

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

-----o0o-----

NGUYỄN THÀNH ĐẠT

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY BẮC GIANG**

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

Hà Nội - 2014

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

-----o0o-----

NGUYỄN THÀNH ĐẠT

**PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY BẮC GIANG**

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: TS NGUYỄN THỊ HƯƠNG LIÊN

Hà Nội - 2014

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan bản luận văn là công trình nghiên cứu khoa học độc lập của tôi. Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và có nguồn gốc rõ ràng.

Học viên

Nguyễn Thành Đạt

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn các Thầy Cô giáo và toàn thể cán bộ công nhân viên Trường Đại học Kinh tế- Đại học Quốc gia Hà Nội đã giúp đỡ và tạo điều kiện thuận lợi để em hoàn thành nhiệm vụ trong quá trình nghiên cứu và học tập tại trường; Xin cảm ơn sự giúp đỡ của TS. Nguyễn Thị Hương Liên – người đã trực tiếp hướng dẫn tôi hoàn thành luận văn này.

Em cũng xin trân trọng cảm ơn các đồng chí cán bộ lãnh đạo và các cán bộ công nhân viên đang công tác tại Công ty Cổ phần May Bắc Giang đã hỗ trợ em trong việc cung cấp các thông tin thực tế tại đơn vị làm cơ sở thực tế hoàn thành luận văn cao học này.

Em hy vọng rằng, luận văn sẽ giúp ích được cho doanh nghiệp cũng như những độc giả nghiên cứu quan tâm.

Trân trọng!

TÓM TẮT

Tổ chức quản lý và nâng cao năng lực tài chính là vấn đề đã được đề cập đến rất nhiều. Song do ý nghĩa của vấn đề này đối với công tác quản trị tài chính doanh nghiệp và do thực trạng của việc quản lý điều hành doanh nghiệp nên nó vẫn được đặt ra và đòi hỏi doanh nghiệp phải không ngừng hoàn thiện.

Trong những năm gần đây, đặc biệt là từ khi Việt Nam chúng ta thực hiện chính sách mở cửa, gia nhập các tổ chức kinh tế thế giới, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hàng May mặc đã có những đóng góp khá lớn vào tăng trưởng nền kinh tế. Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp thực sự hữu ích đối với các nhà quản trị trong điều kiện thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay. Việc dự kiến được trước các tình huống tài chính trong tương lai, chọn cách xử lý hợp lý nhất đối với tình hình thực tế của doanh nghiệp sẽ đem lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp.

Để làm sáng tỏ nội dung phân tích luận văn đã hệ thống hoá cơ sở lý luận cũng như các phương pháp nghiên cứu như phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp, phương pháp phân tích, phương pháp so sánh và một số phương pháp nghiên cứu khác. Thông qua các phương pháp này, đề tài xây dựng cơ sở lý luận vững chắc về phân tích tài chính doanh nghiệp trong các công ty may.

Trên cơ sở đó, luận văn đã đánh giá thực trạng tình hình tài chính trong giai đoạn 2011-2013, chỉ ra những điểm mạnh và điểm yếu những hạn chế, tồn tại và nguyên nhân. Từ đó đề xuất một số giải pháp và kiến nghị để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần May Bắc Giang trong giai đoạn 2015-2020.

Tác giả hy vọng rằng với những phân tích, những giải pháp và những ý kiến đề xuất trên sẽ được bản lãnh đạo Công ty chú ý xem xét để có thể triển khai trong thời gian tới.

MỤC LỤC

Danh mục các chữ viết tắt.....	i
Danh mục bảng.....	ii
Danh mục hình	iv
MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG 1:CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP.....	4
1.1. Khái niệm và vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp.....	4
1.2. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp	6
1.2.1 Phân tích SWOT:	6
1.2.2 Phân tích khái quát tình hình tài sản và nguồn vốn trong doanh nghiệp.....	7
1.2.3 Phân tích khái quát tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận	10
1.2.4 Phân tích biến động của dòng tiền	13
1.2.5 Phân tích các nhóm chỉ số tài chính.....	18
1.3. Tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp.....	24
1.3.1. Giai đoạn lập kế hoạch phân tích.....	24
1.3.2. Giai đoạn tiến hành phân tích	24
1.3.3. Giai đoạn kết thúc.....	25
1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến phân tích tài chính doanh nghiệp	25
1.4.1 Nhân tố khách quan	25
1.4.2 Nhân tố chủ quan	25
1.5. Tình hình nghiên cứu	25
CHƯƠNG 2 PHƯƠNG PHÁP VÀ THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU	28
2.1.Phương pháp nghiên cứu đề tài.....	28
2.1.1 Phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp	28

2.1.2. Phương pháp xử lý số liệu thứ cấp	29
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY ..	32
CỔ PHẦN MAY BẮC GIANG	32
3.1. Tổng quan về Công ty cổ phần may Bắc Giang	32
3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty.....	32
3.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của Công ty	34
3.1.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty.....	37
3.2. Phân tích tình hình tài chính của Công ty cổ phần may Bắc Giang	38
3.2.1 Phân tích SWOT công ty Cổ phần May Bắc Giang.....	38
3.2.2 Phân tích khái quát tình hình tài sản và nguồn vốn	41
3.2.3. Phân tích khái quát tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận	48
3.2.4 Phân tích biến động về dòng tiền.....	53
3.2.5 Phân tích các hệ số tài chính	58
3.2.6. Đánh giá về thực trạng tài chính Công ty Cổ phần May Bắc Giang..	71
CHƯƠNG 4: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI	
CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAY BẮC GIANG	77
4.1. Định hướng của công ty trong giai đoạn 2015-2020.	77
4.2. Một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp	78
4.2.1 .Cải thiện khả năng thanh toán của công ty	78
4.2.2. Tăng cường quản trị các khoản phải thu.....	81
4.2.3 Quản trị các khoản đầu tư tài sản dài hạn	833
4.2.4. Cơ cấu hợp lý các khoản nợ phải trả.....	855
4.2.5. Chú trọng đầu tư tìm kiếm mở rộng thị trường, đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm	866
KẾT LUẬN	888
Tài liệu tham khảo.....	899

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Ký hiệu	Nguyên Nghĩa
1	BCTC	Báo cáo tài chính
2	CCDV	Cung cấp dịch vụ
3	HĐKD	Hoạt động kinh doanh
4	SXKD	Sản xuất kinh doanh
5	TC	Tài chính
6	TNDN	Thu nhập Doanh nghiệp
7	TSCĐ	Tài sản cố định
8	TSDH	Tài sản dài hạn
9	TSLĐ	Tài sản lưu động
10	TSNH	Tài sản ngắn hạn
11	VCSH	Vốn chủ sở hữu

DANH MỤC BẢNG

STT	Bảng	Nội dung	Trang
1	Bảng 1.1	Bảng phân tích chung tình hình tổng doanh thu thuần	11
2	Bảng 3.1	Bảng phân tích cơ cấu tài sản của may Bắc Giang năm 2011-2013	41
3	Bảng 3.2	Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty Cổ phần May Bắc Giang năm 2011-2013	44
4	Bảng 3.3	Bảng tổng hợp doanh thu của May Bắc Giang năm 2011-2013	48
5	Bảng 3.4	Bảng tổng hợp chi phí sản xuất kinh doanh của May Bắc Giang năm 2011-2013	50
6	Bảng 3.5	Bảng tổng hợp lợi nhuận của May Bắc Giang năm 2011-2013	52
7	Bảng 3.6	Bảng lưu chuyển tiền tệ của May Bắc Giang năm 2011-2013	53
8	Bảng 3.7	Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh của May Bắc Giang năm 2011-2013	54
9	Bảng 3.8	Dòng tiền từ hoạt động đầu tư của May Bắc Giang năm 2011-2013	56
10	Bảng 3.9	Dòng tiền từ hoạt động tài chính của May Bắc Giang năm 2011-2013	57
11	Bảng 3.10	Hệ số về khả năng thanh toán của May Bắc Giang năm 2011-2013	59

12	Bảng 3.11	So sánh hệ số về khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của May Bắc Giang với các công ty trong ngành năm 2011-2013	60
13	Bảng 3.12	So sánh hệ số khả năng thanh toán nhanh của May Bắc Giang với các công ty trong ngành năm 2011-2013	61
14	Bảng 3.13	Hệ số về cơ cấu tài chính của May Bắc Giang năm 2011-2013	61
15	Bảng 3.14	Hệ số khả năng hoạt động của may Bắc Giang năm 2011-2013	63
16	Bảng 3.15	So sánh số vòng quay của hàng tồn kho và thời gian một vòng quay của hàng tồn kho trung bình của Việt Tiến, Đồng Nai, Nhà Bè	64
17	Bảng 3.16	Hệ số về khả năng sinh lợi của May Bắc Giang năm 2011-2013	65
18	Bảng 3.17	So sánh hệ số khả năng sinh lợi của May Bắc Giang với các công ty trong ngành năm 2013	67
19	Bảng 3.18	Hệ số về hiệu quả sử dụng tài sản của May Bắc Giang năm 2011-201	69
20	Bảng 3.19	So sánh hiệu quả sử dụng tài sản của May Bắc Giang với các công ty trong ngành năm 2013	70
21	Bảng 3.20	Bảng tổng hợp tình hình tăng tài sản cố định năm 2011-2013	75

DANH MỤC HÌNH

STT	Hình	Nội dung	Trang
1	Hình 1.1	Vòng lưu chuyển tiền tệ	14
2	Hình 3.1	Bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần may Bắc Giang	35
3	Hình 3.2	Biểu đồ thể hiện sự biến động giữa TSNH và TSDH (Giai đoạn 2011-2013)	42
4	Hình 3.3	Biểu đồ thể hiện sự biến động giữa nợ phải trả và VCSH (Giai đoạn 2011-2013)	47

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của Đề tài

Dệt may là ngành kinh tế quan trọng của nước ta. Muốn nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững, yêu cầu đặt ra là phải tăng cường công tác quản lý, phân tích tài chính vì quản lý tài chính luôn giữ một vị trí trọng yếu trong hoạt động quản lý của doanh nghiệp. Nó quyết định tính độc lập, sự thành bại của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh.

Khi nước ta đang từng bước hội nhập vào nền kinh tế thế giới thì cơ chế quản lý kinh tế cần phải được kiện toàn hơn nữa, đồng thời các công cụ quản lý kinh tế, trong đó có phân tích tài chính, cũng đòi hỏi phải được đổi mới sao cho phù hợp với thông lệ của các nước trên thế giới nhằm giúp thu hẹp những khác biệt về nội dung và phương pháp phân tích tài chính ở những nước khác nhau để đáp ứng yêu cầu đặt ra của sự hội nhập kinh tế.

Công tác phân tích tài chính tại các doanh nghiệp nói chung và Công ty cổ phần May Bắc Giang nói riêng với chức năng là để cung cấp những thông tin kinh tế tài chính chủ yếu. Thông tin do phân tích cung cấp phải là căn cứ quan trọng cho việc ra các quyết định quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh hoặc đầu tư vào doanh nghiệp khác của các chủ sở hữu.

Trong những năm qua, tại công ty cổ phần May Bắc Giang, công tác phân tích tài chính doanh nghiệp đã được thực hiện. Tuy nhiên, việc phân tích tài chính tại công ty còn ở mức đơn giản, sơ sài, còn nhiều bất cập, chưa có phương án quản trị dòng tiền hiệu quả, lấy nguồn vốn ngắn hạn để đầu tư dài hạn dẫn đến hiện tượng mất khả năng thanh toán.

Đặc biệt khi Công ty cổ phần May Bắc Giang đang trong giai đoạn cải tổ và mở rộng sản xuất thì yêu cầu đổi mới và nâng cao chất lượng công tác phân tích tài chính được đặt ra cấp thiết.

Với mục đích làm rõ cơ sở lý luận cùng thực trạng phân tích tài chính tại Công ty để đưa ra những giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính tại Công

ty, Học viên đã lựa chọn Đề tài “*Phân tích tài chính tại Công ty cổ phần may Bắc Giang*” làm Đề tài cho Luận văn thạc sĩ của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu tổng quát của đề tài là đi sâu nghiên cứu lý luận chung về phân tích tài chính của doanh nghiệp, áp dụng vào phân tích thực trạng tài chính của Công ty cổ phần May Bắc Giang. Trên cơ sở đó, tìm ra các ưu điểm, hạn chế, nguyên nhân của những tồn tại và đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần May Bắc Giang.

Các mục tiêu nghiên cứu cụ thể như sau:

Một là, Hệ thống những vấn đề lý luận cơ bản về phân tích tài chính tài chính;

Hai là, Phân tích và đánh giá tình hình tài chính tại Công ty cổ phần May Bắc Giang;

Ba là, Đề xuất giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần May Bắc Giang.

3. Câu hỏi nghiên cứu

Từ mục tiêu trên, câu hỏi tổng quát được đặt ra là vận dụng lý luận chung về phân tích tài chính trong doanh nghiệp? Cụ thể:

Một là, Doanh thu, chi phí, lợi nhuận của công ty có được kiểm soát hiệu quả hay không?

Hai là, Khả năng sinh lời của công ty như thế nào? Khả năng thanh toán có đảm bảo không?

Ba là, Việc tài trợ cho đầu tư tài sản dài hạn của công ty có đảm bảo hay không? Các vấn đề nổi cộm về thực trạng tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần may Bắc Giang như thế nào?

Bốn là, Giải pháp nào để cải thiện tình hình tài chính tại Công ty cổ phần May Bắc Giang?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Cơ sở lý luận và thực tiễn về phân tích tài chính doanh nghiệp.

Phạm vi nghiên cứu: Đề tài phân tích số liệu của Công ty cổ phần May Bắc Giang từ năm 2011 đến năm 2013, có so sánh với số liệu của các năm trước đó.

5. Ý nghĩa của Đề tài nghiên cứu

Một là, Hệ thống hoá góp phần làm sáng tỏ cơ sở lý luận của phân tích tài chính áp dụng trong các công ty may;

Hai là, Đánh giá thực trạng tình hình tài chính, chỉ ra những điểm mạnh và điểm yếu của Công ty cổ phần May Bắc Giang;

Ba là, Đề xuất một số giải pháp và kiến nghị để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần May Bắc Giang.

6. Kết cấu của Luận văn

Luận văn được chia thành bốn chương:

Chương 1. Cơ sở lý luận và tổng quan nghiên cứu về phân tích tài chính doanh nghiệp

Chương 2. Phương pháp và thiết kế nghiên cứu

Chương 3. Thực trạng tình hình tài chính tại Công ty cổ phần May Bắc Giang

Chương 4. Một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty cổ phần May Bắc Giang.

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

1.1. Khái niệm và vai trò của phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính là sử dụng một tập hợp các khái niệm, phương pháp và công cụ để thu thập và xử lý các thông tin kế toán và các thông tin khác trong quản lý doanh nghiệp, nhằm đánh giá tình hình tài chính, khả năng và tiềm lực của doanh nghiệp, giúp người sử dụng thông tin đưa ra các quyết định tài chính, quyết định quản lý phù hợp.

Trong hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp thuộc các loại hình sở hữu khác nhau, đều bình đẳng trước pháp luật trong việc lựa chọn ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh. Do vậy, sẽ có nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp như: chủ doanh nghiệp, nhà tài trợ, nhà cung cấp, khách hàng... kể cả cơ quan nhà nước và người làm công, mỗi đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên các góc độ khác nhau. Đối với chủ doanh nghiệp và các nhà quản trị doanh nghiệp, mối quan tâm hàng đầu của họ là khả năng phát triển, tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa giá trị doanh nghiệp do đó họ quan tâm đến mọi hoạt động. Đối với chủ Ngân hàng và chủ nợ khác, mối quan tâm chủ yếu của họ là đánh giá khả năng thanh toán, khả năng trả nợ hiện tại và tương lai của doanh nghiệp. Đối với các nhà đầu tư khác, họ quan tâm tới các yếu tố rủi ro, lãi suất, khả năng thanh toán...

Vai trò phân tích tài chính doanh nghiệp

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

Phân tích tài chính trong doanh nghiệp có ý nghĩa rất quan trọng trong việc cung cấp đầy đủ các thông tin khái quát cũng như chi tiết về tình hình tài chính của doanh nghiệp như: tình hình về vốn và cơ cấu vốn, khả năng thanh toán, hiệu quả sản xuất kinh doanh, tình hình đầu tư, hiệu quả quản lý và sử dụng vốn, tính chắc chắn của dòng tiền vào ra. Những thông tin về tình hình tài chính doanh nghiệp là mối quan tâm của nhiều đối tượng khác nhau như: chủ doanh nghiệp, ngân hàng và các tổ chức tín dụng, nhà đầu tư, nhà cung cấp, khách hàng, người lao động, các cơ quan Nhà nước. Tùy theo từng mục đích khác nhau của người sử dụng mà phân tích tài chính sẽ có vai trò khác nhau.

Đối với các nhà quản trị doanh nghiệp

Các nhà quản trị doanh nghiệp có thông tin đầy đủ và hiểu rõ về doanh nghiệp nên họ có nhiều lợi thế để phân tích tài chính doanh nghiệp một cách đầy đủ nhất. Phân tích tài chính doanh nghiệp trên góc độ quản trị nhằm vào nhiều mục tiêu: Tạo thành các chu kỳ đánh giá đều đặn về hoạt động kinh doanh trong quá khứ, tiến hành cân đối tài chính, khả năng sinh lợi, khả năng thanh toán, trả nợ, rủi ro tài chính của doanh nghiệp. Định hướng các quyết định của nhà quản lý về quyết định đầu tư, tài chính, phân chia lợi nhuận, cổ phần. Hoặc làm cơ sở cho các dự báo tài chính: Kế hoạch đầu tư, phân ngân sách tiền mặt. Cuối cùng, phân tích tài chính là công cụ để kiểm soát các hoạt động quản lý.

Đối với các nhà đầu tư

Mục tiêu chính của nhà đầu tư là gia tăng giá trị tài sản, giá trị doanh nghiệp vì họ đã bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp và có thể phải chịu rủi ro. Vì vậy, họ cần các thông tin về chỉ tiêu tài chính, tình hình hoạt động về kết quả kinh doanh và các tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp. Đồng thời, nhà đầu tư cũng rất quan tâm tới việc điều hành hoạt động và tính hiệu quả của công tác quản lý. Những điều đó nhằm đảm bảo sự an toàn và tính hiệu quả cho các nhà đầu tư.

Đối với những chủ nợ (Người cho vay)

Đối với những chủ nợ, những người cung cấp nguồn lực cho doanh nghiệp hoạt động dưới dạng tiền, tài sản và các hình thái vật chất khác nhưng chưa thu

được giá trị các nguồn lực đã bỏ ra nên mối quan tâm của họ hướng chủ yếu vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Vì vậy, họ đặc biệt chú ý đến khả năng thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp, bao gồm khả năng thanh toán ngay các khoản nợ khi đến hạn và khả năng thanh toán các khoản nợ dài hạn. Các thông tin xác đáng liên quan đến vấn đề này chỉ có được qua kết quả phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Bên cạnh các chủ doanh nghiệp, các nhà quản lý, các nhà đầu tư, các chủ nợ, ngân hàng còn có nhiều nhóm người quan tâm tới thông tin tài chính của doanh nghiệp. Đó là các cơ quan quản lý về tài chính, cơ quan thuế, tổng cục thống kê, cơ quan chủ quản, các nhà phân tích tài chính, những người lao động...

Như vậy, có thể thấy phân tích tài chính doanh nghiệp là hoạt động được rất nhiều các chủ thể quan tâm với mục đích khác nhau. Phân tích tài chính tuy không trực tiếp làm tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhưng nó ảnh hưởng quan trọng tới toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp, đòi hỏi phải được tiến hành thường xuyên, liên tục theo đúng phương pháp, khi đó mới có thể đáp ứng được yêu cầu của các hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường.

1.2. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính doanh nghiệp thường bao gồm những nội dung sau:

1.2.1 Phân tích SWOT:

Mô hình phân tích SWOT là một công cụ rất hữu dụng cho việc nắm bắt và ra quyết định trong mọi tình huống đối với bất cứ tổ chức kinh doanh nào.

Điểm mạnh và điểm yếu là các yếu tố nội tại của công ty còn cơ hội và thách thức là các nhân tố tác động bên ngoài SWOT cho phép phân tích các yếu tố khác nhau có ảnh hưởng tương đối đến khả năng cạnh tranh của công ty. SWOT thường được kết hợp với PEST (Political, Economic, Social, Technological analysis), mô hình phân tích thị trường và đánh giá tiềm năng thông qua yếu tố bên ngoài trên các phương diện chính trị, kinh tế, xã hội và công nghệ.

Để thực hiện phân tích SWOT cho vị thế cạnh tranh của một công ty, thường tự đặt các câu hỏi sau:

Điểm mạnh: Lợi thế của mình là gì? Công việc nào mình làm tốt nhất? Nguồn lực nào mình cần, có thể sử dụng? Ưu thế mà người khác thấy được ở mình là gì? Phải xem xét vấn đề từ trên phương diện bản thân và của người khác. Cần thực tế chứ không khiếm tốn. Các ưu thế thường được hình thành khi so sánh với đối thủ cạnh tranh. Chẳng hạn, nếu tất cả các đối thủ cạnh tranh đều cung cấp các sản phẩm chất lượng cao thì một quy trình sản xuất với chất lượng như vậy không phải là ưu thế mà là điều cần thiết phải có để tồn tại trên thị trường.

Điểm yếu: Có thể cải thiện điều gì? Công việc nào mình làm tồi nhất? Cần tránh làm gì? Phải xem xét vấn đề trên cơ sở bên trong và cả bên ngoài. Người khác có thể nhìn thấy yếu điểm mà bản thân mình không thấy. Vì sao đối thủ cạnh tranh có thể làm tốt hơn mình? Lúc này phải nhận định một cách thực tế và đối mặt với sự thật.

Cơ hội: Cơ hội tốt đang ở đâu? Xu hướng đáng quan tâm nào mình đã biết? Cơ hội có thể xuất phát từ sự thay đổi công nghệ và thị trường dù là quốc tế hay trong phạm vi hẹp, từ sự thay đổi trong chính sách của nhà nước có liên quan tới lĩnh vực hoạt động của công ty, từ sự thay đổi khuôn mẫu xã hội, cấu trúc dân số hay cấu trúc thời trang..., từ các sự kiện diễn ra trong khu vực. Phương thức tìm kiếm hữu ích nhất là rà soát lại các ưu thế của mình và tự đặt câu hỏi liệu các ưu thế ấy có mở ra cơ hội mới nào không. Cũng có thể làm ngược lại, rà soát các yếu điểm của mình và tự đặt câu hỏi liệu có cơ hội nào xuất hiện nếu loại bỏ được chúng.

Thách thức: Những trở ngại đang phải? Các đối thủ cạnh tranh đang làm gì? Những đòi hỏi đặc thù về công việc, về sản phẩm hay dịch vụ có thay đổi gì không? Thay đổi công nghệ có nguy cơ gì với công ty hay không? Có vấn đề gì về nợ quá hạn hay dòng tiền? Liệu có yếu điểm nào đang đe dọa công ty? Các phân tích này thường giúp tìm ra những việc cần phải làm và biến yếu điểm thành triển vọng.

1.2.2 Phân tích khái quát tình hình tài sản và nguồn vốn trong doanh nghiệp

1.2.2.1 Phân tích biến động của tài sản

Khi xem xét sự biến động của tổng tài sản cũng như từng loại tài sản thông qua việc so sánh giữa cuối kỳ với đầu năm cả về số tuyệt đối lẫn tương đối của tổng số tài sản cũng như chi tiết đối với từng loại tài sản. Qua đó thấy được sự biến động

về quy mô kinh doanh, năng lực kinh doanh của doanh nghiệp. Khi xem xét vấn đề này, cần quan tâm để ý đến tác động của từng loại tài sản đối với quá trình kinh doanh và chính sách tài chính của doanh nghiệp trong việc tổ chức huy động vốn. Cụ thể là:

Sự biến động của tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn ảnh hưởng đến khả năng ứng phó đối với các khoản nợ đến hạn.

Sự biến động của hàng tồn kho chịu ảnh hưởng lớn bởi quá trình sản xuất kinh doanh từ khâu dự trữ sản xuất đến khâu bán hàng.

Sự biến động của các khoản phải thu chịu ảnh hưởng của công việc thanh toán và chính sách tín dụng của doanh nghiệp đối với khách hàng. Điều đó ảnh hưởng lớn đến việc quản lý và sử dụng vốn.

Sự biến động của tài sản cố định cho thấy quy mô và năng lực sản xuất hiện có của doanh nghiệp.

Với phân tích cơ cấu tài sản: Để phát huy được hiệu quả của vốn mỗi doanh nghiệp cần phải xây dựng cơ cấu tài sản của mình một cách khoa học dựa vào ba yếu tố cơ bản là đặc điểm của ngành nghề kinh doanh; điều kiện trang bị vật chất kỹ thuật phục vụ cho quá trình kinh doanh và yêu cầu cùng kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh. Như vậy, doanh nghiệp cần xác định tỷ trọng của từng chỉ tiêu chi tiết tài sản so với tổng tài sản hoặc so với chỉ tiêu tổng hợp để thấy được cơ cấu tài sản của doanh nghiệp; so sánh cơ cấu tài sản thực tế với cơ cấu tài sản theo kế hoạch của doanh nghiệp mình hoặc cơ cấu tài sản của doanh nghiệp điển hình. Từ đó, xác định mức độ cùng những nguyên nhân ảnh hưởng đến việc thay đổi cơ cấu tài sản như: do sự tăng, giảm của các chỉ tiêu khoản mục tài sản, do sự thay đổi của ngành nghề kinh doanh. Tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản được xác định như sau:

$$\text{Tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản} = \frac{\text{Giá trị của từng bộ phận tài sản}}{\text{Tổng số tài sản}} \times 100 \quad (1.1)$$

(Nguyễn Năng Phúc 2011 Tr, 140)

1.2.2.2 Phân tích biến động của nguồn vốn

Tình hình nguồn vốn của doanh nghiệp thể hiện qua cơ cấu và sự biến động của nguồn vốn. Cơ cấu nguồn vốn là tỷ trọng của từng loại nguồn vốn trong tổng số. Thông qua tỷ trọng của từng nguồn vốn chẳng những đánh giá được chính sách tài chính của doanh nghiệp, mức độ mạo hiểm tài chính thông qua chính sách đó mà còn cho phép thấy được khả năng tự chủ hay phụ thuộc về tài chính của doanh nghiệp. Mỗi loại nguồn vốn của doanh nghiệp lại gồm nhiều bộ phận khác nhau. Những bộ phận đó có ảnh hưởng không giống nhau đến mức độ độc lập hay phụ thuộc và nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với từng nguồn vốn ấy cũng không giống nhau.

