

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI  
CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ IN VÀ BAO BÌ**

<b>SINH VIÊN THỰC HIỆN</b>	<b>: VŨ THỊ THANH</b>
<b>MÃ SINH VIÊN</b>	<b>: A18982</b>
<b>CHUYÊN NGÀNH</b>	<b>: TÀI CHÍNH-NGÂN HÀNG</b>

**HÀ NỘI – 2015**

BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG  
---o0o---

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TẠI  
CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ IN VÀ BAO BÌ**

<b>Giáo viên hướng dẫn</b>	<b>: Th.S Trịnh Trọng Anh</b>
<b>Sinh viên thực hiện</b>	<b>: Vũ Thị Thanh</b>
<b>Mã sinh viên</b>	<b>: A18982</b>
<b>Chuyên ngành</b>	<b>: Tài chính - Ngân hàng</b>

**HÀ NỘI – 2015**

## LỜI CẢM ƠN

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

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

***Em xin chân thành cảm ơn!***

Sinh viên thực hiện

Vũ Thị Thanh

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan là 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.

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

Sinh viên

Vũ Thị Thanh

## MỤC LỤC

### LỜI MỞ ĐẦU

<b>CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Tổng quan về tài chính doanh nghiệp.....</b>	<b>1</b>
<i>1.1.1. Khái niệm về doanh nghiệp.....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2. Khái niệm tài chính doanh nghiệp .....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.3. Đặc điểm của tài chính doanh nghiệp .....</i>	<i>3</i>
<i>1.1.4. Vai trò của tài chính doanh nghiệp .....</i>	<i>3</i>
<b>1.2. Tổng quan về phân tích tài chính trong doanh nghiệp .....</b>	<b>4</b>
<i>1.2.1. Khái niệm và mục tiêu phân tích tài chính doanh nghiệp .....</i>	<i>4</i>
<i>1.2.2. Quy trình phân tích tài chính doanh nghiệp.....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.2.1. Thu thập thông tin .....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.2.2. Phân tích thông tin.....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.2.3. Dự đoán và ra quyết định.....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.3. Thông tin sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp .....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.3.1. Thông tin bên trong doanh nghiệp.....</i>	<i>7</i>
<i>1.2.3.2. Thông tin bên ngoài doanh nghiệp.....</i>	<i>8</i>
<i>1.2.4. Phương pháp phân tích trong phân tích tài chính doanh nghiệp.....</i>	<i>9</i>
<i>1.2.4.1. Phương pháp cân đối liên hệ .....</i>	<i>9</i>
<i>1.2.4.2. Phương pháp so sánh.....</i>	<i>9</i>
<i>1.2.4.3. Phương pháp phân tích tỷ số.....</i>	<i>10</i>
<i>1.2.5. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp .....</i>	<i>11</i>
<i>1.2.5.1. Phân tích tình hình biến động về tài sản, nguồn vốn.....</i>	<i>11</i>
<i>1.2.5.2. Phân tích tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận .....</i>	<i>13</i>
<i>1.2.5.3. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ.....</i>	<i>14</i>
<i>1.2.6. Phân tích tài chính doanh nghiệp thông qua các chỉ tiêu tài chính.....</i>	<i>15</i>
<i>1.2.6.1. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán.....</i>	<i>15</i>
<i>1.2.6.2. Nhóm chỉ tiêu khả năng quản lý tài sản.....</i>	<i>17</i>
<i>1.2.6.3. Nhóm chỉ tiêu khả năng quản lý nợ.....</i>	<i>20</i>

1.2.6.4. Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời.....	21
1.2.6.5. Phân tích Dupont .....	22
<b>1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến phân tích tài chính doanh nghiệp .....</b>	<b>24</b>
<b>1.3.1. Các nhân tố chủ quan .....</b>	<b>24</b>
1.3.1.1. Chất lượng sử dụng thông tin trong phân tích tài chính doanh nghiệp.....	24
1.3.1.2. Trình độ của cán bộ thực hiện việc phân tích tài chính .....	24
1.3.1.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ công tác phân tích tài chính .....	24
<b>1.3.2. Các nhân tố khách quan .....</b>	<b>25</b>
1.3.2.1. Môi trường kinh tế.....	25
1.3.2.2. Hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành .....	25
<b>CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ IN VÀ BAO BÌ .....</b>	<b>28</b>
<b>2.1. Khái quát về Công ty TNHH thiết bị in và bao bì.....</b>	<b>28</b>
2.1.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH thiết bị in và bao bì .....	28
2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì.....	28
2.1.3. Khái quát về ngành nghề kinh doanh của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì .....	29
2.1.4. Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì.....	29
2.1.4.1. Tổng giám đốc.....	29
2.1.4.2. Phó tổng giám đốc .....	30
2.1.4.3. Phòng sản xuất.....	30
2.1.4.4. Phòng kỹ thuật.....	30
2.1.4.5. Phòng kế hoạch kinh doanh .....	30
2.1.4.6. Phòng tài chính kế toán.....	30
2.1.4.7. Phòng tổ chức hành chính.....	31
<b>2.2. Phân tích tình hình tài chính tại Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn 2012-2014.....</b>	<b>31</b>
2.2.1. Phân tích tình hình tài chính của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012-2013 qua Bảng cân đối kế toán.....	31
2.2.2. Phân tích tình hình tài chính tại Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn 2012-2014 qua Báo cáo kết quả kinh doanh.....	45

<b>2.2.3. Tình hình tài chính của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì qua các nhóm chỉ tiêu tài chính cơ bản .....</b>	<b>52</b>
2.2.3.1. Khả năng thanh toán của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì.....	52
2.2.3.2. Khả năng quản lý tài sản của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì .....	57
<b>2.2.4. Nhóm chỉ tiêu khả năng quản lý nợ .....</b>	<b>64</b>
2.2.4.1. Hệ số nợ (Tỷ số nợ trên tổng tài sản): .....	64
2.2.4.2. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời .....	66
<b>2.2.5. Ứng dụng phương pháp Dupont.....</b>	<b>68</b>
<b>2.3. Kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân .....</b>	<b>70</b>
2.3.1. Kết quả đạt được .....	70
2.3.2. Hạn chế .....	71
2.3.3. Nguyên nhân.....	72
<b>CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIẾN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ IN VÀ BAO BÌ ..</b>	<b>75</b>
<b>3.1. Định hướng phát triển của công ty TNHH thiết bị in và bao bì.....</b>	<b>75</b>
3.1.1. Môi trường kinh doanh .....	75
3.1.2. Những thuận lợi và khó khăn của công ty TNHH thiết bị in và bao bì.....	75
3.1.2.1. Thuận lợi .....	75
3.1.2.2. Khó khăn .....	76
3.1.3. Định hướng phát triển của công ty TNHH thiết bị in và bao bì .....	77
<b>3.2. Một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì. ....</b>	<b>78</b>
3.2.1. Quản lý tiền và các khoản tương đương tiền .....	78
3.2.2. Quản lý hàng tồn kho .....	81
3.2.1. Quản lý khoản phải thu.....	84
3.2.2. Tiết kiệm tối đa chi phí sản xuất kinh doanh .....	85
3.2.3. Xây dựng phương án huy động vốn dài hạn.....	87
3.2.4. Một số biện pháp khác.....	87

## **KẾT LUẬN**

## **PHỤ LỤC**

## **DANH SÁCH TÀI LIỆU THAM KHẢO**

## DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
CSH	Chủ sở hữu
ROA	Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản
ROE	Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu
ROS	Tỷ suất sinh lời trên doanh thu
TSCĐ	Tài sản cố định
TSDH	Tài sản dài hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn



## DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Bảng 2.7. Vốn lưu động ròng Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm .....	45
Bảng 2.8. Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012-2014 .....	46
Bảng 2.9. Các chỉ tiêu khả năng quản lý tài sản của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn 2012-2014 .....	57
Bảng 2.10. Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu giai đoạn 2012-2014 .....	65
Bảng 2.11. ROA và các nhân tố ảnh hưởng đến ROA .....	68
Bảng 2.12. ROE và các nhân tố ảnh hưởng đến ROE .....	69
Bảng 3.1. Số dư tiền mặt tại Công ty TNHH thiết bị in và bao bì .....	80
Bảng 3.2. Giá trị hàng năm của hàng tồn kho .....	83
Bảng 3.3. Xếp hạng ABC cho các hàng hóa tồn kho .....	83
Bảng 3.4. Tỷ lệ chiết khấu thanh toán của công ty TNHH thiết bị in và bao bì .....	84
Bảng 3.5. Mô hình điểm tín dụng khách hàng của công ty TNHH thiết bị in và bao bì năm 2014 .....	84
Bảng 3.6. Mức độ hoàn trả nợ của khách hàng .....	84
Biểu đồ 2.1. Cơ cấu tài sản của Công ty giai đoạn 2012 – 2014.....	31
Biểu đồ 2.2. Khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty giai đoạn 2012-2014 .....	52
Biểu đồ 2.3. Khả năng thanh toán nhanh của Công ty giai đoạn 2012-2014.....	54
Biểu đồ 2.4. Khả năng thanh toán bằng tiền của Công ty giai đoạn 2012-2014.....	56
Biểu đồ 2.5. Chỉ tiêu đo lường hiệu suất sử dụng tài sản Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012-2014 .....	62
Biểu đồ 2.6. Tỷ số nợ của Công ty giai đoạn 212-2014 .....	64
Biểu đồ 2.7. Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu giai đoạn 2012-2014 .....	65
Biểu đồ 2.8. Chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời Công ty giai đoạn năm 2012-2014.....	66
Biểu đồ 3.1. Mô hình Miller-Orr .....	79
Biểu đồ 3.2. Các nhóm hàng tồn kho phân bố theo mô hình ABC .....	82
Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì .....	29

# LỜI MỞ ĐẦU

## 1. Lý do chọn đề tài

Trong việc quản trị và điều hành doanh nghiệp, những vấn đề về tài chính luôn có ý nghĩa sống còn đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, do vậy doanh nghiệp cần nắm bắt được thực trạng hoạt động tài chính, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp để đưa ra những quyết định đúng đắn và thành công trong kinh doanh, tránh khỏi những sai lầm dẫn đến thất bại. Tình hình tài chính của một doanh nghiệp không chỉ là sự quan tâm của chính bản thân doanh nghiệp mà nó còn là đối tượng quan tâm của rất nhiều chủ thể khác như: nhà đầu tư, cổ đông, chủ thể cho vay, Nhà Nước, các đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp, người lao động,... Vì thế, phân tích tình hình tài chính của một doanh nghiệp sẽ không chỉ là công việc của riêng các nhà quản trị doanh nghiệp mà nó sẽ là đối tượng để các chủ thể khác phân tích tùy thuộc vào mục đích sử dụng thông tin của họ.

Nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích tình hình tài chính trong doanh nghiệp, kết hợp với những kiến thức lý luận thu nhận được trong trường và kiến thức thực tế về Công ty TNHH thiết bị in và bao bì, đề tài “Phân tích tình hình tài chính tại Công ty TNHH thiết bị in và bao bì” được lựa chọn.

### 1. Mục đích nghiên cứu

Đánh giá tình hình tài chính của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì trong những năm 2012, 2013, 2014 dựa trên số liệu của Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2012, năm 2013 và năm 2014.

Từ đó khóa luận đưa ra một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty.

### 2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Công ty TNHH thiết bị in và bao bì

Phạm vi nghiên cứu: Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn 2012 - 2014

### 3. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu được vận dụng chủ yếu trong đề tài chủ yếu là phương pháp so sánh và tổng hợp số liệu thực tế thu thập được trong quá trình thực tập tại Công ty, các số liệu trong báo cáo tài chính năm 2012, năm 2013, năm 2014 và các thông tin có được từ các nhân viên ở phòng kế toán tài chính để xác định được xu hướng phát triển, mức độ biến động của các số liệu cũng như các chỉ tiêu và từ đó đưa ra các nhận xét. Ngoài ra còn sử dụng các phương pháp khác như: phân tích các tỷ số, phương pháp cân đối liên hệ, phương pháp Dupont...

Ngoài lời mở đầu và kết luận, nội dung của khóa luận gồm 3 chương:

**Chương 1: Cơ sở lý luận chung về khả năng thanh toán của doanh nghiệp**

**Chương 2: Thực trạng khả năng thanh toán tại Công ty TNHH thiết bị in và bao bì**

**Chương 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao khả năng thanh toán tại Công ty TNHH thiết bị in và bao bì**

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

### 1.1. Tổng quan về tài chính doanh nghiệp

#### 1.1.1. Khái niệm về doanh nghiệp

Doanh nghiệp là chủ thể kinh tế độc lập, có tư cách pháp nhân, hoạt động kinh doanh trên thị trường làm tăng giá trị của chủ sở hữu.

Ở Việt Nam, theo Luật doanh nghiệp 2005: Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh. Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi.

Mỗi doanh nghiệp tồn tại dưới một hình thức pháp lý nhất định về tổ chức doanh nghiệp. Ở Việt Nam, theo luật doanh nghiệp năm 2005, xét về hình thức pháp lý có các loại hình doanh nghiệp chủ yếu sau: Doanh nghiệp tư nhân, Công ty hợp danh, Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn. Hình thức pháp lý tổ chức doanh nghiệp ảnh hưởng rất lớn đến việc tổ chức tài chính doanh nghiệp như phương thức hình thành và huy động vốn, phân phối lợi nhuận và trách nhiệm của chủ sở hữu đối với khoản nợ.

#### 1.1.2. Khái niệm tài chính doanh nghiệp

Tài chính doanh nghiệp là toàn bộ các quan hệ tài chính biểu hiện qua quá trình huy động và sử dụng vốn để tối đa hóa giá trị doanh nghiệp.

*“Nguồn: PGS.TS Nguyễn Đình Kiệm, TS Bạch Đức Hiên – Giáo trình tài chính doanh nghiệp – Nhà xuất bản tài chính, trang 57”*

Hoạt động huy động vốn gọi là chức năng tài trợ của tài chính là quá trình tạo ra các quỹ tiền tệ từ các nguồn lực bên trong và bên ngoài để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh lâu dài với chi phí thấp. Nguồn lực tài chính bên trong là sự góp vốn từ các chủ sở hữu, lợi nhuận để lại. Nguồn lực bên ngoài là các nhà đầu tư, cơ quan nhà nước, các tổ chức tín dụng...

Hoạt động sử dụng vốn hay còn gọi là đầu tư là quá trình phân bổ vốn ở đâu, khi nào, bao nhiêu sao cho vốn được sử dụng hiệu quả nhất. Những chức năng trên cho thấy bản chất của tài chính là các quan hệ kinh tế tiền tệ thông qua việc huy động và sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Theo khái niệm khác: Tài chính doanh nghiệp được hiểu là những quan hệ giá trị giữa doanh nghiệp với các chủ thể khác trong nền kinh tế.

(Nguồn: PGS.TS Nguyễn Đình Kiệm, TS Bạch Đức Hiên – Giáo trình tài chính doanh nghiệp – Nhà xuất bản tài chính, trang 58)

Các quan hệ tài chính trong nền kinh tế thị trường được chia thành bốn nhóm:

***Thứ nhất: Quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp với nhà nước***

Tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế đều phải thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với nhà nước (nộp thuế cho ngân sách nhà nước). Ngân sách nhà nước cấp vốn cho doanh nghiệp nhà nước và có thể cấp vốn với Công ty liên doanh hoặc cổ phần (mua cổ phiếu) hoặc cho vay (mua trái phiếu) tùy theo mục đích yêu cầu quản lý đối với ngành kinh tế mà quyết định tỉ lệ góp vốn, hay cho vay nhiều hay ít.

***Thứ hai: Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp***

Gồm quan hệ kinh tế giữa các phòng ban, phân xưởng, và tổ đội sản xuất trong việc nhận và thanh toán tạm ứng, thanh toán tài sản.

Gồm quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp với cán bộ công nhân viên trong quá trình phân phối thu nhập cho người lao động dưới hình thức tiền lương, tiền thưởng, tiền phạt và lãi cổ phần.

***Thứ 3: Quan hệ giữa doanh nghiệp với các chủ thể kinh tế khác***

Từ sự đa dạng hoá hình thức sở hữu trong nền kinh tế thị trường đã tạo ra các mối quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp với các doanh nghiệp khác (doanh nghiệp cổ phần hay tư nhân); giữa doanh nghiệp với các nhà đầu tư, người cho vay, với người bán hàng, người mua thông qua việc hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ trong hoạt động sản xuất - kinh doanh, giữa các doanh nghiệp bao gồm các quan hệ thanh toán tiền mua bán vật tư, hàng hoá, phí bảo hiểm, chi trả tiền công, cổ tức, tiền lãi trái phiếu; giữa doanh nghiệp với ngân hàng, các tổ chức tín dụng phát sinh trong quá trình doanh nghiệp vay và hoàn trả vốn, trả lãi cho ngân hàng, các tổ chức tín dụng.

***Thứ 4: Quan hệ tài chính giữa doanh nghiệp với thị trường tài chính***

Mối quan hệ này thường thể hiện qua việc doanh nghiệp tìm nguồn tài trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh: từ ngân hàng thông qua vay, từ công chúng qua phát hành trái phiếu, cổ phiếu, từ các định chế tài chính khác. Trong điều kiện thị trường tài chính vững mạnh và phát triển thì mối quan hệ này cần được vận dụng linh hoạt để doanh nghiệp sử dụng nguồn tài trợ có chi phí thấp nhất. Một thị trường tài chính vững mạnh còn là môi trường thuận lợi để doanh nghiệp đầu tư vốn nhàn rỗi ra bên ngoài.

### **1.1.3. Đặc điểm của tài chính doanh nghiệp**

Trong nền kinh tế thị trường, tài chính doanh nghiệp được đặc trưng bằng những nội dung chủ yếu sau đây:

**Một là, tài chính doanh nghiệp phản ánh những luồng chuyển dịch giá trị trong nền kinh tế:** chính là sự vận động của các nguồn tài chính gắn liền với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đó là sự vận động của các nguồn tài chính được diễn ra trong nội bộ doanh nghiệp để tiến hành quá trình sản xuất kinh doanh và được diễn ra giữa doanh nghiệp với ngân sách nhà nước thông qua việc nộp thuế cho Nhà nước hoặc tài trợ tài chính; giữa doanh nghiệp với thị trường: thị trường hàng hoá-dịch vụ, thị trường sức lao động, thị trường tài chính...trong việc cung ứng các yếu tố sản xuất (đầu vào) cũng như bán hàng hoá, dịch vụ (đầu ra) của quá trình sản xuất kinh doanh.

*“Nguồn: PGS.TS Vũ Công Ty, TS Bùi Văn Vân – Giáo trình tài chính doanh nghiệp – Nhà xuất bản tài chính 2009, trang 16”*

**Hai là, sự vận động của các nguồn tài chính doanh nghiệp không phải diễn ra một cách hỗn loạn mà nó được hoà nhập vào chu trình kinh tế của nền kinh tế thị trường:** đó là sự vận động chuyển hoá từ các nguồn tài chính hình thành nên các quỹ, hoặc vốn kinh doanh của doanh nghiệp và ngược lại. Sự chuyển hoá qua lại đó được điều chỉnh bằng các quan hệ phân phối dưới hình thức giá trị nhằm tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ phục vụ cho các mục tiêu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

*“Nguồn: PGS.TS Vũ Công Ty, TS Bùi Văn Vân – Giáo trình tài chính doanh nghiệp – Nhà xuất bản tài chính 2009, trang 17”*

### **1.1.4. Vai trò của tài chính doanh nghiệp**

Vai trò của tài chính doanh nghiệp thể hiện ở sự vận động các chức năng của tài chính doanh nghiệp để giải quyết các yêu cầu, nhiệm vụ cụ thể. Do đó, tài chính doanh nghiệp được xem xét dưới nhiều góc độ khác nhau. Tuy nhiên, quan trọng nhất vẫn phải kể đến vai trò của tài chính doanh nghiệp với hoạt động sản xuất của doanh nghiệp.

Đối với hoạt động sản xuất của doanh nghiệp, tài chính doanh nghiệp có một vai trò quan trọng là tạo tiền đề cho sản xuất kinh doanh và nó có quyết định đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh thể hiện như sau:

Vai trò tạo nguồn vốn: đảm bảo nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh được liên tục và thuận lợi

Vai trò tổ chức sử dụng vốn hợp lý và hiệu quả

Vai trò phân phối kết quả kinh doanh qua đó tạo động lực thúc đẩy hoạt động kinh doanh không ngừng phát triển

Vai trò kiểm tra, kiểm soát mọi hoạt động của doanh nghiệp đảm bảo cho doanh nghiệp thực hiện được những mục tiêu mà chiến lược kinh doanh đã vạch ra.

Bên cạnh đó, tài chính doanh nghiệp cũng được xem xét ở một vài khía cạnh khác. Cụ thể: đối với người lao động, tài chính doanh nghiệp góp phần nâng cao mức sống của người lao động trong doanh nghiệp, thể hiện qua việc tăng nhanh thu nhập danh nghĩa cho tăng các khoản lương thưởng.

## **1.2. Tổng quan về phân tích tài chính trong doanh nghiệp**

### ***1.2.1. Khái niệm và mục tiêu phân tích tài chính doanh nghiệp***

Phân tích tài chính doanh nghiệp là một khâu cơ bản trong tài chính doanh nghiệp, nó có quan hệ chặt chẽ với các hoạt động khác của doanh nghiệp. Có nhiều khái niệm về phân tích tài chính doanh nghiệp, ví dụ như:

*“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: PGS.TS Nguyễn Ngọc Quang – Phân tích báo cáo tài chính – Nhà xuất bản Tài chính 2010, trang 58”*

*“Phân tích tài chính doanh nghiệp là một tập hợp các khái niệm, các phương pháp, công cụ cho phép thu thập và xử lý các thông tin kế toán và các thông tin khác về quản lý... nhằm đánh giá tình hình tài chính, đánh giá rủi ro, mức độ và chất lượng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đó, khả năng và tiềm lực của doanh nghiệp, giúp người sử dụng thông tin đưa ra các quyết định tài chính và quyết định quản lý phù hợp”.*

*“Nguồn: PGS.TS Nguyễn Ngọc Quang – Phân tích báo cáo tài chính – Nhà xuất bản Tài chính 2010, trang 58”*

Trọng tâm của phân tích tài chính doanh nghiệp là phân tích các báo cáo tài chính và các chỉ tiêu tài chính thông qua một hệ thống các phương pháp, công cụ và kỹ thuật phân tích. Từ đó giúp các đối tượng quan tâm đến doanh nghiệp từ các góc độ khác nhau, vừa có thể đánh giá toàn diện, tổng hợp, khái quát, lại vừa xem xét một cách chi tiết hoạt động tài chính doanh nghiệp.

Việc phân tích tình hình doanh nghiệp vừa cung cấp thông tin từ nhiều khía cạnh khác nhau, vừa đánh giá toàn diện khái quát, vừa xem xét chi tiết hoạt động tài chính



doanh nghiệp,... nhằm đáp ứng nhu cầu thông tin khác nhau của người sử dụng. Các đối tượng sử dụng thông tin tài chính khác nhau sẽ đưa ra các quyết định với mục đích khác nhau. Vì vậy, phân tích hoạt động tài chính đối với mỗi đối tượng sẽ đáp ứng các mục tiêu khác nhau và có vai trò khác nhau. Cụ thể như sau:

***Phân tích tài chính doanh nghiệp đối với chủ thể doanh nghiệp:*** Đối với 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.

***Phân tích tài chính doanh nghiệp đối với các nhà cung cấp tín dụng:*** người cung cấp tín dụng cho doanh nghiệp thường tài trợ qua hai dạng là tín dụng ngắn hạn và tín dụng dài hạn. Đối với các khoản tín dụng ngắn hạn (vay ngắn hạn, tín dụng thương mại, ...); người tài trợ thường quan tâm đến điều kiện tài chính hiện hành, khả năng hoán chuyển thành tiền của tài sản lưu động và tốc độ quay vòng của các tài sản đó. Ngược lại, đối với các khoản tín dụng dài hạn, nhà phân tích thường hướng đến tiềm lực trong dài hạn, như dự đoán các dòng tiền, đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp trong dài hạn cũng như các nguồn lực đảm bảo khả năng đáp ứng các khoản thanh toán cố định (tiền lãi, trả nợ gốc...) trong tương lai.

***Phân tích tài chính doanh nghiệp đối với các cơ quan quản lý nhà nước:*** các cơ quan Nhà Nước sử dụng các báo cáo tài chính của doanh nghiệp nhằm mục đích kiểm tra, giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời có cơ sở để hoạch định các chính sách vĩ mô phù hợp với tình hình chung của các doanh nghiệp.

***Phân tích tài chính doanh nghiệp đối với người lao động:*** kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có tác động trực tiếp tới người lao động, quyết định các khoản thu nhập nhận được của họ. Phân tích tài chính doanh nghiệp sẽ giúp người lao động biết được tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó an tâm làm việc.

***Phân tích tài chính doanh nghiệp đối với các đối thủ cạnh tranh:*** đối thủ cạnh tranh là những người quan tâm đến tình hình tài chính của Công ty, các chỉ tiêu thể hiện khả năng sinh lời, doanh thu bán hàng và các chỉ tiêu tài chính khác phục vụ cho việc đề ra các biện pháp cạnh tranh với Công ty.



### ***1.2.2. Quy trình phân tích tài chính doanh nghiệp***

#### ***1.2.2.1. Thu thập thông tin***

Phân tích tình hình tài chính sử dụng mọi nguồn thông tin có khả năng lý giải và thuyết minh thực trạng hoạt động tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phục vụ cho quá trình dự đoán, đánh giá, lập kế hoạch. Nó bao gồm những thông tin nội bộ đến những thông tin bên ngoài, những thông tin kế toán, và thông tin quản lý khác, những thông tin về số lượng và giá trị,... Trong đó các thông tin kế toán là quan trọng nhất, được phản ánh tập trung trong các báo cáo tài chính doanh nghiệp, đó là những nguồn thông tin đặc biệt quan trọng. Do vậy, phân tích hoạt động tài chính trên thực tế là phân tích các báo cáo tài chính doanh nghiệp.

#### ***1.2.2.2. Phân tích thông tin***

Giai đoạn tiếp theo của phân tích hoạt động tài chính là quá trình xử lý thông tin đã thu thập. Trong giai đoạn này, người sử dụng thông tin ở các góc độ nghiên cứu, ứng dụng khác nhau phục vụ mục tiêu phân tích đã đặt ra. Xử lý thông tin là quá trình sắp xếp các thông tin theo những mục tiêu nhất định nhằm tính toán, so sánh, giải thích, đánh giá, xác định nguyên nhân của các kết quả đã đạt được nhằm phục vụ cho quá trình dự đoán và quyết định.

#### ***1.2.2.3. Dự đoán và ra quyết định***

Có thể nói thu thập và xử lý số liệu là những bước tiền đề, chuẩn bị các điều kiện cần thiết để người sử dụng thông tin dự đoán nhu cầu và đi đến mục tiêu cuối cùng là đưa ra các quyết định tài chính. Nếu đối với chủ doanh nghiệp, phân tích tài chính giúp họ đưa ra các quyết định liên quan đến mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tăng trưởng, là phát triển, là tối đa hoá lợi nhuận thì đối với người cho vay và đầu tư là đưa ra các quyết định về tài trợ và đầu tư cho doanh nghiệp.

### ***1.2.3. Thông tin sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp***

Để có thể đánh giá một cách chính xác tình hình tài chính của doanh nghiệp thì phân tích tài chính đòi hỏi phải có một lượng cơ sở thông tin đầy đủ và khách quan. Đó là sự tổng hợp của các thông tin bên trong và bên ngoài doanh nghiệp. Các thông tin nội bộ doanh nghiệp có thể kể đến như báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh báo cáo tài chính... Còn các thông tin bên ngoài của doanh nghiệp thì có các thông tin về tình hình nền kinh tế, đối tác, đối thủ cạnh tranh, các nhà cung cấp và các Công ty có liên quan. Tất cả những thông tin trên đều giúp cho các nhà phân tích có cái nhìn đúng hơn để đưa ra những nhận xét, kết luận chính xác nhất.

### 1.2.3.1. Thông tin bên trong doanh nghiệp

#### a) *Bảng cân đối kế toán (BCĐKT):*

Bảng cân đối kế toán là một bức tranh tổng thể về tình hình tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp tại một thời điểm. Bảng cân đối kế toán bao gồm hai phần tài sản và nguồn vốn. Đặc trưng cơ bản nhất của Bảng cân đối kế toán là tính cân bằng về mặt lượng giữa tài sản và nguồn hình thành tài sản (nguồn vốn). Đặc trưng này thể hiện phương trình kế toán cơ bản: Tài sản = Nguồn vốn.

Bên tài sản của bảng cân đối kế toán phản ánh giá trị của toàn bộ tài sản hiện có đến thời điểm lập báo cáo thuộc quyền quản lý và sử dụng của doanh nghiệp. Phần này bao gồm hai loại Tài sản ngắn hạn và Tài sản dài hạn. Trong đó, tài sản ngắn hạn là chỉ tiêu phản ánh toàn bộ giá trị thuần của tất cả tài sản ngắn hạn hiện có của doanh nghiệp. Đây là những tài sản có thời gian luân chuyển ngắn, thường là một năm hay một chu kỳ kinh doanh: tiền và các khoản tương đương tiền, phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho,... Tài sản dài hạn là chỉ tiêu phản ánh giá trị thuần của toàn bộ tài sản có thời gian thu hồi trên một năm hay ngoài một chu kỳ kinh doanh hiện có tại doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo: tài sản cố định, đầu tư tài chính dài hạn,...

Bên nguồn vốn phản ánh số vốn để hình thành các loại tài sản của doanh nghiệp đến thời điểm lập báo cáo. Đó là nợ ngắn hạn (nợ phải trả nhà cung cấp, các khoản phải nộp, phải trả khác, nợ ngắn hạn ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng khác), nợ dài hạn (nợ vay dài hạn ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng khác, vay bằng cách phát hành trái phiếu), vốn chủ sở hữu (thường bao gồm vốn góp ban đầu, lợi nhuận không chia, phát hành cổ phiếu mới).

Các khoản mục trên bảng cân đối kế toán được sắp xếp theo khả năng chuyển hóa thành tiền giảm dần từ trên xuống.

Bên tài sản và nguồn vốn của bảng cân đối kế toán đều có các cột chỉ tiêu: số đầu kỳ, số cuối kỳ. Ngoài các khoản mục trong nội bảng còn có một số khoản mục ngoài bảng cân đối kế toán như: một số tài sản thuê ngoài, vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công, hàng hóa nhận bán hộ, ngoại tệ các loại...

#### b) *Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*

Báo cáo kết quả kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh tình hình doanh thu, chi phí và kết quả của doanh nghiệp sau một kỳ hoạt động. Qua bản báo cáo này, người sử dụng thông tin có thể đánh giá được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Số liệu báo cáo này cung cấp thông tin tổng hợp nhất về tình hình tài chính và kết quả sử dụng tiềm năng về vốn, lao động, kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý doanh nghiệp. Báo cáo kết quả kinh doanh gồm hai phần:

Phần 1 (lãi, lỗ): phản ánh tình hình kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm hoạt động kinh doanh và hoạt động khác.

Phần 2 (Thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước): phản ánh tình hình thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước về thuế và các khoản phải nộp khác.

c) Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp nhằm phản ánh dòng tiền lưu chuyển trong kỳ. Để biết được luồng chảy tiền tệ trong kỳ của doanh nghiệp, qua đó đánh giá được khả năng thanh toán, xây dựng được kế hoạch đầu tư, dự đoán được luồng tiền trong tương lai,... Các nhà quản lý thường sử dụng thông tin trên “Báo cáo lưu chuyển tiền tệ”. Báo cáo này được lập theo từng hoạt động (hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính và hoạt động đầu tư). Báo cáo lưu chuyển tiền tệ gồm ba phần:

*Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh:* phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như thu tiền mặt từ doanh thu bán hàng, các khoản thu bất thường bằng tiền mặt khác, chi tiền mặt trả cho người bán hoặc người cung cấp, chi trả lương nộp thuế, chi trả lãi tiền vay,...

*Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính:* phản ánh toàn bộ dòng tiền thu, chi liên quan trực tiếp đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp bao gồm các nghiệp vụ làm tăng, giảm vốn kinh doanh của doanh nghiệp như chủ doanh nghiệp góp vốn, vay vốn dài hạn, ngắn hạn, nhận vốn liên doanh, phát hành trái phiếu...

*Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư:* phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động đầu tư của doanh nghiệp. Các khoản thu tiền mặt như bán tài sản, bán chứng khoán đầu tư, thu nợ các Công ty khác, thu lại về phần đầu tư. Các khoản chi tiền mặt như mua tài sản, mua chứng khoán đầu tư của doanh nghiệp khác...

