

**ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ**

HÀ THỊ THU PHƯƠNG

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH
CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ**

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Hà Nội – 2015

**ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ**

HÀ THỊ THU PHƯƠNG

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH
CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ**

Chuyên ngành Tài chính ngân hàng

Mã số 60 34 02 01

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

PGS.TS ĐÀO VĂN HÙNG

XÁC NHẬN CỦA
CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

PGS.TS Đào Văn Hùng

XÁC NHẬN CỦA CHỦ TỊCH HĐ
CHẤM LUẬN VĂN

PGS.TS Trịnh Thị Hoa Mai

Hà Nội – 2015

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan bài luận văn là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu trong luận văn là công khai và trung thực. Những kết luận khoa học trong luận văn này chưa từng được công bố trong bất cứ công trình nghiên cứu nào.

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bản luận văn này, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến Giảng viên hướng dẫn PGS.TS. Đào Văn Hùng – Giám đốc Học viện Chính sách và Phát triển, đã tận tình hướng dẫn tôi trong suốt quá trình thực hiện luận văn.

Tôi xin cảm ơn đến các thầy cô giáo và các chuyên viên trong khoa Tài chính ngân hàng và các Khoa, phòng ban liên quan - trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội, đã tận tình giúp đỡ, truyền đạt cho tôi những kiến thức và kinh nghiệm quý báu trong suốt thời gian học tập tại trường, những kiến thức này sẽ là nền tảng cơ bản và góp phần giúp tôi nâng cao nghiệp vụ trong quá trình làm việc của mình.

Đồng thời, tôi xin cảm ơn đến các anh chị và các bạn lớp K22. TCNH 1 cùng các bạn đồng khóa đã giúp tôi trau dồi, đổi mới kiến thức và kỹ năng nghiệp vụ, giúp tôi hoàn thiện bản thân cả trong công việc và cuộc sống.

Cuối cùng tôi xin kính chúc các thầy cô, các anh chị và các bạn luôn có một sức khỏe dồi dào, an bình và thành đạt.

Hà Nội, tháng 10 năm 2015

Học viên

Hà Thị Thu Phương

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

STT	Ký hiệu	Nguyên nghĩa
1	CP QLDN	Chi phí quản lý doanh nghiệp
2	CPBH	Chi phí bán hàng
3	CTCP	Công ty cổ phần
4	DQC	Công ty cổ phần bóng đèn Điện Quang
5	DTT	Doanh thu thuần
6	EBIT	Lợi nhuận trước lãi vay và thuế
7	EPS	Thu nhập trên một cổ phần
8	GDT	Công ty cổ phần chế biến gỗ Đức Thành
9	GVHB	Giá vốn hàng bán
10	HĐĐT	Hoạt động đầu tư
11	HĐKD	Hoạt động kinh doanh
12	HĐTC	Hoạt động tài chính
13	HTK	Hàng tồn kho
14	LNST	Lợi nhuận sau thuế
15	MHL	Công ty cổ phần Minh Hữu Liên
16	NCTT	Nhân công trực tiếp
17	NVLTT	Nguyên vật liệu trực tiếp
18	RAL	Công ty cổ phần bóng đèn phích nước Rạng Đông
19	ROA	Tỷ suất sinh lời sau thuế của tài sản
20	ROAe	Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản
21	ROE	Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu
22	SHI	Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà
23	SP	Sản phẩm
24	SX	Sản xuất
25	SXC	Sản xuất chung

26	TMCP	Thương mại cổ phần
27	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
28	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
29	TTS	Tổng tài sản
30	TSCĐ	Tài sản cố định
31	VCĐ	Vốn cố định
32	VCSH	Vốn chủ sở hữu

DANH MỤC BẢNG BIỂU

STT	Bảng	Nội dung	Trang
1	Bảng 3.1	Sự biến động các khoản mục thuộc Tài sản – Nguồn vốn	50
2	Bảng 3.2	Hệ số cơ cấu tài sản – nguồn vốn	54
3	Bảng 3.3	Hệ số cơ cấu tài sản – nguồn vốn ngành	54
4	Bảng 3.4	Tỷ lệ chi phí/ doanh thu của SHI	56
5	Bảng 3.5	Tỷ lệ chi phí/ doanh thu của các công ty cùng ngành năm 2014	57
6	Bảng 3.6	Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty SHI	61
7	Bảng 3.7	So sánh tình hình doanh thu và lợi nhuận kinh doanh các doanh nghiệp	62
8	Bảng 3.8	Sự biến động lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh	63
9	Bảng 3.9	Sự biến động lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư và tài chính	64
10	Bảng 3.10	Nhóm hệ số khả năng thanh toán	66
11	Bảng 3.11	Nhóm hệ số khả năng thanh toán các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014	67
12	Bảng 3.12	Nhóm hệ số hiệu suất hoạt động	68
13	Bảng 3.13	Nhóm hệ số hiệu suất hoạt động các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014	69
14	Bảng 3.14	Nhóm hệ số khả năng sinh lời	70
15	Bảng 3.15	Nhóm hệ số khả năng sinh lời các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014	71
16	Bảng 3.16	Hệ số giá trị thị trường của SHI	72
17	Bảng 3.17	Hệ số giá trị thị trường của các doanh nghiệp cùng	73

		ngành	
18	Bảng 3.18	Phân tích Dupont	73
19	Bảng 3.19	Phân tích Dupont các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014	74
20	Bảng 4.1	Bảng cân đối kế toán năm 2014	89
21	Bảng 4.2	Tình hình tiêu thụ sản phẩm	89
22	Bảng 4.3	Báo cáo chi phí sản xuất chung	90
23	Bảng 4.4	Báo cáo chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp	90
24	Bảng 4.5	Dự báo doanh thu thuần giai đoạn 2015 - 2016	91
25	Bảng 4.6	Dự báo sản lượng sản xuất giai đoạn 2015 - 2016	91
26	Bảng 4.7A	Dự báo nguyên vật liệu sử dụng	92
27	Bảng 4.7B	Dự báo chi phí mua nguyên vật liệu	92
28	Bảng 4.8	Dự báo chi phí nhân công trực tiếp	93
29	Bảng 4.9	Dự báo chi phí sản xuất chung	94
30	Bảng 4.10	Dự báo trị giá hàng tồn kho cuối kỳ	94
31	Bảng 4.11	Dự báo giá vốn hàng bán	95
32	Bảng 4.12	Dự báo chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp	95
33	Bảng 4.13	Dự báo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015 - 2016	96
34	Bảng 4.14	Dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ	96
35	Bảng 4.15	Dự báo bảng cân đối kế toán giai đoạn 2015 - 2016	98

DANH MỤC SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ

STT	Hình	Nội dung	Trang
1	Hình 1.1	Sơ đồ mối quan hệ báo cáo tài chính của doanh nghiệp	21
2	Hình 2.1	Quy trình thiết kế nghiên cứu khoa học	30
3	Hình 3.1	Tiêu thụ và công suất sản xuất thép thô thế giới	42
4	Hình 3.2	Sơ đồ tổ chức bộ máy công ty	45
5	Hình 3.3	Sự biến động cơ cấu tài sản nguồn vốn	53
6	Hình 3.4	Doanh thu và lợi nhuận doanh nghiệp năm 2014	62

MỤC LỤC

Danh mục các ký hiệu viết tắt.....	i
Danh mục các bảng.....	iii
Danh mục các hình vẽ.....	v
LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH VÀ DỰ BÁO BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	4
1.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu.....	4
1.2. Tổng quan về phân tích tài chính doanh nghiệp.....	7
1.2.1. Khái niệm và mục đích phân tích tài chính doanh nghiệp.....	7
1.2.2. Nhân tố ảnh hưởng đến phân tích tài chính doanh nghiệp.....	8
1.3. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp.....	9
1.3.1. Phân tích ngành.....	9
1.3.2. Phân tích biến động tài sản và nguồn vốn	10
1.3.3. Phân tích biến động kết quả kinh doanh	11
1.3.4. Phân tích biến động của dòng tiền:	13
1.3.5. Phân tích các chỉ số tài chính	13
1.4. Những lý luận cơ bản về dự báo báo cáo tài chính.....	20
1.4.1. Khái niệm và mục tiêu dự báo báo cáo tài chính.....	20
1.4.2. Mối quan hệ giữa các báo cáo tài chính doanh nghiệp	20
1.4.3. Nội dung dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp.....	21
CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP VÀ THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU	30
2.1. Quy trình nghiên cứu	30
2.2. Phương pháp thu thập số liệu	31
2.3. Phương pháp phân tích số liệu.....	33

2.3.1. Phương pháp xử lý số liệu.....	33
2.3.2. Phương pháp phân tích số liệu:	33
2.4. Kỹ thuật phân tích:.....	37
2.5. Phương pháp dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp	38
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ	
PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ.....	40
3.1. Lịch sử hình thành và phát triển	40
3.2. Đặc thù ngành kinh doanh	41
3.2.1. Phân tích ngành thép.....	41
3.2.2. Phân tích ngành hàng gia dụng	44
3.3. Đặc thù sản xuất kinh doanh của công ty	45
3.3.1. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý.....	45
3.3.2. Thuận lợi và khó khăn của công ty.....	45
3.4. Thực trạng tình hình tài chính của công ty giai đoạn 2010 - 2014.....	48
3.4.1. Phân tích sự biến động tài sản và nguồn vốn	48
3.4.2. Phân tích kết quả kinh doanh	53
3.4.3. Phân tích lưu chuyển tiền tệ	59
3.4.4. Phân tích các chỉ số tài chính	65
3.5. Đánh giá tình hình tài chính của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà.....	74
3.5.1. Kết quả đạt được	74
3.5.2. Hạn chế và nguyên nhân.....	77
CHƯƠNG 4:	81
MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ DỰ	
BÁO BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ .81	
4.1. Định hướng phát triển chung của doanh nghiệp.....	81

4.2. Một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà.....	82
4.2.1. Nhóm biện pháp nhằm tăng doanh thu	82
4.2.2. Nhóm biện pháp nhằm giảm chi phí.....	84
4.2.3. Quản lý chặt khoản phải thu	86
4.2.4. Huy động cơ cấu nguồn vốn hợp lý, giảm thiểu chi phí tài chính	86
4.2.5. Nhóm các biện pháp khác	87
4.3. Dự báo báo cáo tài chính công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà	88
4.3.1. Giả thiết dự báo.....	88
4.3.2. Kết quả dự báo	91
KẾT LUẬN.....	101
TÀI LIỆU THAM KHẢO	103

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Nền kinh tế thị trường nước ta trong những năm qua đã có những thay đổi vượt bậc, và đang bước vào chu kỳ phục hồi với GDP dự báo giai đoạn 2015 – 2016 là 5,8% là tiền đề thúc đẩy tiêu dùng các sản phẩm gia dụng. Mặt khác, theo báo cáo của Ngân hàng Thế Giới năm 2013, Việt Nam là nước có tốc độ đô thị hóa cao nhất Đông Nam Á. Tốc độ đô thị hóa gia tăng kéo theo ngành hàng gia dụng tại các đô thị cũng gia tăng. Theo đó, nhu cầu xây dựng, mua sắm trang thiết bị tăng, đây là yếu tố giúp mở rộng thị trường tiêu dùng các sản phẩm gia dụng như chậu rửa inox, bình nước nóng sử dụng năng lượng mặt trời hay ống thép trang trí,... Phát triển ngành công nghiệp năng lượng sạch, năng lượng tái tạo và tiết kiệm năng lượng là một xu hướng tất yếu của thế giới trong thế kỷ 21. Sản phẩm bình nước nóng năng lượng mặt trời là một trong những giải pháp thay thế hữu hiệu nhất trong việc tiết kiệm năng lượng, bảo vệ môi trường và tiết kiệm chi phí sinh hoạt gia đình đặc biệt khi mà giá điện ngày càng có xu hướng tăng.

Thành lập năm 1998 với tiền thân là Công ty TNHH Cơ Kim Khí Sơn Hà, Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà là doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hàng gia dụng và hàng công nghiệp. Vị thế của công ty trên thị trường khá vững chắc, với các dòng sản phẩm bồn rửa inox, Thái Dương Năng sử dụng năng lượng mặt trời,... Tình hình tài chính của Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà từ khi mới thành lập đến giai đoạn năm 2008 là khá khả quan, tuy nhiên đến giai đoạn kinh tế khủng hoảng, các chỉ tiêu tài chính của công ty cũng giảm mạnh, đặc biệt là giai đoạn năm 2011 – 2013. Vì vậy tác giả mong muốn đóng góp một phần kiến thức vào việc phân tích tài chính của công ty thông qua đó để đưa ra một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính của Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà và dự báo báo cáo tài chính của công ty trong giai đoạn 2015 -2016.

Bài luận văn mong muốn trả lời một số câu hỏi nghiên cứu:

- Phân tích tài chính và dự báo báo cáo tài chính là gì ? Nội dung và phương pháp phân tích tài chính và dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp như thế nào?

- Tình hình tài chính của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà giai đoạn 2010 – 2014 như thế nào?

- Điểm mạnh, điểm yếu về tình hình tài chính của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà là gì?

- Giải pháp nào để công ty cải thiện tình hình tài chính của mình và dự báo báo cáo tài chính công ty giai đoạn 2015 – 2016?

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu:

Mục đích nghiên cứu

Bài luận văn làm rõ thực trạng tài chính của Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà giai đoạn từ năm 2010 – 2014, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu về tài chính của công ty. Qua đó đề xuất một số biện pháp khả thi nhằm cải thiện tình hình tài chính hiện tại của công ty và dự báo báo cáo tài chính công ty giai đoạn 2015 – 2016.

Nhiệm vụ nghiên cứu

- Phân tích được khái niệm, nội dung của phân tích và dự báo báo cáo tài chính, các nhân tố ảnh hưởng đến phân tích tài chính.

- Sử dụng số liệu trên báo cáo tài chính của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà giai đoạn 2010 – 2014 để tính toán và phân tích tình hình tài chính.

- Đưa ra được định hướng phát triển và các biện pháp tích cực nhằm cải thiện tình hình tài chính của công ty. Lập báo cáo tài chính dự báo trong giai đoạn 2015 – 2016 cho công ty.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

- Đối tượng nghiên cứu: tình hình sản xuất kinh doanh, dự báo báo cáo tài chính Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về không gian: tại Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà, có sử dụng số liệu so sánh với công ty cùng ngành hoặc trung bình ngành.

+ Về thời gian: phân tích tài chính từ năm 2010 - 2014 và dự báo báo cáo tài chính giai đoạn 2015 - 2016.

4. Kết cấu luận văn:

Ngoài phần mở đầu và kết luận, danh mục viết tắt, bảng biểu và hình, bài luận văn bao gồm 4 chương chính:

Chương 1: Tổng quan nghiên cứu và cơ sở lý luận về phân tích tài chính và dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp

Chương 2: Phương pháp nghiên cứu

Chương 3: Thực trạng phân tích tài chính tại công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà

Chương 4: Một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính và dự báo báo cáo tài chính công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà

Do trình độ lý luận và nhận thức cũng như thời gian còn hạn chế vì vậy bài luận văn không tránh khỏi những sai sót. Rất mong được sự góp ý của quý thầy cô và các anh chị, các bạn để bài luận văn được hoàn thiện hơn.

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH VÀ DỰ BÁO BÁO CÁO TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Phân tích tài chính là công việc không thể thiếu đối với các nhà quản trị doanh nghiệp đồng thời cũng là một đề tài truyền thống của các học viên chuyên ngành Tài chính ngân hàng. Có khá nhiều các nguồn tài liệu về các đề tài phân tích tài chính như sách báo, internet,... Vì vậy có thể nói phần phân tích tài chính của đề tài là không mới. Chẳng hạn, có khá nhiều công trình nghiên cứu đề cập đến nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp như:

Đề tài “Phân tích tình hình tài chính công ty cổ phần Sao Việt”, luận văn thạc sĩ của tác giả Lương Hồng Thái năm 2010 đã tiến hành phân tích tình hình tài chính của công ty Sao Việt thông qua việc phân tích các chỉ tiêu tài chính như: các tỷ số tài chính, tỷ số về khả năng cân đối vốn, tỷ số về khả năng hoạt động, tỷ số về khả năng sinh lãi từ đó đánh giá kết quả đạt được, những hạn chế còn tồn tại và đưa ra các biện pháp để cải thiện tình hình tài chính công ty. Bài luận văn tuy có đánh giá tình hình tài chính bằng phương trình Dupont nhưng chưa phân tích được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố tác động tới tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu ROE từ đó chưa có biện pháp để tăng ROE.

Đề tài “Phân tích tình hình tài chính tại công ty cổ phần Nam Việt”, luận văn thạc sĩ của tác giả Phan Thị Vân Anh năm 2009 đã tiến hành phân tích tình hình tài chính công ty cổ phần Nam Việt giai đoạn 2006 – 2008 thông qua việc phân tích các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính từ đó đưa ra những nhận định về tình hình tài chính của công ty. Tuy nhiên, luận văn còn có điểm hạn chế là chưa chỉ rõ được kết quả đạt được và hạn chế cũng như những nguyên nhân còn tồn tại. Tác giả đưa ra các biện pháp cải thiện tình hình tài chính nhưng còn chưa sát với thực tế và chưa phù hợp với định hướng phát triển của công ty.

Đề tài “Phân tích tình hình tài chính của công ty cổ phần đường Biên Hòa”, của tác giả Hoàng Thảo Vy năm 2013 đã trình bày được hệ thống cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp, nội dung phân tích bám sát các chỉ tiêu trên Báo

cáo tài chính gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, từ đó đánh giá những thuận lợi và khó khăn của công ty trong giai đoạn 2010 -2012 và đưa ra các biện pháp để cải thiện tình hình tài chính công ty.

Đề tài “ Phân tích tình hình tài chính tại công ty cổ phần Dầu khí Petrolimex”, của tác giả Lê Thùy Dương năm 2009 đã tiến hành phân tích tình hình tài chính của công ty cổ phần Dầu khí Petrolimex dựa trên việc phân tích tình hình về tài sản, tình hình về nguồn vốn, tình hình tài chính thông qua các chỉ số tài chính và đề xuất các giải pháp hoàn thiện tình hình tài chính công ty. Luận văn cũng nêu một vài phương pháp nghiên cứu như phương pháp thu thập số liệu và phương pháp phân tích số liệu, song các phương pháp này còn sơ sài và chưa nêu được tác giả sử dụng những phương pháp này như thế nào trong bài luận văn của mình.

Đề tài “ Phân tích tình hình tài chính tại công ty cổ phần Vinaconex 25” , luận văn thạc sĩ của tác giả Bùi Văn Lâm năm 2011 đã tiến hành phân tích tình hình tài chính bao gồm: phân tích khái quát tình hình tài chính công ty cổ phần, phân tích hiệu quả hoạt động, phân tích rủi ro, phân tích chứng khoán, phân tích khả năng tạo tiền và tình hình luân chuyển tiền của công ty cổ phần, tác giả đã sử dụng mô hình hồi quy để đánh giá rủi ro của công ty dựa trên ba kịch bản và đánh giá mối quan hệ giữa EBIT và EPS.

Đề tài “ Phân tích, thống kê và dự báo doanh thu của Tổng công ty thương mại Hà Nội”, luận văn thạc sĩ của tác giả Nguyễn Thị Phương năm 2009 đã đưa ra hệ thống cơ sở lý luận về dự báo doanh thu của Tổng công ty Thương mại Hà Nội trong hai năm 2009, 2010, tác giả tiến hành phân tích sự biến động của doanh thu, các nhân tố ảnh hưởng tới doanh thu, từ đó đưa ra dự báo và các biện pháp để tăng doanh thu tiêu thụ.

Đề tài “ Phân tích và dự báo thống kê doanh thu tại công ty TNHH Sơn Hải”, luận văn tốt nghiệp của tác giả Bùi Minh Sơn đã tiến hành phân tích và dự báo doanh thu của công ty giai đoạn 2013 - 2014, tác giả sử dụng phương pháp dự báo

dựa trên tính ý để dự báo doanh thu và đưa ra các giải pháp để thực hiện kế hoạch doanh thu đã đề ra.

Đề tài “ Dự báo ngân quỹ và dự báo tình hình tài chính của công ty vật liệu và công nghệ” năm 2003 của tác giả Trần Hữu Bình đã tiến hành phân tích tình hình tài chính công ty thông qua các tỷ số tài chính và thực hiện dự báo doanh thu của công ty, trên cơ sở đó lập dự báo Báo cáo kết quả kinh doanh và Bảng cân đối kế toán năm 2004 của công ty và đánh giá tình hình tài chính dự kiến của công ty qua hai báo cáo này.

Đề tài “ Phân tích nhanh cổ phiếu SHI của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà” của tác giả Phan Minh Đức trên website finandlife.com đã tiến hành phân tích tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận của công ty Sơn Hà giai đoạn 2010 – 2014 và dự báo doanh thu năm 2015, tác giả phân tích các tác động của môi trường kinh doanh, sự chuyển dịch cơ cấu sản phẩm có ảnh hưởng đến doanh thu tiêu thụ sản phẩm. Song đề tài chưa đưa ra được các giải pháp thích hợp để tăng doanh thu trong giai đoạn 2015.

Đề tài “ Phân tích báo cáo tài chính của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà” của công ty chứng khoán SHB đã tiến hành phân tích tình hình tài chính công ty giai đoạn 2010 – 2014, cho thấy sự biến động về tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận và dòng tiền qua các năm, đồng thời so sánh với đơn vị cùng ngành và mức trung bình ngành để thấy được xu hướng phát triển.

Tóm lại:

Phân tích tài chính là hoạt động quan trọng không thể thiếu trong quản trị tài chính doanh nghiệp nên có nhiều tài liệu đề cập đến nội dung này. Về đối tượng nghiên cứu, Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà có lịch sử hình thành lâu đời, công ty đã niêm yết trên sàn chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, trên website của công ty có công bố các báo cáo tài chính đã được kiểm toán và thường xuyên cập nhật các thông tin liên quan.

Các tài liệu mà tác giả tham khảo cũng tiến hành phân tích tài chính nhưng việc phân tích còn chưa đầy đủ các chỉ tiêu để có cái nhìn tổng quát về tình hình tài

chính công ty từ đó đề xuất các biện pháp cải thiện tình hình tài chính công ty. Trong bài luận văn này, tác giả tiến hành phân tích các chỉ tiêu tài chính: phân tích ngành, phân tích sự biến động tài sản và nguồn vốn, phân tích kết quả kinh doanh, phân tích lưu chuyển tiền tệ và các chỉ số tài chính như: hệ số cơ cấu tài sản và nguồn vốn, khả năng thanh toán, hiệu suất hoạt động, khả năng sinh lời,...

Bên cạnh đó, việc phân tích Dupont được thực hiện qua sơ đồ phân tích giúp người đọc có cái nhìn tổng quan về các yếu tố ảnh hưởng đến ROE và việc sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn cho biết mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE và xem yếu tố nào ảnh hưởng nhiều nhất để từ đó đề ra biện pháp tăng ROE.

Thực tế hiện nay, các tài liệu về dự báo còn rất ít và việc dự báo còn sơ sài chủ yếu là dự báo doanh thu. Điểm mới trong luận văn mà tác giả thực hiện là tiến hành dự báo báo cáo tài chính gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và việc dự báo dựa trên phương pháp khoa học và có căn cứ.

1.2. Tổng quan về phân tích tài chính doanh nghiệp

1.2.1. Khái niệm và mục đích phân tích tài chính doanh nghiệp

* Khái niệm: Phân tích tài chính doanh nghiệp là tổng thể các phương pháp được sử dụng để đánh giá tình hình tài chính đã qua và hiện nay, giúp cho nhà quản lý đưa ra được quyết định quản lý chuẩn xác và đánh giá được doanh nghiệp, từ đó giúp những đối tượng quan tâm đi tới những dự đoán chính xác về mặt tài chính của doanh nghiệp, qua đó có các quyết định phù hợp với lợi ích của chính họ. (Nguồn: *TLTK số 3, trang 5*)

* Mục đích: Phân tích tài chính doanh nghiệp giúp nhà phân tích đánh giá chính xác sức mạnh tài chính, khả năng sinh lãi, tiềm năng, hiệu quả hoạt động kinh doanh, đánh giá những triển vọng cũng như những rủi ro trong tương lai của doanh nghiệp, để từ đó ra quyết định cho phù hợp.

- Phân tích tài chính đối với nhà quản lý: Tạo ra những chu kỳ đều đặn để đánh giá hoạt động quản lý trong giai đoạn đã qua, việc thực hiện cân bằng tài chính, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và rủi ro tài chính trong doanh

nghiệp, hướng các quyết định của ban giám đốc theo chiều hướng phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, như quyết định về đầu tư, tài trợ, phân phối lợi nhuận,...

- Phân tích tài chính đối với các nhà đầu tư: Các đối tượng này quan tâm trực tiếp đến những tính toán về giá trị doanh nghiệp. Thu nhập của các nhà đầu tư là tiền lời được chia và thặng dư giá trị của vốn. Hai yếu tố này phần lớn chịu ảnh hưởng của lợi nhuận thu được từ doanh nghiệp. Trong thực tế, các nhà đầu tư tiến hành đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp và ước đoán giá trị cổ phiếu, dựa vào việc nghiên cứu các báo cáo tài chính, phân tích rủi ro trong kinh doanh...

- Phân tích tài chính đối với người cho vay: Đây là những người cho doanh nghiệp vay vốn để đảm bảo nhu cầu sản xuất kinh doanh. Khi cho vay, họ phải biết chắc được khả năng hoàn trả tiền vay. Thu nhập của họ là lãi suất tiền vay. Do đó, phân tích tài chính đối với người cho vay là xác định khả năng hoàn trả nợ của khách hàng.

1.2.2. Nhân tố ảnh hưởng đến phân tích tài chính doanh nghiệp

a. Chất lượng thông tin sử dụng

Đây là yếu tố quan trọng hàng đầu quyết định chất lượng phân tích tài chính, bởi một khi thông tin sử dụng không chính xác, không phù hợp thì kết quả mà phân tích tài chính đem lại chỉ là hình thức, không có ý nghĩa gì. Vì vậy, có thể nói thông tin sử dụng trong phân tích tài chính là nền tảng của phân tích tài chính. Từ những thông tin bên trong trực tiếp phản ánh tài chính doanh nghiệp đến những thông tin bên ngoài liên quan đến môi trường hoạt động của doanh nghiệp, người phân tích có thể thấy được tình hình tài chính doanh nghiệp trong quá khứ, hiện tại và dự đoán xu hướng phát triển trong tương lai.

b. Trình độ cán bộ phân tích

Có được thông tin phù hợp và chính xác nhưng tập hợp và xử lý thông tin đó như thế nào để đưa lại kết quả phân tích tài chính có chất lượng cao lại là điều không đơn giản. Nó phụ thuộc rất nhiều vào trình độ của cán bộ thực hiện phân tích. Từ các thông tin thu thập được, các cán bộ phân tích phải tính toán các chỉ tiêu,

thiết lập các bảng biểu. Tuy nhiên, đó chỉ là những con số và nếu chúng đứng riêng lẻ thì tự chúng sẽ không nói lên điều gì. Nhiệm vụ của người phân tích là phải gắn kết, tạo lập mối liên hệ giữa các chỉ tiêu, kết hợp với các thông tin về điều kiện, hoàn cảnh cụ thể của doanh nghiệp để lý giải tình hình tài chính của doanh nghiệp, xác định thế mạnh, điểm yếu cũng như nguyên nhân dẫn đến điểm yếu trên. Hay nói cách khác, cán bộ phân tích là người làm cho các con số “biết nói”. Chính tầm quan trọng và sự phức tạp của phân tích tài chính đòi hỏi cán bộ phân tích phải có trình độ chuyên môn cao.

c. Hệ thống các 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 lệ tài chính của một doanh nghiệp là cao hay thấp, tốt hay xấu khi đem so sánh với các tỷ lệ tương ứng của doanh nghiệp khác có đặc điểm và 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 vị thế của doanh nghiệp mình từ đó đánh giá được thực trạng tài chính doanh nghiệp cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình.

1.3. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp

1.3.1. Phân tích ngành

Phân tích ngành luôn là nhiệm vụ hàng đầu với bất kỳ những ai hoạt động trong kinh doanh, tài chính hay đầu tư. Việc hiểu được ngành sẽ biết được tình trạng sức khỏe của ngành, khả năng hoạt động và sinh lời của doanh nghiệp trong ngành. Từ đó, nhà hoạch định tài chính doanh nghiệp có thể chọn phân khúc thích hợp để tấn công vào ngành, hoặc định vị sản phẩm, thương hiệu thích hợp với khả năng của công ty. Nếu là một nhà phân tích đầu tư, việc am hiểu thông tin và kiến thức về ngành sẽ rất có lợi, giúp bạn có cái nhìn toàn cảnh về môi trường đầu tư, hiểu được tại sao có những doanh nghiệp sống sót và khỏe mạnh trong ngành, nhưng cũng có những doanh nghiệp hoạt động thoi thóp và không thể tồn tại về lâu dài.

1.3.2. Phân tích biến động tài sản và nguồn vốn

a. Phân tích khái quát tình hình biến động tài sản

Tài sản của doanh nghiệp cơ bản công bố trên bảng cân đối kế toán thể hiện cơ sở vật chất, tiềm lực kinh tế doanh nghiệp dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Phân tích khái quát về tình hình biến động tài sản hướng đến đánh giá cơ sở vật chất, tiềm lực kinh tế quá khứ, hiện tại và những ảnh hưởng đến tương lai của doanh nghiệp. Xuất phát từ mục đích này phân tích khái quát về tình hình biến động tài sản thể hiện qua các vấn đề cơ bản sau:

- Đánh giá năng lực kinh tế thực sự của tài sản doanh nghiệp hiện tại.
- Đánh giá tính hợp lý của những chuyển biến về giá trị, cơ cấu tài sản.

*** Phân tích tài sản ngắn hạn:**

Phân tích tình hình tài sản ngắn hạn nhằm nhận thức và đánh giá khái quát tình hình biến động tăng, giảm tài sản và cơ cấu phân bổ của từng loại tài sản sau một kì hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tài sản ngắn hạn bao gồm năm khoản mục, mỗi khoản mục ứng với một loại tài sản được sử dụng với những mục đích khác nhau. Do vậy, để đưa ra những giải pháp thích hợp ta cần đi sâu phân tích các khoản mục chủ yếu sau:

- Tiền và các khoản tương đương tiền: So sánh tỷ trọng và số tuyệt đối của các tài sản tiền, qua đó thấy được tình hình sử dụng các quỹ, xem xét sự biến động các khoản tiền có hợp lý hay không.

- Các khoản phải thu ngắn hạn: Xem xét tỷ trọng và số tuyệt đối cuối năm so với đầu năm và các năm trước để thấy được mức độ bị chiếm dụng vốn cũng như chính sách tín dụng thương mại của doanh nghiệp.

- Hàng tồn kho: Phân tích hàng tồn kho giúp cho doanh nghiệp có kế hoạch dự trữ thích hợp trong quá trình sản xuất kinh doanh.

*** Phân tích tài sản dài hạn:**

Tài sản dài hạn là nguồn lực được sử dụng để tạo ra thu nhập hoạt động trong một thời gian dài hơn một chu kỳ kinh doanh. Đánh giá sự biến động về giá trị và kết cấu của các khoản mục cấu thành tài sản dài hạn để đánh giá tình hình đầu tư

chiều sâu, tình hình cơ sở vật chất kĩ thuật, thể hiện năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

b. Phân tích khái quát tình hình nguồn vốn

Nguồn vốn của doanh nghiệp trên bảng cân đối kế toán thể hiện nguồn tài trợ và khả năng tài chính của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Phân tích khái quát tình hình nguồn vốn hướng đến đánh giá nguồn tài trợ khả năng tài chính quá khứ, hiện tại và những ảnh hưởng đến tương lai của doanh nghiệp. Xuất phát từ mục đích này phân tích khái quát về tình hình tài chính được thể hiện qua hai nội dung:

- Đánh giá tính hợp lý và hợp pháp nguồn vốn của doanh nghiệp
- Đánh giá khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp

Phân tích khái quát tình hình nguồn vốn là đánh giá tình hình tăng, giảm, kết cấu và biến động kết cấu của nguồn vốn của doanh nghiệp. Khoản mục chủ yếu bao gồm:

- Nợ phải trả: Là các khoản nghĩa vụ tài chính không thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, sự gia tăng khoản mục trong nợ phải trả sẽ làm gia tăng gánh nặng tài chính của doanh nghiệp. Nợ phải trả bao gồm nợ ngắn hạn và nợ dài hạn.