Phân tích cơ cấu và sự biến động của nguồn vốn để khái quát đánh giá khả năng tự tài trợ về mặt tài chính của doanh nghiệp, xác định mức độ độc lập tự chủ trong sản xuất kinh doanh hoặc những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải trong việc khai thác nguồn vốn.

Nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng thì điều này cho thấy khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp là cao, mức độ phụ thuộc về mặt tài chính đối với các chủ nợ thấp và ngược lại.

Với phân tích cơ cấu nguồn vốn: Nguồn vốn của doanh nghiệp có thể chia thành nhiều loại tùy theo các tiêu thức phân chia khác nhau. Cụ thể:

Nếu căn cứ vào nguồn tài trợ vốn, nguồn vốn được chia thành hai loại là nguồn vốn ổn định và nguồn vốn tạm thời. Trong đó, nguồn vốn ổn định bao gồm vốn chủ sở hữu, vốn vay dài hạn và thường để đầu tư các tài sản dài hạn; nguồn vốn tạm thời bao gồm các khoản vay ngắn hạn, phải trả ngắn hạn, vốn đi chiếm dụng và thường đầu tư vào các tài sản ngắn hạn và thanh toán nợ ngắn hạn.

Nếu căn cứ vào tính chất sở hữu của nguồn vốn, nguồn vốn được chia thành nguồn vốn chủ sở hữu và nợ phải trả. Trong đó, nguồn vốn chủ sở hữu bao gồm nguồn vốn kinh doanh và các quỹ; nợ phải trả bao gồm nợ ngắn hạn và nợ dài hạn.

Như vậy, phân tích cơ cấu nguồn vốn doanh nghiệp cần xác định tỷ trọng của mỗi nguồn vốn so với tổng nguồn vốn, sau đó so sánh cơ cấu thực tế với kế hoạch (hoặc kỳ trước), hoặc với các doanh nghiệp điển hình để thấy được sự phù hợp của

cơ cấu vốn. Từ đó, xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến việc thay đổi cơ cấu nguồn vốn.

$$\frac{\text{Tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn}}{\text{Giá trị của từng bộ phận nguồn vốn}} = \frac{\text{Giá trị của từng bộ phận nguồn vốn}}{\text{Tổng số nguồn vốn}} \times 100 \quad (1.2)$$

(Nguyễn Năng Phúc 201, Tr 148)

Phân tích mối quan hệ giữa cơ cấu tài sản và nguồn vốn: Mục đích của việc phân tích mối quan hệ giữa cơ cấu tài sản và nguồn vốn nhằm đảm bảo cung cấp thông tin cho chủ doanh nghiệp thấy được mức độ phù hợp giữa các nguồn tài trợ của doanh nghiệp.

1.2.3 Phân tích khái quát tình hình doanh thu, chi phí và lợi nhuận

1.2.3.1 Tình hình doanh thu:

"Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh" là chỉ tiêu phản ánh toàn bộ số doanh thu thuần thu được từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và thường được gọi tắt "Doanh thu thuần".

Một là, Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của tổng doanh thu thuần:

Tổng doanh thu thuần của doanh nghiệp bao gồm doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ, và doanh thu thuần hoạt động đầu tư tài chính.

$$\text{Tổng doanh thu thuần} = \text{Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ} + \text{Doanh thu thuần hoạt động đầu tư tài chính} \quad (1.3)$$

(Nguyễn Văn Công 2010, Tr 173)

Hai là, Tổng hợp kết quả phân tích, rút ra nhận xét, kiến nghị:

Trên cơ sở tổng hợp ảnh hưởng của nhân tố làm tăng, giảm tổng doanh thu thuần hoạt động kinh doanh, gắn với tình hình kinh doanh thực tế tại doanh nghiệp cũng như môi trường kinh doanh nói chung để phân tích rút ra những nhận xét xác đáng về kết quả đạt được, đồng thời đề xuất các giải pháp quản lý phù hợp để nâng cao kết quả kinh doanh.

Để phân tích tình hình tổng doanh thu thuần hoạt động kinh doanh, có thể lập bảng phân tích sau:

Bảng: 1.1 Bảng phân tích chung tình hình tổng doanh thu thuần

Chỉ tiêu	Kỳ gốc	Kỳ phân tích	Kỳ phân tích so với kỳ gốc	
			+/-	%
1. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ				
a) Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ				
b) Chiết khấu thương mại				
c) Giảm giá hàng bán				
d) Doanh thu bán hàng bị trả lại				
e) Thuế tiêu thụ				
2. Doanh thu thuần hoạt động đầu tư tài chính				
Tổng doanh thu thuần hoạt động kinh doanh				

(Nguồn Nguyễn Văn Công 2010, Tr 174)

Ba là, Phân tích cơ cấu tổng doanh thu thuần hoạt động kinh doanh

Tỷ trọng của từng bộ phận doanh thu thuần chiếm trong tổng số doanh thu thuần hoạt động kinh doanh được xác định như sau:

$$\frac{\text{Tỷ trọng của từng bộ phận doanh thu thuần chiếm trong tổng doanh thu thuần}}{\text{Trị số của từng bộ phận doanh thu thuần}} = \frac{\text{Trị số của từng bộ phận doanh thu thuần}}{\text{Tổng doanh thu thuần hoạt động kinh doanh}} \times 100 \quad (1.4)$$

(Nguyễn Văn Công, 2010, Tr 174)

1.2.3.2 Tình hình chi phí:

Chi phí trong kỳ của doanh nghiệp chi ra thường bao gồm: Giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý của doanh nghiệp, chi phí tài chính, chi phí khác. Đó là các chi phí bỏ ra để thu lợi nhuận trong kỳ. Để đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí thường xuyên xác định các chỉ tiêu sau: Cụ thể:

$$\text{Hệ số lợi nhuận so với giá vốn hàng bán} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp về bán hàng}}{\text{Giá vốn hàng bán}} \quad (1.5)$$

(Nguyễn Ngọc Quang và cộng sự, 2010, Tr 132)

Trị số chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức lợi nhuận trong giá vốn hàng bán càng lớn, thể hiện các mặt hàng kinh doanh có lời nhất.

$$\text{Hệ số lợi nhuận so với chi phí bán hàng} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ HĐKD}}{\text{Chi phí bán hàng}} \quad (1.6)$$

(Nguyễn Ngọc Quang và cộng sự, 2010, Tr 132)

$$\text{Hệ số lợi nhuận so với chi phí quản lý doanh nghiệp} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ HĐKD}}{\text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}} \quad (1.7)$$

(Nguyễn Ngọc Quang và cộng sự, 2010, Tr 132)

$$\text{Hệ số lợi nhuận so với tổng chi phí} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế}}{\text{Tổng chi phí}} \quad (1.8)$$

(Nguyễn Ngọc Quang và cộng sự, 2010, Tr 132)

Trị số ba chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp đã tiết kiệm được chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp và các khoản chi phí chi ra trong kỳ. Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng chi phí doanh nghiệp thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ mức lợi nhuận trong chi phí quản lý doanh nghiệp càng lớn.

1.2.3.3 Tình hình lợi nhuận:

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là các khoản tiền chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để đạt được doanh thu đó từ các hoạt động của doanh nghiệp mang lại.

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí tạo ra doanh thu} \quad (1.9)$$

(Nguyễn Đình Kiệm và Bạch Đức Hiền, 2008, Tr 53)

Nội dung của lợi nhuận doanh nghiệp bao gồm: Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận hoạt động tài chính và lợi nhuận khác.

$$\text{Lợi nhuận hoạt động SXKD} = \text{Doanh thu thuần về bán hàng} - \text{Giá vốn hàng bán ra} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp} \quad (1.10)$$

(Nguyễn Đình Kiệm và Bạch Đức Hiền, 2008, Tr 53)

Lợi nhuận hoạt động tài chính: Được xác định theo công thức lợi nhuận sau:

$$\text{Lợi nhuận hoạt động tài chính} = \text{Doanh thu hoạt động tài chính} - \text{Chi phí hoạt động tài chính} - \text{Thuế gián thu (nếu có)} \quad (1.11)$$

(Nguyễn Đình Kiệm và Bạch Đức Hiền, 2008, Tr 53)

Lợi nhuận khác:

$$\text{Lợi nhuận khác} = \text{Thu nhập khác} - \text{Chi phí khác} - \text{Thuế gián thu (nếu có)} \quad (1.12)$$

(Nguyễn Đình Kiệm và Bạch Đức Hiền, 2008, Tr 53)

Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp được xác định như sau:

$$\text{Lợi nhuận trước thuế} = \text{Lợi nhuận hoạt động kinh doanh} + \text{Lợi nhuận hoạt động tài chính} + \text{Lợi nhuận khác} \quad (11.13)$$

(Nguyễn Đình Kiệm và Bạch Đức Hiền, 2008, Tr 53)

Lợi nhuận sau thuế:

$$\text{Lợi nhuận sau thuế} = \text{Lợi nhuận trước thuế} - \text{Thuế thu nhập doanh nghiệp} \quad (1.14)$$

(Nguyễn Đình Kiệm và Bạch Đức Hiền, 2008, Tr 53)

1.2.4 Phân tích biến động của dòng tiền

Phân tích mức độ tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền tệ cung cấp thông tin cho người sử dụng đánh giá về sự thay đổi trong tài sản thuần, cơ cấu tài chính, khả năng chuyển đổi thành tiền của tài sản, khả năng thanh toán và khả năng của doanh nghiệp trong việc tạo ra các luồng tiền trong quá trình hoạt động. Phân tích lưu chuyển tiền tệ làm tăng khả năng đánh giá khách quan tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và làm tăng khả năng so sánh giữa các doanh nghiệp vì nó

loại trừ được ảnh hưởng của các phương pháp kế toán khác nhau cho cùng một giao dịch và hiện tượng, đó là sự trở về “kế toán tiền mặt” từ “kế toán theo thực thể phát sinh”.

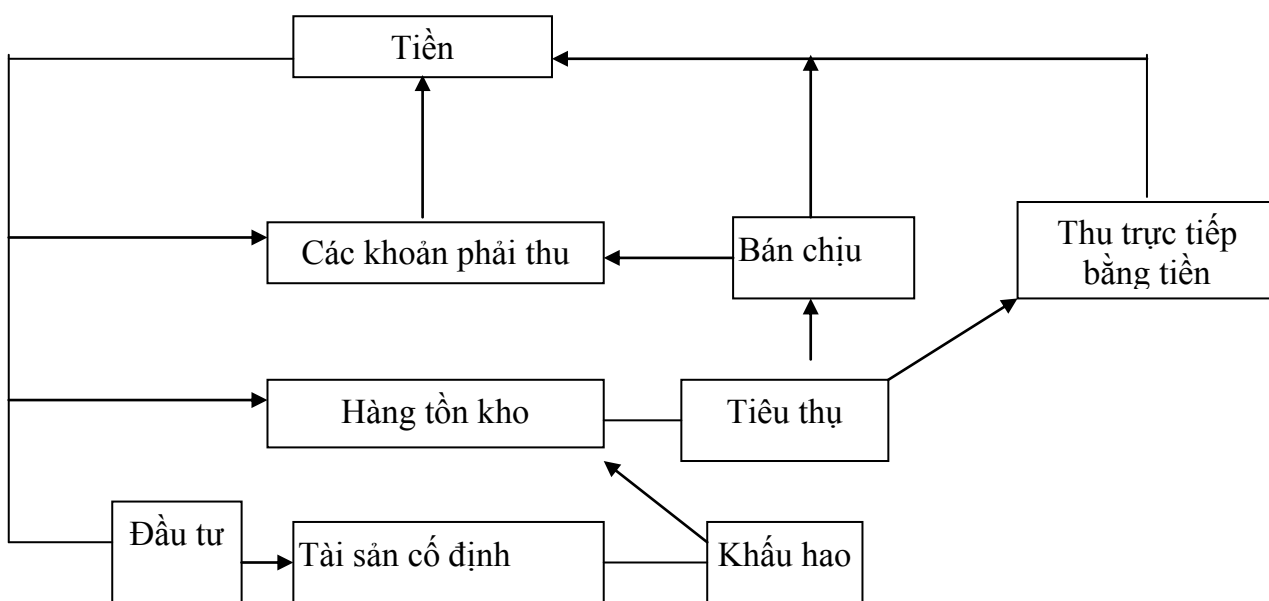
Phân tích mức độ tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền tệ là phân tích dòng lưu chuyển lượng tiền của doanh nghiệp thông qua các nghiệp vụ thu chi, thanh toán khi tiến hành hoạt động SXKD, hoạt động đầu tư, hoạt động tài chính trong một kỳ nhất định. Việc phân tích xuất phát từ cân đối về thu chi tiền tệ thể hiện vòng lưu chuyển tiền tệ trong doanh nghiệp.

Phương trình cân đối của quá trình lưu chuyển tiền tệ là:

$$\text{Tiền tồn đầu kỳ} + \text{Tiền thu trong kỳ} = \text{Tiền chi trong kỳ} + \text{Tiền tồn cuối kỳ} \quad (1.15)$$

(Ngô Thế Chi và Nguyễn Trọng Cơ, 2009, Tr 210)

Vòng lưu chuyển tiền tệ ở doanh nghiệp có thể biểu diễn đơn giản qua sơ đồ sau



Hình 1.1: Vòng lưu chuyển tiền tệ

(Nguồn Ngô Thế Chi và Nguyễn Trọng Cơ, 2009, Tr 210)

Sơ đồ trên cho thấy: Lợi nhuận không thống nhất với tiền mặt. Tiền mặt, các hình thức biến đổi theo giờ gian của tiền như hàng tồn kho, các khoản phải thu và quay trở lại thành tiền là mạch máu của doanh nghiệp. Nếu dòng tiền bị tắc nghẽn nghiêm trọng hay dù chỉ thiếu hụt tạm thời cũng có thể dẫn doanh nghiệp đến chỗ phá sản.

Phân tích mức độ tạo tiền và khả năng lưu chuyển tiền cho phép trả lời tóm tắt câu hỏi “tiền từ đâu mang lại và tiền được chi ra cho mục đích gì” đồng thời cũng cho phép lý giải: Tại sao doanh nghiệp làm ăn có lãi mà vẫn phải đi vay tiền để nộp thuế, vẫn có thể bị phá sản vì không có tiền để trả nợ. Điều đó tạo điều kiện cho dự báo về khả năng tài chính và sự phát triển tài chính của doanh nghiệp.

Đối với những người ngoài doanh nghiệp, phân tích lưu chuyển tiền tệ là công việc đầu tiên nếu muốn đánh giá khả năng chi trả nợ của doanh nghiệp. Vì vậy, nên xem xét mối liên hệ của các thông tin về lưu chuyển tiền tệ với bảng cân đối kế toán vào báo cáo kết quả kinh doanh. Xem xét trong hệ thống báo cáo liên tục, không nên chỉ dừng lại ở một báo cáo. Việc nghiên cứu lưu chuyển tiền trong một số năm tiếp theo sẽ tạo ra cái nhìn sâu sắc, toàn diện hơn về tình hình tài chính doanh nghiệp.

Phân tích đánh giá khả năng tạo tiền:

Việc phân tích được thực hiện trên cơ sở xác định tỷ trọng dòng tiền thu của từng hoạt động trong tổng dòng thu trong kỳ của doanh nghiệp qua công thức tổng quát sau:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ trọng dòng thu vào} &= \frac{\text{Tổng số tiền thu vào của từng hoạt động}}{\text{Tổng số tiền thu vào trong kỳ}} \times 100\% \quad (1.16) \\ \text{của từng hoạt động} & \end{aligned}$$

(Ngô Thế Chi và Nguyễn Trọng Cơ, 2009, Tr 212)

Tỷ trọng này thể hiện mức đóng góp của từng hoạt động trong việc tạo tiền của doanh nghiệp hay là khả năng tạo tiền của từng hoạt động.

Do dòng tiền của doanh nghiệp được tạo lập từ quá trình hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính, nên khi phân tích người ta thường tính toán riêng cho từng hoạt động, cụ thể:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ trọng dòng tiền thu} &= \frac{\text{Tổng số tiền thu vào của hoạt động kinh doanh}}{\text{Tổng số tiền thu vào trong kỳ}} \times 100\% \quad (1.17) \\ \text{vào từ HĐKD} & \end{aligned}$$

(Ngô Thế Chi và Nguyễn Trọng Cơ, 2009, Tr 212)

$$\begin{aligned} \text{Tỷ trọng dòng tiền thu} &= \frac{\text{Tổng số tiền thu vào của hoạt động đầu tư}}{\text{Tổng số tiền thu vào trong kỳ}} \times 100\% \quad (1.18) \\ \text{vào từ hoạt động đầu tư} & \end{aligned}$$

(Ngô Thế Chi và Nguyễn Trọng Cơ, 2009, Tr 212)

$$\text{Tỷ trọng dòng tiền thu vào từ hoạt động TC} = \frac{\text{Tổng số tiền thu vào của hoạt động tài chính}}{\text{Tổng số tiền thu vào trong kỳ}} \times 100\% \quad (1.19)$$

(Ngô Thế Chi và Nguyễn Trọng Cơ, 2009, Tr 212)

Khi phân tích, người ta tiến hành so sánh trị số của các chỉ tiêu trên giữa kỳ này với kỳ trước, căn cứ vào sự biến động và trị số của chỉ tiêu kết hợp với tình hình cụ thể về từng khoản tiền thu vào và xu hướng biến động mà có kết luận phù hợp.

Nếu tỷ trọng dòng tiền từ hoạt động kinh doanh cao thể hiện tiền được tạo ra chủ yếu từ HĐKD bằng việc bán hàng được nhiều, thu tiền từ khách hàng lớn, giảm các khoản phải thu tránh rủi ro... Đó là các dấu hiệu tốt cho thấy khả năng tạo tiền của doanh nghiệp là cao và đây là nguồn đảm bảo cho khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Nếu tỷ trọng tiền thu từ hoạt động đầu tư cao chứng tỏ doanh nghiệp đã thu hồi các khoản đầu tư về chứng khoán, thu lãi từ hoạt động đầu tư, nhượng bán tài sản cố định... Nếu dòng tiền này lớn do thu lãi thì là điều tốt, tuy nhiên tỷ trọng sẽ không thể lớn, còn nếu do thu hồi tiền đầu tư và nhượng bán tài sản cố định thì phạm vi ảnh hưởng của doanh nghiệp sẽ bị thu hẹp và năng lực kinh doanh sẽ bị giảm sút.

Nếu tiền thu được chủ yếu từ hoạt động tài chính thông qua việc phát hành cổ phiếu hoặc đi vay điều đó chứng tỏ trong kỳ doanh nghiệp đã sử dụng vốn từ bên ngoài nhiều hơn.

Việc nghiên cứu các nghiệp vụ thu tiền của từng hoạt động cho thấy: Nếu dòng tiền thu vào trong kỳ chủ yếu được tạo ra không phải bởi hoạt động kinh doanh thì đó là điều không bình thường, cần phải tìm hiểu nguyên nhân, kiểm tra lại tình hình hoạt động nhất là hoạt động kinh doanh, điều chỉnh lại việc sử dụng vốn đặc biệt là vốn vay trong kỳ tới.

Phân tích khả năng chi trả thực tế trong doanh nghiệp

Có thể căn cứ vào Bảng cân đối kế toán để xem xét đánh giá khái quát khả năng thanh toán. Tuy nhiên, những hệ số phản ánh khả năng thanh toán được tính

toán dựa trên Bảng cân đối kế toán là những hệ số tĩnh tại, trong một thời điểm cụ thể do không xét đến tốc độ lưu chuyển tài sản và tình hình thực tế của doanh nghiệp.

Trong thực tế, các chủ nợ, người cho vay, những nhà đầu tư thường sử dụng các hệ số thanh toán dựa vào lượng tiền thuần nhiều hơn bởi nó cho thấy bức tranh sinh động về các nguồn mà doanh nghiệp có thể huy động để trả các khoản nợ khi đến hạn.

$$\text{Hệ số khả năng trả} \\ \text{nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Lượng lưu chuyển tiền thuần từ HĐ KD}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}} \times 100\% \quad (1.20)$$

(Ngô Thế Chi và Nguyễn Trọng Cơ, 2009, Tr 214)

Hệ số này cho thấy: Doanh nghiệp có đủ khả năng chi trả các khoản nợ ngắn hạn hay không từ lượng tiền thuần thu được của hoạt động sản xuất kinh doanh. Trị số của chỉ tiêu càng cao, khả năng trả nợ ngắn hạn càng cao và ngược lại.

Bằng việc so sánh giữa kỳ này với kỳ trước đồng thời xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến khả năng trả nợ ngắn hạn mà có đánh giá cụ thể.

Khi phân tích khả năng chi trả tại một doanh nghiệp cần xác định cụ thể mục tiêu phân tích là để ra các quyết định ngắn hạn hay dài hạn. Bởi trong nhiều trường hợp lợi nhuận trong kỳ lớn và tăng nhiều nhưng doanh nghiệp không có đủ tiền để trang trải đầy đủ các khoản chi tiêu.

Khi phân tích cán bộ phân tích cần thiết phải nhận thức rõ một số điểm cơ bản sau:

Hoạt động kinh doanh là hoạt động chủ yếu của doanh nghiệp, trong một thời gian dài cần thiết phải tạo ra một dòng tiền dương thì doanh nghiệp mới có khả năng tồn tại. Điều đó thể hiện tiền thu bán hàng lớn hơn chi phí bỏ ra trong kỳ: Doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả.

Dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh dương sẽ duy trì hoạt động của doanh nghiệp được liên tục, từ đó kéo theo các hoạt động khác như đầu tư, tài trợ... Mặt khác, dòng tiền từ hoạt động kinh doanh dương được xem như một khoản chủ yếu để đo lường tính linh hoạt của tài sản.

Dòng tiền từ hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính trong một kỳ nào đó không nhất thiết phải dương. Khi dòng tiền từ hoạt động từ hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính âm lại thể hiện doanh nghiệp đang phát triển và trả được nợ nhiều hơn

1.2.5 Phân tích các nhóm chỉ số tài chính

1.2.5.1 Nhóm hệ số về khả năng thanh toán

Một là, phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn thường sử dụng các chỉ tiêu là chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán nhanh và hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

$$\frac{\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh}}{\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh}} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (1.21)$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, Tr 157)

Trị số chỉ tiêu này cao và kéo dài chứng tỏ khả năng thanh toán nhanh tốt, tuy nhiên trị số này quá cao có thể dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn giảm, quá thấp và kéo dài dẫn đến doanh nghiệp không có đủ khả năng thanh toán các khoản công nợ ngắn hạn, dấu hiệu rủi ro tài chính xuất hiện.

$$\frac{\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn}}{\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn}} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (1.22)$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, Tr 158)

Trị số chỉ tiêu này càng cao khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại. Trị số này nếu cao chứng tỏ một bộ phận của tài sản ngắn hạn được đầu tư từ nguồn vốn ổn định, đây là nhân tố làm tăng tính tự chủ trong hoạt động tài chính, nếu thấp và kéo dài có thể dẫn đến doanh nghiệp phụ thuộc tài chính, ảnh hưởng không tốt đến hoạt động kinh doanh.

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, Tr 158 - 159)

Hai là, Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn

Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn thường sử dụng các chỉ tiêu là chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn. Cụ thể:

$$\frac{\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn}}{\text{toán nợ dài hạn}} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}} \quad (1.23)$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, Tr 167)

Trị số của chỉ tiêu này càng cao khả năng thanh toán dài hạn trong tương lai của doanh nghiệp càng tốt sẽ góp phần ổn định tình hình tài chính.

Ba là, Phân tích khả năng thanh toán lãi tiền vay

Phân tích khả năng thanh toán lãi tiền vay thường sử dụng các chỉ tiêu là chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán lãi tiền vay. Cụ thể:

$$\frac{\text{Hệ số khả năng thanh toán lãi tiền vay}}{\text{toán lãi tiền vay}} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế TNDN và chi phí lãi vay}}{\text{Chi phí lãi vay}} \quad (1.24)$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, Tr 193)

Chỉ tiêu này càng cao, khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp là tốt, và khi đó doanh nghiệp không những có khả năng thanh toán phí lãi vay mà còn thanh toán nợ gốc vay, chứng tỏ tiền vay đã sử dụng có hiệu quả.

1.2.5.2 Nhóm hệ số về cơ cấu tài chính

$$\frac{\text{Hệ số nợ so với tổng tài sản}}{\text{Hệ số nợ so với tổng tài sản}} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (1.25)$$

(Nguyễn Ngọc Quang và cộng sự, 2010, Tr 106)

$$\text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số nợ} \quad (1.26)$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, Tr 119)

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

$$\text{Hệ số đầu tư vào TSCĐ} = \frac{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (1.27)$$

$$\text{Hệ số đầu tư vào TSLĐ} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (1.28)$$

(Nguyễn Ngọc Quang và cộng sự, 2010, Tr 100)

1.2.5.3 Nhóm hệ số về khả năng hoạt động

$$\begin{aligned} \text{Số vòng quay phải thu} \\ \text{của khách hàng} \end{aligned} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số dư bình quân phải thu khách hàng}} \quad (1.29)$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, Tr 170)

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các khoản phải thu quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng kịp thời, ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên chỉ tiêu này cao quá có thể phương thức thanh toán tiền của doanh nghiệp quá chặt chẽ, khi đó sẽ ảnh hưởng đến sản lượng tiêu thụ. Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý các khoản phải thu đối với từng mặt hàng cụ thể của doanh nghiệp trên thị trường.

Số dư bình quân các khoản phải thu của khách hàng được tính như sau:

$$\begin{aligned} \text{Số dư bình quân phải thu} \\ \text{khách hàng} \end{aligned} = \frac{\text{Số dư phải thu khách hàng đầu kỳ và cuối kỳ}}{2} \quad (1.30)$$

$$\begin{aligned} \text{Thời gian 1 vòng quay} \\ \text{phải thu khách hàng} \end{aligned} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay phải thu khách hàng}} \quad (1.31)$$

Hoặc

$$\begin{aligned} \text{Thời gian 1 vòng quay} \\ \text{phải thu khách hàng} \end{aligned} = \frac{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}}{\text{Mức tiền hàng bán chịu bình quân ngày}} \quad (1.32)$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, Tr 170)

Chỉ tiêu này càng ngắn chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại thời gian của 1 vòng quay càng dài, chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền càng chậm, số vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng nhiều.