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

#### **1.2.4. Phương pháp phân tích trong phân tích tài chính doanh nghiệp**

##### **1.2.4.1. Phương pháp cân đối liên hệ**

Các báo cáo tài chính đều có đặc trưng chung là thể hiện tính cân đối: cân đối giữa tài sản và nguồn vốn, cân đối giữa doanh thu, chi phí và kết quả, cân đối giữa dòng tiền vào và dòng tiền ra, cân đối giữa tăng và giảm...Cụ thể là các cân đối cơ bản:

$$\text{Tổng tài sản} = \text{TSNH} + \text{TSDH}$$

$$\text{Tổng tài sản} = \text{Tổng nguồn vốn}$$

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí}$$

$$\text{Dòng tiền thuần} = \text{Dòng tiền vào} - \text{Dòng tiền ra}$$

Dựa vào những cân đối cơ bản trên, trong phân tích tài chính thường vận dụng phương pháp cân đối liên hệ để xem xét ảnh hưởng của từng nhân tố đến biến động của chỉ tiêu phân tích. Chẳng hạn, với biến động của tổng tài sản giữa hai thời điểm, phương pháp này sẽ cho thấy loại tài sản nào (hàng tồn kho, nợ phải thu, tài sản cố định...), biến động ảnh hưởng đến biến động tổng tài sản của doanh nghiệp. Như vậy, dựa vào biến động của từng bộ phận mà chỉ tiêu phân tích sẽ được đánh giá đầy đủ hơn.

##### **1.2.4.2. Phương pháp so sánh**

Phương pháp so sánh là phương pháp sử dụng phổ biến và quan trọng nhất trong phân tích tình hình tài chính. Khi so sánh thường đối chiếu các chỉ tiêu tài chính với nhau để biết được mức độ biến động của các đối tượng đang nghiên cứu. Để kết quả so sánh có ý nghĩa thì các chỉ tiêu khi so sánh phải thống nhất về nội dung kinh tế, đơn vị tính, cách tính và các điều kiện môi trường của chỉ tiêu so sánh. Thông thường khi sử dụng phương pháp so sánh ta thường so sánh số thực hiện với số kế hoạch, số thực tế của các thời kỳ với nhau, so sánh số thực hiện với các tiêu chuẩn, định mức được ban hành, các thông số của thị trường chứng khoán. Kết quả của việc so sánh thường thể hiện số tuyệt đối, số tương đối và số trung bình. Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu gốc

được chọn làm căn cứ so sánh. Khi phân tích tài chính, nhà phân tích thường sử dụng các gốc sau:

*Sử dụng số liệu tài chính ở nhiều kỳ trước* để đánh giá và dự báo xu hướng của các chỉ tiêu tài chính. Thông thường, số liệu phân tích được tổ chức từ ba đến năm năm liền kề.

*Sử dụng số liệu trung bình ngành* để đánh giá sự tiến bộ về hoạt động tài chính của doanh nghiệp so với mức trung bình tiên tiến của ngành. Số liệu trung bình ngành thường được các tổ chức dịch vụ tài chính, các ngân hàng, cơ quan thống kê cung cấp theo nhóm các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong trường hợp không có số liệu trung bình ngành, nhà phân tích có thể sử dụng số liệu của một doanh nghiệp điển hình trong cùng ngành để làm căn cứ phân tích.

*Sử dụng các số kế hoạch, số dự toán* để đánh giá doanh nghiệp có đạt các mục tiêu tài chính trong năm. Thông thường, các nhà quản trị doanh nghiệp chọn gốc so sánh này để xây dựng chiến lược hoạt động cho tổ chức của mình.

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

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

$$Y = Y_1 - Y_0$$

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

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

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

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

#### 1.2.4.3. Phương pháp phân tích tỷ số

Phương pháp truyền thống được áp dụng phổ biến trong phân tích tài chính là phương pháp tỷ số. Về nguyên tắc khi sử dụng nguyên tắc này cần xác định các ngưỡng, các tỷ số tham chiếu: có thể là mức trung bình ngành hoặc tỷ số của kỳ trước. Trong phân tích tài chính, các tỷ số tài chính chủ yếu thường được phân thành bốn nhóm chính:

Tỷ số về khả năng thanh toán: đây là nhóm chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

Tỷ số khả năng cân đối vốn hoặc cơ cấu vốn: nhóm chỉ tiêu này phản ánh mức độ ổn định và tự chủ tài chính cũng như khả năng sử dụng nợ vay của doanh nghiệp.

Tỷ số về khả năng hoạt động: đây là nhóm chỉ tiêu đặc trưng cho việc sử dụng tài nguyên, nguồn lực của doanh nghiệp.

Tỷ số về khả năng sinh lời: nhóm chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sản xuất – kinh doanh tổng hợp của một doanh nghiệp.

### ***1.2.5. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp***

#### ***1.2.5.1. Phân tích tình hình biến động về tài sản, nguồn vốn***

##### ***Phân tích cơ cấu và biến động của tài sản***

Phân tích sự biến động của tài sản: nhằm giúp chúng ta thấy được sự thay đổi về giá trị, tỷ trọng của các tài sản qua các thời kỳ thay đổi như thế nào?. Để từ đó thấy được kế hoạch sản xuất kinh doanh hiện tại có phù hợp hay không?. Sự biến động của tài sản qua: tiền và các khoản tương đương tiền, khoản phải thu, hàng tồn kho, tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn,...

Đầu tiên, tiến hành so sánh quy mô tổng tài sản để thấy được sự biến động của tổng tài sản giữa các thời điểm, từ đó biết được tình hình đầu tư của doanh nghiệp. Sau đó đánh giá khái quát cơ cấu tổng tài sản thông qua việc tính toán tỷ trọng của từng loại tài sản trong tổng tài sản, qua đó nhận xét về mức độ phù hợp của cơ cấu tài sản với ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp. Tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản được xác định như sau:

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

Bước tiếp theo là tiến hành phân tích ngang, tức là so sánh mức tăng, giảm của các chỉ tiêu tài sản trên bảng cân đối kế toán thông qua số tuyệt đối và tương đối giữa cuối kỳ với đầu kỳ hoặc nhiều thời điểm liên tiếp. Bước này giúp nhận biết các nhân tố ảnh hưởng và xác định mức độ ảnh hưởng đến sự biến động về cơ cấu tài sản. Từ đó đưa ra các nhận xét về quy mô từng khoản mục thành phần của tài sản là tăng hay giảm, đồng thời lý giải cho biến động tăng hoặc giảm đó cũng như phân tích ảnh hưởng của biến động này đến kết quả và hiệu quả kinh doanh.

##### ***Phân tích cơ cấu và biến động của nguồn vốn***

Việc phân tích tình hình nguồn vốn cũng tiến hành tương tự như phân tích tình hình tài sản. Đầu tiên, cần tính toán và so sánh tình hình biến động giữa các kỳ với nhau. Tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn được xác định như sau:



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

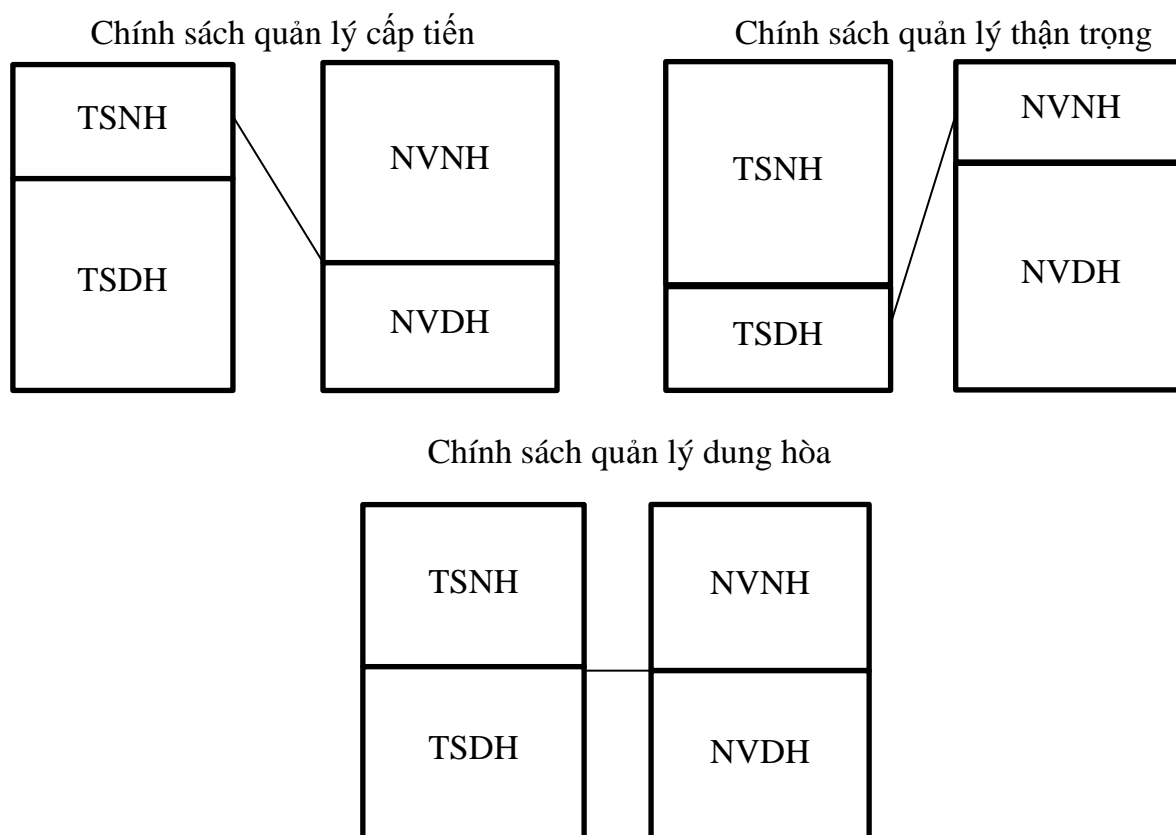
### ***Phân tích vốn lưu động ròng***

Vốn lưu động của doanh nghiệp là số vốn hình thành nên tài sản ngắn hạn nhằm đảm bảo cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được thực hiện thường xuyên liên tục. Vốn lưu động luân chuyển toàn bộ giá trị ngay trong một chu kỳ kinh doanh và được thu hồi toàn bộ khi kết thúc chu kỳ kinh doanh đó. Chu kỳ kinh doanh của một doanh nghiệp là khoảng thời gian trung bình cần thiết để thực hiện việc mua sắm, dự trữ vật tư, sản xuất ra sản phẩm và bán được sản phẩm, thu được tiền bán hàng.

Để phân tích mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn, thường sử dụng chỉ tiêu vốn lưu động ròng. Vốn lưu động ròng là sự chênh lệch giữa tài sản ngắn hạn và nguồn vốn ngắn hạn: Vốn lưu động ròng (VLĐR) = Tài sản ngắn hạn – Nợ ngắn hạn

Chỉ tiêu này phản ánh phần tài sản lưu động được tài trợ từ nguồn vốn cơ bản, lâu dài mà không đòi hỏi phải chi trả trong thời gian ngắn, vốn lưu động ròng càng lớn phản ánh khả năng chi trả đối với nợ ngắn hạn càng cao khi đến hạn trả. Nó được xác định là phần chênh lệch giữa tổng tài sản ngắn hạn và tổng nợ ngắn hạn.

### **Hình 1.1. Các chính sách quản lý vốn lưu động trong doanh nghiệp**



(Nguồn: PGS.TS Nguyễn Ngọc Quang – Phân tích báo cáo tài chính – Nhà xuất bản Tài chính 2010, trang 78)

*Chính sách quản lý cấp tiến:* Khi doanh nghiệp theo đuổi chính sách quản lý vốn cấp tiến nghĩa là doanh nghiệp đã sử dụng một phần nguồn vốn ngắn hạn để tài trợ cho tài sản dài hạn. Ưu điểm của chính sách này là mức tài sản ngắn hạn thấp nhưng được quản lý cấp tiến và hiệu quả, chi phí huy động vốn thấp hơn do lãi suất ngắn hạn thấp hơn lãi suất dài hạn, thời gian quay vòng tiền được rút ngắn do phải thu khách hàng và hàng tồn kho giảm nên vòng quay của chúng tăng và thời gian quay vòng giảm. Tuy nhiên, sự ổn định của nguồn vốn là không cao vì nguồn ngắn hạn được sử dụng nhiều, khả năng thanh toán ngắn hạn cũng không được đảm bảo. Chính sách này đem lại thu nhập cao và rủi ro cao.

*Chính sách quản lý thận trọng:* Khi doanh nghiệp theo đuổi chính sách quản lý vốn thận trọng nghĩa là doanh nghiệp đã sử dụng một phần nguồn vốn dài hạn để đầu tư cho tài sản ngắn hạn. Trong trường hợp này doanh nghiệp sẽ không gặp phải vấn đề mất khả năng thanh toán trong ngắn hạn, tính ổn định của nguồn vốn cao, hạn chế rủi ro trong kinh doanh. Tuy nhiên, doanh nghiệp sẽ mất chi phí huy động vốn cao hơn do nguồn dài hạn là nguồn có chi phí cao hơn nguồn ngắn hạn, điều này sẽ làm giảm khả năng sinh lời của tài sản ngắn hạn, thời gian quay vòng tiền dài do phải thu khách hàng và hàng tồn kho tăng nên vòng quay của chúng giảm và thời gian quay vòng tăng. Với chính sách này doanh nghiệp có mức rủi ro thấp nhưng đem lại lợi nhuận thấp hơn so với chính sách cấp tiến.

*Chính sách quản lý dung hòa:* Với chính sách quản lý dung hòa thì toàn bộ các tài sản ngắn hạn sẽ được tài trợ bằng nguồn vốn ngắn hạn và tài sản dài hạn sẽ được tài trợ bởi nguồn vốn dài hạn. Với chính sách này VLDR bằng không và doanh nghiệp gần như không gặp phải rủi ro nào, tài sản ngắn hạn luôn được đảm bảo thường xuyên, liên tục thông qua nguồn nợ ngắn hạn.

Vậy với mỗi doanh nghiệp có thể lựa chọn một chính sách vốn lưu động riêng. Khả năng đáp ứng nghĩa vụ thanh toán, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh và khả năng nắm bắt thời cơ thuận lợi của nhiều doanh nghiệp phụ thuộc phần lớn vào vốn lưu động ròng. Do vậy, sự phát triển của không ít doanh nghiệp còn được thể hiện ở sự tăng trưởng vốn lưu động ròng.

#### *1.2.5.2. Phân tích tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận*

Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cung cấp những thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả của các hoạt động cơ bản trong doanh nghiệp như hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính và hoạt động khác. Từ đó thấy được cơ cấu doanh thu, chi phí và kết quả của từng hoạt động có phù hợp với đặc điểm và nhiệm vụ kinh doanh không. Nội dung phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bao gồm:



**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.

**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.

**Lợi nhuận:** lợi nhuận là chỉ tiêu tổng hợp biểu hiện kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh. 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 sản xuất kinh doanh và đưa ra các quyết định quản lý, quyết định tài chính phù hợp nhất.

#### *1.2.5.3. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ*

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là một trong những báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh sau kỳ hoạt động của doanh nghiệp.

Để phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ thường tiếp cận trên những góc độ sau:

So sánh các chỉ tiêu trên báo cáo lưu chuyển tiền theo chiều ngang thông qua số tuyệt đối và tương đối để thấy được quy mô và tốc độ tăng, giảm của các chỉ tiêu ảnh hưởng tới khả năng thanh toán và chất lượng dự đoán tiền trong kỳ tới ra sao?

Lưu chuyển thuần từ hoạt động kinh doanh âm ( $\text{thu} < \text{chi}$ ) thể hiện quy mô đầu tư của doanh nghiệp mở rộng, vì đây là kết quả của số tiền chi ra để mua nguyên vật liệu

dự trữ hàng tồn kho, chi thường xuyên... Nếu lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh dương thì ngược lại.

Trường hợp lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư âm ( $\text{thu} < \text{chi}$ ), nó thể hiện quy mô đầu tư của doanh nghiệp mở rộng, vì đây là kết quả của số tiền chi ra để đầu tư tài sản cố định, góp vốn liên doanh... Nếu lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư dương thì ngược lại.

Trường hợp lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính âm ( $\text{thu} < \text{chi}$ ), nó thể hiện quy mô đầu tư ra bên ngoài của doanh nghiệp mở rộng, vì đây là kết quả của số tiền chi ra để mua cổ phiếu, chi trả nợ gốc vay... Nếu lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính dương thì ngược lại.

Nếu luồng tiền từ hoạt động kinh doanh lớn hơn hai luồng tiền còn lại tức là hoạt động mang lại tiền chủ yếu cho doanh nghiệp là tiền từ hoạt động kinh doanh. Việc phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định xu hướng tạo ra tiền của các hoạt động trong doanh nghiệp và làm tiền đề cho việc lập dự toán tiền trong kỳ tới.

### ***1.2.6. Phân tích tài chính doanh nghiệp thông qua các chỉ tiêu tài chính***

#### ***1.2.6.1. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán***

##### ***a) Khả năng thanh toán ngắn hạn***

Chỉ tiêu này phản ánh: khả năng chuyển đổi trong ngắn hạn các tài sản ngắn hạn thành tiền để chi trả cho các khoản nợ ngắn hạn và được xác định bằng công thức:

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

Trong đó: Tổng tài sản ngắn hạn bao gồm: tiền, chứng khoán ngắn hạn, khoản phải thu và tồn kho. Giá trị nợ ngắn hạn bao gồm: khoản phải trả người bán, nợ ngắn hạn ngân hàng, nợ dài hạn đến hạn trả, phải trả thuế, và các khoản chi phí phải trả ngắn hạn khác.

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn: cho ta biết một đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn.

Hệ số này có giá trị càng cao thì khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại. Nếu khả năng thanh toán hiện hành nhỏ hơn 1 thì doanh nghiệp không đủ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, nếu con số này quá cao thì có nghĩa là doanh nghiệp đã đầu tư quá nhiều vào tài sản ngắn hạn so với nhu cầu. Thông thường thì phần vượt trội đó sẽ không sinh thêm lợi nhuận. Vì thế mà việc đầu tư đó sẽ kém hiệu quả. Vấn đề này đòi hỏi nhà doanh nghiệp phải phân bổ vốn như thế nào cho hợp lý. Hệ số thanh toán ngắn hạn chưa chắc là càng cao càng tốt. Tính hợp

lý của hệ số này phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh, ngành nghề nào có tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản thì hệ số khả năng thanh toán hiện hành cao và ngược lại.

Như vậy, hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn đã gom toàn bộ tài sản ngắn hạn lại mà không phân biệt tính thanh khoản của chúng nên nhiều khi không phản ánh chính xác khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Để khắc phục điều này người ta dùng hệ số khả năng thanh toán nhanh.

#### ***b) Khả năng thanh toán nhanh***

Hệ số khả năng thanh toán nhanh được tính toán dựa trên những tài sản ngắn hạn có thể nhanh chóng chuyển đổi thành tiền hay còn gọi là “tài sản có tính thanh khoản” bao gồm tất cả tài sản ngắn hạn ngoại trừ hàng tồn kho. Hệ số này đo lường khả năng thanh toán nhanh chóng đáp ứng của vốn lưu động trước các khoản nợ ngắn hạn, vì vậy mà hàng tồn kho được loại trừ do đây là khoản mục có tính thanh khoản thấp nhất trong số các tài sản ngắn hạn.

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

Hệ số khả năng thanh toán nhanh cho ta biết một đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bởi bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho.

Hệ số thanh toán nhanh  $> 1$ : Công ty có khả năng thanh toán nhanh tốt hay Công ty có đủ vốn bằng tiền hoặc các khoản tương đương tiền để thanh toán cho một đồng nợ ngắn hạn. Khả năng thanh toán nhanh của Công ty tốt nhưng nếu quá cao sẽ là một biểu hiện không tốt khi đánh giá về khả năng sinh lời, hệ số cao tương ứng với nắm giữ tiền mặt nhiều gây nên mất chi phí cơ hội hoặc phải thu khách hàng cao dẫn đến rủi ro cao

Nếu tỷ số này nhỏ hơn  $< 1$  hoặc nhỏ hơn hẳn so với tỷ số thanh toán hiện hành thì điều đó có nghĩa là tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp phụ thuộc quá nhiều vào hàng tồn kho. Các cửa hàng bán lẻ là những ví dụ điển hình của trường hợp này.

Nhìn chung hệ số này bằng 1 là lý tưởng nhất. Tuy nhiên, giống như hệ số thanh toán nợ ngắn hạn, độ lớn của hệ số này phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh và kỳ hạn thanh toán các món nợ trong kỳ.

#### ***c) Khả năng thanh toán bằng tiền***

Hệ số khả năng thanh toán bằng tiền: cho phép đánh giá được khả năng thanh toán bằng tiền của các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng tiền (tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển) và các khoản tương đương tiền.

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

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nợ ngắn hạn của doanh nghiệp được đảm bảo bằng bao nhiêu đơn vị tiền tệ. Nếu chỉ tiêu này cao, doanh nghiệp có khả năng thanh toán nợ nhanh chóng do giữ lượng lớn vốn lưu động dưới dạng tiền mặt và đầu tư tài chính ngắn hạn. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này thấp, doanh nghiệp sẽ mất nhiều thời gian hơn để đáp ứng các khoản nợ.

#### *1.2.6.2. Nhóm chỉ tiêu khả năng quản lý tài sản*

##### *a) Vòng quay hàng tồn kho*

Chỉ tiêu này cho phép đánh giá hiệu quả quản lý hàng tồn kho của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết số lần bình quân mà hàng tồn kho luân chuyển trong kỳ hay thời gian hàng hóa nằm trong kho trước khi được bán ra.

Chỉ số này càng cao số vòng quay càng lớn thì tốc độ quay vòng của hàng tồn kho càng nhanh, cho thấy doanh nghiệp bán hàng nhanh và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều trong doanh nghiệp. Tuy nhiên, hệ số này cao quá cũng không tốt, vì như vậy có nghĩa 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 vật liệu đầu vào cho các khâu sản xuất không đủ. Công thức xác định vòng quay hàng tồn kho:

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho TB}}$$

##### *b) Thời gian luân chuyển hàng tồn kho trung bình*

Từ vòng quay hàng tồn kho, ta tính được số ngày trung bình thực hiện một vòng quay hàng tồn kho qua công thức sau:

$$\text{Thời gian luân chuyển kho trung bình} = \frac{360}{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}$$

Thời gian luân chuyển kho trung bình cho biết khoảng thời gian cần thiết để doanh nghiệp có thể tiêu thụ được hết số lượng hàng tồn kho của mình (bao gồm cả hàng hóa còn đang trong quá trình sản xuất). Chỉ tiêu này càng nhỏ, số vòng quay hàng tồn kho càng lớn, việc kinh doanh của doanh nghiệp càng hiệu quả, việc kinh doanh được đánh giá càng tốt bởi lẽ doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp nhưng vẫn đạt được doanh số cao. Song, trong quá trình phân tích đánh giá, cần xem xét một cách cụ thể những yếu tố khác có liên quan, như phương thức bán hàng vận chuyển thẳng hoặc bán giao tay ba nhiều thì vòng quay hàng tồn kho càng cao hoặc nếu duy trì mức tồn kho thấp cũng sẽ làm cho thời gian quay vòng hàng tồn kho thấp những cũng làm cho khối lượng tiêu thụ hàng hóa bị hạn chế hơn.

*c) Vòng quay các khoản phải thu*

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu của doanh nghiệp thành tiền mặt và được xác định bằng công thức:

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu TB}}$$

Vòng quay các khoản phải thu 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. Vòng quay các khoản phải thu càng lớn cho thấy doanh nghiệp thu hồi càng nhanh các khoản vốn bị chiếm dụng. Tuy nhiên chỉ tiêu này cao quá có thể phương thức thanh toán tiền của doanh nghiệp quá chặt chẽ, khi đó sẽ ảnh hưởng đến sản lượng hàng tiêu thụ. Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý các khoản phải thu đối với từng mặt hàng cụ thể của doanh nghiệp trên thị trường.

*d) Kỳ thu tiền bình quân*

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Kỳ thu tiền bình quân cho biết doanh nghiệp mất bình quân là bao nhiêu ngày để thu hồi các khoản phải thu của mình. Kỳ thu hồi nợ càng ngắn thể hiện chính sách thu hồi công nợ của doanh nghiệp càng hiệu quả. Tuy nhiên, nếu kỳ thu tiền bình quân quá ngắn có thể gây ảnh hưởng không tốt đến quá trình tiêu thụ sản phẩm, do khách hàng sẽ giảm mua hàng của doanh nghiệp dẫn đến giảm doanh thu.

Thời gian thu nợ trung bình cho biết thời gian trả chậm trung bình các khoản phải thu hoặc thời gian trung bình để chuyển các khoản phải thu thành tiền mặt. Hệ số thu nợ trung bình càng lớn càng tốt.

*e) Vòng quay các khoản phải trả*

$$\text{Vòng quay các khoản phải trả} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán} + \text{Chi phí chung, chi phí bán hàng, quản lý}}{\text{Phải trả người bán trung bình} + \text{Lương, thưởng, thuế phải trả trung bình}}$$

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

*f) Kỳ trả tiền bình quân*

Kỳ trả tiền bình quân càng ngắn chứng tỏ khả năng thanh toán tiền hàng càng nhanh, doanh nghiệp ít đi chiếm dụng vốn của các đối tác. Ngược lại, kỳ trả tiền bình quân càng dài, chứng tỏ khả năng thanh toán chậm, số vốn doanh nghiệp đi chiếm dụng nhiều ảnh hưởng tới uy tín trên thị trường.

$$\text{Kỳ trả tiền bình quân} = \frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải trả}}$$

*g) Thời gian luân chuyển vốn bằng tiền*

Thời gian luân chuyển vốn bằng tiền trung bình phản ánh khoảng thời gian kể từ khi doanh nghiệp thanh toán tiền mua hàng hóa đầu vào cho tới khi doanh nghiệp thu được tiền về.

$$\begin{array}{l} \text{Thời gian luân} \\ \text{chuyển vốn} \\ \text{bằng tiền} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Kỳ thu tiền} \\ \text{bình quân} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Thời gian quay vòng} \\ \text{hàng tồn kho} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Kỳ trả tiền} \\ \text{bình quân} \end{array}$$

Các doanh nghiệp luôn mong muốn có thời gian luân chuyển vốn bằng tiền thấp do chỉ khi nào dòng tiền thực sự quay trở lại doanh nghiệp, kinh doanh mới thực sự đạt hiệu quả trên thực tế và thời gian luân chuyển vốn bằng tiền càng ngắn, doanh nghiệp thu hồi vốn càng nhanh. Tuy nhiên, để làm được điều đó các doanh nghiệp buộc phải cung cấp chính sách tín dụng thương mại thắt chặt, đồng thời tăng khả năng chiếm dụng vốn của khách hàng. Điều này dẫn tới những ảnh hưởng không có lợi trong mối quan hệ của doanh nghiệp với các đối tác.

*h) Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn*

Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn cho biết một đồng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

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

Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp càng tốt, tài sản ngắn hạn đóng góp nhiều vào việc tạo ra doanh thu thuần và làm tăng khả năng sinh lời cho doanh nghiệp. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này thấp phản ánh doanh nghiệp sử dụng tài sản ngắn hạn chưa hiệu quả, chính sách dự trữ kho không phù hợp, thành phẩm khó tiêu thụ và khoản phải thu lớn. Thông qua chỉ tiêu này nhà phân tích đề ra các biện pháp quản lý tài sản ngắn hạn nói riêng và tổng tài sản nói chung để nâng cao hiệu quả hoạt động và tăng khả năng sinh lời cho doanh nghiệp.



*i) Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn*

Để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn của doanh nghiệp, doanh nghiệp sử dụng chỉ tiêu sau:

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

Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn cho biết 1 đồng tài sản dài hạn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng lớn cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn của doanh nghiệp càng cao và ngược lại. Do đó, để nâng cao chỉ tiêu này, doanh nghiệp nên cắt giảm các tài sản dài hạn thừa hoặc những tài sản dài hạn sử dụng không hiệu quả. Việc này giúp doanh nghiệp phát huy và khai thác tối đa năng lực sản xuất hiện có của tài sản dài hạn, đồng thời giúp doanh nghiệp tiết kiệm các khoản chi phí bảo dưỡng, sửa chữa.

*j) Hiệu suất sử dụng tổng tài sản*

Khi đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản nói chung, bỏ qua sự khác biệt về trạng thái vật lý, giá trị, về thời gian sử dụng, thì chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tổng tài sản thường được trung dụng.

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

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản đo lường 1 đồng tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ số này càng cao đồng nghĩa với việc sử dụng tài sản của doanh nghiệp vào các hoạt động sản xuất kinh doanh càng hiệu quả. Tuy nhiên muốn có kết luận chính xác về mức độ hiệu quả của việc sử dụng tài sản của một doanh nghiệp chúng ta cần so sánh với hiệu suất sử dụng tổng tài sản bình quân của ngành.

*1.2.6.3. Nhóm chỉ tiêu khả năng quản lý nợ*

*a) Hệ số nợ (Tỷ số nợ trên tổng tài sản):*

Hệ số nợ được sử dụng để xác định nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với các chủ nợ trong việc góp vốn. Công thức xác định:

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

Tỷ số này cho biết mức độ sử dụng nợ để tài trợ cho tài sản của doanh nghiệp, có bao nhiêu phần trăm tài sản của doanh nghiệp là từ đi vay. Qua đây biết được khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp. Hệ số nợ trên tổng tài sản nói chung thường nằm trong khoảng từ 50% đến 70% (Nguồn: PGS.TS Nguyễn Ngọc Quang – Phân tích báo cáo tài chính – Nhà xuất bản Tài chính 2010, trang 101). Tỷ số này mà quá nhỏ,

chứng tỏ doanh nghiệp vay ít. Điều này có thể hàm ý doanh nghiệp có khả năng tự chủ tài chính cao. Song nó cũng có thể hàm ý là doanh nghiệp chưa biết khai thác đòn bẩy tài chính, tức là chưa biết cách huy động vốn bằng hình thức đi vay. Ngược lại, tỷ số này mà cao quá hàm ý doanh nghiệp không có thực lực tài chính mà chủ yếu đi vay để có vốn kinh doanh. Điều này cũng hàm ý là mức độ rủi ro thanh toán của doanh nghiệp cao hơn.

Thông thường các nhà cổ đông thích Công ty có hệ số nợ trên tổng tài sản cao để sử dụng được hết khả năng đòn bẩy tài chính nói chung làm gia tăng khả năng sinh lời cho cổ đông. Ngược lại, các nhà đầu tư lại muốn Công ty có hệ số nợ trên tổng tài sản thấp vì như thế Công ty có khả năng trả nợ cao hơn.

#### ***b) Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu***

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu thường được gọi là hệ số nợ (D/E) (thường được tính bằng %) là một chỉ tiêu tài chính đo lường năng lực sử dụng và quản lý nợ của doanh nghiệp. Công thức tính:

$$\text{Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu phản ánh khả năng trả nợ bằng vốn chủ sở hữu. Cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu sẽ đảm bảo thanh toán bao nhiêu đồng nợ. Tỷ số này càng nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp đang nắm bắt khả năng tự chủ tài chính và khả năng vay của doanh nghiệp cao, ít phụ thuộc vào hình thức vay vốn chứng tỏ doanh nghiệp chưa biết cách vay nợ để kinh doanh, chưa tận dụng được hết lợi thế của đòn bẩy tài chính và chưa biết khai thác lợi ích của hiệu quả tiết kiệm thuế từ việc sử dụng nợ.

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu lớn có nghĩa là doanh nghiệp sử dụng nhiều nợ hơn là sử dụng vốn chủ sở hữu để tài trợ cho tài sản, như vậy doanh nghiệp đang quá phụ thuộc vào nợ vay và khả năng tự chủ tài chính cũng như khả năng vay thêm để đầu tư là thấp.

#### ***1.2.6.4. Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời***

Các chỉ tiêu phản ánh khả năng của doanh nghiệp tạo ra lợi nhuận cho chủ sở hữu, nó phản ánh tổng hợp hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu năng quản lý doanh nghiệp.

#### ***a) Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS)***

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



Tỷ suất sinh lời trên doanh thu thuần cho biết trong một kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp, chỉ tiêu này càng cao càng tốt.

Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả kiểm soát chi phí càng tốt, đó là nhân tố giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường, tăng doanh thu. Chỉ tiêu này thấp cho thấy doanh nghiệp cần tăng cường kiểm soát chi phí của các bộ phận.

