

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

ĐOÀN THỊ HOÀI HƯƠNG

**PHÂN TÍCH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH TẠI
CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI
NỘI THẤT MAI VÂN**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

Hà Nội - 2016

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

ĐOÀN THỊ HOÀI HƯƠNG

**PHÂN TÍCH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH TẠI
CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI
NỘI THẤT MAI VÂN**

Chuyên ngành: Kế toán

Mã ngành: 60340301

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS.TS. VŨ THỊ THANH THỦY

Hà Nội - 2016

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn “*Phân tích năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân*” là công trình nghiên cứu do tôi thực hiện. Số liệu sử dụng trong luận văn là trung thực. Những kết quả của luận văn chưa từng được công bố trong bất cứ công trình nào.

Tác giả luận văn

Đoàn Thị Hoài Hương

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình học tập và làm luận văn thạc sỹ tại trường Đại học Lao động - xã hội, bên cạnh sự nỗ lực của bản thân, tôi đã được sự giảng dạy và hướng dẫn nhiệt tình của các thầy cô giáo. Tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành tới TS. Vũ Thị Thanh Thủy, người đã tận tình, chu đáo hướng dẫn tôi trong suốt quá trình tôi học tập, nghiên cứu để tôi hoàn thành đề tài.

Tôi xin bày tỏ lòng biết ơn tới tất cả những thầy cô giáo đã giảng dạy và giúp đỡ tôi trong suốt khóa học. Tôi cũng xin cảm ơn các anh chị Ban lãnh đạo, Phòng Kế toán Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân đã giúp đỡ và hỗ trợ tôi rất nhiều trong quá trình thực hiện luận văn.

Mặc dù đã nỗ lực hết mình trong học tập, nghiên cứu nhưng luận văn không tránh khỏi những thiếu sót và khiếm khuyết. Tôi rất mong nhận được những góp ý từ những nhà khoa học để tiếp tục bổ sung và hoàn thiện đề tài hơn nữa.

Xin chân thành cảm ơn!

Tác giả luận văn

Đoàn Thị Hoài Hương

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	viii
DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ	ix
CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ ĐỀ TÀI VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	1
1.1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
1.2. Tổng quan về đề tài nghiên cứu.....	2
1.3. Câu hỏi nghiên cứu.....	5
1.4. Mục đích nghiên cứu	6
1.5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	6
1.6. Phương pháp nghiên cứu	7
1.7. Ý nghĩa của đề tài nghiên cứu.....	8
1.8. Kết cấu của luận văn.....	9
CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP	10
2.1. Doanh nghiệp, tài chính doanh nghiệp và vai trò của tài chính doanh nghiệp 10	
2.1.1. <i>Doanh nghiệp và tài chính doanh nghiệp</i>	10
2.1.2. <i>Vai trò của tài chính doanh nghiệp</i>	11
2.2. Năng lực tài chính của doanh nghiệp.....	14
2.2.1. <i>Khái niệm năng lực tài chính của doanh nghiệp</i>	14
2.2.2. <i>Nội dung phân tích năng lực tài chính của doanh nghiệp</i>	16
2.2.2.1. <i>Phân tích tình hình tài sản</i>	16
2.2.2.2. <i>Phân tích tình hình nguồn vốn</i>	18
2.2.2.3. <i>Phân tích kết quả kinh doanh</i>	18

2.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá năng lực tài chính của doanh nghiệp	19
2.2.3.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá năng lực thanh toán	20
2.2.3.2. Nhóm chỉ tiêu đo lường năng lực hoạt động	23
2.2.3.3. Nhóm chỉ tiêu đo lường khả năng sinh lời	26
2.2.3.4. Nhóm chỉ tiêu phản ánh cấu trúc nguồn vốn.....	29
2.3. Phương pháp phân tích năng lực tài chính	31
2.3.1. Kỹ thuật so sánh	31
2.3.2. Kỹ thuật loại trừ	33
2.3.3. Kỹ thuật tỷ lệ	35
2.3.4. Kỹ thuật đồ thị.....	35
2.3.5. Kỹ thuật phân tích theo mô hình Dupont	35
2.4. Những nhân tố ảnh hưởng tới phân tích năng lực tài chính doanh nghiệp	37
2.4.1. Chất lượng thông tin sử dụng	37
2.4.2. Trình độ cán bộ phân tích.....	38
2.4.3. Hệ thống các chỉ tiêu trung bình ngành	38
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	40
CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI NỘI THẤT	41
MAI VÂN	41
3.1. Khái quát chung về công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân	41
3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	41
3.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh	42
3.1.3. Cơ cấu bộ máy quản lý	43
3.1.4. Cơ cấu bộ máy kế toán	45

3.2. Cơ cấu tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân	46
3.2.1. Tình hình tài sản.....	46
3.2.1.1. Tài sản ngắn hạn	49
3.2.1.2. Tài sản dài hạn.....	53
3.2.1.3. Đánh giá chung	54
3.2.2. Tình hình nguồn vốn.....	55
3.2.2.1. Nợ phải trả	57
3.2.2.2. Vốn chủ sở hữu.....	60
3.2.2.3. Đánh giá chung	60
3.2.3. Kết quả kinh doanh.....	61
3.2.3.1. Tình hình doanh thu.....	63
3.2.3.2. Tình hình chi phí.....	65
3.2.3.3. Tình hình lợi nhuận	67
3.3. Năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ thương mại nội thất Mai Vân	68
3.3.1. Tình hình thanh toán và khả năng thanh toán – Các chỉ số thanh khoản	68
3.3.1.1. Tình hình thanh toán.....	68
3.3.1.2. Khả năng thanh toán	73
3.3.2. Năng lực hoạt động - các tỷ số hoạt động.....	77
3.3.2.1. Vòng quay các khoản phải thu.....	80
3.3.2.2. Vòng quay hàng tồn kho	80
3.3.2.3. Vòng quay vốn lưu động	81
3.3.2.4. Vòng quay tài sản cố định.....	82
3.3.2.5. Vòng quay tài sản	82

3.3.3. Khả năng sinh lời – các tỷ số lợi nhuận	83
3.3.3.1. Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)	86
3.3.3.2. Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)	87
3.3.3.3. Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE).....	87
3.3.4. Cơ cấu nguồn vốn và tài sản – các tỷ số đòn cân nợ.....	92
3.3.4.1. Cơ cấu nguồn vốn.....	92
3.3.4.2. Cơ cấu tài sản.....	95
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	96
CHƯƠNG 4: THẢO LUẬN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI NỘI THẤT MAI VÂN	97
4.1. Định hướng phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân.....	97
4.2. Nhận xét về tình hình phân tích phân tích năng lực tài chính của công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân.....	98
4.2.1. Kết quả đạt được	98
4.2.2. Những mặt còn tồn tại	98
4.3. Giải pháp nâng cao năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân.....	99
4.3.1. Khắc phục các hạn chế trong công tác phân tích năng lực tài chính	99
4.3.2. Nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản	100
4.3.2.1. Quản lý tài sản ngắn hạn.....	100
4.3.2.2. Quản lý tài sản dài hạn.....	102
4.3.3. Nâng cao hiệu suất sử dụng nguồn vốn	102
4.3.4. Nâng cao hiệu quả kinh doanh	105
4.3.4.1. Nâng cao doanh thu.....	105

<i>4.3.4.2. Quản lý các khoản phải thu</i>	106
<i>4.3.4.3. Xây dựng cơ cấu bán hàng</i>	106
KẾT LUẬN CHƯƠNG 4	107
KẾT LUẬN.....	108
TÀI LIỆU THAM KHẢO	110
PHỤ LỤC	111

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BCTC	Báo cáo tài chính
BQ	Bình quân
CSH	Chủ sở hữu
DT	Doanh thu
LN	Lợi nhuận
VCSH	Vốn chủ sở hữu
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TS	Tài sản
NV	Nguồn vốn
BCĐKT	Bảng cân đối kế toán
BCKQKD	Báo cáo kết quả kinh doanh
BCLCTT	Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
CP	Cổ phần
DN	Doanh nghiệp
NV	Nguồn vốn
TS	Tài sản
LNST	Lợi nhuận sau thuế
DTT	Doanh thu thuần
SXKD	Sản xuất kinh doanh
DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
TCTD	Tổ chức tín dụng

DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ

BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 1: Quy mô tài sản giai đoạn 2013-2015	49
Biểu đồ 2: Quy mô nguồn vốn giai đoạn 2013-2015.....	55
Biểu đồ 3: Khả năng thanh toán giai đoạn 2013-2015	76
Biểu đồ 4: Hiệu suất hoạt động giai đoạn 2013-2015	78
Biểu đồ 5: Khả năng sinh lời	86
Biểu đồ 6: Cơ cấu nguồn vốn	92
Biểu đồ 7: Cơ cấu tài sản.....	95

BẢNG

Bảng 1: Phân tích cơ cấu tài sản	17
Bảng 2: Sự biến động tài sản giai đoạn 2013-2015	48
Bảng 3: Cơ cấu các khoản phải thu giai đoạn 2013-2015	51
Bảng 4: Cơ cấu các khoản phải thu giai đoạn 2013-2015	56
Bảng 5: Kết quả kinh doanh giai đoạn 2013-2015	62
Bảng 6: Cơ cấu doanh thu giai đoạn 2013-2015	64
Bảng 7: Cơ cấu chi phí giai đoạn 2013-2015	64
Bảng 8: Bảng phân tích các khoản phải thu	70
Bảng 9: Bảng phân tích các khoản phải trả.....	71
Bảng 10: Bảng phân tích tương quan các khoản chiếm dụng vốn	73
Bảng 11: Bảng phân tích khả năng thanh toán giai đoạn 2013-2015	75
Bảng 12: Bảng phân tích hiệu suất hoạt động	79
Bảng 13: Bảng phân tích khả năng sinh lời.....	85
Bảng 14: Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE.....	90

Bảng 15: Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROA	91
Bảng 16: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn và tài sản	94

SƠ ĐỒ

Sơ đồ 3.1: Tổ chức bộ máy quản lý hoạt động bán hàng của Công ty	43
Sơ đồ 3.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của công ty	45

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ ĐỀ TÀI VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

1.1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong những năm gần đây, cùng với xu hướng tự do hóa, toàn cầu hóa nền kinh tế, Việt Nam bước đầu gia nhập TPP, những điều kiện đó đã đem lại cho nền kinh tế Việt Nam nhiều cơ hội nhưng đồng thời cũng đặt ra không ít những thách thức đòi hỏi chính phủ và các ngành kinh tế chủ chốt có sự quyết tâm và nỗ lực rất lớn. Khi tham gia vào nền kinh tế toàn cầu, các khu vực kinh tế, các quốc gia, tập đoàn kinh tế và rất nhiều doanh nghiệp được đánh giá qua tiềm lực tài chính là yếu tố hàng đầu. Những cuộc khủng hoảng tài chính thế giới và khu vực, những tập đoàn lớn trên thế giới bị phá sản cũng phải kể đến nguyên nhân từ tình hình tài chính. Mỗi doanh nghiệp cần căn cứ vào tình hình tài chính để có phương án kinh doanh tối ưu từ đó đảm bảo cho mục tiêu cuối cùng là tối đa hóa lợi nhuận.

Đứng trước những cơ hội và thách thức không nhỏ, đối với mỗi doanh nghiệp, hơn lúc nào hết tình hình tài chính cần phải được coi trọng. Để nâng cao tính cạnh tranh và có chiến lược phát triển tốt, nhà quản trị cần luôn nắm rõ được thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Trong đó, việc phân tích, đánh giá năng lực tài chính là một công cụ hết sức hữu ích. Chính vì thế, các nhà quản trị doanh nghiệp thường dùng công cụ phân tích tài chính để đánh giá tình hình tài chính của công ty và vạch ra chiến lược phù hợp để cải thiện tình hình tài chính ngày càng tốt hơn. Bên cạnh đó, trong điều kiện tăng cường hội nhập khu vực và quốc tế hiện nay, thông tin tài chính không chỉ là đối tượng quan tâm của nhà quản lý doanh nghiệp mà còn là đối tượng quan tâm của các đối tác, các nhà đầu tư, ngân hàng, cổ đông, nhà cung cấp. Từ kết quả phân tích tài chính còn giúp các cơ quan chức năng đánh giá trên phương diện vĩ mô về thực trạng chung của các doanh nghiệp để từ đó đưa ra những điều

chỉnh kịp thời hoặc đề xuất các biện pháp hỗ trợ hiệu quả. Việc thường xuyên phân tích tình hình tài chính sẽ giúp các nhà quản trị phát huy được những điểm mạnh, khắc phục những điểm yếu của doanh nghiệp, từ đó hoạch định phương án hành động phù hợp và đề xuất những giải pháp hữu hiệu để ổn định và tăng cường tình hình tài chính, nâng cao chất lượng hoạt động của doanh nghiệp.

Xuất phát từ thực tế đó, bằng những kiến thức quý báu về phân tích tài chính doanh nghiệp tích lũy được trong thời gian học tập và nghiên cứu tại trường, sau một thời gian tìm hiểu về công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân, tôi chọn đề tài **“Phân tích năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân”**.

1.2. Tổng quan về đề tài nghiên cứu

Phân tích năng lực tài chính doanh nghiệp để thấy được kết quả và hiệu quả của hoạt động tài chính, hoạt động đầu tư cũng như toàn bộ hoạt động kinh doanh mà doanh nghiệp đang tiến hành. Nội dung của phân tích năng lực tài chính bao gồm nhiều nội dung khác nhau đã được các nhà lý luận, nhà khoa học và các học giả đề cập và nghiên cứu... giúp cho người quan tâm đến doanh nghiệp hiểu rõ được thực trạng, năng lực tài chính để có sự lựa chọn và đưa ra quyết định đúng nhất, phù hợp nhất.

Tầm quan trọng của việc phân tích năng lực tài chính doanh nghiệp đã được các giáo trình “phân tích hoạt động kinh doanh”, “phân tích tài chính doanh nghiệp”... của các trường đại học đề cập quan điểm, nội dung phân tích tình tài chính về cơ bản là giống nhau và khái quát thành các nội dung chính như sau:

- Đặc điểm cơ chế tài chính.
- Phân tích cơ cấu tài chính.
- Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán.

- Phân tích hiệu quả kinh doanh
- Phân tích rủi ro tài chính

Tuy nhiên ở mỗi tác giả, nhóm tác giả khác nhau có những cách trình bày và quan điểm cụ thể chưa hoàn toàn giống nhau. Ví dụ như cuốn “phân tích hoạt động kinh doanh” của nhóm tác giả TS. Trịnh Văn Sơn, Đào Nguyên Phi trường đại học Huế cho rằng phân tích tình hình tài chính để đánh giá tình hình, thực trạng và triển vọng của hoạt động tài chính trên cơ sở đó đề ra biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, nhóm tác giả đưa ra nội dung phân tích bao gồm:

- Phân tích khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp
- Phân tích tình hình đảm bảo vốn và nguồn vốn.
- Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán.
- Phân tích tình hình luân chuyển vốn.
- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn và việc bảo toàn vốn trong doanh nghiệp.
- Dự báo nhu cầu tài chính.

Trong cuốn giáo trình tài chính doanh nghiệp của trường đại học kinh tế quốc dân có viết “Phân tích tài chính nhằm đánh giá tình hình tài chính của một doanh nghiệp, đánh giá rủi ro, mức độ và chất lượng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đó”, nội dung phân tích tài chính chủ yếu tập trung vào:

- Phân tích khả năng thanh toán.
- Phân tích khả năng cân đối hoặc cơ cấu vốn.
- Phân tích về khả năng hoạt động.
- Phân tích về khả năng sinh lãi.

Tác giả PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quang - Trường đại học Kinh tế Quốc dân có viết trong cuốn “Phân tích báo cáo tài chính” như sau: Phân tích khái quát tình hình tài chính cung cấp cho các đối tượng có cái nhìn về bức tranh

tài chính của doanh nghiệp, thường được xem xét các chỉ tiêu tài chính đại diện trên các phương diện khác nhau, nội dung phân tích bao gồm:

- Phân tích tình hình huy động vốn.
- Phân tích tính tự chủ trong hoạt động tài chính
- Đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp
- Đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp

Bên cạnh những giáo trình của các tác giả trong nước, không thể không kể đến giáo trình *Finance reporting and analysis* của tác giả Gibson, Charles H. Cuốn sách đã phân tích một cách chi tiết các chỉ tiêu tài chính như:

- Tính thanh khoản của các tài sản ngắn hạn, khả năng thanh toán nợ
- Khả năng thanh toán nợ dài hạn
- Khả năng sinh lời
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Ngoài những giáo trình của các trường đại học đã viết về năng lực tài chính doanh nghiệp thì nội dung này cũng được lựa chọn làm đề tài nghiên cứu luận văn thạc sỹ của một số học viên trong các trường đại học

Nội dung nghiên cứu về phân tích năng lực tài chính trong doanh nghiệp là một nội dung hết sức quan trọng bởi vấn đề tài chính là một trong số những vấn đề sống còn của doanh nghiệp. Về vấn đề phân tích tài chính trong doanh nghiệp có rất nhiều tác giả nghiên cứu tại các mô hình doanh nghiệp khác nhau. Tuy vậy, đa số các tác giả tập trung vào nghiên cứu phân tích báo cáo tài chính. Cụ thể như:

Đề tài của tác giả Nguyễn Hoàng Lộc (2015) “*Hoàn thiện công tác phân tích tài chính tại công ty cổ phần bóng đèn phích nước Rạng Đông*” – Đại học Kinh tế Quốc dân. Trong đề tài nghiên cứu của mình, tác giả Hoàng Lộc mới chỉ dừng lại phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp nói chung. Bên

cạnh đó, tác giả chưa làm rõ góc độ phân tích của đề tài là đứng trên cương vị doanh nghiệp Phích nước Rạng Đông, cơ quan quản lý hay nhà đầu tư.

Đề tài của tác giả Lê Thị Dung (2015) “*Phân tích tài chính tại công ty cổ phần công nghệ dược phẩm Việt Pháp*” – Đại học kinh tế - Đại học quốc gia Hà Nội; đề tài “*Giải pháp nâng cao năng lực tài chính của doanh nghiệp vừa và nhỏ*”, Luận án Tiến sĩ, Học viện Tài chính 2012, NCS Phạm Thị Vân Anh. Nội dung nghiên cứu của luận án đề cập đến các yếu tố cấu thành, các chỉ tiêu đánh giá năng lực tài chính của DNNVV như hiệu quả vốn đầu tư, tài sản cố định, lợi nhuận trước (sau) thuế, khả năng thanh toán, nợ phải trả... của DNNVV. Đề tài nghiên cứu trên góc độ tài chính vi mô của DNNVV. Trên cơ sở đó, tác giả đánh giá và đề xuất hệ thống các giải pháp giúp DNNVV nâng cao năng lực tài chính trong điều kiện nền kinh tế hội nhập...

Các công trình trên chủ yếu đã hệ thống hoá được những vấn đề chung phân tích báo cáo tài chính và thực trạng phân tích tài chính tại doanh nghiệp. Tuy nhiên trong thời gian qua chưa có một nghiên cứu cụ thể về phân tích năng lực tài chính, đặc biệt là nghiên cứu vấn đề này tại Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân. Trên cơ sở kế thừa và tự nghiên cứu tìm hiểu các vấn đề lý luận về Phân tích báo cáo tài chính của bản thân tác giả, đề tài “*Phân tích năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân*” sẽ góp phần làm rõ hơn các vấn đề cơ bản trong lý luận về Phân tích năng lực tài chính, đưa ra một số giải pháp để tăng cường năng lực tài chính Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân. Đây là nội dung nghiên cứu mà từ trước tới nay chưa có công trình nào thực hiện

1.3. Câu hỏi nghiên cứu

Đề tài “*Phân tích năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân*” giải quyết các câu hỏi mang tính lý luận và thực tiễn sau:

- Năng lực tài chính doanh nghiệp được đánh giá qua những chỉ tiêu nào?
- Thực trạng năng lực tài chính tại Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân như thế nào?
- Làm thế nào để tăng cường năng lực tài chính của Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân?