Số vòng quay của hàng tồn kho được xác định như sau:

$$\frac{\text{Số vòng luân chuyển hàng tồn kho}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}} \quad (1.33)$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, Tr 220)

Chỉ tiêu này cho biết, trong kỳ phân tích vốn đầu tư cho hàng tồn kho quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hàng tồn kho vận động không ngừng đó là nhân tố để tăng doanh thu, góp phần tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Hàng tồn kho bình quân được tính như sau:

$$\text{Hàng tồn kho bình quân} = \frac{\text{Hàng tồn kho đầu kỳ} + \text{Hàng tồn kho cuối kỳ}}{2} \quad (1.34)$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, Tr 220)

$$\frac{\text{Thời gian 1 vòng quay của hàng tồn kho}}{\text{Số vòng quay của hàng tồn kho}} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay của hàng tồn kho}} \quad (1.35)$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, Tr 220)

Chỉ tiêu này cho biết một vòng quay của hàng tồn kho mất bao nhiêu ngày, chỉ này càng thấp, chứng tỏ hàng tồn kho vận động nhanh đó là nhân tố góp phần tăng doanh thu và lợi của doanh nghiệp.

Khả năng tạo ra doanh thu thuần của tài sản là một chỉ tiêu kinh tế cơ bản để dự kiến vốn đầu tư khi doanh nghiệp muốn một mức doanh thu thuần như dự kiến, chỉ tiêu này thường được xác định như sau:

$$\frac{\text{Suất hao phí của tài sản so với doanh thu thuần}}{\text{Doanh thu thuần bán hàng}} = \frac{\text{Tài sản bình quân}}{\text{Doanh thu thuần bán hàng}} \quad (1.36)$$

(Nguyễn Năng Phúc, 2011, Tr 209)

1.2.5.4 Nhóm hệ số về khả năng sinh lợi

Các chỉ tiêu thường sử dụng để đánh giá khả năng sinh lợi bao gồm: Chỉ tiêu hệ số lợi nhuận so với vốn chủ sở hữu, hệ số lợi nhuận so với tài sản và hệ số lợi nhuận so với doanh thu. Mỗi một chỉ tiêu có một trị số và mang một ý nghĩa khác nhau, cụ thể như sau:

Một là, Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

$$\frac{\text{Hệ số lợi nhuận so với vốn chủ sở hữu (ROE)}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \quad (1.37)$$

Trong đó:

$$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân của kỳ}}{\text{Vốn chủ sở hữu đầu kỳ} + \text{Vốn chủ sở hữu cuối kỳ}} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu đầu kỳ} + \text{Vốn chủ sở hữu cuối kỳ}}{2} \quad (1.38)$$

(Nguyễn Ngọc Quang và cộng sự, 2010, Tr 133)

Trị số chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp là tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của chủ doanh nghiệp. Đó là nhân tố giúp nhà quản trị tăng vốn chủ sở hữu phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

Hai là, Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản chung của doanh nghiệp thường sử dụng các chỉ tiêu: Hệ số lợi nhuận so với tài sản. Cụ thể:

$$\frac{\text{Hệ số lợi nhuận so với tài sản (ROA)}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} \quad (1.39)$$

$$\frac{\text{Tài sản bình quân}}{\text{Tài sản đầu kỳ} + \text{Tài sản cuối kỳ}} = \frac{\text{Tài sản đầu kỳ} + \text{Tài sản cuối kỳ}}{2} \quad (1.40)$$

(Nguyễn Ngọc Quang và cộng sự, 2010, Tr 129)

Trị số chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản tốt, đó là nhân tố giúp nhà quản trị đầu tư theo chiều rộng như xây dựng nhà xưởng, mua thêm máy móc thiết bị, mở rộng thị phần tiêu thụ,...

Ba là, Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

$$\frac{\text{Hệ số lợi nhuận so với doanh thu (ROS)}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng doanh thu (DTT)}} \quad (1.41)$$

(Nguyễn Ngọc Quang, 2011, Tr 190)

Trị số chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí càng tốt. Đó là nhân tố giúp nhà quản trị mở rộng thị trường, tăng doanh thu. Chỉ tiêu này thấp nhà quản trị cần tăng cường kiểm soát chi phí của các bộ phận.

1.2.5.5 Nhóm hệ số về hiệu quả sử dụng tài sản.

Để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản chung của doanh nghiệp thường sử dụng các chỉ tiêu: số vòng quay của tài sản. Cụ thể:

Một là, Hiệu quả sử dụng tài sản tổng quát

$$\text{Số vòng quay của tài sản} = \frac{\text{Tổng doanh thu (thuần)}}{\text{Tài sản bình quân}} \quad (1.42)$$

(Nguyễn Ngọc Quang và cộng sự, 2010, Tr 129)

Trị số của hai chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp là tốt. Trong đó, trị số chỉ tiêu số vòng quay của tài sản càng cao chứng tỏ các tài sản của doanh nghiệp vận động nhanh, góp phần tăng doanh thu và nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp.

Hai là, Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn thường sử dụng chỉ tiêu: hệ số lợi nhuận sau thuế so với tài sản ngắn hạn và số vòng quay của tài sản ngắn hạn. Cụ thể:

$$\text{Hệ số lợi nhuận sau thuế so với tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản ngắn hạn bình quân}} \quad (1.43)$$

$$\text{Số vòng quay của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{TSNH bình quân}} \quad (1.44)$$

(Nguyễn Ngọc Quang và cộng sự, 2010, Tr 130)

Chỉ số số vòng quay của tài sản ngắn hạn hay còn được gọi là hệ số doanh thu so với tài sản ngắn hạn bình quân, trị số chỉ tiêu này cao chứng tỏ các tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp vận động nhanh và đây là nhân tố góp phần làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Bà là, Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

Chỉ tiêu thường sử dụng khi phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn là chỉ tiêu hệ số lợi nhuận sau thuế so với tài sản dài hạn. Cụ thể:

$$\text{Hệ số lợi nhuận sau thuế so với tài sản dài hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}} \quad (1.45)$$

(Nguyễn Ngọc Quang và cộng sự, 2010, Tr 131)

Trị số chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn của doanh nghiệp là tốt đó là nhân tố hấp dẫn các nhà đầu tư do đó góp phần nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

1.3. Tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp

Phân tích tài chính doanh nghiệp thường được tiến hành qua các giai đoạn sau:

1.3.1. Giai đoạn lập kế hoạch phân tích

Giai đoạn lập kế hoạch phân tích là giai đoạn đầu tiên, là khâu quan trọng ảnh hưởng nhiều đến chất lượng, thời gian và nội dung của công việc phân tích. Giai đoạn lập kế hoạch được tiến hành chu đáo, chuẩn xác sẽ giúp cho các giai đoạn sau tiến hành có kết quả tốt. Vì vậy, giai đoạn này được coi là giai đoạn chuẩn bị.

Giai đoạn lập kế hoạch phân tích bao gồm việc xác định mục tiêu, xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích. Kế hoạch phân tích phải xác định rõ nội dung phân tích: Phân tích chuyên đề hay toàn diện, phạm vi phân tích: phân tích cá nhân hay tổng thể để xây dựng chỉ tiêu phù hợp, thời gian tiến hành vào khoảng nào thì phù hợp với yêu cầu của đơn vị, những thông tin cần thu thập tìm hiểu. (Nguyễn Ngọc Quang, 2011, tr.48-49)

1.3.2. Giai đoạn tiến hành phân tích

Giai đoạn tiến hành phân tích là giai đoạn triển khai thực hiện các công việc đã ghi trong kế hoạch, thực chất đây là sự kết hợp hài hoà giữa con người, phương pháp phân tích, tài liệu sử dụng để đạt được các thông tin từ các chỉ tiêu đã xây dựng. Nội dung này bao gồm các công việc cụ thể như sau:

Một là, thu thập tài liệu và kiểm tra số liệu: đây là nội dung công việc quan trọng vì nó ảnh hưởng tới chất lượng thông tin của chỉ tiêu phân tích. Nguồn thông tin cơ bản là hệ thống BCTC, bên cạnh đó thu thập thêm các tài liệu kế toán, tài chính, hợp đồng kinh tế, kế hoạch công tác, dự toán chi phí, doanh thu,... Sau đó phải tiến hành đối chiếu, kiểm tra giữa các kênh thông tin để được thông tin chuẩn nhất đưa vào phân tích.

Hai là, xây dựng các chỉ tiêu phân tích: khi xây dựng chỉ tiêu phân tích phải phù hợp với nguồn tài liệu, phương pháp phân tích, đồng thời thoả mãn nhu cầu thông tin cho chủ thể phân tích.

Ba là, xác định nguyên nhân, tính toán cụ thể mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến các chỉ tiêu phân tích bằng các phương pháp định lượng, định tính và

dự báo những nhân tố kinh tế xã hội tác động đến tình hình kinh doanh và tài chính của doanh nghiệp.

Bốn là, tổng hợp kết quả, nhận xét, kết luận về tình hình tài chính doanh nghiệp.

1.3.3. Giai đoạn kết thúc

Giai đoạn kết thúc là giai đoạn cuối cùng của việc phân tích. Trong giai đoạn này cần tiến hành những công việc cụ thể sau:

Thứ nhất, viết báo cáo phân tích, báo cáo phân tích phải khái quát toàn bộ thông tin từ các chỉ tiêu phân tích: báo cáo phân tích là bản tổng hợp những đánh giá cơ bản cùng những tài liệu chọn lọc để minh họa, rút ra từ quá trình phân tích. Cần nêu rõ phương hướng và biện pháp phấn đấu trong kỳ kinh doanh tới. Cuối bản báo cáo phân tích cần đề xuất kiến nghị và chỉ kiến nghị những vấn đề liên quan đến việc phân tích.

Thứ hai, hoàn chỉnh hồ sơ phân tích: sau khi đã hoàn thiện báo cáo phân tích tài chính doanh nghiệp một mặt cần cung cấp thông tin cho các đối tượng sử dụng, mặt khác phải hoàn thiện hồ sơ phân tích để đưa vào lưu trữ. Hồ sơ phân tích thường bao gồm: bản báo cáo phân tích; hệ thống BCTC.

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

1.4.1 Nhân tố khách quan

Hiệu quả của công tác phân tích tài chính doanh nghiệp còn chịu ảnh hưởng bởi một số nhân tố khách quan như môi trường pháp lý, hệ thống chỉ tiêu tham chiếu, các phương tiện kỹ thuật trợ giúp phân tích, sự can thiệp của các cơ quan quản lý.

1.4.2 Nhân tố chủ quan

Nhận thức của lãnh đạo Doanh nghiệp đối về tầm quan trọng của phân tích tài chính, Người thực hiện phân tích tài chính, thông tin sử dụng trong phân tích tài chính.

1.5. Tình hình nghiên cứu

Đã có nhiều Học viên lựa chọn nội dung phân tích tình hình tài chính làm Đề tài nghiên cứu trong các luận văn thạc sĩ của mình. Có thể phân loại những Đề tài nghiên cứu làm ba nhóm có liên quan đến Đề tài như sau:

Nhóm đề tài thứ nhất đi sâu vào phân tích tài chính phục vụ quản lý nhà nước về mặt tài chính qua thanh tra, kiểm tra chuyên ngành. Điển hình trong các đề tài thuộc loại này có thể kể đến Luận văn thạc sĩ của Nguyễn Bá Phú: “*Tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp để lựa chọn đối tượng thanh tra, kiểm tra tại Cục Thuế Thanh Hoá*” (2010); Luận văn thạc sĩ của Ngô Việt Phương: “*Tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp phục vụ thanh tra, kiểm tra thuế tại Cục Thuế Thành phố Hà Nội*”,... Các đề tài này đã đi sâu nghiên cứu nội dung và phương pháp phân tích tài chính của các loại doanh nghiệp với tư cách là đối tượng nộp thuế theo các loại hình doanh nghiệp có quy mô khác nhau và ở những hình thức khác nhau.

Nhóm đề tài thứ hai hướng vào phân tích tài chính doanh nghiệp. Đây là nhóm đề tài được lựa chọn phổ biến, trong đó có thể kể đến Luận văn thạc sĩ Học viên Lê Chí Thành “*Phân tích tình hình tài chính tại Công ty cổ phần xuất nhập khẩu kỹ thuật TECHNIMEX*” (2010); Luận văn thạc sĩ của Bùi Văn Lâm “*Phân tích tình hình tài chính tại Công ty cổ phần VINACONEX 25*” (2010); Luận văn thạc sĩ của Lê Thu Hoà “*Phân tích tình hình tài chính tại Công ty cổ phần sữa Việt Nam VINAMILK*” (2012); Luận văn thạc sĩ của Nguyễn Thị Hồng Tân “*Phân tích tình hình tài chính Công ty cổ phần cơ khí lắp máy Lilama*” (2011); Luận văn thạc sĩ của Vũ Thị Bích Hà “*Phân tích tài chính công ty cổ phần Kinh Đô*” (2012),..... Các đề tài này đã đi sâu nghiên cứu nội dung và phương pháp phân tích nhằm làm rõ thực trạng tài chính của doanh nghiệp từ đó đề xuất giải pháp thực tế và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý tài chính tại công ty.

Nhóm đề tài thứ ba hướng vào hoàn thiện công tác phân tích tài chính doanh nghiệp. Ví dụ Luận văn thạc sĩ của Lê Thị Mỹ Hạnh “*Hoàn thiện chỉ tiêu phân tích tài chính tại các công ty Dệt may - tình huống tại Công ty cổ phần May Đáp Cầu*” (2012); Luận văn thạc sĩ của Vũ Thị Tuyết Mai: “*Hoàn thiện công tác phân tích tài chính tại Công ty Dệt may Hà Nội*” (2007); Luận văn thạc sĩ của Trương Minh Huyền: “*Hoàn thiện phân tích BCTC tại công ty cổ phần Vincom*” (2008); Luận văn thạc sĩ của Nguyễn Quang Hưng “*Hoàn thiện công tác phân tích tài chính tại Công ty Lũng Lô- Bộ Quốc Phòng*” (2012),... Các đề tài tập trung nghiên cứu vấn

đề phân tích tài chính doanh nghiệp từ đó đề xuất được các giải pháp hoàn thiện công tác phân tích và quản lý tài chính doanh nghiệp.

Các đề tài nghiên cứu này đều đã tập trung nghiên cứu về phân tích tài chính của một nhóm doanh nghiệp hoặc một doanh nghiệp thuộc ngành đặc thù. Tuy nhiên chưa nhiều nghiên cứu chú trọng đến phân tích dòng tiền, phân tích cơ cấu vốn hợp lý của doanh nghiệp. Đồng thời các nghiên cứu trước mới chỉ tập trung vào phân tích tài chính mà chưa quan tâm đến phân tích các thông tin phi tài chính, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Hơn nữa chưa có nhiều nghiên cứu nào tập trung vào phân tích tài chính tại Công ty cổ phần may Bắc Giang, do vậy luận văn này sẽ phân tích, đánh giá thực trạng tình hình tài chính của Công ty Cổ phần May Bắc Giang , từ đó đưa ra các giải pháp và kiến nghị nhằm cải thiện tình hình tài chính của Công ty Cổ phần may Bắc Giang.

CHƯƠNG 2 PHƯƠNG PHÁP VÀ THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU

Các phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong luận văn là phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp, phương pháp phân tích, phương pháp so sánh và một số phương pháp nghiên cứu khác. Thông qua các phương pháp này, đề tài xây dựng cơ sở lý luận vững chắc về phân tích tài chính doanh nghiệp, ứng dụng những cơ sở lý luận này làm rõ thực trạng tài chính tại Công ty, trên cơ sở đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp dành cho công ty.

2.1. Phương pháp nghiên cứu đề tài

2.1.1 Phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp

Thu thập số liệu là một công việc quan trọng trong nghiên cứu khoa học. Mục đích của thu thập số liệu (từ các tài liệu nghiên cứu khoa học có trước từ quan sát và thực hiện) làm cơ sở lý luận khoa học hay luận cứ chứng minh giả thuyết hay tìm ra vấn đề nghiên cứu. Phương pháp này dựa trên nguồn thông tin thứ cấp thu thập được từ những tài liệu nghiên cứu trước đây để xây dựng cơ sở luận chứng để chứng minh giả thuyết.

Trong đề tài, dữ liệu thứ cấp cần được thu thập và phân tích là những dữ liệu về tình hình tài chính của Công ty gồm: Bảng cân đối kế toán (mẫu B01-DN), Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (mẫu B02-DN), Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (mẫu B03-DN), đặc biệt là các tài liệu có liên quan đến phân tích BCTC từ các nguồn dữ liệu thu thập từ bên ngoài như: Dữ liệu thu thập từ các doanh nghiệp may khác cùng ngành, nhà phân tích còn kết hợp sử dụng nhiều nguồn dữ liệu khác nhau như: Báo cáo quản trị, báo cáo chi tiết, các tài liệu kế toán, tài liệu thống kê, bảng công khai một số chỉ tiêu tài chính... đây là những nguồn dữ liệu quan trọng giúp cho nhà phân tích xem xét, đánh giá được các mặt khác nhau trong hoạt động tài chính một cách đầy đủ, chính xác.

Nguồn dữ liệu thứ cấp phản ánh tình hình tài chính của Công ty được công ty công bố trên mạng Internet, sách báo. Thông tin và số liệu về các doanh nghiệp khác để so sánh có thể tìm thấy trong các báo cáo phân tích ngành, chiến lược và

chính sách phát triển của các doanh nghiệp các tạp chí chuyên ngành và hội thảo khoa học.

Quá trình thu thập và phân tích dữ liệu thứ cấp như sau:

Đối với báo cáo của công ty:

Tiến hành thu thập các tài liệu bao gồm hệ thống báo cáo tài chính của công ty các năm từ năm 2010 đến năm 2013 và các báo cáo quản trị khác về hàng tồn kho, khoản phải thu, nợ phải trả...

Kiểm tra dữ liệu: Tính chính xác, tính thời sự và tính thích hợp.

Xử lý các dữ liệu theo mục đích và yêu cầu của luận văn.

Các báo cáo ngành, số liệu của các cơ quan thống kê tình hình kinh tế xã hội:

Để phân tích, đánh giá tình hình tài chính của công ty, tác giả còn sử dụng các Báo cáo tài chính của các đơn vị trong ngành dệt may trong các năm từ 2011 – 2013, của hiệp hội dệt may Việt Nam; Các báo cáo thống kê về tình hình kinh tế trong nước trong giai đoạn 2011 – 2013. Các báo cáo này được tác giả thu thập chủ yếu trên các trang web có liên quan.

Các báo cáo, luận văn của các tác giả khác (tình hình nghiên cứu)

Các luận văn của các tác giả khác có đề cập trong luận văn được thu thập tại hệ thống thư viện Đại học Quốc gia Hà Nội.

Ngoài ra, các tài liệu, thông tin liên quan đến phân tích tài chính doanh nghiệp và các số liệu, dữ liệu được thu thập từ các trang web điện tử có liên quan.

2.1.2. Phương pháp xử lý số liệu thứ cấp

Để xử lý được các số liệu thứ cấp thu thập được, luận văn sử dụng các phương pháp tổng hợp phân tích, phương pháp so sánh, phương pháp đồ thị... và công cụ Excel để tính toán.

Phương pháp phân tích

Phương pháp phân tích bao gồm hệ thống các công cụ và biện pháp nhằm tiếp cận, nghiên cứu các sự kiện, hiện tượng, các mối quan hệ bên trong và bên ngoài, các luồng dịch chuyển và biến đổi tình hình hoạt động, các chỉ tiêu tổng hợp,

các chỉ tiêu chi tiết, các chỉ tiêu tổng quát chung, các chỉ tiêu có tính chất đặc thù nhằm đánh giá toàn diện thực trạng hoạt động.

Khi phân tích có thể chi tiết chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu theo các hướng khác nhau như: theo bộ phận cấu thành, theo thời gian và theo địa điểm phát sinh. Sau đó, mới tiến hành xem xét, so sánh mức độ ảnh hưởng của từng bộ phận đến tổng thể cũng như xem xét độ thực hiện và kết quả đạt được trong từng thời gian hay mức độ đóng góp của từng bộ phận.

Việc xem xét chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu theo bộ phận cấu thành giúp các nhà quản lý đánh giá được chính xác vai trò và vị trí của từng bộ phận, các nhà quản lý sẽ có những quyết định kịp thời, sát thực với tình hình cụ thể để chỉ đạo sát sao cũng như giải quyết các tình huống phát sinh.

Trong đề tài, tác giả tập trung phân tích tài chính thông qua các chỉ tiêu về biến động tài sản- nguồn vốn, phân tích doanh thu, chi phí và lợi nhuận, phân tích đánh giá về dòng tiền, khả năng thanh toán, dòng tiền.

Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp xem xét một chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh với một chỉ tiêu gốc. Đây là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích.

Để áp dụng phương pháp so sánh và phân tích, trước hết phải xác định số gốc để so sánh. Việc xác định số gốc để so sánh là tùy thuộc và mục đích cụ thể của phân tích. Gốc để so sánh được chọn là gốc về mặt thời gian và không gian. Kỳ phân tích được chọn là kỳ thực hiện. Đề tài lấy các chỉ tiêu của năm liền trước là chỉ tiêu cơ sở, các chỉ tiêu của năm 2011, 2012, 2013 là chỉ tiêu phân tích được so sánh với chỉ tiêu gốc của năm cơ sở tương ứng.

Mục tiêu của việc so sánh là nhằm xác định mức độ biến động tuyệt đối và mức độ biến động tương đối cùng xu hướng biến động của các chỉ tiêu phân tích.

- Mức biến động tuyệt đối là kết quả của việc so sánh trị số của hai chỉ tiêu của kỳ thực tế với kỳ gốc.

- Mức biến động tương đối là kết quả so sánh trị số chỉ tiêu của kỳ này với kỳ gốc, nhưng đã được điều chỉnh theo một hệ số của chỉ tiêu liên quan, mà chỉ tiêu này quyết định quy mô của chỉ tiêu phân tích.

- Luận văn thực hiện việc so sánh mức biến động tuyệt đối và tương đối của các chỉ tiêu về tài sản, nguồn vốn, dòng tiền, khả năng thanh toán... của công ty cổ phần may Bắc Giang nhằm xác định rõ xu hướng thay đổi tình hình tài chính, đánh giá tốc độ tăng trưởng hay giảm đi của các hoạt động sản xuất kinh doanh. So sánh số liệu về các chỉ số tài chính của công ty với số liệu của các công ty điển hình trong ngành có đa dạng hoá các loại hình sản xuất, như May Việt Tiến, May Nhà bè, So sánh công ty có cùng quy mô và hình thức sản xuất như May Đồng Nai nhằm đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty là tốt hay xấu, khả quan hay không khả quan.

Luận văn có sử dụng cả so sánh chiều ngang và theo chiều dọc. So sánh chiều ngang trên các báo cáo tài chính, đối chiếu tình hình biến động của các khoản về tài sản, nguồn vốn, doanh thu, chi phí, lợi nhuận, dòng tiền qua đó xác định biến động về quy mô của từng khoản, từng mục trong bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo luân chuyển tiền tệ qua các năm 2011-2013. So sánh chiều dọc là việc so sánh các hệ số tài chính thể hiện thay đổi trong mối tương quan giữa các khoản mục trên báo cáo tài chính.

Phương pháp đồ thị.

Phương pháp đồ thị nhằm phản ánh trực quan các số liệu phân tích bằng biểu đồ hoặc đồ thị. Qua đó, mô tả xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích hoặc thể hiện mối quan hệ kết cấu của các bộ phận trong một tổng thể. Với ý nghĩa đó, luận văn sử dụng các biểu đồ nhằm phản ánh quy mô, kết cấu của các chỉ tiêu tài sản, nguồn vốn; sử dụng các đồ thị phản ánh sự biến động của các chỉ tiêu doanh thu, chi phí, lợi nhuận, các hệ số khả năng thanh toán; hệ số sử dụng tài sản, hệ số sinh lời của Công ty.

CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN MAY BẮC GIANG

3.1. Tổng quan về Công ty cổ phần may Bắc Giang

3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty

Công ty cổ phần may Bắc Giang trước đây là một doanh nghiệp nhà nước trực thuộc Sở Thương mại và Du lịch Bắc Giang, nhiệm vụ chủ yếu là sản xuất và kinh doanh hàng may mặc, trong đó xuất khẩu là chủ yếu, còn lại là tiêu thụ trong nước.

Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty gắn liền với những bước đi thăng trầm của đất nước, tiền thân là một cửa hàng chuyên may gia công các sản phẩm may mặc trực thuộc Công ty công nghệ thực phẩm Hà Bắc. Tháng 7 năm 1972 sau khi thành lập doanh nghiệp có tên là xí nghiệp may Hà Bắc, trực thuộc Công ty Thương Nghiệp Hà Bắc. Do mới thành lập lại sinh ra vào thời điểm đất nước có chiến tranh cho nên cơ sở vật chất còn nghèo nàn, máy móc thiết bị còn lạc hậu, phần lớn là máy đạp chân của Trung Quốc, Tiệp Khắc, Liên Xô, kỹ thuật còn thô sơ, tay nghề sản xuất của Công nhân còn mới mẻ.

Giai đoạn 1973-1983: Đây là giai đoạn doanh nghiệp vươn lên tự khẳng định mình với sự nỗ lực phấn đấu của toàn bộ công nhân viên chức trong Xí nghiệp. Là một xí nghiệp nhà nước hoạt động sản xuất kinh doanh theo kế hoạch thời bao cấp, toàn bộ nguyên phụ kiện may do nhà nước cấp để sản xuất các mặt hàng cũng như số lượng đều theo kế hoạch được cấp trên giao. Ngoài những mặt hàng dân dụng trong Tỉnh, lúc này doanh nghiệp còn làm thêm những đơn hàng của quân đội-may quân trang chiến sỹ.

Từ năm 1984-1987: Doanh nghiệp đã bắt đầu mạnh dạn đầu tư cơ sở vật chất. Cụ thể là đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, đồng thời mạnh dạn chuyển đổi một dây chuyền sản xuất, máy may Công nghiệp thay cho máy đạp chân lạc hậu cũ kỹ (đã trang bị một loạt máy điện K22 của Liên Xô).