- Vốn chủ sở hữu: là vốn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, bao gồm vốn góp của chủ doanh nghiệp và các nhà đầu tư góp vốn hoặc hình thành từ kết quả kinh doanh. Vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng càng lớn càng chứng tỏ mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp đó.

1.3.3. Phân tích biến động kết quả kinh doanh

Là việc so sánh, phân tích sự biến động các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó cho biết tình hình kinh doanh của doanh nghiệp đang có kết quả tốt hay xấu, xu hướng thuận lợi hay khó khăn. Các khoản mục thường sử dụng là:

a. Doanh thu

Là các khoản thu nhập mà doanh nghiệp nhận được qua hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Doanh thu bao gồm:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: là doanh thu về bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ thuộc những hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp.

- Doanh thu tài chính: là doanh thu từ các hoạt động tài chính như tiền thu từ đầu tư chứng khoán, đầu tư công ty liên doanh liên kết, thu từ tiền gửi, ...

- Thu nhập khác: bao gồm các khoản thu nhập không thường xuyên của doanh nghiệp: tiền phạt vi phạm hợp đồng, tiền được bồi thường, thanh lý tài sản cố định,...

b. Chi phí

Là những tổn thất, hao mòn mà doanh nghiệp phải bỏ ra trong quá trình thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh. Khi phân tích cần xem xét mức độ tăng giảm các loại chi phí trong doanh nghiệp để đánh giá trình độ quản trị chi phí. Chi phí của doanh nghiệp bao gồm:

- Giá vốn hàng bán: là một chỉ tiêu tổng hợp phản ánh tổng giá trị mua hàng hóa của doanh nghiệp thương mại, hay giá thành sản xuất sản phẩm, dịch vụ đã bán của doanh nghiệp.

- Chi phí bán hàng: là toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ, hàng hóa.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung của toàn doanh nghiệp.

- Chi phí tài chính: bao gồm tiền lãi vay phải trả, chi phí bản quyền, chi phí hoạt động liên doanh, chi phí đầu tư vào tài sản tài chính... phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp.

- Chi phí khác: bao gồm các khoản chi bất thường của doanh nghiệp: chi bồi thường, chi phạt vi phạm hợp đồng, chi thanh lý tài sản,...

c. Lợi nhuận

Lợi nhuận là chỉ tiêu tổng hợp biểu hiện kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh. Có thể đánh giá kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thông qua một số chỉ

tiêu lợi nhuận như: Lợi nhuận gộp, Lợi nhuận hoạt động tài chính, Lợi nhuận thuần hoạt động sản xuất kinh doanh, Lợi nhuận trước thuế TNDN và Lợi nhuận sau thuế TNDN.

1.3.4. Phân tích biến động của dòng tiền:

Dòng tiền của doanh nghiệp được thể hiện qua Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, qua đó phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ, được chia thành dòng tiền vào và dòng tiền ra đối với từng hoạt động. Phân tích dòng tiền cần so sánh từng khoản mục tiền vào và chi ra của từng hoạt động để thấy được tiền tạo ra chủ yếu từ hoạt động nào, hoạt động nào thu được nhiều tiền nhất, hoạt động nào sử dụng ít nhất. Bao gồm:

- Dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh: bao gồm dòng tiền thực thu và thực chi liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh sản phẩm và dịch vụ chính của doanh nghiệp.

- Dòng tiền từ hoạt động đầu tư: bao gồm dòng vào và ra liên quan đến việc mua bán tài sản cố định và các khoản vốn góp vào công ty con, các khoản đầu tư tài chính.

- Dòng tiền từ hoạt động tài chính: bao gồm khoản thu và chi liên quan đến vốn góp của doanh nghiệp, vay nợ và thuê tài chính.

Phân tích dòng tiền rất quan trọng vì nó quyết định đến dòng tiền thực sử dụng để đảm bảo khả năng thanh toán của một doanh nghiệp chứ không đơn thuần dựa trên lợi nhuận kế toán.

1.3.5. Phân tích các chỉ số tài chính

1.3.5.1. Phân tích hệ số cơ cấu nguồn vốn và tài sản

- Hệ số cơ cấu nguồn vốn: là một hệ số tài chính hết sức quan trọng đối với nhà quản lý doanh nghiệp, với các chủ nợ cũng như nhà đầu tư.

Khi phân tích hệ số cơ cấu nguồn vốn ta thường quan tâm tới các chỉ tiêu như:

$$\begin{aligned} \text{Hệ số nợ} &= \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (\%) \\ &= 1 - \text{Hệ số vốn chủ sở hữu} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Hệ số vốn chủ sở hữu} &= \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (\%) \\ &= 1 - \text{Hệ số nợ} \end{aligned}$$

Hệ số vốn chủ sở hữu hay tỷ suất tự tài trợ này càng cao càng thể hiện khả năng tự chủ cao về mặt tài chính hay mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp tốt.

- Hệ số cơ cấu tài sản: phản ánh mức độ đầu tư vào các loại tài sản của doanh nghiệp, bao gồm tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn.

$$\text{Tỷ suất đầu tư tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (\%)$$

$$\text{Tỷ suất đầu tư tài sản dài hạn} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (\%)$$

Căn cứ vào các tỷ suất từng loại tài sản và đặc điểm ngành kinh doanh, tình hình kinh doanh cụ thể có thể đánh giá được mức độ hợp lý của chính sách đầu tư trong doanh nghiệp, từ đó có những điều chỉnh phù hợp.

1.3.5.2. Phân tích khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán là một chỉ số tài chính vô cùng quan trọng, đặc biệt với các nhà đầu tư và các chủ nợ của doanh nghiệp. Việc phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp sẽ cho biết doanh nghiệp có khả năng chuyển đổi các loại tài sản thành tiền để thanh toán cho các khoản phải trả hay không. Nhóm hệ số này bao gồm:

- Khả năng thanh toán tổng quát:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Nợ phải trả}} \quad (\text{lần})$$

Hệ số này cho biết tổng tài sản của doanh nghiệp có thể thanh toán được bao nhiêu lần nợ phải trả.

- Khả năng thanh toán hiện thời:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (\text{lần})$$

Để đánh giá hệ số này cần dựa vào hệ số trung bình của các doanh nghiệp trong cùng ngành. Cần thấy rằng, hệ số này ở các ngành nghề kinh doanh khác nhau có sự khác nhau. Một căn cứ quan trọng để đánh giá là so sánh với hệ số thanh toán ở các thời kỳ trước đó của doanh nghiệp.

- Khả năng thanh toán nhanh:

Hệ số thanh toán nhanh thể hiện quan hệ giữa các loại tài sản ngắn hạn có khả năng chuyển nhanh thành tiền để thanh toán các khoản nợ cần chi trả nhanh trong cùng thời điểm. Hàng tồn kho là tài sản khó hoán chuyển thành tiền nên hàng tồn kho không được xếp vào loại tài sản ngắn hạn có khả năng chuyển nhanh thành tiền.

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

- Khả năng thanh toán bằng tiền hay khả năng thanh toán tức thời:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (\text{lần})$$

Tỉ số này phản ánh 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu tiền.

- Khả năng thanh toán lãi vay:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả}} \quad (\text{lần})$$

Tỷ số này phản ánh lợi nhuận trước lãi vay và thuế của doanh nghiệp có thể thanh toán được bao nhiêu lần số lãi vay phải trả trong kỳ.

1.3.5.3. Phân tích hiệu suất hoạt động

Các hệ số hoạt động kinh doanh có tác dụng đo lường năng lực quản lý và sử dụng vốn hiện có của doanh nghiệp. Thông thường có các chỉ số như sau:

- Vòng quay toàn bộ vốn:

$$\text{Vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}} \quad (\text{lần})$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sử dụng tổng tài sản của doanh nghiệp. Về ý nghĩa, tỷ số này cho biết mỗi đồng tài sản của doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu

đồng doanh thu. Hệ số này thường chịu sự ảnh hưởng của đặc điểm ngành kinh doanh, chiến lược kinh doanh và trình độ quản lý sử dụng tài sản của doanh nghiệp.

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định và vốn dài hạn khác:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VCD và vốn dài hạn bình quân trong kỳ}} \quad (\text{lần})$$

Chỉ tiêu này được sử dụng để đo lường việc sử dụng tài sản cố định như thế nào, tỷ số này càng cao thì càng tốt. Vì khi đó hiệu suất sử dụng tài sản cố định cao cho thấy công suất sử dụng tài sản cố định cao.

- Hiệu suất sử dụng vốn lưu động:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}} \quad (\text{lần})$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ vốn ngắn hạn của doanh nghiệp quay được bao nhiêu vòng.

- Vòng quay hàng tồn kho: Cho biết một đồng vốn hàng tồn kho góp phần tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân trong kỳ}} \quad (\text{lần})$$

- Kỳ thu tiền bình quân: Chỉ tiêu này được dùng để đo lường hiệu quả và chất lượng quản lý khoản phải thu. Nó cho biết bình quân mất bao nhiêu ngày để công ty có thể thu hồi được khoản phải thu.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Khoản phải thu bình quân} * 360}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (\text{lần})$$

Nếu kỳ thu tiền bình quân thấp thì vốn của công ty ít bị ứ đọng trong khâu thanh toán, đồng thời nó phản ánh chính sách tín dụng thương mại của doanh nghiệp.

1.3.5.4. Phân tích khả năng sinh lời:

Đây là nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp so với số tài sản mà doanh nghiệp bỏ ra để sử dụng cho sản xuất. Đó là kết quả của rất nhiều biện pháp và quyết định quản lý của doanh nghiệp.

- Doanh lợi tiêu thụ hay Hệ số lãi ròng (ROS):

Hệ số này phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần trong kỳ của doanh nghiệp. Nó thể hiện, khi thực hiện 1 đồng doanh thu trong kỳ, doanh nghiệp có thể thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} * 100(\%)$$

- Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (ROAe):

Phản ánh khả năng sinh lời của tài sản không tính đến ảnh hưởng của thuế thu nhập doanh nghiệp và nguồn gốc của vốn kinh doanh.

$$ROAe = \frac{EBIT}{\text{Tài sản bình quân}} * 100(\%)$$

- Tỷ suất sinh lời ròng của tài sản (ROA): Chỉ tiêu này đo lường hiệu quả sử dụng và quản lý tài sản của công ty, phản ánh mỗi đồng vốn sử dụng trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} * 100(\%)$$

- Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE):

Chỉ tiêu này đo lường hiệu quả lợi nhuận thu được trên mỗi đồng vốn chủ sở hữu.

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} * 100(\%)$$

1.3.5.5. Phân tích hệ số giá trị thị trường:

Áp dụng với các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán, thông qua việc tính toán đánh giá các chỉ tiêu hệ số giá trị thị trường các nhà đầu tư có thể đánh giá điểm mạnh, điểm yếu về tài chính và triển vọng chứng khoán của doanh

ngành trên thị trường, từ đó có quyết định hợp lý về mua hay bán chứng khoán của công ty. Các hệ số thường sử dụng bao gồm:

- Thu nhập trên một cổ phần (EPS):

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi cổ phần thường của công ty trong năm thu được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế.

$$EPS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế} - \text{Cổ tức CD ưu đãi}}{\text{Số cổ phần thường đang lưu hành}}$$

Hệ số EPS cao hơn so với các doanh nghiệp cạnh tranh khác là một trong những mục tiêu mà các nhà quản lý doanh nghiệp luôn hướng tới.

- Cổ tức một cổ phần thường (DIV):

$$DIV = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế dành cho CD thường}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi cổ phần thường nhận được bao nhiêu cổ tức trong năm.

- Hệ số giá trên thu nhập (P/E):

$$P/E = \frac{\text{Giá thị trường của một cổ phần}}{\text{Thu nhập một cổ phần}}$$

Chỉ tiêu này cho biết nhà đầu tư hay thị trường trả bao nhiêu cho một đồng thu nhập của công ty.

- Hệ số giá trị thị trường trên giá trị sổ sách (P/B)

$$P/B = \frac{\text{Giá trị thị trường của một cổ phần}}{\text{Giá trị sổ sách một cổ phần}}$$

1.3.5.6. Phân tích hệ thống đòn bẩy:

- Đòn bẩy kinh doanh (đòn bẩy hoạt động): thể hiện ở tỷ trọng sử dụng chi phí cố định trong tổng chi phí của doanh nghiệp, với mục tiêu gia tăng tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản hay lợi nhuận trước lãi vay và thuế.

Mức độ sử dụng đòn bẩy kinh doanh:

$$DOL = \frac{\text{Sự thay đổi của EBIT}}{\text{Sự thay đổi doanh thu hay sản lượng}}$$

- Đòn bẩy tài chính: thể hiện ở việc tăng cường sử dụng các nguồn vốn có chi phí cố định trong nỗ lực gia tăng tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

Việc sử dụng đòn bẩy tài chính thể hiện ở chỉ tiêu:

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}} * 100(\%)$$

Mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính:

$$\text{DFL} = \frac{\text{Sự thay đổi ROE}}{\text{Sự thay đổi của EBIT}}$$

1.3.5.7. Phân tích Dupont:

Phân tích Dupont là kỹ thuật phân tích bằng cách chia tỷ số ROA và ROE thành những bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả sau cùng. Kỹ thuật này thường được sử dụng bởi các nhà quản lý trong nội bộ công ty để có cái nhìn cụ thể và ra quyết định xem nên cải thiện tình hình tài chính công ty bằng cách nào. Kỹ thuật phân tích Dupont dựa vào hai phương trình căn bản sau:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}} * \frac{\text{DTT}}{\text{TTS bình quân}} * \frac{\text{TTS bình quân}}{\text{VCSH bình quân}} \\ \text{ROE} &= \left[\frac{\text{EBIT}}{\text{DTT}} - \frac{\text{Lãi vay}}{\text{DTT}} - \frac{\text{Thuế TNDN}}{\text{DTT}} \right] * \frac{\text{DTT}}{\text{TTS bình quân}} * \frac{1}{1 - \text{Hệ số nợ}} \\ &= \left[\frac{\text{Biên lãi hoạt động}}{\text{DTT}} - \frac{\text{Gánh nặng lãi vay}}{\text{DTT}} - \frac{\text{Gánh nặng thuế}}{\text{DTT}} \right] * \frac{\text{DTT}}{\text{TTS bình quân}} * \frac{\text{Hệ số đòn bẩy tài chính}}{1 - \text{Hệ số nợ}} \end{aligned}$$

1.4. Những lý luận cơ bản về dự báo báo cáo tài chính

1.4.1. Khái niệm và mục tiêu dự báo báo cáo tài chính

- *Khái niệm:* Dự báo báo cáo tài chính là quá trình thiết lập các chỉ tiêu dự đoán cho các báo cáo tài chính của doanh nghiệp trong tương lai (theo quý hoặc theo năm) dưới dạng định lượng hoặc tường minh, nhằm định hướng và kiểm chứng cho tình hình và hoạt động tài chính của doanh nghiệp trong một tương lai xác định. (Nguồn: TLTK số 3, trang 321).

- *Mục tiêu dự báo báo cáo tài chính:*

+ Dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp nhằm giúp các chủ thể quản lý đạt được mục tiêu cơ bản là: định hướng cho các hoạt động của đơn vị trong tương lai và kiểm chứng tình hình hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Mỗi nhà quản lý luôn phải suy nghĩ và dự tính về những gì sẽ xảy ra trong tương lai, nhằm chủ động, có phương hướng giải quyết những vấn đề khó khăn trước khi chúng trở nên bế tắc hoặc có những biện pháp điều chỉnh kịp thời nhằm thay đổi những kết quả không như mong muốn.

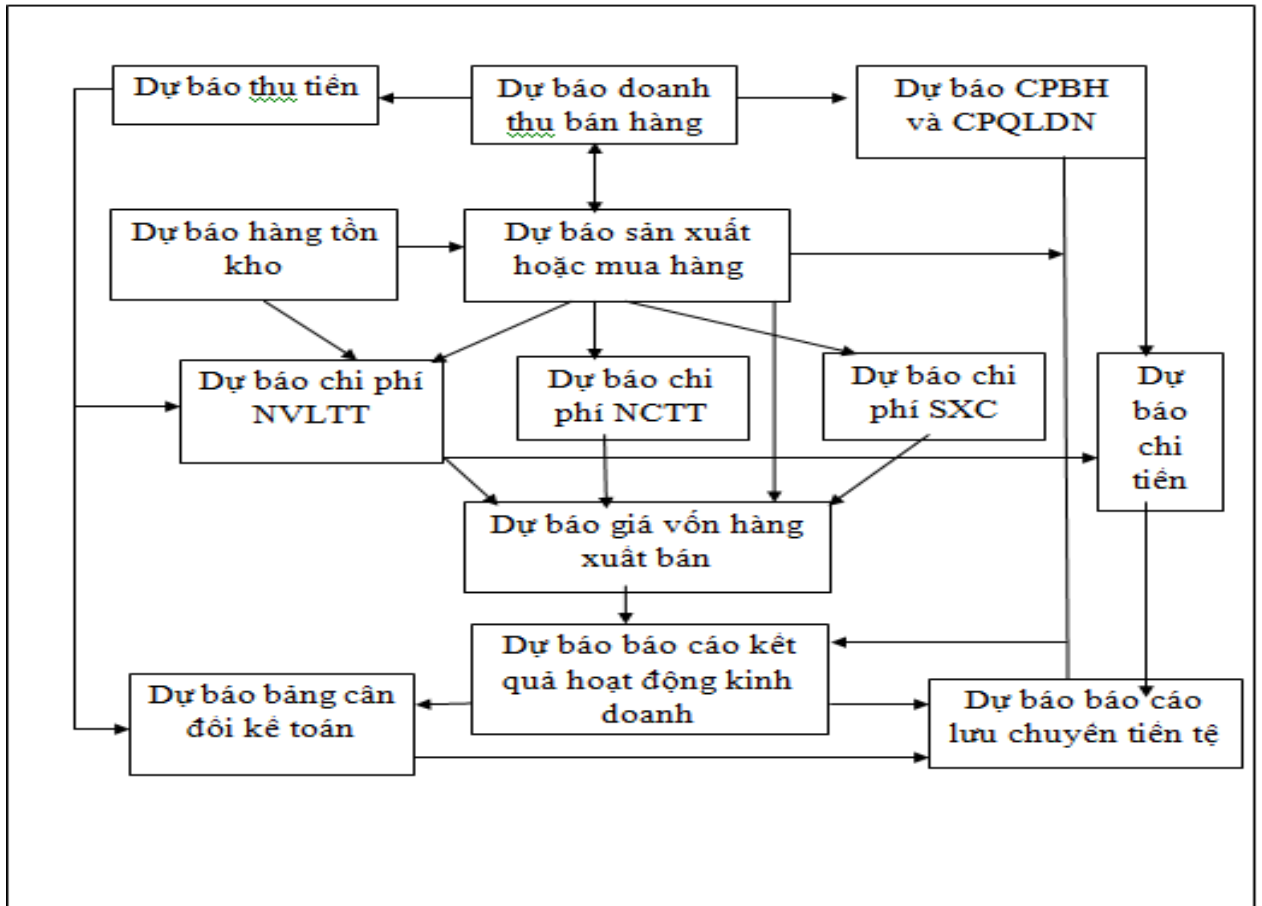
+ Nhà quản lý cần phải biết được các dự tính đã được hoàn thành như thế nào, nếu kết quả xảy ra không như dự tính, cần phải xác định các nhân tố, nguyên nhân đã ảnh hưởng đến quá trình thực hiện các dự tính đó, có biện pháp để loại bỏ những sai lầm. Điều này sẽ được thực hiện một cách hữu hiệu nếu doanh nghiệp làm tốt công tác dự báo, nhất là dự báo báo cáo tài chính.

1.4.2. Mối quan hệ giữa các báo cáo tài chính doanh nghiệp

Dự báo báo cáo tài chính có thể lập cho khoảng thời gian nhất định tùy thuộc vào yêu cầu và trình độ quản lý của doanh nghiệp. Tuy nhiên, dự báo báo cáo tài chính thường được lập hàng năm phù hợp với năm tài chính, nhằm thuận lợi cho việc đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp. Trong khuôn khổ luận văn này, tác giả đề cập đến dự báo báo cáo tài chính của doanh nghiệp trong giai đoạn năm 2015 – 2016.

Hệ thống các chỉ tiêu dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp bao gồm nhiều dự báo chi tiết cho từng báo cáo, các dự báo chi tiết này có quan hệ ràng buộc lẫn

nhau tạo thành một thể thống nhất trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Mô hình về mối quan hệ của các chỉ tiêu chủ yếu trong hệ thống chỉ tiêu dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp như sau:



Hình 1.1. Sơ đồ mối quan hệ báo cáo tài chính của doanh nghiệp

(Nguồn: TLTK số 3, trang 340)

1.4.3. Nội dung dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp

1.4.3.1. Dự báo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Dự báo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp số liệu phục vụ cho việc đánh giá tình hình về thu nhập, chi phí, lợi nhuận, tình hình thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách nhà nước. Trên cơ sở so sánh giữa thực tế với dự báo, doanh nghiệp phát hiện những tồn tại, những khả năng tiềm tàng chưa được khai thác trong quá trình kinh doanh. Từ đó có những biện pháp tích cực phát huy những mặt mạnh và tìm nguyên nhân, khắc phục những tồn tại.

a. Dự báo doanh thu bán hàng

Dự báo doanh thu bán hàng của doanh nghiệp dựa trên khối lượng sản phẩm, hàng hóa bán ra và đơn giá bán ước tính của từng loại sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ theo công thức: (Nguồn: TLTK số 3, trang 345)

$$DT = \sum_1^n S_i * g_i$$

Trong đó:

DT: tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ I dự kiến bán ra trong kỳ dự báo.

S_i : số lượng sản phẩm, hàng hóa dịch vụ i dự kiến bán ra trong kỳ báo cáo

g_i : đơn giá dự kiến bán đơn vị sản phẩm, hàng hóa dịch vụ i

$i = 1, n$: số loại sản phẩm, hàng hóa dịch vụ i dự kiến bán

Muốn lập dự báo doanh thu bán hàng của toàn doanh nghiệp phải xác định được doanh thu bán hàng của từng loại sản phẩm hàng hóa, dịch vụ

=> Khối lượng sản phẩm hàng hóa, dịch vụ từng loại: $S_i = S_0 + \Delta S$

Trong đó:

S_0 : khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ bán ra đã thực hiện của kỳ trước

ΔS : khối lượng sản phẩm, hàng hóa dự kiến tăng hoặc giảm của kỳ dự báo căn cứ vào các nghiên cứu, đánh giá nhu cầu thị trường về loại sản phẩm đó và khả năng chiếm lĩnh thị trường của doanh nghiệp, số khách hàng truyền thống, các đơn đặt hàng đã và sẽ được ký kết, tính chất thời vụ, khả năng thanh toán,...

=> Đơn giá bán ra của từng loại: $g_i = g_0 + \Delta g$

Trong đó:

g_0 : giá cả của sản phẩm từng loại trong kỳ trước

Δg : dự kiến sự biến động của giá cả trên thị trường, sự thay đổi về giá do chiến lược giá cả sản phẩm của doanh nghiệp,...

b. Dự báo sản xuất sản phẩm (hoặc mua hàng) trong doanh nghiệp

Dự báo sản xuất sản phẩm (hoặc mua hàng) trong doanh nghiệp là dự kiến số sản phẩm cần sản xuất (hoặc cần mua) trong kỳ dự báo để đáp ứng nhu cầu bán

Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp trong giá thành sản phẩm là yếu tố chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm. Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp bị ảnh hưởng bởi số lượng nguyên vật liệu bị tiêu hao tính cho một đơn vị sản phẩm, đơn giá nguyên vật liệu xuất dùng cho sản xuất và khối lượng sản phẩm cần sản xuất. Khối lượng sản phẩm sản xuất càng cao thì chi phí nguyên vật liệu trực tiếp càng cao và ngược lại. Khi lập dự báo chi phí nguyên vật liệu trực tiếp ngoài việc chú ý đến yếu tố ảnh hưởng trên còn xem xét đến lượng nguyên vật liệu mua vào, tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ, lịch thanh toán tiền mua nguyên vật liệu. Để dự báo chi phí nguyên vật liệu trực tiếp sử dụng công thức sau:

(Nguồn: TLTĐ số 3, trang 349)

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Chi phí nguyên} & & \text{Khối lượng sản} & & \text{Khối lượng từng} & & \text{Đơn giá từng} \\ \text{vật liệu trực} & = & \text{phẩm cần sản} & * & \text{loại NVL tiêu hao} & * & \text{loại NVL xuất} \\ \text{tiếp} & & \text{xuất trong kỳ} & & \text{cho 1 đvsp} & & \text{dùng} \end{array}$$

Trong đó:

Đơn giá NVL xuất dùng cho sản xuất có thể tính theo một trong các phương pháp như: phương pháp đơn giá bình quân của vật liệu luân chuyển trong kỳ, phương pháp đích danh, phương pháp nhập trước, xuất trước,...

e. Dự báo chi phí nhân công trực tiếp trong giá thành sản phẩm

Dự báo chi phí nhân công trực tiếp trong giá thành sản phẩm bao gồm dự báo tiền lương phải trả cho công nhân sản xuất và các khoản trích theo lương theo quy định. Tuy nhiên, các khoản trích theo lương luôn tính theo một tỷ lệ nhất định theo chế độ quy định. Vì vậy, khi dự báo chi phí nhân công trực tiếp ta chỉ cần dự báo tiền lương phải trả cho công nhân sản xuất và dự kiến khoản tiền dùng để chi trả lương cho người lao động.

Dự báo tiền lương phải trả cho công nhân sản xuất là việc dự kiến tổng thời gian cần thiết để hoàn thành khối lượng sản phẩm sản xuất và đơn giá thời gian lao động trực tiếp (đơn giá giờ công) hoặc khối lượng sản phẩm sản xuất hoàn thành và đơn giá lương sản phẩm tùy thuộc vào hình thức trả lương của doanh nghiệp.

Căn cứ để lập dự báo chi phí nhân công trực tiếp là khối lượng sản phẩm cần

sản xuất, định mức thời gian sản xuất 1 đơn vị sản phẩm và đơn giá giờ công trực tiếp sản xuất nếu trả lương thời gian, còn nếu trả lương sản phẩm thì tùy thuộc vào đơn giá lương sản phẩm theo công thức: (Nguồn: TLTK số 3, trang 351)

$$\begin{aligned} \text{Chi phí nhân công trực tiếp} &= \text{Khối lượng sản phẩm cần sản xuất} * \text{Định mức thời gian SX hoàn thành 1sp} * \text{Đơn giá giờ công trực tiếp} \\ \text{Chi phí nhân công trực tiếp} &= \text{Khối lượng sản phẩm cần sản xuất} * \text{Đơn giá lương sản phẩm dự kiến} \end{aligned}$$

f. Dự báo chi phí sản xuất chung trong giá thành sản phẩm

Căn cứ để lập dự báo chi phí sản xuất chung dựa vào kết quả thống kê thực nghiệm để ước tính tỷ lệ tiêu hao biến phí sản xuất chung theo từng khoản mục biến phí trực tiếp sản xuất. Còn định phí sản xuất chung thường không thay đổi so với thực tế nên có thể căn cứ vào định phí thực tế phát sinh các kỳ trước làm cơ sở ước tính cho kỳ dự báo có tính tới các biện pháp giảm giá thành. Chi phí sản xuất chung là chi phí gián tiếp với từng loại sản phẩm nên phải phân bổ cho từng loại sản phẩm theo tiêu thức phân bổ hợp lý. Tiêu thức thường được lựa chọn làm căn cứ phân bổ là: số giờ máy hoạt động, số giờ làm việc của công nhân trực tiếp,... theo công thức sau: (Nguồn: TLTK số 3, trang 352)

$$\text{Hệ số phân bổ chi phí sản xuất chung} = \frac{\text{Tổng chi phí sản xuất chung}}{\text{Tổng tiêu thức phân bổ}}$$

$$\text{Chi phí sản xuất chung của từng mặt hàng} = \text{Tiêu thức phân bổ của từng mặt hàng} * \text{Hệ số phân bổ}$$

g. Dự báo giá vốn hàng xuất bán

Căn cứ vào dự toán các khoản mục chi phí sản xuất trong giá thành sản phẩm, trị giá thành phẩm tồn kho đầu kỳ, cuối kỳ để dự báo giá vốn hàng xuất bán theo công thức sau: (Nguồn: TLTK số 3, trang 353)

$$\text{Giá vốn hàng xuất bán} = \frac{\text{Tổng giá thành sản phẩm sản xuất trong kỳ}}{\text{trong kỳ}} + \text{Trị giá thành phẩm tồn kho đầu kỳ} - \text{Trị giá thành phẩm tồn kho cuối kỳ}$$

Trong đó:

$$\begin{aligned} & \text{Tổng giá thành} & \text{Dự báo chi phí} & \text{Dự báo chi phí} & \text{Dự báo chi phí SXC} \\ & \text{sản phẩm sản xuất} & \text{NVLTT trong giá} & \text{+ NCTT trong giá} & \text{+ trong tổng giá thành} \\ & \text{trong kỳ} & \text{thành sản phẩm} & \text{thành sản phẩm} & \text{sản phẩm} \\ & \text{h. Dự báo chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp} \end{aligned}$$

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp gồm nhiều khoản khác nhau, được phân chia thành định phí và biến phí. Khi lập dự báo các khoản chi phí này phải căn cứ vào dự báo bán hàng, dự báo chi phí sản xuất và các nhân tố ảnh hưởng đối với chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp như phương thức bán hàng, phương thức quản lý, địa điểm kinh doanh,...

Đối với biến phí bán hàng có thể dự báo căn cứ vào khối lượng sản phẩm bán ra và đơn giá biến phí của 1 đơn vị sản phẩm bán ra hoặc căn cứ vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, tỷ suất biến phí của sản phẩm bán ra.

$$\text{Tổng biến phí bán hàng} = \text{Số lượng hàng bán ra} * \text{Đơn giá biến phí bán ra}$$

$$\text{Tổng biến phí bán hàng} = \text{Doanh thu bán hàng} * \text{Tỷ suất biến phí bán hàng}$$

$$\begin{aligned} & \text{Tổng dự toán chi phí bán} \\ & \text{hàng} & = & \text{Tổng định phí bán hàng} & + & \text{Tổng biến phí bán hàng} \end{aligned}$$

Đối với định phí bán hàng cũng được dự báo tương tự dự báo định phí sản xuất chung có tính đến một số yếu tố thay đổi khác như giá phí, thời vụ và chiến lược bán hàng.