1.4. Mục đích nghiên cứu

Đề tài tập trung nghiên cứu, hệ thống hóa và góp phần làm rõ hơn những vấn đề lý luận về phân tích hoạt động tài chính nói chung và phân tích năng lực tài chính nói riêng của các doanh nghiệp. Mục đích cơ bản của đề tài là dựa trên những dữ liệu tài chính trong quá khứ và hiện tại của công ty TNHH Dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân để tính toán và xác định các chỉ tiêu phản ánh thực trạng năng lực tài chính của doanh nghiệp, dự đoán được năng lực tài chính trong tương lai cũng như rủi ro tài chính mà doanh nghiệp có thể gặp phải; qua đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao năng lực tài chính cũng như hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Từ mục tiêu cơ bản nói trên, các mục tiêu chính được xác định là:

- Đánh giá năng lực tài chính của công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân
- Đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân

1.5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận văn: Năng lực tài chính của công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân.

Phạm vi và nội dung nghiên cứu:

+ Phạm vi về không gian: Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân

+ Phạm vi về thời gian: giai đoạn 2013 đến 2015.

1.6. Phương pháp nghiên cứu

Tác giả sử dụng các phương pháp sau đây để đạt được mục tiêu nghiên cứu:

Phương pháp nghiên cứu định tính: Phương pháp này được áp dụng để giúp phát hiện, tìm hiểu về các nhân tố ảnh hưởng, tác động đến năng lực tài chính doanh nghiệp. Nguồn dữ liệu để áp dụng phương pháp nghiên cứu này bao gồm:

Nguồn dữ liệu sơ cấp: Tác giả thực hiện phỏng vấn 5 cán bộ phụ trách về tài chính, kế toán về các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực tài chính, tình hình nhận thức và sử dụng các công cụ tài chính phòng ngừa, hạn chế ảnh hưởng của lãi suất, tỷ giá và giá hàng hóa góp phần nâng cao năng lực tài chính.

Nguồn tài liệu sách, báo, tạp chí chuyên ngành, báo cáo tổng kết và hội thảo của các tổ chức kinh tế và cơ quan nghiên cứu, các công trình nghiên cứu có liên quan, đồng thời thông tin thứ cấp còn được thu thập từ phía công ty là những báo cáo tài chính trong khoảng thời gian từ 2013-2015, báo cáo tổng kết thực hiện nhiệm vụ, kế hoạch và mục tiêu... Các tài liệu này được tổng hợp, phân loại, sắp xếp theo từng nhóm phù hợp với nội dung nghiên cứu.

Phương pháp phân tích định lượng: sử dụng để phân tích các chỉ số tài chính, đưa ra kết luận về thực trạng năng lực tài chính của công ty.

Nguồn dữ liệu được sử dụng cho phương pháp nghiên cứu này là hệ thống báo cáo tài chính của công ty trong giai đoạn 2013 – 2015.

Các kỹ thuật được sử dụng để nghiên cứu năng lực tài chính:

- Kỹ thuật so sánh
- Kỹ thuật tỷ lệ

- Kỹ thuật thay thế liên hoàn
- Kỹ thuật Dupont

Kết quả phân tích tài chính được trình bày dưới dạng các bảng biểu để có thể hỗ trợ tối ưu cho những người sử dụng thông tin.

1.7. Ý nghĩa của đề tài nghiên cứu

Qua nghiên cứu đề tài này tác giả mong muốn hiểu rõ hơn về những vấn đề lý luận cơ bản về phân tích năng lực tài chính trong các doanh nghiệp: về nội dung phân tích và các phương pháp phân tích... từ đó giúp tác giả nhận diện phân tích năng lực tài chính được tốt hơn. Việc phân tích năng lực tài chính tại doanh nghiệp phải được đầu tư xứng đáng về thời gian và kỹ thuật phân tích để báo cáo phân tích thực sự là có tác dụng lớn đối với người quan tâm. Qua đây tác giả thấy được phân tích năng lực tài chính phải được quan tâm hàng kỳ: phải bắt buộc báo cáo và cần có quy định về các chỉ tiêu trong báo cáo, thời gian báo cáo

Từ những lý luận chung về phân tích năng lực tài chính trong doanh nghiệp, dựa trên những cơ sở dữ liệu thu thập được, đề tài đã đi vào nghiên cứu thực trạng tình hình phân tích năng lực tài chính của công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân, đã đánh giá được tiềm năng, hiệu quả kinh doanh cũng như rủi ro trong tương lai và triển vọng của doanh nghiệp, cung cấp thông tin năng lực tài chính cho nhiều nhóm đối tượng khác nhau.

Trên cơ sở nghiên cứu thực trạng phân tích năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân, luận văn giúp người đọc có cái nhìn tổng quan về tình hình tài chính, hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty, xu hướng biến động trong tương lai. Từ đó có chiến lược kinh doanh, đầu tư cho phù hợp nhằm tối đa hóa lợi nhuận. Giúp chủ doanh nghiệp và nhà đầu tư hiểu rõ hơn về tình hình tài chính tại công ty hiện tại và có sự quan tâm nhiều hơn đến phân tích năng lực tài chính để cho ra kết quả đáng tin cậy và

hữu ích trong việc ra quyết định kinh doanh. Mặt khác tác giả còn đưa ra các đề xuất nhằm tăng cường năng lực tài chính tại Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân, giúp doanh nghiệp xem xét lại về thực trạng phân tích năng lực tài chính tại công ty mình để góp phần vào mục tiêu cuối cùng là tối đa hóa giá trị doanh nghiệp.

1.8. Kết cấu của luận văn

Luận văn gồm 4 chương:

Chương 1: Giới thiệu chung về đề tài và phương pháp nghiên cứu

Chương 2: Cơ sở lý luận về tài chính doanh nghiệp và năng lực tài chính trong doanh nghiệp

Chương 3: Năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân

Chương 4: Thảo luận kết quả nghiên cứu và giải pháp nâng cao năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ PHÂN TÍCH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP

2.1. Doanh nghiệp, tài chính doanh nghiệp và vai trò của tài chính doanh nghiệp

2.1.1. Doanh nghiệp và tài chính doanh nghiệp

Theo Luật Doanh nghiệp năm 2014: “*Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh*”. Trong đó, “*Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi*”

Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các quan hệ kinh tế dưới hình thái giá trị (quan hệ tiền tệ) phát sinh trong quá trình hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp nhằm phục vụ cho các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và tích lũy vốn cho doanh nghiệp. Tài chính doanh nghiệp là khâu cơ sở của hệ thống tài chính trong nền kinh tế, là một phạm trù kinh tế khách quan gắn liền với sự ra đời của nền kinh tế hàng hóa tiền tệ.

Xét về hình thức tài chính doanh nghiệp là quỹ tiền tệ trong quá trình tạo lập, phân phối, sử dụng và vận động gắn liền với hoạt động của doanh nghiệp. Xét về bản chất, tài chính doanh nghiệp là các quan hệ kinh tế dưới hình thức giá trị nảy sinh gắn liền với việc tạo lập, sử dụng quỹ tiền tệ của doanh nghiệp trong quá trình nảy sinh hoạt động của doanh nghiệp. Trong đó, nội dung những quan hệ kinh tế thuộc phạm vi tài chính doanh nghiệp bao gồm:

- Quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp với nhà nước:

Tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế phải thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước. NSNN cấp vốn cho DNNN và có thể

cấp vốn với công ty liên doanh hoặc cổ phần hay cho vay tùy theo mục đích yêu cầu quản lý đối với ngành kinh tế mà quyết định tỷ lệ góp vốn cho vay nhiều hay ít.

- Quan hệ giữa doanh nghiệp với các chủ thể kinh tế khác

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

- Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp

Gồm quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp với các phòng ban, phân xưởng và tổ đội sản xuất trong việc nhận tạm ứng, thanh toán tài sản, vốn liếng. Gồm quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp với cán bộ công nhân viên trong quá trình phân phối thu nhập cho người lao động dưới hình thức tiền lương, tiền thưởng, tiền phạt và lãi cổ phần.

Những quan hệ kinh tế trên được biểu hiện trong sự vận động của tiền tệ thông qua việc hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ, vì vậy thường được xem là các quan hệ tiền tệ. Những quan hệ này một mặt phản ánh rõ doanh nghiệp là một đơn vị kinh tế độc lập, là chủ thể trong quan hệ kinh tế, đồng thời phản ánh rõ nét mối liên hệ giữa tài chính doanh nghiệp với các khâu khác trong hệ thống tài chính

2.1.2. Vai trò của tài chính doanh nghiệp

Vai trò của tài chính doanh nghiệp được ví như những tế bào có khả năng tái tạo, hay còn được coi như “cái gốc của nền tài chính”. Sự phát triển hay

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

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

- *Tài chính doanh nghiệp là một công cụ khai thác, thu hút các nguồn tài chính nhằm đảm bảo nhu cầu vốn cho đầu tư kinh doanh*

Trong cơ chế quản lý hành chính bao cấp trước đây, vốn của các doanh nghiệp nghiệp nhà nước được nhà nước tài trợ hầu hết. Vì thế vai trò khai thác, thu hút vốn không được đặt ra như một nhu cầu cấp bách, có tính sống còn với doanh nghiệp.

Chuyển sang nền kinh tế thị trường đa thành phần, các doanh nghiệp nhà nước chỉ là một bộ phận cùng song song tồn tại trong cạnh tranh, cho việc đầu tư phát triển những ngành nghề mới nhằm thu hút được lợi nhuận cao... đã trở thành động lực và là một đòi hỏi bức bách đối với tất cả các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Trong nền kinh tế thị trường, khi đã có nhu cầu về vốn, thì nảy sinh vấn đề cung ứng vốn. Trong điều kiện đó, các doanh nghiệp có đầy đủ điều kiện và khả năng để chủ động khai thác thu hút các nguồn vốn trên thị trường nhằm phục vụ cho các mục tiêu kinh doanh và phát triển của mình bằng những cách như sử dụng các công cụ đòn bẩy kinh tế như lãi suất vay, cổ tức khi phát hành trái phiếu, cổ phiếu nhằm khai thác huy động vốn, lựa chọn phương án đầu tư có hiệu quả, linh hoạt sử dụng các nguồn vốn, đảm

bảo khả năng thanh toán chi trả... Đó chính là việc khai thác các chức năng phân phối và giám đốc tài chính để nâng cao vai trò của tài chính doanh nghiệp trong việc tạo lập, khai thác, huy động vốn phục vụ cho các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

- *Tài chính doanh nghiệp có vai trò trong việc sử dụng vốn tiết kiệm và có hiệu quả*

Cũng như đảm bảo vốn, việc tổ chức sử dụng vốn một cách tiết kiệm và có hiệu quả được coi là điều kiện tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Trong điều kiện của nền kinh tế thị trường, yêu cầu của các quy luật kinh tế đã đặt ra trước mọi doanh nghiệp những chuẩn mực hết sức khe khắt; sản xuất không phải với bất kỳ giá nào. Trong nền kinh tế thị trường, mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đều được phản ánh bằng các chỉ tiêu giá trị, chỉ tiêu tài chính, bằng các số liệu của kế toán và bảng tổng kết tài sản. Với đặc điểm này, người cán bộ tài chính có khả năng phân tích, giám sát các hoạt động kinh doanh để một mặt phải bảo toàn được vốn, mặt khác phải sử dụng các biện pháp tăng nhanh vòng quay vốn, nâng cao khả năng sinh lời của vốn kinh doanh, điều chỉnh các quan hệ tỷ lệ, dự báo những xu hướng phát triển để đảm bảo sản xuất kinh doanh với hiệu quả cao, vốn kinh doanh được bảo toàn và tiết kiệm.

- *Tài chính doanh nghiệp được sử dụng như một công cụ để kích thích, thúc đẩy sản xuất kinh doanh*

Khác với nền kinh tế tập trung, trong nền kinh tế thị trường các quan hệ tài chính doanh nghiệp được mở ra trên một phạm vi rộng lớn. Đó là những quan hệ với hệ thống ngân hàng thương mại, với các tổ chức tài chính trung gian khác, các thành viên góp vốn đầu tư liên doanh và những quan hệ tài chính trong nội bộ doanh nghiệp... Những quan hệ tài chính trên đây chỉ có thể được diễn ra khi cả hai bên cùng có lợi và trong khuôn khổ của pháp luật. Dựa vào

khả năng này, nhà quản lý có thể sử dụng các công cụ tài chính như đầu tư, xác định lãi suất, tiền lương, tiền thưởng để kích thích tăng năng suất lao động, kích thích tiêu dùng, kích thích thu hút vốn nhằm thúc đẩy sự tăng trưởng trong hoạt động kinh doanh.

- *Tài chính doanh nghiệp là một công cụ quan trọng để kiểm tra các hoạt động sản xuất của doanh nghiệp*

Tình hình tài chính doanh nghiệp là tấm gương phản ánh trung thực nhất mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, Thông qua các chỉ tiêu tài chính như: hệ số nợ, hiệu suất và hiệu quả sử dụng vốn, cơ cấu các thành phần vốn...có thể dễ dàng nhận biết chính xác thực trạng tốt, xấu trong các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh.

Để sử dụng có hiệu quả công cụ kiểm tra tài chính, đòi hỏi nhà quản lý doanh nghiệp cần tổ chức tốt công tác hạch toán kế toán, hạch toán thống kê, xây dựng hệ thống các chỉ tiêu phân tích tài chính và duy trì nề nếp chế độ phân tích hoạt động kinh tế của doanh nghiệp.

2.2. Năng lực tài chính của doanh nghiệp

2.2.1. Khái niệm năng lực tài chính của doanh nghiệp

Khái quát về năng lực tài chính được hiểu như sau: “Năng lực tài chính là khả năng đảm bảo nguồn lực tài chính cho hoạt động của doanh nghiệp nhằm đạt được mục tiêu doanh nghiệp đề ra”. (Theo tác giả Phạm Thị Vân Anh trong đề tài “Giải pháp nâng cao năng lực tài chính của doanh nghiệp vừa và nhỏ”, (2012) nội hàm khái niệm này trước hết được hiểu là khả năng huy động vốn để đáp ứng cho các hoạt động của doanh nghiệp, bên cạnh đó nội dung thứ hai trong hàm ý khái niệm về năng lực tài chính của doanh nghiệp là khả năng đảm bảo an toàn tài chính doanh nghiệp).

Cũng theo đề tài trên, tác giả Phạm Thị Vân Anh xem xét năng lực tài chính doanh nghiệp trên hai góc độ: Năng lực tài chính tổng thể và Năng lực tài chính cho sự tăng trưởng nói riêng. Cụ thể như sau:

+ Năng lực tài chính tổng thể: Là xem xét toàn bộ năng lực tài chính để thực hiện mục tiêu chung bao trùm là tối đa hóa lợi ích hay tối đa hóa tài sản của chủ sở hữu của doanh nghiệp. Xem xét trên góc độ này, năng lực tài chính của doanh nghiệp bao hàm hai bộ phận cấu thành: năng lực tài chính chủ sở hữu doanh nghiệp và năng lực tài chính từ nợ vay.

+ Năng lực tài chính cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp bao gồm hai bộ phận cấu thành: năng lực tài chính nội sinh và năng lực tài chính ngoại sinh. Năng lực tài chính nội sinh cho tăng trưởng của doanh nghiệp là phần lợi nhuận để lại tái đầu tư. Đây chính là bộ phận năng lực tài chính chủ sở hữu nội sinh. Năng lực tài chính ngoại sinh cho tăng trưởng là nguồn lực tài chính mà doanh nghiệp có khả năng huy động từ bên ngoài doanh nghiệp để đáp ứng nhu cầu vốn cho tăng trưởng.

Như vậy có thể nói năng lực tài chính của doanh nghiệp không chỉ là nguồn lực tài chính đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mà còn là khả năng khai thác, quản lý và sử dụng các nguồn lực đó phục vụ hiệu quả cho hoạt động kinh doanh. Năng lực tài chính không chỉ thể hiện sức mạnh hiện tại mà còn thể hiện sức mạnh tài chính tiềm năng, triển vọng và xu hướng phát triển trong tương lai của doanh nghiệp đó

Phân tích năng lực tài chính là một vấn đề quan trọng trong phân tích tài chính doanh nghiệp, thông thường, qua hệ thống, phương pháp, công cụ và kỹ thuật phân tích giúp cho việc đánh giá toàn diện, tổng hợp, khái quát và chi tiết về năng lực tài chính. Trên cơ sở đó, nhận biết, phán đoán và dự báo và đưa ra quyết định tài chính, quyết định tài trợ cũng như đầu tư phù hợp.

2.2.2. Nội dung phân tích năng lực tài chính của doanh nghiệp

Việc phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp tại thời điểm hiện tại cho thấy thực trạng về nguồn vốn, tài sản, nguồn hình thành tài sản, các khoản nợ của doanh nghiệp. Từ đó đánh giá được những mặt mạnh mà doanh nghiệp đang có và những mặt yếu kém mà doanh nghiệp đang mắc phải. Thông qua việc phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp ta sẽ thấy được cơ cấu tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp có hợp lý không, tổng tài sản của doanh nghiệp cao hay thấp, doanh nghiệp đang kinh doanh có lãi hay lỗ. Từ đó rút ra là doanh nghiệp có năng lực tài chính hay không, nếu doanh nghiệp có năng lực tài chính thì đang có xu hướng tăng lên hay giảm đi để biết cách đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của doanh nghiệp trong những năm tới.

2.2.2.1. Phân tích tình hình tài sản

Phân tích cơ cấu tài sản, ngoài việc so sánh tổng số tài sản cuối kỳ với đầu năm còn phải xem xét tỷ trọng của từng loại tài sản chiếm trong tổng số tài sản để thấy mức độ bảo đảm cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

Nguồn: [2, tr 178]

Việc phân tích kết cấu tài sản để giúp xem xét tỷ trọng của từng loại tài sản là cao hay thấp, có phù hợp với loại hình sản xuất kinh doanh hay không. Khi xem xét cơ cấu tài sản, ngoài việc so sánh tổng số tài sản cũng như từng loại tài sản cuối kỳ so với đầu năm còn phải xem xét tỷ trọng từng loại tài sản chiếm trong tổng số và xu hướng biến động của chúng để thấy được mức độ hợp lý của việc phân bổ. (Tuỳ theo từng loại hình hoạt động sản xuất kinh doanh để xem xét tỷ trọng từng loại tài sản là cao hay thấp). Nếu là doanh

ngành sản xuất thì cần phải có lượng dự trữ nguyên vật liệu đầy đủ nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất sản phẩm. Thông thường loại hình doanh nghiệp sản xuất có tỷ trọng máy móc, tài sản cố định cao; loại hình doanh nghiệp thương mại và dịch vụ có tỷ trọng TSNH cao. Nếu là doanh nghiệp thương mại thì cần phải có lượng hàng hoá dự trữ đầy đủ để cung cấp cho nhu cầu bán ra...

Đối với các khoản nợ phải thu, tỷ trọng càng cao thể hiện doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn càng nhiều. Do đó, hiệu quả sử dụng vốn thấp. Ngoài ra khi nghiên cứu đánh giá phải xem xét tỷ suất đầu tư trang bị TSCĐ, đầu tư ngắn hạn và dài hạn.

Căn cứ vào số liệu trên BCKT vào ngày cuối kỳ (quý, năm) ta lập bảng phân tích cấu trúc tài sản:

Bảng 1: Phân tích cơ cấu tài sản

Tài sản	Kỳ gốc		Kỳ phân tích		Kỳ phân tích so với kỳ gốc	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
A. Tài sản ngắn hạn						
1. Tiền & tương đương tiền						
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn						
3. Phải thu						
B. Tài sản dài hạn						
1. Phải thu dài hạn						
2. Tài sản cố định						
3. Bất động sản đầu tư						
4. Đầu tư tài chính dài hạn						
5. Tài sản dài hạn khác						
Tổng cộng						

Từ cơ sở số liệu trên ta có thể phân tích như sau:

Nếu tổng số tài sản của doanh nghiệp tăng lên, thể hiện quy mô vốn của doanh nghiệp tăng lên và ngược lại

2.2.2.2. *Phân tích tình hình nguồn vốn*

Cơ cấu nguồn vốn là tỷ trọng của từng loại nguồn vốn trong tổng số nguồn vốn. Phân tích tình hình biến động và cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp để thấy được khả năng tự chủ hay phụ thuộc về tài chính của doanh nghiệp cũng như những khó khăn mà doanh nghiệp đang đương đầu

Các nhà phân tích thường sử dụng phương pháp so sánh để phân tích cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp. So sánh sự biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc về tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số.