Đến đầu tháng 04 năm 1991 doanh nghiệp được bàn giao từ quản lý nhà nước là Sở thương mại về liên hiệp thương nghiệp Hà Bắc (hạch toán phụ thuộc), đứng

trước thực trạng mới xóa bỏ bao cấp sang kinh tế thị trường đầy khó khăn nên Công ty cũng không tránh khỏi thua lỗ, song từ năm 1992 cho đến nay Công ty luôn mạnh dạn đầu tư máy móc thiết bị của Nhật Bản để sản xuất hàng xuất khẩu, và có hàng xuất sang các nước Nhật Bản, Canada, Hàn Quốc...

Từ năm 1993 Công ty đã chấm dứt thua lỗ và bắt đầu kinh doanh có lãi, đứng trước xu thế hội nhập, để tạo cơ hội cho Doanh nghiệp của lãnh đạo tỉnh Bắc Giang. năm 1997 Doanh nghiệp được ủy ban Nhân Dân tỉnh quyết định thành lập Công ty May Bắc Giang (đổi từ tên Xí nghiệp May Hà Bắc) hạch toán độc lập (được chia tách từ Công ty Thương Mại) tại Quyết định thành lập số 252/CT ngày 08 tháng 05 năm 1997 của Chủ tịch UBND tỉnh Bắc Giang.

Thực hiện chủ trương của Đảng và Nhà nước về việc sắp xếp lại doanh nghiệp từ 25 tháng 03 năm 2005, theo Quyết định số 352/QĐ-TC Chủ tịch UBND tỉnh Bắc Giang đã Quyết định chuyển doanh nghiệp nhà nước May Bắc Giang thành Công ty Cổ phần May Bắc Giang với vốn điều lệ 28.946.203.154 tỷ đồng.

Vốn điều lệ này 51% là của Nhà nước, 49% là của các cổ đông. Thực hiện quyết định dưới sự chỉ đạo và hướng dẫn của ban đổi mới doanh nghiệp tỉnh ngày 27 tháng 03 năm 2005, Công ty Cổ phần May Bắc Giang đã tiến hành tổ chức đại hội cổ đông để thành lập ra Công ty. Trong đại hội này có 179 đại biểu được ủy quyền của gần 3.000 cổ đông tham gia dự đại hội, nhiệm vụ của đại hội này là:

- + Thông qua và quyết định điều lệ hoạt động của Công ty.
- + Đề ra nhiệm vụ sản xuất-kinh doanh năm 2005 và các năm tiếp theo.
- + Bầu ra hội đồng quản trị và ban kiểm soát của Công ty giữa hai nhiệm kỳ đại hội.

Từ khi cổ phần Công ty cho đến nay doanh nghiệp luôn luôn ổn định và không ngừng phát triển mạnh mẽ. Uy tín và vị thế của Công ty ngày càng được khẳng định trên thị trường trong nước và các đối tác quốc tế.

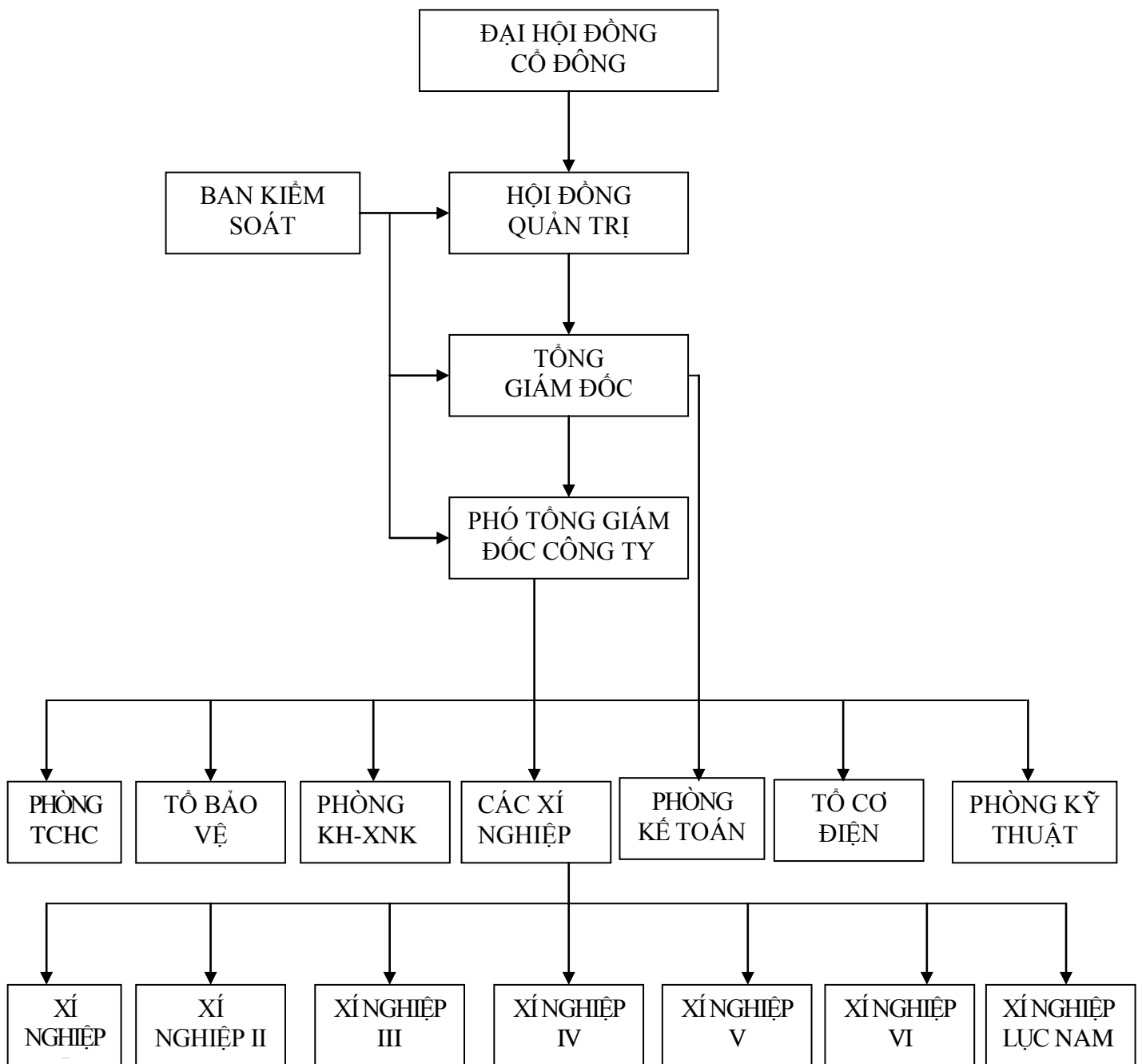
Công ty hoạt động trong các ngành nghề như sau:

- + Sản xuất kinh doanh hàng dệt may trong nước và xuất khẩu.
- + Mua bán máy móc thiết bị công nghiệp.
- + Đào tạo nghề may công nghiệp.

- + Mua bán nguyên phụ liệu may trong nước và xuất khẩu.
 - + Ngành nghề kinh doanh khác trong vi phạm pháp luật cho phép.
- Sản phẩm chủ yếu của Công ty là sản phẩm may mặc theo mùa;
Hàng mùa đông: áo Jacket, áo khoác, quần áo trượt tuyết, áo jile.
Hàng mùa hè: Quần Sooc, áo jile, áo sơ mi, quần dài, váy...

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

Kể từ khi được chia cắt và thành lập đến nay Công ty luôn có sự tìm tòi học hỏi các đơn vị lớn của ngành may mặc, trong cách tổ chức sản xuất, cách điều hành và quản lý doanh nghiệp... Chính vì vậy cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty đã không ngừng đổi mới, quy mô và trình độ của cán bộ công nhân viên trong Công ty ngày càng tăng về số lượng cùng như chất lượng theo tiêu chuẩn ISO9002 và hướng tới mục tiêu phấn đấu tiêu chuẩn SA8000 trong tương thời gian tới. Để phù hợp với môi trường hoạt động đổi mới đòi hỏi phải có cơ cấu tổ chức phù hợp.



Hình 3.1. Bộ máy quản lý của Công ty Cổ phần may Bắc Giang

(Nguồn Công ty cổ phần may Bắc Giang)

- Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình thống nhất từ trên xuống, mỗi bộ phận được phân công nhiệm vụ cụ thể như sau:
- Đại hội cổ đông: Là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty bao gồm các cổ đông có quyền biểu quyết như quyết định tổ chức tại công ty, giải thể Công ty

bầu hoặc bãi miễn vị trí trong hội đồng quản trị, ban kiểm soát, đưa ra phương hướng sản xuất kinh doanh, bán giá trị tài khoản.

- Hội đồng quản trị: Là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích quyền lợi của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của đại hội cổ đông.

- Chủ tịch hội đồng quản trị: Là người đại diện pháp nhân trước pháp luật, có quyền cao nhất trong Công ty, chịu trách nhiệm trước Pháp luật và các thành viên góp vốn về tổ chức điều hành, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật với các chức danh được phân cấp.

- Ban giám đốc công ty gồm: 01 giám đốc và 01 phó giám đốc

Tổng giám đốc do hội đồng quản trị bổ nhiệm là người đứng đầu bộ máy quản lý của Công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật về các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Phó tổng giám đốc: Là người giúp việc cho tổng giám đốc, giúp tổng giám đốc quản lý điều hành tốt các công việc khi tổng giám đốc đi vắng và chịu trách nhiệm trước pháp luật về quyền hạn của mình.

- Ban kiểm soát: Có nhiệm vụ giám sát kiểm tra các hoạt động của Công ty theo pháp luật và điều lệ.

- Phòng tài vụ-kế toán: Chịu trách nhiệm toàn bộ về công tác hạch toán của Công ty, kiểm tra các chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất, tính đúng, tính đủ phục vụ cho việc hạch toán, lên báo cáo, đảm bảo chính xác. Lập kế hoạch tài chính.

- Kế toán trong Công ty hàng năm, quý, tháng, tổ chức quản lý và kiểm tra tình hình về sử dụng vốn của Công ty; Thực hiện báo cáo thống kê nghiệp vụ tài chính kế toán, phản ánh đầy đủ chính xác kịp thời mọi hoạt động kinh tế của Công ty; Là bộ phận có nhiệm vụ tham gia hoạch định các phương án sản xuất kinh doanh của Công ty; Chịu trách nhiệm quản lý thanh toán theo hợp đồng. có trách nhiệm thu hồi, theo dõi công nợ khi hợp đồng được thanh lý; Tham gia điều phối

nội bộ các tài sản cố định; Xác định giá cả, mua mới và xây lắp các máy móc thiết bị hoặc tài sản của Công ty.

- Phòng kế hoạch: Có nhiệm vụ nghiên cứu, khai thác thị trường, tìm nguồn khách hàng để ký kết các hợp đồng kinh tế, lập và kiểm tra kế hoạch sản xuất kinh doanh của tháng, quý, năm, điều động sản xuất tới các phân xưởng, tổng hợp cân đối vật tư, xây dựng định mức nguyên vật liệu.

- Phòng tổ chức hành chính: Có nhiệm vụ quản lý về mặt quân số, tổ chức của Công ty, tham gia ý kiến cho Giám đốc về mặt tổ chức. Đồng thời có biện pháp đào tạo bồi dưỡng không ngừng đối với cán bộ công nhân kỹ thuật.

- Tại xí nghiệp: Giám đốc xí nghiệp là người trực tiếp chỉ đạo sản xuất của xí nghiệp mình.

Ngoài ra giúp việc cho Giám đốc còn có Phó Giám đốc, phòng kế hoạch, phòng kỹ thuật, phòng điều độ, các nhân viên kế toán và các tổ chức sản xuất.

Xí nghiệp không có bộ máy kế toán riêng mà chỉ có nhiệm vụ tập hợp chi phí để chuyển cho kế toán Công ty hạch toán.

3.1.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty

Công ty Cổ phần may Bắc Giang có hình thức hoạt động sản xuất – kinh doanh, xuất nhập khẩu với các loại sản phẩm thuộc về hàng may mặc, mua bán máy móc, thiết bị công nghiệp, đào tạo nghề may công nghiệp, mua bán nguyên phụ liệu may trong nước và xuất khẩu.

Đặc điểm chủ yếu là gia công hàng xuất khẩu may mặc nên nguyên vật liệu đầu vào và sản phẩm tiêu thụ đầu ra đều được cung cấp và bao tiêu. Các khoản nợ phải thu của công ty chủ yếu là tiền nhân công và khấu hao máy móc thiết bị. Số lượng sản phẩm tương đối lớn, chu kỳ sản xuất ngắn xen kẽ, sản phẩm trải qua nhiều giai đoạn công nghệ với quy trình khép kín. Hoạt động sản xuất trong nước của công ty chiếm giá trị nhỏ. Vì vậy nên hàng tồn kho của công ty rất ít, chiếm giá trị lớn nhất là nguyên vật liệu, thành phẩm chiếm giá trị nhỏ.

Công ty có nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước thông qua các chỉ tiêu về thuế, phí, lệ phí.

Tổ chức liên doanh, liên kết với các đơn vị sản xuất kinh doanh, các cá nhân trong và ngoài nước.

Thực hiện văn minh thương nghiệp, nâng cao chất lượng sản phẩm, sử dụng nguồn vốn của Công ty, không ngừng nâng cao thu nhập cho người lao động trong Công ty.

Ngoài ra Công ty còn bố trí sử dụng hợp lý, có hiệu quả, bồi dưỡng chuyên môn trình độ cho người lao động.

3.2. Phân tích tình hình tài chính của Công ty cổ phần may Bắc Giang

3.2.1 Phân tích SWOT công ty Cổ phần May Bắc Giang

Những thế mạnh:

Ngành nghề kinh doanh: Ngành nghề kinh doanh chủ yếu của công ty là: Sản xuất, mua bán hàng dệt may trong nước, xuất khẩu; Mua bán máy móc, thiết bị công nghiệp; Đào tạo nghề may công nghiệp; Mua bán nguyên phụ liệu may trong nước và xuất khẩu. Sản phẩm chất lượng tốt, đa dạng, phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng.

Giá cả cạnh tranh: Công ty phát triển theo hướng nhiều giá, tạo sự lựa chọn cho khách hàng.

Thị trường rộng lớn chủ yếu là xuất khẩu, tập trung ở các nước như: Mỹ, Canada, Hàn Quốc, Nhật bản.

Quy mô lớn mạnh với 2 cơ sở xuất tại Bắc Giang, Lục Nam với tổng 10 xí nghiệp, hơn 10.000 lao động, năng lực sản xuất đạt trên 900.000 sản phẩm/tháng.

Vị trí cao trên thị trường, thương hiệu, uy tín, hình ảnh tốt: Có thương hiệu lâu năm.

Nhân viên: Trình độ tay nghề cao, được công ty đào tạo để ứng dụng được các trang thiết bị mới vào sản xuất.

Những điểm yếu

Công ty phụ thuộc chủ yếu vào sản xuất gia công giá rẻ nên hoạt động sản xuất chứa đựng những rủi ro tiềm ẩn khi lợi thế chi phí nhân công giá rẻ không còn

trong khi các sản phẩm do công ty tự sản xuất ra không có thương hiệu trên thị trường trong nước và xuất khẩu.

Nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất công ty chủ yếu được nhập từ nước ngoài. Do đó công ty có thể gặp phải rủi ro khi giá nguyên vật liệu trên thế giới có những biến động bất thường, dẫn đến tăng giá nguyên vật liệu đầu vào.

Lao động chủ yếu là lao động phổ thông, lao động có tay nghề cao, giàu kinh nghiệm chiếm tỷ lệ nhỏ.

Những cơ hội

Chính sách hỗ trợ: Nhà nước hỗ trợ từ nguồn vốn ngân sách, vốn ODA đối với những dự án phát triển nguồn nguyên liệu, trồng bông, trồng dâu, nuôi tằm, quy hoạch các cụm công nghiệp dệt, đào tạo nghiên cứu các trường, các viện và trung tâm nghiên cứu chuyên ngành dệt may.

Ưu đãi cho hàng xuất khẩu: Hội nhập, nhất là gia nhập WTO mang lại nhiều lợi thế đó là xuất khẩu không bị khống chế quota, giảm thuế, được hưởng những ưu đãi về môi trường đầu tư.

Những thách thức

Cạnh tranh về sản phẩm: Có thách thức rất lớn, Có nhiều nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực này, có rất nhiều cạnh tranh từ các nước xuất khẩu mạnh như Trung Quốc, Ấn độ, Hàn Quốc, Bangladesh...Nhiều đối thủ cạnh tranh trong nước đang rất phát triển như May Đáp Cầu, May Thăng Long, May 10, May Hà Bắc.

Cạnh tranh về giá: Tình hình dệt may sẽ gặp nhiều khó khăn khi giá hàng hoá tại các thị trường nhập khẩu chủ chốt như: Mỹ, EU cắt giảm. Điều này có nghĩa là hàng dệt may Việt Nam nói chung, May Bắc Giang nói riêng gặp phải sức cạnh tranh gay gắt từ các thị trường nước ngoài trong thời gian tới.

Lao động: Việc có thêm nhiều doanh nghiệp FDI hoạt động trong lĩnh vực may mặc và điện tử hoạt động tại Việt Nam như May Hàn Quốc, Sam Sung với mức lương cao đã thu hút một lượng lao động phổ thông lớn làm việc, nguồn lao động sẽ bị chia sẻ, giá lao động sẽ tăng lên, cạnh tranh trong việc thu hút lao động sẽ gay gắt hơn

Hàng nhái, hàng giả ngày càng gia tăng hơn

Nhu cầu tâm lý:

Trong nước: Sính hàng ngoại, ham rẻ và định kiến "chê" hàng Việt Nam nghèo nàn về mẫu mã của nhiều người tiêu dùng trong nước.

Nước ngoài: Nhu cầu hàng hoá của thị trường Mỹ, EU, Nhật Bản sẽ giảm mạnh. Mức tiêu dùng hàng may mặc cao cấp sẽ giảm nên dĩ nhiên nhiều đơn đặt hàng xuất khẩu sang các thị trường ấy cũng giảm theo.

Môi trường kinh tế: Tình hình kinh tế suy thoái đang tác động trực tiếp đến ngành dệt may, đặt doanh nghiệp trước những khó khăn, thách thức.

Cảnh báo các về vấn đề phá sản đang diễn ra với các doanh nghiệp có sức đề kháng yếu, kém, đầu tư dàn trải.

Chính sách pháp luật: Môi trường chính sách còn chưa thuận lợi. Bản thân các văn bản pháp lý của Việt Nam đang trong quá trình hoàn chỉnh, trong khi khả năng của cán bộ xây dựng và thực thi chính sách cũng như cán bộ tham gia xúc tiến thương mại còn yếu đặc biệt là hạn chế về chuyên môn ngoại ngữ và kỹ năng mềm.

3.2.2 Phân tích khái quát tình hình tài sản và nguồn vốn

3.2.2.1 Phân tích khái quát tình hình tài sản

Bảng 3.1. Bảng phân tích cơ cấu tài sản của may Bắc Giang năm 2011-2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

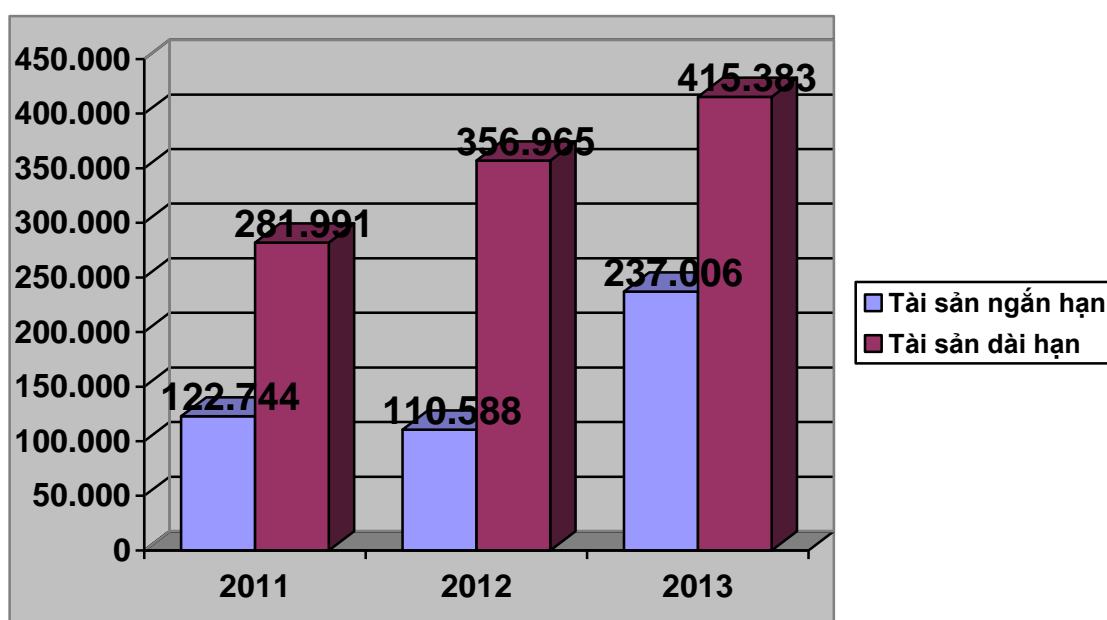
Khoản mục	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
1	2	3	4	5	4	5
TÀI SẢN NGẮN HẠN	122.744	30,3	110.588	23,7	237.006	36,3
Tiền và các khoản tương đương tiền	10.180	2,5	2.253	0,5	73.206	11,2
Các khoản đầu tư tài chính NH						
Các khoản phải thu ngắn hạn	87.068	21,5	82.200	17,6	125.987	19,3
Hàng tồn kho	12.861	3,2	22.304	4,8	24.234	3,7
Tài sản ngắn hạn khác	12.633	3,1	3.831	0,8	13.579	2,1
TÀI SẢN DÀI HẠN	281.991	69,7	356.695	76,3	415.383	63,7
Các khoản phải thu dài hạn						
Tài sản cố định	276.358	68,3	349.576	74,8	356.103	54,6
Bất động sản đầu tư						
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn						
Tài sản dài hạn khác	5.632	1,4	7.119	1,5	59.280	9,1
TỔNG TÀI SẢN	404.735	100	467.283	100	652.389	100

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Giá trị tổng tài sản của công ty tăng khá nhanh từ 404.735 triệu đồng năm 2011 lên đến 652.389 triệu đồng năm 2013 tức là hơn 1,6 lần sau 3 năm. Cụ thể năm 2011 TSNH là 122.744 triệu đồng chiếm tỷ trọng 30,3%, tài sản dài hạn là

281.991 triệu đồng chiếm tỷ trọng 69,7% trong tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp. Năm 2012 giá trị TSNH là 110.588 triệu đồng chiếm tỷ trọng 23,7%, TSDH là 356.695 triệu đồng chiếm tỷ trọng 76,3% trong tổng tài sản. Năm 2013 TSNH là 237.006 triệu đồng chiếm tỷ trọng 36,3%, TSDH là 415.383 triệu đồng chiếm tỷ trọng 63,7% trong tổng tài sản của công ty.

Tổng tài sản tăng cả ở TSNH và TSDH chứng tỏ công ty đầu tư mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Năm 2013 doanh nghiệp có xu hướng tăng tỷ trọng tài sản ngắn hạn



Hình 3.2. Biểu đồ thể hiện sự biến động giữa TSNH và TSDH (Giai đoạn 2011-2013)

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC May Bắc Giang năm 2011-2013)

Tài sản ngắn hạn:

Tiền và các khoản tương đương tiền

Năm 2011 giá trị khoản mục này là 10.180 triệu đồng chiếm tỷ trọng 2,5% tổng tài sản, năm 2012 giảm xuống còn 2.253 triệu đồng chiếm tỷ trọng 0,5% trong tổng tài sản, mức giảm là 7.927 triệu đồng tương ứng mức giảm giảm 2%, sang đến năm 2013 tăng lên 73.206 triệu đồng, tăng thêm 70.953 triệu đồng tương ứng mức tăng 10,7%. Tại thời điểm năm 2012 tiền và các khoản tương đương tiền giảm ở

mức rất thấp trong khi năm 2013 lượng tiền này lại dư rất nhiều điều này cho thấy việc điều tiết dòng tiền còn nhiều bất cập, chưa hợp lý.

Các khoản phải thu ngắn hạn:

Các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của công ty cụ thể năm 2011 là 87.068 triệu đồng chiếm tỷ trọng 21,5% trong tổng tài sản, năm 2012 là 82.200 triệu đồng chiếm tỷ trọng 17,6% trong tổng tài sản giảm 3,9% so với năm 2011, sang năm 2013 là 125.987 triệu đồng chiếm tỷ trọng 19,3% trong tổng tài sản tăng 1,7% so với năm 2012.

Các khoản phải thu ngắn hạn của công ty bao gồm phải thu của khách hàng, trả trước cho người bán, phải thu của cán bộ công nhân viên, phải thu Bảo hiểm xã hội, phải thu tiền ăn ca. Do khoản mục này chiếm tỷ trọng lớn có ảnh hưởng đến dòng tiền của công ty lên công ty cần xây dựng những chiến lược quản lý các khoản phải thu ngắn hạn này có hiệu quả hơn.

Hàng tồn kho

Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng nhỏ so với tổng tài sản cụ thể năm 2011 là 12.861 triệu đồng chiếm tỷ trọng 3,2% trong tổng tài sản. Năm 2012 là 22.304 triệu đồng chiếm tỷ trọng 4,8% trong tổng tài sản. Sang năm 2013 là 24.234 triệu đồng chiếm tỷ trọng 3,7% trong tổng tài sản. Giá trị hàng tồn kho tăng dần qua các năm nhưng tỷ trọng biến động trong khoảng từ 3-> 5% tổng tài sản của công ty.

Hàng tồn kho của công ty chủ yếu là thành phẩm, nguyên vật liệu chiếm tỷ lệ nhỏ.