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

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) là thước đo đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản trong việc tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp, được tính toán bằng công thức sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) cho biết trong một kỳ phân tích doanh nghiệp bỏ ra 100 đồng tài sản đầu tư thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản tốt, đó là nhân tố giúp doanh nghiệp đầu tư theo chiều rộng như xây nhà xưởng, mua thêm máy móc thiết bị, mở rộng thị phần tiêu thụ... Nếu chỉ tiêu này thấp, doanh nghiệp cần xem xét lại cơ cấu tài sản để tìm ra điểm bất hợp lý, tránh gây lãng phí cũng như để cải thiện chỉ tiêu này trong tương lai.

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

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu nói riêng và khả năng sinh lời của toàn bộ nguồn vốn của doanh nghiệp nói chung. Thông qua chỉ tiêu này để đánh giá khả năng sinh lời và hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu được xác định theo công thức:

$$\text{Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100$$

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu cho biết, trong một kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp là tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của chủ doanh nghiệp. Đây là nhân tố giúp doanh nghiệp tăng quy mô vốn chủ sở hữu, có được thêm nguồn tài trợ dồi dào phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

***1.2.6.5. Phân tích Dupont***

Bản chất của phương pháp Dupont là tách một tỷ số tổng hợp phản ánh sức sinh lợi của doanh nghiệp như thu nhập trên tài sản (ROA), thu nhập sau thuế trên vốn chủ

sở hữu (ROE) thành tích số của chuỗi các tỷ số có mối quan hệ nhân quả với nhau. Điều đó cho phép phân tích ảnh hưởng của các tỷ số đó đối với tỷ số tổng hợp.

Phương pháp phân tích Dupont là phân tích tổng hợp tình hình tài chính của doanh nghiệp. Thông qua quan hệ của một số chỉ tiêu chủ yếu để phản ánh thành tích tài chính của doanh nghiệp một cách trực quan, rõ ràng. Thông qua việc sử dụng phương pháp phân tích Dupont để phân tích từ trên xuống không những có thể tìm hiểu được tình trạng chung của tài chính doanh nghiệp, cùng các quan hệ cơ cấu giữa các chỉ tiêu đánh giá tài chính, làm rõ các nhân tố ảnh hưởng làm biến động tăng giảm của các chỉ tiêu tài chính chủ yếu, cùng các vấn đề còn tồn tại mà còn có thể giúp các nhà quản lý doanh nghiệp làm ưu hoá cơ cấu kinh doanh và cơ cấu hoạt động tài chính, tạo cơ sở cho việc nâng cao hiệu quả tài chính doanh nghiệp.

#### *Phân tích Dupont đối với ROA*

Mô hình Dupont thường được vận dụng trong phân tích chỉ tiêu ROA, có dạng:

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

Mô hình phân tích trên cho thấy, có hai yếu tố ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản, đó là tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS) và vòng quay của tài sản (SOA). Vậy nên nhà quản trị doanh nghiệp cần phải nghiên cứu và xem xét có những biện pháp gì cho việc nâng cao không ngừng khả năng sinh lời của doanh thu và sự vận động của tài sản để nâng cao khả năng sinh lời của một đồng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng.

#### *Phân tích Dupont đối với ROE*

Ngoài ra mô hình Dupont còn được áp dụng trong phân tích chỉ tiêu ROE, có dạng:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VCSH}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản bình quân}} \times \frac{\text{Tài sản bình quân}}{\text{VCSH}}$$

Từ hai mô hình trên có thể thấy rằng số vòng quay của tài sản càng cao, sức sản xuất của doanh nghiệp càng lớn. Hướng tới mục đích làm tăng tỉ suất sinh lời của tài sản đồng nghĩa với việc cần nâng cao số vòng quay của tài sản, một mặt tăng được quy mô về doanh thu thuần, mặt khác phải sử dụng tiết kiệm và hợp lý về cơ cấu của tài sản. Cần khai thác tối đa công suất các tài sản đã đầu tư, giảm bớt hàng tồn kho và chi phí sản xuất dở dang.

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

#### **1.3.1. Các nhân tố chủ quan**

##### **1.3.1.1. Chất lượng sử dụng thông tin trong phân tích tài chính doanh nghiệp**

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp việc thu thập được nguồn thông tin đầy đủ, kịp thời và chính xác là vô cùng quan trọng. Nguồn thông tin nội bộ doanh nghiệp gồm thông tin tài chính và phi tài chính. Thông tin phi tài chính có thể thu thập từ các bộ phận như hành chính nhân sự, sản xuất, kinh doanh và tiếp thị... Còn thông tin tài chính chủ yếu thu thập từ bộ phận kế toán và tài vụ. Bằng việc thu thập, sàng lọc, xử lý tất cả các thông tin từ hai nguồn này, nhà phân tích mới có thể đưa ra kết luận về tình hình tài chính của doanh nghiệp một cách chính xác nhất, toàn diện nhất và khách quan nhất.

Có thể nói thông tin là yếu tố quan trọng hàng đầu quyết định chất lượng phân tích tài chính vì một khi thông tin sử dụng không chính xác, không phù hợp thì kết quả mà phân tích tài chính mang lại sẽ không có ý nghĩa với bất kỳ đối tượng quan tâm nào.

##### **1.3.1.2. Trình độ của cán bộ thực hiện việc phân tích tài chính**

Kết quả của việc phân tích tài chính doanh nghiệp có chính xác hay không phụ thuộc rất nhiều vào trình độ của cán bộ thực hiện phân tích. Bởi vì việc có được những thông tin chính xác, phù hợp là quan trọng nhưng việc xử lý những thông tin đó như thế nào để có kết quả phân tích đạt chất lượng lại phụ thuộc vào trình độ của cán bộ phân tích. Từ các thông tin thu thập được cán bộ phân tích tiến hành tính toán các chỉ tiêu, lập các bảng biểu và nhiệm vụ của người phân tích là gắn kết tạo lập mối quan hệ giữa các chỉ tiêu, kết hợp với các thông tin về điều kiện hoàn cảnh cụ thể của doanh nghiệp để giải thích tình hình tài chính của doanh nghiệp. Xác định điểm mạnh yếu và nguyên nhân của nó. Tầm quan trọng và tính phức tạp của việc phân tích tài chính đòi hỏi người cán bộ phân tích phải có trình độ chuyên môn cao và tầm nhìn bao quát.

*(Nguồn: PGS.TS Nguyễn Đình Kiệm, TS Bạch Đức Hiên – Giáo trình tài chính doanh nghiệp – Nhà xuất bản tài chính, trang 123)*

##### **1.3.1.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ công tác phân tích tài chính**

Công tác phân tích tài chính đòi hỏi số liệu tập hợp với số lượng lớn, nhiều nguồn, phải kiểm tra mức độ chính xác, tin cậy, nó cũng đòi hỏi khối lượng tính toán nhiều, có những phép tính phức tạp, dự báo chính xác, lưu trữ lượng thông tin lớn. Vì thế, nếu chỉ đơn thuần làm bằng phương pháp thủ công thì tốc độ rất chậm và không đáp ứng được nhu cầu ra các quyết định nhanh chóng trong giai đoạn kinh tế hiện nay.

Chỉ có các công nghệ và phần mềm chuyên dụng sử dụng cho phân tích tài chính mới cho phép phân tích tài chính chính xác, kịp thời đáp ứng nhu cầu về quản lý tài chính doanh nghiệp.

### **1.3.2. Các nhân tố khách quan**

#### **1.3.2.1. Môi trường kinh tế**

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

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

(Nguồn: PGS.TS Nguyễn Đình Kiệm, TS Bạch Đức Hiền – Giáo trình tài chính doanh nghiệp – Nhà xuất bản tài chính, trang 125)

*Chính sách kinh tế và tài chính của nhà nước đối với doanh nghiệp:* như các chính sách khuyến khích đầu tư, chính sách thuế, chính sách xuất nhập khẩu, chế độ khấu hao tài sản cố định... đây là yếu tố tác động lớn đến các vấn đề tài chính của doanh nghiệp.

*Tình trạng của nền kinh tế:* một nền kinh tế đang trong quá trình tăng trưởng thì có nhiều cơ hội cho doanh nghiệp đầu tư phát triển, từ đó đòi hỏi doanh nghiệp phải tích cực áp dụng các biện pháp huy động vốn để đáp ứng nhu cầu đầu tư. Ngược lại, một nền kinh tế đang trong tình trạng suy thoái thì doanh nghiệp khó có thể tìm được cơ hội tốt để đầu tư.

(Nguồn: PGS.TS Vũ Công Ty, TS Bùi Văn Vân – Giáo trình tài chính doanh nghiệp – Nhà xuất bản tài chính 2009, trang 105)

#### **1.3.2.2. Hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành**

Phân tích tài chính sẽ trở nên đầy đủ và có ý nghĩa hơn nếu có sự tồn tại của hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành. Đây là cơ sở tham chiếu quan trọng khi tiến hành phân tích. Người ta chỉ có thể nói các tỷ số tài chính của một doanh nghiệp là cao hay thấp, tốt hay xấu khi đem so sánh với các tỷ số tương ứng của doanh nghiệp khác có đặc điểm cả điều kiện sản xuất kinh doanh tương tự mà đại diện ở đây là chỉ tiêu trung

bình ngành. Thông qua đối chiếu với hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành, nhà quản lý tài chính biết được thực trạng tài chính doanh nghiệp cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình.

*(Nguồn: PGS.TS Nguyễn Đình Kiệm, TS Bạch Đức Hiền – Giáo trình tài chính doanh nghiệp – Nhà xuất bản tài chính, trang 126).*

## KẾT LUẬN CHƯƠNG I

Chương 1 đã hệ thống lại cơ sở lý luận chung về phân tích tài chính trong doanh nghiệp: khái niệm phân tích tài chính trong doanh nghiệp, ý nghĩa và nhiệm vụ của việc phân tích tài chính trong các doanh nghiệp; đưa ra một số phương pháp phân tích và nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp. Đó là tiền đề để tiếp tục nghiên cứu cụ thể hơn về thực trạng tình hình tài chính tại Công ty TNHH thiết bị in và bao bì ở chương 2.

## **CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ IN VÀ BAO BÌ**

### **2.1. Khái quát về Công ty TNHH thiết bị in và bao bì**

#### **2.1.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH thiết bị in và bao bì**

Tên Công ty : Công ty TNHH thiết bị in và bao bì  
Trụ sở chính : Tầng 6, 38 Bà Triệu, Hàng Bài, Hoàn Kiếm, Hà Nội  
Ngày thành lập : 01/07/2009  
Người đại diện : Hoàng Thị Minh Uyên  
Mã số thuế : 0101506018  
Vốn chủ sở hữu : 15.000 triệu đồng năm 2013.  
Hình thức sở hữu : Trách nhiệm hữu hạn 2 thành viên trở lên

#### **2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì**

Công ty TNHH thiết bị in và bao bì được thành lập theo giấy phép số: 0101506018 ngày 09/08/2010 – do Sở Kế Hoạch Đầu Tư TP. Hà Nội cấp.

Từ nguồn vốn hiện có rất khiêm tốn, Công ty tự trang trải chi phí đầu tư nhà xưởng, máy móc thiết bị hiện nay tổng nguồn vốn của Công ty là khoảng ba mươi tỷ.

Công ty TNHH thiết bị in và bao bì là một trong những đơn vị hàng đầu tại Việt Nam về công nghệ in ấn & sản xuất bao bì màng ghép phức hợp cao cấp trên các chất liệu: Nylon (PA), Cellophan, AL, Giấy, CPP, MCP, MPET, LDPE, PVC.. phục vụ cho các ngành sản xuất chế biến thực phẩm, dược phẩm, hoá mỹ phẩm,.. Với đội ngũ kỹ thuật có thâm niên lâu năm trong nghề và đội ngũ công nhân lao động được đào tạo lành nghề trong và ngoài nước.

Với những thành tích đạt được, Công ty đã được tặng nhiều Bằng khen, giải thưởng của Chính phủ và các cấp Bộ, ngành, điển hình như năm 2013 Chủ tịch nước tặng Huân chương lao động hạng nhì cùng nhiều giải thưởng qua các năm như: 01 Huân chương lao động hạng 3, 02 cờ thi đua và 03 Bằng khen của Chính phủ, 05 Cờ thi đua và 06 bằng khen của UBND Thành Phố Hà Nội, 09 Bằng khen của các Bộ ngành Trung ương, 36 Giải thưởng Cúp vàng các loại, do các Bộ ngành Trung Ương xét tặng.

### **2.1.3. Khái quát về ngành nghề kinh doanh của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì**

Lĩnh vực kinh doanh chính mang lại doanh thu chủ yếu cho Công ty TNHH thiết bị in và bao bì là in ấn bao bì sản phẩm hàng hóa và phân phối thiết bị in chuyên dụng được nhập khẩu từ nước ngoài.

Công ty chuyên cung ứng các thiết bị máy móc ngành in (trước - trong và sau in): các thiết bị phục vụ cho CTP, máy phơi bản, máy cán màng, máy làm khuôn bế tự động, dây chuyền làm sóng carton, máy cắt giấy, máy in 2 màu, máy dán tự động, máy phủ bóng UV, máy xén giấy,...

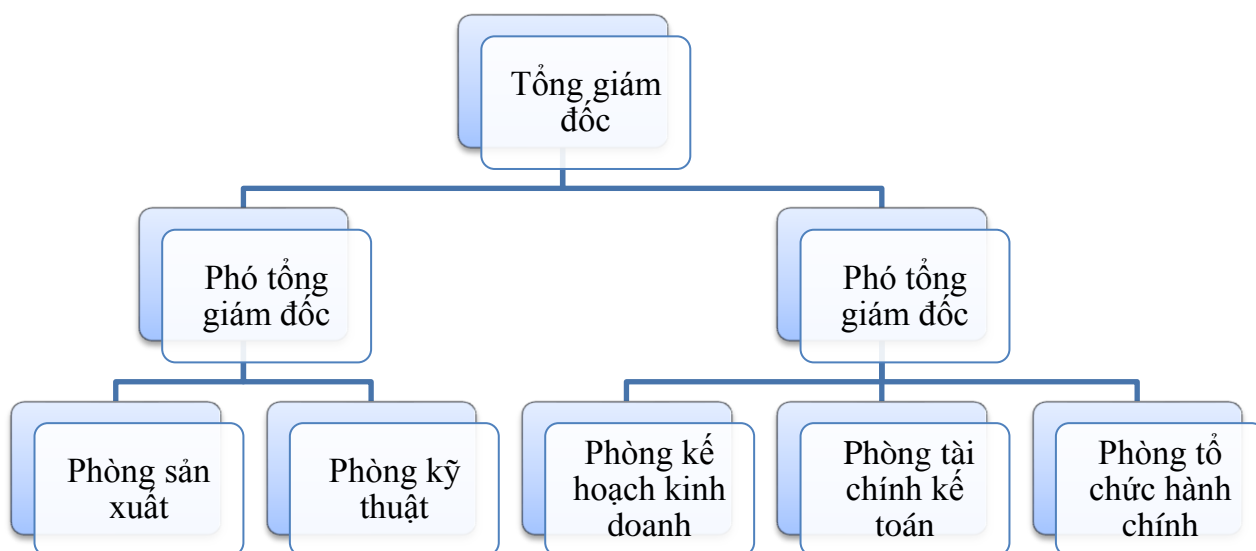
Sản xuất, gia công sản xuất kinh doanh nhập khẩu và nhận ủy thác xuất nhập khẩu bao bì, vật tư, nguyên vật liệu, máy móc phục vụ sản xuất bao bì, các sản phẩm bao bì, các sản phẩm hàng hóa khác và hàng tiêu dùng thuộc danh mục ngành nghề, hàng hóa pháp luật không cấm. In nhãn hiệu bao bì, in bao bì và các ấn phẩm khác theo quy định của pháp luật về hoạt động in.

Kinh doanh dịch vụ bao bì hàng hóa cho khách hàng.

Kinh doanh giao nhận vận tải hàng hóa.

### **2.1.4. Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì**

**Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì**



(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

#### **2.1.4.1. Tổng giám đốc**

Tổng giám đốc là người có pháp nhân hợp pháp về pháp lý nhà nước, là người lãnh đạo trực tiếp mọi hoạt động kinh doanh của Công ty. Có quyền sắp xếp bổ nhiệm



các thành viên vào các vị trí phù hợp theo nhu cầu của từng giai đoạn, công việc. Định hướng chiến lược và từng bước thực hiện xây dựng Công ty ổn định, phát triển lâu dài.

#### *2.1.4.2. Phó tổng giám đốc*

Phó tổng giám đốc bao gồm phó giám đốc phụ trách về tình hình tài chính cũng như quản lý nhân sự của Công ty và phó giám đốc kinh doanh phụ trách phòng kỹ thuật và phòng kế hoạch đầu tư của Công ty.

#### *2.1.4.3. Phòng sản xuất*

Phòng sản xuất có chức năng: tham mưu cho Ban Giám đốc Công ty trong công tác hoạch định tổ chức sản xuất, bố trí nguồn nhân lực phù hợp nhằm đảm bảo kế hoạch mục tiêu của Công ty, xây dựng kế hoạch tiến độ, kế hoạch năng lực sản xuất, thiết lập các cải tiến trong quá trình sản xuất. Sắp xếp, bố trí nhân sự phù hợp và tiếp nhận yếu tố đầu vào cho sản xuất. Phối hợp thực hiện kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng bảo đảm sự hoạt động bình thường của thiết bị máy móc.

#### *2.1.4.4. Phòng kỹ thuật*

Phòng kỹ thuật có chức năng quản lý và giám sát kỹ thuật, chất lượng, công tác quản lý vật tư, thiết bị, công tác quản lý an toàn, lao động, vệ sinh môi trường tại các phân xưởng. Phòng kỹ thuật chủ trì xây dựng định mức tiêu hao nhiên liệu của các phương tiện thiết bị theo ca, Km... theo định kỳ hàng năm hoặc đột xuất. Phối hợp với các phòng ban trong việc xây dựng đơn giá cho thuê phương tiện, thiết bị.

Cán bộ phòng kỹ thuật phải thường xuyên soát xét, lập, trình duyệt thiết kế kỹ thuật, thiết kế bản vẽ, kiểm định chất lượng sản phẩm. Soát xét trình duyệt hồ sơ hoàn dự án, đơn đặt hàng. Chịu trách nhiệm kiểm tra, theo dõi, đôn đốc và tham mưu giúp giám đốc về lĩnh vực quản lý, sử dụng phương tiện, máy móc, thiết bị, vật tư trong toàn Công ty.

#### *2.1.4.5. Phòng kế hoạch kinh doanh*

Phòng kế hoạch kinh doanh phải xây dựng được chiến lược phát triển khách hàng, xây dựng quy trình làm việc theo quy trình chung của Công ty. Lập danh sách khách hàng mục tiêu. Lập kế hoạch tiếp xúc khách hàng hàng tháng trình Giám đốc. Lập các hợp đồng dịch vụ bảo vệ với khách hàng. Đề xuất cơ chế giá hợp lý đối với từng loại khách cụ thể. Nghiên cứu và tìm kiếm đầu ra cho sản phẩm mới sau đó phân tích phản ứng của khách hàng đối với sản phẩm mới.

#### *2.1.4.6. Phòng tài chính kế toán*

Phòng tài chính kế toán có nhiệm vụ lập kế hoạch thu, chi tài chính hàng năm của Công ty, chủ trì thực hiện nhiệm vụ thu và chi, kiểm tra việc chi tiêu các khoản

tiền vốn, sử dụng vật tư, theo dõi đối chiếu công nợ. Tham mưu giúp giám đốc phân bổ chỉ tiêu kế hoạch tài chính cho các đơn vị trực thuộc. Triển khai công tác nghiệp vụ kế toán tài vụ trong toàn Công ty.

Phòng tài chính trực tiếp thực hiện các chế độ, chính sách tài chính, kế toán, thống kê, công tác quản lý thu chi tài chính của cơ quan văn phòng Công ty, thực hiện thanh toán tiền lương và các chế độ khác cho Cán bộ công nhân viên (CBCNV) khối văn phòng theo phê duyệt của giám đốc.

#### *2.1.4.7. Phòng tổ chức hành chính*

Phòng tổ chức hành chính có chức năng tổ chức bộ máy nhân sự, phân công công việc để hoàn thành kế hoạch ngân sách năm, kế hoạch của các phòng ban đã được phê duyệt từng thời kỳ. Phòng tổ chức hành chính thực hiện các báo cáo nội bộ theo quy định của Công ty và các báo cáo khác theo yêu cầu của ban điều hành. Thực hiện các công tác quản lý văn thư, lưu trữ, bảo mật các giấy tờ, quản lý tài sản, trang thiết bị làm việc thuộc văn phòng. Tiếp nhận, phân loại, quản lý các giấy tờ, văn bản, thư điện tử, tham mưu cho ban lãnh đạo xử lý nhanh chóng và kịp thời.

#### **Nhận xét:**

Công ty sử dụng hình thức phân cấp quản lý từ trên xuống dưới rất chặt chẽ, hợp lý. Các cấp có mối liên kết mật thiết với nhau, công việc được phân phối hợp lý cho từng cấp quản lý vì vậy mà hiệu suất công việc sẽ đạt hiệu quả cao nhất.

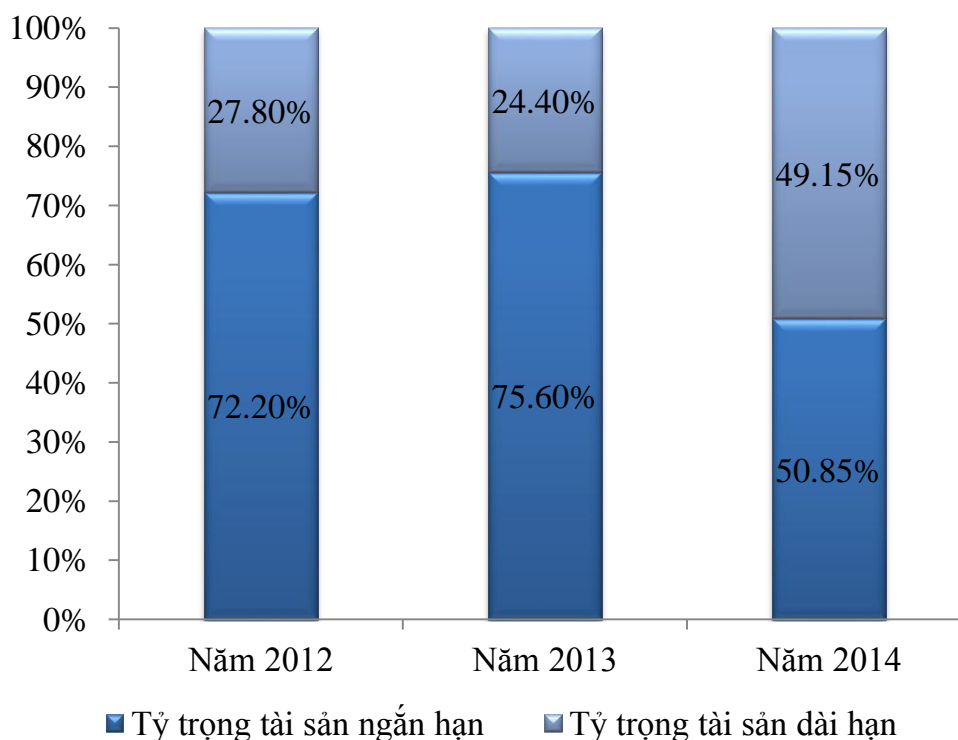
### **2.2. Phân tích tình hình tài chính tại Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn 2012-2014.**

#### **2.2.1. Phân tích tình hình tài chính của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012-2013 qua Bảng cân đối kế toán**

**– Tình hình tài sản của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn 2012-2014.**

❖ Đánh giá khái quát quy mô và cơ cấu tài sản

**Biểu đồ 2.1. Cơ cấu tài sản của Công ty giai đoạn 2012 – 2014**



(Nguồn: Số liệu tính toán từ Bảng Cân đối kế toán)

Trong ba năm tỷ trọng tài sản ngắn hạn luôn cao hơn tỷ trọng tài sản dài hạn. Công ty đang sử dụng chính sách quản lý tài sản quản lý thận trọng (TSNH > TSDH) mà ban Giám đốc Công ty đang thực hiện. Với mong muốn đáp ứng tốt nhất nhu cầu của thị trường, Công ty luôn lưu trữ một lượng tiền mặt lớn để sẵn sàng thanh toán nhà cung cấp, sự hào phóng chấp nhận cấp các khoản tín dụng thương mại cho các khách hàng công nghiệp uy tín với cương vị là một Công ty lớn, và một lượng hàng tồn kho đủ lớn để không thiếu hụt hàng hóa. Tuy nhiên, chính sách này khiến Công ty luôn phải đối mặt với các gánh nặng chi phí như chi phí cơ hội của tiền, chi phí lưu kho, chi phí thu hồi nợ... Tỷ trọng giữa tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn có sự thay đổi tương đối trong năm 2014. Cụ thể, khoảng cách giữa tỷ trọng tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn được rút ngắn, Công ty gia tăng tài sản dài hạn tăng 133,19%, giảm tài sản ngắn hạn giảm khoản tiền và tương đương tiền 69,3%.

**Bảng 2.1. Cơ cấu tài sản ngắn hạn của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012-2014**

Đơn vị: %

Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch giai đoạn 2013-2012	Chênh lệch giai đoạn 2013-2014
	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng		
<b>Tài sản ngắn hạn</b>	<b>72,20</b>	<b>75,60</b>	<b>50,85</b>	<b>3,40</b>	<b>(24,75)</b>
Tiền và tương đương tiền	66,11	55,64	21,94	(10,47)	(33,70)
Phải thu ngắn hạn	23,14	27,40	36,43	4,26	9,03
Hàng tồn kho	10,75	16,96	35,47	6,21	18,51
Tài sản ngắn hạn khác	0,00	0,00	6,16	0,00	6,16

(Nguồn: Số liệu tính toán dựa vào Bảng Cân đối kế toán)

Nhìn chung trong hai năm 2012, 2013, trong tỷ trọng tài sản ngắn hạn của công ty tiền và các khoản tương đương tiền luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất và vượt trội với các chỉ tiêu khác. Phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng trung bình trong hai năm còn hàng tồn kho chiếm tỷ trọng thấp nhất. Việc nắm giữ tiền quá lớn như vậy do công ty chủ động nắm giữ lượng tiền mặt lớn để đáp ứng nhu cầu thanh toán, tuy nhiên tỷ trọng tiền bắt đầu có xu hướng giảm từ 2012 đến 2013. Về hàng tồn kho chiếm tỷ trọng thấp nhất trong 2 năm mặc dù Công ty đã chủ động đầu cơ tích trữ hàng hóa để hưởng chênh lệch về giá. Tỷ trọng hàng tồn kho thấp giúp công ty tiết kiệm được chi phí lưu kho bảo quản, tuy nhiên nếu tỷ trọng vẫn thấp như vậy nhu cầu của thị trường tăng đột ngột công ty sẽ không có đủ nguyên vật liệu để sản xuất hay hàng hóa để cung cấp ra thị trường. Còn phải thu ngắn hạn trong 2 năm này thì chiếm tỷ trọng lớn thứ hai trong cơ cấu tài sản ngắn hạn và có xu hướng tăng lên từ năm 2012 đến năm 2013, công ty đang nói lỏng hơn việc cấp tín dụng cho khách hàng, nhằm gia tăng lượng hàng hóa bán ra.

Sang đến năm 2014, có sự thay đổi hoàn toàn trong cơ cấu tỷ trọng. Lớn nhất là phải thu, sau đó đến hàng tồn kho và tiền. Tiền giảm cho thấy công ty đã rút ra được nắm giữ tiền quá nhiều sẽ làm mất đi chi phí cơ hội của tiền, phải thu tăng mạnh chứng tỏ công ty vẫn đang bị chiếm dụng vốn nhiều, và hàng tồn kho thì chiếm tỷ trọng lớn thứ hai công ty đang gia tăng tích trữ lượng hàng hóa, nguyên vật liệu trong kho để sẵn sàng đáp ứng nhu cầu của thị trường.

**Bảng 2.2. Cơ cấu tài sản dài hạn của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012 – 2014**

Đơn vị: %

Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch giai đoạn 2013-2012	Chênh lệch giai đoạn 2013-2014
	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng		
<b>Tài sản DH</b>	<b>27,80</b>	<b>24,40</b>	<b>49,15</b>	<b>(3,40)</b>	<b>24,75</b>
TSCĐ	92,83	100,00	100,00	7,17	0,00
Đầu tư tài chính dài hạn	7,17	0,00	0,00	(7,17)	0,00

*(Nguồn: Số liệu tính toán dựa vào Bảng Cân đối kế toán)*

**Tài sản dài hạn:** Tỷ trọng tài sản dài hạn Công ty trong 3 năm luôn chiếm tỷ trọng nhỏ hơn tỷ trọng tài sản dài hạn. Trong cả ba năm, tài sản cố định chiếm gần như tuyệt đối trong tổng tài sản dài hạn do các khoản đầu tư tài chính dài hạn không đáng kể. Năm 2012, tỷ trọng tài sản cố định là 92,83%, tỷ trọng các khoản đầu tư tài chính dài hạn là 7,17% trong tổng tài sản dài hạn. Hai năm sau đó năm 2013, năm 2014 giảm toàn bộ đầu tư tài chính dài hạn, tài sản cố định chiếm 100% tổng tài sản dài hạn.

Giai đoạn 2012-2013: Năm 2013 tỷ trọng tài sản dài hạn là 24,4% có nghĩa là trong 100 đồng tài sản thì có 24,4 đồng là tài sản dài hạn, giảm 3,4% so với năm 2012, do năm 2013 tài sản cố định giảm 12,49% và giảm toàn bộ đầu tư tài chính dài hạn.

Giai đoạn 2013-2014: Năm 2014 tỷ trọng tài sản dài hạn là 49,15%, có nghĩa là trong 100 đồng tài sản thì có 49,15 đồng tài sản dài hạn, tăng 24,75% so với năm 2013. Do năm 2014 Công ty gia tăng đầu tư tài sản cố định tăng 133,19%.

❖ Phân tích sự biến động về cơ cấu tài sản

**Bảng 2.3. Tình hình tài sản của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012-2014**

Đơn vị: Triệu Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch giai đoạn 2012-2013		Chênh lệch giai đoạn 2013-2014	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
<b>TÀI SẢN</b>							
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>21.654,55</b>	<b>20.985,09</b>	<b>16.337,95</b>	<b>(669,46)</b>	<b>(3,09)</b>	<b>(4.647,14)</b>	<b>(22,14)</b>
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	14.316,42	11.676,52	3.585,27	(2.639,90)	(18,44)	(8.091,25)	(69,30)
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>5.009,93</b>	<b>5.750,01</b>	<b>5.951,79</b>	<b>740,08</b>	<b>14,77</b>	<b>201,78</b>	<b>3,51</b>
1. Phải thu của khách hàng	4.276,29	5.017,33	4.379,79	741,03	17,33	(637,53)	(12,71)
2. Trả trước cho người bán	245,13	233,70	1.572,00	(11,43)	(4,66)	1.338,30	572,65
3. Các khoản phải thu khác	488,50	498,98	-	10,48	2,15	(498,98)	(100)
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>2.328,20</b>	<b>3.558,56</b>	<b>5.795,02</b>	<b>1.230,35</b>	<b>52,85</b>	<b>2.236,46</b>	<b>62,85</b>
1. Hàng tồn kho	2.328,20	3.558,56	5.795,02	1.230,35	52,85	2.236,46	62,85
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1.005,87</b>	<b>-</b>		<b>1.005,87</b>	
1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	-	-	1.005,87	-		1.005,87	
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>8.336,11</b>	<b>6.771,98</b>	<b>15.791,66</b>	<b>(1.564,13)</b>	<b>(18,76)</b>	<b>9.019,67</b>	<b>133,19</b>
<b>I. Tài sản cố định</b>	<b>7.738,32</b>	<b>6.771,98</b>	<b>15.791,66</b>	<b>(966,34)</b>	<b>(12,49)</b>	<b>9.019,67</b>	<b>133,19</b>
1. Nguyên giá	11.667,26	11.691,72	21.656,72	24,46	0,21	9.965,00	85,23
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(3.928,94)	(4.919,73)	(5.865,06)	(990,80)	25,22	(945,33)	19,22
<b>III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>597,79</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(597,79)</b>	<b>(100)</b>	<b>-</b>	
1. Đầu tư tài chính dài hạn	597,79	-	-	(597,79)	(100)	-	
<b>IV. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		<b>-</b>	
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>29.990,66</b>	<b>27.757,07</b>	<b>32.129,61</b>	<b>(2.233,59)</b>	<b>(7,45)</b>	<b>4.372,54</b>	<b>15,75</b>

(Nguồn: Phòng Tài Chính – Kế Toán)

### ***Tài sản ngắn hạn***

Quy mô tổng tài sản ngắn hạn giảm qua ba năm. Năm 2013, tài sản ngắn hạn là 20.985,09 triệu đồng, giảm 669,46 triệu đồng tương ứng giảm 3,09% so với năm 2012 chiếm 75,6% trong tổng tài sản Công ty. Năm 2014, tài sản ngắn hạn là 16.337,95 triệu đồng, giảm 4.647,14 triệu đồng tương ứng giảm 22,14% so với năm 2013, chiếm 50,85% trong tổng tài sản Công ty. Để có những nét nhìn nhận rõ hơn về tình hình tài sản ngắn hạn của Công ty, ta đi phân tích cụ thể:

*Tiền và các khoản tương đương tiền:* tiền và các khoản tương đương tiền chiếm một tỷ trọng khá lớn trong tổng tài sản ngắn hạn và có xu hướng giảm trong giai đoạn năm 2012-2014.

