm, khoản tiền và tương đương tiền của Công ty chiếm tỷ trọng thấp trong tổng tài sản dù có nhiều biến động. Tiền là tài sản có tính lỏng nhất/ tính thanh khoản cao nhất nên việc Công ty giữ lượng tiền thấp, đưa tiền đi đầu tư vào tài sản sinh lời giúp doanh nghiệp có thêm doanh thu, giảm thiểu rủi ro kinh doanh, tránh “bỏ trứng vào một giỏ”. Tuy nhiên việc doanh nghiệp dự trữ quá ít tiền có thể mắc phải nguy cơ không có khả năng hoạt động bình thường như: Việc thanh toán bị trì hoãn, nguồn tiền bị cắt giảm, phải huy động thêm các nguồn tài chính ngắn hạn

(tạo chi phí huy động vốn) hoặc bán tài sản (tạo ra lỗ tiềm tàng) hoặc bị bỏ qua một số cơ hội. Trong một số trường hợp, Công ty có thể bị đệ trình yêu cầu bảo hộ theo luật phá sản hay phải giải thể. Do vậy Công ty cần cân nhắc việc dữ trữ tiền và các khoản tương đương tiền sao cho hợp lý.

Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn: Các khoản đầu tư tài chính thay đổi qua các năm. Năm 2013 tốc độ tăng 816,67% từ 12 triệu đồng lên tới 110 triệu đồng. Năm 2014 giảm xuống còn 63 triệu đồng, tốc độ giảm 42,73% tương đương 47 triệu đồng. Thời điểm này, doanh nghiệp không có nhiều hi vọng vào việc đầu tư vào các thị trường tài chính ngắn hạn, Công ty dần thu hồi vốn về để thực hiện các khoản chi trả.

Khoản phải thu ngắn hạn: Doanh nghiệp thường bán hàng theo cả hai phương thức: Trả ngay và trả chậm. Theo cách thức thứ hai việc mở rộng tín dụng thương mại dẫn đến việc hình thành khoản phải thu khách hàng. Khoản phải thu của Công ty biến động qua 3 năm, cụ thể là: năm 2012, phải thu ngắn hạn của Công ty là 11.790 triệu đồng, sang năm 2013, khoản mục này tăng lên là 17.658 triệu đồng, tăng 5.869 triệu đồng tương đương 49,78%. Chuyển sang năm 2014 khoản phải thu ngắn hạn lại giảm xuống còn 12.170 triệu đồng, giảm 31,08% so với năm 2013. Nguyên nhân của việc tăng khoản phải thu trong năm 2013 là do doanh thu bán hàng tăng (tăng 5.509 triệu đồng so với năm 2012), bên cạnh đó doanh nghiệp cũng chưa thực hiện tốt hoạt động phân tích tín dụng khách hàng trước khi quyết định bán hàng. Nhưng đến năm 2014, chỉ số này giảm 6.288 triệu đồng. Sở dĩ có sự biến động bất thường này là do doanh thu giảm và doanh nghiệp đã có những sự thay đổi chính sách, chiến lược kinh doanh mới. Công ty đã đưa ra những chiến lược mới khuyến khích khách hàng trả tiền ngay, không mua chịu do đó mà các khoản phải thu của doanh nghiệp có chiều hướng giảm ở năm 2013. Điều này chứng tỏ tình hình thu nợ của doanh nghiệp được thực hiện khá tốt, tránh bị chiếm dụng vốn, đồng thời đẩy nhanh được tốc độ luân chuyển vốn giúp hạn chế rủi ro, tăng cao lợi nhuận.

Đánh giá: Khoản phải thu ngắn hạn của Công ty trong 3 năm qua luôn biến động tăng giảm cả về giá trị và tỷ trọng trong tổng tài sản mà nguyên nhân là do việc thay đổi khoản phải thu khách hàng. Tuy tính tới năm 2014 điều khoản này đã giảm đáng kể nhưng còn ở mức cao, chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản. Điều này cho thấy Công ty cần thay đổi chính sách tín dụng bằng các biện pháp như: tăng cường hoạt động phân tích tín dụng của khách hàng trước khi quyết định chính sách tín dụng; tập trung đơn đốc việc thu hồi nợ của các khoản phải thu đến hạn đã quyết toán hết của năm 2013; rút ngắn thời gian bán chịu từ 90 ngày hoàn thành quyết toán thanh toán như hiện nay xuống còn 60 ngày. Thêm vào đó, việc tăng khoản trả trước cho người bán giúp Công ty có được uy tín với phía nhà cung cấp nhưng cũng làm khó khăn trong nhu cầu giao dịch.

Hàng tồn kho

Hàng tồn kho là một trong những nguồn cơ bản tạo ra doanh thu và những khoản thu nhập thêm sau này cho doanh nghiệp, tuy nhiên lại có tính thanh khoản thấp nhất trong các loại tài sản ngắn hạn. Cũng như những tài sản khác, việc dự trữ hàng tồn kho là một quyết định chi tiêu tiền cần được sự quan tâm của doanh nghiệp. Không như các khoản phải thu, hàng tồn kho của Công ty giảm mạnh vào năm 2013 và tiếp tục giảm vào năm 2014, cụ thể như sau: Năm 2013 hàng tồn kho của Công ty là 3.767 triệu đồng, giảm 50,47% so với năm 2012 với mức giảm 3.838 triệu đồng. Sang năm 2014, hàng tồn kho của Công ty giảm xuống chỉ còn 752 triệu đồng, mức giảm tuyệt đối 3.015 triệu đồng. Trong năm 2013, doanh số bán hàng tăng cao đồng thời làm giảm lượng hàng tồn tại kho. Bên cạnh đó, Công ty cũng nỗ lực trong việc giảm lượng hàng tồn kho thông qua việc tính toán lượng nguyên, nhiên vật liệu cần thiết cho các dự án, doanh nghiệp đã tìm hiểu thị trường kỹ, nắm bắt được nhu cầu của khách hàng giảm nên đã giảm hàng tồn kho, giảm thiểu chi phí lưu kho, tránh được vốn ứ đọng trong hàng tồn kho, tăng tốc độ luân chuyển vốn.

Đánh giá: Việc lưu giữ hàng tồn kho ở mức thấp sẽ giúp cho Công ty tránh được các chi phí lưu kho, chi phí đặt hàng. Tuy nhiên, tại cùng một thời điểm, khi một doanh nghiệp được hưởng những lợi ích từ việc giảm thiểu chi phí lưu kho bên bán thì Công ty cũng phải đối mặt với nguy cơ thiếu hụt hàng hóa, nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất, mất uy tín với khách hàng hay mất đi lợi ích từ những khoản chiết khấu thương mại và marketing. Vì vậy Công ty cần có những tính toán và biện pháp để đảm bảo hàng tồn kho được dự trữ ở mức tối ưu nhất, chủ động hơn trong sản xuất và tiêu thụ, đáp ứng kịp thời tiến độ thi công.

Tài sản ngắn hạn khác

Tài sản ngắn hạn khác bao gồm các khoản tạm ứng trước cho nhân viên, chi phí ngắn hạn trả trước... qua 3 năm cũng có xu thế giảm nhẹ từ năm 2012 đến năm 2014. Năm 2013 giảm còn 950 triệu đồng, năm 2014 giảm còn 900 triệu đồng. Tốc độ giảm qua 2 năm lần lượt là 13,64% và 5,26%.

❖ Tài sản dài hạn

Tài sản dài hạn là những tài sản có giá trị lớn và thời gian sử dụng, thu hồi trên 1 năm hay 1 chu kỳ kinh doanh. Nguồn tài sản dài hạn của Công ty tăng dần qua các năm về số tuyệt đối và tương đối, cụ thể như sau: năm 2013, tài sản dài hạn của Công ty là 9.251 triệu đồng, tăng 4031 triệu đồng so với năm 2012. Bước sang năm 2014, chỉ số này tiếp tục tăng với mức tăng 3.478 triệu đồng so với năm 2013, đạt mức 12.729 triệu đồng. Trong giai đoạn này, tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn chiếm phần lớn tỷ trọng và có sự gia tăng nhiều nhất. Ngoài ra, doanh nghiệp không có

những khoản phải thu dài hạn, điều này là tốt vì nó chứng tỏ doanh nghiệp không bị chiếm dụng vốn dài hạn, tuy nhiên vẫn phải chú ý trong công tác quản lý để phòng ngừa các rủi ro trong tương lai.

Tài sản cố định

Tài sản cố định: Là những tài sản có giá trị từ 30 triệu đồng trở lên và thời gian sử dụng lớn hơn một năm, bao gồm tài sản cố định hữu hình và tài sản cố định vô hình. Tài sản cố định hữu hình là những tài sản có hình thái vật chất cụ thể như nhà xưởng, nhà kho, vật kiến trúc và các phương tiện vận tải, truyền dẫn, thiết bị dụng cụ quản lý... Trong khoản mục tài sản cố định, mặc dù tài sản cố định hữu hình năm 2013 giảm 10,4% so với đầu năm còn tài sản cố định vô hình không thay đổi giá trị, nhưng tổng tài sản cố định vẫn tăng 2.323 triệu đồng (tương ứng 52,31%). Đó là do chi phí xây dựng dở dang của doanh nghiệp đã tăng đột biến 2.665 triệu đồng từ 85 triệu đồng lên 2.750 triệu đồng. Nguyên nhân của sự gia tăng này là do năm 2009 việc đầu tư xây dựng trụ sở mới tại 1230 đường Giải Phóng thay cho văn phòng cũ đi vào giai đoạn hoàn thiện nên Công ty phải chi 700 triệu cho chủ thầu; đồng thời trong năm này doanh nghiệp cũng tiến hành mua thêm xe vận tải bao gồm 1 xe đầu kéo Hyundai HD1000 (1.430 triệu đồng) và 1 xe tải 6,4 tấn FC9JLSW Hino. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng tăng cường đầu tư cho các công ty liên kết liên doanh, do vậy các khoản đầu tư tài chính dài hạn đã tăng lên 54,67%. Như vậy, trong năm 2013 cơ sở vật chất của Công ty đã được tăng cường xây mới và sửa chữa mở rộng. Tuy nhiên trong năm 2014, tài sản cố định của Công ty vẫn tăng 9.752 triệu đồng là do Công ty tiếp tục đầu tư dài hạn, mua máy nghiền bột giấy thủy lực dạng D và tiếp tục đầu tư vào ngành vận tải... phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Chứng tỏ Công ty vẫn có xu hướng chiến lược đầu tư nhiều vào tài sản dài hạn.

Tài sản cố định vô hình là những tài sản không có hình thái vật chất, nhưng doanh nghiệp vẫn xác định được giá trị như quyền sử dụng đất, nhãn hiệu hàng hoá, quyền phát hành, phần mềm máy vi tính, giấy phép và giấy nhượng quyền... Đối với Công ty, tài sản cố định vô hình chủ yếu thể hiện ở giá trị quyền sử dụng đất lâu dài và có thời hạn của các lô đất. Quyền sử dụng đất lâu dài Công ty không trích khấu hao còn quyền sử dụng đất có thời hạn được phân bổ theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian sử dụng lô đất, được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế. Hàng năm hoạt động trích khấu hao được thực hiện đều đặn nên khoản mục tài sản cố định vô hình giảm đều đặn 31 triệu đồng mỗi năm từ năm 2012 đến năm 2014.

Các khoản đầu tư tài chính dài hạn: Các khoản đầu tư tài chính dài hạn của Công ty trong ba năm gần đây có xu hướng tăng dần. Năm 2013 tăng 205 triệu đồng lên 580 triệu đồng so với 2012 và tăng mạnh 1.651 triệu đồng lên 2.231 triệu đồng năm 2014. Trong giai đoạn này, Công ty đầu tư và liên kết với Công ty vận tải Phú Thương,

phát triển ngành vận tải do ngành gỗ và giấy gặp nhiều khó khăn. Công ty lo ngại đến năm 2015, Cộng đồng Kinh tế ASEAN dự kiến sẽ được thành lập, cùng với đó, sản phẩm giấy xuất khẩu vào Việt Nam từ các nước trong khu vực sẽ được hưởng thuế 0% và làn sóng giấy nhập khẩu sẽ tràn vào Việt Nam mạnh mẽ làm Công ty phải chuẩn bị cho hướng phát triển mới trong ngành vận tải. Việc gia tăng đầu tư dài hạn, đầu tư vào các công ty liên doanh liên kết sẽ giúp Công ty thu được nguồn lợi nhuận lớn trong tương lai, đảm bảo nguồn thu giúp doanh nghiệp tồn tại trong thời điểm ngành giấy có nhiều biến động. Tuy nhiên bên cạnh cơ hội là những rủi ro đầu tư trong thời gian dài như khi đầu tư dài hạn sẽ khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc điều phối vốn để thực hiện hoạt động chi trả hay những việc có thể bỏ lỡ những cơ hội đầu tư tài chính ngắn hạn do nguồn vốn chưa kịp quay vòng để đầu tư tiếp. Chính vì vậy Công ty nên có những chính sách đúng đắn, cần trọng trong việc đầu tư dài hạn. Mặc dù tài sản dài hạn của Công ty năm 2013 cao nhất nhưng tổng tài sản của Công ty năm 2013 lại thấp hơn tổng tài sản năm 2012. Cụ thể thấp hơn 8.567 triệu đồng tương ứng 23,94%. Nhưng nhìn chung, Công ty có cơ cấu tài sản khá hợp lý, tuy tổng tài sản giảm nhưng đó là do tài sản ngắn hạn giảm còn tài sản dài hạn tăng cả về số tuyệt đối và số tương đối. Trong tình hình hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn, thị trường biến động nhiều như hiện nay thì một cơ cấu tài sản nhiều tài sản ngắn hạn sẽ có rủi ro rất lớn. Cơ cấu tài sản của Công ty chuyển dịch theo hướng tăng tài sản dài hạn và giảm tài sản ngắn hạn là hợp lý. Mặc dù khả năng sinh lời cũng như tốc độ luân chuyển vốn sẽ giảm, nhưng đảm bảo được an toàn trong hoạt động kinh doanh, bảo toàn vốn.

Đánh giá: Tỷ trọng tài sản dài hạn trên tổng tài sản tăng qua các năm cho thấy Công ty rất chú trọng đầu tư vào tài sản cố định mới, sửa chữa và nâng cấp tài sản cố định. Việc làm này sẽ giúp nâng cao uy tín và hiệu quả công việc, nâng cao vị thế trên thị trường tuy nhiên cần chú ý đầu tư hiệu quả vì nếu tỷ trọng tài sản dài hạn của doanh nghiệp quá cao sẽ làm giảm tính thanh khoản của tài sản, đồng thời làm tăng rủi ro thanh toán và tính tự chủ tài chính.