Tài sản ngắn hạn khác

Khoản mục này bao gồm các khoản chi phí trả trước ngắn hạn, thuế GTGT được khấu trừ, tạm ứng, ký quỹ, ký cược ngắn hạn cụ thể:

Năm 2011 giá trị tài sản ngắn hạn là 12.633 triệu đồng chiếm 3,1%, năm 2012 là 3.831 triệu đồng chiếm tỷ trọng 0,8% trong tổng tài sản, giảm 2,3% so với năm 2011. Năm 2013 là 13.579 triệu đồng chiếm tỷ trọng 2,1% trong tổng tài sản, tăng 1,3% so với năm 2012. TSNH khác chủ yếu là tiền thuế GTGT được khấu trừ và Chi phí trả trước ngắn hạn còn các khoản tạm ứng chiếm giá trị nhỏ.

Tài sản dài hạn

TSDH tăng mạnh trong giai đoạn từ 2011-2012 và giảm dần năm 2013. Tài sản dài hạn tăng chủ yếu do công ty đầu tư xây dựng nhà xưởng, mua sắm máy móc thiết bị, cụ thể:

Năm 2011 TSDH là 281.991 triệu đồng chiếm tỷ trọng 69,7% tổng tài sản của công ty, trong đó TSCĐ chiếm 68,3% còn TSDH khác chỉ chiếm 1,4%. Năm 2012 TSDH là 356.695 triệu đồng chiếm tỷ trọng 76,3% tổng tài sản của công ty tăng 74.707 triệu đồng so với năm 2011, trong đó TSCĐ chiếm 74,8% còn TSDH khác chiếm 1,5% , sang năm 2013 TSDH là 415.383 triệu đồng chiếm 63,7% tổng tài sản của công ty. tăng 58.688 triệu đồng, trong đó TSCĐ chiếm 54,6% còn TSDH khác chiếm 9,1%. Năm 2013 TSDH khác tăng là do chi phí trả trước dài hạn mua máy móc thiết bị với số tiền 59.280 triệu đồng.

3.2.2.2 Phân tích khái quát tình hình nguồn vốn

Số liệu phân tích tình hình biến động về cơ cấu nguồn vốn của Công ty Cổ phần may Bắc Giang như sau:

Bảng 3.2. Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty Cổ phần May Bắc Giang năm 2011-2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
1	2	3	4	5	7	8
NỢ PHẢI TRẢ	264.922	65,5	341.352	73,1	369.686	56,7
Nợ ngắn hạn	165.939	41,0	221.001	47,3	235.484	36,1
Vay ngắn hạn	53.701	13,3	79.388	17,0	43.497	6,7
Phải trả người bán	24.117	6,0	30.102	6,4	37.649	5,8
Người mua trả tiền trước	3.222	0,8	1.348	0	1.234	0,2
Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	8.311	2,1	13.766	2,9	28.068	4,3

Phải trả người lao động	62.020	15,3	74.766	16,0	116.684	17,9
Chi phí phải trả	1.278	0,3	722	0	255	0
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	11.883	2,9	19.507	4,2	7.393	1,1
Quỹ khen thưởng phúc lợi	1.402	0,3	1.402	0,3	704	0,1
Nợ dài hạn	98.982	24,5	120.351	25,8	134.202	20,6
Vay và nợ dài hạn	98.982	24,5	120.351	25,8	134.202	20,6
Dự phòng trợ cấp thôi việc và mất nghiệp						
Doanh thu chưa thực hiện						
VỐN CHỦ SỞ HỮU	139.813	34,5	125.931	26,9	282.703	43,3
Vốn góp của chủ sở hữu	38.338	9,5	121.547	26,9	121.547	18,6
Thặng dư vốn cổ phần						
Cổ phiếu quỹ						
Quỹ đầu tư phát triển	7.771	1,9	1.898	0,4	1.898	0,3
Quỹ dự phòng tài chính	135		135	0	135	0
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	94.287	23,3	2.351	0,5	159.123	24,4
TỔNG NGUỒN VỐN	404.735	100	467.283	100	652.389	100

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tình hình biến động nguồn vốn của May Bắc Giang qua 3 năm như sau:

Tổng nguồn vốn tăng thêm 247.654 triệu đồng mức tăng 61,2% so với năm 2011 cụ thể:

Nợ ngắn hạn:

Năm 2011 nợ ngắn hạn là 165.939 triệu đồng chiếm tỷ trọng 41% trong tổng nguồn vốn, năm 2012 là 221.001 triệu đồng chiếm tỷ trọng 47,3% trong tổng

nguồn vốn tăng thêm 55.062 triệu đồng tương ứng mức tăng 33,2%. Năm 2013 là 235.484 triệu đồng chiếm tỷ trọng 36,1% tổng nguồn vốn, tăng 14.483 triệu đồng tương ứng mức tăng 6,6%.

Nợ ngắn hạn tăng lên nhưng các khoản vay ngắn hạn lại giảm đi điều này chứng tỏ công ty đang sử dụng chính sách chiếm dụng vốn của bên ngoài để phục vụ cho sản xuất kinh doanh.

Khoản mục phải trả người bán năm 2011 có giá trị là 24.117 triệu đồng chiếm tỷ trọng 6% trong tổng nguồn vốn. Năm 2012 là 30.102 triệu đồng chiếm tỷ trọng 6,4% trong tổng nguồn vốn, tăng thêm 5.985 triệu đồng tương ứng mức tăng là 25% so với năm 2011. Năm 2013 là 37.649 triệu đồng chiếm tỷ trọng 5,8% trong tổng nguồn vốn, tăng thêm 7.547 triệu đồng tương ứng mức tăng 25% so với năm 2012.

Khoản mục người mua trả tiền trước chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng nguồn vốn và đang có chiều giảm dần từ 3.222 triệu đồng năm 2011 xuống còn 1.234 triệu đồng năm 2013.

Thuế và các khoản phải nộp nhà nước có chiều hướng tăng năm từ 8.311 triệu đồng năm 2011 tăng lên 28.068 triệu đồng

Phải trả người lao động có mức tăng nhanh nhất từ mức 62.020 triệu đồng năm 2011 lên mức 116.684 triệu đồng. Đây là những khoản tiền lương làm thêm giờ, và đây cũng chính là những khoản tiền công ty đang chiếm dụng vốn bù đắp vào sự giảm vốn vay ngắn hạn.

Các khoản phải trả, phải nộp khác gồm các khoản kinh phí công đoàn, Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm thất nghiệp công ty chưa thanh toán. Năm 2011 giá trị các khoản phải trả phải nộp khác là 11.883 triệu đồng chiếm tỷ trọng 2,9% trong tổng nguồn vốn của công ty. Năm 2012 giá trị khoản mục này tăng lên 19.507 triệu đồng chiếm tỷ trọng 4,2% trong tổng nguồn vốn, điều này khẳng định thêm lượng tiền mặt và tương đương tiền năm 2012 đang cạn kiệt rơi vào tình trạng mất cân đối về vốn. Sang năm 2013 tình hình này đã được cải thiện cụ thể giá trị khoản phải trả, phải nộp khác giảm xuống 7.393 triệu đồng và chiếm tỷ trọng 1,1% trong tổng nguồn vốn của công ty.

Nợ dài hạn:

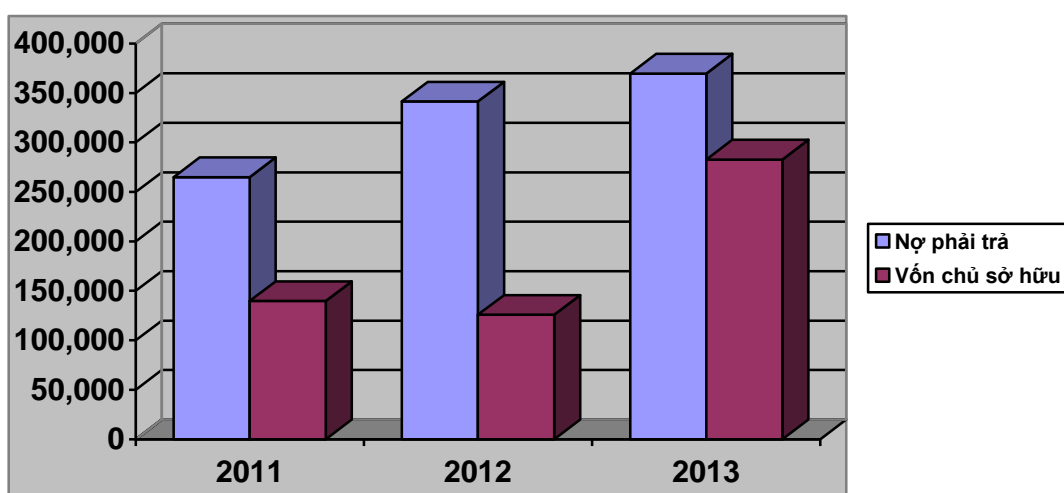
Từ năm 2011 đến năm 2013 nợ dài hạn tăng 35.220 triệu đồng (tăng 36% so với năm 2011). Nợ dài hạn chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng nguồn vốn cụ thể: Năm 2011 là 98.982 triệu đồng chiếm tỷ trọng 24,5 % tổng nguồn vốn, năm 2012 tăng lên 120.351 triệu đồng chiếm tỷ trọng 25,8% trong tổng nguồn vốn, mức tăng là 21.369 triệu đồng tương ứng tỷ lệ 22% so với năm 2011. Năm 2013 là 134.202 triệu đồng chiếm tỷ trọng 20,6% tổng nguồn vốn. Tuy giá trị khoản nợ dài hạn tăng nhưng tỷ trọng trong tổng nguồn vốn lại có chiều hướng giảm.

Vốn chủ sở hữu:

Tỷ trọng vốn chủ sở hữu chiếm phần lớn trong tổng nguồn vốn và có xu hướng tăng qua các năm. Sự tăng lên của vốn chủ sở hữu phần lớn là do sự tăng lên vốn cổ phần và các khoản lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.

Năm 2011 vốn chủ sở hữu là 139.813 triệu đồng chiếm tỷ trọng tương ứng là 34,5% trong tổng nguồn vốn. Năm 2012 là 125.931 triệu đồng chiếm 26,9% tổng nguồn vốn. Sang năm 2013 giá trị này tăng lên là 282.703 triệu đồng chiếm 43,3% trong tổng nguồn vốn của công ty.

Giá trị vốn chủ sở hữu tăng đã làm giảm áp lực của các khoản vay ngắn hạn.



Hình 3.3. Biểu đồ thể hiện sự biến động giữa nợ phải trả và VCSH (Giai đoạn 2011-2013)

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

3.2.3. Phân tích khái quát tình hình doanh thu, chi phí, lợi nhuận

3.2.3.1 Tình hình doanh thu:

Bảng 3.3. Bảng tổng hợp doanh thu của May Bắc Giang năm 2011-2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	529.794	644.459	962.085	114.665	22	317.626	49
Doanh thu hoạt động tài chính	7.305	1.218	3.792	-6.087	-83	2.574	211
Thu nhập khác	2.955	2.703	4.334	-252	-9	1.631	60
Tổng doanh thu	540.054	648.380	970.211	108.326	20	321.831	50

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:

Nhìn vào bảng trên ta thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của công ty. Năm 2013 doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty là 962.085 triệu chiếm tỷ trọng 99,16% tổng doanh thu (tỷ trọng doanh thu bán hàng năm 2011 và 2012 lần lượt là 98,10 % và 98,40 %). Doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác chiếm tỷ trọng nhỏ không đáng kể trong tổng doanh thu.

Qua bảng phân tích trên ta thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty tăng dần qua các năm đặc biệt năm 2013. Năm 2011 doanh thu của công ty là 529.794 triệu đồng. Năm 2012 doanh thu của công ty tăng lên 644.459 với tỷ lệ tăng tương ứng là 22%. Trong năm 2013 doanh thu của công ty có mức tăng trưởng rất cao đạt 962.085 triệu đồng với tỷ lệ tương ứng là 49%. Qua bảng số liệu này có

thể nói doanh thu của công ty có sự tăng trưởng tương đối nhanh. Điều đó chứng tỏ công ty đã không ngừng tìm kiếm mở rộng thị trường, mở rộng sản xuất, đồng thời cũng thể hiện chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp ngày càng được nâng cao, tạo dựng uy tín trên thị trường.

Doanh thu hoạt động tài chính:

Các khoản doanh thu hoạt động tài chính của công ty phát sinh chủ yếu từ lãi chênh lệch tỷ giá, lãi bán ngoại tệ và lãi tiền gửi, tiền cho vay trong đó lãi từ chênh lệch tỷ giá, lãi bán ngoại tệ có giá trị lớn nhất cụ thể: Trong 7.305 triệu đồng năm 2011 thì lãi chênh lệch tỷ giá là 7.139 triệu đồng, lãi tiền gửi, tiền cho vay chỉ có 166 triệu đồng. Trong 1.218 triệu đồng năm 2012 thì lãi chênh lệch tỷ giá là 402 triệu đồng, lãi bán ngoại tệ là 764 triệu đồng, lãi tiền gửi và tiền cho vay là 51 triệu đồng. Trong 3.792 triệu đồng năm 2013 thì lãi chênh lệch tỷ giá là 2.338 triệu đồng, lãi bán ngoại tệ là 1.261 triệu đồng, lãi tiền gửi, tiền cho vay là 191 triệu đồng. Qua bảng số liệu này có thể nói doanh thu hoạt động tài chính của công ty có biến động rất lớn và phụ thuộc vào tỷ giá hạch toán và tỷ giá thực tế khi thực hiện các hợp đồng xuất khẩu, bên cạnh đó công ty đã linh hoạt trong việc tăng khoản thu từ hoạt động mua bán ngoại tệ.

Thu nhập khác:

Là những khoản thu được từ hoạt động thanh lý, nhượng bán TSCĐ, thu từ chênh lệch số dư công nợ phải thu, phải trả, tiền phạt vi phạm hợp đồng, tiền phí chuyển nhượng cổ phần, thu từ tiết kiệm nguyên phụ kiện và các khoản thu nhập khác, trong các khoản thu nhập này chiếm giá trị lớn nhất là khoản thu nhập từ hoạt động thanh lý, nhượng bán tài sản cố định cụ thể: Năm 2011 trong tổng số 2.955 triệu đồng thì thu nhập từ hoạt động thanh lý, nhượng bán tài sản cố định là 2.212 triệu đồng chiếm 74,9%. Năm 2012 trong số 2.703 triệu đồng thì thu nhập từ hoạt động thanh lý, nhượng bán tài sản cố định là 2.151 triệu đồng chiếm 79,6%. Năm 2013 trong số 4.334 triệu đồng thì thu nhập từ hoạt động thanh lý, nhượng bán tài sản cố định là 3.486 triệu đồng chiếm 80,4%. Điều này chứng tỏ hàng năm công ty đều thực hiện đổi mới máy móc dây chuyền sản xuất để nâng cao kết quả kinh doanh.

3.2.3.2 Tình hình chi phí:

Bảng 3.4. Bảng tổng hợp chi phí sản xuất kinh doanh của May Bắc Giang năm 2011-2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Giá vốn hàng bán và CC DV	370.002	513.000	671.861	142.998	38,65	158.861	30,97
Chi phí tài chính	17.456	18.625	17.212	1.169	6,70	-1.413	-7,59
Chi phí bán hàng	15.001	22.047	30.644	7.046	46,97	8.597	38,99
Chi phí quản lý doanh nghiệp	33.876	41.684	58.123	7.808	23,05	16.439	39,44
Chi phí khác	1.644	2.152	3.628	508	30,90	1.476	68,59
Tổng chi phí	437.979	597.508	781.468	159.529	36,42	183.960	30,79

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Chi phí giá vốn:

Xét trên cả giai đoạn giá vốn hàng bán đều tăng nhanh qua các năm. Năm 2011 giá vốn hàng bán của công ty là 370.002 triệu đồng, năm 2012 là 513.000 triệu đồng tăng 142.998 triệu đồng so với năm 2011 tương ứng tỷ lệ 38,65%. Năm 2013 giá vốn hàng bán là 671.861 triệu đồng tăng 158.861 triệu đồng tương ứng tỷ lệ 30,97%.

Xét trên tỷ lệ Chi phí giá vốn /doanh thu năm thì năm 2011 và 2013 đều có mức tỷ lệ là 70%, riêng năm 2012 tỷ lệ này là 80%, nguyên nhân của sự tăng lên này là do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu dẫn tới các chi phí đầu vào đều tăng cao mà ở đây chủ yếu là chi phí về nguyên vật liệu.

Chi phí tài chính:

Các khoản chi phí tài chính của công ty gồm lãi tiền vay, lỗ do bán ngoại tệ, lỗ do chênh lệch tỷ giá chiếm giá trị lớn nhất là chi phí lãi tiền vay. Năm 2011 chi

phí tài chính của May Bắc Giang là 17.456 triệu đồng trong đó chi phí lãi tiền vay là 13.755 triệu đồng, lỗ do bán ngoại tệ là 782 triệu đồng, lỗ do chênh lệch tỷ giá là 2.918 triệu đồng. Năm 2012 chi phí tài chính là 18.625 triệu đồng tăng 6,7% so với năm 2011, trong đó lãi tiền vay là 17.766 triệu đồng, lỗ do bán ngoại tệ là 104 triệu đồng, lỗ do chênh lệch tỷ giá là 754 triệu đồng. Chi phí tài chính tăng chủ yếu là chi phí lãi tiền vay tăng 4.011 triệu đồng nguyên nhân chủ yếu là do công ty đã tăng các khoản vay ngắn hạn và vay dài hạn cụ thể vay ngắn hạn tăng từ 24.116 triệu đồng lên 62.880 triệu đồng, vay dài hạn tăng từ 98.982 triệu đồng lên 120.351 triệu đồng. Các khoản vay chủ yếu để trả nợ các khoản vay cũ và để đầu tư xây dựng nhà xưởng. Năm 2013 chi phí tài chính là 17.212 triệu đồng, trong đó chi phí lãi tiền vay là 15.010 triệu đồng, lỗ do bán ngoại tệ 24 triệu đồng, lỗ do chênh lệch tỷ giá 2.177 triệu đồng giảm 7,59% tương ứng số tiền 1.413 triệu đồng.

Chi phí bán hàng:

Chi phí bán hàng là những khoản chi phí dành cho nhân viên bán hàng, chi phí tiếp thị, quảng cáo, xúc tiến thị trường cụ thể:

Năm 2011 tổng chi phí bán hàng của công ty là 15.001 triệu đồng. Năm 2012 chi phí bán hàng tăng nhanh và có tốc độ tăng nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu, có mức tăng 7.046 triệu đồng tương ứng mức tăng 46,97% so với năm 2011 trong khi mức tăng doanh thu là 22%, mức tăng cao chứng tỏ doanh nghiệp chưa kiểm soát có hiệu quả khoản chi phí bán hàng, đây cũng là một nguyên nhân làm giảm lợi nhuận trong kỳ của doanh nghiệp. Năm 2013 tăng 8.597 triệu đồng so với năm 2012 tương ứng mức tăng 38,99% trong khi mức tăng của doanh thu là 49% đây là dấu hiệu tốt chứng tỏ công ty đã có những cải tiến trong việc lập kế hoạch đưa ra các phương án bán hàng tối ưu là hợp lý, tiết kiệm đáng kể chi phí mà vẫn tăng được doanh thu.

Chi phí quản lý:

Chi phí quản lý của doanh nghiệp tăng gần gấp đôi từ năm 2011-> năm 2013 cụ thể năm 2011 là 33.876 triệu đồng. Năm 2012 tăng lên 41.684 triệu đồng tăng 7.808 triệu đồng tương ứng mức tăng là 23,05%. Năm 2013 có mức tăng cao nhất đạt 58.123 triệu đồng tăng 16.439 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 39,44%. Chi phí

quản lý tăng nhanh là do Công ty đã mở thêm hai cơ sở sản xuất tại Lục Nam đã làm phát sinh thêm các khoản tiền đầu tư mua sắm máy móc, thiết bị, bàn ghế cho bộ phận văn phòng. Đồng thời cũng làm cho tiền lương đội ngũ cán bộ quản lý tăng. Bên cạnh đó công ty bố trí xe đưa đón cán bộ, công nhân từ Bắc Giang lên Lục Nam cũng góp phần làm chi phí này tăng lên.

3.2.3.3 Tình hình lợi nhuận

Bảng 3.5. Bảng tổng hợp lợi nhuận của May Bắc Giang năm 2011-2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Lợi nhuận gộp	159.791	131.458	290.224	-28.333	-17,73	158.766	120,77
Lợi nhuận thuần	100.762	50.319	188.034	-50.443	-50,06	137.715	273,68
Lợi nhuận khác	1.311	550	706.723	-761	-58,05	156	28,36
Lợi nhuận trước thuế	102.073	50.869	188.741	-51.204	-50,16	137.872	271,03
Lợi nhuận sau thuế	93.622	44.394	156.792	-49.228	-52,58	112.398	253,18

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Qua bảng phân tích trên cho thấy lợi nhuận gộp của công ty có sự biến động qua các năm, cụ thể lợi nhuận gộp của công ty giảm từ 159.791 triệu đồng của năm 2011 xuống còn 131.458 triệu đồng của năm 2012 với tỷ lệ tương ứng là âm 17,73% và tăng lên 290.224 triệu đồng trong năm 2013 tương ứng tỷ lệ 120,77%.

Đi sâu phân tích nguyên nhân dẫn tới sự biến động kết quả kinh doanh trên của công ty cho thấy:

Năm 2012 tổng doanh thu tăng 20% so với năm 2011 nhưng tốc độ tăng của tổng chi phí là 36,42% dẫn tới việc lợi nhuận sụt giảm mạnh, lý do của việc giảm này là do tỷ lệ lạm phát năm 2012 tăng cao dẫn tới các chi phí nguyên vật liệu đầu vào tăng cao điển hình là chi phí giá vốn tăng 38,65%, tiếp sau là các chi phí bán hàng tăng 46,97% dẫn tới lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 44.394 triệu đồng.

Năm 2013 tổng doanh thu có mức tăng trưởng mạnh đạt 962.085 triệu đồng tỷ lệ tăng tương ứng đạt 49% so với năm 2012 trong khi tổng chi phí lại giảm cụ thể: Chi phí giá vốn: 671.861 tỷ lệ 30,97% giảm 7,68% so với năm 2012; Chi phí tài chính: 17.212 triệu đồng giảm 1.413 triệu đồng so với năm 2012 tỷ lệ giảm 7,59% do lãi suất tiền vay giảm. Mặc dù chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí khác có tăng lần lượt là: 38,99% ,39,44% và 68,59% nhưng do các chi phí này chiếm tỷ lệ nhỏ nên không ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh.

3.2.4 Phân tích biến động về dòng tiền

Phân tích mức độ tạo tiền và tình hình lưu chuyển tiền tệ là phân tích dòng lưu chuyển lượng tiền của doanh nghiệp thông qua các nghiệp vụ thu chi, thanh toán khi tiến hành hoạt động SXKD, hoạt động đầu tư, hoạt động tài chính trong một kỳ nhất định. Việc phân tích xuất phát từ cân đối về thu chi tiền tệ thể hiện vòng lưu chuyển tiền tệ trong doanh nghiệp.

Bảng 3.6: Bảng lưu chuyển tiền tệ của May Bắc Giang năm 2011-2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
1. Tổng dòng tiền hoạt động kinh doanh	147.867	54.544	208.874	-93.323	-63,11	154.330	282,95
2. Tổng dòng tiền hoạt động đầu tư	1.230	192	-104.193	-1.038	-84,39	104.001	54.167,2
3. Tổng dòng tiền từ hoạt động tài chính	-150.651	-60.638	-33.802	90.013	-59,75	26,836	-44,26
4. Dòng tiền ròng của doanh nghiệp	10.180	2.252	73.206	-7.928	-77,88	70,954	3,150,7

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Bảng 3.7: Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh của May Bắc Giang năm 2011-2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
I Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	147.867	52.544	208.874	-95.323	-64	156.330	298
Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	515.378	610.271	973.725	94.893	18	363.454	60
Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hoá dịch vụ	(197.030)	(218.451)	(211.862)	-21.421	11	6.589	-3
Tiền chi trả cho người lao động	(120.441)	(308.335)	(519.817)	-187.894	156	-211.482	69
Tiền chi trả lãi vay	(14.405)	(18.175)	(15.473)	-3.770	26	2.702	-15
Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	(3.780)	(1.044)	(17.734)	2.736	-72	-16.690	159 9
Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	102.103	84.157	45.857	-17.946	-18	-38.300	-46
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	(133.956)	(95.877)	(45.819)	38.079	-28	50.058	-52

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Qua bảng phân tích trên ta thấy dòng tiền từ hoạt động kinh doanh từ năm 2011 đến năm 2013 đều dương, tuy nhiên có sự biến động mạnh qua các năm cụ thể:

Năm 2011 dòng tiền này dương đạt giá trị là 147.867 triệu đồng nguyên nhân chủ yếu tiền thu được từ bán hàng và cung cấp dịch vụ và tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh khác tăng trong khi tiền chi trả cho người lao động lại giảm.

Năm 2012 dòng tiền này có xu hướng giảm đạt giá trị là 54.544 triệu đồng nguyên nhân chính là do tiền thu được từ bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 94.893 triệu đồng tương ứng mức tăng 18%, tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh giảm 17.946 triệu đồng tương ứng mức giảm 18%. trong khi các khoản tiền chi ra tăng nhanh hơn cụ thể tiền chi trả cho người cung cấp hàng hoá dịch vụ tăng (21.421)

triệu đồng tương ứng 11% so với năm 2011, tiền chi trả người lao động tăng (187.894) triệu đồng tương ứng mức tăng 156% so với năm 2011, chi phí lãi tiền vay tăng (3.770) triệu đồng tương ứng mức tăng 26 % so với năm 2011. Tỷ lệ lạm phát tăng cao dẫn tới chi phí đầu vào tăng, ngoài ra còn một số chi phí khác giảm nhưng tỷ có tỷ trọng nhỏ lên không ảnh hưởng nhiều đến việc luân chuyển dòng tiền.

Năm 2013 dòng tiền từ hoạt động kinh doanh tăng mạnh đạt giá trị là 208.874 triệu đồng.

Nguyên nhân của sự tăng này là do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ và doanh thu khác tăng mạnh đạt giá trị là 973.725 triệu đồng tăng thêm 363.454 triệu đồng tương ứng mức tăng 60% so với năm 2011, tuy tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh giảm nhưng tỷ trọng nhỏ do đó ảnh hưởng không đáng kể đến dòng tiền hoạt động đạt giá trị 38.300 triệu đồng tương ứng mức giảm 46%, trong khi các khoản tiền chi ra lại có xu hướng giảm, như tiền chi trả người cung cấp dịch vụ giảm 6.589 triệu đồng tương ứng mức giảm 3%, điều này chứng tỏ công ty đã sử dụng chính sách chiếm dụng vốn của các nhà cung cấp hàng hoá dịch vụ để bổ xung nguồn vốn vào nguồn vốn kinh doanh của công ty. Tiền chi trả lãi vay giảm 2.702 triệu đồng tương ứng tỷ lệ 15% chủ yếu là do lãi suất ngân hàng giảm từ mức 15,4% năm 2012 xuống 10,5% năm 2013.