2.2.2.3. *Phân tích kết quả kinh doanh*

Việc phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sẽ giúp cho ta thấy được doanh nghiệp hoạt động có lãi hay không. Nếu doanh nghiệp kinh doanh có lãi thì doanh nghiệp sẽ có khả năng huy động được vốn trên thị trường khi cần, từ đó dẫn tới năng lực tài chính của doanh nghiệp tốt hơn. Còn nếu doanh nghiệp hoạt động không có lãi thì gặp nhiều khó khăn trong việc huy động vốn cho sản xuất từ đó làm giảm năng lực tài chính của doanh nghiệp.

Như chúng ta đã biết, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mỗi kỳ là kết quả tổng hợp của nhiều hoạt động trong đó có hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác. Kết quả hoạt động đó vừa được biểu hiện dưới hình thức giá trị vừa được biểu hiện dưới hình thức tỷ lệ thông qua các chỉ tiêu khác. Để phân tích ta cần lập bảng phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh qua 3 năm, sử dụng kỹ thuật so sánh theo cột dọc kết hợp so sánh theo hàng ngang để thấy được sự biến động giữa chúng, việc đánh giá phải dựa trên sự biến động cả các chỉ tiêu. Từ đó sẽ thấy được các thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, sự biến động của từng khâu

trong quá trình sản xuất. Trên cơ sở đó ta có thể đánh giá được tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là mạnh hay yếu, doanh nghiệp đang kinh doanh có lãi hay lỗ, ảnh hưởng của kết quả kinh doanh tới năng lực tài chính của doanh nghiệp.

Sau khi phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, ta tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh. Thông qua việc phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ giúp cho ta đưa ra những kết luận chính xác xem doanh nghiệp hoạt động có thực lãi hay không, hoạt động có hiệu quả hay không. Thể hiện thông qua biến động của các chỉ tiêu:

$$\frac{\text{Tỷ lệ giá vốn}}{\text{Doanh thu}} (\%) = \frac{\text{Giá vốn}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

2.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá năng lực tài chính của doanh nghiệp

Theo như quan điểm được đề cập tại mục 2.2.1 về năng lực tài chính thì: Năng lực tài chính của doanh nghiệp là khả năng tạo lập, phát triển và quản lý sử dụng vốn của doanh nghiệp. Trong cơ chế thị trường, doanh nghiệp muốn huy động được vốn một cách thuận lợi, muốn tăng trưởng vốn để phát triển sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp phải làm ăn có hiệu quả sao cho một đồng vốn sử dụng mang lại nhiều đồng lợi nhuận. Vì vậy để đánh giá năng lực hoạt động tài chính của doanh nghiệp người ta thường xem xét trên các phương diện hiệu quả sử dụng các loại vốn, khả năng sinh lời vốn của doanh nghiệp và khả năng độc lập tài chính của doanh nghiệp.

Để đánh giá năng lực tài chính của doanh nghiệp ta cần phải phân tích sự biến động của các báo cáo tài chính hàng năm thông qua một số chỉ tiêu cơ bản như: Kết quả sản xuất kinh doanh cho ta thấy khả năng huy động vốn của doanh nghiệp tốt hay không. Thông qua bảng cân đối kế toán cho ta biết được tình hình vốn và nguồn vốn của doanh nghiệp từ đó thấy được khả năng trả

nợ của doanh nghiệp, khả năng thanh toán tức thời, khả năng thanh toán nhanh... Bên cạnh đó, ta kết hợp phân tích một số chỉ tiêu của các báo cáo để đánh giá hiệu quả sử dụng VCD, VLD và khả năng sinh lời vốn của doanh nghiệp...

Để dễ dàng cho việc đánh giá, xem xét năng lực tài chính của một DN, trong phạm vi đề tài này ta có thể phân chia thành các nhóm chỉ tiêu như sau:

- Nhóm chỉ tiêu đo lường khả năng thanh toán
- Nhóm chỉ tiêu đo lường năng lực hoạt động và hiệu quả kinh doanh
- Nhóm chỉ tiêu đo lường khả năng sinh lời
- Nhóm chỉ tiêu phản ánh cấu trúc nguồn vốn và tài sản

2.2.3.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá năng lực thanh toán

Năng lực thanh toán của doanh nghiệp là năng lực trả được nợ đáo hạn của các loại tiền nợ của doanh nghiệp, là một tiêu chí quan trọng phản ánh tình hình tài chính và năng lực kinh doanh của doanh nghiệp, đánh giá một mặt quan trọng về hiệu quả tài chính của doanh nghiệp, thông qua việc đánh giá và phân tích về mặt này có thể thấy rõ những rủi ro tài chính của doanh nghiệp

Năng lực tài chính thấp không những chứng tỏ doanh nghiệp bị căng thẳng về tiền vốn, không có đủ tiền để chi tiêu trong việc kinh doanh hàng ngày, mà còn chứng tỏ sự quay vòng của dòng vốn không nhanh nhạy, khó có thể thanh toán được các khoản nợ đến hạn, thậm chí doanh nghiệp có thể đứng trước nguy cơ bị phá sản. Vì trong quá trình kinh doanh, chỉ cần mức thu lợi của tiền đầu tư lớn hơn lãi suất vốn vay sẽ có lợi cho cổ đông nhưng vay nợ quá nhiều sẽ làm tăng rủi ro của doanh nghiệp. Vay vốn để kinh doanh có thể làm tăng lợi nhuận của cổ phiếu từ đó làm tăng giá trị cổ phần của doanh nghiệp, nhưng rủi ro tăng lên thì trên mức độ nào đó cũng làm giảm giá trị cổ phần.

Tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp phản ánh rõ nét chất lượng công tác tài chính. Nếu hoạt động tài chính tốt, doanh nghiệp sẽ ít công nợ, khả năng thanh toán dồi dào, ít bị chiếm dụng vốn cũng như ít đi chiếm dụng vốn. Ngược lại nếu hoạt động tài chính kém thì sẽ dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau, các khoản công nợ phải thu, phải trả sẽ dây dưa, kéo dài.

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp chỉ tập trung vào thanh toán khoản vay nợ mà doanh nghiệp cần phải thanh toán trong năm. Do vậy doanh nghiệp phải dùng toàn bộ tài sản thuộc quyền quản lý và sử dụng của mình để thanh toán nợ tới hạn. Nếu khả năng thanh toán yếu, doanh nghiệp phải chịu lãi suất đồng thời làm ảnh hưởng đến các mối quan hệ kinh tế trong kinh doanh. Vì vậy khi xét đến khả năng thanh toán người ta chỉ xét đến khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Thuộc nhóm chỉ tiêu này bao gồm:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Nguồn: [2, tr230]

Chỉ tiêu này phản ánh mối quan hệ giữa tổng tài sản hiện nay mà doanh nghiệp đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả (nợ ngắn hạn, nợ dài hạn, ...). Nếu hệ số nay nhỏ hơn một là báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng số tài sản hiện có (tài sản lưu động, tài sản cố định) không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Nguồn: [2, tr226]

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn: Cho biết khả năng chuyển đổi tài sản có tính thanh khoản cao thành tiền để đáp ứng nhu cầu trong ngắn hạn. Tài sản ngắn hạn gồm 3 loại chủ yếu là: Tiền, các khoản phải thu và hàng tồn kho.

Khả năng thanh toán ngắn hạn cho biết các tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao của doanh nghiệp có đáp ứng được nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp hay không. Nếu chỉ tiêu này >1 thì toàn bộ tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp được xem là có thể chuyển đổi thành tiền để đáp ứng được nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn. Nếu <1 thì một phần nợ ngắn hạn của doanh nghiệp đã được đầu tư vào tài sản dài hạn là những tài sản khó chuyển đổi thành tiền để đáp ứng nhu cầu thanh toán và khi điều này xảy ra doanh nghiệp được gọi là mất khả năng thanh toán về mặt kỹ thuật. Nếu mất khả năng thanh toán về mặt kỹ thuật kéo dài sẽ dẫn đến khả năng phá sản của doanh nghiệp.

Tài sản ngắn hạn – Hàng tồn kho

Hệ số khả năng thanh toán

nhanh

= -----

Nợ ngắn hạn

Nguồn: [2, tr226]

Hệ số này cho biết những tài sản có tính thanh khoản cao nhất trong tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp có đáp ứng được nhu cầu nợ ngắn hạn hay không (Hàng tồn kho là loại tài sản chuyển đổi ra tiền mặt chậm nhất).

Việc phân tích và tính toán các hệ số khả năng thanh toán nhanh giúp cho doanh nghiệp biết được thực trạng các khoản cần thanh toán nhanh để có kế hoạch dự trữ nhằm đáp ứng kịp thời các nhu cầu thanh toán.

Tiền và tương đương tiền

Hệ số khả năng thanh toán bằng tiền =

Nợ ngắn hạn

Nguồn: [2, tr226]

Hệ số này giúp đánh giá việc thanh toán đối với các khoản nợ đến hạn tức thời của doanh nghiệp, cho biết được chỉ tiêu tiền và các khoản tương đương tiền có đáp ứng được nhu cầu thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp hay không. Nếu chỉ tiêu này ≥ 1 có nghĩa là khả năng thanh toán tốt, nhưng nếu chỉ tiêu này quá lớn thì khả năng sinh lời của doanh nghiệp kém.

2.2.3.2. Nhóm chỉ tiêu đo lường năng lực hoạt động

Năng lực hoạt động của doanh nghiệp là năng lực tuần hoàn của vốn doanh nghiệp, là một mặt quan trọng đánh giá hiệu quả tài chính của doanh nghiệp. Vì vốn của doanh nghiệp được sử dụng để đầu tư vào các loại tài sản: tài sản lưu động và tài sản cố định, nên cần phải đo lường hiệu quả sử dụng tổng tài sản, và từng bộ phận cấu thành tổng tài sản. Nói chung, sự tuần hoàn vốn của doanh nghiệp là sự vận động thống nhất của vốn tiền tệ, vốn sản xuất, vốn hàng hoá – dịch vụ. Trong đó, sự vận động của hàng hoá – dịch vụ có ý nghĩa quan trọng vì hàng hoá, dịch vụ có được tiêu dùng thì mới thực hiện được giá trị, thu hồi được vốn và hoàn thành vòng tuần hoàn của vốn. Do vậy, nhà quản lý có thể thông qua mối quan hệ và sự biến động của tình hình tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ và chiếm dụng vốn của doanh nghiệp để phân tích tình hình vận động của vốn. Tình hình vận động vốn của doanh nghiệp tốt, chứng tỏ trình độ quản lý kinh doanh của doanh nghiệp cao, hiệu suất sử dụng tiền vốn cao. Ngược lại, sẽ chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp là thấp.

Các tỷ số hoạt động được sử dụng để đánh giá năng lực kinh doanh, bao gồm các tỷ số: Tỷ số vòng quay hàng tồn kho (Vòng quay dự trữ); Vòng quay các khoản phải thu; Hiệu quả sử dụng tài sản cố định; Hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản...

Giá vốn hàng bán

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân trong kỳ}}$$

Nguồn: [2, tr220]

Hệ số vòng quay hàng tồn kho thường được so sánh qua các năm để đánh giá năng lực quản trị hàng tồn kho là tốt hay xấu qua từng năm. Hệ số này lớn cho thấy tốc độ quay vòng của hàng hóa trong kho là nhanh và ngược lại, nếu hệ số này nhỏ thì tốc độ quay vòng hàng tồn kho thấp. Cần lưu ý, hàng tồn kho mang đậm tính chất ngành nghề kinh doanh nên không phải cứ mức tồn kho thấp là tốt, mức tồn kho cao là xấu.

Hệ số vòng quay hàng tồn kho càng cao càng cho thấy doanh nghiệp bán hàng nhanh và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều. Có nghĩa là doanh nghiệp sẽ ít rủi ro hơn nếu khoản mục hàng tồn kho trong báo cáo tài chính có giá trị giảm qua các năm.

Tuy nhiên, hệ số này quá cao cũng không tốt, vì như vậy có nghĩa là lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều, nếu nhu cầu thị trường tăng đột ngột thì rất có khả năng doanh nghiệp bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần. Hơn nữa, dự trữ nguyên liệu vật liệu đầu vào cho các khâu sản xuất không đủ có thể khiến dây chuyền sản xuất bị ngưng trệ. Vì vậy, hệ số vòng quay hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo mức độ sản xuất và đáp ứng được nhu cầu khách hàng.

Doanh thu thuần

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số dư bình quân khoản phải thu}}$$

Nguồn: [2, tr216]

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

Từ chỉ số vòng quay các khoản phải thu ta tính được hệ số ngày thu tiền bình quân bằng cách lấy số ngày trong kỳ chia cho vòng quay các khoản phải thu. Ngược lại với chỉ số vòng quay các khoản phải thu, chỉ số ngày thu tiền bình quân càng nhỏ thì tốc độ thu hồi công nợ phải thu của doanh nghiệp càng nhanh.

Doanh thu

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Nguồn: [2, tr226]

Chỉ tiêu này phản ánh vốn lưu động luân chuyển được bao nhiêu lần trong kỳ hay 1 đồng vốn lưu động thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ. Số vòng quay càng lớn thì càng tốt, chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn lưu động hiệu quả.

Từ chỉ số vòng quay vốn lưu động có thể xác định được số ngày hoàn thành 1 chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp bằng cách lấy số ngày trong kỳ chia cho số vòng quay vốn lưu động. Vòng quay vốn lưu động khác nhau đối với các doanh nghiệp kinh doanh trong các lĩnh vực khác nhau, chẳng hạn

như vòng quay vốn lưu động của các doanh nghiệp kinh doanh thương mại thường cao hơn vòng quay vốn lưu động của các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất, xây dựng...

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

Nguồn: [2, tr226]

Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định cho thấy để có một đồng doanh thu hoặc lợi nhuận trong năm, doanh nghiệp phải bỏ vào sản xuất kinh doanh bao nhiêu đồng vốn cố định.

$$\text{Vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Nguồn: [2, tr220]

Hệ số vòng quay tổng tài sản dùng để đánh giá hiệu quả của việc sử dụng tài sản của công ty. Thông qua hệ số này chúng ta có thể biết được với mỗi một đồng tài sản có bao nhiêu đồng doanh thu được tạo ra.

Hệ số vòng quay tổng tài sản càng cao đồng nghĩa với việc sử dụng tài sản của công ty vào các hoạt động sản xuất kinh doanh càng hiệu quả.

Tuy nhiên muốn có kết luận chính xác về mức độ hiệu quả của việc sử dụng tài sản của một công ty chúng ta cần so sánh hệ số vòng quay tài sản của công ty đó với hệ số vòng quay tài sản bình quân của ngành.

2.2.3.3. Nhóm chỉ tiêu đo lường khả năng sinh lời

Các tỷ số trên phản ánh hiệu quả từng hoạt động riêng biệt. Để phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả sản xuất – kinh doanh và hiệu năng quản lý, chúng ta cần phải tính toán các tỷ số lợi nhuận. Thông qua các tỷ số lợi nhuận, các nhà quản lý đánh giá năng lực thu lợi của doanh nghiệp, là khả

năng thu được lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì lợi nhuận là kết quả cuối cùng trong kinh doanh của doanh nghiệp, thu được lợi nhuận là mục tiêu chủ yếu của sự tồn tại của doanh nghiệp là một mặt quan trọng trong đánh giá thành tích tài chính của doanh nghiệp. Các đối tượng liên quan: nhà đầu tư, chủ sở hữu, nhà quản lý,... đều quan tâm đến năng lực thu lợi của doanh nghiệp.

Lợi nhuận của doanh nghiệp bao gồm:

- Lợi nhuận kinh doanh: là nguồn gốc chủ yếu của lợi nhuận doanh nghiệp, là lợi nhuận có được thông qua hoạt động sản xuất kinh doanh. Lợi nhuận kinh doanh là do lợi nhuận của các nghiệp vụ kinh doanh chính và các lợi nhuận của các doanh nghiệp khác cấu thành. Lợi nhuận kinh doanh là một chỉ tiêu để đánh giá thành tích kinh doanh của doanh nghiệp.

- Các khoản thu chi ngoài kinh doanh: là các khoản thu chi không có quan hệ trực tiếp đối với các hoạt động kinh doanh sản xuất của doanh nghiệp. Tuy không có quan hệ trực tiếp đối với các hoạt động kinh doanh nhưng các khoản thu chi ngoài kinh doanh vẫn là một trong những nhân tố làm tăng hoặc giảm lợi nhuận vì nó cũng đem lại thu nhập hoặc phải chi ra đối với doanh nghiệp vẫn có ảnh hưởng rất lớn đối với tổng lợi nhuận và lợi nhuận thuần của doanh nghiệp.

- Thu nhập ngoài kinh doanh: là những khoản thu không có quan hệ trực tiếp với những hoạt động sản xuất kinh doanh. Thu nhập ngoài kinh doanh là những thu nhập mà không tốn phí tiền vốn của doanh nghiệp, trên thực tế là một loại thu nhập thuần túy, doanh nghiệp không phải mất một loại chi phí nào. Vì vậy, về mặt hạch toán kế toán cần phải phân chia ranh giới giữa thu nhập kinh doanh và thu nhập ngoài kinh doanh. Các khoản thu nhập ngoài kinh doanh bao gồm tiền tăng lên của tài sản cố định, thu nhập thuần trong việc sắp xếp tài sản cố định, thu nhập do bán tài sản vô hình, thu nhập

trong các giao dịch phi tiền tệ, các khoản thu tiền phạt, các khoản thu về kinh phí đào tạo.v.v...

Các tỷ số lợi nhuận đáng chú ý:

$$\text{Suất sinh lời tổng tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100$$

Nguồn: [2, tr249]

Đây là một chỉ số thể hiện tương quan giữa mức sinh lợi của một công ty so với tài sản của nó. ROA sẽ cho ta biết hiệu quả của công ty trong việc sử dụng tài sản để kiếm lời. ROA được tính bằng cách chia thu nhập hàng năm cho tổng tài sản, thể hiện bằng con số phần trăm.

Tài sản của một công ty thì được hình thành từ vốn vay và vốn chủ sở hữu. Cả hai nguồn vốn này được sử dụng để tài trợ cho các hoạt động của công ty. Hiệu quả của việc chuyển vốn đầu tư thành lợi nhuận được thể hiện qua ROA. ROA càng cao thì càng tốt vì công ty đang kiếm được nhiều tiền hơn trên lượng đầu tư ít hơn.

$$\text{Suất sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times 100$$

Nguồn: [2, tr267]

(ROE) phản ánh mức thu nhập ròng trên vốn cổ phần của cổ đông (hay trên giá trị tài sản ròng hữu hình) Tỷ lệ ROE càng cao càng chứng tỏ công ty sử dụng hiệu quả đồng vốn của cổ đông, có nghĩa là công ty đã cân đối một cách hài hòa giữa vốn cổ đông với vốn đi vay để khai thác lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn, mở rộng quy mô. Cho nên hệ số ROE càng cao thì các cổ phiếu càng hấp dẫn các nhà đầu tư hơn.

Khi tính toán được tỷ lệ này, các nhà đầu tư có thể đánh giá ở các góc độ cụ thể như sau:

ROE nhỏ hơn hoặc bằng lãi vay ngân hàng, vậy nếu công ty có khoản vay ngân hàng tương đương hoặc cao hơn vốn cổ đông, thì lợi nhuận tạo ra cũng chỉ để trả lãi vay ngân hàng.