Đánh giá chung tình hình tài sản giai đoạn 2012-2014

Qua số liệu 3 năm từ 2012-2014 cho thấy, nhìn chung các giá trị tăng đều vào năm 2012 và giảm vào năm 2013. Bên cạnh nỗ lực của Công ty trong việc giảm thiểu lượng hàng tồn kho và đầu tư hiện đại hóa tài sản cố định thì Công ty cần chú ý giảm khoản phải thu khách hàng. Việc giảm khoản phải thu sẽ giúp Công ty giảm thiểu được rủi ro với các khoản nợ khó đòi, tránh ứ đọng vốn hay phải huy động thêm nguồn vốn ngoài. Việc phân tích các chỉ số trên đã giúp chúng ta thấy được sự hợp lý trong việc tăng giảm các khoản mục tài sản, tuy nhiên để biết được hiệu quả của những biến động tăng giảm này, cần kết hợp với việc phân tích chỉ số tài chính ở phần sau để có cái nhìn tổng quan và chính xác hơn.

2.2.1.2. Phân tích sự biến động về nguồn vốn

❖ **Đánh giá khái quát về sự biến động của nguồn vốn**

Trong quá trình hoạt động SXKD, bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển được đều cần phải có nguồn tài chính đủ mạnh, đây là một trong ba yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp có thể duy trì hoạt động của mình, “Vốn là một khối lượng tiền tệ nào đó được ném vào lưu thông nhằm mục đích kiếm lời, tiền đó được sử dụng muôn hình muôn vẻ”. Giống như tổng tài sản, tổng nguồn vốn cũng tăng giảm qua các năm đúng bằng tổng tài sản. Nguồn vốn được hình thành từ hai nguồn là nợ phải trả và vốn chủ sở hữu, do đó chúng ta cần phải biết sự gia tăng này bắt nguồn từ đâu, có hợp pháp hay không và có được sử dụng hiệu quả không.

Bảng 2.3. Kết cấu nguồn vốn giai đoạn 2012 – 2014

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013 – 2012		Chênh lệch 2014-2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Nợ phải trả	20.547	78,24	26.772	75,18	16.654	60,37	6.225	30,30	(10.118)	(37,79)
Vốn chủ sở hữu	5.716	21,76	8.839	24,82	10.932	39,63	3.123	54,64	2.093	23,68
Tổng nguồn vốn	26.263	100,00	35.611	100,00	27.586	100,00	9.348	35,59	(8.025)	(22,54)

(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán)

Qua bảng phân tích sự biến động về nguồn vốn, ta thấy được nguồn vốn trong giai đoạn 2012-2014 thay đổi tăng giảm liên tục. Năm 2013, tổng nguồn vốn tăng nhưng nguyên nhân là do Công ty tăng cả nợ phải trả và vốn chủ sở hữu (tăng 21,58% và 54,64%), tuy nhiên tỷ trọng nợ ngắn hạn trên tổng tài sản lại giảm xuống chỉ chiếm 75,18%. Và đến năm 2014, nguồn vốn lại sụt giảm, nguyên nhân phần lớn cũng do khoản nợ phải trả giảm mạnh (giảm 10.118 triệu đồng) trong khi đó vốn chủ sở hữu vẫn tiếp tục tăng (2.093 triệu đồng). Trong 3 năm, Công ty đang tiếp cận nguồn vay vốn dài hạn nhằm hạn chế rủi ro trả nợ cho Công ty, đầu tư vào tài sản cố định, củng cố lại doanh nghiệp trong thời kì khó khăn. Quyết định thu hẹp quy mô đã giúp Công ty giảm được khoản nợ đáng kể, hạn chế được rất nhiều rủi ro trong việc thanh toán các khoản nợ vay, các khoản chiếm dụng khi đến hạn.

Bên cạnh đó, trái ngược với biến động tăng giảm đột ngột của khoản mục nợ phải trả, vốn chủ sở hữu của Công ty lại được tăng đều qua cả 3 năm 2012-2014. Trong giai đoạn này, Công ty sử dụng rất tốt quỹ đầu tư phát triển, giúp đầu tư xây dựng cơ sở vật chất, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và môi trường làm việc cho anh em công nhân như mua sắm máy móc, xây dựng địa điểm và sửa chữa lại, đồng thời làm giảm áp lực thanh toán cho Công ty khi có nguồn quỹ dự phòng đảm bảo chi trả chi phí khi cần thiết.

Đánh giá: nguồn vốn của Công ty có nhiều biến động trong giai đoạn 2012-2014, tỷ trọng vốn chủ sở hữu dù đang dần được nâng cao nhưng đều thấp hơn so với tỷ trọng nợ phải trả trong cả 3 năm khiến Công ty gặp nguy cơ cao về khả năng tự chủ về vấn đề tài chính. Tuy nhiên việc tiếp cận nguồn vốn vay dài hạn và tận dụng nguồn vốn từ người mua trả trước khiến áp lực trả nợ của Công ty giảm bớt khi Công ty bàn giao sản phẩm cho đối tác.

❖ *Phân tích sự biến động về cơ cấu nguồn vốn*

Phân tích sự biến động về cơ cấu nguồn vốn cũng tương tự như phân tích sự biến động về cơ cấu tài sản. Để thuận tiện cho việc đánh giá cơ cấu nguồn vốn, ta lập bảng sau đây:

Bảng 2.4. Phân tích cơ cấu tài sản giai đoạn 2012 – 2014

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013 – 2012		Chênh lệch 2014-2013	
				Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
A - NỢ PHẢI TRẢ	20.547	26.772	16.654	6.225	30,30	(10.118)	(37,79)
I. Nợ ngắn hạn	19.202	23.345	12.601	4.143	21,58	(10.744)	(46,02)
1. Vay và nợ ngắn hạn	13.522	7.975	1.773	(5.547)	(41,02)	(6.202)	(77,77)
2. Phải trả người bán	3.107	2.980	1.450	(127)	(4,09)	(1.530)	(51,34)
3. Người mua trả tiền trước	910	2.123	7.422	1.213	133,30	5.299	249,60
4. Thuế và các khoản phải trả cho NN	750	362	320	(388)	(51,73)	(42)	(11,60)
5. Chi phí phải trả	150	330	631	180	120,00	301	91,21
6. Các khoản phải trả phải nộp khác	763	9.575	1005	8.812	1.154,91	(8.570)	(89,50)
II. Nợ dài hạn	1.345	3.427	4.053	2.082	154,80	626	18,27
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	5.716	8.839	10.932	3.123	54,64	2.093	23,68
I. Vốn chủ sở hữu	5.659	8.818	10.915	3.159	55,82	2.097	23,78
1. Vốn đầu tư chủ sở hữu	5.054	8.696	9.927	3.642	72,06	1.231	14,16
3. Quỹ đầu tư phát triển	345	68	68	(277)	(80,29)	0	0,00
4. Quỹ dự phòng tài chính	20	23	23	3	15,00	0	0,00
5. Lợi nhuận chưa phân phối	240	31	897	(209)	(87,08)	866	2.793,55
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	57	21	17	(36)	(63,16)	(4)	(19,05)
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	26.263	35.611	27.586	9.348	35,59	(8.025)	(22,54)

(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán)

❖ **Nợ phải trả**

Nợ phải trả có thể được hiểu là số tiền vốn mà doanh nghiệp đi vay, đi chiếm dụng của các đơn vị, tổ chức, cá nhân và do đó doanh nghiệp có trách nhiệm phải trả, phải thanh toán cho chủ nợ. Nợ ngắn hạn của Công ty bao gồm các khoản vay và nợ ngắn hạn, phải trả người bán, người mua trả tiền trước, thuế và các khoản phải nộp, chi phí trả và các khoản phải trả phải nộp khác. Nợ phải trả năm 2013 tăng lên tới 26.772 triệu đồng, tăng 30,3% so với năm 2012 tương đương mức tăng 6.225 triệu đồng. Tới năm 2014, quy mô kinh doanh bị thu hẹp lại, hoạt động kinh doanh có hiệu quả, các khoản vay nợ ngắn hạn được Công ty thanh toán nên nợ phải trả giảm xuống còn 16.654 triệu đồng, thấp hơn 10.118 triệu đồng so với năm 2013. Để hiểu rõ hơn sự biến động này, ta đi vào phân tích sự thay đổi của khoản mục nợ phải trả.

Vay và nợ ngắn hạn

Vay ngắn hạn là các khoản vay có thời hạn trả trong vòng một chu kỳ sản xuất, kinh doanh bình thường hoặc trong vòng một năm tài chính. Khoản vay ngắn hạn của Công ty năm 2013 là 7.975 triệu đồng, giảm 5.547 triệu đồng tương đương 21,58% so với năm 2012. Tới năm 2014, khoản mục này tiếp tục giảm xuống còn 1.773 triệu đồng, giảm tới 77,77% so với năm trước. Số dư của khoản mục giảm dần vào thời điểm 31/12/2014. Điều này cho thấy Công ty đang hoàn thành các nghĩa vụ trả gốc vay cho chủ nợ trước thời điểm kết thúc năm tài chính. Đây là chủ ý của ban Giám đốc nhằm cải thiện các chỉ tiêu về khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty năm 2014.

Phải trả người bán

Phải trả người bán là số vốn mà doanh nghiệp đi chiếm dụng của người bán, chủ yếu thông qua việc mua hàng thanh toán chậm. Năm 2012, phải trả người bán của Công ty là 3.107 triệu đồng nhưng đến năm 2013, khoản mục này giảm xuống còn 2.980 triệu đồng, giảm 4,09% so với năm 2012. Tới năm 2014, phải trả người bán tiếp tục giảm xuống còn 1.450 triệu đồng, giảm 1.530 triệu đồng so với năm 2013 tương đương 51,34%. Trong năm 2012, Công ty đã chiếm dụng được khoản tín dụng thương mại lớn từ phía nhà cung cấp nhờ việc tận dụng nguồn vốn từ việc thanh toán chậm, nợ người bán và khoản tiền người mua trả trước, giúp làm giảm chi phí và áp lực đi vay. Tuy nhiên 2 năm tiếp sau đó, Công ty giảm dần khoản mục phải trả người bán bắt nguồn từ chính sách giảm lượng hàng tồn kho và kéo theo là việc giảm các khoản phải trả người bán. Trong thời điểm kinh tế khó khăn, Công ty luôn cố gắng tạo uy tín từ cả phía khách hàng và các đối tác bán hàng, thanh toán đúng hạn, giảm rủi ro thanh toán và tạo lòng tin cho phía đối tác.

Người mua trả tiền trước: Đây là số tiền mà người mua thanh toán trước toàn bộ hay một phần giá trị hợp đồng cho Công ty trước khi Công ty giao nhận dịch vụ,

sản phẩm hoặc chuyển quyền sử dụng cho người mua. Người mua trả tiền trước năm 2013 tăng mạnh với 2.123 triệu đồng, tương ứng tăng 133,3% so với 2012. Năm 2014 tiếp tục tăng lên 7.422 triệu đồng, tăng 5.299 triệu đồng so với năm 2013. Sự gia tăng của khoản mục này phản ánh khả năng chiếm dụng vốn khách hàng của Công ty rất cao. Nguyên nhân chủ yếu là do hiệu quả của chính sách khuyến khích khách hàng trả trước không bán chịu của Công ty, thay đổi chính sách tín dụng, nghiên cứu hồ sơ khách hàng trước khi thực hiện giao dịch. Do có được uy tín và sự tin tưởng của bạn hàng nên Công ty dễ dàng thu được phần lớn lượng tiền trả trước trong một đơn vị hàng vì thế mà mục người mua trả tiền trước mới có sự tăng mạnh như vậy. Chiếm 26,9% trong tổng nguồn vốn năm 2014 cho thấy sự biến động của khoản này có ảnh hưởng nhiều đến nguồn vốn của Công ty.

Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước giảm liên tục trong cả ba năm do doanh thu bán hàng của Công ty giảm. Năm 2013 giảm 51,73% tương ứng với 362 triệu đồng. Năm 2014 tiếp tục giảm 11,6% tương ứng với 42 triệu đồng. Mặc dù tỷ trọng của thuế và các khoản phải nộp Nhà nước chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng nguồn vốn nhưng lượng thuế giảm sẽ làm giảm các chi phí và gia tăng lợi nhuận cho Công ty.

Chi phí phải trả trong ba năm lại tăng mạnh, năm 2013 tăng 120% tương đương 388 triệu đồng. Năm 2014 tăng 91,21% tương đương 301 triệu đồng. Trong giai đoạn này, Công ty nhập về một số xe vận tải như đã nêu tên tại khoản mục tài sản cố định, doanh nghiệp thực hiện trích trước chi phí sửa chữa máy móc cho năm kế hoạch tiếp theo, đồng thời chi phí phải trả 1 phần là lãi vay phải trả ngân hàng được trích trước tới thời điểm 31/12/năm tài chính, khi chưa nhận được thông báo lãi của ngân hàng. Được tính toán dựa trên số ngày dư nợ và lãi suất thực tế theo hợp đồng tín dụng.

Các khoản phải trả, phải nộp khác cũng tăng đột biến với tỷ lệ 1.177,14% tương đương 8.805 triệu đồng năm 2012. Nhưng lại giảm mạnh 8.678 triệu đồng tương đương 90,84% năm 2013. Điều này cho thấy công tác quản lý chi phí trong năm 2012 có nhiều sai sót. Tuy nhiên sang năm 2013 Công ty đã có sự điều chỉnh trong chính sách quản lý vì vậy đã dần ổn định được tình hình tài chính của Công ty.

Nợ dài hạn của Công ty chủ yếu là các khoản vay và nợ dài hạn. Năm 2013 các khoản vay và nợ dài hạn của Công ty đã có sự tăng mạnh, tăng 2.082 triệu đồng, tương ứng 154,8%. Năm 2014 tiếp tục tăng thêm 626 triệu đồng, tương ứng 18,27%. Đây chính là khoản Công ty vay nợ của ngân hàng để mở rộng nhà xưởng sản xuất và đầu tư vào xây mới cơ sở vật chất. Việc mở rộng và xây mới cơ sở này cũng thể hiện ở khoản mục quỹ đầu tư và phát triển trong vốn chủ sở hữu.