Qua bảng phân tích cho thấy tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh có xu hướng giảm từ (133.956) triệu đồng năm 2011 xuống còn (95.877) triệu đồng năm 2012 tương ứng mức giảm 28% so với năm 2011, sang năm 2013 tiếp tục giảm còn (45.819) triệu đồng tương ứng mức giảm 52% so với năm 2012, nguyên nhân của sự giảm này là do công ty đã thanh lý dây chuyền máy móc cũ kỹ và thay vào đó bằng dây chuyền máy móc mới nên đã hạn chế các chi phí sửa chữa, thay thế, việc đổi mới dây chuyền công nghệ và mở rộng sản xuất cũng chính là nguyên nhân chính thúc đẩy tăng trưởng về mặt doanh thu.

Bên cạnh các khoản mục chi phí giảm thì có một số khoản chi phí tăng lên như tiền chi trả cho người lao động từ mức (120.441) triệu đồng năm 2011 tăng lên (308.335) triệu đồng năm 2012 tương ứng mức tăng 156% so với năm 2011, sang năm 2013 tăng lên mức (519.817) triệu đồng tương ứng mức tăng 69% so với năm 2012. Nguyên nhân chính của sự tăng này là do công ty mở rộng quy mô sản xuất

nên số lượng lao động cũng tăng nhanh, Bên cạnh đó là sự điều chỉnh tăng mức lương tối thiểu trong giai đoạn 2011-2013 và sự cạnh tranh trong tuyển dụng công nhân lao động với các doanh nghiệp May mặc khác trong địa bàn như May Hàn Quốc, Hà Bắc... Bên cạnh đó là sự tuyển dụng quy mô lớn với chế độ hấp dẫn của các tập đoàn điện tử hàng đầu thế giới như Sam Sung, Hồng Hải, Canon làm tăng áp lực các khoản phải trả người lao động lên.

Tiền chi nộp thuế TNDN có xu hướng tăng. Cụ thể:

Năm 2011 chi nộp thuế TNDN là (3.780) triệu đồng, năm 2012 giảm xuống còn (1.044) triệu đồng tương ứng mức giảm 72% so với năm 2011. Sang năm 2013 tăng lên (17.734) triệu đồng tương ứng mức tăng 159% so với năm 2012. Tiền thuế TNDN tăng là điều đáng mừng. Điều đó chứng tỏ lợi nhuận của doanh nghiệp tăng dần trong các năm.

Bảng 3.8: Dòng tiền từ hoạt động đầu tư của May Bắc Giang năm 2011-2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chi tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
I Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	1.230	192	(104.193)	-1.038	-84	-104.385	-54367
Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các TS dài hạn khác	(5.665)	(780)	(111.872)	4.885	-86	-111.092	14243
Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các TS dài hạn khác	36	162	3.743	126	350	3.581	2210
Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ các đơn vị khác	0	0	(44.185)	0	0	-44.185	0
Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	0	0	48.083	0	0	48.083	0
Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	6.859	810	37	-6.049	-88	-773	-95

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Qua bảng phân tích trên ta thấy dòng tiền luân chuyển từ hoạt động đầu tư trong năm 2011 và 2012 đều dương với giá trị nhỏ. Trong khi các khoản đầu tư cho mua sắm tài sản cố định năm 2011 là 173.904 triệu đồng, năm 2012 là 118.058 triệu đồng chứng tỏ công ty đầu tư mua sắm tài sản cố định bằng nguồn tài trợ tiền vay, sang năm 2013 dòng tiền luân chuyển âm (104.193) triệu đồng trong khi tiền đầu tư vào tài sản cố định năm 2013 là 92.929 triệu đồng cho thấy công ty thanh toán các khoản nợ phải trả mua tài sản cố định từ kỳ trước bằng tiền và các khoản tương đương tiền.

Bảng 3.9: Dòng tiền từ hoạt động tài chính của May Bắc Giang năm 2011-2013

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chi tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
I Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	(150.651)	(60.638)	(33.802)	90.013	-60	26.836	-44
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	0	2.850	0	2.850		-2.850	-100
Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của các DN đã phát hành	(850)	(50)	0	800	-94	50	-100
Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	60.087	417.994	440.484	357.907	596	22.490	5
Tiền chi trả gốc vay	(204.797)	(419.591)	(474.287)	-214.794	-105	-54.696	13
Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(5.090)	(61.841)	0	-56.751	1115	61.841	-100

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Dòng tiền luân chuyển thuần từ hoạt động tài chính đều âm từ năm 2011 đến 2013 điều đó chứng tỏ công ty tốc độ trả nợ là cao hơn tốc độ vay nợ. Nguồn tiền để công ty trả nợ này chính là dòng tiền thu được từ bán hàng và cung cấp dịch vụ và tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh đều dương từ năm 2011 đến năm 2013, đây cũng chính là cơ sở để Công ty quyết định đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, Cụ thể:

Năm 2011 công ty trả gốc vay (204.797) triệu đồng trong khi vay mới là 60.087 triệu đồng.

Năm 2012 tiền vay mới là 417.994 triệu đồng tăng 357.907 triệu đồng tương ứng với mức tăng 596% so với năm 2011. Nguyên nhân của lượng tiền vay tăng nhanh là do công ty có kế hoạch mở rộng quy mô sản xuất.

Cụ thể: Năm 2012 công ty đầu tư với tổng số vốn là 118.058 triệu đồng cho việc xây dựng nhà xưởng sản xuất và mua sắm máy móc thiết bị.

Trong đó: Đầu tư nhà xưởng 73.599 triệu đồng, mua sắm máy móc thiết bị là 37.594 triệu đồng, phương tiện vận tải là 6.147 triệu đồng, tài sản cố định khác 717 triệu đồng.

Lượng tiền vay mới tăng nhanh cũng là nguyên nhân làm tốc độ trả nợ tăng nhanh từ mức (214.794) triệu đồng năm 2011 lên mức (419.591) triệu đồng năm 2012 tăng 105% so với năm 2011.

Năm 2013 lượng tiền vay mới là 440.484 triệu đồng tăng 22.490 triệu đồng tương ứng mức tăng là 5% so với năm 2012. Năm 2013 tổng mức đầu tư của công ty là 84.872 triệu đồng để mua sắm máy móc thiết bị. Trong đó đầu tư mua sắm máy móc thiết bị là 77.425 triệu đồng, Phương tiện vận tải là 6.940 triệu đồng, tài sản cố định khác là 505 triệu đồng. Năm 2013 trả nợ gốc tiền vay cũng tăng từ 417.994 triệu đồng năm 2012 lên mức (474.287) triệu đồng năm 2013 tăng (54.696) triệu đồng tương ứng mức tăng 13% so với năm 2012.

3.2.5 Phân tích các hệ số tài chính

3.2.5.1 Nhóm hệ số khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp được biểu hiện ở số tiền và tài sản mà doanh nghiệp hiện có, có thể dùng để trang trải các khoản công nợ. Để đánh giá và

phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp, trước hết cần tính chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán.

Bảng 3.10: Hệ số về khả năng thanh toán của May Bắc Giang năm 2011-2013

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	0,74	0,50	1,01
Hệ số khả năng thanh toán nhanh	0,06	0,01	0,31
Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn	2,85	2,96	3,10
Hệ số khả năng thanh toán lãi tiền vay	8,42	3,86	13,57

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Tình hình tài chính của Công ty được thể hiện khá rõ nét qua các chỉ tiêu khả năng thanh toán của công ty, cụ thể là:

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn thấp so với mức an toàn là 1. Năm 2011 là 0,74 lần, năm 2012 là 0,5 lần, điều này chứng tỏ giá trị tài sản ngắn hạn hiện hành của Công ty trong năm 2011 và 2012 nhỏ hơn giá trị nợ ngắn hạn hay nói cách khác là tài sản lưu động của công ty không đủ đảm bảo cho việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn, đây là biểu hiện khả năng toán của công ty không được tốt. Năm 2013 hệ số này là 1,01 lần đây là ngưỡng an toàn phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty đã được cải thiện.

Hệ số khả năng thanh toán nhanh của May Bắc Giang đều rất thấp. Năm 2011 hệ số này là 0,06 lần, chỉ số này rất thấp do công ty tập trung đầu tư lớn vào tài sản dài hạn, sang năm 2012 hệ số này tiếp tục giảm xuống mức 0,01 lần chứng tỏ doanh nghiệp không có đủ các tài sản dễ chuyển đổi thành tiền để thanh toán công nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu này kéo dài cũng ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Sang năm 2013 hệ số này là 0,31 lần công ty đã cố gắng cải thiện hơn so với năm 2011 và 2012 nhưng hệ số này vẫn ở mức thấp. Thông thường hệ số này thường lớn hơn hoặc bằng 0,5 và nhỏ hơn hoặc bằng 1 là ở mức trung bình.

Hệ số khả năng thanh toán nợ dài hạn có xu hướng tăng dần từ 2,85 lần năm 2011 lên mức 2,96 lần năm 2012 và tăng lên 3,10 lần năm 2013. Hệ số này không

cao lắm nhưng chứng tỏ doanh nghiệp có khả năng thanh toán nợ dài hạn đến hạn phải trả đây là nhân tố để các tổ chức tín dụng cho vay tiền.

Hệ số khả năng thanh toán lãi tiền vay giảm từ mức 8,42 lần năm 2011 xuống 3,86 lần trong năm 2012, hệ số này không cao nhưng chứng tỏ doanh nghiệp đủ khả năng thanh toán lãi tiền vay. Năm 2013 hệ số này là 13,57 lần, mức này cao phản ánh khả năng thanh toán của công ty nói chung đã được cải thiện và thừa khả năng thanh toán lãi tiền vay.

So sánh với 1 vài công ty khác trong cùng ngành về hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn:

Bảng 3.11: So sánh hệ số về khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của May Bắc Giang với các công ty trong ngành năm 2011-2013

Công ty	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Việt tiến	1,02	1,05	1,23
Đồng Nai	0,94	0,87	0,84
Nhà Bè	0,87	0,86	0,84
Bắc Giang	0,74	0,50	1,01

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Việt Tiến, May Đồng Nai, May Nhà Bè, May Bắc Giang 2011-2013)

Qua bảng tổng hợp ta thấy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của May Bắc Giang rất thấp trong hai năm 2011 và 2012 cụ thể :

Năm 2011, đứng đầu là May Việt Tiến với hệ số là 1,02 lần, tiếp đến May Đồng Nai là 0,94 lần, tiếp sau là May Nhà Bè 0,87 lần và cuối cùng là May Bắc Giang là 0,74 lần.

Năm 2012 khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của May Bắc Giang tiếp tục giảm sâu hơn so với năm 2011 và đứng ở vị trí cuối cùng trong 4 công ty.

Năm 2013 hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của May Việt Tiến lớn nhất 1,23 lần tiếp đến là May Bắc Giang 1,01 lần, May Đồng Nai và May Nhà Bè cùng là 0,84 lần. Điều này chứng tỏ năm 2013 công ty đã có những điều chỉnh kịp thời để cải thiện tình hình khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty.

Bảng:3.12 So sánh hệ số khả năng thanh toán nhanh của May Bắc Giang với các công ty trong ngành năm 2011-2013

Công ty	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Việt tiến	0,14	0,13	0,13
Đồng Nai	0,34	0,23	0,26
Nhà Bè	0,14	0,13	0,06
Bắc Giang	0,06	0,01	0,31

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Việt Tiến, May Đồng Nai, May Nhà Bè, May Bắc Giang 2011-2013)

So sánh với các công ty khác trong ngành thì hệ số này của May Bắc Giang ở mức rất thấp trong năm 2011 (0,06) và năm 2012 (0,01) trong ngắn hạn Công ty có khả năng mất khả năng thanh toán, sang năm 2013 với những điều chỉnh kịp thời lượng tiền mặt có biến động tăng mạnh với số tiền là 73.206 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ là 0,31 hệ số này là cao nhất trong 4 công ty. Điều đó chính tỏ khả năng điều tiết dòng tiền trong ngắn hạn vẫn nhiều bất cập chưa hợp lý.

3.2.5.2 Nhóm hệ số về cơ cấu tài chính

Bảng 3.13: Hệ số về cơ cấu tài chính của May Bắc Giang năm 2011-2013

Đơn vị: Làn

STT	Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
1	Hệ số Nợ	Tổng Nợ phải trả	264.922	0,65	341.351	0,73	369.686	0,57
		Tổng nguồn vốn	404.735		467.283		652.389	
2	Hệ số tự tài trợ	Vốn chủ sở hữu	139.813	0,35	125.931	0,27	282.703	0,43
		Tổng tài sản	404.735		467.283		652.389	
3	Hệ số đầu tư vào TSCĐ	TSCĐ và đầu tư DH	281.991	0,70	356.695	0,76	415.383	0,64
		Tổng tài sản	404.735		467.283		652.389	
4	Hệ số đầu tư vào TSLĐ	TSLĐ và đầu tư NH	122.744	0,30	110.588	0,24	237.006	0,36
		Tổng tài sản	404.735		467.283		652.389	
5	Cơ cấu tài sản	Tài sản lưu động	122.744	0,44	110.588	0,31	237.006	0,57
		Tài sản cố định	281.991		356.695		415.383	

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Về hệ số nợ và hệ số tài trợ vốn:

Hệ số chỉ tiêu này có biên độ giao động từ 0 đến 1, càng gần 1 chứng tỏ khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp ngày càng thấp và mức độ rủi ro trong kinh doanh cao.

Qua bảng phân tích trên cho thấy hệ số nợ phải trả so với nguồn vốn ở mức cao, cụ thể năm 2011 thì trong một đồng vốn kinh doanh có 0,65 đồng được hình thành từ nợ phải trả và 0,35 đồng được hình thành từ VCSH. Năm 2012 hệ số này tăng lên trong một đồng vốn kinh doanh có 0,73 đồng được hình thành từ nợ phải trả và 0,27 đồng được hình thành từ VCSH. Nguyên nhân là do năm 2012 nợ phải trả tăng 29% trong khi nguồn vốn tăng 15%, tỷ lệ này tăng chậm hơn tốc độ tăng của tài sản. Năm 2013 trong một đồng vốn kinh doanh có 0,57 đồng hình thành từ nợ phải trả và 0,43 đồng hình thành từ VCSH, hệ số này giảm đi là do năm 2013 tài sản của công ty tăng 40% trong khi nợ phải trả tăng 8%. Nhìn vào kết quả phân tích này thì May Bắc Giang có hệ số nợ phải trả khá cao trong giai đoạn 2011-2012. Sang năm 2013 tình hình nợ phải trả đã được cải thiện hơn.

Về hệ số đầu tư vào tài sản lưu động, hệ số đầu tư vào tài sản cố định và cơ cấu tài sản:

Qua việc phân tích cơ cấu tài sản sẽ cho biết tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản của doanh nghiệp là bao nhiêu? Cụ thể năm 2011 trong một đồng vốn kinh doanh thì công ty dành để đầu tư 0,7 đồng cho TSCĐ, 0,3 đồng cho TSLĐ. Năm 2012 trong một đồng vốn kinh doanh thì công ty dành để đầu tư 0,76 đồng TSCĐ và 0,24 đồng TSLĐ. Năm 2013 trong một đồng vốn kinh doanh thì công ty dành để đầu tư 0,64 đồng vào TSCĐ và 0,36 đồng TSLĐ. Qua việc phân tích trên cho thấy trong giai đoạn 2011-2012 công ty tập trung nguồn vốn rất lớn để đầu tư vào TSCĐ và giảm dần trong năm 2013 đây cũng là nguyên nhân TSLĐ giảm liên tiếp trong hai năm này.

3.2.5.3 Nhóm hệ số về khả năng hoạt động

Bảng 3.14. Hệ số khả năng hoạt động của may Bắc Giang năm 2011-2013

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Số vòng quay các khoản phải thu (vòng)	8,4	7,6	9,2
Thời gian một vòng quay phải thu khách hàng(ngày)	43,6	47,9	39,5
Số vòng quay của hàng tồn kho (vòng)	35,0	29,2	28,9
Thời gian một vòng quay của hàng tồn kho(ngày)	10,4	12,5	12,6

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Khoản phải thu:

Do đặc thù của hoạt động kinh doanh là sản xuất gia công chính nên khoản nợ phải thu công ty bị chiếm dụng chủ yếu là các khoản tiền về nhân công và vật liệu phụ mà công ty trả trước cho người lao động.

Số vòng quay phải thu

càng cao chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng nhanh, ít bị chiếm dụng vốn, đảm bảo được khả năng thanh toán. Ngược lại số vòng quay phải thu thấp là nguồn gốc của những khó khăn về khả năng thanh toán. Mà áp lực từ các khoản phải trả đến hạn, làm nhu cầu tiền của doanh nghiệp căng thẳng hơn.

Qua bảng phân tích ta thấy năm 2012 số vòng phải thu của khách hàng là thấp nhất (7,6 vòng) đây cũng chính là lý do giải thích tại sao tiền và các khoản tương đương tiền khan hiếm trong kỳ phân tích này. Năm 2013 số vòng quay phải thu là cao nhất (9,2 vòng) chứng tỏ mức độ bị khách hàng chiếm dụng vốn của công ty đã giảm xuống và điều này chứng tỏ những chính sách quản lý công nợ như chia nhỏ số lần thanh toán, thanh toán theo từng lần, từng giai đoạn giao hàng của công ty đã có hiệu quả. Kết quả này tác động tích cực đến hoạt động của công ty nói chung và đến lợi nhuận trong những năm tiếp theo nói riêng.

Hàng tồn kho:

Vòng quay hàng tồn kho giảm khiến cho kỳ tồn kho tăng. Nguyên nhân là giá vốn có tốc độ tăng chậm hơn tốc độ tăng hàng tồn kho. Cụ thể trong giai đoạn từ

2011 -2013 giá vốn tăng từ 370.002 triệu đồng lên 671.861 triệu đồng tương ứng với mức tăng 82%. Còn giá trị hàng tồn kho bình quân tăng từ 10.566 triệu đồng năm 2011 lên 23.268 triệu đồng năm 2013 tương ứng với mức tăng 120%.

Do đặc thù sản xuất gia công là chính lên nguyên vật liệu đầu vào được khách hàng chuyển đến theo định mức của từng loại sản phẩm vì vậy giá trị hàng tồn kho của công ty tăng chủ yếu do thành phẩm hoàn thành tăng, cụ thể năm 2013 trong tổng số hàng tồn kho là 24.233 triệu đồng thì thành phẩm là 21.976 triệu đồng chiếm 90,7%, nguyên vật liệu là 2.183 triệu đồng chiếm 9%, Công cụ, dụng cụ là 74 triệu đồng chiếm 0,3%.

Bảng 3.15. So sánh số vòng quay của hàng tồn kho và thời gian một vòng quay của hàng tồn kho trung bình của Việt Tiến, Đồng Nai, Nhà Bè

Công ty	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Việt Tiến	Số vòng quay của hàng tồn kho (vòng)	7,0	7,2	9,4
	Thời gian một vòng quay của hàng tồn kho(ngày)	52,2	50,9	38,7
Đồng Nai	Số vòng quay của hàng tồn kho (vòng)	10,2	10,5	10,7
	Thời gian một vòng quay của hàng tồn kho(ngày)	35,8	34,9	34,1
Nhà Bè	Số vòng quay của hàng tồn kho (vòng)	4,7	4,3	3,9
	Thời gian một vòng quay của hàng tồn kho(ngày)	77,3	84,7	92,6
Bắc Giang	Số vòng quay của hàng tồn kho (vòng)	10,4	12,5	12,6
	Thời gian một vòng quay của hàng tồn kho(ngày)	35,0	29,2	28,9

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Việt Tiến, May Đồng Nai, May Nhà Bè, May Bắc Giang 2011-2013)

Qua bảng phân tích cho thấy số vòng quay hàng tồn kho trong giai đoạn 2011-2013 của May Đồng Nai là cao nhất biến động từ 10,2 vòng -> 10,7 vòng, tiếp

đến là May Bắc Giang từ 10,4 vòng->12,6 vòng, kế tiếp sau là May Việt Tiến từ 7 vòng->9,4 vòng và cuối cùng là May Nhà Bè từ 3,9 vòng-> 4,7 vòng.

Về thời gian một vòng quay của hàng tồn kho trong giai đoạn 2011-2013 thì May Nhà Bè có thời gian là lâu nhất biến động từ 77,3 ngày ->92,6 ngày, tiếp sau là May Việt Tiến từ 38,7 ngày-> đến 52,2 ngày, kế tiếp sau là May Đồng Nai từ 34,1 ngày -> 35,8 ngày và cuối cùng là May Bắc Giang từ 28,9 ngày->35 ngày.

Lý do số vòng quay hàng tồn kho của May Bắc Giang rất cao và thời gian một vòng quay hàng tồn kho lại rất thấp so với May Việt Tiến và May Nhà Bè là do đặc điểm kinh doanh của May Bắc Giang và May Đồng Nai là chủ yếu gia công xuất khẩu, chính vì vậy nguyên vật liệu và thị trường đầu ra đã được bao tiêu. Đối với May Việt Tiến và May Nhà Bè tự sản xuất theo quy trình khép kín từ thiết kế sản phẩm đến nguyên vật liệu đầu vào, đến thành phẩm và tiêu thụ là phải tự lo tìm kiếm thị trường. Chính vì vậy số vòng quay hàng tồn kho thấp và thời gian một vòng quay hàng tồn kho lại rất cao.

3.2.5.4 Nhóm hệ số về khả năng sinh lợi

Bảng 3.16. Hệ số về khả năng sinh lợi của May Bắc Giang năm 2011-2013

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1. Doanh thu thuần	529.794	644.459	962.085
2. Lợi nhuận sau thuế	93.622	44.394	156.792
3. Tài sản bình quân	295.711	436.009	559.836
4. VCSH bình quân	97.118	132.872	204.317
5. Hệ số lợi nhuận so với doanh thu (ROS) (lần)	0,18	0,07	0,16
6. Hệ số lợi nhuận so với tài sản (ROA) (lần)	0,32	0,10	0,28
7. Hệ số lợi nhuận so với VCSH (ROE) (lần)	0,96	0,33	0,77

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Về hệ số lợi nhuận so với tài sản (ROA):

Hệ số lợi nhuận so với tài sản của May Bắc Giang có xu hướng giảm trong giai đoạn 2011->2012 tương ứng từ mức 0,32 lần năm 2011 giảm xuống còn 0,1 lần

năm 2012. Có xu hướng tăng trở lại trong giai đoạn từ 2012->2013 tương ứng từ mức 0,1 lần đến 0,28 lần. Điều này có nghĩa là trong năm 2011 khi doanh nghiệp bỏ ra 100 đồng vốn đầu tư vào tài sản thì thu được 32 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2012 doanh nghiệp thu được 10 đồng lợi nhuận sau thuế, sang năm 2013 thu được 28 đồng lợi nhuận sau thuế. Hệ số lợi nhuận so với tài sản cao chính là nguyên nhân chính để công ty quyết định đầu tư mở rộng quy mô sản xuất. Tuy nhiên do đầu tư quá lớn trong một giai đoạn ngắn dẫn tới cơ cấu đầu tư vào các loại tài sản của công ty chưa hợp lý. Bên cạnh đó trong giai đoạn hậu khủng hoảng kinh tế toàn cầu năm 2012 các chi phí dịch vụ, giá cả nguyên vật liệu và các chi phí khác đều tăng cao, lãi suất thay đổi không ngừng cũng tác động một phần đến hệ số lợi nhuận của công ty trong năm này.

Về hệ số lợi nhuận so với vốn chủ sở hữu (ROE):

Hệ số lợi nhuận so với vốn chủ sở hữu năm 2013 là 0,77 lần. Chỉ tiêu này cho biết, cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp, điều này có nghĩa là năm 2012 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư thì tạo ra được 33 đồng lợi nhuận, sang năm 2013 công ty thu được 77 đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao, càng biểu hiện xu hướng tích cực. Hệ số này ở cả hai năm vẫn ở mức tương đối cao vì vậy khả năng tạo lợi nhuận của vốn chủ sở hữu của Công ty là tương đối tốt. Chỉ tiêu này cao giúp cho May Bắc Giang có thể đi huy động vốn trên thị trường tài chính để tài trợ cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp. ROE năm 2013 đã tăng 0,44 lần so với năm trước 2012 nhưng trị số chỉ tiêu này vẫn thấp hơn năm 2011 là 0,21 lần chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu đã được nâng cao. Việc tăng đó là do ảnh hưởng của các nhân tố: Tỷ suất sinh lời của doanh thu thuần 2013 cũng tăng so với năm trước 0,09 lần, chứng tỏ doanh nghiệp đã mở rộng thị phần, kiểm soát chi phí tốt, đây là nhân tố tích cực cần phát huy.

Về hệ số lợi nhuận so với doanh thu (ROS):

Hệ số lợi nhuận so với doanh thu của May Bắc Giang giảm trong giai đoạn từ năm 2011-> 2012 và tăng trong trở lại trong giai đoạn 2012-> 2013. Cụ thể năm

2011 ROS là: 0,18 lần, sang năm 2012 giảm xuống chỉ còn 0,07 lần, sang đến năm 2013 tăng lên 0,16 lần nhưng vẫn thấp hơn năm 2011 là 0,02 lần. Hệ số này cho biết trong 100 đồng doanh thu thuần thì thu được 18 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2011, 7 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2012 và 16 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2013. ROS tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí tăng lên, để tăng lợi nhuận sau thuế cần phải duy trì tốc độ tăng của doanh thu tăng nhanh hơn tốc độ tăng của chi phí, khi đó sức tăng trưởng mới bền vững.