Đối với chi phí quản lý doanh nghiệp, việc lập dự báo cũng giống như dự báo chi phí bán hàng. Song, trong doanh nghiệp sản xuất, chi phí quản lý doanh nghiệp liên quan đến nhiều khâu quản lý khác nhau như: quản lý quá trình cung cấp vật tư, nguyên vật liệu, quá trình sản xuất, quá trình bán hàng, quản lý hoạt động tài chính,... Vì vậy, nếu cần xác định chi phí quản lý doanh nghiệp cho từng loại hoạt động cũng phải lựa chọn tiêu thức phân bổ một cách hợp lý.

i. Dự báo lãi (lỗ)

Căn cứ vào kết quả dự báo các chỉ tiêu trên, chỉ tiêu lãi (lỗ) của doanh nghiệp được dự báo như sau: (Nguồn: TLTk số 3, trang 355)

Trong đó:

$$\text{Tổng lợi nhuận trước thuế} = \text{Lợi nhuận hoạt động kinh doanh} + \text{Lợi nhuận hoạt động khác}$$

$$\text{Lợi nhuận hoạt động kinh doanh} = \text{Doanh thu bán hàng} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}$$

1.4.3.2. Dự báo bảng cân đối kế toán

Dự báo bảng cân đối kế toán là việc dự tính một cách khái quát tình hình tài sản và nguồn hình thành tài sản của doanh nghiệp tại thời điểm nhất định trong tương lai.

Phương pháp lập dự báo bảng cân đối kế toán được thực hiện như sau:

- Số liệu cột “Đầu năm” căn cứ vào số liệu kế toán cuối năm trước.
- Số liệu cột “Cuối kỳ” được xác định cụ thể theo từng chỉ tiêu của bảng.

Những chỉ tiêu chủ yếu được dự báo một cách đầy đủ như dự báo thành phẩm, hàng hóa tồn kho, nguyên vật liệu tồn kho, phải thu của khách hàng,... nhưng cũng có chỉ tiêu phải dự báo dựa trên tính ý. Cụ thể như sau:

* **Phần tài sản:**

- Tài sản ngắn hạn:
 - + Tiền: căn cứ vào dự báo tiền tồn đến cuối kỳ.
 - + Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn: căn cứ vào dự báo đầu tư tài chính ngắn hạn tồn đến cuối kỳ.
 - + Phải thu của khách hàng: căn cứ vào dự báo tiêu thụ, dự báo thu tiền bán hàng.
 - + Hàng tồn kho bao gồm nguyên vật liệu tồn kho, công cụ dụng cụ trong kho, hàng hóa thành phẩm tồn kho: căn cứ vào dự báo hàng tồn kho hay dự báo nguyên vật liệu, dự báo thành phẩm tồn kho.
- Tài sản dài hạn:

+ Nguyên giá TSCĐ: căn cứ vào nguyên giá TSCĐ cuối năm trước cộng nguyên giá TSCĐ dự kiến tăng thêm trừ đi nguyên giá TSCĐ dự kiến giảm bớt trong kỳ dự báo.

+ Hao mòn TSCĐ: căn cứ vào giá trị hao mòn TSCĐ cuối năm trước cộng số hao mòn TSCĐ dự tính giảm trong kỳ dự báo.

*** Phần nguồn vốn:**

- Nợ phải trả:

+ Vay ngắn hạn: căn cứ vào số tiền vay còn đến cuối năm trước cộng với số tiền dự kiến vay và trừ đi số tiền dự kiến trả nợ của kỳ dự báo.

+ Phải trả người bán: căn cứ vào dự toán mua hàng của kỳ dự báo phần mua chịu hoặc căn cứ vào số còn nợ năm trước cộng với số dự kiến phải trả trừ đi số tiền dự kiến trả trong kỳ dự báo.

- Nguồn vốn:

+ Nguồn vốn chủ sở hữu: căn cứ vào nguồn vốn còn ở thời điểm cuối kỳ năm trước cộng với dự kiến nguồn vốn tăng và trừ đi nguồn vốn giảm của kỳ dự báo.

+ Các quỹ doanh nghiệp: căn cứ vào số liệu về số tiền còn đến cuối năm trước cộng với số dự toán tăng các quỹ và trừ đi số dự toán về sử dụng quỹ trong kỳ dự báo.

+ Lợi nhuận chưa phân phối: căn cứ vào số lợi nhuận để lại của năm trước cộng với số dự kiến để lại của kỳ dự báo hoặc căn cứ vào số lợi nhuận chưa phân phối đến cuối năm trước cộng với số lợi nhuận dự báo thu được trừ số lợi nhuận dự kiến phân phối trong kỳ dự báo.

*** Các tài sản ngoài bảng:** căn cứ vào các số liệu tương ứng đầu năm cộng thêm phần dự báo tăng trong kỳ dự báo và trừ bớt phần dự báo giảm của từng chỉ tiêu.

1.4.3.3. Dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ là việc dự kiến lượng tiền thu, chi trong kỳ, luồng tiền lưu chuyển thuần từ các hoạt động của các doanh nghiệp.

Cơ sở để lập dự báo Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là: Dự báo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và dự báo bảng cân đối kế toán cùng kỳ, các dự báo chi tiết khác có liên quan đến thu, chi tiền theo từng khoản thu, chi của doanh nghiệp và số dư của các tài khoản tiền tại thời điểm lập dự báo. Trình tự lập dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ gồm các bước cơ bản sau đây:

- Dự kiến tồn quỹ tiền mặt và tiền gửi Ngân hàng đầu kỳ: số tiền dự kiến tồn quỹ được dự kiến ở mức thấp nhất. Nếu việc lập dự báo sau ngày 31/12 năm trước thì số liệu này được lấy ngay ở bảng cân đối kế toán cuối năm trước.

- Dự kiến tổng tiền thu được trong kỳ, gồm các khoản: Thu do bán hàng và cung cấp dịch vụ, thu tiền bán chịu cho khách hàng của các kỳ trước, thu từ cổ tức được chia, lãi được trả, vay các tổ chức kinh doanh tiền tệ và các khoản phải thu khác bằng tiền. Trong đó chủ yếu là khoản tiền thu từ bán hàng. Dự kiến số tiền thu được trong kỳ thông qua doanh thu dự kiến của từng loại sản phẩm hàng hóa, dịch vụ được xác định như sau: (Nguồn: TLTk số 3, trang 362)

$$ST_k = DT_0 + DT_k - DT_{ck} = DT_0 + DT_{tk}$$

Trong đó: $DT_k = DT_{tk} + DT_{ck}$

ST_k : số tiền bán hàng dự kiến thu được trong kỳ

DT_0 : doanh thu bán chịu kỳ trước thu tiền trong kỳ này

DT_k : doanh thu dự kiến kỳ này

DT_{ck} : doanh thu bán chịu dự kiến của kỳ này sẽ thu tiền ở kỳ sau

DT_{tk} : doanh thu thu tiền ngay dự kiến của kỳ này

Tổng hợp dự kiến tiền thu bán hàng trong kỳ ta được dự báo thu tiền bán hàng trong kỳ.

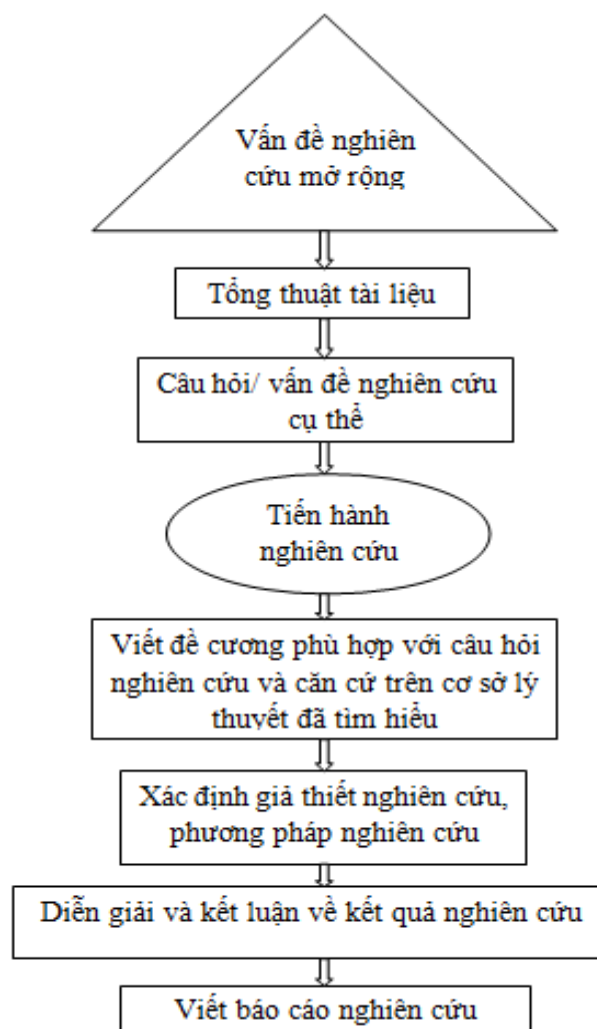
- Dự kiến tổng tiền chi trong kỳ, bao gồm: chi cho sản xuất như chi mua NVL, vật tư hàng hóa, trả lương công nhân, chi trả các dịch vụ mua ngoài, chi phục vụ bán hàng, chi quản lý doanh nghiệp, chi mua sắm TSCĐ, chi trả nợ vay, chi nộp thuế và các khoản chi khác bằng tiền.

CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP VÀ THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU

Phương pháp nghiên cứu đóng vai trò quan trọng trong kết quả và thành công của luận văn. Để hoàn thành luận văn này tác giả sử dụng một số phương pháp nghiên cứu như: phương pháp thu thập số liệu nghiên cứu, phương pháp phân tích số liệu và phương pháp dự báo dựa trên tính ý.

Đề tài được thực hiện nghiên cứu tại công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà giai đoạn 2010 – 2014 và dự báo báo cáo tài chính giai đoạn 2015 - 2016.

2.1. Quy trình nghiên cứu



Hình 2.1. Quy trình thiết kế nghiên cứu khoa học

(Nguồn: Thiết kế nghiên cứu luận văn)

2.2. Phương pháp thu thập số liệu

Mục đích thu thập tài liệu

Thu thập và nghiên cứu tài liệu là một công việc quan trọng cần thiết cho bất kỳ hoạt động nghiên cứu khoa học nào bởi đây là cơ sở xuất phát điểm căn bản cho người nghiên cứu thực hiện hoạt động của mình. Vì vậy, mục đích của việc thu thập và nghiên cứu tài liệu nhằm:

- + Giúp cho người nghiên cứu nắm được phương pháp của các nghiên cứu đã thực hiện trước đây.
- + Làm rõ hơn đề tài nghiên cứu của mình.
- + Giúp người nghiên cứu có phương pháp luận hay luận cứ chặt chẽ hơn.
- + Có thêm kiến thức rộng, sâu về lĩnh vực đang nghiên cứu.
- + Tránh trùng lặp với các nghiên cứu trước đây để tiết kiệm được thời gian, công sức và tiền bạc.
- + Giúp người nghiên cứu xây dựng luận cứ (bằng chứng) để chứng minh giả thuyết nghiên cứu khoa học.

Phân loại tài liệu nghiên cứu

Phân loại tài liệu để giúp cho người nghiên cứu chọn lọc, đánh giá và sử dụng tài liệu đúng với lĩnh vực chuyên môn hay đối tượng muốn nghiên cứu. Có thể chia ra hai loại tài liệu: tài liệu sơ cấp (hay tài liệu liệu gốc) và tài liệu thứ cấp.

- Tài liệu sơ cấp: là tài liệu mà người nghiên cứu tự thu thập, phỏng vấn trực tiếp, hoặc nguồn tài liệu cơ bản, còn ít hoặc chưa được chú giải. Một số vấn đề nghiên cứu có rất ít tài liệu, vì vậy cần phải điều tra để tìm và khám phá ra các nguồn tài liệu chưa được biết. Người nghiên cứu cần phải tổ chức, thiết lập phương pháp để ghi chép, thu thập số liệu.

- Tài liệu thứ cấp: Loại tài liệu này có nguồn gốc từ tài liệu sơ cấp đã được phân tích, giải thích và thảo luận, diễn giải. Các nguồn tài liệu thứ cấp như: Sách giáo khoa, báo chí, bài báo, tập san chuyên đề, tạp chí, biên bản hội nghị, báo cáo khoa học, internet, sách tham khảo, luận văn, luận án, thông tin thống kê, hình ảnh, video, băng cassette, tài liệu-văn thư, bản thảo viết tay, ...

Nguồn thu thập tài liệu

Thông tin thu thập để làm nghiên cứu được tìm thấy từ các nguồn tài liệu sau:

- + Luận cứ khoa học, định lý, qui luật, định luật, khái niệm,... có thể thu thập được từ sách giáo khoa, tài liệu chuyên ngành, sách chuyên khảo, ...
- + Các số liệu, tài liệu đã công bố được tham khảo từ các bài báo trong tạp chí khoa học, tập san, báo cáo chuyên đề khoa học,
- + Số liệu thống kê được thu thập từ các Niên Giám Thống Kê: Chi cục thống kê, Tổng cục thống kê,
- + Tài liệu lưu trữ, văn kiện, hồ sơ, văn bản về luật, chính sách, ... thu thập từ các cơ quan quản lý Nhà nước, tổ chức chính trị - xã hội.
- + Thông tin trên truyền hình, truyền thanh, báo chí, ... mang tính đại chúng cũng được thu thập, và được xử lý để làm luận cứ khoa học chứng minh cho vấn đề khoa học.

Khi áp dụng phương pháp thu thập số liệu vào bài luận văn, tác giả đã sử dụng phương pháp thu thập thông tin từ nguồn tài liệu thứ cấp :

- + Thu thập các báo cáo tài chính và các tài liệu liên quan đến tình hình tài chính của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà trong giai đoạn 2010 – 2014, đặc biệt là các báo cáo tài chính đã được kiểm toán và niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán. Bên cạnh đó, tác giả còn thu thập các báo cáo tài chính của các doanh nghiệp cùng ngành hàng gia dụng như : Công ty cổ phần bóng đèn phích nước Rạng Đông, công ty cổ phần chế biến gỗ Đức Thành,... làm dữ liệu so sánh.
- + Các bài viết được đăng trên các tạp chí chuyên ngành, các phân tích nhận định của chuyên gia trên một số website như cafef.vn, cophieu6.vn,... đánh giá triển vọng về tình hình tài chính của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà, một số bài luận văn về phân tích tài chính doanh nghiệp và dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp,...

2.3. Phương pháp phân tích số liệu

2.3.1. Phương pháp xử lý số liệu

Sau khi thu thập các tài liệu liên quan, các dữ liệu thu thập được đều được kiểm tra lại để đảm bảo tính chính xác, thống nhất, đầy đủ và công khai, minh bạch. Đặc biệt là bốn loại báo cáo tài chính cơ bản: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, Thuyết minh báo cáo tài chính Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà...trong giai đoạn từ 2010 – 2014.

- Sau khi kiểm tra đầy đủ, các dữ liệu này được đưa vào bảng tính excel, tính toán tương ứng về số tương đối và tuyệt đối, các chỉ tiêu tài chính theo công thức xác định.

- Công cụ sử dụng cho xử lý và tổng hợp là: máy tính, phần mềm excel và biểu đồ.

2.3.2. Phương pháp phân tích số liệu:

2.3.2.1. Phương pháp đánh giá

- Phương pháp so sánh:

So sánh là một phương pháp nghiên cứu để nhận thức được các sự vật, hiện tượng thông qua quan hệ đối chiếu tương hỗ giữa sự vật hiện tượng này với sự vật hiện tượng khác. (Nguồn: TLTĐ số 3, trang 19)

* Mục đích của so sánh: Thấy được sự giống nhau hoặc khác nhau giữa các sự vật hiện tượng.

* Yêu cầu của phương pháp so sánh: các chỉ tiêu đem so sánh phải đảm bảo tính thống nhất, tức là phải thỏa mãn các điều kiện:

- Phản ánh cùng một nội dung kinh tế
- Phải thống nhất về phương pháp tính
- Cùng một đơn vị đo lường và được thu thập trong cùng một độ dài thời gian, cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

Để tiến hành so sánh, phải giải quyết những vấn đề cơ bản như xác định số gốc để so sánh, xác định điều kiện so sánh và xác định mục tiêu so sánh.

+ So sánh bằng số tuyệt đối: Bản thân số tuyệt đối là con số dùng để phản ánh quy mô do vậy so sánh bằng số tuyệt đối sẽ cho biết khối lượng quy mô mà doanh nghiệp đạt được vượt hay hụt của các chỉ tiêu kinh tế giữa kỳ phân tích với kỳ gốc biểu hiện bằng thước đo thích hợp (giá trị, hiện vật hay thời gian). So sánh bằng số tuyệt đối là kết quả của phép trừ giữa trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích với trị số chỉ tiêu kỳ gốc.

+ So sánh bằng số tương đối: Số tương đối phản ánh kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của các chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu. So sánh bằng số tương đối là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế hoặc giữa trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích so với kỳ gốc đã được điều chỉnh theo tỷ lệ hoàn thành kế hoạch của chỉ tiêu có liên quan theo hướng quyết định quy mô chung của chỉ tiêu phân tích.

Trong bài luận văn có vận dụng phương pháp so sánh các số liệu liên quan giữa năm sau và năm trước trong giai đoạn từ năm 2010 – 2014 của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà : chẳng hạn như các chỉ tiêu có cùng nội dung kinh tế thuộc Bảng cân đối kế toán : Tổng tài sản, Tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn, Nợ phải trả, vốn chủ sở hữu, ... Các khoản mục thuộc Báo cáo kết quả kinh doanh : doanh thu, chi phí, lợi nhuận. Các khoản mục thuộc bảng lưu chuyển tiền tệ như dòng tiền vào, dòng tiền ra, dòng tiền thuần của doanh nghiệp và của từng hoạt động : sản xuất kinh doanh, đầu tư và tài chính.

Ngoài so sánh số tuyệt đối, bài luận văn còn so sánh số tương đối bằng việc tính toán tỷ trọng của các chỉ tiêu thuộc cùng một khoản mục báo cáo để đánh giá sự phù hợp về kết cấu tài sản hoặc nguồn vốn, doanh thu, chi phí, lợi nhuận hoặc dòng tiền của doanh nghiệp, với gốc so sánh là chỉ tiêu đó ở kỳ liền trước. Các số liệu so sánh này được thể hiện trên bảng tính excel. So sánh số liệu của công ty này với số liệu các doanh nghiệp cùng ngành cũng như chỉ tiêu trung bình ngành nếu có. Qua đó nhận xét được quy luật biến động cũng như vị thế của đơn vị so với các công ty khác.

- Phương pháp phân chia (chi tiết):

Phương pháp phân chia: là phương pháp được sử dụng để chia nhỏ quá trình và kết quả thành những bộ phận khác nhau phục vụ cho mục tiêu nhận thức quá trình và kết quả đó dưới những khía cạnh khác nhau phù hợp với mục tiêu quan tâm của từng đối tượng trong từng thời kỳ. Thông thường trong phân tích, người ta thường chi tiết quá trình phát sinh và kết quả đạt được theo những tiêu thức sau: (Nguồn TLTk số 3, trang 21)

- Chi tiết theo yếu tố cấu thành của chỉ tiêu nghiên cứu: là việc chia nhỏ chỉ tiêu nghiên cứu thành các bộ phận cấu thành nên bản thân chỉ tiêu đó. Việc phân chia theo yếu tố cấu thành giúp nhận thức được nội dung, bản chất, xu hướng và tính chất phát triển của chỉ tiêu.

- Chi tiết theo thời gian phát sinh quá trình và kết quả kinh tế: là việc chia nhỏ quá trình và kết quả theo trình tự thời gian phát sinh và phát triển. Phân chia theo thời gian giúp nhận thức được xu hướng, tốc độ phát triển, tính phổ biến của chỉ tiêu nghiên cứu.

- Chi tiết theo không gian phát sinh của hiện tượng và kết quả kinh tế: là việc chia nhỏ quá trình và kết quả theo địa điểm phát sinh và phát triển của chỉ tiêu nghiên cứu. Phân chia đối tượng nghiên cứu theo không gian tạo điều kiện đánh giá vị trí, vai trò của từng bộ phận đối với quá trình phát triển của doanh nghiệp.

Trong bài luận văn có áp dụng phương pháp phân chia chi tiết theo yếu tố cấu thành của chỉ tiêu nghiên cứu. Tác giả tiến hành đánh giá sự biến đổi của các chỉ tiêu chi tiết rồi đánh giá chỉ tiêu tổng hợp. Ví dụ như với các chỉ tiêu trong Bảng cân đối kế toán: Đánh giá các khoản mục nhỏ như: tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu, hàng tồn kho,... để đánh giá chỉ tiêu Tài sản ngắn hạn, Các chỉ tiêu Nợ ngắn hạn, Nợ dài hạn,... để đánh giá chỉ tiêu Nợ phải trả trên khoản mục Nguồn vốn. Đánh giá tỷ trọng các khoản mục chi tiết trong khoản mục tổng hợp và xem xét sự phù hợp của kết cấu này với chỉ tiêu trung bình ngành hoặc đơn vị khác cùng ngành.

- Phương pháp đồ thị:

Phương pháp đồ thị là phương pháp biểu diễn các chỉ tiêu tài chính thông qua các loại biểu đồ, đồ thị. Đồ thị có rất nhiều loại với hình dáng phong phú như: đồ thị đường thẳng, đồ thị hình cột, hình tròn, hình quạt. Mỗi dạng đồ thị cho người xem những cách nhìn nhận trực quan về đối tượng nghiên cứu. Ví dụ với đồ thị đường thẳng hoặc đồ thị hình cột có thể đánh giá xu hướng, mức độ biến động của các chỉ tiêu qua các năm đánh giá, với đồ thị hình tròn có thể đánh giá tỷ trọng các bộ phận cấu thành nên chỉ tiêu tổng thể có hợp lý hay không.

Bài luận văn có sử dụng phương pháp đồ thị đường thẳng và đồ thị hình cột trong việc mô tả biểu diễn sự thay đổi của các chỉ tiêu tài sản như: tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn,... Các chỉ tiêu nguồn vốn như: nợ phải trả, vốn chủ sở hữu, các chỉ tiêu về doanh thu, chi phí, dòng tiền, hệ số khả năng thanh toán, khả năng sinh lời, giá trị cổ phiếu,... của doanh nghiệp qua các thời kỳ hoặc thời điểm. Từ đó có cái nhìn tổng quan về xu hướng và mức độ biến động của các chỉ tiêu này.

2.3.2.2. Phương pháp phân tích nhân tố:

- Phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố thông qua thay thế liên hoàn:

Phương pháp này được sử dụng trong trường hợp giữa đối tượng phân tích với các nhân tố ảnh hưởng có mối liên hệ phụ thuộc chặt chẽ được thể hiện bằng những công thức toán học mang tính chất hàm số trong đó có sự thay đổi của các nhân tố thì kéo theo sự biến đổi của các chỉ tiêu phân tích.

Trong bài luận văn có áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu ROE, thông qua phương trình Dupont. ROE được xác định thông qua các nhân tố là: ROS, Vòng quay tổng tài sản, và Mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính của doanh nghiệp. Tiến hành thay thế lần lượt các nhân tố với giá trị kỳ phân tích thay cho kỳ gốc để xác định mức độ ảnh hưởng của ba nhân tố trên tới ROE. Qua đó có thể thấy được sự tác động của nhân tố nào là chủ yếu đến sự thay đổi của tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu ROE, từ đó giúp doanh nghiệp tìm được các biện pháp để tăng ROE.

- Phương pháp phân tích tính chất ảnh hưởng của các nhân tố:

Sau khi xác định được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, để có đánh giá và dự đoán hợp lý, trên cơ sở đó đưa ra các quyết định và cách thức thực hiện các quyết định cần tiến hành phân tích tính chất ảnh hưởng của các nhân tố. Việc phân tích được thực hiện thông qua chỉ rõ và giải quyết các vấn đề như:

- + Chỉ rõ mức độ ảnh hưởng
- + Xác định tính chất chủ quan, khách quan của từng nhân tố ảnh hưởng
- + Phương pháp đánh giá và dự đoán cụ thể, đồng thời xác định ý nghĩa của nhân tố tác động đến chỉ tiêu đang nghiên cứu, xem xét.

Trong bài luận văn có áp dụng phương pháp phân tích tính chất ảnh hưởng của nhân tố trong việc phân tích các chỉ tiêu tài chính, chẳng hạn khi phân tích nhóm hệ số khả năng sinh lời ta tiến hành phân tích tính chất ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận sau thuế tác động đến chỉ tiêu tỷ suất sinh lời ròng của tài sản (ROA) ($ROA = \text{Lợi nhuận sau thuế} / \text{Tổng tài sản bình quân}$), khi đó ta cần xem xét chiều hướng tác động của mỗi đồng vốn sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế hay hiệu quả của việc sử dụng vốn kinh doanh trong kỳ.

2.4. Kỹ thuật phân tích:

Thực hiện các phương pháp phân tích nêu trên, sau khi thu thập được thông tin, phân tích tài chính có thể sử dụng một số kỹ thuật phân tích cơ bản sau:

- Kỹ thuật phân tích dọc: là kỹ thuật phân tích sử dụng để xem xét tỷ trọng của từng bộ phận trong tổng thể quy mô chung. Điều quan trọng khi sử dụng kỹ thuật phân tích này là xác định quy mô chung được làm tổng thể để xác định tỷ trọng của từng thành phần.

- Kỹ thuật phân tích ngang: là sự so sánh về lượng trên cùng một chỉ tiêu. Thực chất là áp dụng phương pháp so sánh cả về số tuyệt đối và số tương đối với những thông tin thu thập được sau khi xử lý và thiết kế dưới dạng bảng.

- Kỹ thuật phân tích qua hệ số: là xem xét mối quan hệ giữa các chỉ tiêu dưới dạng phân số. Tùy theo cách thiết lập quan hệ mà gọi chỉ tiêu là hệ số, tỷ số hay tỷ suất.

Trong bài luận văn, tác giả đã áp dụng cả ba kỹ thuật phân tích trên:

- Kỹ thuật phân tích dọc được sử dụng trong việc đánh giá tỷ trọng các khoản mục thuộc tổng tài sản và nguồn vốn, xem xét kết cấu từng khoản mục đã hợp lý hay chưa, đồng thời đánh giá khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp cũng như cơ cấu vốn tối ưu mà doanh nghiệp mong muốn đạt được.

- Kỹ thuật phân tích ngang được sử dụng trong việc so sánh các chỉ tiêu, khoản mục thuộc bảng cân đối kế toán, các chỉ tiêu thuộc báo cáo kết quả kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ giữa nhiều thời điểm, thời kỳ. Từ đó đánh giá được sự tăng giảm, mức độ biến động của các chỉ tiêu và so sánh mức độ biến động từng thời kỳ với nhau, đồng thời so sánh với các đơn vị khác và với trung bình ngành.

- Kỹ thuật phân tích hệ số được sử dụng trong việc tính toán và phân tích các nhóm chỉ tiêu tài chính như: hệ số khả năng thanh toán, hệ số hiệu suất hoạt động, hệ số khả năng sinh lời, hệ số cơ cấu tài sản nguồn vốn, hệ số giá trị thị trường. Tất cả các chỉ tiêu này đều được xác định dựa trên công thức dạng phân số, thông qua đánh giá tử số và mẫu số để đánh giá được ý nghĩa sự biến động các chỉ tiêu tổng hợp này.

2.5. Phương pháp dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp

Dự báo dựa trên tính ý:

* Cơ sở: dựa trên giả thiết rằng tình hình hoạt động tài chính của doanh nghiệp không có một sự thay đổi lớn nào, với tương lai là bản sao hoặc là hình đồng dạng phối cảnh của quá khứ.

* Nội dung: Có ba cách dự báo dựa trên tính ý:

Cách 1: Dự báo theo nguyên trạng: dự báo rằng giá trị hiện tại của mỗi chỉ tiêu trong báo cáo tài chính sẽ tiếp tục qua thời gian cho đến tương lai.

Tức là: $y_{T+h} = y_T$

Trong đó:

y_{T+h} : là chỉ tiêu trong báo cáo tài chính cần dự báo tại thời điểm h hoặc trong khoảng thời gian T+h.

y_T : là giá trị hiện tại của chỉ tiêu y .

Cách 2: Dự báo mỗi chỉ tiêu trong báo cáo tài chính có sự thay đổi với mức độ như nhau từ thời kỳ này sang thời kỳ tiếp theo.

Tức là: $y_{T+h} - y_T = y_T - y_{T-h}$ hay $y_{T+h} = 2y_T - y_{T-h}$

Trong đó:

y_{T+h} : là chỉ tiêu trong báo cáo tài chính cần dự báo

y_T : là giá trị hiện tại của chỉ tiêu y

y_{T-h} : là chỉ tiêu y trong báo cáo tài chính trong quá khứ (T-h) hoặc tại thời điểm h trong quá khứ.

Cách 3: Dự báo mỗi chỉ tiêu trong báo cáo tài chính có sự thay đổi tỷ lệ như nhau. Tức là:

$$\frac{y_{T+h} - y_T}{y_T} = \frac{y_T - y_{T-h}}{y_{T-h}} = k$$
$$y_{T+h} = y_T \times k$$

Trong đó:

y_{T+h} : là chỉ tiêu trong báo cáo tài chính cần dự báo

y_T : là giá trị hiện tại của chỉ tiêu y

y_{T-h} : là chỉ tiêu y trong báo cáo tài chính trong quá khứ (T-h) hoặc tại thời điểm h trong quá khứ.

Khi sử dụng phương pháp này, tác giả tiến hành dự báo báo cáo tài chính doanh nghiệp bao gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ trong giai đoạn 2015 - 2016 và dự báo dựa vào ba kịch bản: tình huống tốt nhất, tình huống xấu nhất và tình huống trung bình về sự thay đổi của số lượng sản phẩm tiêu thụ của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà.

CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SƠN HÀ

3.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà (SHI) tiền thân là Công ty TNHH Cơ Kim khí Sơn Hà, doanh nghiệp được thành lập và hoạt động theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 070376 ngày 23 tháng 11 năm 1998 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp. Công ty chuyển đổi sang mô hình Công ty cổ phần từ ngày 30 tháng 10 năm 2007 và hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103020425 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp cùng ngày.

Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà tọa lạc tại Lô số 2 CN1 Cụm Công nghiệp nhỏ và vừa Từ Liêm, Xã Minh Khai, Huyện Từ Liêm, Thành phố Hà Nội. Công ty hiện đang tiến hành sản xuất kinh doanh tại 2 địa điểm chính:

Nhà máy sản xuất tại Khu công nghiệp nhỏ và vừa Từ Liêm, huyện Từ Liêm – Hà Nội diện tích 9.000 m² chuyên sản xuất sản phẩm bồn chứa inox.

Nhà máy sản xuất tại Cụm công nghiệp thị trấn Phùng, huyện Đan Phượng – Hà Nội diện tích 44.800 m² sản xuất hầu hết các sản phẩm như bồn chứa nước nhựa, thép cán nguội, ống thép, chậu rửa và thiết bị nhà bếp,....

- Các ngành nghề sản xuất chính của công ty:

+ Sản xuất, gia công, lắp ráp và kinh doanh các sản phẩm điện, điện tử, đồ gia dụng

+ Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa.

+ Sản xuất và mua bán ống thép các loại

+ Sản xuất và mua bán các sản phẩm năng lượng mới

+ Kinh doanh các sản phẩm thiết bị nhà bếp

- Lịch sử hình thành và phát triển

Trải qua 16 năm hình thành và phát triển, Công ty Cổ phần Quốc tế Sơn Hà hiện đang là một doanh nghiệp có thương hiệu mạnh trên thị trường Việt Nam và Quốc tế về các sản phẩm trong lĩnh vực về thép không gỉ. Công ty được thành lập năm 1998 với vốn điều lệ ban đầu chỉ 600 triệu đồng, khởi nghiệp với một xưởng

gia công nhỏ, và sản phẩm duy nhất thời điểm đó là bồn nước Inox. Sơn Hà đã nhanh chóng mở rộng quy mô và sản phẩm, từng bước vươn vai trở thành một doanh nghiệp lớn mạnh với thị trường xuất khẩu đi hơn 20 nước trên thế giới như Mỹ, Brazil, Mexico, Indonesia, Singapore,....., hệ thống phân phối rộng khắp trên tất cả các tỉnh thành của cả nước.