❖ *Về vốn chủ sở hữu:*

Vốn chủ sở hữu là số vốn do doanh nghiệp bỏ ra hoặc được hình thành từ kết quả hoạt động kinh doanh mà doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán, gồm VCSH và các nguồn kinh phí và quỹ khác. VCSH của doanh nghiệp năm 2013 là 8.839 triệu đồng, tăng 3.123 triệu đồng so với năm 2012, tốc độ tăng khá lớn đạt 54,64%. Sang năm 2014, nguồn vốn tiếp tục tăng 2.093 triệu đồng, tương ứng 23,68%. Cụ thể là:

Nguồn vốn chủ sở hữu của công ty tăng liên tục trong 3 năm. VCSH năm 2013 tăng mạnh 8.818 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 55,82% so với 2012. Và năm 2014 tăng 2.097 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 23,78% so với 2013. Điều này thể hiện sự phát triển của Công ty khi gia tăng lượng VCSH.

Năm 2013 và 2014 so với năm 2012, quỹ đầu tư và phát triển giảm 277 triệu đồng, tương đương với 80,29%. Đặc biệt phải chú ý đến mức lợi nhuận chưa phân phối cuối năm 2013 là âm 209 triệu đồng đã góp phần làm giảm mức tăng của VCSH. Sở dĩ con số này âm khá lớn là do hoạt động không hiệu quả nhưng Công ty vẫn phải tiến hành chia cổ tức nhằm giữ chân các nhà đầu tư.

Đánh giá chung tình hình nguồn vốn giai đoạn 2012 – 2014

Tình hình nguồn vốn giai đoạn 2012 – 2014 nhìn chung có nhiều biến động về tỷ trọng nợ phải trả - VCSH. Trong ba năm, Công ty đã thực hiện khá tốt nghĩa vụ trả nợ lương công nhân viên, trả người bán, tận dụng tối đa nguồn tín dụng thương mại và sự hỗ trợ từ phía đối tác. Tuy nhiên cần giảm thiểu các khoản nợ, đặc biệt là nợ dài hạn, tăng tỷ trọng VCSH để tránh rủi ro về khả năng thanh toán của Công ty, đảm bảo chi trả các khoản nợ chiếm dụng. Công ty cần có xem lại chính sách kinh tế, định hướng kinh doanh mà Công ty đang thực hiện.

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

❖ *Vốn lưu động ròng và cân bằng tài chính*

Quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn thể hiện mức độ cân bằng tài chính trong doanh nghiệp, đó là kết quả của việc đối chiếu tính thanh khoản của những tài sản xác định dòng tiền vào trong tương lai và tính tới thời hạn của những khoản nợ xác định dòng tiền trong tương lai. Xét về tổng thể, việc nắm giữ các tài sản dài hạn có tính thanh khoản thấp đòi hỏi cần phải có các nguồn vốn lâu dài. Do vậy, nguyên tắc truyền thống của cân bằng tài chính là các tài sản dài hạn phải được tài trợ bởi các nguồn vốn dài hạn. Phần chênh lệch giữa nguồn vốn dài hạn so với tổng tài sản dài hạn gọi là vốn lưu động ròng, tạo thành một biên an toàn cho cân bằng tài chính. Để hiểu rõ mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn trong Công ty, chúng ta sẽ đi sâu vào xem xét chỉ tiêu vốn lưu động ròng.

$$\text{Vốn lưu động ròng} = \text{Nguồn vốn dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn}$$

Bảng 2.5. Vốn lưu động ròng trong giai đoạn 2012 – 2014

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Nguồn vốn dài hạn	7.061	12.266	14.985
Tài sản dài hạn	5.220	9.251	12.729
Vốn lưu động ròng	1.841	3.015	2.256

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán 2012 – 2014)

Cách tính vốn lưu động ròng trên đây thể hiện phương thức tài trợ tài sản cố định và đồng thời phản ánh tác động của việc đầu tư lên cân bằng tài chính tổng thể. Ta có thể thấy trong cả 3 năm từ 2012 đến 2014, vốn lưu động ròng của Công ty luôn lớn hơn 0, cho thấy Công ty không những đủ nguồn vốn dài hạn để tài trợ cho tài sản dài hạn của mình mà còn dư thừa để tài trợ cho nhu cầu ngắn hạn. Tuy nhiên các giá trị của vốn lưu động ròng biến động qua các năm dù Công ty vẫn duy trì chính sách thận trọng xuyên suốt 3 năm qua, nợ dài hạn tăng cả 3 năm, dù năm 2014 vốn lưu động ròng có giảm nhưng Công ty đang thực hiện khá tốt việc cân đối tài trợ từ các nguồn vốn dài hạn, tránh được tình trạng nguồn tài sản dài hạn không những không được đảm bảo bởi nguồn vốn dài hạn mà còn lấn sang cả nguồn vốn ngắn hạn, nợ vay ngắn hạn, đánh mất khả năng thanh toán, tăng nguy cơ rủi ro và làm ảnh hưởng xấu tới hình ảnh Công ty. Tuy nhiên khi theo đuổi chiến lược quản lý tài sản ngắn hạn cấp tiến, doanh nghiệp có thể gặp phải những rủi ro: Cạn kiệt tiền hay không có đủ tiền có được chính sách quản lý hiệu quả; mất doanh thu khi dự trữ thiếu hụt hàng lưu kho; mất doanh thu khi sử dụng chính sách tín dụng chặt để duy trì khoản phải thu khách hàng.

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

Để đảm bảo có đủ tài sản cho hoạt động SXKD, doanh nghiệp cần phải tập hợp các biện pháp tài chính cần thiết cho việc huy động nguồn vốn. Nhu cầu vốn của doanh nghiệp tại bất cứ thời điểm nào cũng chính bằng tổng số tài sản doanh nghiệp cần phải có để đảm bảo cho hoạt động SXKD. Sau đây là một số chỉ tiêu dùng để đánh giá tình hình đảm bảo vốn của Công ty.

Bảng 2.6. Tình hình đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động SXKD*(Đơn vị: Lần)*

Chỉ tiêu	Công thức tính	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013 - 2012	Chênh lệch 2014 – 2013
Hệ số tài trợ thường xuyên	$\frac{\text{Nguồn tài trợ thường xuyên}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	0,27	0,34	0,54	0,08	0,20
Hệ số tài trợ tạm thời	$\frac{\text{Nguồn tài trợ tạm thời}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	0,73	0,66	0,46	(0,08)	(0,20)

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán 3 năm 2012-2014)

Hệ số tài trợ thường xuyên: Thể hiện tỷ trọng của nguồn tài trợ thường xuyên trên tổng nguồn vốn. Hệ số này cho biết cứ 1 đồng vốn thì có bao nhiêu đồng được tài trợ từ nguồn VCSH và nợ dài hạn. Hệ số này năm 2012 của Công ty là 0,27 nghĩa là cứ 1 đồng vốn thì có 0,27 đồng là từ nguồn VCSH. Sang năm 2013, con số này tăng lên là 0,34 lần, có nghĩa là cứ 1 đồng vốn thì có 0,34 đồng được tài trợ từ VCSH và nợ dài hạn, khoản mục này cao hơn so với năm 2012 là 0,08 lần. Đến năm 2014, hệ số này tiếp tục tăng lên 0,54 lần, tăng 0,2 lần so với năm 2013 cho thấy cứ 1 đồng vốn thì có 0,54 đồng được tài trợ từ nguồn tài trợ thường xuyên. Trong giai đoạn này, do cả nợ vay dài hạn và VCSH của Công ty liên tục tăng lên trong khi tổng nguồn vốn của Công ty lại giảm 22,54% (năm 2014) làm hệ số tài trợ thường xuyên của Công ty tăng. Nhờ vào uy tín vốn có, trong 2 năm 2013 và 2014, Công ty đã tiếp cận nguồn vốn vay dài hạn nhằm tăng khả năng thanh toán, đảm bảo hoạt động SXKD của Công ty được diễn ra thuận lợi, ổn định hơn, bên cạnh đó cũng để giúp Công ty chống chọi ảnh hưởng nặng nề từ cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới.

Hệ số tài trợ tạm thời: Thể hiện tỷ trọng của nguồn tài trợ tạm thời trên tổng nguồn vốn. Ngược lại với hệ số tài trợ thường xuyên, hệ số này cho ta biết cứ 1 đồng vốn có được là do huy động bao nhiêu đồng từ nguồn tài trợ tạm thời, cụ thể là nguồn nợ ngắn hạn. Năm 2013, con số này giảm 0,08 lần so với năm 2012, đạt 0,66 lần cho thấy cứ 1 đồng đồng vốn có được là do huy động 0,66 đồng từ nguồn tài trợ tạm thời. Sang năm 2014, hệ số này giảm tiếp xuống còn 0,46 lần, giảm 0,2 lần so với năm 2013. Nguyên nhân sự biến động của hệ số tài trợ tạm thời trong giai đoạn 2012-2014 là đều theo sự biến động của khoản mục nợ ngắn hạn.

Đánh giá: Qua phân tích tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh, ta có thể thấy tuy có sự biến động tăng giảm qua các năm, Công ty đang có những động thái

làm giảm nguồn tài trợ tạm thời và tăng nguồn tài trợ thường xuyên. Do tài trợ thường xuyên bao gồm cả nợ dài hạn và VCSH nên chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ tính ổn định và tự chủ trong tài trợ thường xuyên càng cao đặc biệt là tỷ trọng tài trợ vốn từ nguồn VCSH của Công ty. Việc doanh nghiệp nỗ lực tăng VCSH và cả nợ dài hạn là một hướng đi đúng đắn trong thời điểm này, tuy nhiên cũng cần tính toán hợp lý các khoản vay, tránh gây mất kiểm soát, phụ thuộc vào nguồn vốn vay bên ngoài, gia tăng chi phí huy động vốn của Công ty. Công ty cần có những biện pháp cụ thể nhằm quản lý nguồn vốn vay nợ hợp lý, cân bằng tài chính.

2.2.2. Phân tích Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh

Báo cáo kết quả kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát kết quả kinh doanh trong một thời kỳ nhất định của doanh nghiệp, phản ánh tóm lược các khoản thu, chi phí, kết quả hoạt động kinh doanh của toàn doanh nghiệp. Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh giúp ta có cái nhìn khái quát về kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ, so sánh với kỳ trước và với các doanh nghiệp khác, cho ta thấy được xu hướng biến động để từ đó có sự định hướng, điều chỉnh cho phù hợp.

Bảng 2.7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 – 2014

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013 – 2012		Chênh lệch 2014 – 2013	
				Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
1. Doanh thu BHDV	58.463	83.972	51.765	25.509	43,63	(32.207)	(38,35)
3. Doanh thu thuần	58.463	83.972	51.765	25.509	43,63	(32.207)	(38,35)
4. Giá vốn hàng bán	53.472	75.152	44.368	21.680	40,54	(30.784)	(40,96)
5. Lợi nhuận gộp	4.991	8.820	7.397	3.829	76,72	(1.423)	(16,13)
6. Doanh thu hoạt động tài chính	735	920	1.125	185	25,17	205	22,28
7. Chi phí tài chính	1.287	1.200	2.005	(87)	(6,76)	805	67,08
8. Chi phí bán hàng	2.576	3.754	4.321	1.178	45,73	567	15,10
9. Chi phí quản lí doanh nghiệp	1.153	2.643	758	1.490	129,23	(1.885)	(71,32)
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	710	2.143	1.438	1433	201,83	(705)	(32,90)
13. Lợi nhuận khác	20	(92)	(36)	(112)	(560,00)	56	(60,87)
14. Tổng LNKT trước thuế	730	2.051	1.402	1321	180,96	(649)	(31,64)
15. Thuế thu nhập doanh nghiệp	160,60	451,22	308,44	290,62	180,96	(142,78)	(31,64)
16. Lợi nhuận sau thuế	569,40	1.599,78	1.093,56	1030,38	180,96	(506,22)	(31,64)

(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán)

Doanh thu thuần: Trong giai đoạn 2012-2014, doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty có nhiều biến động. Năm 2012, doanh thu của Công ty là 58.463 triệu đồng. Bước sang năm 2013, lượng hợp đồng tăng khiến khoản mục này tăng lên là 63.972 triệu đồng với mức tăng 5.509 triệu đồng so với năm trước, tương ứng tăng 9,42% so với năm 2012. Nhưng sang năm 2014, doanh thu thuần lại có xu hướng giảm mạnh 12.050 triệu đồng tương ứng 18,87%. Nguyên nhân chủ yếu là do trong giai đoạn này, doanh thu bán hàng trong và ngoài nước đều giảm mạnh, nhất là doanh thu xuất khẩu. Việc doanh thu giảm nhiều là do Công ty chủ yếu xuất khẩu hàng sang Mỹ. Năm 2014, Mỹ đã giảm nhập khẩu hàng hóa do khủng hoảng kinh tế, người dân thắt chặt chi tiêu. Doanh thu trong cả giai đoạn đều tăng cho thấy chiến lược kinh doanh hợp lý của Công ty trong giai đoạn vừa qua.

Giảm trừ doanh thu: Do chất lượng sản phẩm và hàng hóa của doanh nghiệp có chất lượng tốt nên hàng hóa không bị sai sót, hỏng hóc, cả 3 năm doanh nghiệp không có khoản giảm trừ doanh thu. Điều này là tốt vì chất lượng hàng hóa tốt sẽ nâng cao uy tín của doanh nghiệp đối với khách hàng

Doanh thu thuần: Vì không có các khoản giảm trừ doanh thu nên doanh thu thuần chính bằng doanh thu.

Giá vốn hàng bán: Giá vốn hàng bán của Công ty thay đổi theo doanh thu qua các năm, do doanh thu bán hàng cung cấp dịch vụ của Công ty giai đoạn này biến động kéo theo giá vốn hàng bán tăng trưởng một lượng tương đương, tốc độ tăng giá vốn hàng bán tương đương với tốc độ tăng của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Thêm vào đó, từ đầu tháng 12/2013 đến nay, giá gỗ nguyên liệu keo, bạch đàn trên địa bàn Bình Định liên tục tăng, hiện ở mức 1,15 - 1,2 triệu đồng/tấn, tăng 300.000 - 400.000 đồng/tấn so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân là do các nhà máy dăm trong tỉnh thiếu nguồn nguyên liệu, cạnh tranh thu mua, đẩy giá lên cao, làm giá nguyên vật liệu đầu vào tăng cao và giá nguyên liệu giấy ảnh hưởng. Qua số liệu có thể thấy sự ảnh hưởng của việc tăng giá nguyên vật liệu làm tăng giá vốn hàng bán từ năm 2012 sang năm 2013 lên 53.472 triệu đồng, tăng 21.680 triệu đồng tương ứng tăng 40,54%, tăng cao gần bằng với mức tăng của doanh thu thuần từ bán hàng cung cấp dịch vụ là 43,63%. Con số này ở năm 2014 giảm xuống còn 51.765 triệu đồng, giảm 30.784 triệu đồng so với năm 2013. Sự thu hẹp hoạt động của Công ty và nhu cầu tiêu thụ từ thị trường giảm làm doanh thu giảm là nguyên nhân làm giá vốn giảm theo.