ROE cao hơn lãi vay ngân hàng thì chúng ta phải đánh giá xem công ty đã vay ngân hàng và khai thác hết lợi thế cạnh tranh trên thị trường chưa để có thể đánh giá công ty này có thể tăng tỷ lệ ROE trong tương lai hay không.

2.2.3.4. *Nhóm chỉ tiêu phản ánh cấu trúc nguồn vốn*

Năng lực cân đối vốn chính là khả năng tự chủ về mặt tài chính của doanh nghiệp. Các nhà quản lý cần đánh giá hiệu quả huy động vốn nhằm đảm bảo đạt được hiệu quả sử dụng vốn tối đa. Điều này không những quan trọng đối với doanh nghiệp mà nó còn là mối quan tâm hàng đầu của các nhà đầu tư, các nhà cung cấp, ngân hàng cho vay,... Nếu khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp lớn mạnh sẽ tạo niềm tin cho các đối tượng có liên quan, do đó tạo thuận lợi cho doanh nghiệp về nhiều mặt trong kinh doanh và tăng nguồn vốn kinh doanh cho doanh nghiệp.

Các tỷ số về đòn cân nợ được dùng để đo lường phần vốn góp của các chủ sở hữu doanh nghiệp so với phần tài trợ của các chủ nợ đối với doanh nghiệp. Đòn cân nợ tăng làm gia tăng tiềm năng tạo ra lợi nhuận và đồng thời cũng làm tăng rủi ro cho các chủ sở hữu. Vì tăng vốn bằng cách vay nợ làm tăng khả năng vỡ nợ của doanh nghiệp nên nguy cơ không thu hồi được nợ của các chủ nợ tăng, và nếu doanh nghiệp thu được lợi nhuận từ tiền vay thì lợi nhuận dành cho các chủ doanh nghiệp sẽ tăng đáng kể.

Nhóm các tỷ số về đòn cân nợ gồm có: Tỷ số nợ; Đòn bẩy tài chính, Tỷ số về khả năng thanh toán lãi vay; Tỷ số về cơ cấu tài sản.

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

Nguồn: [2, tr267]

Tỷ số tổng nợ trên tổng tài sản được sử dụng để xác định nghĩa vụ của chủ doanh nghiệp đối với các chủ nợ trong việc góp vốn. Trong đó tổng nợ và tổng tài sản được lấy từ quý hoặc năm gần nhất, tùy theo bạn định tính tỷ số này cho quý hay năm.

Thông thường các chủ nợ muốn tỷ số nợ trên tổng tài sản vừa phải vì tỷ số này càng thấp thì khoản nợ càng được đảm bảo trong trường hợp doanh nghiệp bị phá sản. Trong khi đó, các chủ sở hữu doanh nghiệp lại muốn tỷ số này cao vì họ muốn lợi nhuận gia tăng nhanh và muốn toàn quyền kiểm soát doanh nghiệp. Tỷ số này cao thể hiện sự bất lợi đối với các chủ nợ nhưng lại có lợi cho chủ sở hữu nếu đồng vốn được sử dụng có khả năng sinh lợi cao. Tuy nhiên, nếu tỷ số tổng nợ trên tổng tài sản quá cao, doanh nghiệp dễ bị rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán.

Để có nhận xét đúng đắn về tỷ số tổng nợ trên tổng tài sản cần phải kết hợp với các tỷ số khác, nhưng nếu tỷ số tổng nợ trên tổng tài sản cao, chúng ta có thể kết luận trong tương lai doanh nghiệp sẽ khó huy động tiền vay để tiến hành kinh doanh, sản xuất.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Nguồn: [2, tr173]

Hệ số này phản ánh tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản của doanh nghiệp. Để xác định mức độ phù hợp về tỷ lệ vốn chủ sở hữu trong nguồn vốn của doanh nghiệp sẽ phụ thuộc rất lớn vào hoạt động và

chính sách của từng doanh nghiệp cũng như từng ngành, tỷ số này cho biết trong Tổng số tài sản của doanh nghiệp có bao nhiêu % tài sản được tài trợ bằng VCSH

Tỷ số này cao chứng tỏ khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp, nhưng cũng cho thấy doanh nghiệp chưa tận dụng đòn bẩy tài chính nhiều.

Thu nhập trước thuế và trả lãi

Khả năng thanh toán lãi vay = -----

Chi phí lãi vay

Hệ số khả năng thanh toán lãi vay cho biết mức độ lợi nhuận đảm bảo khả năng trả lãi như thế nào. Nếu công ty quá yếu về mặt này, các chủ nợ có thể đi đến gây sức ép lên công ty, thậm chí dẫn tới phá sản công ty. Khả năng thanh toán lãi vay càng cao thì khả năng thanh toán lãi của doanh nghiệp cho các chủ nợ của mình càng lớn.

Khả năng trả lãi vay của doanh nghiệp thấp cũng thể hiện khả năng sinh lợi của tài sản thấp. Khả năng thanh toán lãi vay thấp cho thấy một tình trạng nguy hiểm, suy giảm trong hoạt động kinh tế có thể làm giảm lãi trước thuế và lãi vay xuống dưới mức nợ lãi mà công ty phải trả, do đó dẫn tới mất khả năng thanh toán và vỡ nợ. Tuy nhiên rủi ro này được hạn chế bởi thực tế lãi trước thuế và lãi vay không phải là nguồn duy nhất để thanh toán lãi. Các doanh nghiệp cũng có thể tạo ra nguồn tiền mặt từ khấu hao và có thể sử dụng nguồn vốn đó để trả nợ lãi. Những gì mà một doanh nghiệp cần phải đạt tới là tạo ra một độ an toàn hợp lý, bảo đảm khả năng thanh toán cho các chủ nợ của mình.

2.3. Phương pháp phân tích năng lực tài chính

2.3.1. Kỹ thuật so sánh

So sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích báo cáo tài chính nhằm nghiên cứu kết quả, sự biến động và mức độ biến động của chỉ

tiêu phân tích. So sánh được thực hiện giữa số thực hiện kỳ này với số thực hiện kỳ trước để thấy rõ xu hướng thay đổi tình hình tài chính doanh nghiệp. Đánh giá sự tăng trưởng hay tụt lùi trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- So sánh số thực hiện với số kế hoạch để thấy rõ mức độ phân đầu của doanh nghiệp.
- So sánh giữa số liệu của doanh nghiệp với số trung bình của ngành, của các doanh nghiệp khác để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp mình là tốt hay xấu, được hay chưa được

Có ba hình thức so sánh: so sánh theo chiều dọc, so sánh theo chiều ngang và so sánh theo xu hướng.

- So sánh theo chiều dọc để xem xét tỷ trọng của từng chỉ tiêu với tổng thể.
- So sánh theo chiều ngang của nhiều kỳ để thấy được sự biến đổi cả về số tương đối và số tuyệt đối của một chỉ tiêu nào đó qua các kỳ tiếp theo.
- So sánh theo xu hướng thường dùng số liệu từ ba năm trở lên để thấy được sự tiến triển của các chỉ tiêu so sánh đặt trong mối quan hệ với các chỉ tiêu khác làm nổi bật sự biến động về tình hình tài chính hiện tại và dự đoán tình hình tài chính của doanh nghiệp trong tương lai.

Khi tiến hành so sánh phải giải quyết các vấn đề về điều kiện so sánh và tiêu chuẩn so sánh:

Điều kiện so sánh được: Khi so sánh theo thời gian, các chỉ tiêu cần thống nhất về nội dung kinh tế, về phương pháp và đơn vị tính. Khi so sánh về không gian, thường là so sánh trong một ngành nhất định nên cần phải quy đổi về cùng một quy mô với các điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

Tiêu chuẩn so sánh được: Là các chỉ tiêu được chọn làm căn cứ so sánh (còn gọi là kỳ gốc). Tùy theo mục đích, yêu cầu của phân tích mà chọn các chỉ tiêu chuẩn so sánh thích hợp.

Để phục vụ cho mục đích cụ thể của phân tích, phương pháp so sánh thường được sử dụng dưới các dạng sau:

- *So sánh bằng số tuyệt đối:*

Khi so sánh bằng số tuyệt đối, các nhà phân tích sẽ biết được qui mô biến động (mức tăng hay giảm) của chỉ tiêu nghiên cứu giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc biểu hiện bằng tiền, hiện vật hay giờ công cụ thể.

- *So sánh bằng số tương đối:*

Số tương đối phản ánh kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu nghiên cứu. Do vậy, so sánh bằng số tương đối, các nhà quản lý sẽ nắm được xu hướng biến động của các chỉ tiêu.

- *So sánh bằng số bình quân:*

Số bình quân phản ánh mức độ bình quân hay đặc điểm điển hình của 1 tổ, 1 bộ phận, 1 đơn vị,... Khi so sánh bằng số bình quân, các nhà quản lý sẽ biết được mức độ mà doanh nghiệp đạt được so với bình quân chung của tổng thể, của ngành... Từ đó, xác định được vị trí của doanh nghiệp trong tổng thể, trong ngành.

2.3.2. Kỹ thuật loại trừ

Phương pháp loại trừ được sử dụng nhằm xác định xu hướng và mức độ ảnh hưởng của lần lượt từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Theo phương pháp này, khi nghiên cứu ảnh hưởng của một nhân tố nào đó phải loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố còn lại.

Phương pháp loại trừ được sử dụng trong phân tích dưới hai cách là phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch:

Phương pháp thay thế liên hoàn

Thay thế liên hoàn là phương pháp thay thế lần lượt từng nhân tố từ giá trị gốc sang kỳ phân tích để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó đến chỉ tiêu nghiên cứu. Các nhân tố chưa được thay thế phải giữ nguyên kỳ gốc.

Sau đó, so sánh trị số của chỉ tiêu nghiên cứu vừa tính được với trị số của chỉ tiêu nghiên cứu trước khi thay thế nhân tố. Mức chênh lệch về trị số của chỉ tiêu nghiên cứu sau và trước khi thay thế nhân tố chính là ảnh hưởng của nhân tố đó đến sự biến động của chỉ tiêu.

Để áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn cần đảm bảo điều kiện và trình tự sau:

- Xác định chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu;
- Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu. Các nhân tố này phải có quan hệ chặt chẽ với chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu dưới dạng tích số hoặc thương số.
- Sắp xếp các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phản ánh đối tượng nghiên cứu vào một công thức toán học theo thứ tự từ nhân tố số lượng đến chất lượng.
- Thay thế lần lượt giá trị của từng nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu nghiên cứu. Có bao nhiêu nhân tố thì có bấy nhiêu lần và nhân tố nào đã thay thế thì giữ nguyên giá trị đã thay thế (kỳ phân tích) cho đến lần thay thế cuối cùng. Sau mỗi lần thay thế trị số của từng nhân tố, phải xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố vừa thay thế đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh đối tượng (nếu có);
- Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu nghiên cứu giữa kỳ phân tích và kỳ gốc.

Phương pháp chênh lệch

Điều kiện và trình tự vận dụng phương pháp số chênh lệch cũng tương tự như phương pháp thay thế liên hoàn, chỉ khác ở chỗ: để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố nào thì trực tiếp dùng số chênh lệch về giá trị kỳ phân tích so với kỳ gốc của nhân tố đó để xác định.

2.3.3. Kỹ thuật tỷ lệ

Phương pháp xây dựng trên ý nghĩa chuẩn mực của tỷ lệ đại lượng tài chính, trong các quan hệ tài chính. Về nguyên tắc, phương pháp tỷ lệ yêu cầu xác định được các ngưỡng, các định mức đánh giá năng lực tài chính doanh nghiệp trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của doanh nghiệp với giá trị các tỷ lệ tham chiếu.

Trong phân tích tài chính doanh nghiệp, các tỷ lệ tài chính được phân tích thành các nhóm tỷ lệ đặc trưng, phản ánh nội dung cơ bản theo các mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp. Đó là các nhóm tỷ lệ về khả năng sinh lời của vốn, nhóm tỷ lệ về cơ cấu và nguồn vốn. Mỗi nhóm tỷ lệ lại bao gồm nhiều tỷ lệ phản ánh riêng lẻ, từng bộ phận hoạt động tài chính trong mỗi trường hợp khác nhau, tùy theo góc độ phân tích người phân tích lựa chọn các nhóm chỉ tiêu khác nhau để phục vụ mục tiêu của mình

2.3.4. Kỹ thuật đồ thị

Phương pháp này dùng để minh họa các kết quả tài chính thu được trong quá trình phân tích bằng các biểu đồ, sơ đồ,... Phương pháp đồ thị giúp người phân tích thể hiện được rõ ràng, trực quan về diễn biến của các đối tượng nghiên cứu và nhanh chóng có phân tích định hướng các chỉ tiêu tài chính để tìm ra nguyên nhân sự biến đổi các chỉ tiêu, từ đó kịp thời đưa ra các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

2.3.5. Kỹ thuật phân tích theo mô hình Dupont

Trong phân tích Báo cáo tài chính, người ta thường vận dụng mô hình Dupont để phân tích mối liên hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng tới chỉ tiêu tài chính cần phân tích. Nhờ sự phân tích mối liên hệ giữa các nhân tố mà người ta có thể phát hiện ra những nhân tố đã ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích theo một trình tự logic chặt chẽ và xu hướng khác nhau. Chẳng hạn, vận dụng mô hình Dupont phân tích tỷ suất sinh lời của tài sản, vốn chủ sở hữu

Nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu ROA, ROE có thể là tổng tài sản, tổng chi phí sản xuất kinh doanh chi ra trong kỳ, vốn ngắn hạn, vốn dài hạn, vốn chủ sở hữu...

Nhân tố kết quả đầu ra của doanh nghiệp có thể là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh hoặc tổng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp....

Theo mô hình Dupont thì Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) được phản ánh theo phương trình sau:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Hệ số tài sản trên vốn chủ sở hữu}}{\text{vốn chủ sở hữu}} \times \frac{\text{Số vòng quay của tài sản}}{\text{của tài sản}} \times \frac{\text{Suất sinh lời của Doanh thu}}{\text{thu}}$$

Để tăng ROE có thể dựa vào ROA, tăng tỷ số Tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu hoặc tăng cả hai. Để tăng Tỷ số Tổng tài sản trên vốn chủ ta có thể hoặc tăng tổng tài sản, hoặc giảm vốn chủ sở hữu, hoặc vừa tăng tổng tài sản vừa giảm vốn chủ sở hữu .

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

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất} \\ \text{sinh lời} \\ \text{của TS} \\ \text{(ROA)} \end{array} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng TS}} = \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}} \times \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng TS}} = \text{ROS} \times \begin{array}{l} \text{Vòng} \\ \text{quay tài} \\ \text{sản} \end{array}$$

Lợi nhuận kế toán sau thuế được lấy từ chỉ tiêu mã số 60 thuộc Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Chỉ tiêu này cho biết trong 1 kỳ phân tích doanh nghiệp bỏ ra 100 đồng tài sản đầu tư thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản tốt, đó là nhân tố giúp 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.

Như vậy để nâng cao khả năng sinh lời của một đồng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng, quản trị doanh nghiệp phải nghiên cứu và xem xét có biện pháp gì cho việc nâng cao không ngừng khả năng sinh lời của doanh thu và sự vận động của tài sản.

2.4. Những nhân tố ảnh hưởng tới phân tích năng lực tài chính doanh nghiệp

Phân tích năng lực tài chính có ý nghĩa quan trọng với nhiều đối tượng khác nhau, ảnh hưởng đến các quyết định đầu tư, tài trợ. Tuy nhiên, phân tích năng lực tài chính chỉ thực sự phát huy tác dụng khi nó phản ánh một cách trung thực tình trạng tài chính doanh nghiệp, vị thế của doanh nghiệp so với các doanh nghiệp khác trong ngành. Muốn vậy, thông tin sử dụng trong phân tích phải chính xác, có độ tin cậy cao, cán bộ phân tích có trình độ chuyên môn giỏi. Ngoài ra, sự tồn tại của hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành cũng là một trong những nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng phân tích năng lực tài chính.

2.4.1. Chất lượng thông tin sử dụng

Đây là yếu tố quan trọng hàng đầu quyết định chất lượng phân tích năng lực tài chính, bởi một khi thông tin sử dụng không chính xác, không phù hợp thì kết quả mà phân tích năng lực tài chính đem lại chỉ là hình thức, không có ý nghĩa gì. Vì vậy, có thể nói thông tin sử dụng trong phân tích năng lực tài chính là nền tảng của phân tích năng lực tài chính.

Từ những thông tin bên trong trực tiếp phản ánh tài chính doanh nghiệp đến những thông tin bên ngoài liên quan đến môi trường hoạt động của doanh nghiệp, người phân tích có thể thấy được tình hình tài chính doanh nghiệp trong quá khứ, hiện tại và dự đoán xu hướng phát triển trong tương lai.

Tình hình nền kinh tế trong và ngoài nước không ngừng biến động, tác động hàng ngày đến điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp. Hơn nữa, tiền lại

có giá trị theo thời gian, một đồng tiền hôm nay có giá trị khác một đồng tiền trong tương lai. Do đó, tính kịp thời, giá trị dự đoán là đặc điểm cần thiết làm nên sự phù hợp của thông tin. Thiếu đi sự phù hợp và chính xác, thông tin không còn độ tin cậy và điều này tất yếu ảnh hưởng đến chất lượng phân tích năng lực tài chính doanh nghiệp.

2.4.2. Trình độ cán bộ phân tích

Có được thông tin phù hợp và chính xác nhưng tập hợp và xử lý thông tin đó như thế nào để đưa lại kết quả phân tích năng lực tài chính có chất lượng cao lại là điều không đơn giản. Nó phụ thuộc rất nhiều vào trình độ của cán bộ thực hiện phân tích. Từ các thông tin thu thập được, các cán bộ phân tích phải tính toán các chỉ tiêu, thiết lập các bảng biểu. Tuy nhiên, đó chỉ là những con số và nếu chúng đứng riêng lẻ thì tự chúng sẽ không nói lên điều gì. Nhiệm vụ của người phân tích là phải gắn kết, tạo lập mối liên hệ giữa các chỉ tiêu, kết hợp với các thông tin về điều kiện, hoàn cảnh cụ thể của doanh nghiệp để lý giải tình hình tài chính của doanh nghiệp, xác định thế mạnh, điểm yếu cũng như nguyên nhân dẫn đến điểm yếu trên. Hay nói cách khác, cán bộ phân tích là người làm cho các con số “biết nói”. Chính tầm quan trọng và sự phức tạp của phân tích năng lực tài chính đòi hỏi cán bộ phân tích phải có trình độ chuyên môn cao.

2.4.3. Hệ thống các chỉ tiêu trung bình ngành

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

vị thế của doanh nghiệp mình từ đó đánh giá được thực trạng tài chính doanh nghiệp cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Nội dung chương hai đề cập tới cơ sở lý luận và thực tiễn vấn đề phân tích năng lực tài chính doanh nghiệp. Luận văn đã đi sâu vào nội dung phân tích tình hình tài chính và các chỉ tiêu phân tích năng lực tài chính doanh nghiệp nói chung bao gồm: Phân tích năng lực thanh toán, phân tích năng lực hoạt động, phân tích khả năng sinh lời, phân tích cơ cấu tài chính,...Tác giả cũng đề cập đến các kỹ thuật phân tích báo cáo tài chính được sử dụng rộng rãi và trong phần thực trạng, tác giả sẽ vận dụng các kỹ thuật này để đi phân tích. Bên cạnh đó, tác giả chỉ ra những nhân tố ảnh hưởng đến phân tích năng lực tài chính để thấy được những tác động của các nhân tố đến hoạt động của doanh nghiệp.

Dựa trên những lý luận này, tác giả đã tiến hành phân tích năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân được trình bày trong chương 3.

CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI NỘI THẤT

MAI VÂN

3.1. Khái quát chung về công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân

3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Tên công ty: **CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI NỘI THẤT MAI VÂN**

Trụ sở chính: Tổ dân phố số 1, phường La Khê - Hà Đông – Hà Nội

Mã số thuế: 0106076231

Email: noithatmaiwan.co@gmail.com

Đại diện công ty theo pháp luật: Ông Nguyễn Đắc Đức

Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân được sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0106076231 lần đầu ngày 13/01/2013.