Năm 2013 là 11.676,52 triệu đồng, giảm 2.639,90 triệu đồng tương ứng giảm 18,44% so với năm 2012, chiếm 55,64% trong tổng tài sản ngắn hạn. Năm 2014 là 3.585,27 triệu đồng, giảm 8.091,25 triệu đồng tương ứng giảm 69,3% so với năm 2013, chiếm 21,94% trong tổng tài sản ngắn hạn. Năm 2013, Công ty đầu tư lượng hàng tồn kho lớn trong đó chủ yếu là nguyên vật liệu sản xuất bao bì theo dự đoán tình hình kinh tế năm 2014 sẽ ổn định hơn, chính vì vậy Công ty đầu cơ tích trữ để hưởng chênh lệch giá điều này dẫn tới giảm lượng tiền mặt. Giảm dự trữ tiền giúp Công ty giảm chi phí cơ hội do giữ tiền mặt, tuy nhiên việc giảm một lượng tiền mặt lớn như vậy sẽ dẫn tới không đảm bảo khả năng thanh toán tức thời.

Bao bì có tính động và thường xuyên thay đổi, vật liệu đòi hỏi phương pháp sản xuất mới vì vậy cần có thiết bị mới. Sang năm 2014, lượng tiền của Công ty tiếp tục giảm mạnh, nguyên nhân chính là do đầu tư nâng cấp dây chuyền sản xuất bao bì theo tiêu chuẩn Châu Âu, Công ty đầu tư một lượng máy móc công nghệ mới tiên tiến như: máy in Flexo tự động nhiều màu, hệ thống in ống đồng cao cấp 7 màu của Đài Loan,... Chính những điều này đã khiến cho các tài sản mang tính thanh khoản cao nhất của tập đoàn bị sụt giảm trong giai đoạn 2012-2014. Sự suy giảm này sẽ khiến cho tập đoàn phải thận trọng hơn trong các quyết định tài chính bởi vì chúng có ảnh hưởng lớn tới khả năng thanh toán của Công ty khi lượng tiền của Công ty giảm đi.

#### ***Phải thu của khách hàng***

Khoản phải thu khách hàng của Công ty chiếm tỷ trọng khoảng 23% trên tổng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp và biến động không đều trong giai đoạn 2012-2014.

Giai đoạn 2012-2013: Năm 2013 phải thu khách hàng là 5.017,33 triệu đồng, tăng 741,03 triệu đồng tương ứng tăng 17,33% so với năm 2012. Công ty đã gia tăng việc cấp tín dụng cho khách hàng trong năm 2013, với điều khoản bán hàng “3/10 net 40” cho những khách hàng quen thuộc của Công ty có phẩm chất, tư cách tín dụng tốt, và điều khoản bán “2/10 net 20” cho những khách hàng mới, khách hàng lớn, có năng



lực trả nợ tốt. Công ty nói lỏng chính sách tín dụng để tăng doanh thu, tăng khả năng cạnh tranh. Tuy nhiên, chính sách này cũng tốn thêm nhiều chi phí để quản lý và thu hồi nợ. Mặt khác có một vài khách hàng không thanh toán tiền hàng cho Công ty khi đến hạn vì vậy các khoản phải thu khách hàng tăng.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014 phải thu khách hàng là 4.379,79 triệu đồng, giảm 637,53 triệu đồng tương ứng giảm 12,71% so với năm 2013. Nguyên nhân có sự giảm mạnh này là do năm 2014 tập đoàn đã thắt chặt chính sách tín dụng với khách hàng, áp dụng điều khoản bán hàng “3/10net20” cho khách hàng cũ, và không cấp tín dụng với khách hàng mới với những hợp đồng sản xuất bao bì nhỏ với giá trị thấp. Điều này giúp cho tập đoàn đảm bảo được quyền lợi cho chính mình, hạn chế rủi ro trong việc thu hồi nợ và làm giảm chi phí quản lý các khoản nợ và các khoản thanh toán của khách hàng so với năm 2013. Tuy nhiên, việc này làm này có thể làm giảm lượng khách của Công ty do tâm lý khách hàng khi giao dịch thường mong muốn được thanh toán thành nhiều đợt trước và sau khi nhận hàng.

*Trả trước cho người bán:* Khoản trả trước cho người bán của Công ty cũng biến động không đều trong giai đoạn 2012-2014.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013 khoản trả trước cho người bán của Công ty là 233,70 triệu đồng, giảm nhẹ giảm 11,43 triệu đồng tương ứng giảm 4,66% so với năm 2012. Do năm 2013 nền kinh tế khó khăn, Công ty ít hợp đồng cung cấp bao bì sản phẩm, lượng khách hàng giảm nên không có nhu cầu nhiều về hàng hóa, nguyên vật liệu, Công ty không đặt trước tiền hàng cho người bán. Khoản trả trước cho người bán giảm trong nền kinh tế khó khăn còn cho thấy uy tín của Công ty đang được nâng cao, nhà cung cấp đầu vào không yêu cầu doanh nghiệp đặt trước hoặc thanh toán trước tiền hàng, thêm vào đó là mối quan hệ đối tác lâu năm nên được nhà cung cấp tin tưởng.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, khoản trả trước người bán tăng mạnh, đạt mức 1.572,00 triệu đồng, tăng 1.338,30 triệu đồng tương ứng tăng 572,65% so với năm 2013. Lý do của việc phát sinh thêm trong khoản trả trước cho người bán này là đầu năm 2014 cầu nguyên vật liệu sản xuất lớn hơn cung, nguyên vật liệu tăng giá với mức tăng 0,43%, Công ty có ký kết thêm hợp đồng với các nhà cung cấp nguyên vật liệu đầu vào mới sạch và thân thiện với môi trường. Thêm vào đó nguyên liệu sản xuất trong nước mới chỉ đáp ứng được khoảng 10% nhu cầu của các doanh nghiệp bao bì, mỗi năm ngành sản xuất bao bì vẫn phải nhập khẩu 2 - 2,5 triệu tấn các loại nguyên liệu khác như PE, PP, ABS, PC, PS... Hầu hết các các loại nguyên liệu như nhựa được sản xuất từ dầu mỏ và khí đốt nên giá nguyên liệu chịu tác động trực tiếp từ giá các mặt hàng này. Để khẳng định uy tín của mình, Công ty buộc phải trả trước cho người

bán một khoản cho những lần giao dịch đầu tiên. Ưu điểm của việc này là làm tăng uy tín của tập đoàn với nhà cung cấp mới, tạo một mối quan hệ mới bền vững. Tuy nhiên, việc trả trước cho người bán là một chi phí cơ hội của việc đầu tư do bị nhà cung cấp chiếm dụng vốn.

#### *Các khoản phải thu khác*

Năm 2013 các khoản phải thu khác của Công ty là 498,98 triệu đồng, tăng 10,48 triệu đồng, tương ứng tăng 2,15% so với năm 2012. Các khoản phải thu khác của Công ty phát sinh từ các khoản nhận uỷ thác xuất khẩu chi hộ cho đơn vị uỷ thác xuất khẩu năm 2013 về phí ngân hàng, phí giám định hải quan, phí vận chuyển, bốc vác so với năm 2012. Năm 2014, phải thu khác của Công ty bằng không.

#### *Hàng tồn kho*

Hàng tồn kho có xu hướng tăng mạnh trong giai đoạn 2012-2014. Tỷ trọng hàng tồn kho trên tổng tài sản ngắn hạn cũng tăng với tốc độ rất lớn từ 10,75% vào năm 2012 đến 16,96% vào năm 2013 và năm 2014 là 35,47%.

Giai đoạn 2012-2013: hàng tồn kho của Công ty năm 2013 là 3.558,56 triệu đồng, tăng 1.230,35 triệu đồng tương ứng tăng 52,85% so với năm 2012. Nguyên nhân do nguyên liệu, vật liệu tồn kho tăng; công cụ, dụng cụ tồn kho tăng và chi phí sản xuất kinh doanh dở dang tăng. Nguyên liệu, vật liệu tồn kho tăng do Công ty đầu cơ, tích trữ khi giá thị trường có xu hướng giảm và dự báo nhu cầu 2014 tăng. Công cụ, dụng cụ tồn kho tăng phản ánh Công ty chưa đưa ra kế hoạch phân bổ chi tiết công cụ, dụng cụ cho các đội sản xuất để các đội sản xuất quản lý và sử dụng ngay sau khi nhập kho, nên đã gây ứ đọng vốn cho doanh nghiệp. Hàng tồn kho tăng mạnh như vậy kéo theo chi phí lưu kho cũng tăng theo.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, hàng tồn kho lại tiếp tục tăng mạnh, đạt mức 5.795,02 triệu đồng, tăng 2.236,46 triệu đồng, tương ứng tăng 62,85% so với năm 2013. Mức tăng này được tạo nên từ sự cộng hưởng của mức tăng về cả số lượng và giá vốn đơn vị hàng hóa trong kho. Lượng hàng hóa nhập kho tăng vọt để đáp ứng đầy đủ và kịp thời những đơn đặt hàng từ các khách hàng.

*Tài sản ngắn hạn khác:* năm 2012, năm 2013 Công ty không phát sinh tài sản ngắn hạn khác. Sang năm 2014, Công ty phát sinh khoản tài sản ngắn hạn khác cụ thể là thuế GTGT được khấu trừ là 1.005,87 triệu đồng. Thuế giá trị tăng được khấu trừ: Thuế GTGT được khấu trừ là thuế GTGT của hàng hóa, dịch vụ dùng cho sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ chịu thuế GTGT. Là một Công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, sản xuất hàng hóa nên thuế GTGT được khấu trừ của Công ty là rất lớn. Nguyên nhân tăng là do năm 2013, Công ty mua thêm nhiều nguyên vật liệu mới dùng cho sản xuất.

### ***Tài sản dài hạn***

Tài sản dài hạn năm 2013 là 6.771,98 triệu đồng, giảm 1.564,13 triệu đồng tương ứng giảm 18,76% so với năm 2012. Sau đó tăng đột biến vào năm 2014, tăng từ 6.771,98 triệu đồng lên tới 15.791,66 triệu đồng tương ứng tăng 133,19%. Sự tăng, giảm bất thường này là kết quả của việc chuyển hướng đầu tư vào Tài sản dài hạn của Công ty, được biểu hiện rõ nhất qua sự biến động của các khoản mục thành phần sau:

***Tài sản cố định:*** Tài sản cố định của Công ty luôn có tỷ trọng cao trong tài sản dài hạn (thường chiếm khoảng 85-90%).

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013 tài sản cố định của Công ty là 7.738,32 triệu đồng, giảm 966,34 triệu đồng tương đương giảm 12,49% so với năm 2012, nguyên nhân là do Công ty đã thanh lý lại một số công cụ, dụng cụ, thiết bị đã lỗi thời, cũ hỏng: là các thiết bị in, máy đóng gói bao bì; các dòng máy bế hộp, máy dán hộp, máy bồi giấy,... nhằm tránh có những ảnh hưởng xấu đến chất lượng sản xuất sản phẩm.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, tài sản cố định của Công ty tăng mạnh đạt giá trị là 15.791,66 triệu đồng, tăng 9.019,67 triệu đồng tương ứng tăng 133,19% so với năm 2013. Năm 2014 Công ty đã đầu tư mua thêm một số máy móc thiết bị hiện đại phục vụ cho việc sản xuất bao bì được nhập từ nước ngoài: máy in Flexo tự động nhiều màu, hệ thống in ống đồng cao cấp 7 màu của Đài Loan,...cho xưởng sản xuất ở Bà Triệu để gia tăng công suất, mẫu mã, chất lượng sản phẩm của Công ty. Cùng với sự gia tăng mạnh mẽ của khoản mục chi phí xây dựng dở dang.

Như vậy, việc đầu tư cho tài sản cố định cho thấy hướng đi lâu dài của Công ty, muốn bắt kịp công nghệ, sản xuất mẫu mã đẹp, chất lượng tốt, thời gian và chi phí thấp, giữ uy tín chất lượng sản phẩm trên thị trường,... để gia tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Dần dần gia tăng tỷ lệ tài sản cố định trong cơ cấu tài sản nhằm ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh.

***Đầu tư tài chính dài hạn:*** năm 2012, khoản mục đầu tư tài chính dài hạn của Công ty là 597,79 triệu đồng là góp vốn liên doanh liên kết với Công ty Cổ phần Hương Lan. Sang năm 2013, do nhận thấy khoản đầu tư hiện tại của Công ty đang có mức rủi ro cao nên Công ty quyết định bán toàn bộ khoản đầu tư đang nắm giữ. Năm 2013, năm 2014 Công ty không chú trọng đầu tư, tìm kiếm lợi nhuận từ các khoản đầu tư tài chính dài hạn như đầu tư chứng khoán dài hạn, cho vay dài hạn hay đầu tư vào Công ty con, Công ty liên doanh, liên kết... nữa, nên khoản mục này bằng không. Công ty tập trung nguồn vốn vào phát triển sản xuất kinh doanh: gia tăng dự trữ hàng hóa, nguyên vật liệu để đảm bảo việc cung cấp hàng hóa ra thị trường, gia tăng đầu tư tài sản cố định như mua mới máy móc, dây chuyền sản xuất,...

*Nhận xét:* Nhìn chung, Công ty TNHH thiết bị in và bao bì trong 3 năm 2012 đến 2014 thì cả tài sản và nguồn vốn đều có sự biến động tăng giảm nhưng năm 2014 tăng trưởng với tốc độ khá tốt, ngoài ra, cơ cấu, tài sản – nguồn vốn của tập đoàn đang dần hợp lý chứng tỏ năng lực sản xuất, kinh doanh cũng như năng lực quản lý tài chính được duy trì ổn định mặc dù trong bối cảnh chung còn nhiều khó khăn.

– **Tình hình nguồn vốn của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012-2014**

❖ **Phân tích khái quát tình hình nguồn vốn**

Nguồn vốn của Công ty biến động qua các năm, chủ yếu là do sự biến động lên xuống của nợ phải trả và vốn chủ sở hữu. Tình hình nguồn vốn của doanh nghiệp cụ thể như sau:

+ **Nợ phải trả:** Trong cơ cấu nguồn vốn của Công ty qua các năm 2012 – 2014 có thể thấy nợ phải trả chiếm tỷ trọng nhỏ (khoảng 30%) trong tổng nguồn vốn và có xu hướng giảm trong giai đoạn 2012-2014. Sự biến động của giá trị nợ phải trả của Công ty đều phụ thuộc vào sự biến động của nợ ngắn hạn trong năm 2013, 2014, năm 2012 có thêm khoản mục nợ dài hạn nhưng chỉ chiếm tỷ trọng 19,72% trong cơ cấu nợ phải trả. Nợ phải trả chiếm tỷ trọng nhỏ và giảm mạnh là một tín hiệu khả quan cho thấy mức độ tự chủ về tài chính của Công ty cao và rất ổn định. Cụ thể cơ cấu các khoản mục trong nợ phải trả như sau:

**Bảng 2.4. Cơ cấu khoản mục trong nợ phải trả của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012-2014**

Đơn vị: %

Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch giai đoạn 2013-2012	Chênh lệch giai đoạn 2013-2014
	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng		
<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>80,28</b>	<b>100,04</b>	<b>100,00</b>	<b>19,76</b>	<b>(0,04)</b>
Phải trả cho người bán	97,98	64,95	85,65	(33,03)	20,70
Người mua trả tiền trước	2,02	1,47	13,16	(0,55)	11,69
Thuế và các khoản phải nộp Nhà Nước	0	0	1,19	0	1,19
Các khoản phải trả ngắn hạn khác	0	33,58	0	33,58	(33,58)
<b>Nợ dài hạn</b>	<b>19,72</b>	<b>(0,04)</b>	<b>0</b>	<b>(19,76)</b>	<b>0,04</b>

(Nguồn: Số liệu tính toán dựa vào Bảng Cân đối kế toán)

Nhìn chung trong cả ba năm, tỷ trọng nợ ngắn hạn năm 2013 là lớn nhất 100,04% sau đó là năm 2014 tỷ trọng nợ ngắn hạn là 100%, và cuối cùng là năm 2012 tỷ trọng nợ ngắn hạn thấp nhất là 80,28% trên tổng nợ phải trả của Công ty.

Giai đoạn 2012-2013: tỷ trọng nợ ngắn hạn năm 2013 tăng 19,76% do năm 2013 nợ dài hạn của Công ty là âm 0,04 giảm 19,76% so với năm 2012. Trong nợ ngắn hạn cụ thể: tỷ trọng phải trả cho người bán là lớn nhất 64,95% giảm 33,02%, sau đó là tỷ trọng các khoản phải trả ngắn hạn khác chiếm 33,58%, tỷ trọng người mua trả tiền trước là 1,47% giảm 0,56% so với năm 2012.

Giai đoạn 2013-2014: tỷ trọng nợ ngắn hạn năm 2014 là 100% giảm 0,04% so với năm 2013, do năm 2014 nợ dài hạn bằng 0. Cụ thể trong nợ ngắn hạn, tỷ trọng khoản phải trả cho người bán là lớn nhất chiếm 85,65% tăng 20,07%, sau đó là người mua trả tiền trước chiếm 13,16% tăng 11,69%, cuối cùng là thuế và các khoản phải nộp Nhà Nước chiếm 1,19%.

### **Phân tích biến động nợ ngắn hạn**

Nguồn vốn là những quan hệ tài chính mà thông qua đó doanh nghiệp có thể khai thác hay huy động một số tiền nhất định để đầu tư cho tài sản. Phân tích dưới đây về tình hình nguồn vốn của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì nhằm làm rõ nguồn hình thành tài sản của Công ty, cơ cấu, xu hướng biến động của nguồn vốn trong giai đoạn 2012-2014 dựa trên bảng số liệu 2.5 bên dưới.

**Bảng 2.5. Tình hình nguồn vốn của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012-2014**

Đơn vị: Triệu Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch giai đoạn 2012-2013		Chênh lệch giai đoạn 2013-2014	
				Tương đối	Tuyệt đối (%)	Tương đối	Tuyệt đối (%)
<b>NGUỒN VỐN</b>	-	-	-	-		-	
<b>A - NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>10.063,31</b>	<b>4.334,80</b>	<b>5.973,64</b>	<b>(5.728,51)</b>	<b>(56,92)</b>	<b>1.638,84</b>	<b>37,81</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>8.078,80</b>	<b>4.336,51</b>	<b>5.973,64</b>	<b>(3.742,30)</b>	<b>(46,32)</b>	<b>1.637,14</b>	<b>37,75</b>
1. Vay ngắn hạn	-	-	-	-		-	
2. Phải trả cho người bán	7.915,39	2.816,71	5.116,60	(5.098,68)	(64,41)	2.299,90	81,65
3. Người mua trả tiền trước	163,42	63,60	786,00	(99,81)	(61,08)	722,40	1135,79
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	-	-	71,04	-		71,04	
7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	-	1.456,20	-	1.456,20		(1.456,20)	(100,00)
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>1.984,51</b>	<b>1,70</b>	<b>-</b>	<b>(1.986,21)</b>	<b>(100,09)</b>	<b>1,70</b>	<b>(100,00)</b>
1. Vay và nợ dài hạn	1.984,51	1,70	-	(1.986,21)	(100,09)	1,70	(100,00)
<b>B - VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>19.927,35</b>	<b>23.422,27</b>	<b>26.155,96</b>	<b>3.494,92</b>	<b>17,54</b>	<b>2.733,70</b>	<b>11,67</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>19.927,35</b>	<b>23.422,27</b>	<b>26.155,96</b>	<b>3.494,92</b>	<b>17,54</b>	<b>2.733,70</b>	<b>11,67</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	15.000,00	15.000,00	15.000,00	-		-	
2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	4.927,35	8.422,27	11.155,96	3.494,92	70,93	2.733,70	32,46
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>29.990,66</b>	<b>27.757,07</b>	<b>32.129,61</b>	<b>(2.233,59)</b>	<b>(7,45)</b>	<b>4.372,54</b>	<b>15,75</b>

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)



*Nợ ngắn hạn:* Trong cơ cấu nợ phải trả của Công ty thì nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng rất lớn, riêng năm 2013, năm 2014 nợ phải trả của Công ty chỉ bao gồm nợ ngắn hạn, không có nợ dài hạn. Chỉ riêng năm 2012 Công ty có khoản vay và nợ dài hạn là 1.984,51 triệu đồng khiến cho khoản mục nợ dài hạn tăng lên tương ứng.

Với đặc trưng là tài sản ngắn hạn (chủ yếu là hàng hóa, phải thu ngắn hạn) chiếm tỷ trọng lớn cùng với chu kỳ kinh doanh ngắn, khả năng thu hồi vốn nhanh; nên chính sách của Công ty là vay nợ, chiếm dụng vốn trong ngắn hạn để đầu tư cho tài sản ngắn hạn để phù hợp với nguyên tắc dung hòa. Hơn nữa, chi phí vay nợ dài hạn thường cao hơn rất nhiều so với chi phí vay ngắn hạn. Do vậy để tiết kiệm chi phí cũng như để phù hợp với đặc thù của ngành nghề kinh doanh, Công ty đã quyết định chỉ vay nợ trong ngắn hạn.

Nợ ngắn hạn năm 2012 là 8.078,80 triệu đồng, năm 2013 là 4.336,51 triệu đồng, giảm 3.742,30 triệu đồng tương ứng giảm 46,32% so với năm 2012. Khoản mục này tăng lên 1.637,14 triệu đồng, tương ứng tăng 37,75% đạt mức 5.973,64 triệu đồng vào năm 2014. Nguyên nhân tăng là do sự biến động của các khoản mục chi tiết sau:

*Vay ngắn hạn:* trong cả 3 năm Công ty không huy động vốn từ nguồn vay ngắn hạn và dài hạn ngân hàng do việc vay vốn ngân hàng cần nhiều thủ tục phức tạp, chi phí sử dụng vốn cao

*Phải trả cho người bán:* phải trả người bán của Công ty chiếm tỷ trọng cao trong nợ phải trả và có xu hướng biến động cùng với biến động của nợ ngắn hạn.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013, phải trả cho người bán của Công ty là 2.816,71 triệu đồng, giảm mạnh giảm 5.098,68 triệu đồng tương ứng giảm 64,41% so với năm 2012. Do năm 2013 nền kinh tế suy thoái, doanh thu Công ty giảm sút, không có nhiều hợp đồng sản xuất hàng hóa, Công ty mua hàng hóa ít hơn và chiếm dụng vốn của khách hàng ít hơn. Gánh nặng vay nợ nhà cung cấp được “trút xuống” và duy trì ở mức độ vừa phải. Điều này giúp Công ty nâng cao uy tín, xây dựng mối quan hệ đối tác tin cậy, lâu dài với nhà cung cấp nhưng mất đi một khoản lớn chi phí cơ hội đầu tư khi chiếm dụng vốn của khách hàng.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, phải trả cho người bán của Công ty tăng đạt mức 5.116,60 triệu đồng, tăng 2.299,90 triệu đồng, tương ứng tăng 81,65% so với năm 2013. Do năm 2014 Công ty phải nhập một số lượng lớn nguyên vật liệu đầu vào phục vụ cho việc sản xuất hàng hóa đã khiến khoản mục này tăng mạnh. Khoản phải trả người bán tăng đồng nghĩa với việc Công ty đang chiếm dụng vốn của nhà cung cấp nhiều hơn, ưu điểm của khoản tín dụng này là phát sinh lãi thấp. Tuy nhiên, Công ty nên có kế hoạch trả nợ không nên để khoản nợ quá hạn sẽ ảnh hưởng đến uy tín của Công ty.



*Người mua trả tiền trước:* khoản mục người mua trả tiền trước của doanh nghiệp cũng biến động thất thường trong giai đoạn 2012-2014.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013 khoản mục người mua trả tiền trước của doanh nghiệp là 63,60 triệu đồng, giảm 99,81 triệu đồng tương ứng giảm 61,08% so với năm 2012. Năm 2013 Công ty kinh doanh kém, doanh thu giảm, ít hợp đồng mua bán hàng hóa nên khoản người mua trả tiền trước cũng giảm tương ứng và do năm 2013 Công ty có chính sách nới lỏng tín dụng cho khách hàng.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, khoản mục này tăng lên mạnh mẽ đạt giá trị 786,00 triệu đồng, tăng 722,40 triệu đồng tương ứng tăng 1135,79% so với năm 2013. Năm 2014, Công ty thay đổi phương án kinh doanh, thực hiện chính sách thắt chặt tín dụng với khách hàng và tăng mức trả trước trên hợp đồng sản xuất, yêu cầu khách hàng trả trước 30% giá trị hợp đồng để cung cấp tiền mua nguyên vật liệu thay vì 10% như trước.

*Thuế và các khoản phải nộp nhà nước:* năm 2014 Công ty phát sinh khoản thuế và các khoản phải nộp nhà nước là 71,04 triệu đồng. Khoản mục này bao gồm các nghĩa vụ thuế như thuế GTGT phải nộp, thuế thu nhập cá nhân, thuế thu nhập doanh nghiệp... mà Công ty phải thực hiện. Các khoản thuế phải nộp tăng vọt vào năm 2014, nguyên nhân chủ yếu là thuế GTGT phải nộp tăng mạnh do thuế GTGT đầu ra lớn hơn rất nhiều thuế GTGT đầu vào được khấu trừ. Vì giá bao bì trong năm 2014 nhiều thời điểm tăng giá đột biến do yếu tố cung cầu trong nước.

*Nhận xét chung:* Khoản phải trả người bán và người mua trả tiền trước cao điều này đồng nghĩa với việc Công ty đang chiếm dụng vốn của nhà cung cấp và khách hàng. Khoản vay này không phát sinh chi phí lãi vay, đồng thời thể hiện uy tín về quan hệ thanh toán đối với nhà cung cấp, xếp hạng tín dụng của Công ty tăng hạng, điều này có lợi cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, do nguồn vốn tín dụng thương mại có thời gian đáo hạn rất ngắn nên Công ty sẽ phải chịu nhiều áp lực về khả năng thanh toán rất lớn và độ rủi ro mất khả năng thanh toán cao, phạm vi của tín dụng thương mại hẹp giữa các doanh nghiệp tín nhiệm lẫn nhau, chỉ cho vay được bằng hàng hóa.

*Nợ dài hạn* của Công ty năm 2012 là 1.984,51 triệu đồng nhưng sang đến năm 2013 và 2014 Công ty không có nợ dài hạn. Nguyên nhân là do năm 2013 Công ty đến hạn trả khoản nợ dài hạn của ngân hàng mà chưa hề phát sinh thêm 1 khoản vay dài hạn nào khác trong năm.

Nợ dài hạn của Công ty là khoản nợ phát sinh từ việc đi thuê tài chính các máy móc thiết bị sản xuất và phương tiện truyền dẫn, tuy nhiên sang năm 2012 Công ty đã kết thúc hợp đồng thuê tài chính và thanh toán khoản nợ này khiến cho giá trị nợ dài hạn về mức 0. Điều đó cho thấy trong giai đoạn 2012 – 2013 tài sản

cổ định của Công ty hầu hết được tài trợ bằng nguồn vốn chủ sở hữu. Việc Công ty không còn khoản nợ dài hạn trong khoản mục nợ phải trả cho thấy khả năng thanh toán của Công ty đang ở mức an toàn.

**Bảng 2.6. Cơ cấu khoản mục vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn**

Đơn vị: %

Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch giai đoạn 2012-2013	Chênh lệch giai đoạn 2011-2012
<b>B. Nguồn vốn chủ sở hữu</b>	<b>66,45</b>	<b>84,38</b>	<b>81,41</b>	<b>17,94</b>	<b>(2,98)</b>
1. Vốn đầu tư của CSH	75,27	64,04	57,35	(11,23)	(14,92)
2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	24,73	35,96	42,65	11,23	45,42
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>66,45</b>	<b>84,38</b>	<b>81,41</b>	<b>17,94</b>	<b>(2,98)</b>

(Nguồn: Tính toán của tác giả - Báo cáo tài chính 2012-2014)

### **Vốn chủ sở hữu**

Nhìn chung trong giai đoạn 2012 – 2014, dựa vào bảng cơ cấu nguồn vốn ta có thể thấy giai đoạn năm 2012 – 2014 vốn chủ sở hữu có xu hướng tăng và chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong cơ cấu nguồn vốn (khoảng 80%). Sự thay đổi của vốn chủ sở hữu bị ảnh hưởng nhiều nhất của khoản mục lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.

Vốn điều lệ của Công ty từ kể từ năm 2010 đến nay được duy trì là 15.000,00 triệu đồng.

*Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối* : lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng đều trong giai đoạn 2012-2014. Năm 2013 lợi nhuận sau thuế chưa phân phối là 8.422,27 triệu đồng, tăng 3.494,92 triệu đồng, tăng mạnh 70,93% so với năm 2012, mặc dù năm 2013 doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp giảm 51,34%. Năm 2014, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối là 11.155,96 triệu đồng, tăng 2.733,70 triệu đồng tương ứng tăng 32,46% so với năm 2013. Đây là kết quả của Công ty trong việc kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao như vậy trong cơ cấu nguồn vốn cho thấy Công ty là một doanh nghiệp rất tự chủ về tài chính và không có nguy cơ phải đối mặt với rủi ro trong việc thanh toán những khoản nợ ngắn hạn. Tuy nhiên, trong nền kinh tế khó khăn như hiện nay, các Công ty đều tranh thủ chiếm dụng vốn của các tổ chức khác để kinh doanh và mở rộng sản xuất, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường thì việc theo đuổi chính sách tài chính cân bằng như hiện tại giúp Công ty đảm bảo sự an toàn về mặt tài chính, phát triển doanh nghiệp về chiều sâu cho

Công ty trong tương lai nhưng đồng thời cũng bỏ qua nhiều cơ hội kinh doanh. Để đảm bảo sự phát triển trong tương lai, Công ty nên giảm tỷ trọng vốn chủ sở hữu, gia tăng các khoản nợ phải trả để chiếm dụng vốn, mở rộng sản xuất, qua đó gia tăng doanh thu và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

**– Phân tích chính sách quản lý vốn lưu động**

**Bảng 2.7. Vốn lưu động ròng Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012 -2014**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tài sản ngắn hạn	21.655	20.985	16.338
Nợ ngắn hạn	8.079	4.337	5.974
Vốn lưu động ròng	13.576	16.649	10.364

(Nguồn: Tính toán của tác giả - Báo cáo tài chính 2012-2014)

Nhìn vào bảng 2.7 ta thấy vốn lưu động ròng của Công ty trong giai đoạn 2012-2014 đều lớn hơn 0, Công ty đang theo đuổi chính sách quản lý vốn thận trọng Công ty đang dùng nguồn vốn dài hạn để tài trợ cho tài sản ngắn hạn, tuy nhiên vốn lưu động ròng trong giai đoạn này có sự biến đổi lớn qua các năm.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013 vốn lưu động ròng là 16.649 triệu đồng >0, tăng 3.073 triệu đồng so với năm 2012. Do năm 2013 tốc độ giảm của nợ ngắn hạn là 46,32% lớn hơn tốc độ giảm của tài sản ngắn hạn là 3,09%, các khoản mục trong nợ ngắn hạn của Công ty đều giảm: phải trả người bán giảm 64,41%, người mua trả tiền trước giảm 61,08%.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014 vốn lưu động ròng của Công ty là 10.364 triệu đồng, giảm mạnh 6.284 triệu đồng so với năm 2013. Do năm 2014 tài sản ngắn hạn giảm 22,19% trong khi đó nợ ngắn hạn tăng 37,81%.

Nguồn vốn lưu động ròng của Công ty trong cả ba năm đều có giá trị dương và rất lớn, có một sự ổn định trong hoạt động kinh doanh của doanh, đây là trạng thái cân bằng tốt nhất, doanh nghiệp đạt trạng thái cân bằng ổn định lâu dài, bền vững, tuy nhiên chi phí sử dụng vốn cao.