Lợi nhuận gộp: Lợi nhuận gộp là sự chênh lệch giữa doanh thu và giá vốn hàng bán, và là khoản tiền bù đắp cho các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp. Năm 2012, con số này là 4.991 triệu đồng. Chỉ tiêu lợi nhuận gộp của Công ty tăng lên vào năm 2013 lên 8.820 triệu đồng với mức tăng 3.829 triệu đồng, tương ứng

tăng 76,72%. Tới năm 2014 lợi nhuận của Công ty giảm xuống mức 7.397 triệu đồng, giảm 1.423 triệu đồng so với năm 2013, giảm 16,13%. Trong giai đoạn này, năm 2013, Công ty mở rộng hoạt động SXKD, mức giảm trừ doanh thu không đáng kể và dù giá nguyên vật liệu xây dựng trong thời kỳ này tăng cao nhưng nhờ việc hoàn thành tốt các hợp đồng, có được uy tín với đối tác nên lợi nhuận của Công ty vẫn tăng cao. Năm 2014, dù lợi nhuận gộp có giảm nhưng vẫn thấp hơn nhiều so với mức giảm của doanh thu bán hàng cung cấp dịch vụ.

Doanh thu hoạt động tài chính: Doanh thu từ hoạt động tài chính có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2012 là 735 triệu đồng, năm 2013 là 920 triệu đồng, giảm tăng 205 triệu đồng tương ứng tăng 25,17% so với năm 2012. Doanh thu tài chính tiếp tục tăng lên 22,28% lên 1.125 triệu đồng vào năm 2014. Dấu hiệu tăng liên tục của khoản mục này cho thấy đây là kết quả của chính sách nói “ném trứng vào nhiều giỏ”, Công ty nhận thấy những khó khăn trong thị trường gỗ và các sản phẩm liên quan nên đã thực hiện hoạt động tài chính, cho vay tổ chức khác, đầu tư vào chứng khoán và góp vốn liên doanh, liên kết với công ty khác... Vậy nên các khoản thu lãi từ hoạt động đầu tư tài chính đã tăng trong giai đoạn này.

Chi phí tài chính: Chi phí tài chính của Công ty có xu hướng tăng trong ba năm từ 2012 – 2014. Khoản mục này trong năm 2012 và 2013 không có quá nhiều sự thay đổi nhưng lại tăng mạnh vào năm 2014 và đạt mức 2.005 triệu đồng. Các chi phí tài chính này hầu như là chi phí trả lãi vay, đặc biệt trong 2 năm 2013 và 2014, Công ty có sử dụng thêm nguồn vốn vay dài hạn và trả nợ nguồn vốn vay ngắn hạn. Để đối phó với ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế, giúp Công ty đứng vững trong thời kỳ khó khăn, Công ty tìm tới nguồn tài trợ dài hạn để gia tăng thời gian chịu áp lực trả nợ, thêm vào đó, việc nâng cao công nghệ, đầu tư thêm máy móc hiện đại (một phần nhờ nguồn vốn vay) cũng nâng tầm cạnh tranh của Công ty với các doanh nghiệp cùng ngành trên thị trường hiện nay.

Chi phí bán hàng

Năm 2013, chi phí bán hàng tăng 45,73% tương ứng tăng 1.178 triệu đồng so với năm 2012, từ 2.576 triệu đồng lên 3.754 triệu đồng. Tới năm 2014, chi phí bán hàng lại tiếp tục tăng lên là 4.321 triệu đồng, tăng 576 triệu đồng tương ứng tăng 15,1% so với năm 2013. Thời điểm này, do có sự thay đổi về việc thuê cửa hàng mới, thêm vào đó Công ty còn thực hiện chi trả hoa hồng đại lý, hoa hồng môi giới nhằm duy trì mối quan hệ tuy nhiên đã làm cho khoản mục chi phí bán hàng tăng mạnh. Đúng ra Công ty nên thực hiện cắt giảm chi phí để duy trì lợi nhuận, đối phó với sự giảm sút của tình hình tiêu thụ sản phẩm. Công ty cần xem xét cắt giảm các khoản chi phí trong giai đoạn khó khăn này.

Chi phí quản lý

Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng vào năm 2013 và giảm vào năm 2014. Cụ thể như sau: năm 2012, chi phí quản lý doanh nghiệp là 1.153 triệu đồng. Sang tới năm 2013, con số này tăng lên là 2.643 triệu đồng tăng thêm 1.490 triệu đồng với tốc độ tăng là 129,23% vào kì quyết toán cuối năm. Do lượng hợp đồng bán hàng và cho thuê nhà xưởng tăng nên bắt buộc chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm nay phải tăng theo, tiêu tốn của Công ty một số chi phí như chi phí đồ dùng, lương bộ phận quản lý... Năm 2014, chi phí quản lý doanh nghiệp giảm xuống còn 758 triệu đồng, giảm 1.885 triệu so với năm 2013. Do lạm phát cao và doanh thu có xu hướng giảm nên Công ty đã cắt giảm một số chi phí mua sắm thiết bị văn phòng, chi phí tiếp khách, tổ chức hội nghị... để bảo đảm lợi nhuận cuối kỳ theo đúng kế hoạch.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh

Sau nguồn lợi nhuận gộp trừ đi các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, ta có được nguồn lợi nhuận thuần đến từ hoạt động SXKD. Chỉ tiêu này trong năm 2012 là 710 triệu đồng. Nguồn lợi nhuận này tăng lên là 2.143 triệu đồng trong năm 2013, tăng 1.433 triệu so với năm 2012, tương ứng mức tăng 201,83% và đến năm 2014, con số này lại giảm xuống là 1.438 triệu đồng, giảm 705 triệu đồng so với năm 2013 với mức giảm 32,9%. Ba năm qua, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của Công ty có biến động tăng giảm thất thường, do nền kinh tế khó khăn, doanh nghiệp chưa kiểm soát các chi phí tốt khiến lợi nhuận của Công ty không được như mong muốn. Đây là điều doanh nghiệp cần xem xét và sớm có biện pháp cải thiện.

Tổng lợi nhuận trước thuế: Thêm một chỉ tiêu thể hiện sự những tác động trong việc thay đổi chính sách kinh doanh của doanh nghiệp, với chỉ số lợi nhuận trước thuế là nguồn lợi nhuận thuần trừ đi phần chi phí khác của doanh nghiệp, bao gồm những chi phí không quyết toán vào chi phí bán hàng hay quản lý và cộng với khoản lợi nhuận khác. Năm 2012, tổng lợi nhuận trước thuế Công ty thu về là 730 triệu đồng, sang năm 2013, con số này tăng vọt lên mức 2.051 triệu đồng, tăng 1.321 triệu so với năm 2012 tương ứng tăng 180,96%. Đến năm 2014, tổng lợi nhuận trước thuế lại giảm xuống còn 1.402 triệu đồng giảm 649 triệu đồng so với năm 2013. Trong giai đoạn này, các khoản chi luôn lớn hơn các khoản thu của Công ty khiến lợi nhuận trước thuế không những không giúp lợi nhuận tăng thêm mà còn khiến lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm.

Lợi nhuận sau thuế: Lợi nhuận sau thuế là lợi nhuận cuối cùng mà Công ty có được, nó bằng lợi nhuận trước thuế trừ đi thuế thu nhập doanh nghiệp. Sự tăng giảm của chỉ số này tỷ lệ thuận và giống với lợi nhuận trước thuế, do đó ta không phân tích nguyên nhân làm tăng giảm lợi nhuận sau thuế. Ở đây ta đi xét tỷ trọng của lợi nhuận

sau thuế so với doanh thu, tức trong 100 đồng doanh thu thuần sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Ta thấy, năm 2012 lợi nhuận sau thuế là 569,4 triệu đồng có nghĩa là: cứ 100 đồng doanh thu thuần sẽ tạo ra 0,97 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang năm 2013, khoản mục này tăng lên là 1.599,78 triệu đồng, cho ta biết cứ 100 đồng doanh thu thuần sẽ tạo ra 1,91 đồng lợi nhuận sau thuế. Qua năm 2014, lợi nhuận sau thuế là 1.093,56 triệu đồng, có nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu tạo ra 2,11 đồng lợi nhuận. Ta thấy tỷ số giữa lợi nhuận sau thuế trên doanh thu tăng đều qua các năm dù các khoản chi phí đã ảnh hưởng rất nhiều tới doanh thu của doanh nghiệp.

Đánh giá chung tình hình doanh thu, lợi nhuận, chi phí giai đoạn

2012–2014: Nhìn chung, dù con số về lợi nhuận cuối cùng mang về vẫn là con số dương nhưng do ảnh hưởng của giá nguyên vật liệu đầu vào tăng cao, thêm vào đó là chi phí giành cho bộ phận quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng cao dẫn tới tỷ trọng tổng chi phí trên doanh thu lớn khiến lợi nhuận thực tế của Công ty giảm đi đáng kể. Điều này cho thấy, Công ty cần có những biện pháp cụ thể hơn trong việc quản lý chi phí, thắt chặt chi tiêu, giảm thiểu vốn vay và nâng cao hiệu quả lao động.

2.3. Phân tích các chỉ tiêu tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang

2.3.1. Phân tích khả năng thanh toán

Phân tích khả năng thanh toán là chúng ta sẽ xem xét tài sản của Công ty có đủ để trang trải các khoản nợ phải trả trong thời gian ngắn hay không. Ta xét bảng chỉ tiêu về khả năng thanh toán như sau:

Bảng 2.8. Các chỉ tiêu thanh toán

(Đơn vị: lần)

Chỉ tiêu	Công thức tính	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2011-2012	Chênh lệch 2012-2013
1. Khả năng thanh toán ngắn hạn	Tổng TSNH	1,10	1,13	1,18	0,03	0,05
	Tổng nợ ngắn hạn					
2. Khả năng thanh toán nhanh	(TSNH-Hàng tồn kho)	0,70	0,97	1,12	0,27	0,15
	Tổng nợ ngắn hạn					
3. Khả năng thanh toán tức thời	Tiền + Các khoản tương đương tiền	0,03	0,17	0,08	0,14	(0,09)
	Tổng nợ ngắn hạn					

(Nguồn: Xử lý số liệu bảng cân đối kế toán 3 năm 2012 – 2014)

Khả năng thanh toán hiện hành

Tỷ số này đo lường khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty khi đến hạn trả. Nó thể hiện mức độ đảm bảo của TSNH đối với các khoản nợ ngắn hạn mà không cần vay mượn thêm từ nguồn nào khác. Năm 2012, tỷ số này là 1,1 lần cho thấy cứ 1 đồng nợ ngắn hạn của Công ty được đảm bảo thanh toán bởi 1,1 đồng TSNH. Năm 2013 tỷ số này tăng lên là 1,13 lần, tăng 0,03 lần so với năm 2012. Tới năm 2014, tỷ số khả năng thanh toán hiện hành tiếp tục tăng lên 1,18 lần, lúc này 1 đồng nợ ngắn hạn của Công ty sẽ được đảm bảo thanh toán bởi 1,18 đồng TSNH. Khả năng thanh toán ngắn hạn hai năm 2013 và 2014 tăng là do cả 2 khoản mục TSNH và nợ ngắn hạn của Công ty đều có sự tăng giảm tương đồng nhưng mức tăng (giảm) của TSNH cao hơn so với nợ ngắn hạn. Khả năng thanh toán ngắn hạn tăng đồng nghĩa với việc giảm rủi ro thanh toán năm của Công ty. Khả năng thanh toán hiện hành của Công ty ba năm qua đều lớn hơn 1 cho thấy Công ty hoàn toàn có đủ khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn bằng TSNH, cho thấy hiệu quả trong việc sử dụng vốn.

Tuy nhiên hệ số khả năng thanh toán hiện thời vẫn chưa thực sự phản ánh chính xác được khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Để đánh giá kĩ hơn thì ta cần phân tích khả năng thanh toán nhanh.

Khả năng thanh toán nhanh

Chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh cho thấy 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng TSNH khi không tính đến yếu tố hàng tồn kho. Trong năm 2013 do hàng tồn kho của Công ty giảm mạnh nên hệ số khả năng thanh toán nhanh tăng lên 0,97 lần, tăng 0,27 lần so với năm 2012. Tuy nhiên tỷ số này lại tăng lên 0,15 lần vào năm 2014, khi mà Công ty tăng lượng hợp đồng, giảm hàng tồn kho, đồng thời nguồn nợ ngắn hạn của Công ty cũng giảm đi rõ rệt so với năm 2013. Ta có thể thấy, tỷ số khả năng thanh toán của Công ty ở mức trên 0,5 lần, cho thấy Công ty đã nỗ lực đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn mà chưa cần dùng tới hàng tồn kho.

Khả năng thanh toán tức thời

Khả năng thanh toán tức thời cho biết bao nhiêu tiền mặt và các khoản tương đương tiền của Công ty để đáp ứng các nghĩa vụ nợ ngắn hạn. Nói cách khác nó cho biết cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có bao nhiêu tiền mặt và các khoản tương đương tiền đảm bảo chi trả. Năm 2012, hệ số khả năng thanh toán tức thời là 0,03 lần, cho biết cứ 1 đồng nợ ngắn thì được đảm bảo bằng 0,03 đồng tiền mặt và các khoản tương đương tiền. Năm 2013, hệ số này tăng lên là 0,17 lần, tăng 0,14 lần so với năm 2012 cho thấy cứ 1 đồng nợ ngắn thì được đảm bảo bằng 0,17 đồng tiền mặt và các khoản tương đương tiền. Nguyên nhân tăng là do trong năm này, khoản mục tiền, khoản tương

đương tiền và khoản mục nợ ngắn hạn đều tăng nhưng mức tăng của tiền và các khoản tương đương cao hơn nợ ngắn hạn (lên tới 621,6%). Sang năm 2014, hệ số khả năng thanh toán tức thời giảm còn 0,08 lần so với năm 2013 do năm này cả tiền, tương đương tiền và nợ ngắn hạn của Công ty đều giảm. Dù Công ty luôn nỗ lực nâng chỉ số khả năng thanh toán tức thời lên nhưng thực tế con số này còn quá thấp, cần có chính sách điều chỉnh hợp lý và các chính sách kinh tế phù hợp nếu không Công ty sẽ làm gia tăng nguy cơ mất khả năng thanh toán tức thời của các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn trả. Hệ số này nhỏ hơn 1 rất nhiều cho thấy công ty hạn chế để tiền trong quỹ bởi DN thấy được tự đồng tiền không thể sinh lời, DN đã có những chiến lược mang tiền đi đầu tư nhằm thu về nhiều lợi nhuận hơn. Tuy nhiên, hệ số này thấp cũng làm cho khả năng thanh toán của công ty gặp những khó khăn khá nghiêm trọng. Nếu không lấy lại được thăng bằng trong việc thanh toán rất có thể đưa doanh nghiệp đến những rủi ro không đáng có trong tương lai.