Từ những ngày đầu năm 2007, công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà chính thức niêm yết trên sàn chứng khoán với mã SHI, nhiều cổ đông lớn là các tổ chức, cá nhân có uy tín tham gia cổ phần vào Sơn Hà. Công ty đã nhanh chóng mở rộng quy mô và sản phẩm. Thông qua thị trường chứng khoán, năm 2010, công ty đã phát hành thành công 10 triệu cổ phiếu thu về 163 tỉ đồng và đợt trái phiếu thu về 100 tỉ đồng. Hiện nay, công ty đang triển khai phát hành tiếp 10 triệu cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và cổ đông chiến lược.

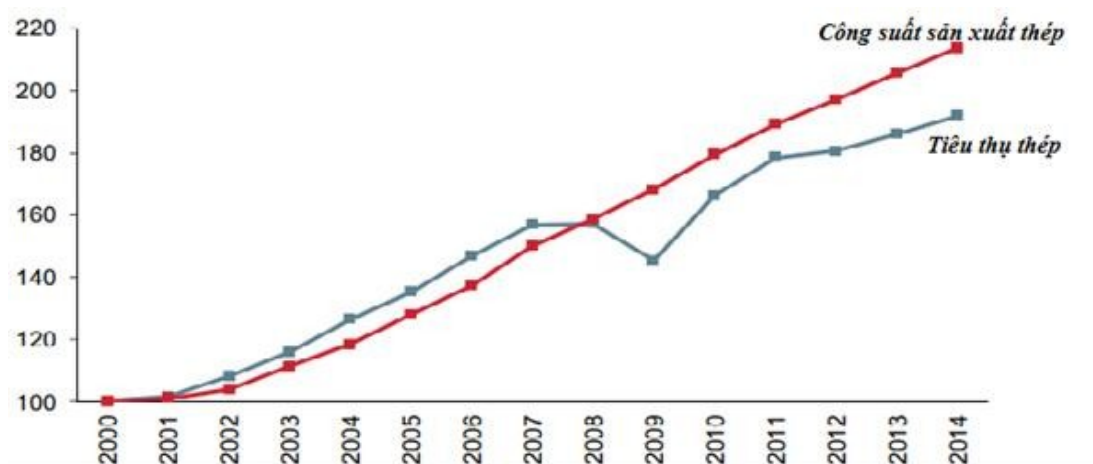
3.2. Đặc thù ngành kinh doanh

3.2.1. Phân tích ngành thép

a. Thị trường thép thế giới

- *Giá thép biến động theo xu hướng giảm*: Giá thép thế giới trong năm 2014 biến động theo xu hướng giảm, giá thép cao nhất vào tháng 2 nhờ cầu tăng tại Trung Quốc và chạm đáy tháng 7, mức thấp nhất trong 40 tháng do nhu cầu thép giảm trên toàn cầu. Những tháng cuối năm, giá thép theo xu hướng hồi phục do giá nguyên liệu tăng buộc các nhà sản xuất phải tăng giá, đồng thời nhu cầu tiêu thụ thép cũng khởi sắc hơn.

- *Sản lượng sản xuất và tiêu thụ thép tăng nhẹ*: Theo MEPS, sản lượng sản xuất thép Thế giới năm 2013 khoảng 1,6 tỷ tấn. Sản lượng tại các vùng hầu hết giảm, trừ Trung Quốc. Sản lượng của EU giảm còn 163 triệu tấn, giảm 3,3% so với năm ngoái. Sản lượng thép thô tại SNG và các nước châu Âu khác, giảm 2,6% so với năm 2012. Sản lượng tại Bắc Mỹ giảm 3,1%. Sản lượng thép tại châu Á đạt gần 1,07 tỷ tấn, tăng 5,9%.



Hình 3.1. Tiêu thụ và công suất sản xuất thép thô thế giới

(Nguồn: TTGCVT)

- *Giá nguyên liệu biến động:* Quặng sắt là nguyên liệu đầu vào để chế tạo thép, giá quặng trong năm 2013 biến động khá mạnh theo xu hướng giảm, giảm mạnh nhất trong tháng 6/2013, tuy nhiên 6 tháng cuối năm giá quặng lại tăng đáng kể. Giá giảm mạnh do lo ngại Trung Quốc tăng trưởng chậm lại, nhu cầu thép giảm. Song nhờ kinh tế thế giới có dấu hiệu hồi phục nên giá đã tăng trở lại.

b. Thị trường thép trong nước

- *Giá thép có xu hướng giảm:* Giá thép năm 2014 có chiều hướng giảm. Giá bán đầu nguồn các mặt hàng thép xây dựng giảm ở cả miền Bắc và miền Nam do sức tiêu thụ hạn chế cũng như nhiều doanh nghiệp giảm giá. Giá bán thực tế thép xây dựng tại các nhà máy hiện nay giảm phổ biến từ 1 – 1,3% so với năm 2014, giảm từ 0,5 – 0,8% so với năm 2013.

- *Sản lượng sản xuất tăng, sản lượng tiêu thụ giảm:* Ngành thép Việt Nam năm 2013 -2014 phải đối mặt với nhiều khó khăn đến từ nền kinh tế như bất động sản đóng băng, kinh tế suy thoái, các chính sách phát triển bất động sản chưa phát huy tác dụng, các ngành công nghiệp sử dụng thép trì trệ, sản lượng tiêu thụ thép trong nước giảm mạnh. Theo báo cáo của Bộ Công Thương, tính bình quân cả giai đoạn 2011-2014, sản lượng tiêu thụ thép các loại của cả nước giảm 1,5%.

Trong năm 2014, Sản xuất sản phẩm thép vẫn giữ được nhịp độ tăng trưởng khá tốt, tăng 12,71% so với năm 2013. Tiêu thụ thép năm 2014 tăng trưởng 11%

nhờ chủ yếu vào xuất khẩu tôn, ống kẽm... kim ngạch xuất khẩu đạt 1.260 triệu USD. Dù tăng trưởng về doanh số nhưng lợi nhuận của ngành thép lại không tăng do các nhân tố tác động không tốt từ việc tăng giá cước vận tải, xăng dầu, điện..

Ngành thép Việt Nam hiện khả năng cạnh tranh chưa cao do nguồn vốn hạn chế nên công nghệ chưa được đầu tư hiện đại, chi phí vốn lớn, nguyên liệu chủ yếu phụ thuộc nhập khẩu, công suất đạt thấp, do đó chi phí và giá thành cao.

c. Dự báo ngành thép

- *MEPS dự báo giá thép sẽ tăng trong dài hạn*: Hiệp hội Thép thế giới đã hạ mức tăng trưởng dự báo về tiêu thụ thép toàn cầu năm 2015 từ 3,3% xuống 3,1%, trong đó khu vực châu Á và châu Đại dương giảm tăng trưởng dự kiến từ 3% xuống 2,8%. Về dài hạn, MEPS dự kiến giá thép thế giới sẽ hồi phục trong 3 năm tới. Năm 2014 sẽ là điểm giá thấp nhất của chu kỳ này. Tiêu thụ sẽ bắt đầu tăng trong năm 2015 nhờ có kinh tế được cải thiện.

- *Về trung và dài hạn, ngành thép Việt Nam vẫn hứa hẹn nhiều tiềm năng tăng trưởng*: Theo dự báo của VSA, sản lượng toàn ngành thép của Việt Nam năm 2014 - 2015 chỉ tăng khoảng 2 - 4% so với năm 2013, đáp ứng đủ nhu cầu thép trong nước và xuất khẩu. Giá bán thép sẽ nhích lên do mức giá bán thép hiện nay của các doanh nghiệp đã ở mức thấp, trong khi các chi phí sản xuất như giá điện, xăng dầu, tỷ giá USD/VNĐ tăng lên. Về trung và dài hạn, ngành thép Việt Nam vẫn hứa hẹn nhiều tiềm năng tăng trưởng do tốc độ đô thị hóa ngày một gia tăng. Mục tiêu phát triển 1.000 trung tâm đô thị vào năm 2025 cùng tiêu chuẩn nhà ở tại khu vực thành thị được cải thiện sẽ thúc đẩy đầu tư cho xây dựng và hạ tầng, khiến nhu cầu tiêu thụ thép tiếp tục tăng trưởng trong tương lai.

Tuy nhiên những năm tới, ngành thép phải đối mặt với một số khó khăn khi hàng rào thuế quan phải giảm dần theo lộ trình cam kết WTO và AFTA, thép nhập khẩu từ Trung Quốc và các nước trong khu vực ASEAN với ưu thế về giá rẻ sẽ càng tạo thêm áp lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp trong nước, trong khi doanh nghiệp thép lại phải đối mặt với các vụ kiện chống phá giá tại một số quốc gia.

3.2.2. Phân tích ngành hàng gia dụng

- *Nhu cầu tiêu dùng tăng theo tốc độ phục hồi kinh tế:* Kinh tế Việt Nam bước vào chu kỳ phục hồi, GDP dự báo 5,8% giai đoạn 2015-2016 là tiền đề thúc đẩy tiêu dùng các sản phẩm gia dụng. (Nguồn: TLTK số 7, trang 2)

- *Cơ hội tăng trưởng từ quá trình đô thị hóa, các mặt hàng gia dụng được đánh giá có nhiều tiềm năng tăng trưởng trong 10 năm tới:* Theo báo cáo của Ngân hàng Thế giới 2013, Việt Nam là nước có tốc độ đô thị hóa cao nhất Đông Nam Á. Con số này được ước tính đạt 38% và 40% vào năm 2015 và năm 2020. Việt Nam hiện nay đang phát triển với gần 770 đô thị. Tốc độ đô thị hóa tăng kéo theo ngành hàng gia dụng tại các đô thị cũng gia tăng.

- *Cơ hội tăng trưởng từ chính sách phát triển nông thôn:* Năm 2012, thủ tướng chính phủ đã phê duyệt chương trình mục tiêu quốc gia nước sạch và vệ sinh môi trường. Theo đó, 27.600 tỷ đồng được đầu tư cải thiện nguồn nước và đảm bảo vệ sinh môi trường. Mục tiêu đến năm 2015: 85% dân số nông thôn được sử dụng nước sinh hoạt hợp vệ sinh. Do đó, nhu cầu sử dụng các bồn chứa nước inox, và bồn chứa nước bằng nhựa đảm bảo chất lượng nước sẽ tăng theo. Đây cũng là phân khúc thị trường phù hợp với sản phẩm của Sơn Hà, vì vậy thị trường nông thôn và các tỉnh là thị trường hứa hẹn giúp Sơn Hà tăng trưởng thị phần và doanh thu.

- *Nhu cầu đầu tư mua sắm các mặt hàng gia dụng tăng theo dân số và nhu cầu nhà ở:* Theo số liệu thống kê của Tổng cục Dân số và Kế hoạch hóa Gia đình, đầu năm 2014, tổng dân số Việt Nam đạt khoảng 92,5 triệu người trong đó dân thành thị chiếm 31%, nông thôn chiếm 69%, dân số tăng, nhu cầu nhà ở tăng. Theo đó, nhu cầu xây dựng, mua sắm trang thiết bị tăng, đây là yếu tố giúp mở rộng thị trường tiêu dùng các sản phẩm gia dụng như chậu rửa inox, bình nước nóng sử dụng năng lượng mặt trời, hay ống thép trang trí của Sơn Hà.

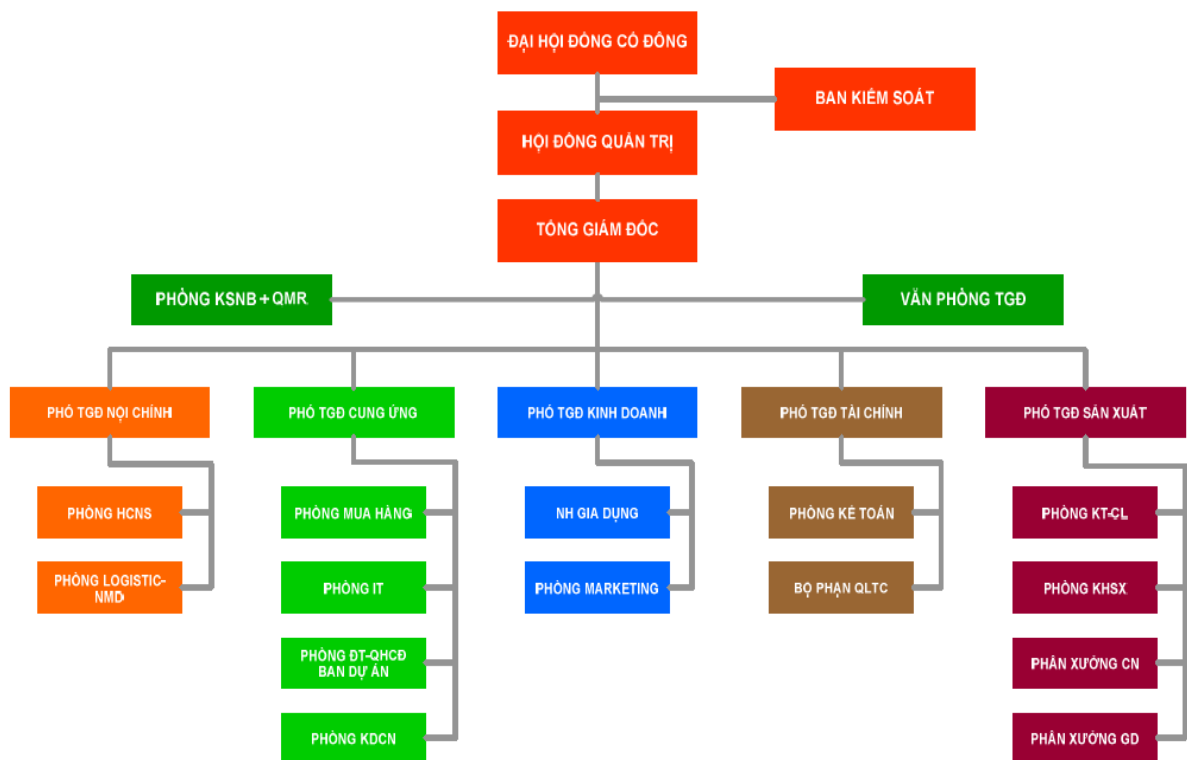
- *Xu hướng phát triển năng lượng sạch:* Phát triển ngành công nghiệp năng lượng sạch, năng lượng tái tạo và tiết kiệm năng lượng là một xu hướng tất yếu của thế giới trong thế kỷ 21. Sản phẩm bình nước nóng sử dụng năng lượng mặt trời là một trong những giải pháp thay thế hữu hiệu nhất trong việc tiết kiệm năng lượng,

bảo vệ môi trường và tiết kiệm chi phí sinh hoạt gia đình đặc biệt khi mà giá điện đang ngày càng có xu hướng tăng.

Từ những phân tích trên, có thể thấy được tiềm năng phát triển của ngành sản xuất các sản phẩm từ thép không gỉ là rất lớn. Nếu tận dụng tốt các tiềm năng đang có sẵn, kết hợp với việc nâng cao công nghệ sản xuất, xây dựng và phát triển thương hiệu ngày càng lớn mạnh thì Sơn Hà hoàn toàn có khả năng có những bước phát triển lớn mạnh trong giai đoạn sắp tới.

3.3. Đặc thù sản xuất kinh doanh của công ty

3.3.1. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý



Hình 3.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy công ty

(Nguồn: website công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà)

3.3.2. Thuận lợi và khó khăn của công ty

a. Thuận lợi

- Mở rộng thị trường kinh doanh cả trong và ngoài nước, sản phẩm gia dụng thiết yếu, do vậy nhu cầu luôn mang tính thường xuyên.

Năm 2014, công ty đã rất thành công trong việc phát triển thị trường và quảng bá sản phẩm. Cụ thể trong năm công ty đã mở thêm 10 chi nhánh tại các tỉnh, thành phố như Tuyên Quang, Sóc Sơn, Thái Nguyên, Phú Thọ, Quảng Bình, Cẩm Phả, Hà Tĩnh, đồng thời tích cực tham gia các hội chợ triển lãm trong nước như Vietbuild Hà Nội, Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, đồng thời giới thiệu các sản phẩm cải tiến, có tính năng ưu việt hơn ra thị trường. Bên cạnh đó, thị trường xuất khẩu cũng được chú trọng đẩy mạnh. Sơn Hà đã tích cực mở rộng thị trường xuất khẩu thông qua tham gia hội chợ triển lãm ống thép tại Nga, Thổ Nhĩ Kỳ... đẩy mạnh đổi mới cơ cấu sản phẩm sang chủng loại thép mác 304. Tính đến nay, thị trường xuất khẩu của công ty Sơn Hà gồm hơn 20 quốc gia, thị trường chính là Brazil, Nga, Thổ Nhĩ Kỳ và Mỹ.

- Vị trí và thương hiệu lớn trong ngành, kênh phân phối, thương hiệu sản phẩm đã ổn định với 28 chi nhánh, 500 nhà phân phối, 5000 điểm bán và xuất khẩu tới 20 nước trên thế giới.

Với hơn 16 năm phát triển, thương hiệu Sơn Hà ngày càng khẳng định vị thế dẫn đầu của mình và hiện đang sở hữu con số thị phần ấn tượng trong phân khúc sản phẩm gia dụng từ thép không gỉ, luôn duy trì mức 40 – 60% thị phần cả nước các sản phẩm chủ đạo như bồn nước inox, chậu rửa inox, bình nước nóng năng lượng mặt trời Thái Dương Năng hay ống thép công nghiệp. Đây cũng là những mặt hàng chiến lược được doanh nghiệp tập trung phát triển trong dài hạn. Sơn Hà hiện là đơn vị duy nhất tại Việt Nam được tổ chức quốc tế uy tín TUV cấp chứng chỉ PED – một chứng chỉ quan trọng giúp Sơn Hà có thể xuất khẩu ống thép không gỉ vào các thị trường khắt khe như Châu Âu và Hoa Kỳ. Hiện thị phần của Sơn Hà chiếm khoảng 46,7%.

- Năng lực cạnh tranh kỹ thuật lớn

Công ty đã thành công trong việc kiểm soát chất lượng sản phẩm, tỷ lệ lỗi vật tư linh kiện đầu vào tại Nhà máy Diễn và Nhà máy Phùng đều nằm trong biên độ cho phép. 80% chỉ tiêu tỷ lệ lỗi trên quy trình đạt. Sản phẩm được đổi mới, quy

trình sản xuất được cải tiến liên tục. Ngoài ra, công ty có năng lực sản xuất lớn, khả năng cung ứng sản phẩm kịp thời cho thị trường trong và ngoài nước.

- Giá nguyên liệu đầu vào diễn biến thuận lợi

Nguyên liệu chính phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty là thép không gỉ, được nhập khẩu toàn bộ, chủ yếu từ Đài Loan, Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản. Chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn, chiếm khoảng 90% giá thành sản phẩm của công ty, do vậy biến động của giá cả sẽ ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Đặc biệt giá thép không gỉ thế giới (phụ thuộc nhiều vào giá Nickel) liên tục giảm từ đầu quý 2/2014.

b. Khó khăn

- Việt Nam áp thuế chống bán phá giá đối với nguyên liệu sản xuất các sản phẩm thép không gỉ

Do đơn kiện của Posco VST và Thép Hòa Bình, ngày 25/12/2013 Bộ Công Thương ban hành quyết định số 9990/QĐ – BCT về áp dụng biện pháp chống phá giá tạm thời đối với một số sản phẩm thép không gỉ cán nguội được nhập khẩu vào Việt Nam từ các nước gồm: Trung Quốc, Indonesia, Malaysia và Đài Loan, ảnh hưởng đến nguyên liệu giá đầu vào của công ty.

- Thị trường xuất khẩu cũng gặp phải tình trạng bảo hộ ngay cả những thị trường phát triển như Mỹ, Canada

Doanh thu xuất khẩu giảm do ảnh hưởng của việc Mỹ áp thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng ống thép xuất khẩu. Chi phí quản lý và chi phí bán hàng tăng do phát sinh chi phí thuê luật sư để xử lý vụ kiện chống bán phá giá là 3,2 tỷ đồng.

- Cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các đối thủ trong ngành

Hiện nay, có khoảng hơn 20 doanh nghiệp trong nước sản xuất những sản phẩm làm từ thép không gỉ, trong đó có những công ty lớn, có uy tín và đang cạnh tranh khá trực tiếp với công ty như Tân Á, Tân Mỹ ở sản phẩm bồn nước, chậu rửa, Hoàng Vũ, Tiến Đạt ở sản phẩm ống inox. Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà đang nỗ lực cải tiến chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa mẫu mã để chiếm lĩnh thị trường,

tiến tới mục tiêu trở thành tập đoàn sản xuất các sản phẩm thép không gỉ hàng đầu Việt Nam.

3.4. Thực trạng tình hình tài chính của công ty giai đoạn 2010 - 2014

3.4.1. Phân tích sự biến động tài sản và nguồn vốn

Nhìn vào bảng số liệu có thể thấy tổng tài sản của công ty hầu như tăng dần qua các năm từ 2009 đến năm 2014, đặc biệt năm 2013, tổng tài sản của công ty giảm so với năm 2012 là 190.461 triệu đồng do công ty tiến hành chi trả vốn của các khoản nợ ngắn hạn cũng như dài hạn và việc công ty thoái vốn toàn bộ/ một phần tại các công ty thành viên như CTCP phát triển Năng lượng Sơn Hà, CTCP Sơn Hà Sài Gòn để nâng chuẩn danh mục đầu tư. Tuy nhiên, đến năm 2014 quy mô tài sản của công ty đã tăng 251.731 triệu đồng so với năm 2013. Điều này cho thấy quy mô vốn của công ty được mở rộng đáng kể, sau 5 năm tổng tài sản tăng gần gấp 2,5 lần đã tạo điều kiện cho doanh nghiệp có thêm vốn mở rộng hoạt động của mình.

Nguyên nhân sự tăng giảm tổng tài sản cụ thể là do sự tăng giảm của từng khoản mục cấu thành, cụ thể:

Tài sản ngắn hạn có giá trị lớn, chiếm khoảng trên 60% tổng tài sản và tăng dần qua các năm, trừ năm 2013 giảm nhẹ, điều này cho thấy doanh nghiệp vẫn giữ nguyên chính sách đầu tư vào tài sản ngắn hạn, phù hợp với đặc điểm ngành sản xuất và kinh doanh thép và hàng gia dụng. Cụ thể:

Tiền và các khoản tương đương tiền tăng dần qua các năm phù hợp với việc mở rộng kinh doanh của doanh nghiệp. Năm 2011, trong khi tài sản ngắn hạn tăng thì tiền mặt lại giảm và quay trở lại tăng mạnh vào năm 2012, nguyên nhân dẫn đến sự tăng giảm này là do công ty sử dụng lượng tiền mặt tích trữ để mua nguyên vật liệu dự trữ do công ty dự đoán có sự biến động tăng giá thép vào cuối năm 2011, đồng thời công ty tăng cường đầu tư vào tài sản cố định cũng như tài sản dài hạn khác phục vụ nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh của mình. Năm 2013, tổng tài sản của công ty giảm trong đó giảm mạnh nhất là tiền mặt. Nguyên nhân sự thay đổi này là do công ty dùng tiền mặt để tăng cường mua nguyên vật liệu dự trữ phục vụ

cho hoạt động sản xuất kinh doanh do dự đoán nhu cầu sử dụng thép sẽ tăng cùng với sự phục hồi của thị trường bất động sản trong nước cũng như quan ngại sự tăng giá nguyên vật liệu trong năm 2014. Hoạt động kinh doanh của công ty trong năm này do ảnh hưởng chung của nền kinh tế nên có sự sụt giảm về doanh thu. Đến năm 2014, tiền và các khoản tương đương tiền tăng do nền kinh tế trong nước đã có sự phục hồi, hoạt động kinh doanh của công ty có nhiều thuận lợi hơn. Như vậy, công ty nên xem xét tích trữ tiền mặt hợp lý để không làm tăng chi phí cơ hội cho việc sử dụng vốn đồng thời đảm bảo khả năng thanh toán kịp thời.

Đầu tư tài chính ngắn hạn: Khoản đầu tư tài chính ngắn hạn của công ty chủ yếu là cho bên thứ ba vay trong thời hạn dưới 1 năm để hưởng lãi cũng như đầu tư ngắn hạn vào các cổ phiếu có tính ổn định trên thị trường. Năm 2011 và năm 2013 do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế cũng như ảnh hưởng khủng hoảng nợ công ở châu Âu làm cho thị trường chứng khoán quốc tế cũng như trong nước cũng có nhiều biến động nên công ty giảm đầu tư vào cổ phiếu ngắn hạn đồng thời tăng trích nộp các khoản dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn khiến cho khoản mục này giảm.

Hàng tồn kho là khoản mục chiếm khoảng 40% trong tài sản ngắn hạn, đây là đặc điểm phù hợp với một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thép. Hàng tồn kho tăng đều trong các năm trong đó lượng nguyên, vật liệu chiếm tỷ trọng chủ yếu trong khoản mục này. Điều này lý giải bởi vì biến động giá trên thị trường thép trong thời gian gần đây tương đối lớn nên công ty phải tăng cường dự trữ nguyên vật liệu phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh do đó lượng hàng tồn kho tăng lên là một điều hợp lý.

Khoản phải thu hầu như tăng đều qua các năm phù hợp với hoạt động kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, khoản mục này có sự sụt giảm vào năm 2013 do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng nợ công Châu Âu khiến nền kinh tế trong nước bị ảnh hưởng. Chính phủ hạn chế trong việc chi tiêu công đầu tư xây dựng làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty.

Bảng 3.1: Sự biến động các khoản mục thuộc Tài sản – Nguồn vốn

SỰ BIẾN ĐỘNG CÁC KHOẢN MỤC TÀI SẢN - NGUỒN VỐN

<i>ĐVT: triệu đồng</i>												
STT	Khoản mục	31/12/2009	31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012		31/12/2013		31/12/2014	
			Giá trị	Tăng giảm so với năm trước	Giá trị	Tăng giảm so với năm trước	Giá trị	Tăng giảm so với năm trước	Giá trị	Tăng giảm so với năm trước	Giá trị	Tăng giảm so với năm trước
A	Tài sản	761,410	1,111,194	349,784	1,467,171	355,977	1,614,250	147,079	1,423,789	(190,461)	1,675,520	251,731
<i>I</i>	<i>Tài sản ngắn hạn</i>	<i>519,146</i>	<i>805,692</i>	<i>286,546</i>	<i>878,528</i>	<i>72,836</i>	<i>1,056,121</i>	<i>177,593</i>	<i>950,506</i>	<i>(105,615)</i>	<i>1,167,262</i>	<i>216,756</i>
1	Tiền và tương đương tiền	26,426	85,312	58,886	59,926	(25,386)	131,788	71,862	22,782	(109,006)	98,149	75,367
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	13,700	39,855	26,155	10,388	(29,467)	36,227	25,839	33,044	(3,183)	36,051	3,007
3	Phải thu ngắn hạn	292,730	335,382	42,652	350,423	15,041	375,036	24,613	259,313	(115,723)	350,285	90,972
4	Hàng tồn kho	175,823	268,718	92,895	354,579	85,861	395,517	40,938	569,104	173,587	621,113	52,009
5	Tài sản ngắn hạn khác	10,467	76,425	65,958	103,212	26,787	117,553	14,341	66,263	(51,290)	61,664	(4,599)
<i>II</i>	<i>Tài sản dài hạn</i>	<i>242,264</i>	<i>305,502</i>	<i>63,238</i>	<i>588,643</i>	<i>283,141</i>	<i>558,129</i>	<i>(30,514)</i>	<i>473,283</i>	<i>(84,846)</i>	<i>508,258</i>	<i>34,975</i>
1	Các khoản phải thu dài hạn			0		-		-		-		-
2	Tài sản cố định	218,544	267,694	49,150	415,021	147,327	445,898	30,877	345,448	(100,450)	384,363	38,915
3	BĐS đầu tư			0		-		-		-		-
4	Đầu tư tài chính dài hạn	19,033	31,020	11,987	91,293	60,273	30,001	(61,292)	47,764	17,763	50,078	2,314
5	Tài sản dài hạn khác	4,687	6,788	2,101	7,749	961	15,799	8,050	21,289	5,490	22,635	1,346
6	Lợi thế thương mại			0	74,580	74,580	66,431	(8,149)	58,782	(7,649)	51,182	(7,600)
B	Nguồn vốn	761,410	1,111,194	349,784	1,467,171	355,977	1,614,250	147,079	1,423,789	(190,461)	1,675,520	251,731
<i>I</i>	<i>Nợ phải trả</i>	<i>557,640</i>	<i>678,298</i>	<i>120,658</i>	<i>1,043,671</i>	<i>365,373</i>	<i>1,186,851</i>	<i>143,180</i>	<i>1,047,335</i>	<i>(139,516)</i>	<i>1,231,748</i>	<i>184,413</i>
1	Nợ ngắn hạn	476,340	526,345	50,005	908,529	382,184	1,015,752	107,223	898,560	(117,192)	1,068,708	170,148
2	Nợ dài hạn	81,300	151,953	70,653	135,142	(16,811)	171,099	35,957	148,775	(22,324)	163,040	14,265
<i>II</i>	<i>Vốn chủ sở hữu</i>	<i>203,770</i>	<i>432,896</i>	<i>229,126</i>	<i>423,500</i>	<i>(9,396)</i>	<i>427,399</i>	<i>3,899</i>	<i>376,454</i>	<i>(50,945)</i>	<i>443,772</i>	<i>67,318</i>
1	Vốn chủ sở hữu	203,770	432,896	229,126	423,500	(9,396)	427,399	3,899	376,454	(50,945)	443,772	67,318
2	Nguồn kinh phí và các quỹ khác			0		-		-		-		-

(Nguồn: Tổng hợp số liệu báo cáo tài chính công ty)

Năm 2014, thị trường bất động sản có sự phục hồi nên hoạt động kinh doanh của công ty có sự tiến triển làm tăng mạnh các khoản phải thu. Trong đó khoản mục phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số các khoản phải thu ngắn hạn cho thấy công ty đang tích cực thực hiện chính sách bán chịu cho khách hàng, gia tăng số ngày trả chậm để tăng cường sản lượng tiêu thụ, giải phóng hàng tồn kho.

Tài sản dài hạn chỉ chiếm khoảng 1/3 tổng tài sản của doanh nghiệp, trong đó chủ yếu là tài sản cố định, đầu tư vào các nhà máy sản xuất và chế biến thép, máy móc thiết bị và phương tiện vận tải, quy mô tài sản cố định cho thấy mức độ cơ giới hóa của doanh nghiệp là chưa cao. Tuy nhiên giá trị tài sản cố định hầu như tăng dần qua các năm (trừ năm 2013), sau 5 năm đã gấp 1,5 lần giá trị vào 2009 cho thấy công ty cũng đã chú ý đến việc đầu tư khoa học công nghệ và đổi mới máy móc thiết bị, tạo điều kiện phát triển lâu dài. Năm 2013, tài sản cố định của công ty giảm nguyên nhân chủ yếu do khi đánh giá lại tài sản cố định theo thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 26/12/2013 của Bộ Tài Chính có một số tài sản không đáp ứng được yêu cầu nên đã chuyển sang khoản mục công cụ, dụng cụ. Ngoài ra, cũng có một số tài sản cố định bị giảm do chuyển đổi mô hình của một số công ty con sang thành công ty liên kết chứ không phải do thanh lý hay nhượng bán tài sản cố định. Trong năm 2013 công ty vẫn tiếp tục đầu tư mua sắm mới tài sản cố định, máy móc thiết bị phục vụ hoạt động kinh doanh của công ty.