**2.2.2. Phân tích tình hình tài chính tại Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn 2012-2014 qua Báo cáo kết quả kinh doanh.**

Qua bảng 2.8, ta có nhận xét:

**– Tình hình doanh thu của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012-2014**

**Bảng 2.8. Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012-2014**

Đơn vị tính: Triệu Đồng

Chỉ tiêu (2)	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch giai đoạn 2012-2013		Chênh lệch giai đoạn 2013-2014	
				Tương đối	Tuyệt đối (%)	Tương đối	Tuyệt đối (%)
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	52.371,91	25.483,14	27.624,50	(26.888,77)	(51,34)	2.141,36	8,40
Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-		-	
<b>Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>52.371,91</b>	<b>25.483,14</b>	<b>27.624,50</b>	<b>(26.888,77)</b>	<b>(51,34)</b>	<b>2.141,36</b>	<b>8,40</b>
Giá vốn hàng bán	39.284,46	16.415,28	22.128,00	(22.869,18)	(58,21)	5.712,72	34,80
<b>Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>13.087,45</b>	<b>9.067,86</b>	<b>5.496,50</b>	<b>(4.019,59)</b>	<b>(30,71)</b>	<b>(3.571,36)</b>	<b>(39,38)</b>
Doanh thu hoạt động tài chính	899,44	121,16	95,71	(778,28)	(86,53)	(25,46)	(21,01)
Chi phí tài chính	1.282,43	316,16	226,12	(966,27)	(75,35)	(90,04)	(28,48)
- Trong đó: Chi phí lãi vay	-	-	-	-		-	
Chi phí quản lý kinh doanh	7.689,07	4.643,31	3.876,35	(3.045,77)	(39,61)	(766,96)	(16,52)
<b>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>5.015,38</b>	<b>4.229,56</b>	<b>1.489,74</b>	<b>(785,82)</b>	<b>(15,67)</b>	<b>(2.739,82)</b>	<b>(64,78)</b>
Thu nhập khác	-	430,33	2.015,00	430,33		1.584,67	368,24
<b>Lợi nhuận khác</b>	<b>-</b>	<b>430,33</b>	<b>2.015,00</b>	<b>430,33</b>		<b>1.584,67</b>	<b>368,24</b>
<b>Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>5.015,38</b>	<b>4.659,89</b>	<b>3.504,74</b>	<b>(355,49)</b>	<b>(7,09)</b>	<b>(1.155,15)</b>	<b>(24,79)</b>
Chi phí thuế TNDN	1.253,85	1.164,97	771,04	(88,87)	(7,09)	(393,93)	(33,81)
<b>Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>3.761,54</b>	<b>3.494,92</b>	<b>2.733,70</b>	<b>(266,62)</b>	<b>(7,09)</b>	<b>(761,22)</b>	<b>(21,78)</b>

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

### ***Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ***

Trong giai đoạn 2012-2014, Công ty không phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu do đó, doanh thu thuần bằng với doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Các khoản giảm trừ doanh thu trong ba năm đều bằng 0, điều này chứng tỏ Công ty đã thực hiện rất tốt các hợp đồng được giao nên không phải chịu những khoản giảm giá hàng bán, hàng bị trả lại, hay chi phí tăng thêm trong quá trình bảo hành. Vì vậy, doanh thu thuần trong hai năm hầu như được giữ nguyên so với tổng doanh thu. Đây là điều mà Công ty nên phát huy để nâng cao uy tín với khách hàng.

Nhìn vào báo cáo ta thấy doanh thu thuần của Công ty trong giai đoạn 2012 – 2014 không ổn định giảm vào năm 2013 và tăng lên vào năm 2014.

Giai đoạn 2012 – 2013: doanh thu thuần giảm mạnh từ 52.371,91 triệu đồng vào năm 2012 xuống còn 25.483,14 triệu đồng vào năm 2013, giảm 26.888,77 triệu đồng tương ứng giảm 51,34% so với năm 2012. Quy mô doanh thu giảm mạnh trong năm 2013 đã bộc lộ những khó khăn trong quá trình tiêu thụ hàng hóa của Công ty. Cụ thể là lượng tiêu thụ bao bì sản phẩm cho các Công ty lương thực thực phẩm, Công ty xuất nhập khẩu lương thực, thực phẩm, Công ty điện tử, Công ty hóa mỹ phẩm vốn là nguồn doanh thu ổn định và tăng trưởng đều hàng năm của Công ty giảm mạnh. Nguyên nhân giảm là do trong thời kì kinh tế đang gặp khó khăn nên Công ty nhận được ít đơn đặt hàng nên đầu ra của Công ty giảm sút nghiêm trọng, không có thị trường tiêu thụ dẫn tới doanh thu năm 2013 đã giảm đáng kể so với năm trước.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014 thì doanh thu thuần của Công ty tăng nhẹ đạt mức 27.624,50 triệu đồng, tăng 2.141,36 triệu đồng, tương đương tăng 8,4% so với năm 2013. Nền kinh tế thế giới đang có xu hướng phục hồi, cầu tiêu dùng tăng các doanh nghiệp gia tăng hoạt động sản xuất kinh doanh, lượng bao bì sản phẩm theo đó cũng tăng. Thêm vào đó để đáp ứng thị hiếu người tiêu dùng Công ty có thêm nhiều loại bao bì với thiết kế bắt mắt với nguyên liệu thân thiện với môi trường hơn.

***Doanh thu hoạt động tài chính:*** Doanh thu từ hoạt động tài chính có xu hướng giảm dần qua các năm. Do từ năm 2013 Công ty hiện đang thực hiện chính sách nói không với “mở rộng danh mục đầu tư”, không tham gia thị trường bất động sản, không đầu tư chứng khoán tài chính ngắn hạn, cũng không góp vốn liên doanh, liên kết với Công ty khác. Khoản doanh thu hoạt động tài chính của Công ty đến từ khoản lãi bán hàng trả chậm, trả góp và chiết khấu thanh toán được hưởng tăng do Công ty trả tiền hàng sớm cho nhà cung cấp vật tư, thiết bị.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2012 doanh thu hoạt động tài chính là 899,44 triệu đồng doanh thu hoạt động tài chính năm 2012 đến từ lãi do góp vốn liên doanh liên kết, lãi bán hàng trả chậm và chiết khấu thanh toán được hưởng, năm 2013 doanh thu

hoạt động tài chính là 121,26 triệu đồng, giảm 778,28 triệu đồng tương ứng giảm 86,53% so với năm 2012. Do năm 2013 Công ty mất khoản doanh thu tài chính do góp vốn liên doanh liên kết, tình hình kinh doanh chậm, ít đơn hàng nên khoản lãi từ bán hàng trả góp giảm và chiết khấu được hưởng từ việc thanh toán cũng giảm do có ít hợp đồng mua bán hàng hóa hơn.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014 doanh thu tài chính tiếp tục giảm 25,46 triệu đồng, tương ứng giảm 21,01% xuống còn 95,71 triệu đồng vào năm 2013. Năm 2014, chiết khấu thanh toán được hưởng cũng giảm do Công ty tận dụng tối đa thời gian chiếm dụng vốn nhà cung cấp để đầu tư cho hoạt động khác trong Công ty khiến cho doanh thu hoạt động tài chính năm 2013 tiếp tục giảm.

Có thể thấy xu hướng doanh thu hoạt động tài chính giảm mạnh nhưng do tỉ lệ của doanh thu hoạt động tài chính trên doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là rất nhỏ (năm 2012 là 0,017%, năm 2013 là 0,05%, năm 2014 là 0,03%) nên không tác động quá lớn trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

#### ***Thu nhập khác***

Thu nhập khác của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì chủ yếu đến từ hoạt động thanh lý tài sản cố định đã hết thời hạn sử dụng.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2012, Công ty không phát sinh khoản thanh lý tài sản cố định nào nên thu nhập khác bằng 0. Sang đến năm 2013, Công ty thực hiện thanh lý một số tài sản cố định là các thiết bị in, máy đóng gói bao bì; các dòng máy bế hộp, máy dán hộp, máy bồi giấy... mặc dù chưa hết thời hạn sử dụng nhưng đã khá lỗi thời để thay thế bằng các thiết bị mới khiến cho thu nhập khác năm 2013 tăng lên đạt giá trị 430,33 triệu đồng.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, thu nhập khác của Công ty tăng vọt đạt giá trị là 2.015,00 triệu đồng, tăng 1.584,67 triệu đồng tương ứng tăng 368,24% so với năm 2013. Nguyên nhân là do Công ty thu được 46,63 triệu đồng từ tiền phạt khách hàng là Công ty Cổ Phần Bánh kẹo Hải Nam do vi phạm hợp đồng, đơn phương chấm dứt hợp đồng trước thời hạn. Thu từ hoạt động thanh lý tài sản cố định là máy in quay serie, máy phun màu,... do ngành in Bao bì có tính động và thường xuyên thay đổi, vật liệu đòi hỏi phương pháp sản xuất mới vì vậy cần có thiết bị mới. Năm 2014, Công ty thu được các khoản nợ khó đòi đã xử lý xóa sổ từ trước của Công ty TNHH Bình Minh, Công ty Cổ Phần Sông Hồng. Chính những điều này làm thu nhập khác của Công ty năm 2014 tăng mạnh.

#### **– Tình hình chi phí của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn 2012-2014**

##### ***Giá vốn hàng bán***



Giá vốn hàng bán của Công ty được cấu thành bởi các yếu tố: chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí nhân công và chi phí sản xuất chung, trong đó chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng nhiều nhất. Giá vốn hàng bán trong giai đoạn 2012 – 2014 cũng biến động bất thường theo sự biến động của doanh thu.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013, giá vốn hàng bán giảm mạnh tới 22.869,18 triệu đồng tương đương giảm 58,21% so với năm 2012, trong khi đó doanh thu thuần cũng giảm 26.888,77 triệu đồng tương ứng giảm 51,34%. Doanh thu giảm nên giá vốn hàng bán cũng giảm tương ứng, năm 2013 tốc độ giảm của giá vốn hàng bán lớn hơn tốc độ giảm của doanh thu. Điều này cho thấy hiệu quả quản lý chi phí giá vốn của Công ty vào năm 2013 được gia tăng.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, giá vốn hàng bán là 22.128,00 triệu đồng, tăng 5.712,72 triệu đồng tương ứng tăng 34,8%. So với năm 2013 để đáp ứng nhu cầu của thị trường cần nhiều hàng hóa hơn, Công ty gia tăng mua nguyên vật liệu, chi phí nhân công,...các chi phí liên quan tới quá trình sản xuất và bán sản phẩm. Công ty trong năm 2014 bán được nhiều hàng hóa, sản phẩm khiến cho tổng chi phí giá vốn tạo nên hàng hóa đó cũng tăng so với năm 2013. Năm 2014 tốc độ tăng của giá vốn hàng bán là 34,8%% tăng nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là 8,4%. Điều này cho thấy trong giai đoạn này chi phí sản xuất của Công ty cao hơn so với thị trường, trong khi nền kinh tế thị trường lại cạnh tranh vô cùng gay gắt, giá vốn hàng bán ở mức cao sẽ khiến Công ty không có nhiều cơ hội cạnh tranh với đối thủ. Trong thời gian sắp tới Công ty phải điều chỉnh giá vốn hàng bán của mình, tìm kiếm các nhà cung cấp có nguồn nguyên vật liệu với giá thấp hơn nhằm gia tăng tính cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

**Chi phí tài chính:** Chi phí tài chính của Công ty không bao gồm chi phí lãi vay, chi phí lãi vay của Công ty trong cả ba năm đều bằng 0 do Công ty không huy động vốn vay từ ngân hàng hay tổ chức tín dụng. Chi phí tài chính của Công ty có xu hướng giảm trong giai đoạn năm 2012-2014.

Giai đoạn 2012-2013: chi phí tài chính của Công ty năm 2013 là 316,16 triệu đồng, giảm 966,27 triệu đồng tương ứng giảm 75,35% so với năm 2012. Do năm 2013 doanh thu của Công ty sụt giảm, đồng nghĩa với việc Công ty có ít đơn đặt hàng hơn kéo theo khoản chiết khấu thanh toán cho hưởng cũng giảm xuống.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, chi phí tài chính là 226,12 triệu đồng, giảm 90,04 triệu đồng tương ứng giảm 28,48%. Do năm 2014 Công ty không cho khách hàng hưởng chiết khấu nên giảm khoản chi phí tài chính từ việc cho khách hàng hưởng chiết khấu.



**Chi phí quản lý kinh doanh:** Chi phí quản lý kinh doanh của Công ty bao gồm chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp, các loại bảo hiểm xã hội của nhân viên quản lý doanh nghiệp; chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao tài sản cố định dùng cho quản lý doanh nghiệp; tiền thuê đất; dịch vụ mua ngoài (Điện, nước, điện thoại, fax, bảo hiểm tài sản, cháy nổ,...); chi phí bằng tiền khác (Tiếp khách, hội nghị khách hàng. . .). Chi phí quản lý kinh doanh của Công ty có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2012-2014.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013 chi phí quản lý kinh doanh của Công ty là 4.643,31 triệu đồng, giảm 3.045,77 triệu đồng, tương ứng giảm 39,61% so với năm 2012. Năm 2013 do lạm phát cao và doanh thu có xu hướng giảm, kinh tế khó khăn, Công ty thực hiện chính sách cắt giảm chi phí cho mọi hoạt động, như văn phòng phẩm, tiếp khách, hội nghị... để bảo đảm lợi nhuận cuối kỳ theo đúng kế hoạch. Bên cạnh đó, do hoạt động bán hàng giảm nên chi phí bán hàng cũng giảm. Đây là sự cắt giảm chi phí để duy trì lợi nhuận, đối phó với sự giảm sút của tình hình tiêu thụ sản phẩm.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, chi phí quản lý kinh doanh của Công ty là 3.876,35 triệu đồng, giảm 766,96 triệu đồng, tương ứng giảm 16,52% so với năm 2013. Năm 2014, doanh thu của Công ty đã tăng, hoạt động sản xuất diễn ra nhiều hơn, tuy nhiên khoản chi phí quản lý kinh doanh của doanh nghiệp giảm, điều này cho thấy Công ty vẫn đang thực hiện chính sách thắt lưng buộc bụng. Những khoản chi phí này sẽ làm giảm lợi nhuận của Công ty, vì vậy trong thời điểm mà việc tăng doanh thu là không dễ dàng thì Công ty cần chú trọng tiết kiệm các khoản chi phí, mỗi khoản tiết kiệm nhỏ sẽ góp phần tạo nên kết quả kinh doanh tốt hơn.

#### ***Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp***

Do hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty có lãi, nên Công ty vẫn đều đặn, nghiêm túc thực hiện quyền và nghĩa vụ đóng thuế vào ngân sách Nhà nước. Năm 2012, 2013 mức thuế thu nhập doanh nghiệp là 25%, năm 2014 mức thuế thu nhập doanh nghiệp giảm xuống còn 22%. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp tăng, giảm cùng với biến động của lợi nhuận kế toán trước thuế.

#### **– Tình hình lợi nhuận của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn 2012-2014**

##### ***Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ***

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013, lợi nhuận gộp về BH&CCDV năm 2013 là 9.067,86 triệu đồng, giảm 4.019,59 triệu đồng, tương ứng giảm 30,71% so với năm 2012. Chỉ tiêu này phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ và được tính toán dựa trên cơ sở chênh lệch giữa doanh thu của hoạt động kinh doanh

trừ đi chi phí hoạt động kinh doanh, bao gồm giá thành toàn bộ sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ. Do doanh thu và chi phí hoạt động kinh doanh đều giảm so với năm trước nên lợi nhuận thuần cũng giảm. Bên cạnh đó đã có những chính sách quản lý chi phí hiệu quả giúp cho chi phí giảm nhiều hơn doanh thu làm giảm chậm lợi nhuận thuần.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, khoản mục này đạt mức 5.496,50 triệu đồng, giảm mạnh giảm 3.571,36 triệu đồng, tương ứng giảm 39,38% lớn hơn mức giảm ở năm 2013 mặc dù năm 2014 doanh thu từ BH&CCDV tăng. Nguyên nhân là do năm 2014 trong khi doanh thu tăng với tốc độ 8,4% thì giá vốn hàng bán tăng với tốc độ 34,8% đây chính là nguyên nhân làm giảm lợi nhuận gộp của doanh nghiệp. do trong thời điểm này chi phí sản xuất gia tăng: chi phí nguyên vật liệu đầu vào: nhựa, cao su, đều tăng giá, chi phí khấu hao máy móc, thiết bị mới được đầu tư tăng,... trong khi nền kinh tế thị trường lại cạnh tranh vô cùng gay gắt, nếu tăng giá bán ở mức cao sẽ khiến Công ty không có nhiều cơ hội cạnh tranh với đối thủ. Điều này cho thấy các loại chi phí đầu vào đang tăng lên, nhưng Công ty phải bán sản phẩm, dịch vụ với giá rẻ hơn để tăng doanh số tiêu thụ.

#### ***Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp***

Lợi nhuận luôn là mục tiêu hàng đầu của doanh nghiệp, lợi nhuận của Công ty giai đoạn 2012 – 2014 có xu hướng giảm.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013 lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp là 3.494,92 triệu đồng, giảm 266,62 triệu đồng tương ứng giảm 7,09% so với năm 2012. Trong khi tốc độ giảm của doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ của năm 2013 là 51,34%, vậy mà lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp chỉ giảm ở mức 7,09% điều này chứng tỏ trong năm 2013 doanh nghiệp đã có biện pháp quản lý chi phí doanh nghiệp rất tốt chi phí quản lý kinh doanh giảm 39,61%, chi phí tài chính của Công ty giảm 75,35% tối thiểu hóa mọi khoản chi phí góp phần giữ lợi nhuận cho doanh nghiệp, thêm vào đó thu nhập khác của doanh nghiệp tăng 430,33 triệu đồng do thu từ thanh lý tài sản cố định.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, lợi nhuận thu nhập doanh nghiệp đạt mức 2.733,70 triệu đồng, giảm 761,22 triệu đồng, tương ứng giảm 21,78%, lớn hơn tốc độ giảm của năm 2013. Mặc dù năm 2014 doanh thu từ BH&CCDV của doanh nghiệp tăng. Do trong năm 2014 giá vốn hàng bán đột ngột tăng mạnh (34,8%) và vượt qua mức tăng của doanh thu là (8,4%), mặc dù các khoản chi phí khác ngoài chi phí giá vốn thì đều có xu hướng giảm chi phí hoạt động kinh doanh giảm 16,52%, chi phí tài chính giảm 28,48%, tuy nhiên tỷ trọng giá vốn trên doanh thu của doanh nghiệp cao,

giá vốn hàng bán chiếm hơn 80% doanh thu bán hàng. Giá vốn tăng mạnh khiến lợi nhuận của doanh nghiệp giảm.

*Đánh giá chung:* doanh thu của Công ty giảm mạnh vào năm 2013 và tăng nhẹ vào năm đã bộc lộ những khó khăn trong khâu tiêu thụ hàng hóa của Công ty. Đây là kết quả tất yếu do sức ép cạnh tranh trong ngành ngày càng lớn, Công ty bị lép vế so với các đối thủ cạnh tranh vốn là doanh nghiệp nhà nước nên được hậu thuẫn nguồn vốn từ ngân sách dồi dào. Lợi nhuận sau thuế dương là một nỗ lực không hề nhỏ của doanh nghiệp. Công ty đã có những chính sách cắt giảm chi phí rất tốt, trong giai đoạn 2012-2014, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính của Công ty liên tục giảm với tốc độ khá lớn, thu nhập khác thì có xu hướng tăng dần. Tuy nhiên, doanh nghiệp phải có những biện pháp cắt giảm chi phí giá vốn: tìm đầu vào nguyên vật liệu giá rẻ, chất lượng, những phương pháp sản xuất tiên tiến giúp cắt giảm chi phí giá vốn.

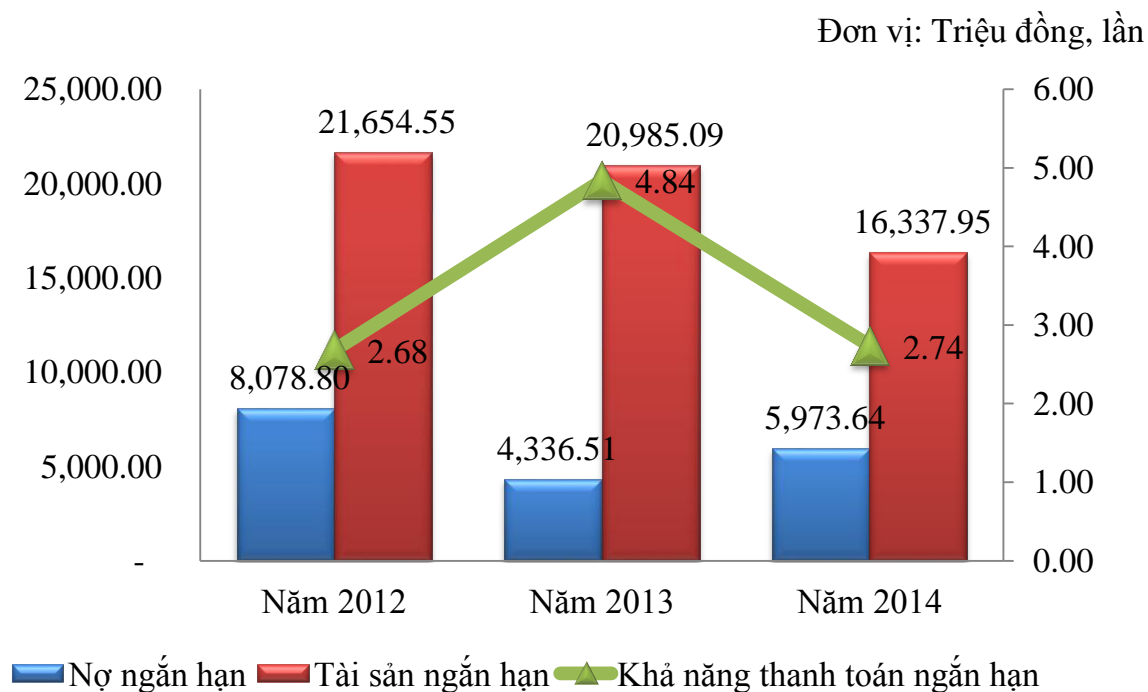
Có được kết quả trên là do sự phấn đấu nỗ lực của toàn bộ cán bộ công nhân viên trong Công ty TNHH thiết bị in và bao bì, trong thời gian tới, tập thể cán bộ công nhân viên Công ty cần nỗ lực hơn nữa, phấn đấu hơn nữa nhằm thực hiện mục tiêu chiến lược của Công ty, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, gia tăng doanh thu, nâng cao lợi nhuận của Công ty.

### **2.2.3. Tình hình tài chính của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì qua các nhóm chỉ tiêu tài chính cơ bản**

#### **2.2.3.1. Khả năng thanh toán của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì**

##### **Khả năng thanh toán ngắn hạn**

**Biểu đồ 2.2. Khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty giai đoạn 2012-2014**



(Nguồn: Tính toán của tác giả - Báo cáo tài chính 2012-2014)

Khả năng thanh toán ngắn hạn dùng để đo lường khả năng trả các khoản nợ ngắn hạn bằng các tài sản ngắn hạn hay nói cách khác là 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn.

Năm 2012 khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty là 2,6 lần tức là 1 đồng nợ ngắn hạn của Công ty sẽ được đảm bảo thanh toán bằng 2,68 đồng tài sản ngắn hạn. So với năm 2012 khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty năm 2013 tăng 2,16 lần lên 4,84 lần nghĩa là 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 4,84 đồng tài sản ngắn hạn. Do tốc độ giảm của tài sản ngắn hạn năm 2013 là 3,09 trong khi đó nợ ngắn hạn lại giảm 46,32% dẫn tới khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty tăng mạnh so với năm 2012.

Năm 2014 khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty lại giảm mạnh, năm 2014 khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty là 2,74 lần giảm 2,1 lần. Do tài sản ngắn hạn năm 2014 giảm 22,14% trong khi đó nợ ngắn hạn tăng (37,75%) dẫn tới khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty giảm so với năm 2013. Tuy nhiên, tại hai thời điểm hệ số này đều >1, chứng tỏ doanh nghiệp có đủ tài sản ngắn hạn để thanh toán nợ ngắn hạn. Năm 2014 khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty giảm cũng là dấu hiệu báo trước những khó khăn về tài chính sẽ xảy ra. Năm 2014, Công ty đã giảm đáng kể lượng tiền và các khoản tương đương tiền (giảm 69,3%), hàng tồn kho tăng 62,85%, phải trả người bán tăng 81,65%, người mua trả tiền trước tăng 1135,79. Điều này làm ảnh hưởng tới khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp. Phải trả người bán và người mua trả tiền trước đây là những khoản có thời gian đáo hạn rất nhanh, Công ty phải thanh toán sớm để đảm bảo uy tín và duy trì mối quan hệ vì vậy Công ty sẽ không kịp tiêu thụ hàng tồn kho và thu nợ khách hàng nhanh chóng nên rất có thể làm cho Công ty mất khả năng thanh toán.

Trong giai đoạn 2012-2014 hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn đều lớn hơn 1, chứng tỏ doanh nghiệp có đủ tài sản ngắn hạn để thanh toán nợ ngắn hạn.

Tuy nhiên, tài sản ngắn hạn cao chưa chắc đã tốt, dự trữ tiền và các khoản tương đương tiền nhiều sẽ mất chi phí cơ hội của việc giữ tiền, hàng tồn kho lớn, các khoản phải thu lớn bộ phận này không sinh lời, không hoạt động mà còn làm tăng chi phí của doanh nghiệp: chi phí quản lý, chi phí cơ hội, chi phí thu hồi. Vì thế hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn chưa chắc cao là tốt. Do đó tính hợp lý của khả năng thanh toán ngắn hạn còn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh.

Chỉ tiêu (31/12/2014)	TNHH Thiết bị in và bao bì	Nhóm ngành
Hệ số thanh toán hiện hành	2,74	2,8

(Nguồn: [www.baobihanoi.com](http://www.baobihanoi.com))

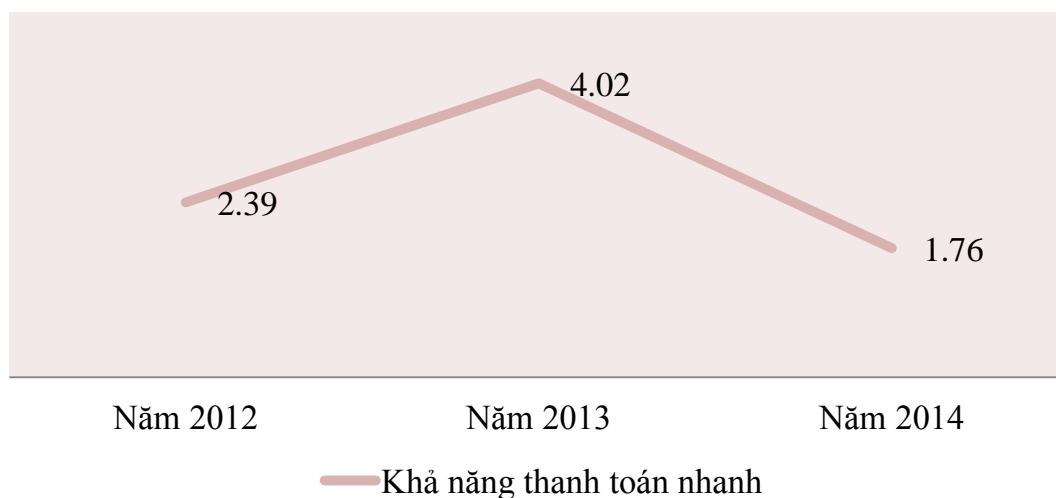
Như vậy hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì cao thấp so với hệ số trung bình nhóm ngành là 0,06 lần. Xét trong nhóm ngành sản xuất bao bì thì hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty như vậy là khá tốt. Công ty cần có những biện pháp khắc phục tránh tình trạng hệ số thanh toán hiện hành giảm sẽ dẫn tới việc tài sản ngắn hạn không đủ trang trải cho các khoản nợ ngắn hạn dẫn tới khó khăn về tài chính.

Khả năng thanh toán ngắn hạn của một doanh nghiệp cao có thể do lượng hàng tồn kho lớn tức là nguyên vật liệu dự trữ quá nhiều, không dùng hết và hàng hóa thành phẩm tồn kho không bán được. Tài sản lưu động tồn trữ lớn phản ánh việc sử dụng tài sản không hiệu quả vì bộ phận này không vận động, sinh lời vì vậy khả năng thanh toán hiện hành có cao hơn 1 nhưng thực tế chưa hẳn đã tốt. Do đó để đánh giá tốt hơn về khả năng thanh toán ta sử dụng chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh, chỉ tiêu sẽ loại bỏ sự tác động của hàng tồn kho là tài sản lưu động có khả năng thanh khoản thấp để có kết luận tốt hơn về đáp ứng nghĩa vụ nợ đối với các khoản vay cần thanh toán nhanh. Sự thay đổi của khả năng thanh toán nợ hiện hành được minh họa qua biểu đồ dưới đây:

### **Khả năng thanh toán nhanh**

**Biểu đồ 2.3. Khả năng thanh toán nhanh của Công ty giai đoạn 2012-2014**

Đơn vị: lần



(Nguồn: Tính toán của tác giả - Báo cáo tài chính 2012-2014)

Khả năng thanh toán nhanh là chỉ tiêu đánh giá chặt chẽ hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp, được xác định bằng tài sản ngắn hạn trừ đi hàng tồn kho và chia cho nợ ngắn hạn. Ở đây, hàng tồn kho bị loại ra vì trong tài sản ngắn hạn, hàng tồn kho được coi là loại tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản thấp nhất (khả năng chuyển hóa thành tiền lâu).

Năm 2012, khả năng thanh toán nhanh của Công ty ở mức 2,39 lần, tức là một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 2,39 đồng tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao cho thấy khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn của Công ty bằng tài sản mà không cần bán hàng tồn kho là tốt. Khả năng thanh toán nhanh của Công ty không chênh lệch nhiều so với khả năng thanh toán ngắn hạn là 2,68 do tỷ trọng hàng tồn kho năm 2011 chỉ 10,75% trong tài sản ngắn hạn.

Khả năng thanh toán nhanh Công ty năm 2013 là 4,02 lần có nghĩa là 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 4,02 đồng tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho, tăng 1,63 đồng so với năm 2012. Điều này cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp tự chủ dễ dàng chi trả các khoản nợ đến hạn. Nguyên nhân là do năm 2013 tuy tài sản ngắn hạn giảm 3,09% và hàng tồn kho tăng 52,85% nhưng tổng nợ ngắn hạn của doanh nghiệp cũng giảm mạnh giảm 46,32.

Khả năng thanh toán nhanh năm 2014 là 1,76 lần cho biết 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1,76 đồng tài sản ngắn hạn không tính đến hàng tồn kho, giảm 2,25 lần so với năm 2013, tuy nhiên khả năng thanh toán nhanh của Công ty vẫn lớn hơn 1, chứng tỏ Công ty vẫn có khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn mà không cần đến hàng tồn kho. Nguyên nhân giảm là do năm 2014, tài sản ngắn hạn giảm 22,14%, hàng tồn kho tăng 62,85%, tỷ lệ hàng tồn kho trên tổng tài sản ngắn hạn là 35,47% tăng 18,51% so với tỷ lệ năm 2013 do vậy chênh lệch tài sản ngắn hạn và hàng tồn kho giảm, trong khi đó nợ ngắn hạn lại tăng 37,75%. Điều này dẫn tới khả năng thanh toán nhanh bị giảm.