Đánh giá chung khả năng thanh toán của Công ty: Qua phân tích trên ta thấy, Công ty vẫn có khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Khả năng thanh toán nhanh các khoản nợ của Công ty cao, an ninh tài chính được đảm bảo. Khả năng thanh toán tức thời thấp bởi tiền và các khoản tiền và tương đương tiền chiếm tỷ trọng rất thấp trong tổng tài sản.

2.3.2. Phân tích các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

Bảng 2.9. Các hệ số về cơ cấu tài chính

(Đơn vị tính: %)

Chỉ tiêu	Công thức tính	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013-2012	Chênh lệch 2014-2013
Hệ số nợ trên tổng tài sản	$\frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Tổng tài sản}}$	0,78	0,75	0,60	(0,03)	(0,15)
Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu	$\frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$	3,59	3,03	1,52	(0,57)	(1,51)
Hệ số tự tài trợ	$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	0,22	0,25	0,40	0,03	0,15

(Nguồn: Xử lý số liệu bảng cân đối kế toán 3 năm 2012 – 2014)

Hệ số nợ trên tổng tài sản

Hệ số này được sử dụng để xác định nghĩa vụ củ chủ doanh nghiệp với các chủ nợ trong việc góp vốn, cho biết tổng tài sản của Công ty được hình thành bao nhiêu

phần trăm từ nguồn vốn vay. Năm 2012, 78,24% tài sản của doanh nghiệp được hình thành từ vốn vay nợ. Đến năm 2013, con số này giảm xuống là 75,18% tương ứng mức giảm là 3,06%. Sang năm 2014, tỷ số này giảm xuống còn 60,37% với mức giảm 14,81% so với năm 2013. Qua đánh giá 3 năm 2012 – 2014 cho thấy hiện nay Công ty đang dựa quá nhiều vào khoản vốn đi vay. Hệ số nợ của Công ty quá cao, thiếu khả năng độc lập về tài chính, gây nguy hiểm trong đảm bảo rủi ro doanh nghiệp, Công ty cần phải cân nhắc xem lại toàn bộ nguồn vốn đang sử dụng. Tuy nhiên nếu nhìn theo hướng tích cực và Công ty biết nắm bắt thì đây có thể coi là đòn bẩy tài chính cho doanh nghiệp, cần sự so sánh giữa rủi ro mang lại với rủi ro biến động lợi nhuận trên cổ phần kết hợp với rủi ro mất khả năng chi trả phát sinh, từ đó có điều chỉnh thích hợp hơn đem lại lợi ích cho Công ty. Chỉ số này cũng đang có xu hướng giảm, chứng tỏ doanh nghiệp đang từng bước cố gắng cải thiện và nâng cao khả năng tự chủ tài chính.

Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu

Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu cho ta biết mối quan hệ giữa vốn huy động bằng cách đi vay và vốn chủ sở hữu. Qua bảng trên ta thấy, năm 2012 Công ty đã huy động vốn bằng cách đi vay nợ số vốn bằng 359,46% vốn chủ sở hữu. Năm 2013 thì con số này giảm xuống còn 302,88%, giảm 56,58% so với năm 2012. Trong khi cả vốn chủ sở hữu và tổng nợ của Công ty đều tăng trong năm nay nhưng vì vốn chủ sở hữu tăng cao hơn (54,64%) với các nguyên nhân đã được giải thích phía trên. Sang tới năm 2014, hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu tiếp tục giảm xuống là 152,34% nhưng vẫn khá cao, gây nguy hiểm tới hoạt động của doanh nghiệp, khó tự chủ tài chính. Qua số liệu 3 năm cho thấy Công ty cần xem xét lại tỷ lệ nợ vay trên vốn chủ sở hữu nếu không sẽ rơi vào trạng thái mất kiểm soát. Công ty cần tiếp tục giảm phụ thuộc huy động vốn từ hoạt động vay nợ. Bên cạnh đó cũng không thể không nhìn nhận việc Công ty đã tận dụng khác tốt khoản tín dụng thương mại, không mất chi phí lãi vay nhưng cần chú ý nếu không sẽ dễ gây mất uy tín đối với các đối tác.

Hệ số tự tài trợ

Chỉ tiêu này cho ta thấy mức độ độc lập hay phụ thuộc của doanh nghiệp vào chủ nợ, mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với tổng số vốn kinh doanh của mình. Hệ số này chỉ ra trong 100 đồng vốn thì có bao nhiêu đồng là do vốn chủ sở hữu tài trợ. Năm 2012, con số này là 21,76% nghĩa là cứ 100 đồng vốn thì có 21,76 đồng là từ vốn chủ sở hữu. Sang năm 2013 con số tăng lên là 24,82%, tăng 3,06% so với năm 2012. Nguyên nhân là do vốn chủ sở hữu của Công ty năm 2013 tăng tới 54,64% trong khi nợ phải trả tăng thấp hơn là 30,3% làm hệ số này tăng. Đến năm 2014, hệ số này tăng tiếp lên là 39,63% tăng 14,81% so với năm 2013. Có được điều này là do Công ty thực hiện hoàn trả một phần nợ ngắn hạn và trả tiền hàng cho phía đối tác.

2.3.3. Phân tích nhóm chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động

Nhóm các hệ số này sẽ cho chúng ta biết hiệu quả quản trị tài sản của công ty như thế nào. Trên cơ sở tính toán của các tỷ số này, chúng ta có thể đánh giá các số liệu về các loại tài sản trong bảng cân đối kế toán là cao hay thấp so với hiện tại cũng như mức độ hoạt động trong tương lai.

Bảng 2.10. Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013-2012	Chênh lệch 2014-2013
Hệ số lưu kho	vòng	7,03	19,95	68,84	12,92	48,89
Thời gian lưu kho trung bình	ngày	51,20	18,05	5,23	(33,16)	(12,82)
Số vòng quay khoản phải thu	vòng	4,96	4,76	4,55	(0,20)	(0,20)
Thời gian thu nợ trung bình	ngày	72,59	75,70	79,07	3,11	3,37
Hệ số trả nợ	vòng	18,41	27,37	34,10	8,96	6,74
Thời gian trả nợ trung bình	ngày	19,55	13,16	10,56	(6,40)	(2,60)
Thời gian luân chuyển vốn bằng tiền	ngày	104,24	80,59	73,75	(23,65)	(6,85)
Hiệu suất sử dụng tài sản	lần	2,23	2,36	1,88	0,13	(0,48)

(Nguồn: Báo cáo tài chính 3 năm 2012 – 2014)

❖ Khả năng quản lý hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho

Hệ số vòng quay hàng tồn kho thể hiện trong một kỳ hàng tồn kho luân chuyển được bao nhiêu vòng. Số vòng quay hàng tồn kho năm 2012 là 7,03 vòng nghĩa là trong năm 2012, hàng tồn kho của doanh nghiệp đã luân chuyển được 7,03 vòng. Hệ số này tăng lên 19,95 vòng, tăng 12,92 vòng so với năm 2012. Sang năm 2014 tốc độ luân chuyển hàng tồn kho lại tăng lên là 68,84 vòng, tăng 48,89 vòng so với thời điểm năm 2013. Theo bảng số liệu ta thấy lượng hàng tồn kho của công ty năm 2012 là tương đối thấp và giá vốn cao nên hệ số vòng quay hàng tồn kho trong năm này là khá cao. Điều này chứng tỏ công tác bán hàng của doanh nghiệp trong những năm này không ổn định và có xu hướng tốt lên. Đây là tín hiệu khả quan trong công tác bán hàng trong năm 2014 so với 2 năm trước, khi lượng hàng hóa luân chuyển được nhiều vòng hơn trong một năm

Thời gian lưu kho trung bình

Số ngày tồn kho trong các năm này cũng giảm dần đi, năm 2012 là 51,20 ngày, năm 2013 là 18,05 ngày và năm 2014 chỉ còn 5,23 ngày. Để có được số ngày tồn kho thấp như vậy, ngoài việc quản lý trong công tác bán hàng và lượng hàng tồn kho thì nguyên nhân chủ yếu chính là việc thay đổi chính sách mới của Công ty để giảm thiểu lượng hàng tồn đọng mang lại nhiều rủi ro cho Công ty.

❖ Khả năng quản lý khoản phải thu

Số vòng quay khoản phải thu

Hệ số này cho biết tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp và khả năng chuyển đổi các khoản nợ phải thu sang tiền mặt. Năm 2012, số vòng quay của khoản phải thu là 4,96 vòng, năm 2013 là 4,76 vòng, giảm 0,2 vòng so với năm 2012 do lượng tăng của doanh thu lớn hơn lượng tăng của khoản phải thu khách hàng. Sang năm 2014, số vòng quay khoản phải thu tiếp tục giảm xuống còn 4,55 vòng, thấp hơn năm 2013 là 0,2 vòng. Vào năm 2014, do doanh thu thuần của Công ty giảm 38,35%, trong khi đó, Công ty bắt đầu áp dụng chính sách thắt chặt tín dụng khiến khoản phải thu của Công ty giảm 35,61%, nên hệ số vòng quay khoản phải thu năm 2014 tiếp tục giảm xuống.

Kỳ thu tiền trung bình

Từ chỉ số vòng quay các khoản phải thu, ta tính được thời gian thu hồi nợ bình quân bằng cách lấy số ngày trong 1 chu kỳ kinh doanh (thường là 360 ngày) chia cho số vòng quay các khoản phải thu. Hệ số này cho ta biết trong 1 kỳ, bình quân sau bao nhiêu ngày Công ty thu hồi được khoản nợ. Năm 2012, kỳ thu tiền bình quân là 73 ngày, sang năm 2013 tăng lên 75,7 ngày với mức chênh lệch tăng 4 ngày so với năm 2012 và tiếp tục tăng lên 79,7 ngày trong năm 2014, tăng 4 ngày. Nguyên nhân của việc tăng kỳ thu tiền trung bình xuất phát từ việc giảm số vòng quay khoản phải thu. Khoản phải thu quay vòng càng thấp trong 1 kỳ kinh doanh thì thời gian thu hồi nợ bình quân càng tăng và ngược lại.

Đánh giá: Chỉ số ngày thu tiền bình quân càng thấp thì tốc độ thu hồi công nợ phải thu của doanh nghiệp càng chậm. Dù đã thay đổi chính sách tín dụng của Công ty nhưng vẫn chưa thấy được hiệu quả rõ rệt trong công tác thu nợ, đặc biệt là khoản thu khách hàng. Công ty cần chú ý nếu không việc rút ngắn thời gian thu tiền sẽ làm giảm khả năng thu hút khách hàng của Công ty, thiếu hụt vốn quay vòng và phải sử dụng các biện pháp vay nợ để bù đắp.

❖ Khả năng quản lý khoản phải trả

Hệ số trả nợ

Đối lập với vòng quay phải thu và hàng tồn kho có xu hướng càng tăng càng tốt thì đối với các doanh nghiệp càng được chậm trả nợ càng tốt nên họ rất muốn kéo dài

thời gian hoàn trả nợ dẫn đến vòng quay phải trả thấp. Tuy nhiên với Công ty trong giai đoạn này đã thực hiện giảm các khoản phải trả, do phía đối tác yêu cầu giảm thời gian trả nợ, đồng thời nguồn nguyên liệu thiếu trầm trọng khiến Công ty phải giữ mối quan hệ với họ bằng việc hoàn trả các khoản nợ. Cụ thể các hệ số được thể hiện như sau: năm 2012 vòng quay khoản phải trả là 18,41 vòng tương đương với thời gian trả chậm của công ty trong năm này là 20 ngày. Sang năm 2013, vòng quay khoản phải trả tăng lên 27,37, tăng 8,96 lần so với năm 2012 làm cho thời gian trả nợ trung bình giảm xuống còn 14 ngày. Tới năm 2014, vòng quay khoản phải trả lại đạt 34,1, tăng 6,74 lần so với năm 2013 nên thời gian trả nợ trung bình giảm còn 11 ngày.

❖ *Hiệu suất sử dụng tài sản*

Hiệu suất sử dụng tài sản được sử dụng để đánh giá tính hiệu quả của việc sử dụng toàn bộ nguồn lực, cho biết một đồng tài sản đã đem lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu. Năm 2012, hệ số này là 2,23 lần, năm 2013 hệ số tăng lên là 2,36 lần, tăng 0,13 lần so với năm 2012. Nguyên nhân khiến hệ số này tăng là do khi doanh thu thuần của Công ty tăng (54,36%) thì tổng giá trị tài sản lại giảm (32,21%) khiến hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty năm 2013 tăng. Sang năm 2014, chỉ tiêu này giảm xuống còn 1,88 lần, giảm 0,48 lần so với năm 2013

2.3.4. Phân tích nhóm chỉ tiêu nợ phải thu và nợ phải trả

Bảng 2.11. Phân tích nhóm chỉ tiêu nợ phải thu và nợ phải trả

(Đơn vị tính: lần)

Chỉ tiêu	Công thức tính	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013-2012	Chênh lệch 2014-2013
Hệ số nợ phải thu trên nợ phải trả	Phải thu KH	3,79	5,93	7,84	2,13	1,92
	Phải trả người bán					

(Nguồn: Xử lý số liệu bảng cân đối kế toán 3 năm 2012 – 2014)

Hệ số này cho biết tỷ lệ cứ 1 đồng vốn Công ty chiếm dụng của người bán thì có bao nhiêu đồng nợ Công ty phải thu hồi. Năm 2012, hệ số này là 3,79 lần, có nghĩa là Công ty chiếm dụng 1 đồng vốn của nhà cung cấp thì có 3,79 đồng bị khách hàng chiếm dụng. Bước sang năm 2013, con số này tăng 2,13 lần so với năm 2012, lên 5,93 lần. Đến năm 2014 hệ số này lại tăng là 7,84 lần, tăng 1,92 lần so với năm 2014. Nguyên nhân hệ số này tăng liên tiếp do khoản phải trả của Công ty liên tục giảm trong 3 năm trong khi đó các khoản phải thu lại có mức giảm thấp hơn rất nhiều. Công ty cần cân đối lại các thức thu chi, đàm phán lại với phía đối tác cung cấp nhằm tạo điều kiện cho cả 2 phía vượt qua thời kì khó khăn.