Đầu tư tài chính dài hạn chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ và cũng là phù hợp trong điều kiện thị trường chứng khoán liên tục biến động. Trong đó chủ yếu là công ty nắm giữ cổ phiếu của một số đơn vị như Công ty Cổ phần đầu tư và kinh doanh thương mại Vinaconex, Công ty Cổ phần đầu tư Phát triển đô thị Kiến Hưng, Công ty cổ phần đầu tư tài nguyên và Năng lượng Thăng Long, CTCP năng lượng Sơn Hà, Công ty bất động sản Havico, CTCP Hiway Việt Nam, đầu tư vào dự án Paradise Garden....., cho thấy công ty đang có hướng đầu tư hợp lý, vừa làm tăng thị trường tiêu thụ ổn định cho sản phẩm của công ty lại vừa tạo thu nhập tài chính cho công ty, đa dạng hóa danh mục đầu tư.

Tóm lại các khoản mục tài sản của doanh nghiệp có sự thay đổi đáng kể qua các năm, đặc biệt vào năm 2011 và năm 2013, tuy tỷ trọng các khoản mục khá hợp lý so với đặc điểm ngành nhưng doanh nghiệp cần lưu ý đến duy trì các khoản mục tiền mặt và hàng tồn kho ở mức hợp lý nhất.

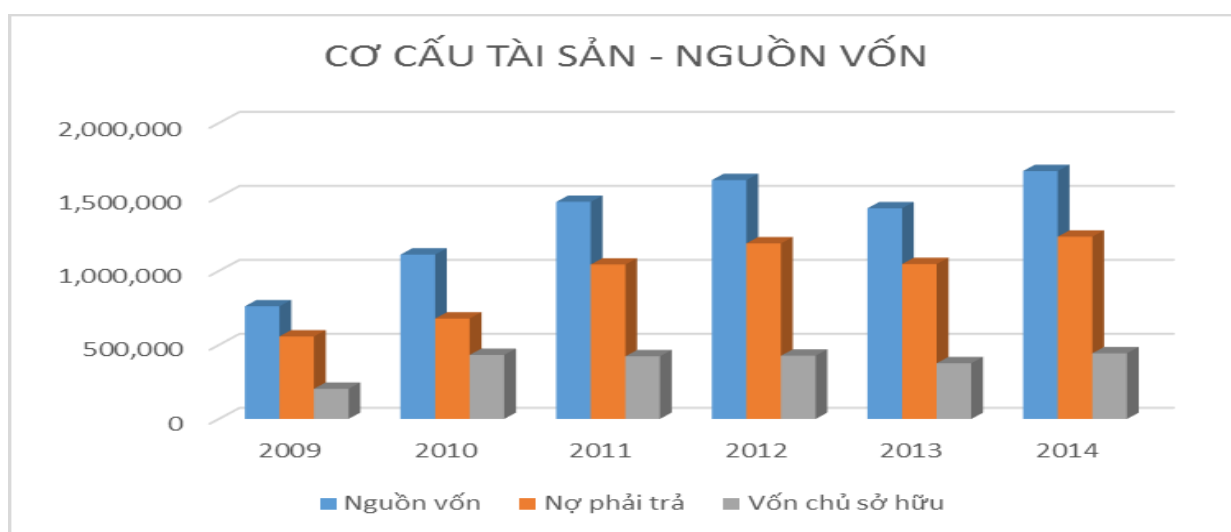
Về cơ cấu nguồn vốn, vốn huy động được tăng dần qua các năm (trừ năm 2013) cho thấy sự tăng trưởng về quy mô nguồn vốn, để xem xét nguồn huy động cụ thể ta cần phân tích các khoản mục chi tiết.

Nợ phải trả của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn, trên 50% tổng nguồn vốn của đơn vị và tăng đều qua các năm (trừ năm 2013). Năm 2013, Nợ ngắn hạn của công ty giảm do công ty đã tiến hành trả nợ các hợp đồng tín dụng vay của các ngân hàng đến hạn trả như khoản vay 79,8 tỷ của ngân hàng BIDV với mục đích là tái cơ cấu tài chính, khoản vay của ngân hàng TMCP Kỹ thương và của ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam để mua máy móc thiết bị. Tuy nhiên so với tỷ trọng nợ phải trả/ tổng nguồn vốn của các doanh nghiệp trong cùng ngành thì tỷ trọng nợ của đơn vị vẫn đang ở mức khá cao. Xem xét cụ thể nợ phải trả cho thấy công ty chỉ tập trung chủ yếu huy động nợ ngắn hạn, cụ thể là vay và nợ ngắn hạn từ các tổ chức tài chính, tuy nguồn vốn này dễ huy động và chi phí sử dụng vốn không quá cao lại linh hoạt cho doanh nghiệp, nhưng công ty cần đặc biệt chú ý đến áp lực thanh toán và đe dọa giảm hệ số khả năng thanh toán của mình.

Vốn chủ sở hữu đều là do vốn góp của các cổ đông, có sự sụt giảm nhẹ vào năm 2011 và 2013. Tuy nhiên đến năm 2014, công ty lại gia tăng huy động vốn chủ sở hữu bằng việc phát hành cổ phiếu. Sau 5 năm vốn chủ sở hữu tăng hơn 2 lần so với năm 2009. Tuy doanh nghiệp đã có nỗ lực phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn chủ nhưng việc đảm bảo độc lập tài chính vẫn chưa cao so với các doanh nghiệp trong cùng ngành. Công ty nên xem xét tăng cường hơn nữa mức vốn chủ sở hữu hoặc giảm nợ vay ngắn hạn để đảm bảo khả năng thanh toán cho mình.

Đánh giá sâu hơn về hệ số nợ và chính sách sử dụng đòn bẩy tài chính của doanh nghiệp, có thể thấy Công ty với chính sách huy động vốn với hệ số nợ chiếm khoảng 70% cho thấy mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp chưa thực sự cao.

Nếu có thể đơn vị nên tiếp tục giảm nợ vay hoặc thương lượng với các tổ chức tài chính một mức chi phí thấp hơn để khắc phục khó khăn này.



Hình 3.3. Sự biến động cơ cấu tài sản nguồn vốn

(Nguồn: Tác giả)

Khi xem xét chính sách đầu tư và chính sách tài trợ cần đối chiếu xem khả năng cân bằng tài chính của doanh nghiệp ra sao. Có thể thấy nguồn vốn dài hạn của doanh nghiệp, bao gồm vốn chủ sở hữu và nợ dài hạn, hầu như lớn hơn tài sản dài hạn của doanh nghiệp (trừ năm 2011 do doanh nghiệp tập trung đầu tư tài sản cố định để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh). Nguồn vốn dài hạn của doanh nghiệp, ngoài tài trợ tài sản dài hạn vẫn thừa một phần để tài trợ tài sản ngắn hạn. Chứng tỏ doanh nghiệp huy động vốn vay nhiều nhưng vẫn đảm bảo được tính cân bằng tài chính.

Khi xem xét biểu 3.3 có thể thấy Công ty đầu tư tập trung vào tài sản ngắn hạn và cao hơn đồng thời huy động ít vốn từ vốn chủ sở hữu hơn so với các doanh nghiệp cùng ngành. Tuy mức độ chênh lệch không quá lớn nhưng đây chính là điểm cần lưu ý trong chính sách tài trợ của doanh nghiệp.

3.4.2. Phân tích kết quả kinh doanh

Với hơn 16 năm phát triển, Sơn Hà là thương hiệu mạnh với con số thị phần ấn tượng trong phân khúc sản phẩm gia dụng từ thép không gỉ, luôn duy trì mức 40-60% thị phần cả nước với các sản phẩm chủ đạo như bồn nước inox, chậu rửa inox,

...

Bảng 3.2 Hệ số cơ cấu tài sản – nguồn vốn

NHÓM HỆ SỐ CƠ CẤU TÀI SẢN - NGUỒN VỐN													
STT	Khoản mục	31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012		31/12/2013		31/12/2014	
		Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
1	Tổng tài sản	761,410		1,111,194		1,467,171		1,614,250		1,423,789		1,675,520	
2	Nợ phải trả	557,640	73.24	678,298	61.04	1,043,671	71.13	1,186,851	73.52	1,047,335	73.56	1,231,748	73.51
3	Vốn chủ sở hữu	203,770	26.76	432,896	38.96	423,500	28.87	427,399	26.48	376,454	26.44	443,772	26.49
4	Tài sản ngắn hạn	519,146	68.18	805,692	72.51	878,528	59.88	1,056,121	65.42	950,506	66.76	1,167,262	69.67
5	Tài sản dài hạn	242,264	31.82	305,502	27.49	588,643	40.12	558,129	34.58	473,283	33.24	508,258	30.33

(Nguồn: Tổng hợp số liệu báo cáo tài chính công ty)

Bảng 3.3 Hệ số cơ cấu tài sản – nguồn vốn ngành

STT		2014	2013	2012	2011	2010
Tỷ lệ tài chính						
1	Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	61%	59%	57%	60%	64%
2	Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	39%	41%	43%	40%	36%
3	Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	63%	65%	63%	63%	61%
4	Nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu	167%	190%	172%	171%	158%
5	Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	37%	35%	37%	37%	39%

(Nguồn: Cophieu68.vn)

Son Hà hiện là đơn vị duy nhất tại Việt Nam được tổ chức quốc tế uy tín TUV cấp chứng chỉ PED – một chứng chỉ quan trọng giúp Son Hà có thể xuất khẩu ống thép không gỉ vào các thị trường khắt khe như Châu Âu và Hoa Kỳ.

Cụ thể thị phần của công ty trong nước tính đến năm 2014 như sau:

- Bồn nước Inox, nhựa: 65% thị phần miền Bắc và 35% thị phần cả nước.
- Chậu rửa Inox: 46,7% thị phần cả nước.
- Thái Dương Năng: 56% thị phần cả nước
- Ống thép không gỉ: 46,7% thị phần cả nước.

Về doanh thu của doanh nghiệp có giá trị lớn và hầu như tăng dần qua các năm (trừ năm 2013), đặc biệt doanh thu của năm 2011 tăng mạnh tăng hơn 506 tỷ so với năm 2010 là do công ty có phát sinh thêm khoản doanh thu của công ty con Vinaconex, đồng thời thị trường tiêu thụ của công ty được mở rộng.

Năm 2013 doanh thu của công ty có sự sụt giảm, nguyên nhân do thị trường thép thế giới trải qua một năm đầy biến động trong bầu không khí khủng hoảng kinh tế bao trùm, khiến nhu cầu tiêu thụ thép suy yếu, nguồn cung dư thừa, tồn kho lớn, giao dịch chậm lại, giá nguyên liệu thô tăng cao, giá thép giảm, ở trong nước do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng nợ công ở châu Âu dẫn đến chính phủ cắt giảm một số khoản mục chi xây dựng. Mặt khác trong năm này thị trường bất động sản tiếp tục đóng băng khiến tiêu thụ thép giảm mạnh; gói hỗ trợ 30.000 tỉ đồng nhằm hỗ trợ thị trường bất động sản còn nhiều vướng mắc chưa phát huy tác dụng; công suất sản xuất lớn khiến cung vượt cầu đồng thời phải cạnh tranh gay gắt với hàng nhập khẩu thép có chứa nguyên tố Bo trốn thuế, điều này làm ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động kinh doanh của ngành thép nói chung cũng như công ty nói riêng. Thêm vào đó năm 2013, Mỹ áp dụng chính sách chống bán phá giá đối với mặt hàng xuất khẩu ống thép inox của công ty làm cho doanh thu từ hoạt động xuất khẩu giảm 76% so với năm 2012.

Sang đến năm 2014, do giá nguyên liệu đầu vào giảm dẫn đến giá thép trong nước có xu hướng giảm đồng thời thị trường bất động sản trong nước có nhiều biến chuyển tích cực làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty thuận lợi, ngoài ra do công ty mở thêm nhiều chi nhánh ngoại tỉnh tăng cường quảng bá hoạt động

giải trí từ công ty con (Vinaconex) đã làm doanh thu có sự tăng trưởng đáng kể.

Các khoản giảm trừ doanh thu có giá trị tương đối nhỏ ở những năm 2010 - 2011, cho thấy chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp tương đối ổn định. Tuy nhiên giá trị của khoản mục này trong năm 2014 tăng lên, chủ yếu là hàng bán bị trả lại và chiết khấu thương mại, đây là một dấu hiệu cần chú ý của doanh nghiệp trong việc khắc phục chất lượng sản phẩm.

Bảng 3.4 Tỷ lệ chi phí/ doanh thu của SHI

		TỶ LỆ CHI PHÍ/ DOANH THU CÁC NĂM					
		<i>ĐVT: %</i>					
STT	Khoản mục	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Giá vốn hàng bán/DTT	84.75	82.51	86.52	87.82	85.67	85.33
2	Chi phí bán hàng/DTT	2.75	4.79	3.02	3.61	5.53	6.72
3	Chi phí tài chính/DTT	6.45	6.57	7.98	5.65	5.55	3.90
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp/DTT	2.42	1.84	2.07	2.48	3.36	2.40

(Nguồn: Tác giả tự tính toán tổng hợp)

Về chi phí, giá vốn hàng bán của doanh nghiệp chiếm tỷ lệ tương đối lớn so với doanh thu, khoảng trên 80%. Giá vốn có dấu hiệu giảm vào năm 2010, 2013 và tăng trong giai đoạn năm 2011-2012. Điều này có thể lý giải do giá nguyên vật liệu ngành thép trên thế giới có sự biến động tăng giá trong năm 2011- 2012. Mặt khác, năm 2013 - 2014, giá phôi thép trên thế giới có xu hướng giảm, đồng thời công ty tiến hành cải tiến trong quá trình sản xuất, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm nên cùng với sự tăng doanh thu thì sự gia tăng về giá vốn thấp hơn làm gia tăng đáng kể lợi nhuận gộp từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Xét về lâu dài công ty cần chú ý đầu tư đổi mới khoa học công nghệ, nỗ lực giảm giá thành sản phẩm để có thể cạnh tranh với các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Chi phí bán hàng chiếm giá trị tương đối lớn so với doanh thu và hầu như tăng qua các năm (trừ năm 2011). Năm 2010, chi phí bán hàng tăng khá nhanh do trong năm công ty có tiến hành một số chương trình quảng cáo lớn như tài trợ giải bóng đá VFF, quảng cáo VOV giao thông.... Đây là để thực hiện chiến lược quảng bá thương hiệu của công ty ra thị trường nhằm tạo bước tiền đề để phát triển thị trường. Năm 2011, chi phí bán hàng giảm là do công ty hoàn nhập khoản chi phí

quảng cáo tài trợ VFF năm 2010 và giảm chi phí quảng cáo trên các phương tiện truyền thông.

Giai đoạn 2012-2014 chi phí bán hàng tăng chủ yếu do chi phí xăng dầu tăng dẫn đến chi phí vận chuyển hàng hóa tăng. Mặt khác, công ty tiến hành mở rộng các chi nhánh ngoại tỉnh nên chi phí tiền lương nhân viên bán hàng, chi phí quảng cáo, chi phí thuê nhà ... cũng tăng lên. Sự gia tăng chi phí bán hàng là điều cần thiết phục vụ cho việc mở rộng hoạt động kinh doanh của công ty.

Chi phí quản lý doanh nghiệp có sự sụt giảm nhẹ vào năm 2010 và 2014. Năm 2011, 2012 cùng với sự gia tăng của doanh thu khiến cho chi phí quản lý doanh nghiệp tăng, mặt khác do ảnh hưởng của lạm phát để đảm bảo đời sống cho nhân viên công ty cũng thực hiện chính sách tăng lương, điều này cũng làm gia tăng chi phí quản lý doanh nghiệp. Ngoài ra, do thị trường diễn biến phức tạp, ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế nên công ty tăng tỷ lệ trích nộp dự phòng các khoản nợ phải thu khó đòi cũng làm tăng chi phí quản lý doanh nghiệp.

Tuy nhiên, năm 2013 mặc dù doanh thu có sự sụt giảm đáng kể so với năm 2012 nhưng chi phí quản lý doanh nghiệp lại gia tăng. Nguyên nhân chủ yếu là trong năm này công ty phát sinh thêm khoản chi phí thuê luật sư để xử lý vụ kiện chống bán phá giá 3,2 tỷ đồng và tăng cường trích lập khoản dự phòng nợ phải thu. Nhìn nhận được điều đó nên năm 2014 công ty đã tiến hành cải cách công tác quản lý đối với khoản chi phí này và đã giảm đáng kể so với năm 2013. Nhìn chung, công ty đã tích cực áp dụng các biện pháp tiết kiệm chi phí nhưng vẫn còn cần phải nỗ lực tiết kiệm chi phí, giảm giá thành sản xuất, nâng cao năng suất lao động...

Bảng 3.5 Tỷ lệ chi phí/ doanh thu của các công ty cùng ngành năm 2014

		TỶ LỆ CHI PHÍ/ DOANH THU CÁC NĂM DQC				
		<i>ĐVT: %</i>				
STT	Khoản mục	2010	2011	2012	2013	2014
1	Giá vốn hàng bán/DTT	72.74	79.33	78.10	68.70	65.16
2	Chi phí bán hàng/DTT	9.78	11.55	14.15	11.39	11.47
3	Chi phí tài chính/DTT	12.57	15.02	8.80	6.97	2.91
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp/DTT	6.76	6.38	7.16	6.47	4.96

TỶ LỆ CHI PHÍ/ DOANH THU CÁC NĂM GDT						
STT	Khoản mục	2010	2011	2012	ĐVT: %	
					2013	2014
1	Giá vốn hàng bán/DTT	63.60	66.62	70.05	66.06	65.23
2	Chi phí bán hàng/DTT	7.12	5.68	5.83	5.83	6.74
3	Chi phí tài chính/DTT	2.69	1.30	0.82	0.93	0.72
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp/DTT	7.91	8.39	6.50	8.63	6.74

(Nguồn: Tác giả tự tính toán tổng hợp)

So sánh tỷ lệ các khoản chi phí trên doanh thu thuần của công ty qua các năm và với DQC và GDT năm 2014 có thể thấy SHI có tỷ lệ GVHB/DTT cao hơn nhiều so với hai doanh nghiệp cùng ngành, nguyên nhân là do giá nguyên vật liệu của SHI cao hơn hai đối thủ, nguyên liệu chính phục vụ hoạt động sản xuất của SHI là thép không gỉ, được nhập khẩu toàn bộ. Ngoài ra tỷ lệ chi phí bán hàng của SHI thấp hơn so với các doanh nghiệp cùng ngành cho thấy công tác quản lý chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp của công ty khá tốt. Đây là một lợi thế rất quan trọng trong việc hạ giá thành sản phẩm cũng như trong quá trình cạnh tranh sản phẩm.

Doanh thu hoạt động tài chính chiếm tỷ lệ không lớn, chủ yếu là lợi nhuận được chia từ việc đầu tư vào các công ty liên kết, công ty con và lãi từ tiền cho vay, chênh lệch tỷ giá hối đoái và nguồn thu từ các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn đạt giá trị tương đối lớn so với một doanh nghiệp không chuyên kinh doanh chứng khoán và giá trị ngày càng tăng, tương đối ổn định cho thấy hiệu quả nhất định ở mảng kinh doanh này của doanh nghiệp.

Chi phí tài chính của doanh nghiệp, chủ yếu là chi phí lãi vay lại chiếm giá trị lớn, tăng dần qua các năm, đặc biệt ở năm 2011 - 2012, nguyên nhân cũng là do chính sách huy động vốn của doanh nghiệp chuyển dịch theo hướng tăng huy động vay nợ ngắn hạn. Điều này làm cho lợi nhuận hoạt động tài chính không cao. Ngoài ra năm 2013 và 2014 do chính sách hạ trần lãi suất cho vay cũng như huy động nên chi phí lãi vay của doanh nghiệp được giảm đáng kể điều này cũng giải thích lý do tại sao chi phí tài chính trong 2 năm này lại giảm.

Tóm lại kết quả kinh doanh từ hoạt động bán hàng cung cấp dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất, phù hợp đặc điểm ngành của doanh nghiệp. Tốc độ tăng trưởng doanh thu khá tốt nhưng tốc độ tăng trưởng các loại chi phí, đặc biệt là giá vốn hàng bán, chi phí tài chính làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp qua các năm tăng không nhiều, thậm chí là giảm mạnh vào năm 2011. Đây chính là điểm chưa hợp lý trong việc quản trị chi phí của SHI. Ta sẽ tìm hiểu sâu hơn điều này khi phân tích nhóm hệ số khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

3.4.3. Phân tích lưu chuyển tiền tệ

Tổng lưu chuyển tiền thuần của doanh nghiệp qua các kỳ thay đổi thất thường và có năm mang giá trị âm, chứng tỏ dòng tiền chi của doanh nghiệp lớn hơn nhiều so với dòng tiền thu vào, tuy nhiên do lượng tiền tồn đầu kỳ khá lớn nên lượng tiền tồn cuối kỳ của doanh nghiệp vẫn lớn, đảm bảo được khả năng thanh toán cho doanh nghiệp ở mức an toàn. Xem xét cụ thể sự biến động của các dòng tiền như sau:

Về dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2009 – 2014 tăng giảm thất thường và nhiều năm đạt giá trị âm. Đặc biệt là ba năm 2009 - 2011 dòng tiền âm với giá trị rất lớn (hơn 100 tỷ đồng), năm 2012 dòng lưu chuyển thuần đã được cải thiện đáng kể tuy nhiên đến năm 2014 lại có sự sụt giảm nhẹ. Nguyên nhân cụ thể: giai đoạn 2009 – 2011 dòng lưu chuyển tiền đạt giá trị âm là do công ty tăng cường thực hiện chính sách bán chịu cho khách hàng đồng thời tăng dự trữ nguyên vật liệu phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

Đến năm 2012, mặc dù doanh thu cao hơn nhiều nhưng chi phí đội lên cũng lớn nên lợi nhuận trước thuế sụt giảm so với năm 2011. Công ty tiến hành mua hàng trả chậm nên nợ khách hàng đến hạn nhưng chưa phải thanh toán tăng lên 141 tỷ. Công ty tiến hành tăng cường hiệu quả quản lý hàng tồn kho nên dự trữ hàng tồn kho giảm hơn so với năm 2011, đồng thời lượng khách hàng thanh toán các khoản nợ tăng lên nên dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh tăng mạnh. Năm 2013, doanh nghiệp thực hiện tốt chính sách bán hàng thu nợ nên các khoản phải thu của khách hàng tăng mạnh (190 tỷ). Do chính phủ áp dụng chính sách hạ trần lãi suất nên lãi vay phải trả ít hơn so với năm 2012. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của cuộc

khủng hoảng kinh tế làm cho giá nguyên vật liệu đầu vào giảm nên công ty tăng cường dự trữ nguyên vật liệu. Do vậy, mặc dù dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh của năm 2013 dương nhưng vẫn thấp hơn so với năm 2012.

Năm 2014, để thúc đẩy hoạt động kinh doanh, công ty tiếp tục thực hiện chính sách bán chịu hàng hóa nên lợi nhuận trước thuế tăng lên nhưng các khoản phải thu cũng tăng. Lượng hàng tồn kho và lãi vay giảm hơn so với năm 2013 nhưng tỷ lệ vẫn thấp so với tốc độ tăng nợ còn phải thu của khách hàng do vậy làm cho dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh mang giá trị âm.

Dòng tiền hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thay đổi thất thường và nhiều năm đạt giá trị âm chủ yếu là do sự thay đổi vốn lưu động, đặc biệt là hàng tồn kho, khoản phải thu và khoản phải trả.

Về dòng tiền hoạt động đầu tư, dòng tiền các năm chủ yếu là âm do tăng cường chi ra để đầu tư TSCĐ cũng như cho vay, chứng tỏ hoạt động đầu tư của đơn vị đang được mở rộng. Dòng tiền chi mua sắm TSCĐ của đơn vị năm nào cũng âm cho thấy công ty đang nỗ lực đầu tư đổi mới trang thiết bị và máy móc sản xuất. Doanh nghiệp cũng mở rộng việc cho bên thứ ba vay để kiếm lời, nhưng việc này sẽ làm ảnh hưởng đến dòng tiền của doanh nghiệp, cụ thể là dòng tiền từ hoạt động tài chính của doanh nghiệp năm 2013 vẫn bị âm mặc dù số vốn chi mua sắm TSCĐ tăng đáng kể và tiền thu hồi được từ đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác cũng như tiền lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia tăng cao hơn so với các năm trước.

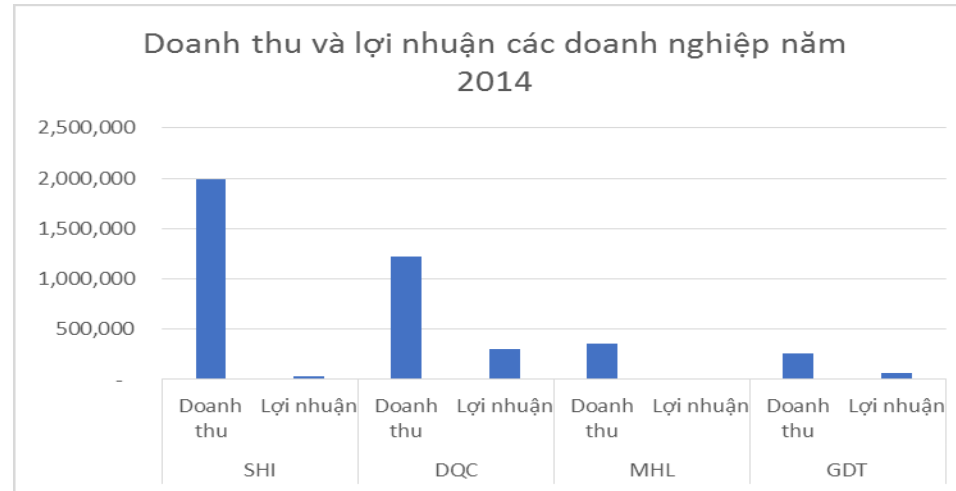
Như vậy dòng tiền từ hoạt động đầu tư của doanh nghiệp luôn đạt giá trị âm qua các năm do doanh nghiệp mở rộng chi mua sắm TSCĐ và tăng cường cho vay, mua các công cụ nợ của các đơn vị khác cùng với mở rộng hoạt động góp vốn vào các đơn vị khác.

Về dòng tiền hoạt động tài chính, doanh nghiệp luôn duy trì chính sách sử dụng đòn bẩy tài chính ở mức cao, dòng tiền thu về từ việc đi vay luôn đạt giá trị lớn, cùng với đó là việc chi trả nợ gốc vay làm dòng tiền giảm đi, điều này chứng tỏ đơn vị đã thanh toán nợ gốc vay đúng hạn nên luôn duy trì được hạn mức vay khá cao.

Bảng 3.6 Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty SHI

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY							
							<i>ĐVT: triệu đồng</i>
STT	Khoản mục	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,067,148	1,452,136	1,958,865	2,147,955	1,825,199	2,036,245
2	Các khoản giảm trừ doanh thu		347	2,538	4,457	5,351	42,228
3	Doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh	1,067,148	1,451,789	1,956,327	2,143,498	1,819,848	1,994,017
4	Giá vốn hàng bán	904,458	1,197,884	1,692,584	1,882,404	1,559,043	1,701,433
5	Lợi nhuận gộp BHCCDV	162,690	253,905	263,742	261,094	260,806	292,584
6	Doanh thu tài chính	8,348	29,346	18,159	10,767	13,344	4,114
7	Chi phí tài chính	68,797	95,346	156,100	121,137	100,941	77,672
8	Chi phí lãi vay	34,404	65,699	113,085	118,805	83,603	72,485
9	Chi phí bán hàng	29,331	69,565	59,157	77,389	100,599	134,058
10	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25,805	26,781	40,466	53,212	61,213	47,807
11	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	47,105	915,491	26,178	20,123	11,396	37,162
12	Thu nhập khác	1,578	35,299	11,587	2,811	229	8,984
13	Chi phí khác	2,301	5,090	10,465	4,037	1,592	4,210
14	Lợi nhuận khác	(723)	30,209	1,122	(1,227)	(1,363)	4,774
15	Tổng lợi nhuận trước thuế	46,592	121,758	26,731	18,022	10,125	44,266
16	Chi phí thuế TNDN hiện hành	9,814	31,731	8,076	5,011	2,987	11,481
17	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	1,147	(212)	(144)	272		
18	Lợi nhuận sau thuế	35,631	90,238	18,780	12,738	7,138	32,785
19	Lãi trên một cổ phiếu	2,850	3,518	586	421	421	1,280

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ báo cáo tài chính công ty)



Hình 3.4 Doanh thu và lợi nhuận doanh nghiệp năm 2014

(Nguồn: Tác giả)

Bảng 3.7 So sánh tính hình Doanh thu và lợi nhuận kinh doanh các doanh nghiệp

TÌNH HÌNH DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP CÙNG NGÀNH								
Năm	SHI		DQC		MHL		GDT	
	Doanh thu	Lợi nhuận	Doanh thu	Lợi nhuận	Doanh thu	Lợi nhuận	Doanh thu	Lợi nhuận
2010	1.451.789	915.491	583.023	51.630	251.639	4.145	173.017	38.713
2011	1.956.327	26.178	612.828	56.273	262.900	32.108	219.685	47.216
2012	2.143.498	20.123	630.279	65.713	314.822	1.732	231.284	45.930
2013	1.819.848	11.396	795.050	165.997	425.113	21.626	237.367	50.781
2014	1.994.017	37.162	1.223.120	306.136	357.770	864	264.070	64.367

(Nguồn: Tổng hợp báo cáo tài chính doanh nghiệp)

Bảng 3.8 Sự biến động lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh

SỰ BIẾN ĐỔI CÁC KHOẢN MỤC LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ (PP GIÁN TIẾP)						
					<i>Đơn vị tính: triệu đồng</i>	
Khoản mục	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
I. Lưu chuyển tiền từ HĐKD						
1. Lợi nhuận trước thuế	46.385	121.758	26.731	18.022	10.125	44.266
2. Điều chỉnh cho các khoản	49.303	40.278	153.490	150.833	121.888	117.724
- Khấu hao TSCĐ	19.763	25.657	28.625	36.291	42.561	43.032
- Các khoản dự phòng	144	365	17.180	(2.205)	(6.292)	3.188
- Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái	1.280	472	765	(970)	(303)	756
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	(6.287)	(22.870)	(6.165)	(1.089)	2.319	(1.736)
- Lãi tiền gửi		(29.037)	-	-	-	-
- Chi phí lãi vay	34.403	65.698	113.085	118.805	83.603	72.484
3. Lợi nhuận từ HĐKD trước thay đổi vốn lưu động	95.688	162.045	180.221	168.855	132.012	161.991
- Tăng, giảm các khoản phải thu	(130.696)	(137.731)	(188.556)	19.869	190.841	(85.175)
- Tăng, giảm hàng tồn kho	(31.541)	(92.895)	(82.879)	(42.340)	(172.044)	(52.009)
- Tăng, giảm các khoản phải trả	(106.670)	52.525	23.800	141.487	(27.019)	50.233
- Tăng, giảm chi phí trả trước	(160)	(2.286)	(1.005)	(10.984)	(1.973)	(227)
- Tiền lãi vay phải trả	(34.391)	(56.690)	(111.059)	(122.990)	(89.174)	(72.736)
- Thuế TNDN đã nộp	(7.797)	(22.672)	(22.060)	(4.968)	(4.805)	(9.386)
- Tiền thu từ HĐKD	192	98	6.451	9.582	2.628	7.754
- Tiền chi khác từ HĐKD	(953)	(4.899)	(4.285)	(8.157)	(4.923)	(8.262)
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD	(216.328)	(102.504)	(199.371)	150.354	25.543	(7.816)

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ báo cáo tài chính công ty)

Bảng 3.9 Sự biến động lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư và tài chính

SỰ BIẾN ĐỔI CÁC KHOẢN MỤC LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ (PP GIÁN TIẾP)						
					<i>Đơn vị tính: triệu đồng</i>	
Khoản mục	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
II. Lưu chuyển tiền từ HĐĐT						
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các TSDH khác	(48.340)	(48.587)	(74.896)	(72.992)	(41.075)	(75.920)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ	692	3.467	10.865	1.012	-	3.509
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của các đơn vị khác		(9.700)	(51.000)	(28.133)	(54.500)	(1.500)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	10.199	13.700	45.700	14.700	51.038	-
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	(790)	(16.501)	(45.842)	(1.025)	-	-
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		40.604	-	6.305	16.596	-
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	6.198	8.819	3.168	3.517	10.442	720
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐĐT	(32.040)	(8.197)	(112.185)	(76.615)	(17.499)	(73.191)
III. Lưu chuyển tiền từ HĐTC						
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	36.338	162.709				34.798
2. Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành		(2.447)	(7.530)	(2.157)		
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	858.641	1.168.884	1.516.350	1.665.063	1.602.576	1.587.876
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	(654.403)	(1.111.748)	(1.202.471)	(1.651.501)	(1.711.802)	(1.464.851)
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính	(2.183)	(2.721)	(629)			(1.440)
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu		(45.000)	(19.554)	(12.997)	(7.798)	
Lưu chuyển tiền thuần từ HĐTC	238.393	169.678	286.166	(1.592)	(117.025)	156.383

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ báo cáo tài chính công ty)

Đặc biệt năm 2013 dòng tiền chi ra trả nợ vay cao góp phần làm cho dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính bị âm cao nhất trong các năm phân tích. Dòng tiền chi ra từ việc trả cổ tức cho cổ đông công ty giữa các năm cũng có sự chênh lệch. Năm 2009 công ty không tiến hành chi trả cổ tức mà giữ lại toàn bộ lợi nhuận sau thuế để tái đầu tư. Năm 2010 công ty tiến hành chi trả cổ tức cao nhất trong các năm tuy nhiên do dòng tiền thu vào từ hoạt động phát hành cổ phiếu tăng cao, làm cho tổng dòng tiền từ hoạt động tài chính đạt giá trị dương.