Công ty là một đơn vị hạch toán kinh tế độc lập, có tư cách pháp nhân, Công ty có con dấu riêng để giao dịch, có vốn do các cổ đông cùng sáng lập, được quyền tự chủ về tài chính và hoạt động kinh doanh theo pháp luật của nhà nước Việt Nam, có trách nhiệm thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước và đối với người lao động trong Công ty.

Xuất phát từ mô hình hộ kinh doanh cá thể, Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân bắt đầu hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh phân phối đồ gỗ nội thất từ năm 2008 với tên gọi là cửa hàng đồ gỗ nội thất Mai Vân. Sau hơn 5 năm phát triển và lớn mạnh, tạo dựng được uy tín đối với thị trường, tháng 1 năm 2013, cửa hàng đồ gỗ nội thất Mai Vân phát triển thành Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân, với số vốn

điều lệ là 1.800.000.000 VNĐ, chính thức hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh, phân phối đồ gỗ nội thất.

3.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh

Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân chuyên cung cấp và phân phối các sản phẩm nội thất văn phòng nổi tiếng trong nước mang thương hiệu Fami, Hòa Phát, Xuân Hòa, Nội thất 190,... và các thương hiệu nhập ngoại có uy tín. Bên cạnh hoạt động phân phối nói trên, Công ty Mai Vân còn là đơn vị phân phối uy tín các sản phẩm veneer cao cấp trên thị trường Hà Nội. Với đội ngũ Nhân viên làm việc chuyên nghiệp giàu kinh nghiệm, công nhân sản xuất lắp đặt với kỹ thuật lành nghề, hàng hóa đạt chất lượng ISO, đảm bảo hàng sản xuất chính hãng mới 100%, dịch vụ hoàn hảo, hình thức thanh toán linh hoạt. Công ty Mai Vân luôn nỗ lực cố gắng để mang đến sự thoả mãn ngoài sự mong đợi của khách hàng.

Các sản phẩm cung cấp chính gồm

3.1.2.1. Thiết bị nội thất:

Tư vấn thiết kế nội thất: Dịch vụ khảo sát, tư vấn xây dựng thiết kế nội thất văn phòng, gia đình, trường học, hội trường...

Các thiết bị nội thất văn phòng: Bàn làm việc, bàn vi tính, bàn họp, bàn giám đốc, tủ hồ sơ, kết chống cháy, ghế các loại, cung cấp lắp đặt chuyên dụng về hội trường, hội thao.

Các thiết bị nội thất trường học: Bàn ghế học sinh, sinh viên, bàn học bán trú, giường ký túc

Các thiết bị nội thất công cộng: Ghế phòng chờ, ghế sân vận động, nhà thi đấu, sàn nâng kỹ thuật.

3.1.2.2. Thiết bị văn phòng

Tổng đài Analog, tổng đài Voip và giải pháp liên lạc

Máy tính, máy in, multimedia, thiết bị mạng và phụ kiện, Máy chiếu, camera quan sát, âm thanh và ánh sáng...

3.1.2.3. Giải pháp toàn diện:

Tư vấn triển khai văn phòng tổng thể từ hoàn thiện mặt bằng, nội thất đến thiết bị máy văn phòng và các giải pháp hệ thống điện mạng, thoại, ánh sáng...

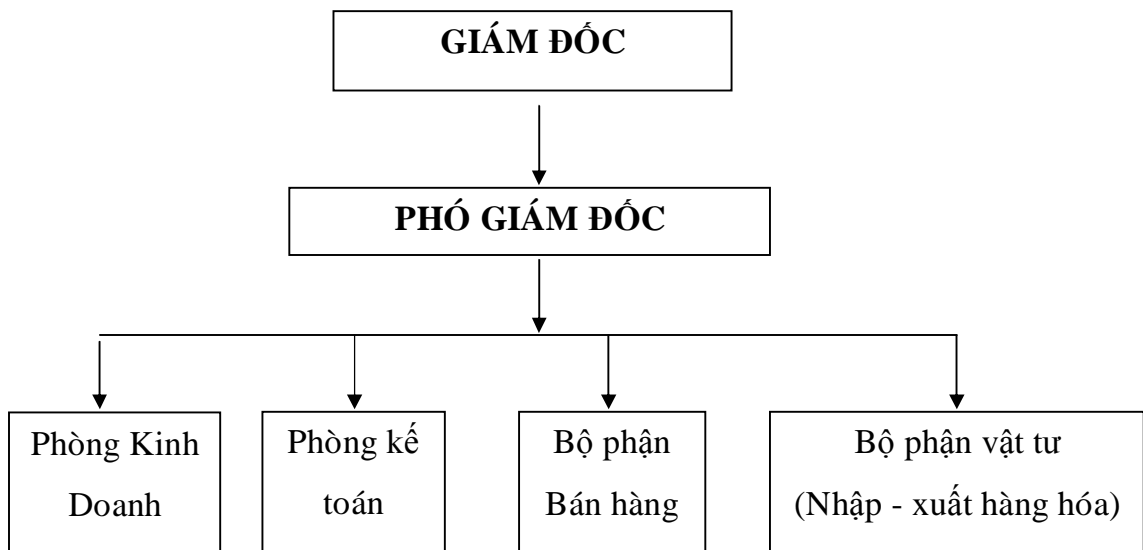
Tư vấn triển khai hệ thống tổng đài Voip

Tư vấn triển khai và cung cấp thiết bị hệ thống phòng họp, hội nghị nhiều bên, hội nghị truyền hình...

3.1.3. Cơ cấu bộ máy quản lý

Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân có 25 nhân viên chính thức bao gồm cả giám đốc được phân thành các phòng ban khác nhau. Tuy mới hoạt động không lâu nhưng do sự cố gắng làm việc không ngừng nghỉ của toàn bộ cán bộ công nhân viên mà Công ty đã đứng vững được trên thị trường cạnh tranh khốc liệt.

Sơ đồ 3.1: Tổ chức bộ máy quản lý hoạt động bán hàng của Công ty



(Nguồn: Phòng Hành chính nhân sự)

*** Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận trong bộ máy quản lý**

Giám đốc: Ông Nguyễn Đắc Đức là người đứng đầu công ty, là người trực tiếp lãnh đạo, điều hành mọi hoạt động của Công ty thông qua bộ máy lãnh đạo trong công ty đảm bảo cho Công ty hoạt động hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn của các thành viên. Giám đốc công ty cũng là người chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Công ty trong quan hệ đối nội đối ngoại và kết quả hoạt động của Công ty.

Phó giám đốc: bà Bạch Thị Thanh Mai có trách nhiệm điều hành hoạt động của Công ty khi giám đốc đi vắng hoặc uỷ quyền, hỗ trợ cho giám đốc trong công tác quản lý và điều hành Công ty.

Phòng kinh doanh: có nhiệm vụ nghiên cứu cung cầu, chủ động kế hoạch tiêu thụ hàng hoá trên cơ sở thăm dò thị trường, không ngừng phân tích tìm hiểu sự thay đổi ở thị trường hiện tại và xúc tiến xâm nhập thị trường mới, có trách nhiệm tư vấn tham mưu về chiến lược, sách lược cho lãnh đạo Công ty giúp giám đốc lên kế hoạch cụ thể cho hoạt động kinh doanh về chủng loại, chất lượng, mẫu mã và chỉ đạo dịch vụ tiêu thụ hàng hoá.

Phòng kế toán: có chức năng tham mưu cho ban giám đốc về công tác tài chính kế toán thông báo kịp thời cho giám đốc về nguồn vốn một cách đúng đắn, cụ thể và chính xác, hạch toán đúng đủ kịp thời. Báo cáo tình hình tài chính với các cơ quan chức năng của Nhà nước, xây dựng kế hoạch tài chính của Công ty, quản lý toàn bộ hệ thống kế toán, sổ sách hàng ngày, phân tích kết quả hoạt động kinh doanh, xác định về tình hình vốn hiện có của Công ty và sự biến động của các loại tài sản.

Bộ phận bán hàng: Có trách nhiệm phối hợp với phòng kinh doanh và một số phòng ban khác để thực hiện tốt công tác giao hàng, triển khai cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ của doanh nghiệp dựa trên cơ sở chiến lược

kinh doanh, nguồn lực của doanh nghiệp. Tổ chức lực lượng bán hàng, lập kế hoạch bán hàng cho công ty.

Bộ phận vật tư (nhập xuất hàng hóa): Có trách nhiệm quản lý vật tư, hàng hóa, thực hiện đúng nguyên tắc xuất - nhập kho, có trách nhiệm đảm bảo cung ứng đầy đủ, kịp thời vật tư, hàng hoá cho quá trình buôn bán, chịu trách nhiệm khi hàng hoá bị hư hỏng do không kiểm tra bảo quản cẩn thận. Thủ kho có trách nhiệm lưu giữ cẩn thận sổ sách, chứng từ xuất - nhập kho.

3.1.4. Cơ cấu bộ máy kế toán

Với đặc điểm là doanh nghiệp vừa và nhỏ, hệ thống báo cáo tài chính của công ty được lập và trình bày theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/9/2006 của Bộ Tài chính

Phương pháp định giá hàng tồn kho trong kỳ: phương pháp bình quân cả kỳ

Phương pháp hạch toán hàng tồn kho: Kê khai thường xuyên.

Đơn vị tiền tệ áp dụng trong hạch toán: Việt Nam đồng.

Kỳ kế toán: Quyết toán theo năm.

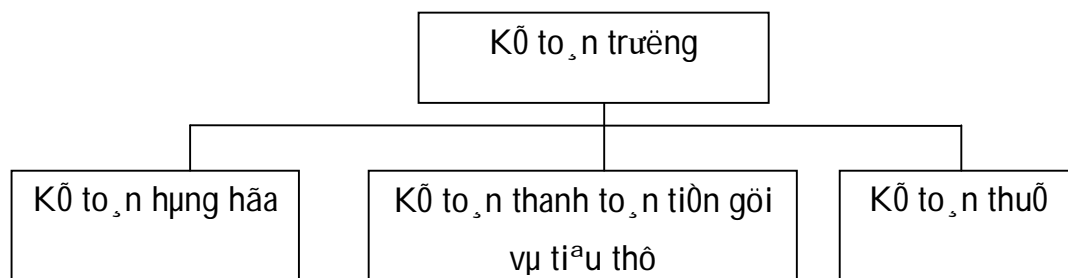
Niên độ kế toán: áp dụng báo cáo tài chính hiện hành Niên độ kế toán bắt đầu từ 01/01 và kết thúc vào 31/12 hàng năm.

Tài khoản kế toán: Số lượng, nội dung và kết cấu của các tài khoản được sử dụng tại Công ty nhìn chung thống nhất với hệ thống tài khoản được ban hành

Phương pháp tính thuế VAT: Tính thuế VAT theo phương pháp khấu trừ

Hình thức sổ kế toán: Nhật ký chung.

Sơ đồ 3.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán của công ty



(Nguồn: Phòng Kế toán)

+ *Kế toán trưởng*: Là người chịu trách nhiệm trước giám đốc về công tác tài chính của Công ty. Tổ chức điều hành, kiểm tra chi đạo bộ máy kế toán thực hiện đúng pháp lệnh kế toán về ghi chép luân chuyển chứng từ, quyết toán xây dựng chiến lược tài chính, tham mưu cho giám đốc để có những quyết định đúng đắn để đạt được hiệu quả kinh doanh. Đồng thời kế toán trưởng là người quản lý vốn, tài sản, hàng hoá, kiểm tra đối chiếu sự phù hợp về số liệu giữa các phần hành, lập báo cáo định kỳ, cung cấp các thông tin tài chính định kỳ cho các đối tượng liên quan.

+ *Kế toán hàng hoá*: theo dõi tình hình xuất - nhập - tồn kho hàng hoá, thường xuyên đối chiếu với thủ kho, ngoài ra có trách nhiệm lưu và xuất hóa đơn sau đó nhập số liệu vào máy vi tính...

+ *Kế toán tiền mặt, tiền gửi ngân hàng*: theo dõi và đối chiếu với số dư với ngân hàng, thanh toán các khoản tiền mặt, tiền gửi ngân hàng.

+ *Kế toán tiêu thụ*: theo dõi vấn đề tiêu thụ hàng hoá sao cho tiền và hàng vận động khớp nhau, theo dõi và xác định doanh thu, giá vốn, thuế, chi phí bán hàng, kết quả kinh doanh của Công ty.

+ *Kế toán thuế*: theo dõi vấn đề kê khai và nộp thuế với cơ quan Thuế.

3.2. Cơ cấu tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân

3.2.1. Tình hình tài sản

Trong giai đoạn 2013-2015, tổng tài sản của công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân đã có sự biến động được thể hiện trong bảng 3.1. Theo đó, ta thấy:

Về quy mô tài sản, trong giai đoạn 2013 - 2015, tổng tài sản của Công ty đã gia tăng, năm 2015 so với năm 2013 tăng 543,550,165 đồng (tương

đương tỷ lệ tăng 11.54%). Trong đó, chủ yếu là sự gia tăng của tài sản ngắn hạn (tăng 710,342,060 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 15.77% so với năm 2013).

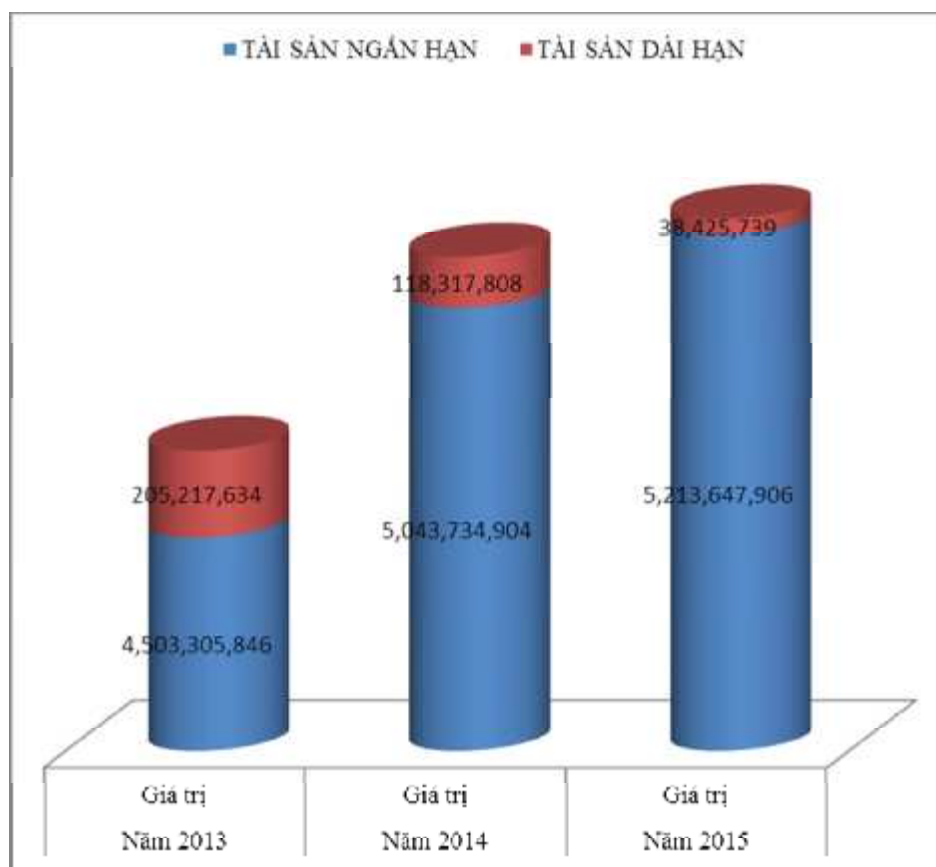
Về cơ cấu tài sản, trong giai đoạn này Công ty không đầu tư mua sắm máy móc thiết bị và tài sản cố định nên tỷ trọng tài sản ngắn hạn luôn cao hơn so với tài sản dài hạn. Năm 2013 tỷ trọng tài sản dài hạn là 4.36%, tài sản ngắn hạn là 95.64%; năm 2015 tỷ trọng tương ứng là 0.73% và 99.27%.

Bảng 2: Sự biến động tài sản giai đoạn 2013-2015

(Đơn vị tính: VNĐ)

CHỈ TIÊU	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		CHÊNH LỆCH 2013 - 2014		CHÊNH LỆCH 2014-2015	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Số tiền	%	Số tiền	%
TÀI SẢN NGẮN HẠN	4,503,305,846	95.64%	5,043,734,904	97.71%	5,213,647,906	99.27%	540,429,058	12.00%	169,913,002	3.37%
1. Tiền và khoản tương đương tiền	110,258,415	2.34%	453,005,993	8.78%	72,291,837	1.38%	342,747,578	310.86%	-380,714,156	-84.04%
2. Khoản phải thu	1,839,156,851	39.06%	1,941,415,652	37.61%	2,060,823,896	39.24%	102,258,801	5.56%	119,408,244	6.15%
3. Hàng tồn kho	2,533,401,708	53.80%	2,626,690,881	50.88%	3,031,036,547	57.71%	93,289,173	3.68%	404,345,666	15.39%
4. Tài sản ngắn hạn khác	20,488,872	0.44%	22,622,378	0.44%	49,495,626	0.94%	2,133,506	10.41%	26,873,248	118.79%
TÀI SẢN DÀI HẠN	205,217,634	4.36%	118,317,808	2.29%	38,425,739	0.73%	-86,899,826	-42.35%	-79,892,069	-67.52%
1. Tài sản cố định	189,446,677	4.02%	108,864,661	2.11%	34,143,812	0.65%	-80,582,016	-42.54%	-74,720,849	-68.64%
2. Tài sản dài hạn khác	15,770,957	0.33%	9,453,147	0.18%	4,281,927	0.08%	-6,317,810	-40.06%	-5,171,220	-54.70%
TỔNG TÀI SẢN	4,708,523,480	100.00%	5,162,052,712	100.00%	5,252,073,645	100.00%	453,529,232	9.63%	90,020,933	1.74%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013-2015)



(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013-2015)

Biểu đồ 1: Quy mô tài sản giai đoạn 2013-2015

3.2.1.1. Tài sản ngắn hạn

Đây là phần tài sản mà trong quá trình hoạt động sản xuất – kinh doanh của công ty, chúng không ngừng quay vòng và thay đổi hình thái của mình. Đồng thời, đây là một phần trong cơ cấu đầu tư và việc thay đổi của tài sản ngắn hạn sẽ có ảnh hưởng đáng kể đến lợi nhuận cũng như tình hình tài chính của công ty. Nhìn vào bảng 3.1 ta thấy tài sản ngắn hạn của công ty qua 3 năm có xu hướng luôn biến động. Cụ thể, năm 2013 là 4,708,523,480 đồng đến năm 2014 là 5,162,052,712 đồng, tăng 453,529,232 đồng so với năm 2013 tương ứng với tỷ lệ tăng 9.63% và tổng tài sản năm 2015 là 5,252,073,645 đồng, tăng 90,020,933 so với năm 2014, tương ứng tỷ lệ tăng 1.74%. Tài sản ngắn hạn tăng lên cho thấy công ty đang mở rộng quy mô sản

xuất - kinh doanh của mình. Sở dĩ có sự thay đổi về kết cấu của tài sản ngắn hạn như vậy là do sự ảnh hưởng và biến động của các nhân tố sau:

Tiền và các khoản tương đương tiền :

Đây được xem là khoản mục tài sản quan trọng đối với hoạt động của doanh nghiệp, bao gồm: Tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, các khoản tương đương tiền... Đây là loại tài sản giúp doanh nghiệp thực hiện ngay việc thanh toán trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình. Do đó, phân tích cơ cấu và sự biến động của khoản mục vốn bằng tiền là hết sức cần thiết. Ta có thể thấy khoản mục này của công ty có sự tăng lên rõ rệt trong năm 2014 và giảm mạnh trong năm 2015, cụ thể: Năm 2013 tiền và các khoản tương đương tiền của công ty là 110,258,415 đồng, chiếm tỷ trọng 2,34% trên tổng tài sản. Năm 2014 khoản mục này là 453,005,993 đồng, tăng 342,747,578 so với năm 2013, tương đương mức tăng 310.86%. Năm 2015, khoản mục này chỉ còn là 72,291,837 đồng, giảm 380,714,156 so với năm 2014 tương đương mức giảm 84.04%, giảm 37,966,578 so với năm 2013 tương đương mức giảm 34.43%. Bên cạnh việc thay đổi về giá trị thì tỷ trọng của khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền trên tổng tài sản cũng thay đổi qua các năm. Nguyên nhân là do công ty mở rộng quy mô kinh doanh đầu năm 2014 và dự trữ một lượng hàng khá lớn nên trong năm công ty sử dụng tiền mặt để chi trả khá nhiều, nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán và đáp ứng kịp thời cho khách hàng. Năm 2015 nhìn chung khoản mục này đã giảm đáng kể chỉ còn 72,291,837 đồng, giảm 380,714,156 đồng tương đương tỷ lệ giảm 84.04% so với năm 2014. Sự sụt giảm đột ngột của khoản mục này đã kéo tỷ trọng của tiền và các khoản tương đương tiền xuống chỉ còn 1.38% trên tổng tài sản, là do lượng hàng tồn trữ cuối năm 2014 còn tồn đọng, nên sang tới năm 2015 lượng tiền của công ty bị giảm xuống. Tóm lại: Qua 3 năm hoạt động thì khoản mục vốn bằng tiền của công ty biến động mạnh và có xu hướng giảm về mặt giá trị

và cao nhất là năm 2014. Vì đây là thời điểm công ty muốn tăng khả năng thanh toán của mình lên, do chính sách mở rộng quy mô kinh doanh, nên đòi hỏi công ty cần phải có một lượng tiền nhất định để đáp ứng đủ nhu cầu mua hàng hóa đầu vào. Do đó, đã làm cho khoản mục tăng lên đáng kể, nhưng đến năm 2015 vốn bằng tiền lại xuống đáng kể.