Bảng 3.17. So sánh hệ số khả năng sinh lợi của May Bắc Giang với các công ty trong ngành năm 2013

Đơn vị: Triệu đồng

Công ty	Việt Tiến	Đồng Nai	Nhà Bè	Bắc Giang
1. Doanh thu thuần	4.791.765	981.664	2.568.591	962.085
2. Lợi nhuận sau thuế	196.925	37.727	60.779	156.792
3. Tài sản bình quân	1.859.128	789.676	1.646.121	559.836
4. VCSH bình quân	475.583	110.772	219.615	204.317
5. Hệ số lợi nhuận so với doanh thu (ROS) (lần)	0,04	0,04	0,02	0,16
6. Hệ số lợi nhuận so với tài sản (ROA) (lần)	0,11	0,05	0,04	0,28
7. Hệ số lợi nhuận so với vốn chủ sở hữu (ROE) (lần)	0,41	0,34	0,28	0,77

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Việt Tiến, May Đồng Nai, May Nhà Bè, May Bắc Giang 2011-2013)

Qua bảng phân tích số liệu trên cho thấy chỉ tiêu hệ số lợi nhuận so với doanh thu của May Bắc Giang cao nhất là 0,16 lần, May Việt Tiến và May Đồng Nai đều là 0,04 lần nhưng vẫn cao gấp đôi May Nhà Bè có hệ số là 0,02 lần. Hệ số lợi nhuận của May Bắc Giang cao do công ty chỉ tập trung vào sản xuất gia công với chi phí nhân công rẻ, các tiêu chuẩn và định mức nguyên vật liệu đã được xác định, thị trường tiêu thụ đã được bao tiêu. Còn May Việt Tiến và Nhà Bè thì có các

hoạt động sản xuất đa dạng theo hướng tự sản xuất các sản phẩm từ nguyên vật liệu đến phân phối sản phẩm trên thị trường. Chính vì vậy các công ty này đã đầu tư xây dựng các trung tâm thiết kế thời trang, xây dựng các chuỗi hệ thống phân phối sản phẩm của công ty mình làm cho chi phí đầu tư và bán hàng nhiều hơn đây là nguyên nhân làm cho hệ số lợi nhuận giảm so với May Bắc Giang.

Hệ số lợi nhuận so với tài sản của May Bắc Giang có hệ số lớn nhất là 0,28 lần, thứ hai là May Việt Tiến 0,11 lần, thứ ba là 0,05 lần, xếp ở vị trí thứ 4 là May Nhà Bè có hệ số là 0,04 lần. Hệ số này cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của May Bắc Giang tốt, đó là nhân tố giúp công ty đầu tư theo chiều rộng như xây dựng nhà xưởng, mua thêm máy móc, thiết bị, mở rộng thị phần tiêu thụ.

Hệ số lợi nhuận so với vốn chủ sở hữu của May Bắc Giang cũng có hệ số cao nhất 0,77 lần, tiếp sau là May Việt Tiến 0,41 lần, May Đồng Nai 0,34 lần và cuối cùng là May Nhà Bè 0,28 lần. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp là tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của chủ doanh nghiệp. Đây cũng chính là nhân tố quyết định để May Bắc Giang tăng vốn chủ sở hữu trong năm 2012.

Bên cạnh những kết quả đạt được được đánh giá khá tốt May Bắc Giang vẫn còn những điểm hạn chế cần được cải thiện để có thể mở rộng quy mô cũng như phát triển bền vững. Đó là chưa tập trung sản xuất các sản phẩm mang thương hiệu cho công ty, phụ thuộc lớn vào đơn hàng đặt gia công, trong dài hạn có thể tạo ra những rủi ro tiềm ẩn như khi lợi thế nguồn nhân công giá rẻ không còn thì thị trường tiêu thụ của công ty sẽ giảm hoặc mất đi đây là nguyên nhân đe dọa trực tiếp đến hệ số lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong nhóm 4 doanh nghiệp so sánh ở trên thì May Bắc Giang và May Đồng Nai tập trung vào gia công sản phẩm là chủ yếu trong khi May Việt Tiến và May Nhà Bè tập trung xây trung tâm cung ứng thời trang, tạo dựng thương hiệu tên tuổi trên thị trường trong nước và xuất khẩu ở các phân đoạn của thị trường như nhãn hiệu cao cấp có San sciaro, nhãn hiệu dành cho đối tượng có thu nhập trung bình có Việt Tiến, Việt Long. Tương tự May Nhà Bè có thương hiệu Mattana. Đây cũng chính là lý do mà chi phí của các doanh nghiệp này thường cao hơn các doanh nghiệp chỉ gia công sản phẩm.

3.2.5.5. Nhóm hệ số về hiệu quả sử dụng tài sản

Bảng 3.18. Hệ số về hiệu quả sử dụng tài sản của May Bắc Giang năm 2011-2013

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Doanh thu thuần	529.794	644.459	962.085
Lợi nhuận sau thuế	93.622	44.394	156.792
Tài sản bình quân	295.711	436.009	559.836
Tài sản ngắn hạn bình quân	92.474	116.666	173.797
Tài sản dài hạn bình quân	203.237	319.343	386.039
Số vòng quay tài sản	1,8	1,5	1,7
Hệ số lợi nhuận sau thuế so với tài sản ngắn hạn bình quân	1,0	0,4	0,9
Số vòng quay của tài sản ngắn hạn	5,7	5,5	5,5
Hệ số lợi nhuận sau thuế so với tài sản dài hạn	0,5	0,1	0,4

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Số vòng quay tài sản

Qua bảng phân tích cho thấy số vòng quay tài sản của May Bắc Giang nói chung là ở mức trung bình cụ thể năm 2011 là 1,8 (vòng), năm 2012 giảm xuống còn 1,5 (vòng), nguyên nhân của sự giảm này là do một số tài sản được đầu tư xây dựng mới như nhà xưởng và máy móc mới chưa được vào sử dụng ngay. Năm 2013 là 1,7 (vòng), điều này chứng tỏ các tài sản mới sử dụng đã vận động nhanh hơn góp phần tăng doanh thu và là điều kiện để tăng lợi nhuận trong năm 2013.

Hệ số lợi nhuận sau thuế so với tài sản ngắn hạn bình quân và số vòng quay của tài sản ngắn hạn

Qua bảng phân tích cho thấy hệ số lợi nhuận sau thuế của May Bắc Giang có xu hướng tăng từ mức 0,4 lần năm 2012 lên mức 0,9 lần năm 2013. Điều này chứng tỏ trong 100 đồng tài sản ngắn hạn thì tạo ra được 4 đồng lợi nhuận năm 2012 và 9 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2013, chỉ tiêu này tăng đã góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho công ty.

Chỉ tiêu vòng quay của tài sản ngắn hạn ở mức cao và có xu hướng giảm cụ thể năm 2011 là 5,7 vòng, năm 2012 và 2013 là 5,5 vòng.

Bảng 3.19. So sánh hiệu quả sử dụng tài sản của May Bắc Giang với các công ty trong ngành năm 2013

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Việt Tiến	Đồng Nai	Nhà Bè	Bắc Giang
Doanh thu thuần	4.791.765	981.664	2.568.591	962.085
Lợi nhuận sau thuế	196.925	37.727	60.779	156.792
Tài sản bình quân	1.859.128	789.676	1.646.121	559.836
Tài sản ngắn hạn bình quân	1.465.709	238.244	1.198.748	173.797
Tài sản dài hạn bình quân	393419	156594	447374	386039
Số vòng quay tài sản	2,6	1,2	1,6	1,7
Hệ số lợi nhuận sau thuế so với tài sản ngắn hạn bình quân	0,1	0,2	0,1	0,9
Số vòng quay của tài sản ngắn hạn	3,3	4,1	2,1	5,5
Hệ số lợi nhuận sau thuế so với tài sản dài hạn	0,5	0,2	0,1	0,4

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Việt Tiến, May Đồng Nai, May Nhà Bè, May Bắc Giang 2011-2013)

Qua bảng phân tích cho thấy số vòng quay tài sản của May Bắc Giang là 1,7 vòng thấp hơn May Việt Tiến là 2,6 vòng nhưng lại cao hơn May Nhà Bè là 1,6 vòng và May Đồng Nai là 1,2 vòng.

Hệ số lợi nhuận sau thuế so với tài sản ngắn hạn bình quân cho biết trong kỳ kinh doanh doanh nghiệp đầu tư 1 đồng tài sản ngắn hạn thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này càng cao càng tốt. Qua bảng 3.26 hệ số này của May Bắc Giang có mức cao nhất là 0,9 lần, thứ hai là May Đồng Nai là 0,2 lần, tiếp sau là May Việt Tiến và May Nhà Bè cùng có hệ số là 0,1 lần.

Số vòng quay của tài sản ngắn hạn cho biết trong kỳ các tài sản ngắn hạn quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ các tài sản ngắn hạn vận

động nhanh, đây là nhân tố góp phần tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. May Bắc Giang có số vòng quay tài sản ngắn hạn lớn nhất 5,5 vòng tiếp đến là May Đồng Nai 4,1 vòng, tiếp sau là May Việt Tiến 3,3 vòng và cuối cùng là May Nhà Bè là 2,1 vòng.

Hệ số lợi nhuận sau thuế so với tài sản dài hạn cho biết doanh nghiệp đầu tư một đồng giá trị tài sản dài hạn thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn là tốt, đó là nhân tố để hấp dẫn các nhà đầu tư. Qua bảng 3.26 cho thấy May Việt Tiến có hệ số lớn nhất là 0,5 lần, tiếp sau là May Bắc Giang là 0,4 lần, May Đồng Nai là 0,2 lần và cuối cùng là May Nhà Bè 0,1 lần.

3.3. Đánh giá về thực trạng tài chính Công ty Cổ phần May Bắc Giang

3.2.6.1 Ưu điểm

Qua gần 40 năm xây dựng phát triển, vượt qua nhiều khó khăn, đến nay, Công ty cổ phần may Bắc Giang trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu của Tập đoàn Dệt may Việt Nam với kim ngạch xuất khẩu mỗi năm đạt gần 50 triệu USD, tạo việc làm cho hàng nghìn lao động

Sản phẩm của Công ty đã được Bộ Khoa học và Công nghệ tặng giải vàng - giải thưởng chất lượng Việt Nam.

Công ty May Bắc Giang nằm trong những doanh nghiệp đi đầu trong quản lý chất lượng sản phẩm từ Công ty đến các xí nghiệp thành viên theo tiêu chuẩn ISO 9002 và hướng tới tiêu chuẩn SA 8000 trong thời gian tới.

Để nâng cao khả năng cạnh tranh trong nền kinh tế hội nhập, công ty cổ phần May Bắc Giang đã đầu tư một phòng thiết kế khá hiện đại, đồng thời đã tuyển nhiều nhà thiết kế chuyên nghiệp về làm việc. Họ là những nhà thiết kế chuyên nghiệp đã từng tham gia nhiều cuộc thi vẽ thiết kế thời trang được tổ chức trong nước và nước ngoài. Sau một thời gian nghiên cứu sáng tạo, đội ngũ làm công tác thiết kế của May Bắc Giang đã đưa ra thị trường nhiều sản phẩm thời trang, rất phù hợp với nhiều lứa tuổi.

Về tài sản

Giá trị tổng tài sản của công ty tăng khá nhanh từ 404.735 triệu đồng năm 2011 lên đến 652.389 triệu đồng năm 2013 tức là sau 3 năm. Ta thấy giá trị tài sản của công ty tăng mạnh nhờ yếu tố. Yếu tố đầu tiên phải kể đến là chiến lược phát triển của công ty. Công ty dựa vào chiến lược mở rộng sản xuất để gia tăng nhanh chóng quy mô tài sản của mình cụ thể giá trị TSDH từ 281.991 triệu đồng năm 2011 lên đến 415.383 triệu đồng năm 2013.

Bên cạnh đó lượng tiền mặt của công ty cũng gia tăng nhanh chóng từ 10.180 triệu đồng năm 2011 lên đến 73.206 triệu đồng năm 2013 nhờ việc lợi nhuận tăng cao trong các năm và thu hồi nhanh được các khoản phải thu.

Về nguồn vốn

Nguồn vốn của May Bắc Giang tăng mạnh nhờ sự tăng nhanh chóng của khoản mục nợ phải trả, trong đó:

Nợ ngắn hạn tăng từ 165.914 triệu đồng năm 2011 lên 235.483 triệu đồng năm 2013 chủ yếu ở các khoản mục phải trả người bán, thuế và các khoản phải nộp nhà nước, chi phí phải trả người lao động, riêng vay và nợ ngắn hạn lại giảm từ 53.701 triệu đồng năm 2011 xuống 43.496 triệu đồng năm 2013, việc này làm giảm áp lực trả nợ trong ngắn hạn cho công ty.

Nợ dài hạn chiếm phần lớn tổng nợ phải trả. Nợ dài hạn của công ty tăng từ 98.982 triệu đồng năm 2011 lên đến 134.202 triệu đồng năm 2013. Công ty huy động từ nhiều hình thức, cụ thể năm 2013 huy động từ ngân hàng là 90.069 triệu đồng chiếm 67%, từ các công ty khác 39.110 triệu đồng chiếm 29%, từ cán bộ nhân viên là 5.023 triệu đồng chiếm 4%.

Vốn chủ sở hữu của công ty cũng gia tăng nhanh nhờ dòng tiền tích lũy từ hoạt động kinh doanh từ mức 139.837 triệu đồng năm 2011 lên mức 282.703 triệu đồng năm 2013, hơn 2 lần chỉ sau 3 năm.

Về doanh thu và lợi nhuận

Doanh thu thuần có tốc độ tăng nhanh từ mức 529.794 triệu đồng năm 2011 lên đến 962.085 triệu đồng năm 2013. Lợi nhuận biên (LN gộp/DT thuần) được giữ mức ổn định trung bình 30,2% đây là mức khá cao.

Doanh thu của công ty tăng liên tục qua các năm là do công ty đầu tư mở rộng qui mô sản xuất, mở rộng thêm các phân xưởng sản xuất ở Lục Nam và Lạng Giang, Chú trọng việc đổi mới dây chuyền công nghệ sản xuất từ đó nâng cao năng suất lao động.

Chiến lược của công ty là giữ vững những thị trường truyền thống, mở rộng thêm những thị trường mới đặc biệt là những thị trường khó tính mang lại giá trị gia tăng cao như: Mỹ, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc.

Chính vì vậy lợi nhuận sau thuế của công ty luôn tăng trưởng cụ thể:

Năm 2011 là 93.622 triệu đồng, năm 2012 là 44.394 triệu đồng giảm 53% so với năm 2011 nguyên nhân của sự sụt giảm này là do trong giai đoạn 2011-2012 công ty đã phải đầu tư một khoản chi phí rất lớn để xây dựng nhà xưởng, đổi mới dây chuyền công nghệ bên cạnh đó là khủng hoảng kinh tế toàn cầu, tỷ lệ lạm phát tăng cao ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí đầu vào của công ty. Trong khi rất nhiều công ty thua lỗ và phá sản với mức lợi nhuận đạt được như vậy cũng là điều rất khó. Sang năm 2013 mức lợi nhuận đạt được là 156.792 triệu đồng. tăng 120% so với năm 2011 và tăng 253% so với năm 2012 đây là mức tăng trưởng khá cao.

3.2.6.2 Hạn chế và nguyên nhân

Về khả năng thanh toán

Hệ số đánh giá về khả năng thanh toán của May Bắc Giang rất thấp đặc biệt trong giai đoạn 2011 đến 2012.

Năm 2011 hệ số khả năng thanh toán nhanh của May Bắc Giang là 0,06 lần, năm 2012 hệ số này tiếp tục giảm xuống còn 0,01lần, hệ số này rất thấp, đây là dấu hiệu mất khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn tới hạn và các khoản nợ phải trả khác. Nguyên nhân chính là do công ty không cân đối lượng vốn dành cho hoạt động đầu tư xây dựng nhà xưởng sản xuất, nguồn vốn dài hạn không đủ tài trợ cho hoạt động đầu tư mua sắm tài sản cố định này, số còn lại được lấy từ các nguồn vốn ngắn hạn khác. Cụ thể năm 2011 trong khi công ty đầu tư 173.904 triệu đồng vào tài sản cố định thì nguồn tài trợ dài hạn chỉ có 56.564 triệu đồng chiếm 33% giá trị khoản đầu tư, số còn lại công ty đã dùng nguồn vốn ngắn hạn khác, vốn chiếm dụng

để tài trợ bổ sung đây là nguyên nhân làm cho hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty ở mức rất thấp. Năm 2012 trong khi công ty đầu tư 118.058 triệu đồng vào tài sản cố định thì nguồn tài trợ dài hạn chỉ có 21.369 triệu đồng, nguồn từ tăng vốn chủ sở hữu 83.209 triệu đồng đảm bảo được 88,5% giá trị khoản đầu tư, trong khi năm 2011 nguồn tài trợ dài hạn không đảm bảo được hoạt động đầu tư sang năm 2012 nguồn tài trợ dài hạn tiếp tục không đảm bảo làm tình hình tài chính của công ty càng thêm khó khăn. Bên cạnh đó là công ty bị chiếm dụng một lượng vốn lớn từ các khoản nợ phải thu làm ảnh hưởng chung đến tình hình thanh toán của công ty.

Về các khoản phải thu

Các khoản phải thu của May Bắc Giang chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của công ty cụ thể năm 2011 chiếm 21,5%, năm 2012 lên 17,6%, sang năm 2013 19,3%. Do đặc thù của May Bắc Giang sản xuất gia công chiếm tỷ trọng lớn nên các khoản phải thu khách hàng chủ yếu là tiền nhân công, khách hàng ở nước ngoài chủ yếu là Mỹ, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc nên khó khăn trong việc tiếp cận thu hồi nợ. Nguyên nhân các khoản phải thu tăng trong năm 2011 là do khủng hoảng kinh tế toàn cầu, thị trường biến động lớn nên việc tiêu thụ hàng hóa gặp khó khăn, Công ty chấp nhận sản xuất, gia công một số các đơn đặt hàng theo phương thức trả chậm, với thời hạn trả chậm từ 1 đến 6 tháng làm tỷ trọng các khoản phải thu trong tổng tài sản của Công ty tăng lên khá cao, đòi hỏi Công ty phải theo dõi chặt chẽ và có biện pháp thu hồi nợ khi đến hạn. Thời gian chiếm dụng dài làm ảnh hưởng để khả năng lưu chuyển tiền tệ của công ty.

Về đầu tư vào tài sản dài hạn

Các tài sản dài hạn được phát triển nhanh trong giai đoạn 2011-> 2013 đã làm thay đổi cơ cấu vốn của doanh nghiệp, tài sản dài hạn tăng nhanh và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của doanh nghiệp năm 2011 chiếm 69,7%, năm 2012 là 76,3 % sang năm 2013 là 63,7%. Với các nguồn tài trợ dài hạn không đảm bảo được cho hoạt động đầu tư mở rộng sản xuất, mua sắm máy móc thiết bị, tổng mức đầu tư cho xây dựng mở rộng sản xuất, mua sắm thiết bị từ năm 2011 đến năm 2013 là 384.891 triệu đồng trong khi nguồn tài trợ từ vay và nợ dài hạn và nguồn vốn chủ

sở hữu từ năm 2011 đến năm 2013 là 178.110 triệu đồng dẫn đến việc công ty sử dụng cả nguồn vốn ngắn hạn và vốn chiếm dụng được để tài trợ cho hoạt động đầu tư đã làm công nợ phải trả tăng nhanh. May Bắc Giang cũng phải có những chiến lược, đối sách cụ thể để huy động các nguồn vốn vay dài hạn để tài trợ cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh.

Bảng 3.20. Bảng tổng hợp tình hình tăng tài sản cố định năm 2011-2013

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	Nhà cửa vật kiến trúc	Máy móc, thiết bị	Phương tiện, vận tải	Tài sản khác	Tổng cộng
2011	73.968	85.724	10.075	4.136	173.904
2012	73.599	37.594	6.147	717	118.058
2013	8.057	77.425	6.940	505	92.929

(Nguồn: Tổng hợp từ BCTC của May Bắc Giang 2011-2013)

Về khoản nợ phải trả

Tỷ trọng nợ phải trả trong tổng nguồn vốn của May Bắc Giang cao, cụ thể năm 2011 chiếm 65,5%, sang năm 2012 chiếm 73,1% và đến năm 2013 chiếm 56,7%. Tăng mạnh nhất nằm ở các khoản nợ ngắn hạn từ mức 41% năm 2011 lên đến 47,3 % năm 2012 và giảm dần trong năm 2013 còn 36,1 %. Các khoản nợ dài hạn cũng tăng trong giai đoạn từ năm 2011-> 2012 từ mức 24,5% lên đến 25,8% và giảm dần trong năm 2013 là 20,6%. Nguyên nhân nợ phải trả tăng là do công ty đầu tư với số tiền rất lớn để mở rộng nhà xưởng sản xuất, mua sắm máy móc thiết bị. Các khoản vay nợ ngắn hạn có thời gian sử dụng vốn ngắn trong khi các khoản đầu tư vào tài sản dài hạn có thời gian thu hồi vốn dài sẽ gây khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn tới hạn và các khoản phải trả khác.

Một nguyên nhân nữa làm công nợ phải trả tăng cao là do công ty đang chiếm dụng các khoản tiền lương làm thêm giờ, các khoản phải trả theo lương của cán bộ công nhân viên bằng hình thức chậm trả lương cụ thể các khoản phải trả người lao động năm 2011 là 62.020 triệu đồng chiếm 15,3% năm 2012 tăng lên

74.766 triệu đồng chiếm 16%, sang năm 2013 là 116.684 triệu đồng chiếm 17,9 % tổng nguồn vốn của công ty.

Xét về tỷ trọng các khoản tiền lương làm thêm giờ so với tổng tiền lương cho thấy năm 2011 có tỷ trọng cao nhất là 51% đây là mức cao hơn mức quy định cho phép là $\leq 50\%$, năm 2012 tỷ trọng này là 24%, sang năm 2013 giảm tiếp còn 22% cho thấy về mặt tỷ trọng các khoản tiền lương làm thêm giờ đang có xu hướng giảm so với tổng quỹ tiền lương.

Tận dụng nguồn vốn chiếm dụng để sản xuất kinh doanh là rất tốt tuy nhiên nguồn vốn chiếm dụng từ người lao động sẽ có hiệu ứng ngược không tốt cho hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo tâm lý ngại tăng ca trong sản xuất, không kích thích được sáng kiến cải tiến kỹ thuật, tạo hình ảnh xấu trong xã hội gây khó khăn trong việc tuyển dụng lao động đặc biệt những người có trình độ tay nghề tốt xin việc vào công ty.

CHƯƠNG 4: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM CẢI THIỆN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MAY BẮC GIANG

4.1. Định hướng của công ty trong giai đoạn 2015-2020.

Định hướng của Công ty cổ phần May Bắc Giang là trở thành một tập đoàn kinh tế mạnh trên cơ sở củng cố và phát triển thương hiệu May Bắc Giang. Điều đó được thể hiện bằng các chính sách:

- Kiện toàn tổ chức hoạt động của công ty theo hướng đa dạng hóa hoạt động kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển trong tình hình mới.

- Nâng cao năng lực quản lý toàn diện, đầu tư các nguồn lực, trú trọng vào việc phát triển yếu tố con người, yếu tố then chốt để thực hiện thành công các nhiệm vụ trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế.

- Giữ vững danh hiệu Doanh nghiệp dệt may tiêu biểu của ngành dệt may Việt Nam.

- Tiếp tục thực hiện triệt để hệ thống tiêu chuẩn quốc tế ISO 9000, ISO 14000 và SA 8000

- Đa dạng hoá sản phẩm, chuyên môn hoá sản xuất, đa dạng hoá ngành hàng, phát triển dịch vụ, kinh doanh tổng hợp. Tư vấn, thiết kế và trình diễn thời trang.

- Duy trì tốc độ tăng trưởng giá trị sản xuất hàng năm đạt 35,5%/năm

- Tìm kiếm thị trường mới, đặc biệt những thị trường đem lại giá trị gia tăng cao cho công ty. Xây dựng và phát triển các thương hiệu sản phẩm và kênh phân phối đáp ứng nhu cầu trong nước với hơn 90 triệu dân.

- Đầu tư mở rộng các phân xưởng sản xuất theo hướng chuyên môn hoá cao

- Đổi mới dây chuyền công nghệ hiện đại để tăng năng xuất lao động

- Công ty nên thực hiện nhiều mức giá đối với các loại sản phẩm khác nhau ở các thị trường khác nhau. Áp dụng mức giá thấp giảm 2% đến 3% đối với những khách hàng thanh toán ngay nhằm thu hồi nhanh vốn bị chiếm dụng.

- Xây dựng nền tài chính lành mạnh

- Giải quyết công ăn việc làm góp phần xoá đói giảm nghèo đang là vấn đề nóng bỏng của tỉnh Bắc Giang cũng như trong cả nước cần được các cấp chính

quyền quan tâm giải quyết. Vì vậy Công ty cần phải quan tâm đến giải quyết việc làm cho người lao động tại địa phương và các địa phương lân cận đặc biệt là số lao động đã qua đào tạo chưa có việc làm.

4.2. Một số giải pháp cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp

Qua quá trình phân tích về tình hình tài chính của công ty, những mặt đạt được và những mặt hạn chế trong công tác tổ chức quản lý của công ty, cũng như những mục tiêu của công ty trong giai đoạn tới, tôi xin đưa ra một số giải pháp tài chính nhằm nâng cao năng lực tài chính tại công ty như sau:

4.2.1. Cải thiện khả năng thanh toán của công ty

Chỉ tiêu khả năng thanh toán là chỉ tiêu quan trọng trong phân tích tài chính doanh nghiệp bởi lẽ đó là thước đo cơ bản để đánh giá mức độ rủi ro cũng như an toàn về tài chính của doanh nghiệp. Chính vì vậy, chỉ tiêu này được hầu hết các đối tượng đều quan tâm, đặc biệt là các chủ nợ của doanh nghiệp. Qua quá trình phân tích, có thể nhận thấy khả năng thanh toán của Công ty thời gian tới, Do đó, trong thời gian tới, để cải thiện khả năng thanh toán và giảm thiểu rủi ro tài chính, Công ty cần tăng cường thực hiện các biện pháp sau:

Thứ nhất là: Xác định mức dự trữ vốn bằng tiền hợp lý, cân đối giữa nhu cầu chi tiêu của doanh nghiệp và lượng tiền dự trữ để vừa đảm bảo tình hình chi tiêu cho các kỳ tới, vừa đảm bảo nguồn để trả các khoản nợ đến hạn trong kỳ.