Năm 2014, Công ty tiến hành phát hành cổ phiếu đã làm cho dòng tiền thu được từ hoạt động này tăng lên, công ty vẫn tiếp tục thực hiện chính sách tăng cường các khoản vay ngắn hạn, dài hạn để phục vụ sản xuất kinh doanh do đó dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính của công ty tăng lên đáng kể so với năm trước.

Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ cũng là nguyên nhân khiến cho dòng tiền thuần của doanh nghiệp bị ảnh hưởng. Do đặc thù nguyên vật liệu của doanh nghiệp chủ yếu là nhập khẩu do đó sự thay đổi tỷ giá hối đoái cũng làm cho dòng tiền bị ảnh hưởng đáng kể. Qua bảng phân tích dòng tiền thuần cho thấy đại đa số thời điểm ảnh hưởng này làm cho dòng tiền bị sụt giảm đặc biệt là năm 2012 làm cho dòng tiền từ ảnh hưởng này âm 285 triệu đồng.

Tóm lại, dòng lưu chuyển tiền thuần của doanh nghiệp thay đổi thất thường qua các năm, năm đạt giá trị âm lớn là năm 2013, nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tình trạng này là do công ty đến hạn thanh toán số tiền nợ gốc vay cao và chi trả cổ tức cho cổ đông. Dòng tiền hoạt động đầu tư thì luôn âm do doanh nghiệp chi mua TSCĐ và cho vay, đầu tư vào các công cụ nợ của các đơn vị khác. Dòng tiền hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng thay đổi thất thường qua các năm chủ yếu là do sự thay đổi vốn lưu động, đặc biệt là hàng tồn kho, khoản phải thu và khoản phải trả. Tuy nhiên doanh nghiệp cũng đã dự trữ được lượng tiền đầu kỳ khá lớn nên tiền và tương đương tiền cuối kỳ vẫn đạt giá trị dương.

3.4.4. Phân tích các chỉ số tài chính

3.4.4.1. Phân tích khả năng thanh toán

Bảng 3.10 Nhóm hệ số khả năng thanh toán

NHÓM HỆ SỐ KHẢ NĂNG THANH TOÁN							
							<i>Đơn vị tính: lần</i>
STT	Khoản mục	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	1,60	2,11	1,61	1,59	1,58	1,57
2	Hệ số khả năng thanh toán hiện thời	1,09	1,53	0,97	1,04	1,06	1,09
3	Hệ số khả năng thanh toán nhanh	0,72	1,02	0,58	0,65	0,42	0,51
4	Hệ số khả năng thanh toán tức thời	0,06	0,16	0,07	0,13	0,03	0,09
5	Hệ số khả năng thanh toán lãi vay	2,35	2,85	1,24	1,15	1,12	1,61

(Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tài chính công ty)

Xem xét hệ số khả năng thanh toán tổng quát của doanh nghiệp cho thấy các hệ số trên ở các thời điểm đều lớn hơn 1 chứng tỏ doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán tổng quát. Tài sản của đơn vị đủ đảm bảo các khoản nợ của doanh nghiệp. Đây là một yêu cầu tối thiểu về khả năng thanh toán của doanh nghiệp bình thường.

Xem xét hệ số khả năng thanh toán hiện thời ta thấy đa số các thời điểm hệ số trên đều lớn hơn 1 (trừ năm 2011) cho thấy tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp đủ đảm bảo thanh toán nợ ngắn hạn. Năm 2011, doanh nghiệp mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh tập trung vay ngắn hạn để đáp ứng lượng tiền phục vụ cho mua sắm tài sản cố định, mở rộng chi nhánh ngoại tỉnh. Công ty đã có kế hoạch tạm sử dụng vốn vay ngắn hạn để tài trợ cho tài sản dài hạn trong khi chưa tiến hành phát hành cổ phiếu huy động để đáp ứng kịp thời kế hoạch mở rộng kinh doanh.

Đi sâu hơn xem xét khả năng thanh toán nhanh thấy hệ số này của doanh nghiệp đa số các thời điểm đều nhỏ hơn 1, hay các tài sản ngắn hạn có khả năng thanh khoản cao (trừ hàng tồn kho) chưa đủ để thanh toán nợ ngắn hạn. Nguyên nhân là do lượng hàng tồn kho của SHI tại các thời điểm khá lớn, đặc biệt là năm 2013, trong khi doanh nghiệp lại tăng cường huy động nợ ngắn hạn để tăng cường nhu cầu vốn cho mình, dẫn đến hệ số khả năng thanh toán nhanh chưa được đảm

bảo. Năm 2014 mặc dù hệ số này đã tăng lên do tiền và các khoản tương đương tiền cũng như các khoản phải thu tăng lên, tuy nhiên vẫn nhỏ hơn 1 nên công ty chưa đảm bảo được khả năng thanh toán nhanh.

Hệ số khả năng thanh toán tức thời thể hiện ở việc doanh nghiệp sử dụng các khoản tiền và tương đương tiền để chi trả nợ ngắn hạn. Hệ số này ở tất cả các thời điểm của doanh nghiệp đều nhỏ hơn 1 và rất thấp chứng tỏ doanh nghiệp chưa đảm bảo được khả năng thanh toán tức thời, đặc biệt ở năm 2013 hệ số này rất thấp, chưa đến 0,1 nguyên nhân là do lượng tiền mặt của công ty giảm đi. Tuy trên thực tế dòng tiền của doanh nghiệp vẫn khá ổn định nhưng về lâu dài doanh nghiệp nên duy trì một lượng tiền mặt đủ lớn để thanh toán cho chủ nợ khi cần.

Hệ số khả năng thanh toán lãi vay cho biết EBIT của doanh nghiệp có thể chi trả được bao nhiêu lần lãi vay, hệ số này của doanh nghiệp đa số các thời điểm là lớn hơn 1 chứng tỏ lợi nhuận kiếm được đủ chi trả lãi vay, nhưng hệ số này có xu hướng giảm thấp trong các năm đặc biệt ở năm 2013 hệ số này là 1,12 lần. Nguyên nhân là do lợi nhuận của doanh nghiệp thấp mà tốc độ tăng của lãi vay quá lớn do số nợ vay huy động ở những năm này khá nhiều. Năm 2014 tuy hệ số này đã được cải thiện nhưng nhìn chung việc giảm lãi vay chủ yếu là do lãi suất cho vay giảm. Điều này đe dọa đến việc đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp, do vậy trong thời gian tới đơn vị nên giảm chi phí lãi vay, huy động các nguồn tài trợ có chi phí rẻ hơn để nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Bảng 3.11 Hệ số khả năng thanh toán các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014

NHÓM HỆ SỐ KHẢ NĂNG THANH TOÁN DOANH NGHIỆP CÙNG NGÀNH					
<i>Đơn vị tính: lần</i>					
STT	Khoản mục	SHI	DQC	MHL	GDT
1	Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	1,57	2,10	2,13	2,94
2	Hệ số khả năng thanh toán hiện thời	1,09	2,12	1,17	2,24
3	Hệ số khả năng thanh toán nhanh	0,51	1,74	0,52	1,6
4	Hệ số khả năng thanh toán tức thời	0,09	0,20	0,05	0,01
5	Hệ số khả năng thanh toán lãi vay	1,61	18,10	1,46	76,39

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ báo cáo tài chính công ty)

Khi so sánh khả năng thanh toán của SHI năm 2014 với các doanh nghiệp trong ngành, có thể thấy tuy SHI được đánh giá cao về thương hiệu và năng lực sản xuất nhưng khả năng thanh toán thấp hơn so với ba công ty này. Các hệ số thanh toán của công ty đều thấp hơn so với các doanh nghiệp cùng ngành. Đặc biệt hệ số khả năng thanh toán tổng quát, hệ số khả năng thanh toán nhanh và hiện thời của công ty so với các đối thủ đều ở mức thấp nhất cho thấy khả năng đảm bảo nợ vay của công ty kém hơn so với các đối thủ trong ngành. Điều này cho thấy công ty có hệ số nợ cao hơn so với các doanh nghiệp trong ngành.

Tóm lại khả năng thanh toán của doanh nghiệp chưa thực sự an toàn, khả năng thanh toán nhanh và thanh toán tức thời ở mức thấp, toàn bộ khả năng thanh toán của công ty so với đơn vị cùng ngành còn thấp, đặc biệt là khả năng thanh toán lãi vay rất thấp do việc sử dụng chi phí lãi vay cao. Công ty nên hạn chế lượng hàng tồn kho, chi phí lãi vay, nợ vay và tăng các tài sản có tính thanh khoản để nâng cao các hệ số này.

3.4.4.2. Phân tích hiệu suất hoạt động

Bảng 3.12 Nhóm hệ số hiệu suất hoạt động

NHÓM HỆ SỐ HIỆU SUẤT HOẠT ĐỘNG						
		Đơn vị tính: lần				
STT	Khoản mục	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Vòng quay tổng tài sản	1,55	1,52	1,39	1,20	1,29
2	Hiệu suất sử dụng vốn cố định	5,30	4,38	3,74	3,53	4,06
3	Hiệu suất sử dụng vốn lưu động	2,19	2,32	2,22	1,81	1,88
4	Vòng quay HTK	5,39	5,43	5,02	3,23	2,86
5	Vòng quay khoản phải thu	4,62	5,71	5,91	5,74	6,54
6	Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	77,88	63,10	60,92	62,74	55,03

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ báo cáo tài chính công ty)

Hiệu suất hoạt động đề cập đến các chỉ tiêu vòng quay tài sản của doanh nghiệp, các chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ tài sản của doanh nghiệp quay được càng nhiều vòng và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp càng cao.

Vòng quay tổng tài sản của doanh nghiệp nhìn chung giảm từ 2010 đến 2014, nguyên nhân là do quy mô tổng tài sản không ngừng tăng lên qua các năm, vượt quá tốc độ tăng của doanh thu thuần nên hiệu quả tổng tài sản giảm.

Tương tự với hiệu suất sử dụng vốn cố định và hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp năm 2014 tuy có sự tăng lên đáng kể so với năm 2013, tuy nhiên nhìn vào cả quá trình từ năm 2010 – 2014 thì hiệu suất này cũng có xu hướng giảm đi, do tốc độ tăng doanh thu nhỏ hơn tốc độ tăng của tài sản dài hạn. Tuy mức độ giảm nhẹ nhưng chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp chưa tương xứng với mức độ đầu tư. Vòng quay hàng tồn kho tăng ở năm 2011 rồi cũng giảm qua các năm từ 2012 – 2014, nguyên nhân là do lượng hàng tồn kho quá lớn gây giảm hiệu quả chuyển hóa hàng tồn kho của doanh nghiệp.

Vòng quay khoản phải thu giảm nhẹ vào năm 2013 do doanh nghiệp tăng cường chính sách bán chịu cho khách hàng để đẩy mạnh tiêu thụ. Tuy nhiên, xét cả quá trình 5 năm thì chỉ số này có xu hướng tăng cho thấy tốc độ tăng doanh thu đã vượt qua tốc độ tăng khoản phải thu, doanh nghiệp có biện pháp quản lý khoản nợ phải thu khá tốt. Cùng với việc khoản phải thu tăng lên trong năm 2014 nhưng hệ số vòng quay này cũng tăng lên, kỳ thu tiền bình quân tăng giảm đi cho thấy công tác quản lý thu hồi các khoản nợ phải thu đang được triển khai khá tốt. Doanh nghiệp cần tiếp tục triển khai công tác quản lý khoản phải thu tốt hơn nữa tăng nhanh vòng quay nợ phải thu, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Bảng 3.13 Hệ số hiệu suất hoạt động doanh nghiệp cùng ngành năm 2014

Đơn vị tính: lần

STT	Khoản mục	SHI	DQC	MHL	GDT
1	Vòng quay tổng tài sản	1.29	0.69	2.13	0.92
2	Hiệu suất sử dụng vốn cố định	4.06	7.17	10.95	3.41
3	Hiệu suất sử dụng vốn lưu động	1.88	0.76	2.64	1.26
4	Vòng quay HTK	2.86	2.35	4.87	2.65
5	Vòng quay khoản phải thu	6.54	2.06	7.72	11.89
6	Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	55.03	174.76	46.63	30.28

(Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tài chính công ty)

So sánh với các doanh nghiệp cùng ngành, vòng quay tổng tài sản, vòng quay tài sản lưu động của SHI cao hơn cho thấy công ty có chính sách quản lý hàng tồn kho, đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, quản lý tài sản hợp lý. Tuy vòng quay của tài sản cố định lại thấp hơn so với một số doanh nghiệp cùng ngành nhưng vòng quay tổng tài sản vẫn cao cho thấy doanh nghiệp đang tích cực đầu tư vào tài sản cố định. Ngoài ra, vòng quay hàng tồn kho và khoản phải thu khá cao cho thấy việc quản lý duy trì lượng hàng tồn kho, quản lý nợ phải thu của khách hàng tương đối hợp lý.

Tóm lại hiệu suất hoạt động của SHI ở mức trung bình của ngành tuy nhiên lại đang có xu hướng giảm, hiệu suất hoạt động của tài sản chưa tương xứng với quy mô đầu tư.

3.4.4.3. Phân tích khả năng sinh lời

Bảng 3.14 Nhóm hệ số khả năng sinh lời

NHÓM HỆ SỐ KHẢ NĂNG SINH LỜI						
					Đơn vị tính: %	
STT	Khoản mục	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	ROS	6,22	0,96	0,59	0,39	1,64
2	ROAe	20,02	19,14	15,06	10,28	11,85
3	ROA	9,64	1,46	0,83	0,47	2,12
4	ROE	28,35	4,39	2,99	1,78	7,99

(Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tài chính công ty)

Xem xét nhóm hệ số khả năng sinh lời có thể thấy ROS của doanh nghiệp chỉ đạt mức thấp và có xu hướng giảm dần, hệ số này cho thấy tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên doanh thu của doanh nghiệp quá thấp và ngày càng giảm đi. Tốc độ tăng doanh thu của doanh nghiệp thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng chi phí khiến cho lợi nhuận của doanh nghiệp bị sụt giảm. Tốc độ gia tăng chi phí nhanh chính là nguyên nhân làm cho các chỉ tiêu ROAe, ROA và ROE giảm dần trong giai đoạn 2011-2013.

So sánh giữa chỉ tiêu ROAe và ROA thấy được ROAe lớn hơn khá nhiều so với ROA chứng tỏ chi phí lãi vay lớn làm cho EBIT của doanh nghiệp lớn nhưng lợi nhuận sau thuế còn lại chẳng bao nhiêu. Tuy nhiên bù lại khi so sánh ROE với ROA có thể thấy ROE lớn hơn nhiều so với ROA, chứng tỏ việc sử dụng đòn bẩy tài chính đã phát huy tính tích cực làm khuếch đại lợi nhuận cho chủ sở hữu.

Bảng 3.15 Hệ số khả năng sinh lời các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014

NHÓM HỆ SỐ KHẢ NĂNG SINH LỜI NĂM 2014					
<i>Đơn vị tính: %</i>					
STT	Khoản mục	SHI	DQC	MHL	GDT
1	ROS	1,64	25	1	25
2	ROA	2,12	4,00	1,00	18,00
3	ROE	7,99	8,00	3,00	27,00

(Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tài chính công ty)

Khi so sánh với đối thủ cạnh tranh có thể thấy SHI là doanh nghiệp có chỉ số khả năng sinh lời thấp, tốc độ tăng trưởng doanh thu và tốc độ tăng trưởng lợi nhuận hầu như thấp hơn rất nhiều so với các doanh nghiệp cùng ngành, mặc dù có lợi thế quy mô thương hiệu nhưng hiệu suất vẫn thấp. Một phần nguyên nhân như đã lý giải ở trên chính là do công ty chưa có sự quản lý tốt về chi phí, dẫn đến lợi nhuận giảm mạnh. Ngoài ra, xét về mảng hoạt động, nguyên vật liệu chính của công ty là nhập khẩu do vậy chi phí giá vốn hàng bán cao hơn nhiều so với các doanh nghiệp cùng ngành, ngoài ra chi phí lãi vay của doanh nghiệp khá lớn làm ảnh hưởng đến lợi nhuận thu được. Do sử dụng đòn bẩy tài chính hiệu quả nên chỉ tiêu ROE của doanh nghiệp tương đối đồng đều với các doanh nghiệp cùng ngành.

Tóm lại qua phân tích khả năng sinh lời, ta thấy công tác quản lý chi phí của doanh nghiệp vẫn còn nhiều hạn chế nhất là chi phí lãi vay và giá vốn hàng bán. Tuy trong năm 2014, công ty đã có nhiều tiến bộ trong công tác quản lý chi phí nhưng về lâu dài công ty cần tìm nguồn cung cấp nguyên vật liệu có tính ổn định và mức giá thấp hơn. Ngoài ra, mặc dù việc sử dụng đòn bẩy tài chính của công ty khá tốt làm khuếch đại ROE nhưng trái lại thì chi phí lãi vay lớn cũng khiến cho doanh nghiệp bị giảm lợi nhuận. Do vậy, trong thời gian tới doanh nghiệp nên cân nhắc điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn hợp lý để vừa đảm bảo giảm chi phí lãi vay mà vẫn giữ ổn định khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu.

3.4.4.4. Phân tích giá trị thị trường

Căn cứ các bảng số liệu trên có thể thấy EPS của SHI ở mức thấp so với các đơn vị cùng ngành, EPS giảm dần từ năm 2010 đến năm 2013 và tăng vào 2014. Nguyên nhân sự giảm đi nhanh chóng của EPS là do sự sụt giảm về lợi nhuận của

doanh nghiệp, đặc biệt cuối năm 2010, SHI thực hiện phát hành cổ phiếu để huy động vốn kinh doanh dẫn đến sụt giảm EPS.

Bảng 3.16 Hệ số giá trị thị trường của SHI

NHÓM HỆ SỐ GIÁ TRỊ THỊ TRƯỜNG						
STT	Khoản mục	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	EPS(vnđ)	2.766	370	311	110	1.224
2	DIV (vnđ)	1500	500	300	300	300
3	P/E	4.5	9.0	14.0	30.9	5.6
4	P/B	1.5	0.39	0.51	0.45	0.61

(Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tài chính công ty)

Mức cổ tức chi trả cho một cổ phiếu cũng có xu hướng giảm từ năm 2010 – 2011 và từ 2012 – 2014 giữ ở mức ổn định, tuy nhiên so với các doanh nghiệp cùng ngành thì mức chi trả cổ tức của công ty là tương đối thấp. Điều này làm giảm sự hấp dẫn với các nhà đầu tư về cổ phiếu của công ty thể hiện cụ thể ở chỉ số P/B luôn nhỏ hơn 1 cho thấy thị trường đánh giá giá trị cổ phiếu của công ty thấp hơn so với giá trị sổ sách. Đây là một dấu hiệu không tốt trong điều kiện doanh nghiệp muốn huy động vốn từ thị trường chứng khoán để mở rộng hoạt động kinh doanh trong khi doanh nghiệp muốn giảm khoản mục vay do chi phí tài chính của doanh nghiệp đang ở mức cao.

Chỉ số P/E có sự biến động lớn qua các năm, chỉ số này tăng cao nhất vào năm 2013 và có sự sụt giảm mạnh vào năm 2014. Nguyên nhân là do trong năm 2013, lợi nhuận của doanh nghiệp bị sụt giảm cùng với việc Mỹ áp dụng chính sách chống bán phá giá áp dụng đối với sản phẩm của công ty do vậy nên thị trường quan ngại tình hình kinh doanh của công ty dẫn đến P/E sụt giảm mạnh vào năm 2014. Tuy nhiên, đánh giá của các nhà đầu tư trên thị trường thì cổ phiếu của công ty là cổ phiếu phòng thủ thích hợp với các nhà đầu tư lâu dài.

So sánh với các doanh nghiệp cùng ngành thì chỉ số EPS năm 2014 của SHI thấp hơn so với các doanh nghiệp khác nguyên nhân là do tình hình hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2014 có nhiều tiến triển hơn nhưng vẫn đang trong giai đoạn đầu tư mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh và phát triển thị trường do vậy các khoản mục chi đầu tư vẫn chiếm tỷ trọng cao làm giảm lợi nhuận sau thuế.

Các chỉ số khác của công ty cũng thấp hơn so với các doanh nghiệp trong ngành cho thấy thị trường đánh giá giá trị của doanh nghiệp thấp hơn các đối thủ khác.

Bảng 3.17 Hệ số giá trị thị trường của các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014

NHÓM HỆ SỐ GIÁ TRỊ THỊ TRƯỜNG 2014					
STT	Khoản mục	SHI	DQC	MHL	GDT
1	EPS(vnđ)	1.224	8.968	350	4.978
2	DIV (vnđ)	300	1.000		1.700
3	P/E	5,6	5,2	20,5	7,0
4	P/B	0,61	1,49	0,70	1,78

(Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tài chính công ty)

3.4.4.5. Phân tích Dupont

Bảng 3.18 Phân tích DUPONT

PHÂN TÍCH DUPONT							
STT	Khoản mục	Đơn vị tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1	Biên lãi hoạt động ròng	lần	0,13	0,07	0,06	0,05	0,06
2	Gánh nặng lãi vay	lần	0,05	0,06	0,06	0,05	0,04
3	Gánh nặng thuế	lần	0,02	0,004	0,002	0,002	0,01
4	Vòng quay tài sản	vòng	1,55	1,52	1,39	1,20	1,29
5	Hệ số đòn bẩy tài chính	lần	2,95	3,03	3,55	3,78	3,78
6	ROE	%	28,35	4,39	2,99	1,78	7,99

(Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tài chính công ty)

Ta thấy ROE của SHI trong 5 năm thông qua phương trình Dupont có thể thấy ROE giảm dần từ năm 2010 – 2013 chủ yếu là do biên lãi hoạt động ròng của doanh nghiệp giảm dần hay chính là việc quản trị chi phí chưa tốt đã làm cho lợi nhuận tăng với tốc độ quá nhỏ so với tốc độ tăng của doanh thu. Đến năm 2014 ROE của SHI đã được cải thiện đáng kể, nguyên nhân là do biên lãi hoạt động ròng đã tăng lên, gánh nặng lãi vay giảm xuống cùng với việc tăng nhanh vòng quay tổng tài sản đã ảnh hưởng tích cực đến hệ số ROE của doanh nghiệp.

Tiến hành so sánh ROE của SHI so với các đối thủ cạnh tranh khác trong ngành năm 2014 theo mô hình Dupont 5 nhân tố, có thể thấy SHI là doanh nghiệp có biên lãi hoạt động ròng ở mức thấp, cho thấy công tác quản lý chi phí của công ty vẫn còn nhiều hạn chế. Công ty sử dụng đòn bẩy tài chính ở mức trung bình

trong mục tiêu khuếch đại ROE so với đối thủ. Tuy nhiên vòng quay tài sản của đơn vị chỉ ở mức trung bình, gánh nặng lãi vay phải trả trên doanh thu ở mức cao nhất so với các đối thủ cạnh tranh cho thấy công tác quản lý chi phí lãi vay của doanh nghiệp chưa thực sự tốt. Tóm lại, nguyên nhân chủ yếu làm ROE của SHI chưa cao nguyên nhân chủ yếu là do biên lãi hoạt động ròng của công ty thấp cũng với gánh nặng lãi vay cao đã làm ROE giảm xuống.

Bảng 3.19 Phân tích DUPONT các doanh nghiệp cùng ngành năm 2014

PHÂN TÍCH DUPONT NĂM 2014						
STT	Khoản mục	Đơn vị tính	SHI	DQC	MHL	GDT
1	Biên lãi hoạt động ròng	lần	0,06	0,26	0,02	0,26
2	Gánh nặng lãi vay	lần	0,04	0,01	0,016	0,003
3	Gánh nặng thuế	lần	0,01	0,05	0,003	0,058
4	Vòng quay tài sản	vòng	1,29	0,69	2,13	0,92
5	Hệ số đòn bẩy tài chính	lần	3,78	0,58	14,08	1,50
6	ROE	%	7,99	8,00	3,00	27,00

(Nguồn: Tổng hợp từ *cafef.com*)

3.5. Đánh giá tình hình tài chính của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà

3.5.1. Kết quả đạt được

- Quy mô tài sản tăng dần qua các năm, cơ cấu các khoản mục thuộc tài sản ngắn hạn và dài hạn tương đối hợp lý so với tình hình tài chính doanh nghiệp và đặc điểm của ngành.

Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của doanh nghiệp nhưng nếu đi sâu vào xem xét các khoản mục trong hàng tồn kho thì có thể thấy khoản mục chiếm tỷ trọng cao nhất chính là nguyên vật liệu. Do nguyên vật liệu chủ yếu là nhập khẩu và giá cả thường xuyên biến động nên công ty cần dự trữ nhiều để đảm bảo khả năng sản xuất.

Tỷ trọng khoản phải thu cũng tương đối lớn và có xu hướng tăng lên qua các năm do công ty thực hiện các chính sách xúc tiến thương mại, bán chịu cho khách hàng để đẩy nhanh tiêu thụ cũng như mở rộng thị trường trong nước cũng như nước ngoài. Khoản phải thu tăng nhưng nợ khó đòi không tăng nên giảm nguy cơ mất vốn cho công ty.

- *Khả năng huy động vốn tốt*: chính sách nguồn vốn thiên về vốn vay, đặc biệt năm 2011 có hệ số nợ cao có phần nguy hiểm nhưng vẫn có khả năng huy động lượng lớn và ổn định qua các năm phần nào cho thấy được uy tín của đơn vị đối với các đối tượng cung cấp vốn. Ngoài ra năm 2014, công ty đã phát hành thêm một đợt cổ phiếu mới làm tăng lượng vốn chủ sở hữu của mình và góp phần giảm hệ số nợ, giảm gánh nặng nợ tài chính và củng cố khả năng tự chủ tài chính cho mình.

- *Doanh thu tăng khá tốt và ổn định qua các năm*, cao nhất vào 2012, tuy có sự sụt giảm vào năm 2013 do ảnh hưởng của doanh thu xuất khẩu sang thị trường Mỹ nhưng sang đến năm 2014 doanh thu của công ty đã có sự phục hồi đáng kể, xuất phát từ sản lượng sản xuất ngày càng cao và ổn định, doanh nghiệp có thương hiệu lâu năm và kinh doanh chủ yếu ở hệ thống bán lẻ nên mức giá khá ổn định và có được mức giá bán cao hơn so với đối thủ khác.

Lợi nhuận đã có xu hướng tăng trở lại trong năm 2014 cho thấy kết quả kinh doanh của doanh nghiệp đang được cải thiện tốt.

- *Dòng tiền lưu chuyển tốt, đảm bảo khả năng thanh toán*: Lưu chuyển tiền hàng năm hoạt động đầu tư, hoạt động sản xuất kinh doanh và hoạt động tài chính đều chiếm tỷ lệ tương đối lớn trong tổng lưu chuyển tiền thuần cho thấy tầm quan trọng của cả ba mảng hoạt động này trong tổng hoạt động của đơn vị. Cụ thể, đối với dòng lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh có sự tăng giảm tương đối lớn qua các năm trong đó đạt giá trị âm lớn nhất vào 2011, chủ yếu của sự tăng giảm này là do thay đổi lợi nhuận trước thuế và các khoản mục vốn lưu động. Dòng tiền thay đổi phù hợp với sự thay đổi của hàng tồn kho, khoản phải thu và khoản phải trả từng năm. Dòng tiền hoạt động kinh doanh đã được cải thiện vào năm 2012.

Dòng tiền đầu tư của doanh nghiệp năm nào cũng âm nhưng không ảnh hưởng nhiều đến dòng tiền thuần của đơn vị, mặt khác còn chứng tỏ sự tăng đầu tư vào tài sản cố định của doanh nghiệp, phù hợp với sự tăng lên về tài sản trên bảng cân đối kế toán. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng tăng cường cho vay, mua các công cụ nợ của các đơn vị khác cùng với mở rộng hoạt động góp vốn vào các đơn vị khác

cũng chứng tỏ tầm nhìn chiến lược của doanh nghiệp trong kế hoạch liên hệ và tăng dần tầm kiểm soát của mình tại những công ty này.

Dòng tiền tài chính tiếp tục cân đối bởi dòng vốn vay nhận được cũng như việc trả nợ gốc vay đều đặn của công ty, điều này thể hiện chính sách huy động vốn nhất quán của đơn vị qua các năm và khả năng huy động vốn trong tương lai khá tốt.

Tóm lại, ba mảng hoạt động của công ty đều quan trọng và góp phần làm thay đổi dòng lưu chuyển tiền thuần biến động khá lớn. Dòng tiền thuần có thể âm nhưng do doanh nghiệp có kế hoạch dự trữ lượng tiền mặt hợp lý đầu kỳ và trong năm nên vẫn đảm bảo được lượng tiền cuối kỳ và khả năng thanh toán cho doanh nghiệp.

- *Hệ số khả năng thanh toán đảm bảo*: tuy không cao so với các đối thủ nhưng đang dần cải thiện vào năm 2014, doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán lãi vay dù huy động lượng vốn vay lớn.

- *Hiệu suất hoạt động tương đối tốt*: Vòng quay tổng tài sản và tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn ở mức tương đối so với doanh nghiệp ngành, do tốc độ tăng doanh thu và tài sản khá ổn định.

- *Đòn bẩy tài chính đã phát huy được tích cực* khi EBIT thừa khả năng chi trả lãi vay và có tác động khuếch đại tăng ROE so với ROA của doanh nghiệp. Cụ thể khi xem xét khả năng sinh lời của doanh nghiệp có thể thấy tuy ROA và ROAe ở mức rất thấp nhưng hệ số sinh lời vốn chủ sở hữu đã được cải thiện.

- *Cổ tức của doanh nghiệp chi trả cho cổ đông khá ổn định qua các năm và luôn được thanh toán bằng tiền mặt*, đảm bảo được lòng tin cho cổ đông vào khả năng tài chính của công ty. Lượng cổ phiếu mới phát hành của công ty vào năm 2014 cũng được bán nhanh chóng phần nào đã cho thấy hình ảnh tốt của SHI đối với nhà đầu tư và các chủ thể nắm giữ cổ phiếu liên quan.