Các khoản phải thu :

Là những khoản tiền mà công ty bị khách hàng chiếm dụng, tùy vào tình hình cụ thể và chiến lược kinh doanh của mình mà doanh nghiệp sẽ có chính sách thu hồi các khoản phải thu này cho hợp lý với từng giai đoạn khác nhau. Khoản mục này chiếm tỷ trọng khá lớn trên tổng tài sản, đồng thời sự biến động của chúng qua từng năm cũng có chiều hướng tăng giảm khá là bất thường. Cụ thể như sau:

Năm 2013 : Giá trị của khoản phải thu đạt mức 1,839,156,851 đồng, chiếm tỷ trọng 39.06% trên tổng tài sản của doanh nghiệp. Năm 2014 : Khoản phải thu đã giảm xuống chỉ còn 1,941,415,652 đồng, giảm 102,258,801 đồng, tương ứng mức giảm 5.56% so với năm 2013. Bên cạnh đó tỷ trọng trong năm cũng giảm xuống chỉ còn 37.61% trên tổng giá trị tài sản công ty. Năm 2015: Khoản phải thu đã tăng lên về mặt giá trị khi tăng lên mức 2,060,823,896 đồng, tăng 119,408,244 đồng so với cùng kỳ năm 2014 tương đương tỷ lệ tăng 6.15%. Tỷ trọng của khoản phải thu cũng tăng trở lại mức 39.24% tổng giá trị tài sản.

Đi sâu vào phân tích các khoản mục cấu thành nên khoản phải thu, ta có bảng cơ cấu các khoản phải thu như sau:

Bảng 3: Cơ cấu các khoản phải thu giai đoạn 2013-2015

(Đơn vị tính: VNĐ)

CHỈ TIÊU	NĂM 2013		NĂM 2014		NĂM 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng

1. Phải thu khách hàng	1,839,033,851	99.99	1,941,294,652	99.99	2,060,823,896	100.00
2. Trả trước cho người bán	11,000	0.00	-	0.00	-	0.00
3. Các khoản phải thu khác	112,000	0.01	121,000	0.01	-	0.00
TỔNG CỘNG	1,839,156,851	100.00	1,941,415,652	100.00	2,060,823,896	100.00

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

Qua bảng trên ta thấy khoản phải thu khách hàng chiếm chủ yếu trong tổng giá trị các khoản phải thu, các khoản mục trả trước cho người bán hay các khoản phải thu khác chiếm tỷ trọng không đáng kể. Cụ thể: Năm 2013, khoản phải thu khách hàng đạt 1,839,033,851 đồng, chiếm 99.99% trong tổng khoản phải thu. Năm 2014 đạt mức 1,941,294,652 đồng, tăng 102,260,801 đồng so với năm 2013 và năm 2015 tiếp tục tăng lên đến 2,060,823,896 đồng, chiếm 100% tỷ trọng các khoản phải thu, tăng 119,529,244 đồng so với năm 2014. Nguyên nhân chủ yếu làm cho khoản phải thu khách hàng tăng trong các năm là do công ty đã tập trung cung cấp số lượng hàng hóa cho các đối tác, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, san sẻ gánh nặng tài chính cho các đối tác và đại lý.

Khoản trả trước cho người bán và các khoản phải thu khác: các khoản mục này qua 3 năm có sự giảm không đáng kể về mặt giá trị. Nhìn chung chúng chiếm tỷ lệ rất nhỏ và gần như không ảnh hưởng đến sự biến động của toàn bộ khoản mục phải thu.

Tóm lại: Khoản phải thu có sự tăng dần qua các năm là do khoản mục phải thu khách hàng có sự tăng lên khá nhanh và tăng mạnh hơn nhiều lần so với hai khoản mục còn lại. Như vậy, với tình hình khoản phải thu có xu hướng tăng mạnh như vậy, công ty cần có những chính sách hợp lý trong việc thu hồi các khoản vốn bị chiếm dụng sao cho hiệu quả nhất.

Hàng tồn kho:

Trong các tài sản ngắn hạn, hàng tồn kho là tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất tương đương khoảng 80% tổng tài sản. Hàng tồn kho phản ánh khả năng cung cấp cho thị trường cũng như thể hiện tình hình tiêu thụ hàng hóa của công ty. Việc phân tích chỉ tiêu hàng tồn kho có vai trò cực kỳ quan trọng trong việc điều chỉnh chiến lược bán hàng của công ty.

Năm 2014, hàng tồn kho đã tăng và đạt 2,626,690,881 đồng, tăng 93,289,173 đồng so với năm 2013, tương ứng với tốc độ tăng là 3.68%. Năm 2014, hàng tồn kho tiếp tục tăng lên khá nhanh, về mặt tổng giá trị đạt mức 3,031,036,547 đồng, tăng 404,345,666 đồng tương ứng với mức tăng 15.39% so với năm 2014. Tuy nhiên, nếu xét về tỷ trọng hàng tồn kho trong số tổng tài sản, sự biến động của hàng tồn kho qua 3 năm có sự tăng giảm không đều tuy nhiên vẫn xoay quanh tỷ trọng chiếm khoảng 50% trong số tổng tài sản.

Tóm lại, do đặc điểm công ty là loại hình thương mại, đối tượng kinh doanh của công ty là hàng hóa nên tỷ trọng hàng tồn kho là khá lớn nhằm kịp thời cung cấp cho khách hàng. Ta có thể thấy lượng hàng tồn kho tăng dần qua các năm do công ty mở rộng phạm vi kinh doanh. Vì vậy việc gia tăng hàng tồn kho là mục tiêu phát triển thị trường.

3.2.1.2. Tài sản dài hạn

Tài sản dài hạn của công ty giảm dần qua các năm về mặt giá trị cũng như tỷ trọng trên tổng tài sản, cụ thể như sau:

Năm 2013 tổng tài sản dài hạn là 205,217,634 đồng, chiếm 4.36% tổng tài sản. Năm 2014 khoản mục này giảm 86,899,826 đồng (tương đương tỷ lệ giảm 42.35%) so với cùng kỳ năm 2013, đồng thời tỷ trọng giảm xuống còn 2.29% tổng tài sản năm 2014. Năm 2015, khoản mục này tiếp tục giảm xuống với tốc độ tương đương, giảm 79,892,069 đồng so với năm 2014 (tương đương tỷ lệ giảm 67.52%). Vào thời điểm này, tỷ trọng tài sản dài hạn trên tổng tài sản chỉ còn là 0.73%.

Tài sản dài hạn có xu hướng giảm sút qua 3 năm, nguyên nhân chủ yếu là do tài sản cố định giảm dần qua các năm. Năm 2014 tài sản cố định giảm 80,582,016 đồng so với năm 2013, năm 2015 khoản mục này giảm 74,720,849 đồng so với năm 2014. Nguyên nhân làm giảm tài sản cố định là do trong khoảng thời gian này, công ty không đầu tư vào tài sản cố định, không mua sắm máy móc thiết bị và không mở rộng phạm vi kho bãi.

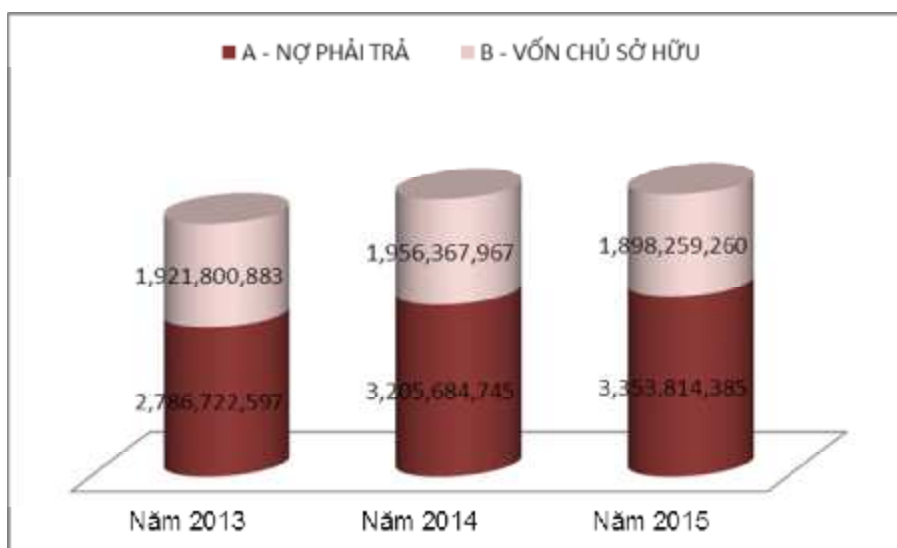
Ngoài yếu tố tài sản cố định, còn có yếu tố chi phí trả trước dài hạn, cũng góp phần không đáng kể vào sự giảm xuống của tổng giá trị tài sản dài hạn. Năm 2014, khoản mục này giảm xuống 6,317,810 đồng so với năm 2013, năm 2015 khoản mục này tiếp tục giảm xuống 5,171,220 đồng so với năm 2014.

3.2.1.3. Đánh giá chung

Qua những phân tích ở phần trên, ta có thể thấy Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp hiện ở mức độ tương đối tốt. Trong đó, khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền mặc dù có sự tăng – giảm thay đổi khác biệt trong từng năm nhưng mức độ biến động vẫn ở trong mức cho phép. Khoản mục khoản phải thu tăng dần qua các năm cho thấy khả năng thu hồi nguồn vốn của công ty vẫn còn nhiều hạn chế và chưa thực sự hiệu quả, gặp nhiều khó khăn. Do đó đòi hỏi công ty cần phải nỗ lực hơn nữa đồng thời đổi mới các biện pháp thu hồi nợ về cho ngân sách của mình. Đồng thời, khoản mục hàng tồn kho cũng tăng dần qua các năm do trong thời gian này, công ty đang thực hiện mục tiêu mở rộng hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, phân tích kết cấu trên chúng ta chỉ biết được sự hợp lý trong việc tăng giảm của từng khoản mục, để biết được mức độ hiệu quả của các biến động trên ta cần kết hợp với những phân tích chỉ số tài chính ở phần sau để có cái nhìn chính xác hơn về tình hình tài chính của công ty.

3.2.2. Tình hình nguồn vốn

Bên cạnh việc xem xét tình hình sử dụng vốn thì việc tìm hiểu về nguồn vốn cũng không kém phần quan trọng. Điều này sẽ giúp cho nhà đầu tư, ban quản trị và những đối tượng khác thấy được khả năng tài trợ về mặt đầu tư tài chính, mức độ tự chủ và sự chủ động trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng như những khó khăn mà doanh nghiệp sẽ phải đối mặt để đưa ra những biện pháp xử lý kịp thời. Sự biến động nguồn vốn trong giai đoạn 2013-2015 của công ty Mai Vân được thể hiện trong bảng 3.3 và biểu đồ 3.2 dưới đây.



(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013-2015)

Biểu đồ 2: Quy mô nguồn vốn giai đoạn 2013-2015

Bảng 4: Cơ cấu các khoản phải thu giai đoạn 2013-2015

(Đơn vị tính: VNĐ)

CHỈ TIÊU	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		2013/ 2014		2014/2015	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Số tiền	%	Số tiền	%
A - NỢ PHẢI TRẢ	2,786,722,597	59.18	3,205,684,745	62.10	3,353,814,385	63.86	418,962,148	15.03	148,129,640	4.62
I. Nợ ngắn hạn	2,786,722,597	59.18	3,205,684,745	62.10	1,253,814,385	23.87	418,962,148	15.03	-1,951,870,360	-60.89
Vay ngắn hạn	1,050,000,000	22.30	1,600,000,000	31.00	-	0.00	550,000,000	52.38	-1,600,000,000	
Phải trả người bán	1,736,722,311	36.88	1,587,833,148	30.76	1,247,569,704	23.75	-148,889,163	-8.57	-340,263,444	-21.43
Người mua trả trước	286	0.00	52,495	0.00	30,604	0.00	52,209		-21,891	
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	-	0.00	17,799,102	0.34	-	0.00	17,799,102		-17,799,102	
Các khoản phải trả ngắn hạn khác	-	0.00	-	0.00	6,214,077	0.12	0		6,214,077	
II. Nợ dài hạn	-	0.00	-	0.00	2,100,000,000	39.98	0		2,100,000,000	
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	1,921,800,883	40.82	1,956,367,967	37.90	1,898,259,260	36.14	34,567,084	1.80	-58,108,707	-2.97
I. Vốn chủ sở hữu	1,921,800,883	40.82	1,956,367,967	37.90	1,898,259,260	36.14	34,567,084	1.80	-58,108,707	-2.97
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	1,600,000,000	33.98	1,600,000,000	31.00	1,600,000,000	30.46	0	0.00	0	0.00
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	321,800,883	6.83	356,367,967	6.90	298,259,260	5.68	34,567,084	10.74	-58,108,707	-16.31
TỔNG NV	4,708,523,480	100	5,162,052,712	100	5,252,073,645	100	453,529,232	9.63	90,020,933	1.74

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013-2015)

Về quy mô nguồn vốn: Quy mô nguồn vốn của Công ty Mai Vân trong giai đoạn 2013 – 2015 đã có sự gia tăng. Năm 2013, tổng nguồn vốn là 4,708,523,480 đồng; sang năm 2014 tổng nguồn vốn là 5,162,052,712 đồng (tăng 453,529,232 đồng, tương đương tỷ lệ tăng 9.63% so với năm 2013). Năm 2015 tổng nguồn vốn là 5,252,073,645 đồng, tăng 90,020,933 đồng so với năm 2014 tương ứng tỷ lệ tăng 1.74%. Trong đó, chủ yếu là do sự gia tăng của nợ phải trả (năm 2015 tăng 567,091,788 đồng so với năm 2013, tương đương tỷ lệ tăng 20.35%). Điều này chứa đựng nguy cơ rủi ro tài chính khi Công ty Mai Vân chủ yếu tài trợ vốn đầu tư bằng nguồn vay nợ.

Về cơ cấu nguồn vốn: Kết quả nghiên cứu cho thấy trong giai đoạn 2013-2015 nguồn vốn để tài trợ cho nhu cầu vốn của Công ty Mai Vân chủ yếu được huy động từ bên ngoài và luôn chiếm tỷ lệ cao trong cơ cấu nguồn vốn, với tỷ lệ trên 60%, trong đó, chủ yếu vẫn là nợ ngắn hạn. Năm 2013, nợ phải trả là 2,786,722,597 đồng, chiếm 59.18% tổng nguồn vốn. Năm 2014, nợ phải trả là 3,205,684,745 chiếm 62.10% tổng nguồn vốn. Sang năm 2015, tỷ trọng nợ phải trả trên tổng nguồn vốn đã lên tới 63.86%, tương ứng với giá trị 3,353,814,385 đồng. Để tìm hiểu nguyên nhân nào làm cho nguồn vốn biến động như vậy chúng ta sẽ đi vào tìm hiểu chi tiết cơ cấu nguồn vốn thông qua sự phân tích ở từng chỉ tiêu sau:

3.2.2.1. Nợ phải trả

Là một phần vô cùng quan trọng trong nguồn vốn của doanh nghiệp nói riêng và cả nền kinh tế nói chung . Trong quá trình hoạt động của mình, các doanh nghiệp phải đối diện với những nhu cầu phát sinh về nợ bao gồm cả nợ vay ngân hàng và tín dụng thương mại, nhưng tùy theo đặc điểm của từng ngành khác nhau và chi phí sử dụng mỗi từng khoản nợ mà tỷ lệ của nợ phải trả sẽ cao hay thấp đối với từng doanh nghiệp.

Thông qua bảng 3.3 ta thấy nợ phải trả có chiều hướng tăng đồng thời cả về giá trị lẫn tỷ trọng trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp.

Nợ phải trả năm 2013 là 2,786,722,597 đồng, chiếm tỷ trọng 59.18% trên tổng nguồn vốn. Đến năm 2014 nợ phải trả là 3,205,684,745 đồng, tăng 418,962,148 đồng tương đương với tỷ lệ tăng 15.03%, đưa tỷ trọng nợ phải trả trên tổng nguồn vốn năm 2014 lên 62.10%. Sang năm 2015 khoản mục này tiếp tục tăng 148,129,640 đồng so với năm 2014, đưa tỷ trọng nợ phải trả trên tổng nguồn vốn năm 2015 lên 63.86%. Nguyên nhân làm tổng nợ phải trả tăng dần qua các năm có thể được giải thích bằng sự thay đổi của các yếu tố sau:

Nợ ngắn hạn

Đây là nguồn tài trợ nhanh nhất mà công ty có thể huy động được khi nguồn vốn không đủ để đáp ứng cho nhu cầu sản xuất – kinh doanh tức thời, tuy nhiên khi sử dụng nguồn tài trợ từ nợ ngắn hạn này nhiều sẽ dẫn đến tình trạng không đảm bảo an toàn trong hoạt động của doanh nghiệp khi các khoản nợ này đến hạn rất nhanh vì thời gian vay là khá ngắn (thường chỉ tầm 1 năm trở lại).

Nhìn chung ta thấy nợ ngắn hạn chiếm gần như toàn bộ số nợ phải trả và có xu hướng thay đổi khác nhau trong 3 năm từ 2013 – 2015 . Năm 2013 và 2014 khoản mục này chiếm 100% lượng nợ phải trả. Song đến năm 2015 cơ cấu nợ phải trả có sự thay đổi, nợ ngắn hạn giảm 1,951,870,360 đồng so với năm 2014, đồng thời nợ dài hạn có sự tăng lên.

Khoản mục nợ ngắn hạn chịu tác động chủ yếu của 2 thành phần: vay và nợ ngắn hạn và khoản phải trả người bán. Để biết được nguyên nhân tạo nên sự thay đổi khác nhau qua từng năm như vậy ta sẽ tiếp tục phân tích các khoản mục cấu thành nên khoản mục nợ ngắn hạn này :

Vay và nợ ngắn hạn: Khoản mục này có sự biến động mạnh qua 3 năm, cụ thể: Năm 2013 khoản mục này có giá trị 1,050,000,000 đồng, năm 2014 khoản mục này là 1,600,000,000 đồng, tăng lên 52.38% so với năm 2014, song đến năm 2015 khoản mục này được xóa bỏ, chuyển xuống phần nợ dài hạn. Nguyên nhân làm cho khoản vay và nợ ngắn hạn có sự biến động như vậy là do các khoản mục này về bản chất là nguồn vốn vay ngắn hạn từ các thành viên trong ban lãnh đạo công ty để góp phần hỗ trợ công ty có số vốn ban đầu phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh.