2.3.5. Phân tích nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Lợi nhuận là một yếu tố vô cùng quan trọng trong kinh doanh, nếu chỉ nhìn vào sự tăng giảm qua các năm ta sẽ không thể thấy được rõ sự biến động của lợi nhuận, mà cần xem xét lợi nhuận trong mối quan hệ với các chỉ tiêu khác như doanh thu thuần, tổng tài sản và nguồn VCSH.

Bảng 2.12. Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời

(Đơn vị tính: %)

CHỈ TIÊU	Công thức tính	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013-2012	Chênh lệch 2014-2013
Tỷ suất sinh lời của doanh thu thuần	Lợi nhuận ròng	0,97	1,91	2,11	0,93	0,21
	Doanh thu thuần					
Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản	Lợi nhuận ròng	2,17	4,49	3,96	2,32	(0,53)
	Tổng tài sản					
Tỷ suất sinh lời của VCSH	Lợi nhuận ròng	9,96	18,10	10,00	8,14	(8,10)
	Vốn chủ sở hữu					

(Nguồn: Xử lý số liệu bảng cân đối kế toán 3 năm 2012 – 2014)

Hệ số sinh lời của doanh thu thuần

Hệ số này cho biết hiệu quả của hoạt động SXKD của Công ty. Năm 2012 hệ số sinh lời của doanh thu thuần là 0,97%. Con số này cho biết cứ 100 đồng doanh thu thuần của Công ty thì tạo ra được 0,97 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2013 hệ số này là 1,91%, tăng 0,93% so với năm 2012, nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu thuần của Công ty thì tạo ra được 1,91 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng cao hơn mức tăng của doanh thu thuần khiến hệ số này tăng. Sang tới năm 2014, hệ số này tiếp tục tăng lên mức 2,11%, tăng 0,21% so với năm trước. Mức tăng đều hệ số sinh lời trên doanh thu thuần qua các năm cho thấy Công ty đang thực hiện hiệu quả hoạt động SXKD của mình, trụ vững trong thời kì đầy biến động của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Mặc dù việc quản lý các khoản chi phí chưa thực sự hiệu quả, đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp và bán hàng, tuy nhiên Công ty cũng cho thấy sự cố gắng trong việc ổn định hoạt động kinh doanh.

Hệ số sinh lời của tổng tài sản (ROA)

Hệ số sinh lời của tổng tài sản cho ta biết được hiệu quả kinh doanh cũng như hiệu quả của việc đầu tư, quản lý và sử dụng tài sản để tạo ra nguồn thu nhập của Công ty. Cụ thể, năm 2012 hệ số này là 2,17%, có nghĩa là cứ 100 đồng đầu tư vào tài sản sẽ đem lại cho 2,17 đồng lợi nhuận sau thuế cho Công ty. Sang tới năm 2013, hệ số này tăng thêm 2,32% lên mức 4,49% và tới năm 2014 giảm xuống còn 3,96%, giảm 0,53% so với năm 2013, cho thấy cứ 100 đồng đầu tư vào tài sản sẽ đem lại cho 2,11 đồng lợi nhuận sau thuế. Điều này cho thấy hiệu quả sinh lời về tài sản trong năm 2013 đạt mức cao so với các năm trước, lợi nhuận ròng Công ty thu về tăng cao. Tuy có giảm trong năm 2014 nhưng Công ty đã nỗ lực hể sức do tốc độ sụt giảm của lợi nhuận ròng lớn hơn của tổng tài sản.

Hệ số sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Hệ số sinh lời của VCSH cho ta thấy khả năng sinh lời của nguồn VCSH. Năm 2012, hệ số sinh lợi của VCSH là 9,96%, cho ta biết cứ 100 đồng VCSH đầu tư vào thì thu về được 9,96 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2013, hệ số này tăng nhanh lên mức 618,1%, tăng 8,14% so với năm 2012 và nhưng lại giảm xuống 10% vào năm 2014. Có thể giải thích cho việc tăng hệ số sinh lời trên VCSH của Công ty trong năm 2013 là do lợi nhuận ròng của Công ty năm 2013 tăng tới 180,96% trong khi đó tỷ trọng tăng của VCSH chỉ tăng 54,64%. Qua năm 2014, vì VCSH tiếp tục tăng nhưng lợi nhuận ròng giảm đã làm hệ số sinh lời trên vốn chủ giảm.

2.4. Đánh giá tình hình tài chính Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang

2.4.1. Ưu điểm của Công ty

Công ty có nguồn nhân lực trẻ tuổi, năng động, tay nghề cao. Nhân viên khi bước vào môi trường làm việc đã có kiến thức nền tảng về công việc, giúp giảm bớt chi phí đào tạo cơ bản cho nhân viên, tập trung nâng cao kỹ năng chuyên sâu. Bộ máy quản lý của Công ty tương đối gọn nhẹ, hợp lý, các phòng ban chức năng hoạt động nhịp nhàng.

Công ty luôn đẩy mạnh công tác an toàn và bảo hộ lao động, không để xảy ra tai nạn lao động nghiêm trọng nào, giảm thiểu các tai nạn khác, đảm bảo an toàn ở mức cao nhất cho con người, tài sản và thiết bị tại các công trình dự án, cải thiện điều kiện làm việc cho cán bộ nhân viên Công ty.

Trong những năm qua, doanh nghiệp đã tạo được những ấn tượng tốt trong mắt các nhà đầu tư và nhà cung cấp với hiệu quả hoạt động sử dụng nguồn vốn của doanh nghiệp luôn được đánh giá khá cao. Nhờ vậy, Công ty luôn được hỗ trợ về nhiều lĩnh vực khiến doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp ngày càng tăng, uy tín của Công ty ngày càng được nâng cao, giúp dễ dàng tiếp cận nguồn tín dụng ngân hàng và tạo điều kiện thuận lợi

cho Công ty kí hết các hợp đồng với số lượng lớn. Trong giai đoạn 2012-2014, Công ty cũng rất chú trọng đầu tư nâng cấp tài sản cố định, đồng thời cũng thay đổi phương thức quản lý giúp Công ty giảm thiểu tối đa các chi phí quản lý doanh nghiệp.

Hàng tồn kho tại doanh nghiệp đã được cân nhắc từ việc mua thêm máy móc, thiết bị phục vụ cho quá trình kinh doanh. Ban giám đốc đã có những chính sách nhằm sử dụng hàng tồn kho một cách hiệu quả tránh lãng phí hàng tồn kho và chi phí để quản lý lượng máy móc đó, kiểm soát tốt việc kinh doanh và lưu thông hàng hóa thông qua những thông số về thời gian quay vòng hàng tồn kho. Điều này sẽ giúp bảo vệ doanh nghiệp trước những biến động cũng như sự không chắc chắn về nhu cầu đối với sản phẩm trên thị trường, giúp bộ phận bán hàng linh hoạt, chủ động hơn. Đặc biệt việc lưu giữ lượng hàng tồn kho hiệu quả sẽ là một bước đệm an toàn giữa giai đoạn mua hàng và bán hàng trong chu kỳ kinh doanh.

Qua phân tích cơ cấu quản lý vốn lưu động, doanh nghiệp đã thực hiện khá tốt công tác quản lý và sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp. Các khoản mục có tính thanh khoản cao như tiền và các tài khoản tương đương tiền đang có xu hướng giảm và tỷ trọng của các khoản mục trong cơ cấu vốn lưu động hợp lý hơn so với những năm trước đó.

Doanh thu của Công ty qua 3 năm có nhiều biến động nhưng vẫn đủ bù chi dù tình hình kinh tế đang rất khó khăn, giá vốn hàng bán tăng do giá nguyên vật liệu đầu vào tăng nhưng Công ty đã có những chính sách bán hàng hợp lý cùng với mức giá vừa phải giúp Công ty giữ được khách hàng, tiếp cận được khách hàng mới và duy trì doanh thu, đưa Công ty vượt qua thời kỳ khủng hoảng.

Chỉ tiêu thời gian luân chuyển kho trung bình đưa ra những con số hết sức khả quan, doanh nghiệp đã có những hoạt động kinh doanh tích cực và chủ động hơn trong mọi tình huống. Điều này giúp doanh nghiệp có hàng hóa lưu kho không bị ứ đọng lớn, giảm thiệt hại đến chi phí của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong giai đoạn 2012-2014 cũng được đảm bảo. Điều này giúp doanh nghiệp tạo tiền đề để tiếp tục phấn đấu, gây dựng thêm được lòng tin của các đối tác kinh doanh. Nhờ vậy, doanh nghiệp có thêm nhiều cơ hội để hợp tác với các doanh nghiệp khác nhau, tạo uy tín giúp cho Công ty có thêm đối tác và khách hàng trung thành.

Công ty đã hoạt động ổn định, đảm bảo việc kinh doanh, việc làm và phúc lợi cho người lao động, đồng thời cũng luôn chú trọng xây dựng và đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, tạo nền tảng và tiền năng cho sự phát triển của Công ty trong tương lai. Bên cạnh đó, năng lực cạnh tranh của Công ty cũng đang ngày càng được nâng cao trong mắt các đối tác, khách hàng trên thị trường.

2.4.2. Nhược điểm còn tồn tại

❖ Về tài sản:

- Khả năng thanh toán tức thời của Công ty trong 3 năm rất thấp đều $< 0,5$. Không đảm bảo cho Công ty trong việc thanh toán các khoản thanh toán phát sinh bất chợt, phản ứng trước những khoản nợ chậm. Nếu kéo dài có thể làm mất uy tín của Công ty trước đối tác và nhà cung ứng.

- Khoản phải thu khách hàng quá lớn, chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tài sản ngắn hạn của Công ty. Khoản phải thu khách hàng đều ở mức cao qua 3 năm cả về giá trị và tỷ trọng trên tổng tài sản cho thấy Công ty cần thay đổi trong việc đảm bảo khả năng thanh toán, thời gian qua Công ty bị khách hàng chiếm dụng một khoản vốn lớn dù với khoản vốn này, Công ty có thể tạo ra thêm nhiều lợi nhuận hơn cho Công ty và đặc biệt là giảm thiểu việc huy động nguồn vốn vay ngân hàng, giảm chi phí lãi vay và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Công ty cần cố gắng nỗ lực để giảm thời gian thu nợ trung bình xuống mức thấp nhất như quản lý chặt chẽ hơn các khoản nợ của khách hàng, đánh giá khả năng tài chính của khách hàng trước khi cho họ nợ. Việc bị chiếm dụng vốn vẫn ở mức cao cho thấy mối lo ngại về nợ xấu cũng như chi phí cho phần vốn đầu tư tài sản ngắn hạn tăng lên. Công ty cần có chính sách tốt hơn cho kỳ tới trong việc quản lý và sử dụng khoản phải thu. Tuy nhiên Công ty duy trì khoản mục phải thu khách hàng ở mức cao vì đây là những khách hàng thân thuộc, có mối quan hệ làm ăn lâu dài và không thể thiếu của. Do đó mà Công ty đã chấp nhận để khoản mục này cao lên để nhằm có được lòng tin của đối tác và cùng hợp tác lâu dài hơn.

- Chỉ tiêu về thời gian thu hồi nợ trung bình của Công ty tăng vọt. Điều này phản ánh một lượng vốn của Công ty đang bị chiếm dụng trong thời gian dài hơn, đồng thời tiềm ẩn nhiều rủi ro tín dụng. 1 đồng vốn của Công ty đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh cũng mất nhiều thời gian để quay vòng lại tài trợ cho chu kỳ kinh doanh tiếp theo. Chịu ảnh hưởng từ vấn đề này nên Công ty thường xuyên gặp khó khăn trong thanh toán tiền hàng cho nhà cung cấp và thường xuyên phát sinh các chi phí vay nợ ngắn hạn để bù đắp thiếu hụt cho hoạt động chi của Công ty

- Hàng tồn kho của Công ty chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản ngắn hạn trong cả 3 năm. Mặc dù chỉ tiêu này có tăng liên tục trong 3 năm nhưng không nhiều. Với đặc thù là doanh nghiệp thương mại nên việc lưu trữ hàng hóa để đảm bảo cung ứng liên tục trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là rất cần thiết.

- Trong 3 năm 2012-2014, nguồn vốn của Công ty luôn dồi dào, đặc biệt là nguồn vốn vay dài hạn, thêm vào đó, nhờ uy tín mà Công ty có được nguồn vốn từ việc khách hàng trả trước ở mức cao. Khoản mục vốn chủ sở hữu của Công ty có sự thay đổi và chiếm tỷ trọng cao trên tổng nguồn vốn, tuy nhiên, nguồn nợ và đặc biệt là

nợ vay dài hạn tăng cao, tỷ lệ nợ vay trên vốn chủ sở hữu của Công ty cũng theo đó luôn ở mức cao làm Công ty dễ rơi vào trạng thái mất kiểm soát, rất dễ gây mất uy tín đối với đối tác và các đơn vị tính dụng.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN GỖ HOÀNG GIANG

3.1. Định hướng phát triển của Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang trong thời gian tới

Trong thời gian tới, Công ty trách nhiệm hữu hạn Gỗ Hoàng Giang tập trung ưu tiên vào công tác xây dựng, đào tạo và phát triển đội ngũ cán bộ có năng lực quản lý, có trình độ chuyên môn cao, hiểu biết về luật pháp và có khả năng đảm nhiệm nhiều công việc. Bên cạnh đó phải đào tạo đội ngũ lao động có tay nghề cao, yêu nghề. Công ty luôn xác định nguồn nhân lực là tài sản giá trị nhất của Công ty, quyết định sự tồn vong và phát triển của bản thân Công ty.

Để tồn tại và phát triển, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường, công ty không những phải giải quyết những vấn đề lớn tồn tại trước mắt mà còn phải đặt ra được những định hướng và mục tiêu phát triển mới cho công ty trong tương lai, từng bước thực hiện để có được vị thế lớn mạnh, chắc chắn trên thị trường.

Sớm tiến hành cổ phần hóa từ đó tạo tiền đề để huy động vốn của các chủ sở hữu nhằm nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường, tạo điều kiện để người lao động là những người có cổ phần trong Công ty, đồng thời gia tăng nguồn vốn cho doanh nghiệp, giảm chi phí chi trả lãi vay ngân hàng.