- *Kênh phân phối và chính sách hỗ trợ*: Mạng lưới phân phối của công ty đã không ngừng được mở rộng trên khắp cả nước. Trong năm 2014 công ty đã mở thêm 10 chi nhánh nâng số chi nhánh lên 28. Công ty sử dụng chính sách tín dụng thương mại linh hoạt để hỗ trợ tài chính cho các đại lý. Tùy theo quy mô và năng

lực bán hàng của từng đại lý, hàng tháng Sơn Hà đều nghiên cứu và cấp cho đại lý một hạn mức trả chậm (tín dụng thương mại), tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các đại lý bán sản phẩm của Sơn Hà. Trong thời gian tới, Sơn Hà dự kiến sẽ bằng uy tín và mối quan hệ tốt của mình với các ngân hàng để phối hợp với các ngân hàng cấp tín dụng cho các đại lý, nhằm giảm bớt rủi ro thanh toán cũng như nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, tránh tình trạng ứ đọng vốn lưu động ở mức khá lớn như hiện nay.

- Ngoài những thành tựu về tài chính tuy chưa thực sự nổi bật nhưng SHI tích cực tham gia vào các hoạt động về xã hội như cùng đối tác triển khai dự án xử lý nước thải tổng hợp tại Việt Nam, tài trợ các chương trình " Hà nội trong trái tim em", "Góp sức đến trường cùng em", "Vì trái tim cho em"...

3.5.2. Hạn chế và nguyên nhân

- Doanh thu tăng chưa tương xứng với mức độ đầu tư tài sản, thị phần xuất khẩu đang bị thu hẹp.

Doanh thu của công ty tuy lớn so với một số đơn vị cùng ngành nhưng đang có xu hướng giảm dần nhất là năm 2013, một phần do áp lực cạnh tranh đối với các doanh nghiệp nước ngoài trong bối cảnh tình hình kinh tế còn nhiều khó khăn, thuế suất thuế nhập khẩu đối với các mặt hàng này đang bị giảm theo đúng lộ trình gia nhập WTO của Việt Nam, mặt khác trên thị trường nước ngoài do Mỹ áp dụng lệnh chống bán phá giá đối với sản phẩm ống thép của công ty nên hàng hóa xuất khẩu của công ty sang thị trường này bị suy giảm nghiêm trọng, năm 2013 doanh thu từ xuất khẩu giảm 70% so với năm 2012. Mặt khác, các hợp đồng xuất khẩu được ký với giá CIF nên chi phí vận tải biển ngày càng gia tăng. Việc giới hạn về thị phần trong điều kiện cạnh tranh ngày càng khốc liệt khi hiệp định Việt Nam gia nhập AFTA, WTO có hiệu lực sẽ trở thành gánh nặng đối với việc mở rộng thị trường và tăng doanh thu của doanh nghiệp, đặc biệt hơn khi Việt Nam vừa đàm phán thành công hiệp định TPP.

Đặc biệt vào năm 2014, doanh nghiệp có khoản giảm trừ doanh thu tăng cao, trong đó lại chủ yếu là khoản mục hàng bán bị trả lại và chiết khấu thương mại, điều này là dấu hiệu cho thấy chất lượng sản phẩm của công ty bị ảnh hưởng, công ty

cũng đang phải thực hiện kích thích tiêu thụ sản phẩm thông qua tăng chiết khấu thương mại.

- Các khoản mục chi phí cao dẫn đến hiệu quả kinh doanh thấp

Tỷ trọng các khoản mục chi phí trên doanh thu thuần của doanh nghiệp lớn hơn nhiều so với các doanh nghiệp cùng ngành và ngày càng tăng, tốc độ tăng doanh thu nhỏ hơn tốc độ tăng chi phí làm cho hiệu quả kinh doanh thấp.

Chi phí giá vốn hàng bán tăng nhanh và đôi khi có tốc độ tăng lớn hơn doanh thu, trong đó chủ yếu là giá vốn hàng hóa bán ra, giá vốn cung cấp dịch vụ chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ, giá vốn hàng bán ra phần lớn chính là chi phí mua nguyên vật liệu. Nguyên vật liệu chính của công ty chủ yếu là nhập khẩu từ nước ngoài về do đó doanh nghiệp không chủ động được nguồn cung nguyên vật liệu cũng như giá cả. Việc mua nguyên vật liệu chịu ảnh hưởng rất lớn từ diễn biến thị trường quốc tế vốn rất phức tạp. Ngoài ra, thuế suất thuế nhập khẩu của nguyên liệu tương đối cao cùng với sự biến động tỷ giá khiến cho chi phí nguyên vật liệu của công ty lớn hơn so với các đơn vị cùng ngành. Nếu công ty không có chính sách tìm nguồn cung cấp nguyên vật liệu ổn định giá thành thấp thì việc giảm chi phí giá vốn là rất khó khăn.

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng chiếm một tỷ lệ nhất định trong doanh thu của doanh nghiệp và có tốc độ tăng nhanh, một phần do SHI hoạt động chủ yếu ở thị trường bán lẻ nên chi phí cho hệ thống bán hàng, khuyến mại, vận chuyển hàng bán... lớn hơn nhiều so với các công ty chuyên bán sỉ, nhưng phần lớn là do việc quản trị chi phí của đơn vị chưa thực sự hiệu quả dẫn đến hai loại chi phí này ngày càng tăng cao làm giảm mạnh kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Chi phí tài chính cũng là một khoản mục chi phí lớn, do SHI sử dụng chính sách đòn bẩy tài chính hay hệ số nợ ở mức rất cao so với các đơn vị cùng ngành, mặt khác những khoản vay ngắn hạn của cùng một ngân hàng vượt qua các hạn mức đặt ra thì càng chịu lãi suất lớn, dẫn đến kết quả kinh doanh của công ty chưa đạt được nhiều thành tựu. Xem xét thông qua hệ số khả năng thanh toán lãi vay có thể thấy mức lợi nhuận trước thuế và lãi vay công ty đạt được ở mức rất thấp, chỉ đủ khả năng thanh toán lãi vay phải trả mà mang về rất ít lợi nhuận.

Tóm lại, doanh thu tăng nhẹ chưa tương xứng với tốc độ tăng tài sản, trong khi tất cả các loại chi phí đều tăng cao làm cho lợi nhuận của SHI bị sụt giảm và ảnh hưởng đến tất cả nhóm hệ số hoạt động cũng như sinh lời của công ty. Tuy được đánh giá là công ty có tiềm năng lớn, thương hiệu tốt và thời gian tồn tại lâu dài nhưng hệ số khả năng sinh lời của SHI đang thấp hơn so với các doanh nghiệp cùng ngành. Nguyên nhân chính là do lợi nhuận doanh nghiệp đạt được thấp, với nỗ lực đầu tư tăng tài sản cũng như sử dụng đòn bẩy tài chính cao để khuếch đại tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu nhưng mức lợi nhuận quá thấp vẫn dẫn đến khả năng sinh lời của công ty thấp. Xem xét kỹ qua mô hình phân tích Dupont có thể thấy nguyên nhân chính làm ROE của công ty thấp là do biên lãi hoạt động ròng quá thấp cùng với gánh nặng lãi vay quá cao.

- *Cơ cấu nguồn vốn thiên về hệ số nợ cao* làm suy giảm mức độc lập tài chính, tuy phát huy tính tích cực của đòn bẩy tài chính nhưng đe dọa tính an toàn tài chính và gây áp lực đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Hệ số nợ của doanh nghiệp luôn lớn hơn 60% và những năm cao điểm lên đến 70% cho thấy sự phụ thuộc nguồn lực tài chính bên ngoài của công ty, đồng thời đẩy mức chi phí lãi vay quá cao dẫn đến suy giảm hiệu quả kinh doanh. Mặc dù công ty đã có đợt phát hành cổ phiếu mới vào năm 2014 với mục đích giảm bớt hệ số này nhưng so với các doanh nghiệp cùng ngành thì tình trạng phụ thuộc tài chính cũng như mức chi phí tài chính của công ty thực sự đáng báo động.

- *Về lưu chuyển tiền*: chưa đạt được cân bằng tiền tệ trong khi các dòng tiền của cả hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính nhiều thời kỳ bị âm. Đặc biệt là dòng lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh các năm đang có xu hướng giảm, nguyên nhân chủ yếu là do sự suy giảm của lợi nhuận trước thuế và sự thay đổi các khoản mục vốn lưu động. Sự thay đổi lên xuống thất thường của vốn lưu động, chủ yếu là hàng tồn kho, khoản phải thu, phải trả cũng là nguyên nhân chính dẫn đến sự thay đổi dòng tiền hoạt động kinh doanh.

Dòng tiền hoạt động đầu tư luôn bị âm, dòng tiền hoạt động tài chính cũng âm do việc tăng cường huy động nợ vay dẫn đến áp lực việc chi trả gốc vay cao,

dòng tiền chi ra cũng lớn. Ngoài ra việc tăng lên của dòng tiền doanh nghiệp mang cho đơn vị khác vay cũng cần phải theo dõi chú ý nhiều.

Lưu chuyển tiền của công ty luôn âm với giá trị lớn, tuy có lượng tiền đầu kỳ cuối kỳ đảm bảo nhưng cần lên kế hoạch theo dõi chặt chẽ để tránh gây mất khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

- *Hệ số khả năng thanh toán nhanh và thanh toán tức thời của doanh nghiệp ở mức rất thấp so với đơn vị cùng ngành*, điều này là do lượng hàng tồn kho quá lớn, đồng thời sự gia tăng nợ ngắn hạn quá nhanh làm suy giảm nghiêm trọng lượng tài sản có tính thanh khoản cao làm cho công ty khó khăn trong việc chuyển đổi tài sản khi chủ nợ yêu cầu. Khả năng thanh toán tức thời thấp do lượng tiền mặt của doanh nghiệp hạn chế trong khi sử dụng nợ vay, đặc biệt là nợ ngắn hạn quá lớn cũng gây ảnh hưởng không tốt trong khả năng thanh toán của SHI. Điều này cũng làm chi phí lãi vay tăng cao, đặc biệt khi vay nhiều tại một ngân hàng thì các khoản vay vượt hạn mức càng lớn càng phải chịu lãi suất cao, trong khi lợi nhuận của doanh nghiệp thấp, đó là nguyên nhân làm hệ số khả năng thanh toán lãi vay thấp hơn nhiều so với các đối thủ cạnh tranh.

- *Cổ phiếu và các chỉ tiêu thể hiện giá trị thị trường của doanh nghiệp chưa được đánh giá tương xứng với tiềm năng*: Thể hiện ở hệ số EPS và giá cổ phiếu chưa cao và thấp hơn nhiều so với các đối thủ khác, sự đánh giá của thị trường đang thấp hơn so với giá trị sổ sách của công ty thể hiện ở hệ số P/B thấp. Lợi tức tuy ổn định qua các năm nhưng chỉ ở mức khoảng 300 đồng/cổ phiếu và đang có xu hướng giảm vào giai đoạn 2012 - 2014.

Tóm lại, SHI tuy là công ty lớn và tồn tại lâu trong ngành nhưng hiệu quả kinh doanh chưa cao, chưa chủ động trong cung cấp nguyên liệu, việc quản trị chi phí chưa tốt dẫn đến lợi nhuận thấp, hiệu suất hoạt động và khả năng sinh lời ở mức kém hơn so với đơn vị cùng ngành.

CHƯƠNG 4:

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIẾN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ DỰ BÁO BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN QUỐC TẾ SON HÀ

4.1. Định hướng phát triển chung của doanh nghiệp

- *Chính sách chất lượng*: SHI Là một đơn vị có uy tín vững chắc trong ngành thép không gỉ hàng đầu Việt Nam với hàng trăm đối tác nước ngoài tại hơn 20 quốc gia trên thế giới như Mỹ, Nga, Thổ Nhĩ Kỳ, Brazil, Argentina, Mexico ... Sản phẩm từ thép không gỉ của Son Hà luôn là sự lựa chọn hàng đầu của các đơn vị sản xuất tại thị trường trong và ngoài nước. Son Hà hiện là đơn vị duy nhất tại Việt Nam được tổ chức chứng nhận quốc tế uy tín TUV chứng chỉ PED – một chứng chỉ quan trọng giúp Son Hà có thể xuất khẩu ống thép không gỉ vào các thị trường khắt khe như Châu Âu và Mỹ. SHI luôn phấn đấu hướng đến thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, thường xuyên cải tiến hệ thống quản lý đáp ứng các yêu cầu của tiêu chuẩn ISO 9001 - 2008, thiết lập và theo dõi kiểm soát mục tiêu chất lượng tại các đơn vị toàn công ty.

- *Mục tiêu hoạt động*: giữ vững vai trò thương hiệu đường hàng đầu Việt Nam, cung cấp sản phẩm tốt cho sức khỏe của người tiêu dùng cũng như bảo vệ môi trường, tạo tiền đề để tiếp tục mở rộng phát triển thị trường sang các nước trên thế giới

- *Chiến lược đầu tư*: cung cấp các sản phẩm dịch vụ tốt nhất cho khách hàng, tối đa hóa giá trị gia tăng cho cổ đông, đảm bảo môi trường làm việc tốt, cơ hội cho mọi nhân viên có thể phát huy hết khả năng làm việc để nâng cao thu nhập và thăng tiến trong công việc.

- *Phương châm định hướng chiến lược sản xuất kinh doanh giai đoạn 2015 – 2020* là củng cố, hoàn thiện và phát triển, đảm bảo tốc độ tăng trưởng bình quân tối thiểu hàng năm là 15%.

Đặc biệt năm 2015, công ty đưa nhà máy sản xuất Chu Lai vào hoạt động đảm bảo đáp ứng nhu cầu thị trường ở Duyên hải miền Trung giảm chi phí vận chuyển và hưởng các chính sách ưu đãi từ địa phương. Công ty đã đề ra những kế hoạch và chỉ tiêu tài chính cụ thể cho giai đoạn phát triển tới.

- *Ổn định và gia tăng thị phần*: Công ty trong các năm gần đây đã tích cực mở rộng chi nhánh ngoại tỉnh nhằm tăng thị trường tiêu thụ trong nước. Kể từ sau khi bị áp dụng chính sách chống bán phá giá của Mỹ, công ty đã tích cực tìm các đối tác kinh doanh trên thị trường quốc tế và đã có được những thành công đáng kể.

- *Gia tăng năng lực sản xuất*: Với thế mạnh về công nghệ sản xuất và thương hiệu sản phẩm của SHI, trong thời gian tới sẽ tiếp tục hoàn thiện công nghệ, phát triển dòng sản phẩm mới thân thiện với môi trường cùng với việc nâng cao chất lượng sản phẩm hiện nay để đưa sản phẩm đến với nhóm khách hàng có đòi hỏi cao hơn về chất lượng.

- *Cơ cấu và hoàn thiện bộ máy nhân sự nâng cao hiệu quả quản trị công ty*: Công tác nhân sự luôn được lãnh đạo hai công ty quan tâm. Để đáp ứng mục tiêu phát triển, Công ty đã và đang tiến hành tái cấu trúc bộ máy nhân sự, nhằm đáp ứng hiệu quả cao nhất cho các mục tiêu đã đặt ra trong thời gian tới.

4.2. Một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà

4.2.1. Nhóm biện pháp nhằm tăng doanh thu

- *Mở rộng thị trường tiêu thụ trong nước*: tăng cường chính sách nghiên cứu và mở rộng thị trường trong nước, thực hiện lắp biển hiệu Sơn Hà tại 100% các tỉnh thành, tiếp tục mở rộng chi nhánh tại các tỉnh thành phố; chủ động tham gia hội trợ triển lãm về nguyên vật liệu xây dựng và nhà ở; giới thiệu các sản phẩm cải tiến với các tính năng ưu việt hơn ra thị trường đó là các sản phẩm như Thái Dương Năng thế hệ mới, sản phẩm chậu rửa được thiết kế lại thuận tiện và tính thẩm mỹ cao hơn; đẩy mạnh việc tiêu thụ mặt hàng có tiềm năng như bồn nhựa; và giới thiệu sản phẩm mới là bồn chứa nước lắp ghép Sơn Hà BK.

Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động quảng bá sản phẩm thông qua các hoạt động quảng cáo như thuê biển quảng cáo ống thép không gỉ khổ lớn tại trục đường lên sân bay Nội Bài và Tân Sơn Nhất, tổ chức hội nghị nhà cung cấp và hội nghị khách hàng cạnh việc duy trì thường xuyên các chương trình khuyến mại, giảm giá và các chương trình khác cho nhà cung cấp và khách hàng.

- *Đa dạng hóa sản phẩm và lựa chọn cơ cấu kinh doanh phù hợp:* Cơ cấu mặt hàng kinh doanh của doanh nghiệp có ảnh hưởng tới tình hình tiêu thụ hàng hoá và dịch vụ của doanh nghiệp. Vì vậy, để có thể tăng lợi nhuận của doanh nghiệp thì doanh nghiệp cần phải lựa chọn cho mình một cơ cấu mặt hàng kinh doanh phù hợp cả về số lượng, tỷ trọng của hàng hoá trong cơ cấu, và làm sao cơ cấu đó phải phát huy được những thế mạnh của doanh nghiệp, thu hút được khách hàng đến với doanh nghiệp. Lựa chọn cơ cấu mặt hàng kinh doanh hợp lý phù hợp với việc phân đoạn thị trường tiêu thụ mà doanh nghiệp đã phân tích lựa chọn cùng với việc triển khai kế hoạch xúc tiến marketing thu hút khách hàng sẽ mang lại sự thành công cho doanh nghiệp.

Công ty nên tiếp tục định hướng đa dạng hóa sản phẩm xoay quanh hệ thống xử lý nước thải sinh hoạt. Công ty nên nghiên cứu để lựa chọn cơ cấu mặt hàng kinh doanh hợp lý bằng hình thức nghiên cứu mở rộng thị trường tiêu thụ thông qua việc đa dạng hóa sản phẩm sản xuất. Trong thời buổi kinh tế tiên tiến, người dân trong nước cũng như nước ngoài không còn quá chú trọng đến giá bán sản phẩm mà quan tâm nhiều hơn đến sự lành mạnh của sản phẩm. Công ty nên mở rộng nghiên cứu và sản xuất những sản phẩm tốt cho sức khỏe để đón đầu xu hướng này. Chẳng hạn như sản xuất sản phẩm như máy lọc nước, bình nước nóng năng lượng mặt trời... với những đặc tính chuyên biệt của sản phẩm về sự an toàn cho sức khỏe, thân thiện với môi trường.

- *Mở rộng thị trường xuất khẩu nước ngoài:* Ngoài thị trường xuất khẩu truyền thống, công ty nên đẩy mạnh khâu marketing nghiên cứu thị trường để tìm đến những thị trường xuất khẩu lớn như thị trường Châu Âu, các nước Đông Nam Á, Ấn Độ.... Ngoài ra, sau khi Mỹ áp dụng chính sách chống bán phá giá đối với sản phẩm của công ty đã gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động xuất khẩu của công ty đến thị trường này. Công ty mở rộng thị trường xuất khẩu thông qua các hoạt động xúc tiến bán hàng đối với sản phẩm công nghiệp xuất khẩu thông qua tham gia hội chợ triển lãm ống thép tại nước ngoài đẩy mạnh đổi mới cơ cấu sản phẩm sang chủng loại thép mác 304, đồng thời đẩy mạnh việc xây dựng nhà máy sản xuất ống

thép ngoài biên giới quốc gia để tận dụng các lợi thế thương mại cũng như mở rộng thị trường tiêu thụ.

4.2.2. Nhóm biện pháp nhằm giảm chi phí

Bằng cách lập kế hoạch và tính toán các khoản chi phí mà doanh nghiệp sẽ phải chi trong kỳ. Giao cho từng phòng ban, đội sản xuất xây dựng kế hoạch chi phí cho mình. Phát động ý thức tiết kiệm chi phí cho toàn thể cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp. Dùng các hình thức khuyến khích vật chất cũng như tinh thần để kêu gọi mọi người trong công ty tiết kiệm chi phí kinh doanh, khuyến khích sáng kiến giảm chi phí của nhân viên. Ngoài ra để tiết kiệm chi phí thì cũng cần sử dụng một số biện pháp cứng rắn như kỷ luật đối với những trường hợp làm thất thoát chi phí hoặc khai báo chi phí không hợp lệ gian lận... Cần phải thường xuyên kiểm tra và giám sát các chứng từ khai báo về chi phí, có những biện pháp cương quyết, không chấp nhận những khoản chi phí không có chứng từ hợp lệ và vượt quá qui định của Nhà nước.

Hiện nay, so với các doanh nghiệp cùng ngành thì chi phí giá vốn hàng bán của công ty đang ở mức cao nguyên nhân vì nguyên vật liệu của doanh nghiệp chủ yếu là nhập khẩu. Chịu sự tác động của thuế suất thuế nhập khẩu và sự thay đổi của tỷ giá. Vì vậy, trong thời gian tới công ty nên nỗ lực tìm kiếm nguồn cung cấp nguyên vật liệu ổn định đồng thời công ty nên tiến hành xúc tiến xây dựng các nhà máy sản xuất ống thép tại nước có nguồn nguyên vật liệu giá rẻ để tận dụng lợi thế thương mại đồng thời giảm chi phí vận chuyển nguyên vật liệu. Ngoài ra, công ty nên kết hợp việc xây dựng mức tiêu hao tiêu chuẩn cho từng loại sản phẩm để nắm rõ nhu cầu và xây dựng kế hoạch dự trữ nguyên liệu phù hợp, từ đó giảm áp lực cạnh tranh nguyên liệu, vừa giảm thiểu chi phí vận chuyển và bảo quản, tiêu hao thất thoát nguyên liệu, và giảm biến động của tỷ giá do phải nhập khẩu nguyên liệu từ đó góp phần giảm giá vốn hàng bán.

- Cần có biện pháp quản lý chặt chẽ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, SHI được biết đến là một doanh nghiệp kinh doanh hàng gia dụng tập trung vào thị trường bán lẻ nên chi phí bán hàng của doanh nghiệp là khá lớn, công ty nên tận dụng lợi thế năng lực sản xuất của mình để tăng cường tìm kiếm các

khách hàng lớn là các doanh nghiệp, đặc biệt các công ty xây dựng, bất động sản từ đó tạo nguồn ra ổn định cho sản phẩm và tránh quá nhiều chi phí cho hệ thống đại lý bán lẻ.

- *Với chính sách phân phối*: Cần phải lựa chọn địa bàn, xây dựng các cửa hàng, nhà kho nhà xưởng và bố trí mạng lưới phân phối sao cho có thể cung cấp hàng hoá đến cho khách hàng nhanh nhất, đồng thời bố trí mạng lưới phân phối ở địa bàn cho phép cung ứng sản phẩm hàng hoá với khối lượng lớn. Vừa nhằm tiết kiệm chi phí vận chuyển bán hàng vừa đảm bảo thời gian và khối lượng cung cấp hàng đảm bảo nhất. Bên cạnh đó, công ty cần tổ chức lại đội xe vận chuyển trong tình trạng đầu xe giảm do điều chuyển về chi nhánh, đảm bảo và nâng cao năng lực vận chuyển, kết hợp với phương thức vận chuyển bằng xe gắn máy đối với sản phẩm có kích thước cho phép trong nội thành và các huyện ven đô.

- *Quản lý chiết khấu thương mại*: Ngoài ra công ty nên xem xét quản lý chặt chẽ khoản mục chiết khấu thương mại, trong khi khách hàng chủ yếu bán lẻ, chưa có nhiều khách hàng lớn thì việc tiến hành chiết khấu thương mại, các chi phí cho quảng cáo, khuyến mại, ... sẽ làm gia tăng chi phí một cách đáng kể.

- *Bố trí và hoàn thiện bộ máy nhân sự*: Việc tổ chức tốt phân công lao động trong doanh nghiệp là nhân tố quan trọng để nâng cao năng suất cũng như hiệu quả sử dụng lao động, góp phần vào việc tăng hiệu quả chung của doanh nghiệp. Việc tổ chức phân công lao động khoa học và hợp lý trong doanh nghiệp sẽ góp phần vào việc sử dụng và khai thác tối đa nguồn lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, loại trừ tình trạng lãng phí lao động và máy móc, phát huy được năng lực sở trường sở đoản của từng cán bộ công nhân viên trong công ty, phát huy được tinh thần trách nhiệm của mọi người trong công việc, tạo ra môi trường làm việc trong công ty năng động và đạt năng suất chất lượng cao góp phần vào việc giảm giá thành sản phẩm và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Công ty cần sắp xếp tinh giản bộ máy nhân sự, chú trọng đối tượng quản lý trình độ cao, chính sách lương thưởng phù hợp năng lực để khuyến khích người lao động cống hiến cho đơn vị, đồng thời mạnh dạn loại bỏ những bộ phận nhân sự làm việc chưa thực sự hiệu quả. Trong thời gian qua hiệu quả của bộ phận quản trị chi

phí chưa thật tốt, công ty nên có hướng đổi mới và nâng cao năng lực của bộ phận này trong doanh nghiệp nhằm đạt được hiệu quả lao động tốt nhất so với chi phí doanh nghiệp bỏ ra.

4.2.3. Quản lý chặt khoản phải thu

Việc quản lý chặt các khoản phải thu góp phần giảm chi phí cơ hội cho việc sử dụng vốn và giảm thiểu nguy cơ tăng nợ khó đòi gây mất vốn cho doanh nghiệp. Năm 2014 khoản mục Phải thu của SHI tăng nhanh và chiếm tỷ lệ khá cao trong tài sản ngắn hạn. Đối với việc gia tăng phải thu khách hàng, do SHI áp dụng chính sách tín dụng thương mại nói lỏng nhằm gia tăng tiêu thụ hàng hóa làm cho khoản phải thu khách hàng của công ty tăng lên đáng kể, cùng với đó là sự gia tăng chi phí sử dụng vốn, chi phí thu hồi nợ... cũng như áp lực mất vốn từ các khoản nợ khó đòi. Trước hết doanh nghiệp cần có bộ phận phân tích khách hàng để sàng lọc những đối tượng khách hàng nên và không nên áp dụng chính sách tín dụng nói lỏng. Đối với những bạn hàng lâu năm, khách hàng lớn, khách hàng có lịch sử thanh toán đúng hạn... có thể áp dụng chính sách tín dụng thương mại mở rộng nhằm thu hút tiêu thụ sản phẩm. Đối với đại lý bán lẻ quen thuộc, khách hàng mới nhưng tiềm năng có thể thực hiện chiết khấu để kích lệ khách hàng trả tiền đúng hạn. Đối với những khách hàng có lịch sử thanh toán không tốt, đã từng bị mất vốn, ... thì doanh nghiệp nên có những biện pháp thích hợp để thu hồi nợ, chẳng hạn như yêu cầu tài sản đảm bảo, các loại thương phiếu mang tính ràng buộc, yêu cầu tín chấp qua trung gian thanh toán, ... và giám sát chặt chẽ việc thu nợ của những đối tượng khách hàng này để đảm bảo thu đủ và đúng hạn.

4.2.4. Huy động cơ cấu nguồn vốn hợp lý, giảm thiểu chi phí tài chính

SHI duy trì nguồn vốn theo hệ số nợ lớn, ngoài 60%. Mặc dù năm 2014 công ty đã phát hành thêm cổ phiếu thường cho các cổ đông hiện hành nhưng hệ số nợ của công ty vẫn ở mức cao so với ngành, hệ số nợ cao gây ảnh hưởng lớn đến mức độc lập tài chính của công ty, làm giảm uy tín với nhà đầu tư cũng như tăng chi phí tài chính. Vì vậy việc xem xét giảm hệ số nợ nhằm đảm bảo an toàn tài chính cho công ty cũng như cắt giảm chi phí tài chính không cần thiết là vấn đề cần giải quyết ngay. Theo dấu hiệu trên thị trường chứng khoán hiện nay thì cổ phiếu SHI được

đánh giá là cổ phiếu tiềm năng thích hợp cho các nhà đầu tư dài hạn, công ty có thể tận dụng lợi thế này để tăng mức huy động vốn chủ sở hữu thông qua phát hành cổ phiếu cho người lao động trong công ty hoặc khách hàng thân quen.

Ngoài ra nếu công ty không muốn ảnh hưởng đến khả năng quản lý kiểm soát của cổ đông hiện hữu thì có thể xem xét phương án tiếp tục huy động vốn vay nhưng bằng cách phát hành trái phiếu hoặc tăng huy động nợ dài hạn.

Như phân tích hiện nay SHI tập trung huy động nguồn vốn vay nợ nhưng chủ yếu bằng ngắn hạn, tại cùng một thời điểm có thể lãi suất huy động ngắn hạn sẽ nhỏ hơn lãi suất dài hạn. Tuy nhiên do SHI sử dụng nhiều hạn mức và nhiều khoản vay ở các ngân hàng khác nhau nên việc lãi suất bị nâng lên khá nhiều. Do công ty huy động nhiều nợ nên việc bị áp khoản vay lãi suất cao đã làm tăng chi phí tài chính của công ty. Ngoài ra, khi xem xét thời điểm kinh tế hiện tại, với dự báo trong tương lai lãi suất sẽ tăng khá cao, và lạm phát có nguy cơ tăng lên đến 6%,...thì việc huy động nợ dài hạn thông qua phát hành trái phiếu hoặc vay nợ dài hạn có thể sẽ tiết kiệm chi phí hơn và lại không tạo áp lực thanh toán với công ty như nợ ngắn hạn. Việc giảm huy động nguồn vốn ngắn hạn sẽ góp phần giảm hoặc giảm chi phí tài chính cho doanh nghiệp mà vẫn giữ nguyên được quyền kiểm soát cho cổ đông. Mặt khác, công ty có thể mở rộng quan hệ tín dụng với các ngân hàng để tranh thủ những hạn mức vay có mức lãi suất ưu đãi hơn.

4.2.5. Nhóm các biện pháp khác

- *Tăng đầu tư tài sản cố định theo hướng đa dạng hóa sản phẩm:* Tăng vốn để nghiên cứu phát triển đa dạng các sản phẩm, tăng đầu tư tài sản máy móc thiết bị và dây chuyền công nghệ để sản xuất các sản phẩm mới là một yêu cầu cấp thiết nhằm tăng năng lực cạnh tranh cho công ty. Đặc biệt, hướng tới chiến lược sản xuất các sản phẩm “thân thiện với môi trường” theo xu hướng hiện nay của người tiêu dùng, công ty cũng nên tăng cường đầu tư các máy móc thiết bị hiện đại để sản xuất được những sản phẩm đón đầu xu hướng này.

- *Đảm bảo và không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm:* Ngày nay, trong các doanh nghiệp sản xuất, việc sản xuất luôn được gắn liền với việc đảm bảo và nâng cao chất lượng sản phẩm. Chất lượng sản phẩm ảnh hưởng hai lần tới doanh

thu tiêu thụ sản phẩm. Cụ thể: Chất lượng ảnh hưởng tới giá cả sản phẩm do đó ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu (sản phẩm có phẩm cấp cao giá bán sẽ cao hơn) vì vậy, chất lượng là giá trị được tạo thêm. Mặt khác, chất lượng sản phẩm là một vũ khí cạnh tranh sắc bén, dễ dàng đè bẹp mọi đối thủ, nhờ đó khối lượng sản phẩm tiêu thụ được sẽ tăng lên. Chất lượng sản phẩm không phải hoàn toàn do người sản xuất quyết định mà còn do người tiêu dùng kiểm nghiệm. Đó là hệ thống đặc tính nội tại của sản phẩm đã được xác định bằng những thông số có thể đo hoặc so sánh phù hợp với điều kiện hiện tại và thỏa mãn nhu cầu xã hội. Vì vậy việc tăng cường chất lượng sản phẩm của SHI chính là biện pháp bền vững nhất để thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm ở thị trường trong và ngoài nước.