Qua phân tích ta thấy khả năng thanh toán nhanh của Công ty là quá cao đều ở mức lớn hơn 1, ngang bằng với khả năng thanh toán ngắn hạn có nghĩa là tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp không phụ thuộc quá nhiều vào hàng tồn kho. Điều này cho thấy, dù là Công ty sản xuất nhưng tỷ trọng hàng tồn kho trong cơ cấu khả năng thanh toán ngắn hạn lại không cao, đồng thời cũng cho thấy tiềm lực dồi dào của Công ty về quy mô tiền dự trữ cũng như khả năng cấp tín dụng thương mại cho khách hàng. Tuy nhiên, chỉ tiêu này quá cao có thể dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn giảm, so với trung bình ngành, chỉ số khả năng thanh toán nhanh của ngành năm 2014 là 2,65 lần (*Nguồn: www.baobihanoi.com*), chứng tỏ khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp như vậy là phù hợp. Hàng tồn kho của doanh nghiệp chiếm một tỷ lệ thấp trong tổng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp. Trong khi đó, nợ ngắn hạn của doanh nghiệp cũng chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ. Khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp là tốt. Tuy nhiên, tỷ trọng hàng tồn kho của Công ty đang có xu hướng tăng và khả năng thanh toán nhanh giảm dần (năm 2014 nhỏ hơn trung bình ngành), Công ty cần xem xét lại cơ cấu hàng tồn kho và nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

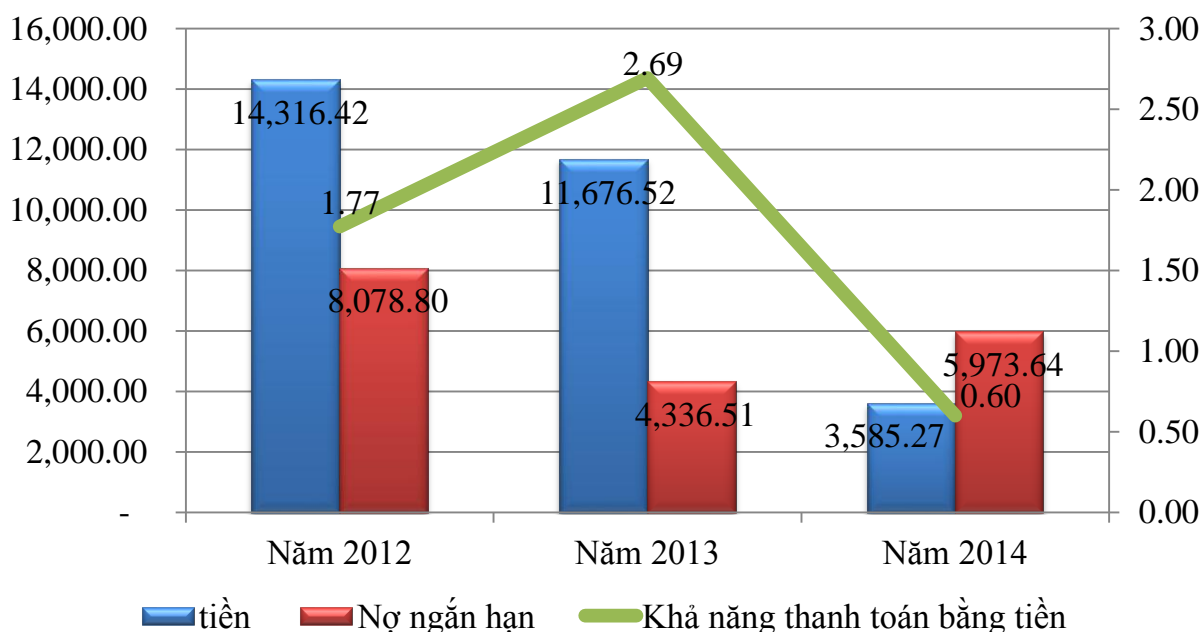


Để nghiên cứu sâu hơn về khả năng thanh toán, ta tiếp tục xem xét khả năng thanh toán bằng tiền trên biểu đồ sau.

### Khả năng thanh toán bằng tiền

**Biểu đồ 2.4. Khả năng thanh toán bằng tiền của Công ty giai đoạn 2012-2014**

Đơn vị: Triệu đồng, lần



(Nguồn: Tính toán của tác giả - Báo cáo tài chính 2012-2014)

Khả năng thanh toán bằng tiền cho biết một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tiền và các khoản tương đương tiền.

Khả năng thanh toán bằng tiền Công ty năm 2013 là 2,69 có nghĩa là 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 2,69 đồng tiền và các khoản tương đương tiền, tăng 0,92 đồng so với năm 2012. Nguyên nhân là do năm 2013, tiền và các khoản tương đương tiền giảm 18,44% nhỏ hơn tốc độ giảm của tổng nợ ngắn hạn là 46,32%. Khả năng thanh toán bằng tiền của Công ty trong cả 2 năm đều >1, và có xu hướng tăng. Tuy nhiên, khả năng thanh toán bằng tiền của Công ty không nên quá cao vì như vậy sẽ cho thấy Công ty đang tích trữ quá nhiều tiền so với quy mô kinh doanh gây lãng phí, giảm cơ hội đầu tư.

Năm 2014, khả năng thanh toán bằng tiền của Công ty là 0,6 có nghĩa là 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bằng 0,6 đồng tiền và các khoản tương đương tiền, giảm 2,09 đồng so với năm 2013. Khoản tiền và tương đương tiền của Công ty giảm mạnh giảm 69,3% trong khi nợ ngắn hạn của doanh nghiệp tăng 37,81% so với năm 2013. Nguyên nhân giảm là do Công ty giảm lượng tiền do đầu tư trang thiết bị vào sản xuất. Khả năng thanh toán bằng tiền của Công ty đang ở mức thấp cho thấy Công ty gần như không có khả năng thanh toán bằng tiền, tuy nhiên Công



ty có khả năng điều khiển hoạt động kinh doanh để không gây trạng thái mất khả năng thanh toán.

Có thể thấy hệ số khả năng thanh toán bằng tiền của Công ty trong ba năm không ổn định và đang ở mức rất thấp, hệ số này nhỏ hơn 0,5 sẽ khiến Công ty gặp khó khăn trong việc thanh toán những khoản nợ ngắn hạn.

Qua các hệ số trên ta có thể thấy được tình hình thanh toán của doanh nghiệp ở mức cao, đảm bảo tính thanh khoản. Điều này góp phần xây dựng hình ảnh của Công ty, thu hút và tạo dựng lòng tin đối với các nhà đầu tư. Tuy nhiên các hệ số đều đang có xu hướng giảm, Công ty cần có chính sách duy trì và nâng cao khả năng thanh toán của mình sao cho phù hợp với hệ số trung bình ngành.

#### 2.2.3.2. Khả năng quản lý tài sản của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì

**Bảng 2.9. Các chỉ tiêu khả năng quản lý tài sản của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn 2012-2014**

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2012-2013	Chênh lệch 2013-2014
Vòng quay hàng tồn kho (vòng/năm)	16,87	4,61	3,82	(12,26)	(0,79)
Thời gian luân chuyển kho trung bình (ngày)	21,34	78,04	94,28	56,71	16,24
Vòng quay khoản phải thu (vòng/năm)	10,45	4,43	4,64	(6,02)	0,21
Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	34,44	81,23	77,56	46,79	(3,67)
Vòng quay khoản phải trả (vòng/năm)	5,93	7,48	5,01	1,54	(2,46)
Kỳ trả tiền bình quân (ngày)	60,66	48,15	71,82	(12,51)	23,66
Thời gian luân chuyển vốn bằng tiền tb	(4,89)	111,12	100,03	116,01	(11,09)

(Nguồn: Tính toán của tác giả - Báo cáo tài chính 2012-2014)

#### Vòng quay hàng tồn kho

Năm 2012, số vòng quay hàng tồn kho của Công ty là 16,87 vòng, điều này cho biết có khoảng 16,87 vòng hàng tồn kho luân chuyển trong năm 2012. Nguyên nhân là do hàng tồn kho dự trữ quá ít trong khi vòng quay hàng tồn kho trung bình ngành bao bì năm 2012 vào khoảng 20,5 vòng (theo Hiệp hội Bao bì Việt Nam).

Năm 2013, Công ty chủ trương dự trữ một lượng hàng tồn kho tăng 52,85% so với năm 2012 để sẵn sàng đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Nhưng do tác động của môi trường kinh doanh khiến sản lượng bao bì bán ra có chiều hướng đi xuống nên giá

vốn hàng bán giảm 58,21%. Dưới tác động kép của hai yếu tố trên nên số vòng quay hàng tồn kho giảm xuống còn 4,61 vòng/năm 2013. Điều này giúp Công ty giảm bớt các chi phí kê đơn, đặt hàng... Nhưng cũng làm tăng chi phí lưu kho và đòi hỏi Công ty phải dự trù một lượng tiền mặt lớn hơn để thanh toán các đơn nhập hàng số lượng lớn. Năm 2014, tốc độ quay vòng của hàng tồn kho giảm xuống thấp hơn còn 3,82 vòng. Nguyên nhân là do năm 2014, hoạt động tiêu thụ tốt, sản lượng bán tăng, Công ty nhập một lượng nguyên vật liệu lớn, hàng tồn kho tăng cả về giá lẫn lượng hàng khiến hàng tồn kho tăng 62,85%. Trong khi đó giá vốn chỉ tăng 34,8% khiến số vòng quay hàng tồn kho giảm.

### **Thời gian luân chuyển hàng tồn kho trung bình**

Thời gian quay vòng hàng tồn kho phản ánh số ngày trung bình của một vòng quay hàng tồn kho. Chỉ tiêu này càng nhỏ, số vòng quay hàng tồn kho càng lớn, việc kinh doanh của doanh nghiệp càng hiệu quả.

Trong giai đoạn 2012-2014, thời gian luân chuyển hàng tồn kho trung bình của Công ty có xu hướng tăng, như vậy là không tốt. Năm 2012, chỉ tiêu này là 21,34 ngày, điều đó có nghĩa là Công ty cần 21,34 ngày để tiêu thụ hết số lượng hàng tồn kho. Năm 2013, thời gian luân chuyển hàng tồn kho trung bình tăng 56,71 ngày so với năm 2012, năm 2014 tăng 16,24 ngày so với năm 2013.

Với đặc thù kinh doanh là cung ứng các sản phẩm về giấy thì số vòng luân chuyển hàng tồn kho của Công ty đang ở mức thấp hơn so với trung bình ngành giấy, chứng tỏ hàng tồn kho của Công ty bị ứ đọng khá nhiều, làm cho dòng tiền của doanh nghiệp bị giảm đi và có thể đặt doanh nghiệp vào tình thế khó khăn về tài chính trong khoảng thời gian sắp tới. Công ty nên xem xét mức dự trữ hàng tồn kho hợp lý do những mặt hàng giấy, hồ, sơn, mực sử dụng thấp nên việc tồn thất và thiệt hại là khó tránh khỏi, dự trữ một lượng hàng lớn cũng dẫn đến nhiều chi phí liên quan đến hàng tồn kho phát sinh như: chi phí lưu kho, chi phí bảo quản, chi phí tài chính của nguồn vốn đầu tư vào hàng tồn kho và chi phí cơ hội cao dẫn đến khả năng sinh lời thấp. Đẩy mạnh quá trình tiêu thụ các nguyên liệu, vật liệu dự trữ trong kho và các thành phẩm còn tồn kho để đẩy nhanh quá trình chuyển thành tiền của hàng hóa đảm bảo cho nhu cầu thanh toán của Công ty.

### **Số vòng quay các khoản phải thu**

Số vòng quay các khoản phải thu từ 10,45 vòng (2012), giảm xuống còn 4,43 vòng (2013). Như vậy tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền và các khoản tương đương tiền giảm xuống, do năm 2013 doanh thu thuần của Công ty giảm 51,34%, trong khi đó phải thu khách hàng tăng 17,33%, đây là kết quả của chính sách bán hàng trả chậm và chính sách thu hồi nợ của Công ty. Năm 2013,

Công ty đã nới lỏng chính sách tín dụng thương mại và gia tăng các khoản chiết khấu nếu mua với số lượng lớn để thu hút các khách hàng công nghiệp. Điều này đã làm giảm 6,02 vòng quay các khoản phải thu, gây ra một sự lãng phí chi phí cơ hội rất lớn và làm giảm hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn.

Năm 2014, Công ty thay đổi chính sách bán hàng, thắt chặt tín dụng Công ty với những khách hàng nhỏ lẻ và mới của Công ty, phải thu khách hàng giảm 12,71%, doanh thu thuần năm 2014 tăng nhẹ 8,4%. Vì lẽ đó nên năm 2014, chỉ tiêu này chỉ cải thiện tăng 0,21 vòng lên 4,64 vòng.

### **Thời gian thu nợ trung bình**

Dưới sự tác động của chính sách quản lý các khoản phải thu của Công ty, nên chỉ tiêu thời gian thu nợ trung bình cũng theo đó có sự biến động. Năm 2012 Công ty cần 34,44 ngày để thu hồi được nợ sau khi bán hàng. Con số này tăng vọt lên 81,23 ngày năm 2013, và được điều chỉnh giảm nhẹ xuống còn 77,56 ngày vào năm 2014.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013, Công ty cần 81,23 ngày để thu hồi được nợ sau khi bán hàng tăng 46,79 ngày so với năm 2012. Do năm 2013 Công ty gia tăng cấp tín dụng cho khách hàng, điều khoản bán hàng “3/10 net 40” cho những khách hàng quen thuộc có tư cách tín dụng tốt, và điều khoản bán “2/10 net 20” cho những khách hàng mới. Như vậy, so với hợp đồng kinh tế của người mua, chính sách tín dụng thương mại Công ty cho khách hàng nợ trung bình là 40 ngày, như vậy Công ty đang bị chiếm dụng vốn.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014 Công ty cần 77,56 ngày để thu hồi được nợ sau khi bán hàng giảm 3,67 ngày. Năm 2014 Công ty đã thắt chặt tín dụng của khách hàng, áp dụng điều khoản bán hàng “3/10net20” cho khách hàng cũ, và không cấp tín dụng với khách hàng mới. Cũng như năm 2013, năm 2014 Công ty cho khách hàng nợ trung bình là 20 ngày, vậy mà Công ty mất trung bình 77,56 ngày mới thu hồi được khoản nợ, như vậy Công ty đang bị chiếm dụng vốn.

Công ty chưa có chính sách thu hồi nợ hợp lý, chặt chẽ dẫn tới tình trạng khách hàng chiếm dụng vốn của Công ty. Đây là tín hiệu không khả quan, Công ty cần có một chính sách, chiến lược tín dụng hợp lý, đẩy nhanh tiến độ luân chuyển khoản phải thu khách hàng. Việc thu hồi công nợ của Công ty không hiệu quả, Công ty đang bị chiếm dụng vốn trong một thời gian dài.

### **Vòng quay khoản phải trả**

Vòng quay các khoản phải trả và kỳ trả tiền bình quân là chỉ tiêu phản ánh uy tín của Công ty với bạn hàng và phản ánh khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Từ bảng trên ta thấy Nhìn vào bảng 2.9 ta thấy, tình hình trả nợ của Công ty TNHH thiết bị in và

bao bì trong giai đoạn 2012 – 2014 có nhiều bất ổn, tăng lên trong năm 2013 và giảm xuống trong năm 2014.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013, số vòng quay khoản phải trả là 7,48 vòng/năm tăng 1,54 vòng so với năm 2012. Do năm 2014, giá vốn hàng bán giảm 58,21%, nhỏ hơn tổng mức giảm của chi phí quản lý doanh nghiệp là 39,61% và khoản phải trả người bán giảm 64,41%.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, vòng quay phải trả là 5,01 vòng/năm giảm 2,46 vòng so với năm 2013, nguyên nhân là do năm 2014 giá vốn hàng bán của Công ty chỉ tăng lên 5.712,72 triệu đồng tương ứng tăng 34,8% , trong khi phải trả người bán tăng 2.299,90 triệu đồng tương ứng tăng 81,65%, thuế phải nộp phát sinh tăng 71,04 triệu đồng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 3.876,35 triệu đồng so với năm 2013 làm cho hệ số trả nợ giảm xuống.

### **Kỳ trả tiền bình quân**

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013, trung bình khoảng 48,15 ngày Công ty mới phải trả tiền cho nhà cung cấp, giảm 12,51 ngày so với năm 2012. Công ty đang hoàn trả và giảm dần các khoản phải trả người bán, trả tiền đúng kỳ hạn đồng thời thể hiện uy tín với nhà cung cấp, tiết kiệm được chi phí vay. Tuy nhiên nếu kỳ trả tiền bình quân lớn, hệ số lưu kho bình quân cao, kết hợp với kỳ thu tiền bình quân tăng lên 46,79 ngày so với năm 2012 Công ty đang có tiềm ẩn rủi ro cao về khả năng thanh toán. Công ty sẽ phải sử dụng các khoản phải trả người bán, các khoản nợ thuế,... các khoản mục này có thời gian đáo hạn ngắn nên Công ty muốn đảm bảo khả năng thanh toán cần có một lượng tiền dự trữ đủ lớn.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, Công ty có khoảng 71,82 ngày chiếm dụng vốn tăng 23,66 ngày so với năm 2013. Đây là dấu hiệu đáng mừng cho những nỗ lực cải thiện tình hình kinh doanh và năng lực tài chính của Công ty, khi mà thời gian trả nợ trung bình của năm 2014 giảm xuống, chỉ còn chưa đến bằng 1/3 thời gian trả nợ trung bình của doanh nghiệp năm 2014.

### **Thời gian luân chuyển vốn bằng tiền trung bình**

Thời gian luân chuyển vốn bằng tiền phản ánh khoảng thời gian từ khi doanh nghiệp bỏ tiền ra thanh toán nguyên, vật liệu đầu vào tới khi doanh nghiệp được thu tiền về từ việc bán hàng hóa. Dựa vào bảng 2.9 ta có thể thấy thời gian luân chuyển vốn bằng tiền giai đoạn 2012 – 2014 có xu hướng không ổn định.

Năm 2012, chỉ tiêu là âm 4,89 ngày. Điều đó có nghĩa là Công ty nhận được tiền thanh toán của khách hàng trước thời điểm Công ty phải trả tiền hàng nhà cung cấp là 4,89 ngày. Công ty có thể đem số tiền nhàn rỗi này đầu tư trên thị trường tiền

tệ để thu lợi nhuận hoặc cũng có thể thanh toán trước hạn nhà cung cấp để hưởng chiết khấu thanh toán.

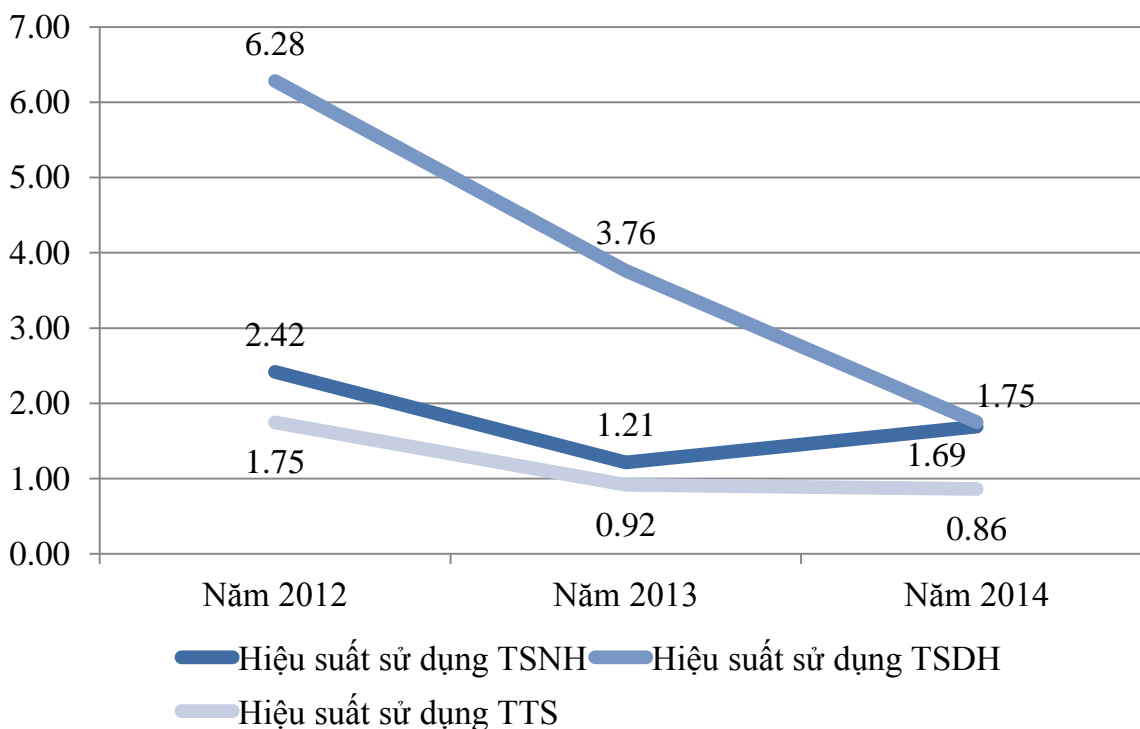
Năm 3013 thời gian luân chuyển vốn bằng tiền của Công ty tăng mạnh như vậy là tín hiệu không tốt. Năm 2013 thời gian luân chuyển vốn bằng tiền là 111,12 ngày nghĩa là từ ngày doanh nghiệp bỏ tiền ra đến ngày thu về là khoảng 111,12 ngày, tăng 116,01 ngày so với năm 2012. So với thời gian luân chuyển vốn bằng tiền của ngành năm 2013 là 90,07 ngày thì thời gian luân chuyển vốn bằng tiền của doanh nghiệp cao hơn khá nhiều, doanh nghiệp cần phải có những chính sách phù hợp để hạn chế rủi ro có thể xảy ra. Điều này cho thấy vốn của Công ty có xu hướng chậm luân chuyển, tức là cần nhiều thời gian hơn để có thể thu hồi được vốn dẫn tới giảm hiệu quả sử dụng vốn, thời gian này tăng lên chủ yếu do hàng tồn kho chậm luân chuyển hay thời gian quay vòng hàng tồn kho tăng cao (78,04 ngày) chứng tỏ việc kinh doanh của doanh nghiệp đang kém hiệu quả, hàng tồn kho nhiều với thời gian dài sẽ làm phát sinh rất nhiều khoản chi phí liên quan đến hàng hóa lưu kho, thêm nữa kỳ thu tiền của doanh nghiệp quá dài 81,23 ngày trong khi đó kỳ trả tiền chỉ là 48,15 ngày.

Kỳ thu tiền bình quân của Công ty trong năm 2013 tăng với tốc độ lớn, tốc độ tăng của kỳ thu tiền bình quân tăng trong khi kỳ trả tiền bình quân giảm đây là một dấu hiệu không tốt với doanh nghiệp lại thêm thời gian quay vòng hàng tồn kho doanh nghiệp rất lớn. Nếu trong quá trình lưu thông hàng hóa gặp khó khăn, chính sách bán hàng không đạt hiệu quả, các khoản phải thu khó đòi sẽ khiến Công ty rơi vào tình trạng khó khăn trong thanh toán ngắn hạn và buộc phải sử dụng các vốn dài hạn khác để chi trả.

Sang năm 2014, thời gian luân chuyển vốn bằng tiền trung bình được cải thiện giảm 11,09 ngày so với năm 2013. Thời gian luân chuyển hàng tồn kho trung bình vẫn tăng, tuy nhiên kỳ thu tiền bình quân giảm trong khi kỳ trả tiền bình quân của doanh nghiệp tăng khoảng 50%. Đây là một dấu hiệu tốt đối với doanh nghiệp, doanh nghiệp nên tiếp tục đưa ra những giải pháp làm giảm thời gian luân chuyển vốn bằng tiền.

**Biểu đồ 2.5. Chỉ tiêu đo lường hiệu suất sử dụng tài sản Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn năm 2012-2014**

Đơn vị: lần



(Nguồn: Tính toán của tác giả - Báo cáo tài chính 2012-2014)

Nhìn vào biểu đồ 2.5 ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì đều có xu hướng giảm trong giai đoạn năm 2012-2014.

#### **– Hiệu suất sử dụng tổng tài sản**

Hiệu suất sử dụng tài sản cho biết một đồng tài sản thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu, tỷ lệ này phụ thuộc vào mùa vụ kinh doanh và ngành nghề kinh doanh. Hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty giảm dần trong giai đoạn năm 2012-2014.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013 là 0,92 lần có nghĩa là 1 đồng tài sản tạo ra 0,92 đồng doanh thu, giảm 0,83 đồng so với năm 2012. Nguyên nhân khiến cho hiệu suất sử dụng tổng tài sản năm 2013 giảm đi so với năm 2012 là do tốc độ giảm của doanh thu thuần là 51,34% lớn hơn tốc độ giảm của tổng tài sản là 7,45%.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, tỷ số này tiếp tục giảm đạt mức 0,86 lần có nghĩa là 1 đồng tài sản chỉ tạo ra 0,86 đồng doanh thu, giảm 0,06 đồng so với năm 2013. Nguyên nhân là do năm 2014, tổng tài sản tăng 15,75%, tuy nhiên doanh thu thuần chỉ tăng 8,4% nhỏ hơn tốc độ tăng của tổng tài sản. Hệ số này của doanh nghiệp còn ở mức thấp và ngày càng có xu hướng giảm chứng tỏ Công ty sử dụng tài sản tạo ra lợi nhuận còn chưa hiệu quả. Đây là một chỉ tiêu thể hiện rõ sự tương quan giữa mức sinh lợi của Công ty so với tổng sản, cho biết hiệu quả của Công ty trong việc sử



dụng tài sản để kiếm lời ngày càng kém năm 2013 kém hơn năm 2012, năm 2014 kém hơn năm 2013.

#### **– Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn**

Qua chỉ tiêu đánh giá tình hình sử dụng tài sản ngắn hạn ta có thể thấy hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn có xu hướng giảm dần từ năm 2012 đến năm 2014. Cụ thể:

Giai đoạn 2012-2013: năm 2012, hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn đạt 2,42 lần, nghĩa là 1 đồng tài sản ngắn hạn được đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ thu được 2,42 đồng doanh thu thuần. Sang năm 2013, 1 đồng tài sản ngắn hạn đưa vào kinh doanh chỉ thu được 1,21 đồng doanh thu thuần, đồng nghĩa với việc hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn năm 2013 đã giảm 1,21 đồng, giảm một nửa so với năm 2012, nguyên nhân bởi vì năm 2013, tốc độ giảm doanh thu thuần giảm 51,34% lớn hơn tốc độ giảm của tài sản ngắn hạn (3,09%) so với năm 2012. Điều này tiếp tục cho thấy những thiếu sót trong công tác quản lý, sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty, tuy đầu tư thêm tài sản ngắn hạn nhưng không những không đem lại mức tăng trưởng cho doanh thu thuần mà lại làm cho doanh thu thuần giảm xuống. Công ty cần tăng cường đẩy nhanh tiến độ tiêu thụ hàng hóa, khắc phục tình trạng ứ đọng thành phẩm cũng như nhanh chóng thu hồi các khoản phải thu để đưa vốn vào hoạt động sản xuất kinh doanh giúp tăng hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn.

Giai đoạn 2013-2014: Chỉ tiêu này tăng nhẹ vào năm 2014, 1 đồng tài sản ngắn hạn đưa vào kinh doanh thu được 1,69 đồng doanh thu thuần, tăng 0,48 đồng so với năm 2013. Nguyên nhân do năm 2014 doanh thu thuần tăng 8,4%, trong khi tài sản ngắn hạn lại giảm 21,78% so với năm 2013. Tài sản ngắn hạn của Công ty giảm do tiền và tương đương tiền giảm 69,3%, Công ty thắt chặt tín dụng nên khoản phải thu giảm 12,71%, tài sản ngắn hạn giảm doanh thu thuần tăng điều này cho thấy hoạt động quản lý, sử dụng tài sản của Công ty đã có tiến triển tốt.

#### **– Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn:**

Nhìn vào biểu đồ 2.5 ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn của Công ty trong ba năm đều lớn hơn 1 nhưng có xu hướng giảm dần tức là một đồng vốn đầu tư cho tài sản cố định tạo được ngày càng ít đồng doanh thu thuần.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2012, hiệu suất sử dụng tài sản cố định của Công ty là 6,28 lần, nghĩa là 1 đồng vốn đầu tư cho tài sản cố định tạo ra được 6,28 đồng doanh thu thuần. Sang năm 2013, hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn là 3,76 lần tức là cứ 1 đồng tài sản dài hạn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra 3,76 đồng doanh thu thuần, giảm 2,52 đồng so với năm 2012. Nguyên nhân là do tốc độ giảm của doanh thu thuần là 51,34 lớn hơn tốc độ giảm của tài sản dài hạn là 18,76%.



Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, hiệu suất này lại giảm mạnh, 1 đồng tài sản cố định chỉ tạo ra được 1,75 đồng doanh thu thuần, giảm 2,01 đồng so với năm 2013. Tài sản dài hạn năm 2014 tăng 15,75% trong khi đó doanh thu thuần năm chỉ tăng 8,04% chính là nguyên nhân khiến hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2014 giảm so với năm 2013.

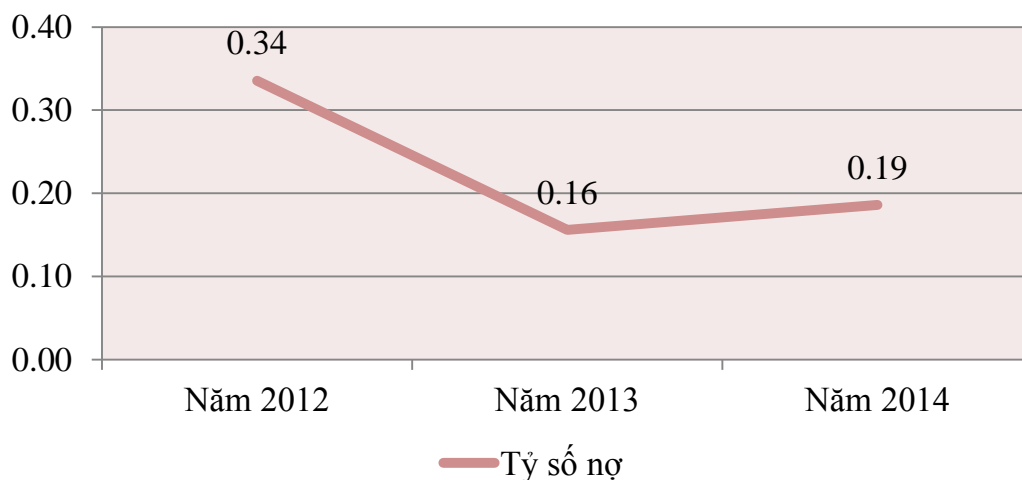
**Nhận xét:** Nhìn chung ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì đang có xu hướng giảm dần ở tất cả các chỉ tiêu và ở mức thấp, tài sản đem vào sử dụng phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh không đem lại doanh thu tốt. Trong thời gian sắp tới, ban lãnh đạo Công ty cần có những biện pháp nhằm nhanh chóng nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản, tạo dựng uy tín của Công ty trên thị trường.

#### 2.2.4. Nhóm chỉ tiêu khả năng quản lý nợ

##### 2.2.4.1. Hệ số nợ (Tỷ số nợ trên tổng tài sản):

**Biểu đồ 2.6. Tỷ số nợ của Công ty giai đoạn 2012-2014**

Đơn vị: lần



(Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên Báo cáo tài chính 2012-2014)

Qua biểu đồ 2.6 có thể thấy tỷ số nợ giai đoạn 2012-2014 của Công ty thấp <1 và biến động không đều giảm xuống ở năm 2013, tăng lên ở năm 2014.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013 hệ số nợ của Công ty là 0,16 nghĩa là cứ 1 đồng vốn thì phải vay nợ bên ngoài 0,16 đồng giảm 0,18 đồng so với năm 2012. Cho thấy giá trị tài sản được tài trợ bằng nợ đã giảm xuống, nguyên nhân giảm là do tốc độ giảm của các khoản nợ phải trả 56,92% cao hơn nhiều so với tốc độ giảm của tài sản 7,45% so với năm 2012.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014 hệ số nợ của Công ty là 0,19 có nghĩa là cứ 1 đồng vốn thì phải vay nợ bên ngoài 0,19 đồng tăng 0,03 so với năm 2013.

Như vậy, trong giai đoạn năm 2012-2014, Công ty đang dùng ít nợ hơn vốn chủ sở hữu.

#### – Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu

Tỷ số này phản ánh khả năng trả nợ bằng vốn chủ sở hữu. Cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu sẽ đảm bảo thanh toán bao nhiêu đồng nợ.