Để xác định nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết, Công ty có thể sử dụng phương pháp xác định nhu cầu vốn lưu động thường xuyên sau:

Phương pháp gián tiếp:

Đặc điểm của phương pháp gián tiếp là dựa vào kết quả thống kê kinh nghiệm về vốn lưu động bình quân năm báo cáo, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm kế hoạch và khả năng tốc độ luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch để xác định nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp.

Nội dung chủ yếu của phương pháp này là dựa vào mối quan hệ giữa các yếu tố hợp thành nhu cầu vốn lưu động gồm: Hàng tồn kho, nợ phải thu từ khách hàng và nợ phải trả nhà cung cấp với doanh thu thuần của kỳ vừa qua để xác định tỷ lệ

chuẩn nhu cầu vốn lưu động tính theo doanh thu và sử dụng tỷ lệ này để xác định nhu cầu vốn lưu động cho các kỳ tiếp theo.

Phương pháp này thực hiện theo trình tự sau:

- Xác định số dư bình quân các khoản hợp thành nhu cầu vốn lưu động trong năm báo cáo. Khi xác định số dư bình quân các khoản phải phân tích tình hình để loại trừ số liệu không hợp lý.

- Xác định tỷ lệ các khoản trên so với doanh thu thuần trong năm báo cáo. Trên cơ sở đó xác định tỷ lệ nhu cầu vốn so với doanh thu thuần.

- Xác định nhu cầu vốn lưu động cho kỳ kế hoạch.

(Nguồn Nguyễn Đình Kiệt và Bạch Đức Hiền, 2008, Tr.101)

Trên thực tế, để ước đoán nhanh nhu cầu vốn lưu động năm kế hoạch các doanh nghiệp thường sử dụng phương pháp tính toán căn cứ vào tổng mức luân chuyển vốn và số vòng quay vốn lưu động dự tính năm kế hoạch.

Cách tính như sau:

$$V_{nc} = \frac{M_1}{L_1}$$

(Nguồn Nguyễn Đình Kiệt và Bạch Đức Hiền, 2008, Tr.104)

Trong đó:

M_1 : Tổng mức luân chuyển vốn năm kế hoạch

L_1 : Số vòng quay vốn lưu động năm kế hoạch

Việc dự tính tổng mức luân chuyển vốn năm kế hoạch có thể dựa vào tổng mức luân chuyển vốn của kỳ báo cáo có xét tới khả năng mở rộng quy mô kinh doanh trong năm kế hoạch. Tương tự số vòng quay vốn năm kế hoạch có thể được xác định căn cứ vào số vòng quay vốn lưu động bình quân của các doanh nghiệp trong cùng ngành hoặc số vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp kỳ báo cáo có xét tới khả năng tốc độ luân chuyển vốn lưu động kỳ kế hoạch so với kỳ báo cáo .

Phương pháp gián tiếp có ưu điểm là tương đối đơn giản, giúp doanh nghiệp ước tính được nhanh chóng nhu cầu vốn lưu động năm kế hoạch để xác định nguồn tài trợ phù hợp.

Việc xác định nhu cầu vốn lưu động bằng phương pháp gián tiếp chỉ nên áp dụng trong trường hợp các mục tiêu của Công ty và môi trường sản xuất kinh doanh trong năm kế hoạch là tương đối ổn định so với năm báo cáo. Nếu biến động lớn về doanh thu và tình hình sản xuất kinh doanh nhu cầu vốn lưu động có thể được xác định theo công thức sau:

$$NC(VLĐ) = HTK + PTh - PTr$$

(Nguồn Nguyễn Đình Kiệm và Bạch Đức Hiền, 2008, Tr.91)

Trong đó:

NC(VLĐ): Nhu cầu vốn lưu động

HTK: Hàng tồn kho

PTh: Các khoản phải thu

PTr: Các khoản phải trả

Trên cơ sở nhu cầu vốn lưu động thường xuyên trong kỳ kế hoạch và căn cứ vào kế hoạch sản xuất, Công ty các định được kết cấu vốn lưu động hợp lý, nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cho từng khoản mục theo xu hướng vận động của kết cấu vốn lưu động để xây dựng kế hoạch huy động vốn. Mỗi nguồn vốn có chi phí sử dụng vốn khác nhau, do đó việc huy động nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh phải được tính toán cụ thể để có chi phí huy động thấp nhất, hạn chế rủi ro và tạo ra một kết cấu vốn hợp lý. Trên cơ sở này, phòng kế toán xác lập được kế hoạch nguồn vốn lưu động, xác định được hạn mức tín dụng cần thiết.

Căn cứ vào điều kiện thực tế của công ty và quy mô kinh doanh tác giả xác định nhu cầu vốn lưu động cho năm N+1

Giả sử theo kế hoạch tiêu thụ sản phẩm doanh thu thuần bán hàng dự kiến đạt được trong năm 1.303.625 triệu đồng. Từ số liệu và tình hình trên, có thể xác định nhu cầu vốn lưu động thường xuyên năm N+1

- Xác định số dư bình quân các khoản vốn

+ Hàng tồn kho bình quân trong năm = $(22.304+24234)/2=23.269$ triệu đồng

+ Nợ phải thu từ khách hàng trong năm = $(82.200+125.987)/2= 104.094$ triệu đồng

+ Nợ phải trả bình quân trong năm = $((37.649+28.068)+(30.102+13.766))/2 =$

54.792 triệu đồng

- Xác định tỷ lệ các khoản so với doanh thu thuần và tỷ lệ nhu cầu vốn lưu động so với doanh thu thuần.

+ Tỷ lệ hàng tồn kho so với doanh thu thuần = $23.269/962.085 \approx 2,4\%$

+ Tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với doanh thu thuần = $104.094/962.085 \approx 10,8\%$

+ Tỷ lệ các khoản nợ phải trả so với doanh thu thuần = $54.792/962.085 \approx 5,7\%$

- Tỷ lệ nhu cầu vốn lưu động so với doanh thu thuần như sau:

Tđ = $2,4\% + 10,8\% - 5,7\% = 7,5\%$

- Xác định nhu cầu vốn lưu động năm N+1

$V_{nc} = 7,5\% \times 1.303.625 = 97.772$ triệu đồng

Bên cạnh việc lập kế hoạch nguồn vốn lưu động, Công ty cũng phải tiến hành kiểm tra và đánh giá nhu cầu vốn lưu động, từ đó có biện pháp chấn chỉnh công tác quản lý vốn vượt so với kế hoạch để ngăn ngừa rủi ro do sử dụng vốn sai mục đích.

Thứ hai là: Giảm các khoản vay ngắn hạn ngân hàng để vừa đảm bảo duy trì cơ cấu nguồn vốn tối ưu, vừa có thể đẩy các hệ số thanh toán tăng lên, từ đó hạn chế rủi ro thanh toán cũng như nguy cơ mất khả năng chi trả của Công ty

Thứ ba là: Tranh thủ các mối quan hệ với bạn hàng trong thanh toán để tiết kiệm, khai thác các nguồn vốn vay không lãi suất hoặc thanh toán trả chậm, công nợ bán hàng được thu hồi nhanh, kiểm soát chặt công nợ tránh việc thất thoát cũng như phát sinh những khoản nợ khó đòi.

4.2.2. Tăng cường quản trị các khoản phải thu

Các khoản phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng vốn lưu động của Công ty, vì vậy quản lý tốt các khoản phải thu là biện pháp hữu hiệu nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty

- Cần có các ràng buộc chặt chẽ khi ký kết các hợp đồng mua bán: Cần quy định rõ ràng thời gian và phương thức thanh toán đồng thời luôn giám sát chặt chẽ việc khách hàng thực hiện những điều kiện trong hợp đồng. Bên cạnh đó cũng cần đề ra những hình thức xử phạt nếu hợp đồng bị vi phạm để nâng cao trách nhiệm

của các bên khi tham gia hợp đồng; phải gắn trách nhiệm của khách hàng thông qua các hợp đồng, thông qua các điều kiện ràng buộc trong hợp đồng, các điều kiện giao nhận, điều kiện thanh toán. Bên cạnh đó cần có những ràng buộc bán chậm trả để lành mạnh hoá các khoản nợ như: yêu cầu ký quỹ, bảo lãnh của bên thứ ba (ngân hàng)... đồng thời thường xuyên thu thập các thông tin về khách hàng thông qua nhiều kênh cung cấp để có chính sách bán hàng phù hợp, hiệu quả.

- Đối với hoạt động tự sản xuất và bán hàng trả chậm cho khách hàng công ty cần xây dựng hạn mức tín dụng đối với từng khách hàng và có những đánh giá xếp loại khách hàng thường xuyên. Trên cơ sở đó quyết định hình thức hợp đồng

- Công ty xác định điều kiện thanh toán: Quyết định thời hạn bán chịu và tỷ lệ chiết khấu thanh toán đối với từng khách hàng.

- Trong công tác thu hồi nợ: Hàng tháng, Công ty nên tiến hành theo dõi chi tiết các khoản phải thu, lập bảng phân tích các khoản phải thu để nắm rõ về quy mô, thời hạn thanh toán của từng khoản nợ cũng như có những biện pháp khuyến khích khách hàng thanh toán trước thời hạn bằng hình thức chiết khấu thanh toán cũng là một biện pháp tích cực để thu hồi các khoản nợ. Cần phân loại các khoản nợ và thường xuyên đánh giá khả năng thu hồi của các khoản nợ đó.

- Đối với những khoản nợ quá hạn, nợ đọng: Công ty cần phân loại để tìm nguyên nhân chủ quan và khách quan của từng khoản nợ, đồng thời căn cứ vào tình hình thực tế để có biện pháp xử lý phù hợp như gia hạn nợ, thoả ước xử lý nợ, giảm nợ hoặc yêu cầu cơ quan có thẩm quyền can thiệp. Đồng thời cũng cần có chính sách linh hoạt, mềm dẻo đối với các khoản nợ quá hạn và đến hạn. Đối với những khách hàng uy tín, truyền thống, trong trường hợp họ tạm thời có khó khăn về tài chính có thể áp dụng biện pháp gia hạn nợ.

- Thường xuyên làm tốt công tác theo dõi, rà soát, đối chiếu thanh toán công nợ để tránh bị chiếm dụng vốn, đồng thời đảm bảo khả năng thanh toán, có như vậy mới góp phần đẩy nhanh vòng quay vốn, tăng hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

- Trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi để chủ động bảo toàn vốn lưu động.

4.2.3 Quản trị các khoản đầu tư tài sản dài hạn

Trong tổng tài sản dài hạn của công ty, tài sản cố định chiếm tỷ trọng lớn vì thế việc quản trị tốt các khoản đầu tư tài sản cố định của công ty luôn rất cần thiết để đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả như mong đợi. Để việc đầu tư này có hiệu quả tốt không làm mất cân đối về vốn công ty nên thực hiện các bước sau:

Thứ nhất là: Công ty xây dựng các chiến lược cụ thể cho việc đầu tư mua sắm máy móc thiết bị.

Thứ hai là: Phải xác định đúng đắn và kịp thời nhu cầu vốn trong ngắn hạn và dài hạn. Lượng vốn này để xác định được phải dựa trên kết quả tính toán, phân tích các chỉ tiêu kinh tế tài chính của kỳ trước, cùng với chiến lược kinh doanh và các dự định của công ty trong kỳ tới, để ổn định về nguồn tài trợ tài sản, toàn bộ tài trợ tài sản của doanh nghiệp được chia thành nguồn tài trợ thường xuyên và nguồn tài trợ tạm thời.

- Nguồn tài trợ thường xuyên là nguồn tài trợ tài sản mà doanh nghiệp được quyền sử dụng thường xuyên, ổn định và lâu dài vào hoạt động sản xuất kinh doanh. nguồn tài trợ thường xuyên bao gồm vốn chủ sở hữu, vốn vay dài hạn và nợ dài hạn,

- Nguồn tài trợ tạm thời là nguồn tài trợ mà doanh nghiệp được quyền tạm thời sử dụng vào hoạt động kinh doanh trong một khoảng thời gian ngắn bao gồm các khoản vay và nợ ngắn hạn, các khoản vay chiếm dụng của người bán, người mua, người lao động.

Cân bằng tài chính được thể hiện qua đẳng thức:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Tài sản ngắn hạn} & & & & \text{Nguồn tài trợ} & & \text{Nguồn tài trợ} \\ & + & \text{Tài sản dài hạn} & = & \text{thường xuyên} & + & \text{tạm thời} \end{array} \quad (a)$$

Biến đổi cân bằng tài chính ở trên ta được:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Tài sản ngắn hạn} & & \text{Nguồn tài trợ} & & \text{Nguồn tài trợ} & & \text{Tài sản dài hạn} \\ & - & \text{tạm thời} & = & \text{thường xuyên} & - & \end{array} \quad (a)$$

Về thực chất, nguồn tài trợ tạm thời cũng chính là số nợ ngắn hạn phải trả. Vế trái của đẳng thức (a) cũng chính là chỉ tiêu " Vốn hoạt động thuần" phản ánh số

vốn tối thiểu của doanh nghiệp được sử dụng để duy trì những hoạt động diễn ra thường xuyên tại doanh nghiệp. Với số vốn hoạt động thuần này, doanh nghiệp có khả năng đảm bảo chi trả các khoản chi tiêu mang tính chất thường xuyên cho các hoạt động diễn ra mà không cần phải vay mượn hay chiếm dụng bất kỳ một khoản nào khác.

Vốn hoạt động thuần có thể tính theo hai cách sau:

$$\text{Vốn hoạt động thuần} = \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn} \quad (\text{b1})$$

và

$$\text{Vốn hoạt động thuần} = \text{Nguồn tài trợ thường xuyên} - \text{Tài sản dài hạn} \quad (\text{b2})$$

(Nguyễn Văn Công, 2010, Tr.163)

-Thứ ba là: Khai thác và tạo lập nguồn vốn cố định, công ty có thể tìm hiểu nguồn vốn cố định từ nguồn vốn chủ sở hữu, từ các quỹ được trích lập như lợi nhuận để lại, đầu tư phát triển,...do tài sản cố định có thời gian thu hồi vốn lâu vì thế nếu sử dụng các nguồn tài trợ ngắn hạn sẽ làm mất cân bằng về cơ cấu tài trợ.

- Trong điều kiện hiện nay của công ty, lựa chọn cải tiến công nghệ sẽ là phù hợp hơn. Sở dĩ như vậy là vì, điều kiện tài chính của công ty hiện nay không đủ để đáp ứng cho khả năng đổi mới công nghệ một cách đồng bộ. Hơn nữa nếu công ty tiếp tục đầu tư đổi mới tràn lan, không có kế hoạch sử dụng triệt để sẽ gây lãng phí, đồng thời làm tăng chi phí khấu hao tính trên một đơn vị sản phẩm.

- Hiện nay, sự cạnh tranh thị phần đang diễn ra rất gay gắt, nên trong những điều kiện cần thiết công ty nên thuê tài chính các máy móc thiết bị tiên tiến để đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng nhu cầu của thị trường. Cách làm này sẽ giúp công ty không phải bỏ ra một số vốn lớn ban đầu, dần trải gánh nặng thanh toán qua các năm.

- Để đạt được hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị đến mức tối đa, công ty cần thực hiện tốt hơn nữa công tác sửa chữa, bảo dưỡng định kỳ đối với TSCĐ. Thực tế tại công ty, công việc này chỉ được tiến hành khi các TSCĐ có vấn đề hỏng hóc bất thường hoặc gặp phải những sự cố về kỹ thuật trong quá trình vận hành. Vấn đề đặt

ra là công ty cần phải có kế hoạch phân công rõ ràng từng nhiệm vụ cụ thể đối với duy tu, sửa chữa TSCĐ trong từng tháng từng quý, từng năm cho bộ phận sửa chữa TSCĐ để họ có thể chủ động hơn trong việc thực hiện công việc này, kịp thời phát hiện những sự cố về mặt kỹ thuật, có biện pháp khắc kịp thời.

4.2.4. Cơ cấu hợp lý các khoản nợ phải trả

Để xác định cơ cấu nợ phải trả hợp lý cho quá trình sản xuất kinh doanh, công ty cần quan tâm đến những vấn đề sau:

Thứ nhất là: Giảm tỷ trọng các khoản nợ ngắn hạn về mức hợp lý mà lợi nhuận thu được và vốn chủ sở hữu có thể đảm bảo được khả năng thanh toán.

- Ngoài các nguồn vốn để tài trợ ngắn hạn trên, doanh nghiệp còn có thể sử dụng các nguồn khác để tài trợ nhu cầu tăng vốn lưu động tạm thời, như các khoản tiền đặt cọc, tiền ứng trước của khách hàng, các nguồn tài trợ không có bảo đảm khác như tín dụng thư, các khoản cho vay theo từng hợp đồng cụ thể.

- Thực hiện việc thanh toán các khoản nợ phải trả cho người lao động mà công ty đang chiếm dụng để thúc đẩy và động viên người lao động tích cực tham gia sản xuất, cải tiến kỹ thuật từ đó nâng cao được năng xuất lao động.

Thứ hai là: Sử dụng nguồn vốn vay dài hạn hoặc các nguồn vốn ưu đãi dài hạn để đầu tư mở rộng sản xuất không dùng vốn ngắn hạn để đầu tư dài hạn như: xây dựng nhà xưởng sản xuất, mua sắm máy móc thiết bị,... do tài sản cố định có thời gian thu hồi vốn lâu vì thế nếu sử dụng các nguồn tài trợ ngắn hạn sẽ làm mất cân bằng về cơ cấu vốn.

Thứ ba là: Huy động vốn bằng phát hành cổ phiếu ra công chúng

- Một là, phát hành cổ phiếu thường theo phương pháp này giúp công ty tăng được vốn đầu tư dài hạn, nhưng Công ty không có nghĩa vụ bắt buộc phải trả lợi tức cố định như sử dụng vốn vay

- Hai là, việc phát hành thêm cổ phiếu thường ra công chúng làm tăng thêm vốn chủ sở hữu của công ty, từ đó làm giảm hệ số nợ và tăng thêm mức độ vững chắc về tài chính của Công ty, trên cơ sở đó càng làm tăng thêm khả năng vay vốn và mức độ tín nhiệm cho doanh nghiệp.

4.2.5. Chú trọng đầu tư tìm kiếm mở rộng thị trường, đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm

Cần xây dựng một hệ thống nghiên cứu thị trường hoàn chỉnh như:

Xác định nguồn thông tin mục tiêu xây dựng hệ thống thu thập thông tin đầy đủ về thị trường.

Phân tích đánh giá nhu cầu sản phẩm trên thị trường: Công ty áp dụng vào sản xuất thử, bán thử trên thị trường theo các giải pháp trợ giúp như khuyến mại, quảng cáo, xúc tiến bán hàng... Qua đó công ty tiến hành đánh giá hiệu quả hoạt động nghiên cứu thị trường thông qua khả năng thâm nhập đáp ứng thị hiếu người tiêu dùng của các loại sản phẩm mới hay của kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Công ty nên lập dự toán số đơn hàng mà công ty có quan hệ lâu dài với các công ty và khách hàng vắng lai để chủ động sản xuất. Nếu khắc phục được tình trạng này sẽ giúp công ty ổn định được quá trình sản xuất kinh doanh. Muốn làm được như vậy công ty phải tăng cường thiết kế mẫu mã đổi mới công nghệ nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm.

Mặc dù hiện nay công ty đã có quan hệ với nhiều khách hàng nhưng mối quan hệ này chưa rộng và chặt chẽ. Tương lai muốn mở rộng thị trường, quan hệ chặt chẽ với các đối tác cần phải thực hiện các biện pháp sau:

+ Áp dụng mọi biện pháp giữ vững thị trường và khách hàng quan trọng, các mối trung chuyên hàng hóa. Nghiên cứu hình thành nên các cam kết với khách hàng có quan hệ thường xuyên nhằm đảm bảo hai bên phát triển cùng có lợi.

+ Tham gia hội chợ triển lãm chuyên ngành, qua đây tiếp xúc với khách hàng tiềm năng. Đồng thời đây là cơ hội để khách hàng hiểu biết hơn về sản phẩm của công ty, từ đó gợi mở nhu cầu, biến nhu cầu thành sức mua thực tế.

- Hiệu quả của công tác nghiên cứu thị trường, phải thể hiện được thông qua các chỉ tiêu phát triển của công ty, để hoàn thiện công tác nghiên cứu thị trường công ty phải đưa ra các chỉ tiêu cụ thể để đánh giá hiệu quả công tác nghiên cứu thị trường như:

- + Tốc độ tăng doanh thu là bao nhiêu ?
- + Tốc độ tăng lợi nhuận là bao nhiêu ?
- + Tỷ trọng các loại thị trường: Thị trường trọng điểm, thị trường bổ sung.

KẾT LUẬN

Tổ chức quản lý và nâng cao năng lực tài chính là vấn đề đã được đề cập đến rất nhiều. Song do ý nghĩa của vấn đề này đối với công tác quản trị tài chính doanh nghiệp và do thực trạng của việc quản lý điều hành doanh nghiệp nên nó vẫn được đặt ra và đòi hỏi doanh nghiệp phải không ngừng hoàn thiện.

Trong những năm gần đây, đặc biệt là từ khi Việt Nam chúng ta thực hiện chính sách mở cửa, gia nhập các tổ chức kinh tế thế giới, các doanh nghiệp kinh doanh các mặt hàng Dệt may đã có những đóng góp khá lớn vào tăng trưởng nền kinh tế. Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp thực sự hữu ích đối với các nhà quản trị trong điều kiện thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay. Việc dự kiến được trước các tình huống tài chính trong tương lai, chọn cách xử lý hợp lý nhất đối với tình hình thực tế của doanh nghiệp sẽ đem lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp.

Qua thời gian làm việc, học tập và nghiêm cứu tại Công ty Cổ phần May Bắc Giang, tác giả đã có cơ hội nắm bắt thực trạng hoạt động và tình hình tài chính của công ty để đi sâu tìm hiểu, phân tích và mạnh dạn đề xuất một số giải pháp góp phần nâng cao năng lực tài chính nói riêng, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty nói chung. Đây là một vấn đề đòi hỏi phải được xem xét trên nhiều mặt. Tác giả rất mong muốn những phân tích, những giải pháp và những ý kiến đề xuất sẽ được ban lãnh đạo Công ty chú ý xem xét để có thể triển khai trong thời gian tới.

Qua thời gian nghiên cứu tìm hiểu và phân tích tình hình tài chính của Công ty Cổ phần May Bắc Giang, tác giả đã hoàn thành luận văn thạc sỹ với đề tài: ***“Phân tích tài chính tại Công ty Cổ phần May Bắc Giang”***. Được sự hướng dẫn của TS Nguyễn Thị Hương Liên và các giảng viên khoa tài chính ngân hàng- Trường Đại học Kinh Tế, Đại học Quốc Gia Hà Nội, luận văn đã vận dụng cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp để đánh giá thực trạng tình hình tài chính tại Công ty Cổ phần May Bắc Giang từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình tài chính cho công ty.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ngô Thế Chi và Nguyễn Trọng Cơ, 2009. *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội: Nhà xuất bản tài chính.
2. Nguyễn Văn Công, 2010. *Giáo trình phân tích Báo cáo tài chính*. Hà Nội: Nhà xuất bản Giáo dục.
3. Công ty Cổ phần May Bắc Giang, 2011-2013, *Báo cáo tài chính đã được kiểm toán*, Bắc Giang.
4. Công ty Cổ Phần Tổng Công ty May Đồng Nai, 2011- 2013, *Báo cáo tài chính*. Đồng Nai.
5. Phan Đức Dũng, 2008. *Nguyên lý kế toán*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê.
6. Vũ Thị Bích Hà, 2012. *Phân tích tài chính Công ty Cổ phần Kinh Đô*. Luận văn Thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế- Đại học Quốc gia Hà Nội.
7. Lê Thị Mỹ Hạnh, 2012. *Hoàn thiện chỉ tiêu phân tích tài chính tại Công ty Dệt may- tình huống tại Công ty cổ phần May Đáp Cầu*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế- Đại học Quốc gia Hà Nội.
8. Lê Thu Hoà, 2012. *Phân tích tình hình tài chính tại Công ty Cổ Phần Sữa Việt Nam VINAMILK*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế Quốc Dân.
9. Trương Minh Huyền, 2008. *Hoàn thiện phân tích BCTC tại Công ty cổ phần VINCOM*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế Quốc Dân
10. Nguyễn Quang Hưng, 2012. *Hoàn thiện Công tác phân tích tài chính tại Công ty Lũng Lô- Bộ Quốc Phòng*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế- Đại học Quốc gia Hà Nội.
11. Nguyễn Đình Kiệt và Bạch Đức Hiền, 2008. *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.
12. Bùi Văn Lâm, 2010. *Phân tích tình hình tài chính tại Công ty Cổ Phần VINACONEX 25*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế- Đại học Quốc gia Hà Nội.

13. Vũ Thị Tuyết Mai, 2007. *Hoàn thiện công tác phân tích tài chính tại Công ty Dệt may Hà Nội*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế Quốc Dân.
14. Nguyễn Bá Phú, 2010. *Tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp để lựa chọn đối tượng thanh tra, kiểm tra tại Cục Thuế Thanh Hoá*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế Quốc Dân.
15. Nguyễn Năng Phúc, 2011. *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*. Hà Nội: Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.
16. Ngô Việt Phương, 2010. *Tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp phục vụ thanh tra, kiểm tra thuế tại Cục Thuế Thành phố Hà Nội*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế Quốc Dân.
17. Nguyễn Ngọc Quang và cộng sự, 2010. *Phân tích hoạt động kinh tế*. Hà Nội: Nhà xuất bản Giáo dục.
18. Nguyễn Ngọc Quang, 2011. *Phân tích báo cáo tài chính*. Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.
19. Nguyễn Thị Hồng Tân, 2011. *Phân tích tình hình tài chính Công ty Cổ phần cơ khí lắp máy LILAMA*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế- Đại học Quốc gia Hà Nội.
20. Lê Chí Thành, 2010. *Phân tích tình hình tài chính tại Công ty cổ phần xuất nhập khẩu kỹ thuật TECHIMEX*. Luận văn thạc sĩ. Trường Đại học Kinh tế- Đại học Quốc gia Hà Nội.
21. Tổng Công ty Cổ Phần May Việt Tiến, 2011- 2013. *Báo cáo tài chính*.
22. Tổng Công ty May Nhà Bè - Công ty Cổ Phần, 2011- 2013. *Báo cáo tài chính*.