4.3. Dự báo báo cáo tài chính công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà

4.3.1. Giả thiết dự báo

4.3.1.1. Giả thiết 1

Dựa trên số liệu thời kỳ quá khứ của 5 năm 2010 -2014 và sản phẩm chính của SHI là bồn inox tác giả muốn đề cập đến việc dự báo báo cáo tài chính cho SHI giai đoạn 2015 -2016 . Quy trình sản xuất sản phẩm này là khép kín, chu kỳ sản xuất ngắn nên không phải xét đến sản phẩm dở dang khi lập dự báo. Tác giả giả định toàn bộ doanh thu của doanh nghiệp là doanh thu bán sản phẩm bồn inox. Giả định các tình huống:

- Tình huống tốt nhất: sản lượng tăng 10% so với năm 2014
- Tình huống trung bình: sản lượng tương đương năm 2014
- Tình huống xấu nhất: sản lượng giảm 10% so với năm 2014

4.3.1.2. Giả thiết 2

Các tài liệu thu thập được để làm căn cứ dự báo như sau:

Tài liệu 1: Dựa vào định mức kinh tế kỹ thuật: chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung từng sản phẩm bồn inox như sau:

Nguyên liệu trực tiếp (tấm inox 304.BA dày 0.5*1219*2970 và nguyên liệu khác): $120\text{kg/SP} \times 65.188 \text{ đ/kg} = 7.822.560 \text{ đ}$

Lao động trực tiếp: $3 \text{ giờ lao động trực tiếp} \times 36.200 \text{ đ/giờ} = 108.600 \text{ đ}$

Chi phí sản xuất chung dự báo tổng hợp và phân bổ cho từng loại sản phẩm dựa trên số giờ lao động trực tiếp.

Tài liệu 2: Trích số liệu trên Bảng cân đối kế toán cột số cuối năm 2014, kết hợp với số liệu các sổ chi tiết tài khoản 152, 155 như sau:

Bảng 4.1: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2014

Đơn vị tính: triệu đồng

A. Tài sản ngắn hạn	1.167.262
I. Tiền và tương đương tiền	98.149
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	36.051
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	350.285
1. Phải thu khách hàng	272.121
2. Khoản phải thu khác	78.164
IV. Hàng tồn kho	321.101
1. Nguyên liệu (65.188đ/kg x 3.193.625 kg)	208.186
2. Thành phẩm (8.486.000đ/SP x 13.306 SP)	112.915
V. Tài sản ngắn hạn khác	361.676
B. Tài sản dài hạn	508.258
II. Tài sản cố định	231.547
Nguyên giá	384.363
Hao mòn	(152.816)
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	50.078
V. Tài sản dài hạn khác	226.633
Tổng cộng tài sản	1.675.520
NGUỒN VỐN	
A. Nợ phải trả	1.231.748
I. Nợ ngắn hạn	1.068.708
1. Phải trả cho người bán (mua nguyên liệu trực tiếp)	295.099
4. Thuế phải nộp	4.912
5. Nợ ngắn hạn khác	768.697
II. Nợ dài hạn	163.040
B. Nguồn vốn chủ sở hữu	443.772
1. Vốn cổ phần	337.107
2. Thặng dư vốn cổ phần	33.846
3. Lãi chưa phân phối	69.595
4. Chênh lệch	3.224
Tổng cộng nguồn vốn	1.675.520

Tài liệu 3: Căn cứ vào các tài liệu báo cáo của kế toán quản trị về chi phí sản xuất và tiêu thụ sản phẩm trong năm 2014 của công ty như sau:

Bảng 4.2. Tình hình tiêu thụ sản phẩm

Đơn vị tính: triệu đồng

Loại sản phẩm	Mức tiêu thụ thực tế (SP)	Đơn giá bán bình quân (triệu đồng/SP)	Doanh thu thực hiện
Bồn Inox	203.471	9,8	1.994.017

Bảng 4.3. Báo cáo chi phí sản xuất chung

Khoản mục	Cách tính
1. Các khoản biến phí	
Nguyên liệu gián tiếp	10.000 đ/giờ lao động trực tiếp
Chi phí sửa chữa	8000đ/ giờ lao động trực tiếp
Các khoản biến phí khác	6000đ/ giờ lao động trực tiếp
2. Các khoản định phí	
Lương quản đốc	1.054
Khấu hao	23.172
Thuê bất động sản	4.868
Các khoản định phí khác	55.044

Bảng 4.4. Báo cáo chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Khoản mục	Cách tính
1. Các khoản biến phí	
Hoa hồng bán hàng	3% doanh thu
Chi phí chuyên chở	2% doanh thu
Chi phí giấy tờ	1% doanh thu
2. Các khoản định phí	
Lương	2.309
Chi phí bao bì	2.941
Chi phí văn phòng phẩm	1.011
Chi phí bảo hành	3.445
Chi phí dịch vụ mua ngoài	20.787
Chi phí bằng tiền khác	14.851

Tài liệu 4: Theo thông tin của bộ phận nghiên cứu thị trường:

- Dự kiến thành phẩm tồn kho cuối năm đối với sản phẩm bồn inox chiếm 15% sản lượng tiêu thụ.

- Dự kiến nguyên liệu tồn kho cuối năm: do nguồn cung cấp nguyên vật liệu dồi dào mức dự trữ giảm 5% so với dự trữ hiện có.

Đơn giá bán hàng trong kỳ dự báo sẽ không thay đổi.

Tài liệu 5: Theo thống kê kinh nghiệm

Tỷ lệ dư Nợ cuối kỳ phải thu của khách hàng: 9% doanh thu

Tỷ lệ dư Có cuối kỳ của khoản phải trả cho người bán: 20% giá trị nguyên liệu mua vào

Tỷ lệ dư Có cuối kỳ của thuế phải nộp Nhà nước: 25% mức thuế phải nộp theo dự báo.

Theo quy định thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp: 22%. Trong kỳ dự báo công ty không có hoạt động tài chính và không phát sinh các hoạt động khác.

4.3.2. Kết quả dự báo

4.3.2.1 Dự báo doanh thu bán hàng

Bảng 4.5: DỰ BÁO DOANH THU THUẬN GIAI ĐOẠN 2015 -2016							
							Đơn vị tính: triệu đồng
Sản phẩm	Đơn giá dự báo	Mức tiêu thụ dự báo			Doanh thu dự báo		
		Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất
Bồn inox	9,8	223.818	203.471	183.124	2.193.419	1.994.017	1.794.615

(Nguồn: Tác giả tự dự báo và tính toán)

4.3.2.2. Dự báo sản phẩm sản xuất trong doanh nghiệp

Bảng 4.6: DỰ BÁO SẢN LƯỢNG SẢN XUẤT NĂM 2015 -2016				
				Đơn vị: sản phẩm
Chỉ tiêu	Sản phẩm bồn inox			Nguồn tài liệu
	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất	
1. Mức tiêu thụ dự báo	223.818	203.471	183.124	Bảng 4.5
2. Dự báo thành phẩm tồn kho cuối kỳ	33.573	30.521	27.469	Tài liệu 4
3. Tổng nhu cầu (bán và dự trữ)	257.391	233.992	210.593	(1)+(2)
4. Tồn kho thành phẩm đầu kỳ	13.306	13.306	13.306	Tài liệu 2
5. Nhu cầu sản xuất	244.085	220.686	197.287	(3)-(4)

(Nguồn: Tác giả tự dự báo và tính toán)

Nhu cầu sản xuất sản phẩm năm 2014 là 150.681 sản phẩm. Với giả định lượng thành phẩm tồn kho cuối kỳ chiếm 15% sản lượng tiêu thụ thì nhu cầu sản xuất sản phẩm của giai đoạn 2015 – 2017 với từng tình huống tăng giảm như sau:

- Tình huống tốt nhất: sản lượng tiêu thụ tăng 10% thì nhu cầu sản xuất tăng 61,99%.

- Tình huống trung bình: sản lượng tiêu thụ không đổi thì nhu cầu sản xuất tăng 46,46%

- Tình huống xấu nhất: sản lượng tiêu thụ giảm 10% thì nhu cầu sản xuất tăng 30,93%

4.3.2.3. Dự báo chi phí nguyên vật liệu trực tiếp trong giá thành sản phẩm

Bảng 4.7A: DỰ BÁO NGUYÊN VẬT LIỆU SỬ DỤNG				
	Đơn vị tính: kg			
Chỉ tiêu	Sản phẩm bồn inox			Nguồn tài liệu
	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất	
1. Nhu cầu sản xuất (SP)	244.085	220.686	197.287	Bảng 2
2. Định mức nguyên liệu (kg/SP)	120	120	120	Tài liệu 1
3. Nhu cầu nguyên liệu sử dụng	29.290.192	26.482.291	23.674.389	(1)x(2)
4. Đơn giá nguyên liệu (triệu đồng/kg)	0,065188	0,065188	0,065188	Tài liệu 1
5. Chi phí nguyên vật liệu sử dụng (triệu đồng)	1.909.369	1.726.328	1.543.286	Tài liệu 1

(Nguồn: Tác giả tự dự báo và tính toán)

Do nhu cầu sản xuất sản phẩm tăng so với năm 2014 nên chi phí vật liệu sử dụng trong kỳ cũng tăng lên. Cụ thể như sau:

- Tình huống tốt nhất: chi phí tăng 730,65 tỷ so với chi phí vật liệu năm 2014
- Tình huống trung bình: chi phí nguyên vật liệu tăng 547,61 tỷ đồng
- Tình huống xấu nhất: chi phí tăng 364,57 tỷ đồng.

Bảng 4.7B: DỰ BÁO CHI PHÍ MUA NGUYÊN VẬT LIỆU				
	Đơn vị tính: triệu đồng			
Chỉ tiêu	Sản phẩm bồn inox			Nguồn tài liệu
	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất	
1. Nhu cầu nguyên liệu sử dụng (kg)	29.290.192	26.482.291	23.674.389	Bảng 4.7A
2. Dự báo nguyên liệu tồn kho cuối kỳ	3.033.943	3.033.943	3.033.943	Tài liệu 4
3. Tổng nhu cầu (kg)	32.324.136	29.516.234	26.708.333	(1)+(2)
4. Nguyên liệu tồn kho đầu kỳ (kg)	3.193.625	3.193.625	3.193.625	Tài liệu 2
5. Nhu cầu mua thêm (kg)	29.130.511	26.322.610	23.514.708	(3)-(4)
6. Đơn giá nguyên liệu (triệu đồng/kg)	0,065188	0,065188	0,065188	
7. Phải trả người bán nguyên liệu (triệu đồng)	1.898.960	1.715.918	1.532.877	(5)x(6)

(Nguồn: Tác giả tự dự báo và tính toán)

4.3.2.4. Dự báo chi phí nhân công trực tiếp trong giá thành sản phẩm

Bảng 4.8: DỰ BÁO CHI PHÍ NHÂN CÔNG TRỰC TIẾP				
	<i>Đơn vị tính: triệu đồng</i>			
Chỉ tiêu	Sản phẩm bồn inox			Nguồn tài liệu
	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất	
1. Nhu cầu sản xuất (SP)	244.085	220.686	197.287	Bảng 4.6
2. Thời gian lao động trực tiếp cần thiết để sản xuất 1 sản phẩm	3	3	3	Tài liệu 1
3. Tổng thời gian lao động trực tiếp sản xuất sản phẩm	732.255	662.057	591.860	(1)x(2)
4. Đơn giá 1 giờ lao động trực tiếp (triệu đồng/giờ)	0,0362	0,0362	0,0362	Tài liệu 1
5. Tổng chi phí nhân công trực tiếp (triệu đồng)	26.508	23.966	21.425	(3)x(4)

(Nguồn: Tác giả tự dự báo và tính toán)

Chi phí nhân công trực tiếp dự báo cũng tăng so với năm 2014. Cụ thể:

- Tình huống tốt nhất: chi phí tăng 5,41 tỷ so với chi phí nhân công năm 2014
- Tình huống trung bình: chi phí nhân công tăng 2,86 tỷ
- Tình huống xấu nhất: chi phí tăng 0,328 tỷ.

Chi phí nguyên vật liệu là khoản mục chi phí chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm, thường từ 80 - 90%. Do vậy, chi phí nguyên vật liệu và chi phí nhân công tăng sẽ làm cho giá vốn hàng bán tăng và dự báo lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ có biến động lớn trong giai đoạn 2015 – 2017.

4.3.2.5. Dự báo chi phí sản xuất chung trong giá thành sản phẩm

Chi phí sản xuất chung dự báo cũng tăng so với năm 2014. Cụ thể:

- Tình huống tốt nhất: chi phí tăng 3,53 tỷ so với chi phí sản xuất chung năm 2014
- Tình huống trung bình: chi phí sản xuất chung tăng 1,85 tỷ
- Tình huống xấu nhất: chi phí tăng 0,169 tỷ.

Bảng 4.9: DỰ BÁO CHI PHÍ SẢN XUẤT CHUNG							
							Đơn vị tính: triệu đồng
Chỉ tiêu	Đơn giá lao động trực tiếp (triệu)	Tổng số giờ lao động trực tiếp			Tổng chi phí		
		Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất	Tình huống tốt	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất
1. Các khoản biến phí					17.574	15.889	14.205
Nguyên liệu trực tiếp	0,01	732.255	662.057	591.860	7.323	6.621	5.919
Chi phí sửa chữa	0,008	732.255	662.057	591.860	5.858	5.296	4.735
Các khoản biến phí khác	0,006	732.255	662.057	591.860	4.394	3.972	3.551
2. Các khoản định phí					84.138	84.138	84.138
Lương quản đốc					1.054	1.054	1.054
Khấu hao					23.172	23.172	23.172
Thuê bất động sản					4.868	4.868	4.868
Các khoản định phí khác					55.044	55.044	55.044
3. Tổng chi phí sản xuất chung					101.712	100.027	98.343
4. Đơn giá phân bổ chi phí sản xuất chung					0,138903	0,151086	0,166159

(Nguồn: Tác giả tự dự báo và tính toán)

4.3.2.6. Dự báo trị giá hàng tồn kho cuối kỳ

Bảng 4.10: DỰ BÁO TRỊ GIÁ HÀNG TỒN KHO CUỐI KỲ											
											Đơn vị tính: triệu đồng
Chỉ tiêu	Số lượng			Đơn giá			Tổng giá trị			Nguồn tài liệu	
	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu		
Chi phí nguyên vật liệu	3.033.943	3.033.943	3.033.943	0,065188	0,065188	0,065188	197.777	197.777	197.777	Tài liệu 1 và 4	
Thành phẩm	33.573	30.521	27.469	8,347868	8,384417	8,429636	280.261	255.898	231.550	Tài liệu 2 và 4	
Tính cho 1 đơn vị sản phẩm											
Nguyên liệu trực tiếp	120	120	120	0,065188	0,065188	0,065188				Tài liệu 1	
Nhân công trực tiếp	3	3	3	0,036200	0,036200	0,036200				Tài liệu 1	
Chi phí sản xuất chung phân bổ	3	3	3	0,138903	0,151086	0,166159				Bảng 4.9	

(Nguồn: Tác giả tự dự báo và tính toán)

4.3.2.7. Dự báo giá vốn hàng bán

Bảng 4.11: DỰ BÁO GIÁ VỐN HÀNG BÁN				
<i>Đơn vị tính: triệu đồng</i>				
Chỉ tiêu	Số tiền			Nguồn tài liệu
	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất	
1. Trị giá nguyên liệu đầu kỳ	208.186	208.186	208.186	Tài liệu 2
2. Mua vào	1.898.960	1.715.918	1.532.877	Bảng 4.7B
3. Trị giá nguyên liệu trực tiếp cuối kỳ	197.777	197.777	197.777	Bảng 4.10
4. Chi phí nguyên liệu trực tiếp sử dụng	1.909.369	1.726.328	1.543.286	Bảng 4.7.A
5. Chi phí nhân công trực tiếp	26.508	23.966	21.425	Bảng 4.8
6. Tổng chi phí sản xuất chung	101.712	100.027	98.343	Bảng 4.9
7. Tổng chi phí sản xuất	2.037.589	1.850.321	1.663.054	(4)+(5)+(6)
8. Thành phẩm tồn kho đầu kỳ	112.915	112.915	112.915	Tài liệu 2
9. Tổng cộng thành phẩm chờ bán	2.150.504	1.963.236	1.775.969	(7)+(8)
10. Thành phẩm tồn kho cuối kỳ	280.261	255.898	231.550	Bảng 4.10
11. Giá vốn hàng bán	1.870.243	1.707.338	1.544.419	(9)-(10)

(Nguồn: Tác giả tự dự báo và tính toán)

4.3.2.8. Dự báo chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Bảng 4.12: DỰ BÁO CHI PHÍ BÁN HÀNG VÀ CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP							
<i>Đơn vị tính: triệu đồng</i>							
Sản phẩm	Tỷ lệ so với doanh thu	Doanh thu dự báo			Tổng chi phí dự báo		
		Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất
1. Các khoản biến phí							
Hoa hồng bán hàng	3%	2.193.419	1.994.017	1.794.615	65.803	59.821	53.838
Chi phí chuyên chở	2%	2.193.419	1.994.017	1.794.615	43.868	39.880	35.892
Chi phí giấy tờ	1%	2.193.419	1.994.017	1.794.615	21.934	19.940	17.946
Tổng cộng biến phí					131.605	119.641	107.677
2. Các khoản định phí							
Lương					2.309	2.309	2.309
Chi phí bao bì					2.941	2.941	2.941
Chi phí văn phòng phẩm					1.011	1.011	1.011
Chi phí bảo hành					3.445	3.445	3.445
Chi phí dịch vụ mua ngoài					20.787	20.787	20.787
Chi phí bằng tiền khác					14.851	14.851	14.851
Tổng định phí					45.344	45.344	45.344
3. Tổng cộng chi phí bán hàng và QLDN					176.949	164.985	153.021

(Nguồn: Tác giả tự dự báo và tính toán)

4.3.2.9. Dự báo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 4.13: DỰ BÁO BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015 -2016				
	<i>Đơn vị tính: triệu đồng</i>			
Chỉ tiêu	Số tiền			Nguồn tài liệu
	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất	
1. Doanh thu	2.193.419	1.994.017	1.794.615	Bảng 4.5
2. Giá vốn hàng bán	1.870.243	1.707.338	1.544.419	Bảng 4.10
3. Lợi nhuận gộp	323.176	286.679	250.197	(1)-(2)
4. Chi phí bán hàng và QLDN	176.949	164.985	153.021	Bảng 4.11
5. Chi phí tài chính	72.485	72.485	72.485	Lãi vay
5. Lợi nhuận trước thuế	73.742	49.209	24.691	(3)-(4)
6. Thuế thu nhập doanh nghiệp	16.223	10.826	5.432	22%
7. Lợi nhuận sau thuế	57.518	38.383	19.259	

(Nguồn: Tác giả tự dự báo và tính toán)

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2014 đạt 47,476 tỷ đồng.

Lợi nhuận sau thuế năm 2014 đạt 37,031 tỷ đồng.

Như vậy, khi sản lượng tiêu thụ thay đổi theo từng kịch bản làm cho lợi nhuận sau thuế của công ty biến đổi như sau:

- Tình huống tốt nhất: lợi nhuận sau thuế tăng 20.487 tỷ đồng với tỷ lệ tăng 55,32%

- Tình huống trung bình: lợi nhuận sau thuế tăng 1.352 tỷ đồng với tỷ lệ tăng 3,65%

- Tình huống xấu nhất: lợi nhuận sau thuế giảm 17.772 tỷ đồng với tỷ lệ giảm 47,99%

4.3.2.10. Dự báo báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Bảng 4.14: BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Số tiền			Nguồn tài liệu
	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất	
1. Số dư tiền đầu kỳ	98.149	98.149	98.149	Tài liệu 2

2. Số tiền thu trong kỳ	2.268.132	2.086.676	1.905.221	(1)
I. Cộng thu (1+2)	2.366.281	2.184.825	2.003.370	
Các khoản chi tiền				
1. Chi mua nguyên liệu trực tiếp	1.814.267	1.667.834	1.521.400	(2)
2. Chi lương lao động trực tiếp	26.508	23.966	21.425	Bảng 4.8
3. Chi phí sản xuất chung	78.540	76.855	75.171	(3)
4. Chi phí bán hàng, QLDN	176.949	164.985	153.021	Bảng 4.11
5. Chi phí lãi vay	72.485	72.485	72.485	
6. Chi nộp thuế TNDN	15.851	11.803	7.758	(4)
II. Cộng chi (1+2+3+4+5)	2.184.600	2.017.929	1.851.260	
Số dư tiền cuối kỳ (Luồng tiền lưu chuyển thuần)	181.681	166.897	152.110	
Ghi chú:				
(1) Phải thu của khách hàng đầu kỳ	272.121	272.121	272.121	Tài liệu 2
Doanh thu bán hàng	2.193.419	1.994.017	1.794.615	Bảng 4.5
Cộng	2.465.540	2.266.138	2.066.736	
Phải thu của khách hàng cuối kỳ	197.408	179.462	161.515	9% DT bán hàng
Số tiền thu được của khách hàng	2.268.132	2.086.676	1.905.221	
(2) Phải trả cho người bán đầu kỳ	295.099	295.099	295.099	Tài liệu 2
Trị giá nguyên liệu mua vào	1.898.960	1.715.918	1.532.877	Bảng 4.7
Cộng	2.194.059	2.011.017	1.827.976	
Phải trả cho người bán cuối kỳ	379.792	343.184	306.575	20% trị giá mua
Chi mua nguyên liệu trực tiếp	1.814.267	1.667.834	1.521.400	

(3) Tổng chi phí sản xuất chung	101.712	100.027	98.343	Bảng 4.9
Khấu hao	23.172	23.172	23.172	Bảng 4.9
Chi thanh toán chi phí sản xuất chung	78.540	76.855	75.171	
(4) Thuế TNDN phải nộp đầu kỳ	4.912	4.912	4.912	Tài liệu 2
Thuế TNDN phải nộp giai đoạn 2015 - 2016	16.223	10.826	5.432	Bảng 4.13
Cộng	21.135	15.738	10.344	
Thuế TNDN phải nộp cuối kỳ	5.284	3.934	2.586	25% mức thuế dự báo
Chi nộp thuế thu nhập	15.851	11.803	7.758	

4.3.2.11. Dự báo bảng cân đối kế toán

Bảng 4.15: DỰ BÁO BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Số cuối kỳ			Nguồn tài liệu
	Tình huống tốt nhất	Tình huống trung bình	Tình huống xấu nhất	
TÀI SẢN				
A. Tài sản ngắn hạn	1.333.017	1.275.924	1.218.843	
I. Tiền và tương đương tiền	181.681	166.897	152.110	Bảng 4.14
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	36.051	36.051	36.051	Tương đương kỳ trước
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	275.572	257.626	239.679	
1. Phải thu của khách hàng			161.515	Bảng 4.14

	197.408	179.462		
2. Khoản phải thu khác	78.164	78.164	78.164	Tương đương kỳ trước
IV. Hàng tồn kho	478.037	453.675	429.327	
1. Nguyên liệu tồn kho	197.777	197.777	197.777	Bảng 4.10
2. Thành phẩm tồn kho	280.261	255.898	231.550	Bảng 4.10
V. Tài sản ngắn hạn khác	361.676	361.676	361.676	Tương đương kỳ trước
B. Tài sản dài hạn	485.086	485.086	485.086	
II. Tài sản cố định	208.375	208.375	208.375	
Nguyên giá	384.363	384.363	384.363	Tài liệu 2
Khấu hao lũy kế	(175.988)	(175.988)	(175.988)	Tài liệu 2+ Bảng 4.9
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	50.078	50.078	50.078	Tương đương kỳ trước
V. Tài sản dài hạn khác	226.633	226.633	226.633	Tương đương kỳ trước
Tổng cộng tài sản	1.818.103	1.761.010	1.703.929	
II. Nguồn vốn				
A. Nợ phải trả	1.316.813	1.278.855	1.240.898	
I. Nợ ngắn hạn	1.153.773		1.077.858	

		1.115.815		
1. Phải trả cho người bán	379.792	343.184	306.575	Bảng 4.14
4. Thuế thu nhập phải nộp	5.284	3.934	2.586	Bảng 4.14
5. Nợ ngắn hạn khác	768.697	768.697	768.697	Tương đương kỳ trước
II. Nợ dài hạn	163.040	163.040	163.040	Tương đương kỳ trước
B. Nguồn vốn chủ sở hữu	501.290	482.155	463.031	
1. Vốn cổ phần	337.107	337.107	337.107	Tài liệu 2
2. Thặng dư vốn cổ phần	33.846	33.846	33.846	Tương đương kỳ trước
3. Lãi chưa phân phối	127.113	107.978	88.854	Tài liệu 2+ Bảng 4.13
4. Chênh lệch	3.224	3.224	3.224	Tương đương kỳ trước
Tổng cộng nguồn vốn	1.818.103	1.761.010	1.703.929	

(Nguồn: Tác giả tự dự báo và tính toán)

KẾT LUẬN

Phân tích tài chính là một hoạt động cơ bản, cần chú ý thường xuyên của tất cả các doanh nghiệp cũng như các đối tượng liên quan như ngân hàng, chủ nợ, nhà đầu tư, khách hàng, cơ quan quản lý và đối thủ cạnh tranh. Trên cơ sở lý luận cũng như trình bày thực trạng tài chính của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà có thể thấy được tầm quan trọng của công tác thực hiện phân tích và dự báo tài chính trong mỗi doanh nghiệp hiện nay.

Luận văn với đề tài « Phân tích tài chính công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà » đã đề cập đến một số nội dung :

Thứ nhất là hệ thống hóa cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp. Đưa ra hệ thống các chỉ tiêu và nội dung phân tích một cách có hệ thống và một số phương pháp phân tích sử dụng phổ biến. Đồng thời trình bày được cơ sở khoa học của việc thực hiện dự báo báo cáo tài chính theo phương pháp dựa trên tính ý.

Thứ hai là trên cơ sở lý luận đã trình bày, bài luận văn đã tiến hành tính toán, phân tích và đánh giá được tình hình tài chính trong giai đoạn 5 năm gần nhất của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà. Qua đó rút ra được những thành tựu, hạn chế trong tình hình tài chính của công ty, từ đó tiến hành dự báo báo cáo tài chính của công ty trong giai đoạn từ 2015 – 2016. Đây là một nội dung quan trọng và ý nghĩa của bài luận văn.

Thứ ba là dựa trên nền tảng những ưu điểm và tồn tại trong tình hình tài chính của công ty, tác giả có đề cập một số biện pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của đơn vị. Tuy số lượng giải pháp đưa ra không nhiều nhưng tác giả cho rằng đó là những biện pháp gắn liền và thiết thực với tình hình tài chính hiện tại của đơn vị. Tác giả hy vọng bài luận văn sẽ là một cơ sở đáng tin cậy cung cấp thông tin cho các đối tượng liên quan đến doanh nghiệp SHI nói riêng và ngành hàng gia dụng trong thời kỳ hội nhập kinh tế với các thách thức đang ngày một gay gắt.

Qua đó có thể thấy, công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà được đánh giá là một trong những doanh nghiệp trong ngành hàng gia dụng với thương hiệu lâu năm, uy tín cao, lượng khách hàng khá lớn nhưng tình hình tài chính tuy lớn về quy mô, cao về doanh thu nhưng khả năng sinh lời thấp, quản trị chi phí chưa hiệu quả, chưa chủ

động nguyên liệu. SHI nói riêng và ngành hàng gia dụng nói chung đang đứng trước nhiều thách thức lớn, áp lực cạnh tranh từ giá cả, từ việc chủ động nguồn nguyên liệu, giảm chi phí nợ vay để tăng cường mức độc lập tài chính,...đòi hỏi doanh nghiệp phải không ngừng đầu tư cơ sở vật chất lớn mạnh, đi tắt đón đầu những xu hướng tiêu dùng trong tương lai, xây dựng bộ máy quản lý chi phí phù hợp,.. để không những giữ vững vị thế trên thị trường nội địa mà còn tìm được đường ra đưa đường Việt Nam vươn tới những khách hàng khó tính nhất trên thế giới.

Tuy đã cố gắng nhiều trong quá trình tìm tài liệu cũng như nghiên cứu hoàn thiện nhưng do hạn chế về thời gian cũng như phương pháp nghiên cứu và kiến thức chuyên môn nên bài luận vẫn không tránh khỏi những thiếu sót nhất định, tác giả mong muốn nhận được ý kiến đóng góp của các nhà khoa học, các thầy cô giáo và độc giả quan tâm để bài viết được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn.

Hà Nội, ngày 20 tháng 10 năm 2015

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu Tiếng Việt

1. Phạm Thị Vân Anh, 2009. *Phân tích tình hình tài chính tại công ty cổ phần Nam Việt*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
2. Trần Hữu Bình, 2003. *Dự báo ngân quỹ và dự báo tình hình tài chính của công ty vật liệu và công nghệ*.
3. Ngô Thế Chi, Nguyễn Trọng Cơ, 2008. *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.
4. Công ty cổ phần bóng đèn Điện Quang. *Báo cáo tài chính 2013 – 2014*. Hà Nội.
5. Công ty cổ phần chứng khoán Bản Việt, 2015. *Báo cáo phân tích công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà*.
6. Công ty cổ phần chứng khoán Bảo Việt, 2015. *Báo cáo nhanh SHI*.
7. Công ty cổ phần chứng khoán SHB, 2014. *Báo cáo phân tích công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà*.
8. Công ty cổ phần chứng khoán Vietfirst, 2015. *Báo cáo phân tích nhanh SHI*.
9. Công ty cổ phần Minh Hữu Liên. *Báo cáo tài chính 2013 – 2014*. Hà Nội.
10. Công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà. *Báo cáo tài chính 2009 – 2014*. Hà Nội.
11. Lê Thùy Dương, 2009. *Phân tích tình hình tài chính tại công ty cổ phần Dầu khí Petrolimex*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Cần Thơ.
12. Phan Minh Đức, 2014. *Phân tích nhanh cổ phiếu SHI của công ty cổ phần Quốc tế Sơn Hà*
13. Giaiphapexcel.com. *Financial Projections Model*.
14. Nguyễn Đình Kiệt, 2010. *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.
15. Bùi Văn Lâm, 2011. *Phân tích tình hình tài chính tại công ty cổ phần Vinaconex*
25. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Đà Nẵng.
16. Nguyễn Năng Phúc, 2015. *Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính*. Hà Nội. Đại học kinh tế quốc dân.

17. Nguyễn Thị Phương, 2009. *Phân tích, thống kê và dự báo doanh thu của Tổng công ty thương mại Hà Nội*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Thương Mại.
18. Bùi Minh Sơn, 2012. *Phân tích và dự báo thống kê doanh thu tại công ty TNHH Sơn Hải*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Thương Mại.
19. Nghiêm Thị Thà, 2012. *Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.
20. Lương Hồng Thái, 2010. *Phân tích tình hình tài chính công ty cổ phần Sao Việt*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
21. Hoàng Thảo Vy, 2013. *Phân tích tình hình tài chính của công ty cổ phần đường Biên Hòa*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Cần Thơ.
22. Lê Thị Xuân, 2011. *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội. Học viện ngân hàng.

Website

23. cafef.vn

<http://s.cafef.vn/hose/SHI-cong-ty-co-phan-quoc-te-son-ha.chn>

<http://s.cafef.vn/hose/DQC-cong-ty-co-phan-bong-den-dien-quang.chn>

<http://s.cafef.vn/hose/GDT-cong-ty-co-phan-che-bien-go-duc-thanh.chn>

<http://s.cafef.vn/hastc/MHL-cong-ty-co-phan-minh-huu-lien.chn>

<http://s.cafef.vn/hose/RAL-cong-ty-co-phan-bong-den-phich-nuoc-rang-dong.chn>

24. cophieu68.vn

25. sonha.com.vn

<http://www.sonha.com.vn/gtc/qua-trinh-phat-trien-550.aspx>