Phải trả người bán: khoản mục này chiếm một tỷ trọng tương đối lớn trong tổng nợ ngắn hạn và có xu hướng giảm về mặt giá trị trong 3 năm qua. Đặc biệt là trong giai đoạn 2014-2015, khoản mục này giảm đi 340,263,444 đồng tương đương tỷ lệ giảm 21.43% so với năm 2014. Nguyên nhân gây ra sự thay đổi ở khoản mục này là do qua 1 thời gian hoạt động, công ty đã đẩy mạnh được việc thanh toán cho các nhà cung cấp.

Thuế và các khoản phải nộp nhà nước: Đây là khoản mục mang tính chất bắt buộc, nhìn chung thì công ty không nợ tiền thuế của nhà nước, cụ thể là trong giai đoạn 2013-2015 chỉ có năm 2014 phát sinh khoản thuế phải nộp nhà nước là 17,799,102 đồng.

Nợ dài hạn

Đây là nguồn tài trợ cho công ty khi thiếu hụt vốn và có tính an toàn cao hơn khoản nợ ngắn hạn, công ty có thể sử dụng nguồn vốn này để tài trợ cho việc mua sắm tài sản cố định. Tuy nhiên cho đến năm 2015 công ty mới chuyển dịch cơ cấu nợ ngắn hạn thành nợ dài hạn, với giá trị 2,100,000,000, chiếm 39.98% tổng nguồn vốn. Chứng tỏ các năm trước công ty chưa sử dụng tốt nguồn vốn này.

Tóm lại, Qua 3 năm hoạt động gần đây, ta thấy nợ ngắn hạn là nguồn tài trợ chủ yếu khi công ty cần vốn để thực hiện các phương án sản xuất kinh

doanh. Trong đó phần chiếm tỷ trọng cao nhất là khoản phải trả người bán vì đây là phương án tài trợ ít tốn kém chi phí, tiện dụng và linh hoạt trong kinh doanh. Bên cạnh đó khoản vay và nợ ngắn hạn cũng chiếm tỷ trọng tương đối cao. Riêng khoản mục nợ dài hạn bắt đầu xu hướng tăng nhưng tỷ trọng vẫn còn khá thấp và chưa ảnh hưởng nhiều đến sự biến động của tổng nợ phải trả. Trong thời gian tới, doanh nghiệp nên tìm các phương hướng mới để đẩy mạnh việc sử dụng những ưu đãi từ các khoản vay dài hạn và cân đối giữa vay ngắn hạn và vay dài hạn.

3.2.2.2. Vốn chủ sở hữu

Đây là nguồn tài trợ quan trọng và an toàn nhất vì quyết định tính tự chủ của đơn vị trong mọi hoạt động kinh doanh. Đặc biệt đối với lĩnh vực kinh doanh thương mại thì việc có được một nguồn tài trợ an toàn và vững chắc sẽ đảm bảo được tính cạnh tranh khi phải đối mặt với cơ chế và sự biến đổi liên tục của thị trường hiện nay. Qua số liệu ở bảng 3.3 ta thấy nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty Mai Vân được giữ ổn định qua các năm, trong đó chiếm tỷ trọng cao nhất là vốn đầu tư của chủ sở hữu là 1,600,000,000 đồng. Nguồn vốn chủ sở hữu không tăng qua các kỳ dẫn đến sự chuyển dịch cơ cấu vốn sang phụ thuộc ngày càng nhiều vào nợ vay. Như vậy có thể nhận thấy, Công ty Mai Vân đang cố gắng duy trì cơ cấu nguồn vốn của mình quanh tỷ lệ nợ là 60% và vốn chủ sở hữu là 40%. Tài sản của Công ty Mai Vân chủ yếu được hình thành từ nguồn vốn vay. Mặc dù trong năm vừa qua Công ty Mai Vân vẫn kinh doanh có hiệu quả nhưng nợ phải trả lớn thì sẽ không chủ động về mặt tài chính, mức độ tự chủ về tài chính không cao.

3.2.2.3. Đánh giá chung

Qua phân tích trên ta thấy, nguồn vốn kinh doanh của công ty tăng dần trong 3 năm qua về mặt giá trị. Nguyên nhân chủ yếu là do sự tăng trưởng của nợ phải trả. Khoản mục này tăng cao đồng nghĩa việc công ty vay nợ càng

nhieu và tất nhiên khi vượt qua một mức độ nào đó sẽ dẫn đến bất lợi cho doanh nghiệp do chi phí tài chính tăng quá mức cho phép. Do đó công ty cần có chính sách hợp lý nhằm hạn chế việc vay nợ để tăng hiệu quả hoạt động của mình. Tuy nhiên, công ty vẫn kiểm soát được phần nào tính tự chủ về mặt tài chính của công ty mình khi giữ cho tỷ lệ giữa nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu không biến động quá nhiều. Đây là một dấu hiệu tốt cho thấy vấn đề sử dụng nguồn vốn và quá trình hoạt động kinh doanh của công ty trong 3 năm qua phần nào có hiệu quả.

3.2.3. Kết quả kinh doanh

Là công ty mới thành lập không lâu, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh còn non trẻ song Công ty đã nỗ lực hết mình và không ngừng tăng trưởng, đạt những thành công nhất định trong hoạt động kinh doanh. Năm 2013 và 2014, tình hình kinh tế tài chính thế giới có nhiều khó khăn và bất ổn. Trước những ảnh hưởng tiêu cực từ các nhân tố vĩ mô của nền kinh tế, trong khi nhiều doanh nghiệp đã phá sản, Công ty Mai Vân vẫn đạt kết quả kinh doanh cuối năm tương đối khả quan.

Sự biến động kết quả kinh doanh của công ty qua các năm được thể hiện qua bảng 3.4 sau:

Bảng 5: Kết quả kinh doanh giai đoạn 2013-2015

(Đơn vị tính: VNĐ)

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	2013-2014		2014-2015	
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	15,355,364,384	13,848,845,123	12,701,282,989	(1,506,519,261)	-9.81%	(1,147,562,134)	-8.29%
Các khoản giảm trừ doanh thu	125,077,278	151,960,265	128,972,347	26,882,987	21.49%	(22,987,918)	-15.13%
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	15,230,287,106	13,696,884,858	12,572,310,642	(1,533,402,248)	-10.07%	(1,124,574,216)	-8.21%
Giá vốn hàng bán	15,354,869,477	13,701,482,114	12,786,086,304	(1,653,387,363)	-10.77%	(915,395,810)	-6.68%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	(124,582,371)	(4,597,256)	(213,775,662)	119,985,115	-96.31%	(209,178,406)	4550.07%
Doanh thu hoạt động tài chính	903,823	733,972	298,793	(169,851)	-18.79%	(435,179)	-59.29%
Chi phí tài chính	2,437,206	1,599,597	451,000	(837,609)	-34.37%	(1,148,597)	-71.81%
- Trong đó: Chi phí lãi vay	314,976	0	0	(314,976)		0	
Chi phí quản lý kinh doanh	695,299,079	614,967,589	465,112,285	(80,331,490)	-11.55%	(149,855,304)	-24.37%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(821,414,833)	(620,430,470)	(679,040,154)	200,984,363	-24.47%	(58,609,684)	9.45%
Thu nhập khác	873,248,053	666,151,127	707,806,481	(207,096,926)	-23.72%	41,655,354	6.25%
Chi phí khác	0	2,511,802	2,861,600	2,511,802		349,798	13.93%
Lợi nhuận khác	873,248,053	663,639,325	704,944,881	(209,608,728)	-24.00%	41,305,556	6.22%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	51,833,220	43,208,855	25,904,727	(8,624,365)	-16.64%	(17,304,128)	-40.05%
Chi phí thuế TNDN	11,662,475	8,641,771	5,180,945	(3,020,704)	-25.90%	(3,460,826)	-40.05%
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	40,170,745	34,567,084	20,723,782	(5,603,661)	-13.95%	(13,843,302)	-40.05%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013-2015)

3.2.3.1. Tình hình doanh thu

Về tốc độ tăng trưởng, chỉ xét đến doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, nhìn chung, chỉ tiêu doanh thu của Công ty Mai Vân có sự suy giảm qua các năm. Doanh thu bán hàng năm 2013 là 15,355,364,384 đồng. Năm 2014 doanh thu bán hàng là 13,848,845,123 đồng, giảm 9.81% so với năm 2013. Năm 2015 doanh thu tiếp tục giảm 1,147,562,134 tương ứng tỷ lệ giảm 8.29% so với năm 2014. Mức tăng trưởng doanh thu bình quân qua 3 năm (2013-2015) của Công ty Mai Vân đạt âm 8.64% năm

Về cơ cấu doanh thu: Trong cơ cấu doanh thu của Công ty Mai Vân, nhóm sản phẩm chủ lực chiếm tỷ trọng doanh thu lớn nhất qua các năm là ghế các loại. Tỷ trọng các nhóm sản phẩm này chiếm khoảng 40% tổng doanh thu các năm. Đứng thứ hai về tỷ trọng đóng góp vào doanh thu là sản phẩm bàn các loại, chiếm trung bình khoảng 25% doanh thu các năm. Tiếp đến là các sản phẩm tủ văn phòng chiếm khoảng 20% tổng doanh thu. Các sản phẩm còn lại như khung bàn, giá sách, kết sắt và các sản phẩm khác chiếm tỷ trọng khiêm tốn trên tổng doanh thu. Điều này cho thấy Công ty Mai Vân đã tập trung phát huy thế mạnh các sản phẩm chủ lực để đem lại hiệu quả kinh doanh cho công ty.

Phân tích cơ cấu doanh thu qua các khoản mục nhỏ, ta có bảng sau

Bảng 6: Cơ cấu doanh thu giai đoạn 2013-2015

(Đơn vị tính: VNĐ)

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		2013-2014		2014-2015	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	+/-	%	+/-	%
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	15,355,364,384	94.61	13,848,845,123	95.41	12,701,282,989	94.72	(1,506,519,261)	-9.81	(1,147,562,134)	-8.29
Doanh thu hoạt động tài chính	903,823	0.01	733,972	0.01	298,793	0.00	(169,851)	-18.79	(435,179)	-59.29
Thu nhập khác	873,248,053	5.38	666,151,127	4.59	707,806,481	5.28	(207,096,926)	-23.72	41,655,354	6.25
Tổng các doanh thu	16,229,516,260		14,515,730,222		13,409,388,263		(1,713,786,038)	-10.56	(1,106,341,959)	-7.62

Bảng 7: Cơ cấu chi phí giai đoạn 2013-2015

(Đơn vị tính: VNĐ)

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		2013-2014		2014-2015	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	+/-	%	+/-	%
Giá vốn hàng bán	15,354,869,477	95.65	13,701,482,114	95.68	12,786,086,304	96.47	(1,653,387,363)	-10.77	(915,395,810)	-6.68
Chi phí tài chính	2,437,206	0.02	1,599,597	0.01	451,000	0.00	(837,609)	-34.37	(1,148,597)	-71.81
Chi phí quản lý kinh doanh	695,299,079	4.33	614,967,589	4.29	465,112,285	3.51	(80,331,490)	-11.55	(149,855,304)	-24.37
Chi phí khác	0	0.00	2,511,802	0.02	2,861,600	0.02				
Tổng chi phí	16,052,605,762		14,320,561,102		13,254,511,189		(1,732,044,660)	-10.79	(1,066,049,913)	-7.44

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013-2015)

Phân tích doanh thu thuần: Đây là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất (hơn 90%) trong tổng doanh thu của công ty. Khoản mục này có giảm dần qua các năm như đã phân tích phía trên. Đây rõ ràng là một tín hiệu bất lợi cho tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ở thời điểm hiện tại.

Doanh thu hoạt động tài chính: khoản mục này chiếm tỷ lệ khá thấp và không có ảnh hưởng lớn đến sự biến động của tổng doanh thu . Doanh thu hoạt động tài chính có xu hướng giảm qua các năm . Năm 2013 đạt 903,823 đồng, năm 2014 là 733,972, giảm 169,851 đồng tương ứng tỷ lệ giảm 18.79% so với năm 2013 và đến năm 2015 giảm 435,179 đồng tương ứng tỷ lệ giảm 59,29% so với năm 2014. Điều này cho thấy khả năng đầu tư vào lĩnh vực hoạt động tài chính của công ty là không cao và có phần chưa hiệu quả, do đó công ty cần có chủ trương và biện pháp thích hợp, tích cực hơn nữa để đầu tư vào lĩnh vực này nhằm tăng thêm doanh thu cho doanh nghiệp .

Doanh thu khác: Đây là khoản chiết khấu thanh toán mà doanh nghiệp được hưởng do thanh toán tiền hàng sớm hơn thời hạn yêu cầu và một số khoản thu khác. Khoản mục này chiếm tỷ trọng tương đối thấp.

Qua phần phân tích ở trên, ta thấy tình hình doanh thu có xu hướng giảm qua 3 năm 2013-2015. Kết quả trên có thể do công tác bán hàng không hiệu quả hoặc do chính sách thanh toán chưa tạo thuận lợi cho khách hàng.

3.2.3.2. Tình hình chi phí

Chi phí sản xuất kinh doanh có vai trò vô cùng quan trọng và được xem là yếu tố đầu vào của quá trình hoạt động kinh doanh và đồng nghĩa nó có ảnh hưởng vô cùng lớn đến kết quả hoạt động sản xuất – kinh doanh mà công ty đạt được. Do đó, chúng ta cần phải xem xét những yếu tố tác động đến chi phí để có biện pháp hợp lý và hiệu quả để tiết kiệm triệt để chi phí để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng vẫn đảm bảo chất lượng của sản phẩm dịch vụ đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng.

Tình hình biến động của khoản mục chi phí của công ty trong 3 năm từ 2013 – 2015 sẽ được thể hiện ở bảng 3.6.

Qua bảng trên ta thấy tổng chi phí cũng như doanh thu giảm dần qua 3 năm, để hiểu rõ nguyên nhân của sự biến động này ta cần phải xem xét cụ thể và chi tiết của từng yếu tố trong khoản mục chi phí:

Giá vốn hàng bán: Chủ yếu gồm các chi phí đầu tư để mua hàng hóa đầu vào. Năm 2013, giá vốn hàng bán ở mức 15,354,869,477 đồng, chiếm tỷ trọng 95.65% trên tổng khoản mục chi phí. Đến năm 2014, giá vốn hàng bán giảm 1,653,387,363 đồng tương đương mức giảm 10.77% so với cùng kỳ năm 2013 tuy nhiên xét về tỷ trọng trên tổng chi phí thì gần như không thay đổi. Đến năm 2015, giá vốn hàng bán giảm 915,395,810 đồng tương đương mức giảm 6.68%, nhưng xét về tỷ trọng lại tăng lên chiếm 96.47% tổng chi phí. Nguyên nhân chủ yếu làm giá vốn hàng bán giảm về mặt giá trị qua các năm là do công ty trong thời gian qua đã giảm nhập hàng hóa đầu vào, tạm thời thu hẹp hoạt động sản xuất kinh doanh để hạn chế lượng hàng tồn kho. Trong 3 năm 2013-2015, tỷ lệ giữa giá vốn và doanh thu của công ty ở mức khá cao, cá biệt năm 2015 giá trị giá vốn còn lớn hơn doanh thu công ty. Sự chênh lệch này được giải thích do công ty được hưởng chiết khấu trên doanh thu từ nhà cung cấp cho hóa đơn tiếp theo. Phần chiết khấu này được kế toán theo dõi trong tài khoản 711 thay vì trừ vào giá vốn. Đồng thời khi bán hàng hóa dịch vụ, công ty bán theo giá niêm yết của nhà cung cấp, dẫn đến việc đối với từng mặt hàng cá biệt giá trị doanh thu và giá vốn gần tương đương nhau.

Chi phí tài chính: Ta thấy chi phí tài chính cũng giảm dần qua 3 năm nhưng chiếm tỷ trọng không đáng kể trong tổng chi phí. Trong năm 2013, chi phí tài chính là 2,437,206 đồng, chiếm 0,02% trên tổng chi phí. Năm 2014, chi phí tài chính đã giảm xuống còn 1,599,597 đồng. Đến năm 2015, chi phí tài chính lại tiếp tục giảm còn 451,000 đồng, tương ứng mức giảm -81.50% so

với năm 2013. Nguyên nhân chính làm cho chi phí tài chính giảm mạnh là do công ty bắt đầu hạn chế các nguồn vốn vay và tập trung vào nguồn vốn chủ sở hữu.

Chi phí quản lý kinh doanh: Đây là khoản mục chi phí có ảnh hưởng lớn đến chất lượng của việc điều hành và quản lý hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp. Cũng như các khoản mục chi phí phía trên, chi phí quản lý kinh doanh cũng giảm dần qua các năm như sau: Năm 2013 chi phí quản lý kinh doanh là 695,299,079 đồng, chiếm tỷ trọng 4.33% trên tổng chi phí. Năm 2014 khoản mục này là 614,967,589 đồng, giảm 80,331,490 đồng tương ứng tỷ lệ giảm 11.55% so với năm 2013 nhưng xét về tỷ trọng thì gần như không đổi. Năm 2015 khoản chi phí này tiếp tục giảm còn 465,112,258 đồng, tỷ trọng chỉ còn chiếm 3.51% trên tổng chi phí. Nguyên nhân chính làm cho chi phí quản lý kinh doanh giảm xuống qua các năm là do công ty thu hẹp sản xuất và cắt giảm các phần chi phí đào tạo cũng như chi phí liên quan đến quản lý doanh nghiệp.

Chi phí khác: Bao gồm các khoản tiền phạt nộp chậm, các khoản điều chỉnh hóa đơn. Đây là khoản mục có tính chất bất thường, chiếm tỷ trọng và có ảnh hưởng tương đối thấp đến tổng cơ cấu chi phí.

Qua phần phân tích ở trên, ta thấy tổng chi phí có xu hướng giảm qua các năm. Nguyên nhân gây ra vấn đề này là do sự tác động chủ yếu của giá vốn hàng bán giảm xuống, đồng thời chi phí quản lý doanh nghiệp cũng có sự biến động và xu hướng giảm dần.

3.2.3.3. Tình hình lợi nhuận

Để hiểu rõ hơn tình hình biến động của khoản mục lợi nhuận như thế nào, chúng ta tiến hành xem xét sự biến động của tổng lợi nhuận trước thuế, vì đây là khoản mục có tính chất quyết định đến sự lãi/lỗ của doanh nghiệp trong một năm kinh doanh. Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2013 là

51,833,220 đồng. Lợi nhuận năm 2014 là 43,208,855 đồng, giảm 8,624,365 đồng tương ứng tỷ lệ giảm 16.64% so với năm 2013. Đến năm 2015 con số này tiếp tục giảm còn 25,904,727 đồng, kém hơn năm trước 17,304,128 đồng tương đương mức giảm 40.05%.

Qua phần phân tích ở trên, ta có thể thấy : 2 khoản mục doanh thu và chi phí đều có sự giảm xuống qua các năm, song tốc độ giảm của doanh thu cao hơn tốc độ giảm của chi phí, hay nói cách khác do chính sách quản lý và tiết kiệm của các khoản mục chi phí của công ty chưa tốt nên lợi nhuận của công ty giảm xuống, điều này chứng tỏ chính sách kinh doanh của công ty đang thực hiện chưa đem lại hiệu quả. Công ty cần xem xét thay đổi các chính sách đầu tư, quy mô đầu tư để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh cho những năm tới.