Lựa chọn đối tác để tạo nguồn nguyên vật liệu phù hợp. Giá cả là vấn đề hết sức quan trọng, đóng vai trò quyết định đến lợi nhuận của dự án. Khi nghiên cứu tìm đối tác cung cấp thiết bị, vật liệu. Công ty phải so sánh giá cả mà các nhà cung ứng đưa ra với điều kiện chất lượng và các tiêu chuẩn về chất lượng là ngang nhau, đáp ứng tốt yêu cầu. Xác định rõ những cơ hội và thách thức của mình, để có thể khẳng định được vị thế, bảo vệ thương hiệu của mình trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt hiện nay.

3.2. Giải pháp cải thiện tình hình tài chính tại Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang

Sau khi phân tích về thực trạng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng như hiệu quả sử dụng vốn có thể thấy Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang hoạt động khá ổn định, hiệu quả SXKD cũng dần được cải thiện. Tuy nhiên không tránh khỏi những vấn đề khó khăn còn tồn tại làm ảnh hưởng xấu đến hiệu quả SXKD trong công tác quản lý sử dụng vốn và quản lý tài sản.

Với những kiến thức đã học và sự đánh giá của bản thân em xin mạnh dạn đưa ra một số ý kiến góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty như sau:

3.2.1. Giải pháp cải thiện vấn đề tài sản

Như đã nêu ở trên (mục 2.4.2) cho thấy những hạn chế còn tồn tại trong tình hình tài chính của Công ty, và trong các chỉ tiêu của phần tài sản, nguồn vốn cho thấy việc quản lý khoản phải thu, đặc biệt là khoản phải thu khách hàng và quản lý nguồn huy động vốn của Công ty đang là những vấn đề cấp bách, yêu cầu cần được chỉnh sửa và thay đổi để cải thiện tình hình tài chính của Công ty. Sau đây em xin đưa ra biện pháp để giải quyết vấn đề nêu trên.

3.2.1.1. Quản lý các khoản phải thu ngắn hạn

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh các khoản phải thu phát sinh như là một tất yếu khách quan. Một trong các nhân tố ảnh hưởng đến các khoản phải thu thì chính sách tín dụng thương mại có tác động lớn nhất, nó không những ảnh hưởng trực tiếp đến quy mô của các khoản phải thu mà còn làm tăng doanh thu, giảm chi phí hàng tồn kho. Tín dụng thương mại đem đến cho công ty nhiều lợi thế nhưng cũng gặp không ít rủi ro do bán chịu hàng hoá. Do đó, để nâng cao hiệu quả sử dụng các khoản phải thu, công ty nên:

- Thực hiện phân tích và cho điểm tín dụng đối với từng khách hàng, từ đó đưa ra chính sách bán hàng phù hợp như: thời hạn nợ, mức dư nợ, chính sách giá để nhằm rút ngắn tối đa tuổi nợ của các khoản phải thu.
- Tổ chức quản lý chặt chẽ các khoản phải thu, phân công trách nhiệm và quyền hạn của từng cấp trong việc đưa ra quyết định bán chịu, đồng thời có chế độ báo cáo giám sát để tránh rủi ro trong quá trình theo dõi và quản lý thu hồi nợ.
- Xây dựng hạn mức bán chịu tối ưu cho toàn công ty và cho từng đối tượng khách hàng. Đưa ra chính sách kiểm soát nợ để nắm bắt kịp thời các thông tin về con nợ, chính sách thu hồi nợ, phạt tiền, đưa ra toà án nếu như khách hàng cố tình không trả nợ.
- Công ty nên có chính sách chiết khấu thương mại thích hợp để kích thích khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt hoặc thanh toán đúng hạn khi mua hàng nhằm thu hồi vốn nhanh và góp phần làm tăng doanh thu, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh và hàng hoá được tiêu thụ nhiều hơn.
- Công ty nên sắp xếp các khoản phải thu theo tuổi nợ để theo dõi và có biện pháp thu hồi nợ kịp thời, đồng thời phải xác định số dư các khoản phải thu theo đối tượng khách hàng để xem khách hàng đó có số dư vượt quá mức dư nợ cho phép thì thu hồi ngay.
- Thường xuyên cử cán bộ độc lập với kế toán công nợ xác minh đối chiếu nợ nhằm cảnh giác trường hợp cán bộ thu nợ thông đồng với khách hàng để kéo dài thời gian trả nợ hoặc chiếm dụng các khoản nợ đã thu tiền rồi.

- Trường hợp phát sinh nợ quá hạn xảy ra công ty nên áp dụng các biện pháp mềm dẻo để yêu cầu khách hàng trả nợ như: cử cán bộ đến trực tiếp làm việc, điện thoại, fax hay gửi thư điện tử yêu cầu trả nợ với nội dung tế nhị và thân thiện.

- Khi có các khoản nợ khó đòi xảy ra công ty có thể áp dụng một số biện pháp sau:

+ Ngừng ngay việc bán hàng, chủ động cử cán bộ thu nợ đến trực tiếp làm việc hoặc gửi thư yêu cầu trả nợ, yêu cầu khách hàng xác nhận thời hạn thanh toán và số tiền có thể thanh toán từng lần để làm cơ sở pháp lý sau này.

+ Nếu các biện pháp trên được áp dụng vài lần mà khách hàng không thanh toán nợ thì công ty nên đơn nhờ toà án can thiệp căn cứ vào điều kiện quy định trong hợp đồng.

Ưu điểm của việc này là thu hồi được nợ quá hạn, rút ngắn chu kỳ nợ của khách hàng, hạn chế bị chiếm dụng vốn, tránh để xảy ra các khoản nợ phải thu khó đòi, giúp tăng tính luân chuyển của vốn lưu động. Nhưng cũng có những hạn chế nhất định là nếu biện pháp thu nợ của công ty không hợp lý sẽ dẫn đến mất khách hàng, tăng chi phí thu hồi nợ từ đó làm giảm doanh thu bán hàng.

Công ty cần có những biện pháp xác định quỹ dự phòng các khoản phải thu khó đòi để tránh tình trạng dự trữ thiếu hoặc thừa gây ảnh hưởng đến vốn lưu động đưa vào kinh doanh của doanh nghiệp. Để ước tính chi phí dự phòng các khoản phải thu khó đòi, Công ty có thể dựa vào phương pháp:

Phương pháp 1: Ước tính nợ khó đòi dựa trên báo cáo kết quả kinh doanh

Chi phí nợ khó đòi = Số dư nợ cuối kỳ phải thu khách hàng x Tỷ lệ nợ khó đòi

Phương pháp 2: Ước tính nợ khó đòi dựa vào bảng cân đối kế toán

Chi phí nợ khó đòi = Số dư cuối kỳ phải thu khách hàng x Tỷ lệ nợ khó đòi

Trong công tác thu hồi nợ, công ty cần mở sổ theo dõi chi tiết các khoản nợ, tiến hành sắp xếp các khoản nợ, tiến hành sắp xếp các khoản phải thu theo thời gian để có thể biết được khoản nợ nào sắp đến hạn để có các biện pháp hối thúc khách hàng trả nợ. Sau khi đã lập bảng theo dõi các khoản phải thu, Công ty cần theo dõi các khoản nợ này:

+ Đối với những khoản nợ sắp đến hạn: Công ty cần sẵn sàng các bản ký kết, hợp đồng hợp pháp, hợp lệ để tiến hành thu hồi nợ.

+ Đối với những khoản nợ quá hạn: Công ty cần có những biện pháp hợp lý để nhanh chóng thu hồi nợ.

Ngoài ra, cách áp dụng lãi suất phạt cũng có thể thực hiện dưới hình thức hợp đồng trả góp, với các dịch vụ có giá trị lớn của Công ty như xây dựng các công trình nhà cửa, đường sá, cầu cống... hợp đồng được chấp nhận thanh toán trong thời gian dài, với tổng lượng tiền thanh toán cao hơn giá trị thực hiện hợp đồng, và khoản chênh lệch được tính trên số tiền bị chiếm dụng, theo tỉ suất lãi vay ngân hàng.

3.2.1.2. Quản lý nguồn vốn của Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang

Hiện nay nguồn vốn chủ yếu của Công ty là vốn vay, điều này sẽ ảnh hưởng đến mức độ độc lập tài chính của Công ty, do đó cần thực hiện tăng cường nguồn vốn chủ sở hữu như khai thác tối đa nguồn vốn nội bộ hiện có, thu hút vốn từ cán bộ công nhân viên, tìm kiếm những mối quan hệ thân quen trong Công ty. Khi kêu gọi tăng VCSH, Công ty cần đưa ra những phương án kinh doanh hiệu quả, có tiềm năng trong tương lai, điều đó chứng tỏ năng lực sản xuất và tiềm lực phát triển của Công ty. Thêm vào đó Công ty cũng sớm niêm yết cổ phiếu trên thị trường để huy động vốn trong dân cư. Muốn hút được nhiều vốn, Công ty cần phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Hệ số sinh lời của Công ty hiện nay còn thấp, Công ty cần phải cải thiện và nâng cao chất lượng công trình nhằm tăng doanh thu, có biện pháp quản lý chi phí tốt nhằm tiết kiệm chi phí, nâng cao lợi nhuận. Công ty cũng cần quan tâm tới hoạt động đầu tư tài chính. Trong nền kinh tế thị trường hiện nay việc đầu tư góp vốn vào công ty khác cũng như đầu tư vào thị trường chứng khoán là một việc làm cần thiết, đó là những kênh đầu tư giúp Công ty tăng lợi nhuận hoạt động tài chính, có cơ hội học hỏi kinh nghiệm quản lý và những thành tựu khoa học kỹ thuật từ các công ty khác. Bên cạnh đó, Công ty cũng cần xác định đúng nhu cầu vốn của các công trình để bỏ vốn hợp lý, tránh tình trạng thiếu vốn hay ứ đọng vốn.

3.2.1.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng các khoản dự trữ

Hàng tồn kho là một loại tài sản dự trữ với mục đích đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được diễn ra thường xuyên và liên tục. Tỷ trọng của hàng tồn kho lớn giúp cho công ty luôn chủ động trong việc cung ứng nguyên vật liệu, hàng hoá kịp thời cho kinh doanh nhưng nếu tỷ trọng quá lớn sẽ dễ bị dư thừa, ứ đọng và lãng phí; còn nếu dự trữ ít quá sẽ làm cho quá trình kinh doanh bị gián đoạn gây ra hàng loạt các hậu quả tiếp theo. Hàng tồn kho của công ty chủ yếu là bộ phận liên quan đến nhập khẩu.

Do đó, để nâng cao hiệu quả sử dụng hàng tồn kho Công ty cần:

- Làm tốt công tác dự báo thị trường để xác định lượng hàng tồn kho phù hợp cho từng chủng loại nguyên vật liệu, hàng hoá nhằm cung ứng kịp thời cho hoạt động sản xuất kinh doanh tránh trường hợp bị thiếu hụt hay dư thừa gây ra lãng phí. Công ty cần phải có kế hoạch nhập khẩu một cách hợp lý, trước khi nhập khẩu cần tìm hiểu nhu cầu thị trường cần gì số lượng nhiều hay ít từ đó nhập khẩu cho phù hợp. Điều quan trọng là công ty xác định được loại hàng nhập khẩu, quy mô thời điểm nhập khẩu. Loại hàng nhập khẩu là loại hàng mà thị trường đang thiếu, vắng hoặc có nhu cầu bắt buộc. Như vậy, để tăng khả năng tiêu thụ hàng tồn kho, công ty cần chọn thời điểm nhập hàng là lúc nhu cầu ở thời kỳ phát triển và cung trong nước còn hạn chế.

- Quản lý tập trung dự trữ hàng tồn kho tại kho chính của công ty, tránh phân tán tại các cửa hàng, các xưởng sản xuất dẫn tới ứ đọng và lãng phí. Xây dựng cơ sở tồn

kho hàng hoá cho các chi nhánh, các cửa hàng hợp lý. Đưa ra biện pháp quản lý hàng tồn kho phù hợp để tránh mất mát, lãng phí, mất phẩm chất dẫn đến làm thiệt hại hàng tồn kho.

- Xác định định mức tiêu thụ hàng hoá để làm cơ sở xây dựng định mức dự trữ hàng hóa cần thiết cho kinh doanh.

- Nghiên cứu đẩy mạnh sản xuất trong nước phát triển để dần thay thế hàng ngoại nhập, tiến tới sử dụng toàn diện nguyên liệu trong nước để sản xuất ra những mặt hàng mang tính đặc thù của Công ty thiết bị máy công trình Á Châu nhằm cạnh tranh với các đối tác trong và ngoài nước.

- Áp dụng mô hình quản lý hàng tồn kho theo mô hình EOQ có nghĩa là công ty phải giảm thiểu tới mức thấp nhất chi phí cho dự trữ. Tuy nhiên, đây chỉ là một phương pháp quản lý được áp dụng trong một số loại dự trữ nào đó của công ty và phải kết hợp chặt chẽ với các phương pháp khác mới đạt được hiệu quả cao.

- Các chi phí sản xuất kinh doanh dở dang phải được tập hợp kịp thời cho từng loại sản phẩm, nhanh chóng kết chuyển vào giá thành sản phẩm nếu chúng được sản xuất hoàn thành, rút ngắn thời gian nằm ở khâu sản phẩm dở dang và nhanh chóng đưa vào lưu thông từ đó rút ngắn thời gian lưu kho.

- Công ty nên trích dự phòng giảm giá hàng tồn kho theo tỷ lệ thích hợp để đề phòng giảm giá hàng tồn kho và để tránh biến động lớn có thể xảy ra trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

3.2.1.4. Giải pháp hoàn thiện hệ thống thông tin quản lý

Nguồn thông tin chính xác, đáng tin cậy là rất cần thiết cho công ty tác quản lý của công ty. Nguồn thông tin cung cấp bao gồm: thông tin từ kế toán và thông tin từ bên ngoài.

- Thông tin kế toán: Là số liệu của các báo cáo tài chính phục vụ cho công tác quản trị doanh nghiệp. Các nhà quản trị doanh nghiệp dựa vào số liệu của các báo cáo tài chính đưa ra các quyết định kịp thời mang tính chiến lược cho công tác quản lý của mình hoặc đưa ra quyết định đầu tư cho các dự án phát triển công ty trong tương lai.

- Thông tin bên ngoài: Công ty có thể thu thập thông tin bên ngoài từ nhiều luồng khác nhau thông qua trên báo, đài, các phương tiện thông tin đại chúng hoặc trên mạng internet... để phục vụ cho công tác quản lý của mình. Khi thu thập thông tin bên ngoài cần phải tổng hợp, phân loại và chỉ chọn những thông tin hữu ích phục vụ cho công tác quản lý của công ty.