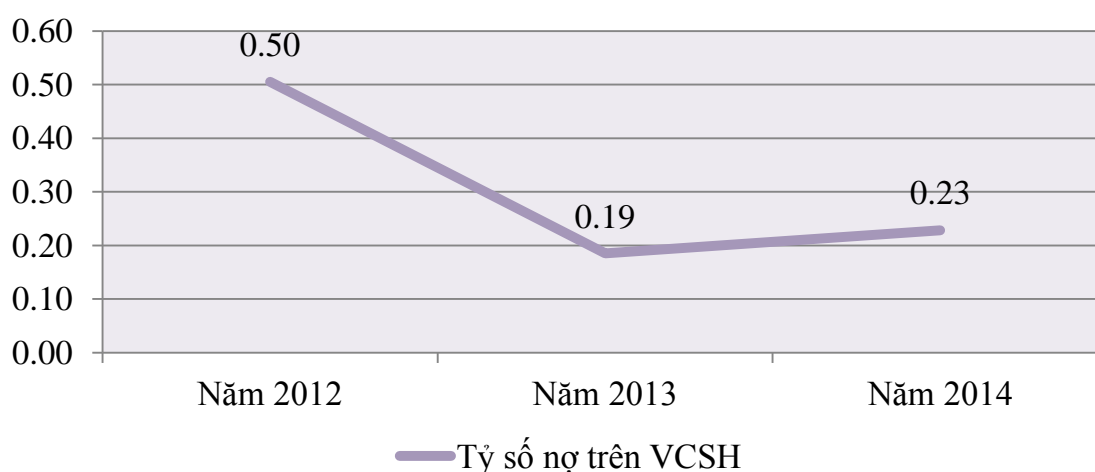
**Bảng 2.10. Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu giai đoạn 2012-2014**

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Nợ phải trả (VNĐ)	10.063,31	4.334,80	5.973,64
Vốn chủ sở hữu (VNĐ)	19.927,35	23.422,27	26.155,96
Hệ số nợ trên VCSH (lần)	0,50	0,19	0,23
Trung bình ngành	0,8	0,9	1

(Nguồn: Tính toán của tác giả - Báo cáo tài chính 2012-2014 & [www.baobihanoi.com](http://www.baobihanoi.com))

**Biểu đồ 2.7. Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu giai đoạn 2012-2014**

Đơn vị: lần



(Nguồn: Tính toán của tác giả - Báo cáo tài chính 2012-2014)

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013 hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu giảm đi đáng kể chỉ còn 0,19 lần nghĩa là cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu sẽ đảm bảo thanh toán cho 0,19 đồng nợ, giảm 0,31 đồng so với năm 2012. Năm 2013 nợ phải trả giảm mạnh giảm 56,92% trong khi đó Công ty làm ăn có lãi lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng 70,93% khiến tổng vốn chủ sở hữu tăng 17,54%, do vậy hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu giảm mạnh. Tỷ số này càng nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp đang nắm bắt khả năng tự chủ tài chính. Tuy nhiên tỷ số này không nên quá nhỏ vì như thế chứng tỏ doanh nghiệp chưa biết cách vay nợ để kinh doanh, chưa tận dụng được hết lợi thế của đòn bẩy tài chính và chưa biết khai thác lợi ích của hiệu quả tiết kiệm thuế từ việc sử dụng nợ.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014 hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu là 0,23 lần nghĩa là cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu sẽ đảm bảo thanh toán cho 0,23 đồng nợ. Năm 2014 hệ số này cao hơn năm 2013 là 0,04 lần. Hệ số này tăng là do năm 2014 nợ phải trả tăng cao hơn (37,81%) so với tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu (11,67%). Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu lớn có nghĩa là doanh nghiệp sử dụng nhiều nợ hơn là sử dụng vốn chủ sở hữu để tài trợ cho tài sản.

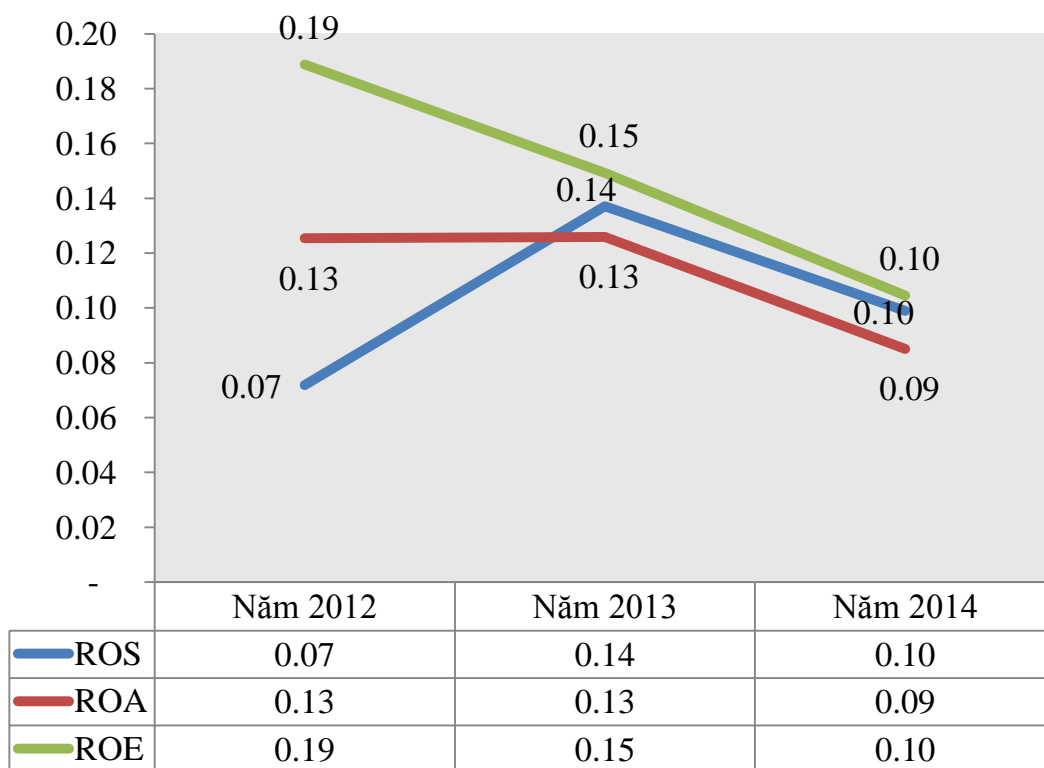
Tuy nhiên hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp trong giai đoạn 2012-2014 vẫn còn quá thấp so với hệ số trung bình của ngành sản xuất bao bì. Tỷ số này không nên quá nhỏ vì như thế chứng tỏ doanh nghiệp chưa biết cách vay nợ để kinh doanh, chưa tận dụng được hết lợi thế của đòn bẩy tài chính và chưa biết khai thác lợi ích của hiệu quả tiết kiệm thuế từ việc sử dụng nợ. Công ty nên duy trì theo hệ số trung bình của ngành.

#### 2.2.4.2. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS), tỷ suất sinh lời trên tài sản (ROA) và tỷ suất trên VCSH (ROE) là những chỉ tiêu quan trọng trong bảng phân tích tài chính, các chỉ tiêu này dùng để đánh giá khả năng sinh lời hiện tại của Công ty, từ đó cho các nhà quản trị cái nhìn tổng quan và cụ thể hơn về tiềm lực của Công ty để từ đó đề ra các kế hoạch trong tương lai.

**Biểu đồ 2.8. Chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời Công ty giai đoạn năm 2012-2014**

Đơn vị: Lần



(Nguồn: Tính toán của tác giả - Báo cáo tài chính 2012-2014)

*Tỷ suất sinh lời trên doanh thu(ROS):* Tỷ suất sinh lời trên doanh thu cho biết trong 100 đồng doanh thu thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận. Đây là tỷ suất rất quan trọng đối với các nhà quản trị vì nó cho biết khả năng kiểm soát chi phí hoạt động cũng như phản ánh tính hiệu quả của quá trình hoạt động kinh doanh, nó cho biết lợi nhuận do doanh thu tiêu thụ sản phẩm mang lại.

Giai đoạn 2012-2013: tỷ suất sinh lời trên doanh thu năm 2013 là 0,14 có nghĩa là trong 1 đồng doanh thu thuần thì có 0,14 đồng lợi nhuận, tăng 0,07 đồng so với năm 2012. Nguyên nhân tăng là do năm 2013 tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế (7,09%) nhỏ hơn tốc độ giảm của doanh thu (51,34%). Tỷ suất sinh lời trên doanh thu của Công ty tăng và đang ở mức cao điều này cho thấy cho thấy Công ty kinh doanh bắt đầu hiệu quả hơn. Công ty đã biết cách tiết giảm được các chi phí phát sinh khiến lợi nhuận sau thuế tăng mạnh nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, con số này tụt xuống còn 0,1 lần tương ứng với 1 đồng doanh thu thuần tạo ra được 0,1 đồng lợi nhuận ròng, giảm 0,04 đồng so với năm 2013. Nguyên nhân khiến cho ROS năm 2014 sụt giảm so với năm 2013 là do lợi nhuận sau thuế năm 2014 giảm 21,78% trong khi doanh thu thuần lại tăng 8,4% so với năm 2013. Doanh thu thuần tăng nhưng lợi nhuận ròng giảm chứng tỏ chi phí hoạt động của Công ty tăng lên khiến cho lợi nhuận ròng của Công ty sụt giảm mạnh mẽ. Đây chính là nguyên nhân khiến tỷ suất sinh lời trên doanh thu năm 2014 giảm mạnh so với năm 2013.

Tỷ suất sinh lời trên doanh thu nhỏ hơn khá nhiều so với tỷ suất sinh lời trên doanh thu của ngành là sản xuất bao bì năm 2014 là 0,5 lần (*Theo Báo cáo của Hội bao bì Việt Nam*), công ty cần có biện pháp giảm thiểu chi phí, nâng cao lợi nhuận.

*Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản(ROA):* Chỉ tiêu ROA thể hiện tính hiệu quả của quá trình tổ chức, quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Kết quả chỉ tiêu cho biết cứ 100 đồng tài sản được sử dụng trong quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Giai đoạn 2012-2013: năm 2012, 2013 tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản gần như không thay đổi đạt giá trị khoảng 0,13 lần có nghĩa là cứ 100 đồng tài sản thì tạo ra 0,13 đồng lợi nhuận.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, 1 đồng tài sản đầu tư chỉ còn đem lại 0,09 đồng lợi nhuận, tương ứng ROA giảm 0,04 lần so với năm 2013. Nguyên nhân là do quy mô tổng tài sản tăng 15,75% trong khi đó lợi nhuận sau thuế giảm 21,78%. Như vậy, Công ty tăng đầu tư tài sản nhưng lợi nhuận sau thuế không tăng, chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản chưa cao

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản cả 3 năm đều dương cho thấy chiến lược sử dụng tài sản của Công ty là có hiệu quả và khá sát so với tỷ suất sinh lời ngành sản xuất bao bì năm 2014 là 0,2 lần (*Theo Báo cáo của Hội bao bì Việt Nam*), tuy nhiên tỷ suất sinh lời của Công ty lại có xu hướng giảm dần như vậy là không tốt.

*Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu(ROE):* Chỉ tiêu ROE là chỉ tiêu mà các nhà đầu tư quan tâm nhiều nhất, thể hiện quyền lợi sát sườn của họ, họ quan tâm đến 100 đồng vốn bỏ ra sẽ thu về được bao nhiêu đồng lợi nhuận. ROE giai đoạn 2012 – 2014 có xu hướng giảm do sự sụt giảm của lợi nhuận sau thuế, và ngày càng xa so với tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu của ngành sản xuất bao bì năm 2014 là 0,4 lần (*Theo Báo cáo của Hội bao bì Việt Nam*).

Giai đoạn 2012-2013: năm 2013 tỷ suất này là 0,15 có nghĩa là cứ 1 đồng vốn CSH bỏ ra đầu tư cho hoạt động kinh doanh thì thu về 0,15 đồng lợi nhuận, giảm 0,04 đồng so với năm 2012. Nguyên nhân là do lợi nhuận thuần của Công ty giảm 7,09% trong khi đó vốn CSH năm 2013 lại tăng với tốc độ 17,54%.

Giai đoạn 2013-2014: năm 2014, tỷ suất sinh lời trên vốn CSH là 0,1 nghĩa là cứ 1 đồng vốn CSH bỏ ra thì thu về 0,1 đồng lợi nhuận, giảm 0,05 đồng so với năm 2013. Tỷ suất sinh lời trên vốn CSH đều dương nhưng có xu hướng giảm cho thấy việc sử dụng nguồn vốn của Công ty đang kém hiệu quả dần. Tuy nhiên nguồn vốn chủ sở hữu được gia tăng đây là một nền tảng vốn vững chắc tài trợ cho các hoạt động đầu tư phát triển của Công ty trong tương lai. Như vậy, ROE giảm cũng không hẳn là một tín hiệu xấu.

### **2.2.5. Ứng dụng phương pháp Dupont**

#### **– Phân tích Dupont đối với ROA**

**Bảng 2.11. ROA và các nhân tố ảnh hưởng đến ROA**

Đơn vị: lần

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2012-2013	Chênh lệch 2013-2014
ROA(Lnst/Tts)	0,13	0,13	0,09	-	(0,04)
EAT/Doanh thu thuần (ROS)	0,07	0,14	0,10	0,07	(0,04)
Doanh thu thuần/ Tài sản	1,75	0,92	0,86	(0,83)	(0,06)

(Nguồn: Tính toán của tác giả - Báo cáo tài chính 2012-2014)

Trong cả hai năm 2012 và 2013, ROA đều là 0,13 lần không có biến động. Tuy nhiên, năm 2014 ROA có xu hướng giảm, giảm 0,04 so với năm 2012, 2013, xuống còn 0,09 lần. Dựa vào mô hình phân tích tài chính Dupont chi tiết trên, ta lần lượt xem xét các chỉ tiêu thành phần ảnh hưởng tới chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA).

Năm 2014, vòng quay của tài sản giảm đi 0,06 vòng và tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần (ROS) giảm đi 0,04 nên cả hiệu quả tiết kiệm vốn và hiệu quả tiết kiệm chi phí đều giảm. Nếu năm 2014, vòng quay tài sản không đổi, hiệu quả tiết kiệm chi phí giảm sẽ làm cho ROA giảm:  $-0,04 \times 1,75 = -0,07$ . Khi vòng quay của tài sản giảm sẽ làm ROA giảm:  $-0,05 \times 0,14 = -0,007$ . Tổng hợp ảnh hưởng của hiệu quả tiết kiệm chi phí và hiệu quả tiết kiệm vốn là:

$$-0,007 - (-0,07) = 0,063$$

Sang năm 2014, ROA có xu hướng giảm, ROA giảm là do ROS và SOA đều giảm, tốc độ giảm của ROS là 0,06 tốc độ giảm của SOA hiệu suất sử dụng tổng tài sản là 0,04%. Giá vốn hàng bán năm 2014 tăng mạnh hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần nên cứ 1 đồng doanh thu thuần tạo ra ít đồng lợi nhuận sau thuế hơn. Dấu hiệu đi xuống của các chỉ tiêu thành phần ROS và SOA đã tác động tiêu cực làm chỉ tiêu ROA giảm xuống năm 2014.

#### – Phân tích Dupont đối với ROE

**Bảng 2.12. ROE và các nhân tố ảnh hưởng đến ROE**

Đơn vị: lần

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2012-2013	Chênh lệch 2013-2014
ROE	0,19	0,15	0,1	(0,04)	(0,05)
EAT/Doanh thu thuần (ROS)	0,07	0,14	0,1	0,07	(0,04)
Doanh thu thuần/Tài sản (vòng)	1,75	0,92	0,86	(0,83)	(0,06)
Tài sản/VCSH	1,5	1,19	1,23	(0,31)	0,04

(Nguồn: Tính toán của tác giả - Báo cáo tài chính 2012-2014)

Theo công thức phân tích Dupont cho mô hình ROE, ta có 3 nhân tố ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu, đó là: tỷ suất sinh lời của doanh thu thuần



(ROS), tỷ lệ doanh thu thuần trên tài sản bình quân (số vòng quay tài sản) và hệ số tài sản so với vốn chủ sở hữu (hệ số đòn bẩy tài chính). Cụ thể:

Chỉ tiêu ROE của năm 2013 giảm nhẹ so với năm trước đó 0,04 lần, chứng tỏ rằng hiệu quả sử dụng vốn đã giảm. Tỷ suất sinh lời của doanh thu thuần tăng so với năm 2012 0,07 lần chứng tỏ Công ty kiểm soát chi phí khá tốt. Số vòng quay tài sản giảm so với năm 2012 với mức giảm là 0,83 vòng, chứng tỏ sự vận động của các tài sản chậm đi, đây cũng là một nhân tố tiêu cực ảnh hưởng đến ROE.

Năm 2012, ROE giảm 0,05 lần so với năm 2013, xuống còn 0,1 lần có nghĩa là cứ 1 đồng vốn CSH bỏ ra đầu tư cho hoạt động kinh doanh thì thu về 0,1 đồng lợi nhuận, là do sự cộng hưởng giảm của 2 chỉ tiêu tài chính là ROS (giảm 0,04 lần) và số vòng quay tài sản (giảm 0,06 lần). Nguyên nhân cũng do lợi nhuận sau thuế giảm mạnh trong khi VCSH tăng đến 11,67%, cho thấy việc sử dụng nguồn vốn của Công ty không có hiệu quả. Vì lợi nhuận sau thuế giảm 21,78%, nguyên nhân chủ yếu làm giảm ROE là do Công ty gia tăng quy mô VCSH 11,67% do lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng 32,46%. Đây là một nền tảng vốn vững chắc tài trợ cho các hoạt động đầu tư phát triển của Công ty trong tương lai.

ROE giảm nhưng xét trong dài hạn, đây là chuyển biến tích cực trong cơ cấu vốn làm tăng khả năng tự chủ và tạo một cơ sở vốn vững chắc cho sự phát triển của Công ty trong tương lai.

Như vậy, việc xem xét các mối quan hệ trong phương trình Dupont có thể thấy được các yếu tố tác động đến ROA, ROE, từ đó giúp nhà quản lý đề ra các giải pháp thích hợp để khai thác các yếu tố tiềm năng nhằm tăng tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản và tăng tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu. Đánh giá thực trạng phân tích tài chính tại Công ty TNHH thiết bị in và bao bì.

### **2.3. Kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân**

#### **2.3.1. Kết quả đạt được**

Trong bối cảnh nền kinh tế vĩ mô chưa thật ổn định, kết quả kiểm chế lạm phát chưa vững chắc dẫn tới những khó khăn chung của toàn nền kinh tế, tuy nhiên Công ty TNHH thiết bị in và bao bì đã đạt được những kết quả nhất định.

**Công ty luôn đảm bảo tốt chất lượng của sản phẩm** trước khi đưa đến tay khách hàng chưa có trường hợp nào bị hỏng hóc, kém chất lượng, khách hàng hài lòng về chất lượng sản phẩm nên trong giai đoạn này Công ty không xuất hiện các khoản giảm trừ doanh thu, doanh thu thuần của Công ty luôn đảm bảo bằng doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ.

**Chi phí quản lý doanh nghiệp** đang được Công ty duy trì khá ổn định, tỷ trọng giữa chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần đang có xu hướng giảm và ổn



định hơn, điều này cho thấy Công ty đang có những biện pháp tốt giúp cải thiện chi phí quản lý doanh nghiệp của mình.

**Cơ cấu tổng tài sản:** giai đoạn 2012 - 2014, tỷ trọng tài sản ngắn hạn đều lớn hơn so với tài sản dài hạn. Đây là kết quả của chính sách quản lý tài sản ngắn hạn theo trường phái thận trọng của Công ty. Theo đuổi chính sách này giúp hệ số vốn lưu động ròng dương và tăng dần qua các năm, thể hiện năng lực tài chính, khả năng thanh toán các nghĩa vụ nợ ngắn hạn. Đồng thời giảm tần suất gặp các rủi ro như: Cạn kiệt tiền, mất doanh thu do thiếu hụt hàng hóa, giảm khả năng cạnh tranh về chính sách tín dụng thương mại so với Công ty đối thủ...

**Khả năng thanh toán ngắn hạn** của Công ty được đảm bảo, có khả năng thanh toán tốt.

**Tỷ suất sinh lời** của Công ty trong giai đoạn 2012-2014 đều ở mức dương.

### **2.3.2. Hạn chế**

Bên cạnh những kết quả đạt được, công tác phân tích tài chính của Công ty còn có một số tồn tại sau:

**Cơ cấu tài sản:** Tài sản ngắn hạn chiếm tỉ trọng lớn trong tổng tài sản (khoảng 70%), không phù hợp với đặc điểm là Công ty sản xuất. Công ty nên đầu tư thêm vào tài sản dài hạn mà cụ thể là tài sản dài hạn để có thể phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh. Mặt khác, việc hàng tồn kho ngày càng gia tăng, chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản ngắn hạn gây ra nhiều chi phí, trực tiếp làm giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

**Tình hình doanh thu và lợi nhuận:** Năm 2014 giá vốn hàng bán ngày càng chiếm tỷ trọng cao so với doanh thu cho thấy việc quản lý chi phí nguyên vật liệu và nhân công của Công ty chưa được tốt, vì thế cần phải có chính sách phù hợp để tăng cường quản lý chi phí của Công ty.

**Khả năng thanh toán:** Nhìn chung khả năng thanh toán của Công ty là tốt, nhưng ngày càng có xu hướng giảm dần.

**Khả năng quản lý tài sản:** Năm 2013, vì muốn tăng doanh thu bán hàng một cách nhanh chóng Công ty đã đưa ra chính sách nới lỏng tín dụng thương mại. Việc Công ty chấp nhận giao kết các hợp đồng có những điều khoản ưu đãi như khoản trả trước ít, thời hạn thanh toán dài, chiết khấu lớn.. với các khách hàng, gây nên chỉ tiêu về thời gian luân chuyển hàng tồn kho trung bình thời gian thu hồi nợ trung bình và thời gian luân chuyển vốn bằng tiền 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. Một 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. Thời gian luân chuyển kho dài và lượng hàng tồn kho khá nhiều sẽ làm tăng chi phí lưu kho.

Muốn thu hút khách hàng cần phát huy sự hấp dẫn từ bên trong của Công ty như uy tín, chất lượng sản phẩm, dịch vụ chứ không nên sử dụng các công cụ mang tính chất tức thời như chính sách tín dụng nới lỏng hay chiết khấu lớn. Và điều quan trọng nhất là phải xây dựng mối quan hệ đối tác bền vững với khách hàng trên cơ sở tôn trọng, tín nhiệm lẫn nhau.

**Khả năng quản lý nợ và tài sản:** Trong năm 2014, Công ty đã đầu tư thêm vào tài sản dài hạn, tài sản dài hạn tăng nhưng tốc độ tăng của doanh thu và lợi nhuận lại luôn nhỏ hơn tốc độ tăng của tài sản dài hạn. Những tồn tại này đã kéo giảm hiệu quả sử dụng vốn cố định. Vì thế, Công ty cần tăng cường đầu tư và tổ chức sử dụng tài sản dài hạn hợp lý để tăng hiệu quả sử dụng vốn cố định.

**Hiệu suất sử dụng tài sản:** hiệu suất sử dụng tài sản đang có xu hướng giảm dần cho thấy tài sản sử dụng không đem lại hiệu quả, tài sản đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh có giá trị lớn nhưng doanh thu thuần tạo ra lại không cao.

**Khả năng sinh lời:** Thông qua các chỉ tiêu về tỷ suất sinh lời như ROA, ROS, ROE có thể thấy khả năng sinh lời của Công ty dương, nhưng có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2012-2014. Vì vậy, Công ty cần có các sự điều chỉnh để phát triển tối đa tiềm lực phát triển trong tương lai và tạo cơ sở để thu hút thêm các nhà đầu tư, các đối tác tín dụng.

### **2.3.3. Nguyên nhân**

Để giải thích cho những vấn đề còn hạn chế trên ta có một số nguyên nhân sau:

Khả năng thanh toán nhanh của Công ty đang có xu hướng giảm dần do giá trị hàng tồn kho của Công ty đang tăng với tốc độ lớn. Công ty chưa có kế hoạch tính toán lượng dự trữ và lập nghiên cứu về dự báo thị trường để có con số chính xác cũng như số lượng các mặt hàng cần lưu kho.

Khả năng thanh toán bằng tiền thấp và đang giảm dần vì Công ty chưa xác định được mức dự trữ tiền mặt tối ưu và thiếu các công cụ đầu tư tài chính ngắn hạn.

Công ty chưa xây dựng được chính sách tín dụng và chính sách thu tiền hợp lý vì vậy không có sự đánh giá uy tín khách hàng cũng như áp dụng các biện pháp thu nợ không hiệu quả khiến thời gian thu tiền trung bình cao. Thời gian thu nợ trung bình năm 2013 cao gấp ba lần thời gian thu nợ trung bình năm 2012, năm 2013 Công ty đã

nới lỏng chính sách tín dụng thương mại và gia tăng các khoản chiết khấu làm giảm vòng quay các khoản phải thu, gây ra một sự lãng phí chi phí cơ hội rất lớn.

Hiệu suất sử dụng tài sản của Công ty đang ở mức thấp, tài sản đem vào đầu tư có giá trị lớn nhưng lại chưa góp phần làm gia tăng doanh thu, nguyên nhân là do Công ty chưa có chính sách quản lý tài sản một cách hiệu quả, cụ thể như năm 2014, trong khi công ty gia tăng đầu tư tổng tài sản tăng 15,75% thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chỉ tăng 8,4%, nhỏ hơn tốc độ tăng của tổng tài sản.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã giới thiệu một cách tổng quan về quá trình phát triển, lĩnh vực kinh doanh và cơ cấu quản lý của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì. Chương 2 cũng giới thiệu và phân tích về tình hình tài chính của Công ty trong năm gần đây, từ năm 2012 tới năm 2014.

Trong chương này, tình hình tài sản – nguồn vốn, doanh thu – lợi nhuận cũng như các chỉ tiêu tài chính đã được phân tích cụ thể qua các chỉ tiêu đánh giá mà Chương 1 đã nêu ra. Qua Chương 2, ta có thể hiểu phần nào về thực trạng tình hình tài chính của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì trong giai đoạn 2012 – 2014.

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

## **CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ IN VÀ BAO BÌ**

### **3.1. Định hướng phát triển của công ty TNHH thiết bị in và bao bì**

#### ***3.1.1. Môi trường kinh doanh***

Nhân lực trình độ cao: Việt Nam là nước có nguồn lao động dồi dào và chi phí thuê tương đối thấp so với các nước khác. Bên cạnh đó, chất lượng giáo dục ngày càng được cải thiện, chất lượng đầu ra tại các trường đại học trong nước ngày càng cao. Điều này tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam có được nguồn nhân lực trình độ cao trong ngắn và dài hạn.

Cải cách thể chế hành chính: hiện nay, Chính phủ cùng các bộ, ngành khẩn trương sửa đổi các văn bản quy phạm pháp luật để thực thi các phương án đơn giản hóa đã được thông qua. Nhiều nội dung cải cách đã đi vào thực tế cuộc sống, mang lại lợi ích trực tiếp cho các doanh nghiệp. Việt Nam đã áp dụng thành công nhiều kinh nghiệm quốc tế trong lĩnh vực cải cách thể chế với sự vận dụng linh hoạt phù hợp với điều kiện, hoàn cảnh của đất nước.

Trong những năm gần đây, lĩnh vực nghiên cứu bao bì được đang thay đổi. Hiện nay, nghiên cứu ngành bao bì chủ yếu tập trung vào phát triển các kỹ thuật mang tính sáng tạo, trong đó bao gồm bảo vệ sản phẩm, thuận tiện cho việc sử dụng các sản phẩm đóng gói, lưu kho ... Một bao bì tốt có thể thiết lập liên kết giữa các vật liệu, sản phẩm, và quá trình đóng gói, mà cuối cùng đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Tất cả những yếu tố này được đưa vào xem xét trong khi tiến hành công việc nghiên cứu trên bao bì.

Ngày càng có nhiều doanh nghiệp và các ngành công nghiệp tham gia vào các phong trào xanh, hoặc là của một quan tâm thực sự trong việc tiết kiệm các hành tinh hoặc mong muốn tận dụng nhu cầu tiêu dùng ngày càng tăng về cách xanh. Ví dụ, Wal-Mart dự kiến tiết kiệm để điều chỉnh tỷ lệ bằng cách giảm bao bì trên toàn chuỗi cung cấp và các khoản tín dụng carbon Wells Fargo các vấn đề để bù đắp mua thẻ tín dụng của khách hàng

#### ***3.1.2. Những thuận lợi và khó khăn của công ty TNHH thiết bị in và bao bì***

##### ***3.1.2.1. Thuận lợi***

Khi xã hội phát triển kèm theo sự phát triển của các ngành công nghệ. Nhu cầu cuộc sống tăng cao dẫn tới nhu cầu tạo ra năng suất lao động cao bằng những sản phẩm công nghệ không thể không nghĩ tới.

Kinh doanh về lĩnh vực sản xuất bao bì và thiết bị in là lĩnh vực có tiềm năng. Bao bì và nhãn hàng: đây là thị phần lớn nhất của ngành in Việt Nam cũng như quốc

tế. Qua số liệu khảo sát thì không có một nhà in nào đạt được doanh số 350 tỷ đồng/năm nếu không tham gia thị phần in nhãn hàng và bao bì, thậm chí doanh số từ 100 tỷ đồng trở lên cũng chỉ đếm trên đầu ngón tay. Trong khi đó số cơ sở in bao bì có doanh số hàng trăm cho tới trên dưới 1.000 tỷ đồng/năm khá đông. Đặc điểm của khối doanh nghiệp này là: không có doanh nghiệp Nhà nước, có sự tham gia của rất nhiều doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp tư nhân, tỷ suất lợi nhuận cao hơn so với in thương mại, các ấn phẩm truyền thống.

Cùng với sự phát triển kinh tế và sản xuất hàng hóa thì mảng in bao bì, nhãn hàng sẽ tiếp tục phát triển hơn nữa, chất lượng đòi hỏi ngày một cao hơn, mới mẻ, phong phú, cầu kỳ hơn và sự cạnh tranh sẽ ngày càng quyết liệt hơn.

Đặc biệt từ khi Việt Nam gia nhập WTO đã mở ra 1 cánh cửa mới cho đất nước. Vì vậy, chúng ta có thể học hỏi những kiến thức, những kinh nghiệm của các nước phát triển. Nó sẽ rất thuận lợi với những doanh nghiệp thật sự giỏi để có thể vươn ra tầm quốc tế. Nếu thành công trong lĩnh vực này nó có thể đem lại cho các công ty một khoản lợi nhuận vô cùng lớn.

Việt Nam có nguồn lao động dồi dào, có thể tận dụng nguồn nhân công giá rẻ giảm chi phí kinh doanh.

#### *3.1.2.2. Khó khăn*

Khủng hoảng tài chính năm 2008, 2009 đã đẩy kinh tế thế giới vào tình trạng suy thoái, làm thu hẹp đáng kể thị trường xuất khẩu, thị trường vốn, thị trường lao động và tác động tiêu cực tới nhiều lĩnh vực kinh tế-xã hội của nước ta.

Sau khi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp thì lợi nhuận ròng của ngành in quá thấp, thấp hơn cả lãi suất huy động của ngân hàng. Nếu tính đến yếu tố lạm phát và mất giá của đồng tiền thì ngành in đang bị cụt vốn, ảnh hưởng trực tiếp đến sự phát triển lâu dài của ngành in nước ta. Điều đó lý giải vì sao nhiều nhà in đã phải phá sản, ngưng hoạt động hoặc chuyển hướng kinh doanh trong thời gian qua.

Thị trường tiền tệ gần đây có những dấu hiệu ổn định hơn tuy nhiên vẫn được đánh giá là tiềm ẩn nhiều rủi ro. Sự thay đổi của lãi suất có thể làm ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của công ty.

Lĩnh vực hoạt động chính của công ty là bán thiết bị in và bao bì sản phẩm trong thời gian gần đây cũng đã xuất hiện và tiềm ẩn nhiều khó khăn thách thức..

Chính sách của Nhà nước với ngành in còn bất cập. Mặc dù in là một ngành kinh doanh đặc thù, có điều kiện nhưng các chính sách mang tính đặc thù cho ngành lại không có. Việc giảm thuế thu nhập doanh nghiệp từ 30% xuống còn 10% đối với in các xuất bản phẩm là trường hợp duy nhất. Thuế nhập khẩu đối với các nguyên vật liệu ngành in hiện vẫn còn khá cao so với các nước trong khu vực, quy định về áp mã số

thuế còn thiếu rõ ràng, minh bạch gây khó khăn cho doanh nghiệp. Quy định giấy cuộn của ngành in phải qua kiểm dịch thực vật cũng hết sức vô lý gây tốn kém về thời gian và chi phí cho các công ty có hoạt động nhập khẩu. Giá thuê đất hiện nay là quá cao đối với hoạt động sản xuất trong ngành in.

Quy định về xử phạt hành chính đối với quản lý in ấn còn chưa phù hợp với thực tế, gây nhiều bức xúc đối với các doanh nghiệp.

Nước ngoài: Cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn giữa các công ty của các nước cung ứng lao động khác nhau, sự cạnh tranh thể hiện chủ yếu ở hai khía cạnh:

Đòi hỏi kỹ năng nghề, ngoại ngữ, tính kỷ luật của người lao động ngày càng cao. Doanh nghiệp nào, quốc gia nào có nguồn lao động chất lượng cao sẽ có nhiều hợp đồng hơn, chi phí môi giới rẻ hơn và thu nhập cao hơn.

Tính chuyên nghiệp, chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp với đối tác nước ngoài. Tính chuyên nghiệp của đội ngũ cán bộ, sự tâm huyết, trách nhiệm của họ đem lại chất lượng dịch vụ tốt của doanh nghiệp với đối tác nước ngoài.

Trong nước: Số lượng lao động toàn ngành hiện nay khoảng 50.000 người, chất lượng lao động chưa cao, năng suất lao động thấp. Các cơ sở đào tạo nhân lực cho ngành hiện nay chưa đáp ứng được nhu cầu bổ sung và thay thế của các doanh nghiệp, không chỉ do thiếu các cơ sở đào tạo mà còn do không có đầu vào. Các cơ sở đào tạo đều cho biết hiện nay cơ sở chiêu sinh còn thấp hơn rất nhiều so với khả năng đào tạo của các trường mặc dù chi phí đào tạo không cao. Rất ít doanh nghiệp đầu tư kinh phí cho khâu đào tạo, không tự cử người đi học nghề mà chờ sẵn nguồn cung cấp từ các trường hoặc sẵn đón lao động từ các doanh nghiệp khác, trong khi việc chiêu sinh của các trường đang rất khó khăn do xã hội không mấy quan tâm đến việc học nghề in như nhiều ngành nghề phổ thông khác. Qua khảo sát, hầu hết các doanh nghiệp in đều bức xúc về công tác đào tạo không đáp ứng nguồn nhân lực chất lượng cao. Nhiều nơi đã đầu tư hàng chục tỷ đồng cho máy móc thiết bị nhưng chất lượng lao động không đáp ứng nên hiệu quả đầu tư thấp, gây lãng phí và chậm thu hồi vốn. Ở khu vực miền Trung và miền Tây Nam Bộ vẫn chưa có cơ sở đào tạo mặc dù có nhu cầu thực sự.

Lãi suất ngân hàng quá cao và khó tiếp cận, nợ xấu tăng. Nguồn vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp in rất thấp.

### ***3.1.3. Định hướng phát triển của công ty TNHH thiết bị in và bao bì***

Muốn kinh doanh tốt, phát triển bền vững lâu dài thì công ty phải luôn có một định hướng tốt nhất, luôn nắm bắt xu thế để theo kịp thời đại.

Mục tiêu lớn nhất của công ty là đưa ra những sản phẩm chất lượng tốt vừa phải thân thiện với môi trường vừa phải không độc hại cho người dùng. Công ty phải duy trì, phát triển bộ máy quản lý linh hoạt và hiệu quả để thích nghi nhanh nhạy với



những biến động từ môi trường vĩ mô và môi trường vi mô có như vậy công ty mới có thể duy trì được hiệu quả trong hoạt động kinh doanh. Cụ thể, công ty nên xem xét những đề xuất sau:

- Duy trì tốt mối quan hệ với các nhà cung cấp hiện tại, mở rộng mối quan hệ với các nhà cung cấp mới để có được nguồn đầu vào ổn định, lâu dài, không bị phụ thuộc.
- Mở rộng thị trường, duy trì tốt các mối quan hệ với khách hàng trung thành, lập các kế hoạch marketing để thu hút khách hàng mới.
- Đề ra chỉ tiêu cụ thể cho từng năm, từng kỳ và phân đầu hoàn thành.
- Cải cách, tinh giảm bộ máy quản lý của Công ty một cách năng động, gọn nhẹ và hiệu quả. Thường xuyên có những chính sách để thu hút nhân tài, lực lượng lao động có trình độ, tay nghề cao. Tiếp tục rà soát, sàng lọc, đào tạo đội ngũ CBCNV để nâng cao chất lượng đội ngũ lao động cả về chuyên môn cũng như ý thức, trách nhiệm, ý thức tổ chức kỷ luật, bảo đảm làm chủ được thiết bị và công nghệ mới.
- Không ngừng đầu tư, đổi mới công nghệ, thay thế các máy móc thiết bị lạc hậu bằng các thiết bị hiện đại, tiêu hao ít năng lượng nhưng vẫn nâng cao được công suất và chất lượng.
- Giảm chi phí, tiết kiệm trong quản lý và sản xuất để hạ giá thành sản phẩm, tạo khả năng cạnh tranh cao trên thị trường.

### **3.2. Một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì.**

#### **3.2.1. Quản lý tiền và các khoản tương đương tiền**

Tiền và các khoản tương đương tiền là một khoản mục để đáp ứng nhu cầu thanh toán trong ngắn hạn của công ty. Tuy nhiên, đây là một khoản mục không sinh lời cho công ty. Vì vậy, công ty cần kiểm soát chặt chẽ các khoản chi tiêu trong doanh nghiệp để có thể kiểm soát được các khoản chi không cần thiết để từ đó có thể dự báo một cách chính xác lượng tiền mặt cần dự trữ sao cho hợp lý nhất. Từ đó, các khoản tiền thừa công ty có thể đầu tư tài chính ngắn hạn. Hiện nay, thị trường chứng khoán đang có những bước chuyển biến, công ty có thể đầu tư vào các loại chứng khoán ngắn hạn. Nó vừa mang lại lợi nhuận cho công ty, hơn nữa chứng khoán ngắn hạn là chứng khoán có tính thanh khoản rất cao. Vì vậy, khi không đủ nhu cầu tiền mặt thì công ty có thể dễ dàng bán lại trên thị trường.

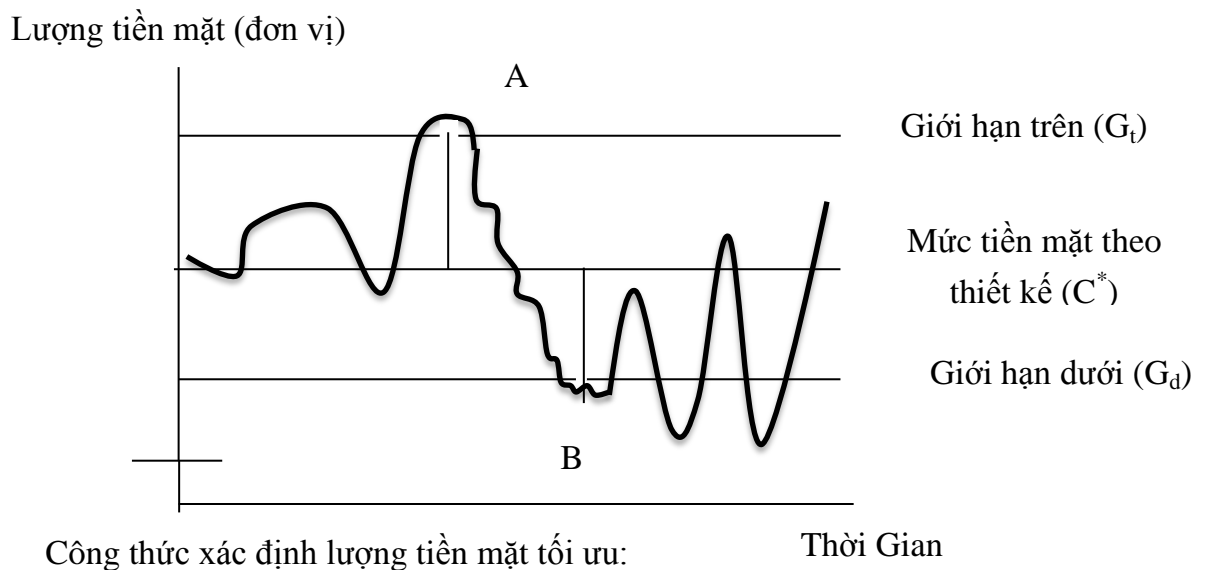
Xác định nhu cầu vốn bằng tiền Công ty TNHH thiết bị in và bao bì có thể sử dụng mô hình Miller-orr để xác định mức dự trữ tiền mặt hợp lý.

Trong thực tiễn hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp rất hiếm khi mà lượng tiền vào, ra của doanh nghiệp lại đều đặn và dự kiến trước được, từ đó tác động

đến mức dự trữ cũng không thể đều đặn như việc tính toán trên. Bằng việc nghiên cứu và phân tích thực tiễn, các nhà kinh tế học đã đưa ra mức dự trữ tiền mặt dự kiến dao động trong một khoảng tức là lượng tiền dự trữ sẽ biến thiên từ cận thấp nhất đến giới hạn cao nhất. Nếu lượng tiền mặt ở được mức thấp (giới hạn dưới) thì doanh nghiệp phải bán chứng khoán để có tiền mặt ở mức dự kiến, ngược lại tại giới hạn trên doanh nghiệp sử dụng số tiền vượt quá mức giới hạn mua chứng khoán để đưa lượng tiền mặt về mức dự kiến.

Mô hình Miller- Orr phụ thuộc vào chi phí giao dịch và chi phí cơ hội. Chi phí giao dịch (F) liên quan đến việc mua bán chứng khoán ngắn hạn để chuyển đổi từ tài sản đầu tư cho mục đích sinh lợi ra tiền mặt nhằm mục đích thanh toán. Chi phí giao dịch cố định không phụ thuộc vào doanh số mua bán chứng khoán ngắn hạn. Lãi suất (chi phí cơ hội) do giữ tiền mặt là (i), bằng lãi suất ngắn hạn. Trong mô hình Miller-Orr, số lần giao dịch của mỗi thời kì là số ngẫu nhiên thay đổi tùy thuộc vào sự biến động của luồng thu và luồng chi tiền mặt.

**Biểu đồ 3.1. Mô hình Miller-Orr**



$$C^* = G_d + \frac{d}{3}$$

Trong đó:

$G_d$ : Giới hạn dưới

$G_t$ : Giới hạn trên

d: Khoảng dao động tiền mặt

$G_t = G_d + d$

$$d = 3x \sqrt[3]{\frac{3x F x \delta^2}{4x i}}$$

$\delta^2$ : Phương sai thu - chi ngân quỹ

F: Chi phí giao dịch cho mỗi lần bán chứng khoán

i: lãi suất (chi phí cơ hội) bình quân 1 ngày

Theo mô hình Miller-Orr, công ty có thể sử dụng công thức sau để tính số dư tiền mặt tối ưu:

**Bảng 3.1. Số dư tiền mặt tại Công ty TNHH thiết bị in và bao bì**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Số dư tiền mặt cực đại (Gt)	Triệu đồng	14.316,42	13.014,93	11.831,75
Số dư tiền mặt cực tiểu (Gd) Gd = 3% * VLĐ	Triệu đồng	407,27	499,46	310,93
Chi phí giao dịch chứng khoán	%	0,13	0,13	0,13
Tỷ suất sinh lời cơ hội của tiền	%	12,5	12,5	12,5
C* (số dư tiền mặt tối ưu)	Triệu đồng	5.043,65	4.671,28	4.151,20
Dự trữ thừa	Triệu đồng	9.272,76	7.005,24	(565,93)

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ Bảng Cân đối kế toán & [www.vnecon.vn/forum.php](http://www.vnecon.vn/forum.php))

Nhìn vào bảng 3.1 ta có thể thấy.

Trong 2 năm 2012, 2013 Công ty TNHH thiết bị in và bao bì đã dự trữ thừa một lượng tiền mặt lần lượt là 9.272,76 triệu đồng, 7.005,24 triệu đồng.

Năm 2012, nếu công ty dùng số tiền thừa đem đi đầu tư trái phiếu kho bạc Nhà nước thì lợi nhuận công ty có thể thu được là:

$$9.272,77 \times 12,5\% - 9.272,77 \times 0,13\% = 1.147,04 \text{ triệu đồng}$$

Tương tự, năm 2013 nếu công ty dùng số tiền dự trữ thừa đem đi đầu tư trái phiếu kho bạc Nhà nước thì lợi nhuận công ty có thể thu được là: 866,55 triệu đồng.

Năm 2014, Công ty TNHH thiết bị in và bao bì đã dự trữ thiếu một lượng tiền mặt là 565,93 triệu đồng. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến khả năng thanh toán và uy tín của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần phải bổ sung lượng tiền mặt để có thể đáp ứng nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp trong thời gian tới.

### ***3.2.2. Quản lý hàng tồn kho***

Qua các năm, một lượng lớn hàng tồn kho tiếp tục được gia tăng, điều này làm tồn đọng vốn quá lớn. Vì vậy, công ty cần phải có các giải pháp để tăng cường quản lý hàng lưu kho.

Một số giải pháp để giảm lượng hàng tồn kho:

- Áp dụng các mô hình tồn kho để xác định lượng hàng dự trữ tối ưu;
- Áp dụng kế hoạch sửa chữa dự phòng để xác định lượng phụ tùng dự trữ chính xác;
- Áp dụng hình thức sản xuất dây chuyền nhằm giảm tối đa lượng sản phẩm dở dang;
- Nắm chắc nhu cầu của khách hàng, tức là nắm chắc về số lượng sản phẩm và thời điểm giao hàng, từ đó có kế hoạch sản xuất vừa đủ không dư;
- Áp dụng kỹ thuật phân tích biên tế để quyết định chính sách tồn kho (xác định khi nào thì tăng hàng, khi nào thì không).

Trong rất nhiều loại hàng hóa tồn kho, không phải loại hàng hóa nào cũng có mức độ ưu tiên như nhau trong việc bảo quản trong kho hàng. Để quản lý tồn kho hiệu quả người ta phải phân loại hàng hóa dự trữ thành các nhóm theo mức độ quan trọng của chúng trong dự trữ, bảo quản. Phương pháp được sử dụng để phân loại là phương pháp ABC.

Giá trị hàng tồn kho hàng năm được xác định bằng cách lấy nhu cầu hàng năm của từng loại hàng tồn kho nhân với chi phí tồn kho đơn vị. Tiêu chuẩn để xếp các loại hàng tồn kho vào các nhóm là:

- Nhóm A: Bao gồm các loại hàng có giá trị hàng năm từ 70% tổng giá trị tồn kho, nhưng tỉ trọng chỉ chiếm 20% tổng số hàng tồn kho;
- Nhóm B: Gồm các loại hàng có giá trị hàng năm từ 20% tổng giá trị hàng tồn kho, nhưng về tỉ trọng chiếm từ 30% tổng số hàng tồn kho;
- Nhóm C: gồm những loại hàng có giá trị hàng năm nhỏ, giá trị hàng năm chỉ chiếm 10% tổng giá trị tồn kho. Tuy nhiên về tỉ trọng chúng lại chiếm khoảng 50% tổng số hàng tồn kho.

Phương pháp phân tích ABC cho phép ra những quyết định quan trọng liên quan đến dự trữ, mua hàng, nhà cung cấp và kiểm tra dữ liệu tồn kho. Cụ thể:

- Liên quan đến dự trữ: Những sản phẩm thuộc nhóm A sẽ là đối tượng được đầu tư, lập kế hoạch thận trọng nghiêm túc hơn về nhu cầu. Những sản phẩm thuộc nhóm B có thể kiểm soát bằng cách kiểm kê liên tục, còn các sản phẩm thuộc nhóm C thì kiểm kê định kỳ.

– Liên quan đến việc mua hàng: Các sản phẩm thuộc nhóm A là đối tượng tìm kiếm và để đánh giá kỹ càng người cung ứng và phải được phân tích về mặt giá trị hàng hóa. Các sản phẩm nhóm A phải giao cho những người có kinh nghiệm, và nhóm C có thể giao cho người mới vào nghề.

– Liên quan đến nhà cung cấp: Nhà cung cấp thuộc nhóm A phải được theo dõi đặc biệt. Sự so sánh ABC về khách hàng và nhà cung ứng giúp doanh nghiệp thấy được mối quan hệ tương tác.

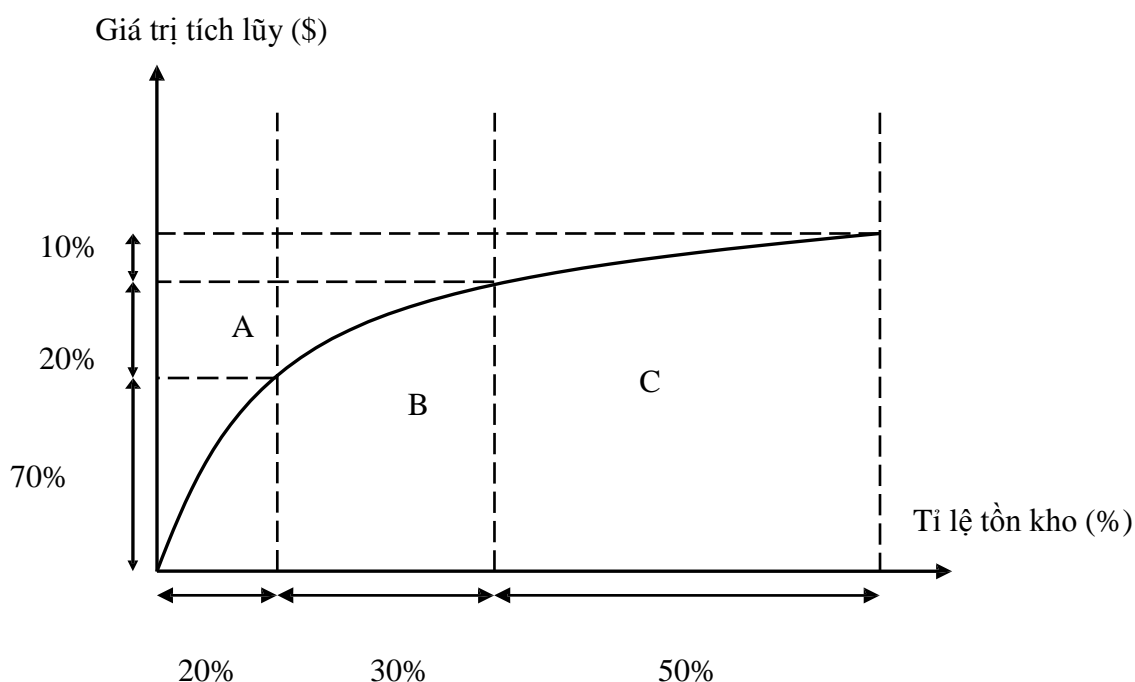
– Liên quan đến kiểm tra dữ liệu tồn kho:

+ Với nhóm A: 1 lần / tháng

+ Với nhóm B: 1 lần / quý

+ Với nhóm C: 1 lần / năm

**Biểu đồ 3.2. Các nhóm hàng tồn kho phân bố theo mô hình ABC**



Giả sử, ta xét một bảng phân loại ABC trên cơ sở giá trị hàng năm của 10 loại Hàng hóa tồn kho tại Công ty TNHH thiết bị in và bao bì sau đây:

**Bảng 3.2. Giá trị hàng năm của hàng tồn kho**

Hàng hóa	Nhu cầu hàng năm (đơn vị)	Giá mua mỗi đơn vị (nghìn đồng)	Giá trị hàng năm của các món hàng (nghìn đồng)	% so với tổng giá trị hàng năm (%)
1	22.000	30	660.000	3,09
2	7.500	160	1.200.000	5,57
3	40.000	210	8.400.000	39,02
4	25.000	40	1.000.000	4,67
5	37.000	10	370.000	1,72
6	26.000	272	7.072.000	32,85
7	23.000	15	345.000	1,6
8	17.000	25	425.000	1,97
9	33.000	50	1.650.000	7,66
10	10.000	40	400.000	1,85
Tổng			21.522.000	100

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Nhìn vào bảng 3.2, ta nhận thấy: Hàng hóa 3 và 6 có giá trị chiếm tới 71,87% tổng giá trị. Trong khi đó, các hàng hóa 1, 5, 7, 8, 10 chỉ chiếm 10,23% tổng giá trị. Các hàng hóa còn lại là 2, 4, 9 chiếm 17,9% tổng giá trị. Ta xếp hạng ABC cho các loại hàng hóa ở trên như trong bảng dưới đây:

**Bảng 3.3. Xếp hạng ABC cho các hàng hóa tồn kho**

Nhóm hàng	Stt	Tỷ lệ trên tổng giá trị hàng hóa (%)	Tỷ lệ trên tổng số lượng hàng hóa (%)
A	3,6	71,87	20
B	2,4,9	17,9	30
C	1,5,7,8,10	10,23	50
Tổng		100	100

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

### 3.2.1. Quản lý khoản phải thu

**Bảng 3.4. Tỷ lệ chiết khấu thanh toán của công ty TNHH thiết bị in và bao bì**

Nhóm	Thời gian thanh toán (ngày)	Tỷ lệ chiết khấu (%)
1	Trả ngay	2,8
2	1 - 30	2
3	30 - 60	10
4	60 - 90	0,8
5	90 - 100	0,5

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

**Bảng 3.5. Mô hình điểm tín dụng khách hàng của công ty TNHH thiết bị in và bao bì năm 2014**

Khách hàng	Điểm tín dụng	Nhóm rủi ro	Nhóm chiết khấu thanh toán
Công ty TNHH Thái Dương	47	2	2
Đại lý bao bì PROCONCO	32	3	2
Công ty bao bì An Giang	70	1	3
Công ty cổ phần bao bì Hải Phòng	65	1	2
Công Ty TNHH Thương Mại Tân Thành	21	4	5
Công ty CP thiết bị in và bao bì Nông Phát	90	1	1

(Nguồn: [www.baobi.com](http://www.baobi.com))

Công ty cần điều chỉnh lại chiết khấu thanh toán cho các công ty sao cho nhóm rủi ro thanh toán tương ứng với nhóm chiết khấu thanh toán, theo mô hình điểm tín dụng để giảm bớt rủi ro trong thu nợ.

Tình hình trả nợ của khách hàng vào năm 2014, dựa vào đây công ty có thể quyết định chính sách tín dụng cho năm 2015.

**Bảng 3.6. Mức độ hoàn trả nợ của khách hàng**

Nhóm khách hàng	Tỷ trọng trong các khoản phải thu khách hàng	Mức độ hoàn trả nợ đúng hạn
Các DN mới cấp tín dụng	25%	21%
Các DN đã cấp tín dụng từ trước	75%	70%
<b>Tổng</b>	<b>100%</b>	<b>91%</b>

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Với 4% nhóm khách hàng là các doanh nghiệp mới cung cấp tín dụng lần đầu không hoàn trả nợ đúng hạn công ty cần ngừng cung cấp tín dụng. Còn 21% còn lại công ty sẽ xem xét và quyết định cấp tín dụng ở những lần mua hàng tiếp theo dựa trên thái độ trả nợ của khách hàng đó là đến hạn khách hàng tự giác trả nợ hay công ty phải liên tục gọi tới nhắc nhở khi đến hạn. Một điều quan trọng nữa là tình hình kinh doanh của khách hàng có tốt không.



Với nhóm mua hàng là các doanh nghiệp đã được công ty cấp tín dụng từ trước 75% số khách hàng trả nợ đúng hạn sẽ được công ty tiếp tục cung cấp tín dụng. 5% khách hàng còn lại công ty cần chú ý đến số ngày mà khách hàng thanh toán muộn. Nếu là lý do khách quan như vì một số lý do nào đó mà tiền của khách hàng chưa về nên khách hàng không thể trả đúng hạn và ngay sau khi tiền về khách hàng ngay lập tức thanh toán cho công ty thì đối với những khách hàng như vậy công ty có thể vẫn tiếp tục cung cấp tín dụng cho khách hàng.

Như vậy công ty nên có chính sách phân loại với các đối tượng khách hàng khác nhau để có chính sách tín dụng mềm dẻo, linh hoạt tránh tình trạng chính sách tín dụng khắt khe hơn so với đối thủ, chú trọng những khách hàng thanh toán sớm và đều đặn

Để quản lý tốt khoản mục phải thu khách hàng, công ty cần phải xác định được năng lực tài chính thực tế của khách hàng nhằm lường trước được rủi ro có thể gặp phải, từ đó đưa ra mức giá, tỷ lệ chiết khấu,... phù hợp cho từng khách hàng. Bên cạnh đó, công ty cần tạo lập một chu trình quản lý nợ chặt chẽ, xác định rõ thời gian của từng khoản nợ để có kế hoạch phù hợp. Chú trọng tới những khách hàng lần đầu mở tín dụng, những khách hàng có số dư phát sinh lớn để kịp thời xử lý nếu có tình huống xấu xảy ra.

### ***3.2.2. Tiết kiệm tối đa chi phí sản xuất kinh doanh***

Trong năm 2014, tốc độ tăng của giá vốn hàng bán lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu từ BH&CCDV, khiến cho giá vốn hàng bán ngày càng chiếm tỉ trọng cao so với doanh thu cho thấy việc quản lý chi phí nguyên vật liệu và nhân công của Công ty chưa được tốt, vì thế cần phải có chính sách phù hợp để tăng cường quản lý chi phí của Công ty.

#### **Chi phí nguyên vật liệu**

Khoản chi phí này là khoản chi rất lớn trực tiếp tạo ra sản phẩm, ngoài những nguyên vật liệu dùng ngay vào sản xuất còn một khối lượng nguyên vật liệu nằm trong hàng tồn kho làm tăng lượng vốn ứng trước, tăng chi phí cần có biện pháp làm giảm bớt chi phí có thể đối với chi phí này.

+ Xác định chính xác nhu cầu nguyên vật liệu đối với từng mặt hàng, phân loại nhu cầu theo từng loại vật tư chính, phụ; nguyên vật liệu nào cần trước, nguyên vật liệu nào cần sau.

+ Xác định chính xác nhu cầu nguyên vật liệu đối với từng khâu, phân loại nhu cầu theo từng loại vật tư chính, phụ; nguyên vật liệu nào cần trước, nguyên vật liệu nào cần sau.

+ Tìm kiếm nguồn cung cấp tin cậy, chất lượng đảm bảo, giá cả hợp lý và chi phí vận chuyển thấp.

+ Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát quá trình vận hành sản xuất, hạn chế lỗi sai kỹ thuật, thất thoát nguyên vật liệu.

### **Chi phí quản lý**

Đây là khoản chi phí gián tiếp nhưng trực tiếp làm tăng chi phí, giảm lợi nhuận của Công ty. Đây cũng là khoản chi khó quản lý vì nó không được dựa trên định mức nhất định. Vì vậy cần:

+ Đưa ra giới hạn các chi phí quản lý, giao dịch tiếp khách hàng để khống chế khoản chi này.

+ Thiết bị phục vụ quản lý là thiết bị hiện đại, dễ hao mòn vô hình nên cần xem xét kỹ lưỡng trước khi đầu tư mua sắm, gắn những thiết bị này với kế hoạch sử dụng, kế hoạch sản xuất cụ thể

+ Mọi chi phí quản lý, chi phí hội nghị... trên cơ sở hóa đơn, chứng từ rõ ràng, đảm bảo tính hợp lý, mục đích của chi phí bỏ ra

### **Chi phí nhân công**

Nhân công sản xuất tại xưởng do các đội quản lý lập bảng chấm công, hàng tháng các đội gửi về thanh toán, vì vậy cần quản lý chi phí này một cách chặt chẽ, nâng cao tinh thần trách nhiệm của các đội quản lý.

Công ty cần có cơ chế thưởng phạt trên cơ sở bảng chấm công để tạo môi trường làm việc lành mạnh, nâng cao năng suất, tinh thần tự giác lao động.

### **Chi phí quản lý**

Đây là khoản chi phí gián tiếp nhưng trực tiếp làm tăng chi phí, giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Đây cũng là khoản chi khó quản lý vì nó không được dựa trên định mức nhất định. Vì vậy cần:

+ Đưa ra giới hạn các chi phí quản lý, giao dịch tiếp khách để khống chế khoản chi này.

+ Giảm tối đa nhân viên quản lý, chỉ giữ lại những cán bộ có năng lực, trách nhiệm với công ty.

+ Thiết bị phục vụ quản lý là thiết bị hiện đại dễ hao mòn vô hình nên cần xem xét kỹ lưỡng trước khi đầu tư mua sắm, gắn những thiết bị này với kế hoạch sử dụng, kế hoạch sản xuất.

+ Mọi chi phí quản lý, chi phí hội nghị... trên cơ sở hóa đơn, chứng từ rõ ràng đảm bảo tính hợp lý, mục đích của chi phí bỏ ra.

### ***3.2.3. Xây dựng phương án huy động vốn dài hạn***

Dựa vào kết quả phân tích ta thấy, hiện nay công ty không tích cực trong việc sử dụng nguồn tài trợ từ nợ dài hạn từ phía ngân hàng và đối tác mà chỉ sử dụng một cơ cấu vốn với nguồn tài trợ chủ yếu từ vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên, nguồn vay dài hạn từ phía đối tác thường không ổn định, mặc dù có thể nói đây là một nguồn vốn có lãi suất cực thấp, thậm chí không lãi suất. Nếu tiếp cận được nguồn vốn này thì đây có thể là một hướng đi khả quan và nhiều lợi thế, tuy nhiên điều này phụ thuộc vào uy tín từ phía công ty với đối tác, chính vì vậy, công ty cần nâng cao uy tín của mình với đối tác.

Nguồn nợ dài hạn của ngân hàng tuy có chi phí sử dụng cao, nhưng thời gian nợ lâu nên công ty có thể xây dựng kế hoạch trả nợ tốt. Để có thể tiếp cận với các nguồn vay dài hạn từ ngân hàng, công ty cần xây dựng các kế hoạch đầu tư dài hạn. Và khả thi nhất là tập trung vào đầu tư máy móc, thiết bị hiện đại để thay thế các thiết bị đã lỗi thời như đã nói đến ở trên. Điều này mang lại nhiều lợi ích cho công ty, một mặt vừa tiếp cận được nguồn dài hạn từ ngân hàng, mặt khác lại tiết kiệm chi phí sản xuất giúp nâng cao tỷ lệ sinh lời, gia tăng kết quả hoạt động kinh doanh.

### ***3.2.4. Một số biện pháp khác***

Bên cạnh việc quản lý các khoản phải thu, hàng tồn kho,... công ty cần xem xét và thực hiện thêm một số giải pháp sau:

Công ty cần khai thác triệt để những tiềm năng sẵn có, cải tiến dây chuyền sản xuất, nguyên vật liệu, phương thức bán hàng mới, mở rộng thị trường, xây dựng địa bàn kinh doanh trọng điểm.

Với một số mặt hàng chậm lưu chuyển, công ty cần sử dụng chính sách giảm giá để tăng tốc độ thời gian lưu chuyển tiền mặt, tiết kiệm chi phí bảo quản lưu kho.

Công ty cần tăng cường công tác quảng cáo để đẩy mạnh hoạt động tiêu thụ hàng hóa. Muốn đạt được sự chú ý của khách hàng thì quảng cáo phải đủ thông tin, ấn tượng, nêu bật được tính năng của sản phẩm, thị trường rộng lớn, các giải thưởng, đóng góp lớn của công ty.

Công ty cần thường xuyên đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động từ đó đưa ra những biện pháp cụ thể thay vì đánh giá mang tính hình thức như hiện nay. Nhanh chóng thu hồi các khoản nợ, không cấp tín dụng thương mại cho những khách hàng còn nợ hay không có tín nhiệm trong trả nợ vay. Công ty cần thiết lập những khoản dự phòng tài chính: dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng giảm giá hàng tồn kho,... hiện nay công ty không có dự phòng các khoản trên.

Áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào trong sản xuất và quản lý: Trong thời đại công nghệ như ngày nay, việc áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất kinh doanh là một trong những điều kiện giúp gia tăng lợi thế cạnh tranh, khả năng phát triển của doanh nghiệp. Công nghệ hiện đại giúp rút ngắn chu kỳ sản xuất, giảm tiêu hao nguyên vật liệu, tiết kiệm chi phí, thời gian hạ giá thành sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm, giúp đưa ra những sản phẩm mới hợp thị hiếu khách hàng.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

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

Chương 3 đưa ra những gợi ý nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty như: tăng nguồn vốn đầu tư của chủ sở hữu, nâng cao công tác quản lý chi phí, tăng cường quản lí hàng lưu kho, phải thu khách hàng và một số giải pháp khác.

## LỜI KẾT

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

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

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

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

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày      tháng      năm  
Sinh viên



## **PHỤ LỤC**

1. Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn 2012-2014
2. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH thiết bị in và bao bì giai đoạn 2012-2014

## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Nguyễn Năng Phúc (2011). Giáo trình phân tích Báo cáo tài chính. Hà Nội: Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.
2. PGS.TS Nguyễn Ngọc Quang – Phân tích báo cáo tài chính – Nhà xuất bản Tài chính 2010
3. PGS.TS Nguyễn Đình Kiệm, TS Bạch Đức Hiền – Giáo trình tài chính doanh nghiệp – Nhà xuất bản tài chính
4. PGS.TS Vũ Công Ty, TS Bùi Văn Vần – Giáo trình tài chính doanh nghiệp – Nhà xuất bản tài chính 2009
5. [www.baobihanoi.com](http://www.baobihanoi.com)
6. Diễn đàn cộng đồng kinh tế: <http://www.vnecon.vn/forum.php>
7. Website: [www.cophieu68.com](http://www.cophieu68.com)
8. Luận văn đại học Thăng Long