Sử dụng thông tin kế toán và thông tin bên ngoài để lập công tác kế hoạch hoá tài chính nhằm xác định nhu cầu vốn sử dụng thường xuyên cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình trong một thời hạn nhất định, nhất là vốn tài trợ cho tài sản lưu động.

Sử dụng thông tin bên ngoài để theo dõi giá thành của sản phẩm trên thị trường, theo dõi giá của đối thủ cạnh tranh để có chính sách thích hợp cho từng mặt hàng ở từng thời điểm khác nhau. Mua thông tin chuyên ngành để phục vụ công tác lập dự báo cho kế hoạch sản xuất kinh doanh.

3.2.1.5. Giải pháp tăng cường đào tạo bồi dưỡng cán bộ

- Có chính sách tuyển dụng tốt, kế hoạch đào tạo phù hợp với chuyên môn nghiệp vụ để thu hút nguồn nhân lực có kiến thức, có kỹ năng và năng lực đáp ứng nhu cầu phát triển mới của công ty.
- Thường xuyên cử cán bộ quản lý chủ chốt, nhất là cán bộ làm công tác tài chính kế toán đi học các lớp nâng cao kiến thức chuyên môn hoặc các lớp đào tạo ngắn hạn chuyên ngành để cập nhật kiến thức mới phục vụ cho công tác quản lý.
- Đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ tay nghề của cán bộ nhân viên là vấn đề cần phải được ưu tiên. Bởi vì, khi trình độ của cán bộ nhân viên công ty được nâng cao, luôn được trau dồi những kiến thức mới thì hiệu quả trong công việc mang lại cao hơn.

3.2.1.6. Giải pháp tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho quản lý

- Nâng cấp và phát triển các phần mềm tin học phục vụ cho công tác quản lý tài chính của công ty, ưu tiên phát triển các phần mềm phục vụ cho công tác nghiên cứu, dự báo thị trường như: thị trường hàng hoá, thị trường tài chính tiền tệ để tăng tính cạnh tranh về vốn của công ty với các đối thủ.
- Đầu tư nghiên cứu phát triển các công nghệ sản xuất
- Đầu tư phát triển cơ sở vật chất như các thiết bị máy tính, văn phòng làm việc, nhà xưởng, kho tàng theo hướng hiện đại tránh lạc hậu. Rà soát lại danh mục tài sản, thiết bị quản lý đã lỗi thời, lạc hậu hết giá trị sử dụng nhằm mục đích xuất giải pháp là thanh lý, bán đấu giá để loại chúng ra khỏi danh mục tài sản hoặc đầu tư nâng cấp đổi mới với những thiết bị, tài sản còn sử dụng được để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của công ty.

3.3. Các biện pháp khác

3.3.1. Áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật

- Trong thời buổi công nghiệp hóa, hiện đại hóa như ngày nay, doanh nghiệp cần có những công nghệ hiện đại để đi đầu xu hướng, cũng cấp những dịch vụ tối ưu để mở rộng khách hàng mục tiêu của Công ty. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần đề cao việc sáng tạo, phát minh ra những công thức mang tính đột phá, giảm chi phí về việc mua bản quyền khoa học...
- Ngoài ra, doanh nghiệp áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật trong việc SXKD cũng góp phần giảm thiểu chu kỳ kinh doanh, chi phí hoạt động.

3.3.2. Mở rộng mối quan hệ với các doanh nghiệp bên ngoài

Trong tình hình kinh tế hiện nay, việc tạo dựng các mối quan hệ tốt đẹp với các đối tác là điều vô cùng quan trọng. Trong từng tình huống, các mối quan hệ uy tín này có thể trở thành phao cứu sinh cho các doanh nghiệp.

❖ Đối với doanh nghiệp là khách hàng

Doanh nghiệp muốn hoạt động tốt thì khách hàng chính là những yếu tố vô cùng quan trọng. Doanh nghiệp có thể thu được doanh thu ổn định và nhanh chóng với uy tín và chất lượng dịch vụ ấn tượng trong tâm trí khách hàng. Khách hàng luôn an tâm với các sản phẩm hàng hóa của doanh nghiệp nên có thể thoải mái dễ dàng lựa chọn sản phẩm của doanh nghiệp... để có được sản phẩm ưa thích. Các khoản trả trước của khách hàng là người mua đem lại rất nhiều lợi ích cho doanh nghiệp như: Doanh nghiệp sẽ không phải chịu rủi ro thanh toán từ khách hàng, doanh nghiệp sẽ có một khoản vốn chiếm dụng của khách hàng để tiếp tục quá trình sản xuất của doanh nghiệp, dòng tiền của doanh nghiệp sẽ được đảm bảo tốt hơn. Bên cạnh đó, tận dụng sự ưu ái của khách hàng doanh nghiệp sẽ thoải mái hơn trong các vấn đề về thanh khoản.

❖ Đối với doanh nghiệp là nhà cung cấp

Doanh nghiệp cần tạo dựng mối quan hệ mua bán và thanh toán hợp lý với các nhà cung cấp, tránh tình trạng chiếm dụng vốn của các nhà cung cấp đối với doanh nghiệp. Doanh nghiệp có uy tín giúp các nhà cung cấp làm việc nhanh chóng, giao hàng đúng hạn, gia tăng các khoản chiết khấu. Doanh nghiệp có thể tạm thời trì hoãn các khoản phải người bán để tiếp tục đầu tư mở rộng SXKD.

❖ Đối với các tổ chức tín dụng, ngân hàng

Doanh nghiệp hoạt động kinh doanh không thể thiếu các mối quan hệ với các tổ chức tín dụng, ngân hàng. Khi doanh nghiệp tạo được uy tín với các tổ chức này sẽ giúp họ có được thuận lợi hơn trong việc cho vay cũng như đi vay, các hình thức hỗ trợ mua hàng, đặt hàng thanh toán bằng chuyển khoản sẽ nhanh chóng và thuận tiện hơn. Bên cạnh đó, các tổ chức này có thể coi là đòn bẩy giúp vực dậy cả một doanh nghiệp. Bởi lẽ, trong thời buổi kinh tế như hiện nay, doanh nghiệp cần rất nhiều vốn để hoạt động kinh doanh, ngoài nguồn vốn tự có doanh nghiệp cần những khoản vay từ ngân hàng, các khoản lợi ích từ đầu tư cổ phiếu, trái phiếu. Ngoài ra, trong tình hình khó khăn như hiện nay, các thủ tục đi vay ngân hàng khá phức tạp. Để tận dụng được thời cơ cũng như là việc huy động vốn được nhanh chóng thì mối quan hệ tốt đẹp với các tổ chức tín dụng sẽ giúp doanh nghiệp giải quyết vấn đề đó.

❖ *Về cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán – tài chính*

Để gia tăng khả năng toán thanh tức thời, Công ty cần điều chỉnh lượng tiền và tương đương tiền một cách hợp lý để đảm bảo được khả năng thanh toán tức thời khi các khoản nợ đến hạn trả.

Bộ phận kế toán thu nợ của Công ty phải thường xuyên rà soát và theo dõi các khoản phải thu khách hàng để lên kế hoạch thu hồi đúng hạn và kịp thời, tránh để các khoản nợ này thành nợ xấu hoặc khó đòi. Bên cạnh đó, khi ký kết hợp đồng, nhân viên phụ trách hợp đồng cần nêu rõ hình thức cũng như lộ trình thanh toán rõ ràng trong hợp đồng.

Để giảm thiểu sự biến động của chi phí đầu vào, Công ty phải luôn chú ý theo dõi những biến động của thị trường, chủ động tìm kiếm những nhà cung cấp có uy tín trong nước hay trực tiếp làm việc với các nhà cung cấp nước ngoài, thiết lập mối quan hệ tốt đẹp để giảm thiểu sự chênh lệch về giá cả khi phải nhập hàng hóa qua các đơn vị trung gian. Việc lập kế hoạch sản xuất phải được xây dựng một cách hợp lý nhằm đảm bảo sử dụng hết số lượng nguyên vật liệu xuất ra cho sản xuất và tận dụng hết sức lao động. Để làm được điều đó, ban lãnh đạo công ty cần phải cử nhân viên kỹ thuật xuống nơi sản xuất để giám sát quá trình sản xuất cùng với quản đốc phân xưởng.

3.4. Kiến nghị

3.4.1. Kiến nghị với chính phủ

Chính phủ cần tạo môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp trong nền kinh tế mở cửa và hội nhập, Việt Nam đã gia nhập khối ASEAN, APEC và tổ chức WTO, việc gia nhập này sẽ đem lại cho công ty nhiều cơ hội cũng như thách thức, các doanh nghiệp cho rằng thời điểm gia nhập WTO vào năm 2005 là thích hợp nhất. Như vậy có thể thấy rằng các doanh nghiệp Việt Nam phần lớn đã ý thức được tầm quan trọng của việc gia nhập WTO và đã sẵn sàng cho những bước chuẩn bị khi bước vào sân chơi rộng lớn này. Bước phát triển này tác động sâu sắc đến nền kinh tế chính trị nước ta. Thách thức này đòi hỏi phải có sự đổi mới mạnh mẽ cả lĩnh vực sản xuất, quản lý kinh doanh và quản lý nhà nước. Hiện nay hệ thống pháp luật của Việt Nam chưa hoàn chỉnh, chưa tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp. Chính phủ nên sớm hoàn thiện hệ thống pháp luật đặc biệt là luật doanh nghiệp và luật thuế, tạo nên sân chơi bình đẳng cho tất cả các thành phần kinh tế phát triển

3.4.2. Một số kiến nghị với Bộ tài chính:

Hiện nay đối với các doanh nghiệp thì việc lãi suất biến động cũng như là vấn đề lạm phát đang khiến các doanh nghiệp kinh doanh trong tình thế rất bất bình. Bởi lẽ, lượng vốn thiếu hụt khiến cho các doanh nghiệp phải tiến hành đi vay, nhưng lãi suất cao hoặc biến động quá lớn sẽ khiến doanh nghiệp thua lỗ, các khoản nợ bị gia tăng.

Vấn đề lạm phát khiến doanh nghiệp gặp tình trạng bất ổn trong việc nắm giữ tiền và các khoản tương đương tiền trở nên thiếu hụt, do đồng tiền mất giá quá cao. Doanh nghiệp cần những chính sách hợp lý từ Nhà nước như kiểm chế lạm phát ở con số thấp, áp dụng mức trần lãi suất cho vay đối với doanh nghiệp một cách phù hợp nhất.

Đối với các doanh nghiệp nhập khẩu hiện nay đặc biệt là với Công ty cổ phần thiết bị máy công trình Á Châu là doanh nghiệp nhập khẩu linh kiện máy công trình thì các khoản thuế đặc biệt là thuế suất nhập khẩu ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh. Thuế xuất nhập khẩu quá lớn sẽ làm tăng chi phí của Doanh nghiệp. Bộ tài chính nên cân nhắc mức thuế phù hợp tạo điều kiện hỗ trợ các công ty nội địa để tạo thế mạnh cạnh tranh với các công ty nước ngoài cùng ngành.

3.4.3. Kiến nghị với tổng cục Xuất nhập khẩu:

Các thủ tục hải quan của Việt Nam hiện nay còn rườm rà gây mất thời gian và cơ hội phát triển, cung cấp sản phẩm của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Thủ tục và chính sách xuất nhập còn quan liêu gây nhiều khó khăn cho các công ty xuất nhập khẩu. Tổng cục xuất nhập khẩu nên có những chính sách quản lý và đưa ra các biện pháp nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp hoàn thiện các bước làm thủ tục hải quan 1 cách nhanh gọn và minh bạch hơn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 là một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính tại công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang. Trong đó, chương 3 nêu được định hướng phát triển, giải pháp cải thiện tình hình tài chính, các biện pháp khác và một số kiến nghị với Nhà nước của công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang. Thông qua đó nhằm để cải thiện tình hình tài chính của công ty được cải thiện, nâng cao và phát triển hơn trên thị trường trong và ngoài nước.

LỜI KẾT

Trong nền kinh tế thị trường có cạnh tranh hiện nay, một công ty chỉ có thể tồn tại đứng vững khi biết kết hợp sử dụng đúng đắn các yếu tố đầu vào, đảm bảo chất lượng đầu ra và tự cân đối hạch toán kinh tế. Với quá trình phát triển và kinh nghiệm của mình, Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang đã không ngừng phát triển và đạt được những thành tựu nhất định

Quá trình học tập tại trường và thời gian thực tập tại Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang, em nhận thấy rằng trên lý thuyết và trong thực tế có một khoảng cách nhất định. Bản thân em đã cố gắng tiếp thu những kiến thức cơ bản, kinh nghiệm thực tế cũng như tìm hiểu tình hình hoạt động của doanh nghiệp.

Tuy nhiên, với kiến thức và sự hiểu biết của bản thân còn hạn chế, thời gian thực tập ngắn nên khóa luận của em sẽ không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý chân thành của các thầy cô giáo để khóa luận tốt nghiệp của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin cảm ơn các thầy cô giáo trong khoa Kinh tế - Quản lý trường Đại học Thăng Long và các cô chú, anh chị trong Công ty đã giúp em hoàn thành bản báo cáo thực tập này.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ngô Kim Phụng (2012), “*Phân tích tài chính doanh nghiệp*”, NXB Lao động, Thành phố Hồ Chí Minh
2. Nguyễn Trọng Cơ, Nghiêm Thị Thà (2009). “*Phân tích tài chính doanh nghiệp lý thuyết và thực hành*”, NXB Tài chính, Hà Nội.
3. Nguyễn Ngọc Quang (2011), “*Phân tích báo cáo tài chính*”, NXB Tài chính, Hà Nội.
4. PGS TS Lưu Thị Hương - PGS TS Vũ Duy Hào, “*Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*”, 2006 (NXB ĐH Kinh Tế Quốc Dân)
5. PTS. Ngô Thế Chi; PTS. Đào Xuân Tiên; PTS. Vương Đình Huệ (1996), “*Kế toán – kiểm toán và phân tích tài chính doanh nghiệp*”, NXB Tài chính.
6. PGS.TS Nguyễn Ngọc Quang (2005), “*Phân tích báo cáo tài chính*” (NXB Tài chính)
7. Trương Bá Thanh, Trần Đình Khôi Nguyên, (2009), “*Phân tích hoạt động kinh doanh*”, NXB Lao động, Thành phố Hồ Chí Minh
8. Website của Công ty trách nhiệm hữu hạn gỗ Hoàng Giang
9. Web: <http://voer.edu.vn/>