3.3. Năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ thương mại nội thất Mai Vân

Năng lực tài chính trong công ty được đánh giá dựa vào các tỷ số tài chính để đo lường khả năng sinh lời cũng như những rủi ro đang tồn tại trong công ty. Qua đó sẽ đưa ra được những nhận xét chính xác về tình hình tài chính hiện tại của công ty. Do đó, chúng ta sẽ đi phân tích những yếu tố sau

3.3.1. Tình hình thanh toán và khả năng thanh toán – Các chỉ số thanh khoản

3.3.1.1. Tình hình thanh toán

Để góp phần nâng cao năng lực tài chính, cũng như năng lực quản lý điều hành doanh nghiệp cần theo dõi tình hình công nợ và khả năng thanh toán, qua đó đánh giá mức độ tự chủ tài chính của doanh nghiệp. Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp có thể phát sinh nhiều khoản nợ phải thu và nợ phải trả, đó là điều bình thường. Tuy nhiên, nếu để tình trạng nợ nần kéo dài, tỷ lệ chiếm dụng vốn của doanh nghiệp lớn sẽ dẫn

đến hậu quả mất dần khả năng thanh toán. Nghiên cứu tình hình thanh toán các khoản phải thu, phải trả, qua đó thấy được mức độ chiếm dụng vốn và đi chiếm dụng vốn của Công ty Mai Vân trên cơ sở so sánh các khoản nợ phải thu, các khoản nợ phải trả thông qua số tuyệt đối và tương đối.

Bảng 8: Bảng phân tích các khoản phải thu

(Đơn vị tính: VNĐ)

Chỉ tiêu	2013		2014		2015		2013-2014		2014-2015	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	+/-	%	+/-	%
I. Phải thu ngắn hạn	1,839,156,851	100.00	1,941,415,652	100.00	2,060,823,896	100.00	102,258,801	5.56	119,408,244	6.15
Phải thu khách hàng	1,839,033,851	99.99	1,941,294,652	99.99	2,060,823,896	100.00	102,260,801	5.56	119,529,244	6.16
Trả trước cho người bán	11,000	0.00	0	-	0	-	-11,000		0	
Phải thu khác	112,000	0.01	121,000	0.01	0	-	9,000	8.04	-121,000	
Các khoản phải thu	1,839,156,851	100.00	1,941,415,652	100.00	2,060,823,896	100.00	102,258,801	5.56	119,408,244	6.15

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013-2015)

Bảng 9: Bảng phân tích các khoản phải trả

(Đơn vị tính: VNĐ)

Chỉ tiêu	2013		2014		2015		2013-2014		2014-2015	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	+/-	%	+/-	%
I. Nợ ngắn hạn	2,786,722,597	100.00	3,205,684,745	100.00	1,253,814,385	37.38	418,962,148	15.03	-1,951,870,360	-60.89
Vay ngắn hạn	1,050,000,000	37.68	1,600,000,000	49.91	0	-	550,000,000	52.38	-1,600,000,000	
Phải trả cho người bán	1,736,722,311	62.32	1,587,833,148	49.53	1,247,569,704	37.20	-148,889,163	-8.57	-340,263,444	-21.43
Người mua trả tiền trước	286	0.00	52,495	0.00	30,604	0.00	52,209		-21,891	
Thuế & phải nộp NN	0		17,799,102	0.56	0	-	17,799,102		-17,799,102	
Phải trả ngắn hạn khác	0		0	-	6,214,077	0.19	0		6,214,077	
II. Nợ dài hạn	0		0	-	2,100,000,000	62.62	0		2,100,000,000	
Vay và nợ dài hạn	0		0	-	2,100,000,000	62.62	0		2,100,000,000	
Các khoản phải trả	2,786,722,597	100.00	3,205,684,745	100.00	3,353,814,385	100.00	418,962,148	15.03	148,129,640	4.62

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2013-2015)

Kết quả nghiên cứu tình hình thực hiện các khoản nợ phải thu của Công ty Mai Vân cho thấy mặc dù quy mô sản xuất và tiêu thụ giảm xuống song các khoản phải thu ngắn hạn lại tăng lên. Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy, trong giai đoạn năm 2013-2014, tổng các khoản phải thu tăng 102,258,801 đồng tương ứng mức tăng 5.56%. Mức tăng này tất cả đều là do mức tăng của các khoản phải thu ngắn hạn, cụ thể hơn nữa là do sự tăng lên của khoản phải thu khách hàng, chiếm tới 99.99% tỷ trọng các khoản phải thu. Năm 2014, khoản phải thu khách hàng tăng 102,260,801 đồng, tương ứng mức tăng 5.56% so với năm 2013. Năm 2015 khoản mục này tiếp tục tăng 119,529,244 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 6.16% so với năm 2014. Hầu hết các khoản phải thu đều cho thấy Công ty Mai Vân đang bị chiếm dụng vốn trong ngắn hạn. Điều này cũng phù hợp với sự biến động doanh thu tiêu thụ của Công ty Mai Vân trong giai đoạn 2013-2015.

Kết quả nghiên cứu về tình hình các khoản nợ phải trả phản ánh tình hình vốn chiếm dụng của Công ty Mai Vân. Trong giai đoạn 2013-2014, tổng các khoản phải trả tăng 418,962,148 đồng, tương đương tỷ lệ tăng 15.03% so với năm 2013. Sang năm 2015, tổng khoản nợ phải trả lại tiếp tục tăng lên 148,129,640 đồng, tương đương tỷ lệ tăng 4.62% so với năm 2014. Xét chi tiết các yếu tố phải trả ta thấy nợ phải trả được cấu thành chủ yếu từ nợ ngắn hạn và các khoản phải trả người bán, trong đó nợ ngắn hạn tăng lên trong giai đoạn 2013-2014 và giảm mạnh trong năm 2015. Đồng thời khoản phải trả người bán cũng giảm dần cả về giá trị lẫn tỷ trọng các khoản phải trả từ 1,736,722,311 đồng năm 2013 (chiếm 62.32% tỷ trọng các khoản phải trả) xuống còn 1,587,833,148 đồng năm 2014 (chiếm 49.53% tỷ trọng các khoản phải trả), giảm 148,889,163 đồng, tương đương mức giảm 8.57% so với năm 2013. Năm 2015 khoản mục này giảm xuống còn 1,247,569,704 đồng (chiếm 37.20% tỷ trọng các khoản phải trả), giảm 340,263,444 đồng tương đương mức giảm

21.43% so với năm 2014. Đặc biệt, năm 2015 phát sinh khoản nợ dài hạn 2,100,000,000 đồng đồng thời khoản nợ ngắn hạn được xóa bỏ. Nguyên nhân được xác định là do Công ty Mai Vân kéo dài và tang cả về giá trị và thời gian khoản nợ vay để đáp ứng duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh. Tổng số vốn mà Công ty Mai Vân chiếm dụng năm 2015 là 3,353,814,385 đồng, tăng so với năm 2013 là 567,091,788 đồng tương ứng tỷ lệ tăng 20.35%.

Để đánh giá khái quát tình hình chiếm dụng vốn của Công ty Mai Vân, cần tính toán tỷ số giữa các khoản vốn bị chiếm dụng (các khoản phải thu) và vốn chiếm dụng (các khoản phải trả). Điều này phản ánh sự tương quan giữa các khoản chiếm dụng vốn lẫn nhau giữa Công ty Mai Vân và các đối tác kinh tế.

Bảng 10: Bảng phân tích tương quan các khoản chiếm dụng vốn

(Đơn vị tính: VND)

Chỉ tiêu	2013	2014	2015
Vốn bị chiếm dụng	1,839,156,851	1,941,415,652	2,060,823,896
Vốn chiếm dụng	2,786,722,597	3,205,684,745	3,353,814,385
Tỷ lệ vốn bị chiếm dụng so với vốn chiếm dụng (%)	66.00	60.56	61.45

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua bảng trên, ta thấy qua cả 3 năm, tỷ lệ vốn bị chiếm dụng so với vốn chiếm dụng đều nhỏ hơn 100%, chứng tỏ nguồn vốn của Công ty Mai Vân chủ yếu là vốn chiếm dụng. Tỷ lệ này biến động và nhìn chung có xu hướng giảm song đều sắp xỉ 60%. Về bản chất, chỉ tiêu này quá cao và thấp quá đều không tốt, ảnh hưởng đến năng lực tài chính của doanh nghiệp. Thực tế cho thấy số vốn đi chiếm dụng lớn hơn hay nhỏ hơn đều phản ánh tình hình tài chính không lành mạnh và đều có thể ảnh hưởng đến uy tín, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

3.3.1.2. Khả năng thanh toán

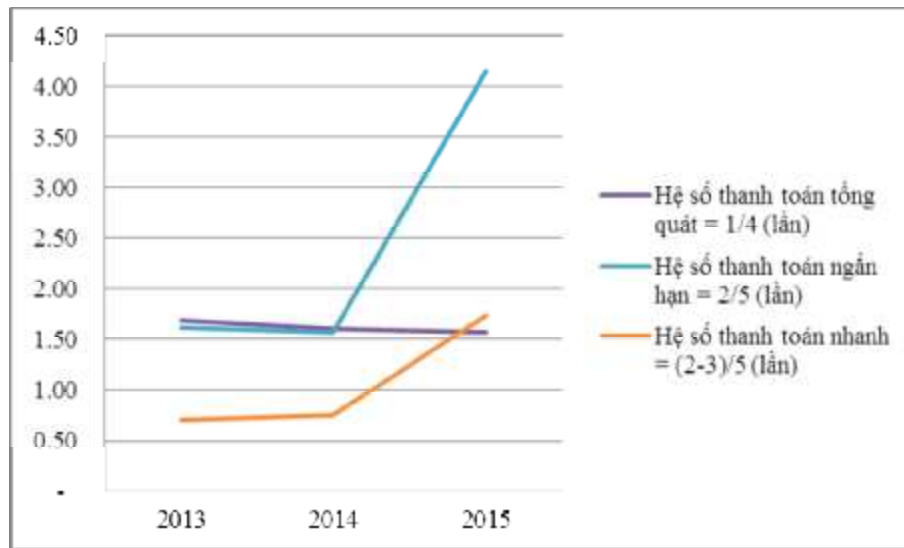
Năng lực duy trì khả năng thanh toán của doanh nghiệp là yếu tố rất quan trọng để đưa ra các quyết định tài chính. Nếu khả năng thanh toán không đáp ứng thì doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong thanh toán công nợ và có thể lâm vào tình trạng phá sản mặc dù có thể doanh nghiệp vẫn kinh doanh có lãi. Khi đánh giá khả năng thanh toán các khoản nợ, có thể sử dụng các chỉ tiêu như hệ số thanh toán tổng quát, hệ số thanh toán ngắn hạn, hệ số thanh toán nhanh và hệ số thanh toán lãi vay.

Bảng 11: Bảng phân tích khả năng thanh toán giai đoạn 2013-2015

(Đơn vị tính: VND)

STT	Chỉ tiêu	2013	2014	2015	2013 / 2014	2014 / 2015
1	Tổng tài sản	4,708,523,480	5,162,052,712	5,252,073,645	453,529,232	90,020,933
2	Tài sản ngắn hạn	4,503,305,846	5,043,734,904	5,213,647,906	540,429,058	169,913,002
3	Hàng tồn kho	2,533,401,708	2,626,690,881	3,031,036,547	93,289,173	404,345,666
4	Nợ phải trả	2,786,722,597	3,205,684,745	3,353,814,385	418,962,148	148,129,640
5	Nợ ngắn hạn	2,786,722,597	3,205,684,745	1,253,814,385	418,962,148	(1,951,870,360)
6	Vốn CSH	1,921,800,883	1,956,367,967	1,898,259,260	34,567,084	(58,108,707)
7	Lợi nhuận trước thuế	51,833,220	43,208,855	25,904,727	(8,624,365)	(17,304,128)
9	Hệ số thanh toán tổng quát = 1/4 (lần)	1.69	1.61	1.57	(0.08)	(0.04)
10	Hệ số thanh toán ngắn hạn = 2/5 (lần)	1.62	1.57	4.16	(0.04)	2.58
11	Hệ số thanh toán nhanh = (2-3)/5 (lần)	0.71	0.75	1.74	0.05	0.99
12	Hệ số nợ trên tổng TS = 4/1 (lần)	0.59	0.62	0.64	0.03	0.02
13	Hệ số nợ trên VCSH = 4/6 (lần)	1.45	1.64	1.77	0.19	0.13

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)



(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Biểu đồ 3: Khả năng thanh toán giai đoạn 2013-2015

Kết quả nghiên cứu cho thấy khả năng thanh toán của Công ty Mai Vân trong giai đoạn 2013 – 2015 có xu hướng giảm. Ngoại trừ hệ số thanh toán nhanh, hai chỉ tiêu còn lại là hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán tổng quát đều lớn hơn 1,0 lần. Điều đó cho thấy Công ty Mai Vân có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ. Phân tích từng yếu tố, ta thấy

Hệ số thanh toán tổng quát trong giai đoạn 2013 – 2015 đều lớn hơn 1,0 lần, chứng tỏ khả năng thanh toán của Công ty Mai Vân luôn lớn hơn nhu cầu thanh toán, nói cách khác Công ty Mai Vân có đủ và thừa khả năng thanh toán cho các khoản nợ. Mặc dù luôn lớn hơn 1,0 lần nhưng giá trị chỉ tiêu này lại có xu hướng giảm (năm 2013 là 1.69 lần, năm 2014 là 1.61 lần, năm 2015 là 1.57 lần). Khả năng thanh toán tổng quát suy giảm xuất phát từ nguyên nhân Công ty Mai Vân đang gia tăng nguồn vốn vay nợ để đảm bảo duy trì hệ thống sản xuất kinh doanh

Tương tự, hệ số thanh toán nợ ngắn hạn năm 2013 và 2014 tương ứng là 1.62 lần và 1.57 lần chứng tỏ tài sản ngắn hạn của Công ty Mai Vân đủ để

bù đắp, chi trả cho khoản nợ ngắn hạn. Cá biệt năm 2015 hệ số này tăng vọt do công ty chuyển đổi cơ cấu nợ từ nợ ngắn hạn sang nợ dài hạn.

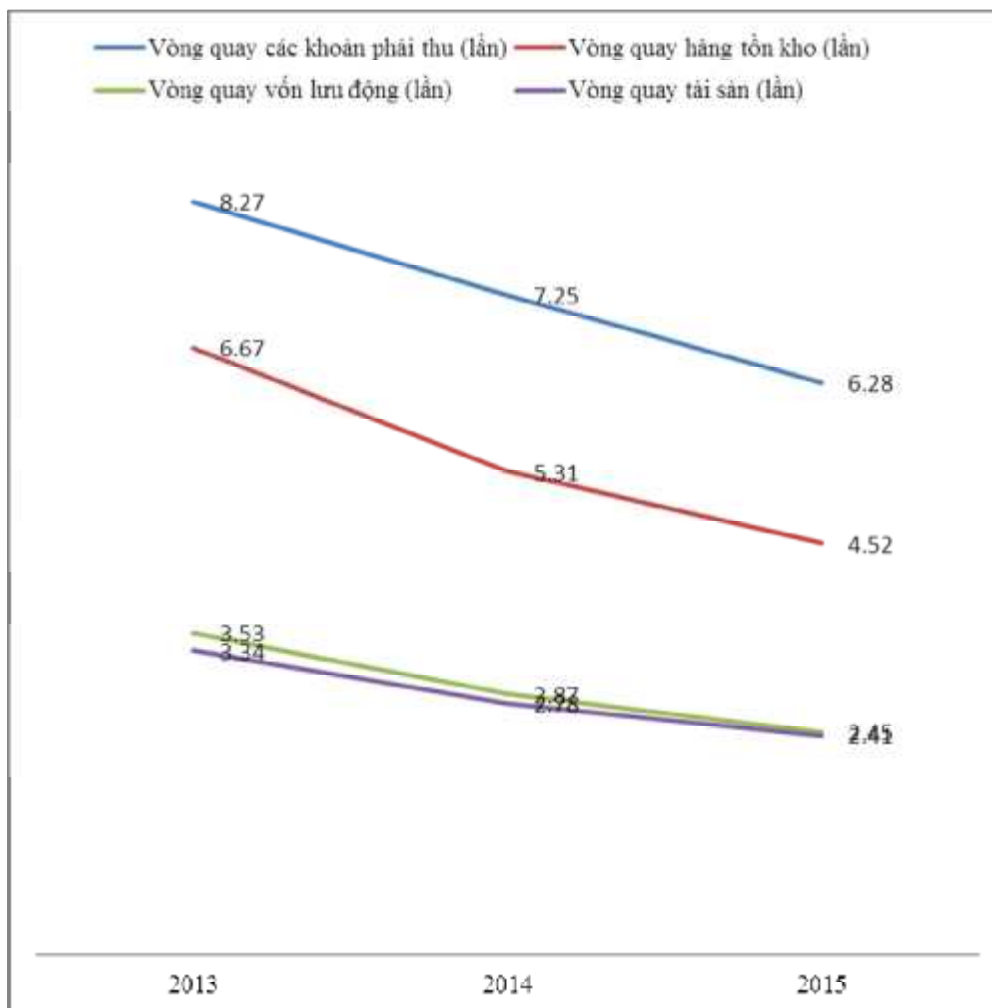
Hệ số thanh toán nhanh của Công ty Mai Vân năm 2013 là 0.71 lần, năm 2014 là 0.75 lần, năm 2015 là 1.74 lần. Điều đó cho thấy Công ty Mai Vân không dồi dào về tiền và các khoản tương đương tiền để chi trả cho các khoản nợ ngắn hạn đến hạn trả, song điều đó lại làm tăng ưu thế về mặt sử dụng vốn, khiến dòng vốn quay vòng cho sản xuất kinh doanh tốt, tăng hiệu quả kinh doanh.

Hệ số nợ so với tổng TS của Công ty Mai Vân trong 3 năm liên tiếp đều sắp xỉ 0.6 (năm 2013 là 0.59, năm 2014 là 0.62, năm 2015 là 0.64), là hệ số tương đối lý tưởng, giúp doanh nghiệp vừa kiểm soát được khả năng thanh toán, đồng thời cũng sử dụng được hiệu quả đòn bẩy tài chính. Bên cạnh đó, hệ số nợ so với VCSH của Công ty trong 3 năm liên tiếp đều lớn hơn 1 (năm 2013 là 1.45, năm 2014 là 1.64, năm 2015 là 1.77) cũng có nghĩa là doanh nghiệp đi vay mượn nhiều hơn số vốn hiện có, nên doanh nghiệp có thể gặp rủi ro trong việc trả nợ, đặc biệt là doanh nghiệp càng gặp nhiều khó khăn hơn khi lãi suất ngân hàng ngày một tăng cao. Tuy nhiên, việc sử dụng nợ cũng có một ưu điểm, đó là chi phí lãi vay sẽ được trừ vào thuế thu nhập doanh nghiệp, do đó cũng có thể nói Công ty đã sử dụng hiệu quả lá chắn thuế.

3.3.2. Năng lực hoạt động - các tỷ số hoạt động

Nhóm chỉ tiêu hoạt động được sử dụng để đánh giá hiệu quả của hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp thông qua việc đánh giá trình độ sử dụng các nguồn nhân lực và vật lực để đạt hiệu quả cao nhất trong quá trình hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, hiệu quả hoạt động là một vấn đề hết sức phức tạp để có thể đánh giá một cách chính xác. Việc phân tích phải được tiến hành trên cơ sở tính toán từng chỉ tiêu sau đó tổng hợp lại, từ đó đưa ra các biện pháp nâng cao hiệu suất hoạt động hay hiệu suất sử dụng tài sản

nhằm khai thác công suất các tài sản đã đầu tư. Để đánh giá hiệu suất hoạt động của Công ty Mai Vân có thể sử dụng các chỉ tiêu như vòng quay tài sản, vòng quay VCD, vòng quay VLĐ và kỳ luân chuyển VLĐ, vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòng quay hàng tồn kho...Các chỉ tiêu này của Mai Vân được tính toán như trong bảng 3.12 và được thể hiện trong biểu đồ 3.6.



(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Biểu đồ 4: Hiệu suất hoạt động giai đoạn 2013-2015

Bảng 12: Bảng phân tích hiệu suất hoạt động

(Đơn vị tính: VND)

TT	Chỉ tiêu	2013	2014	2015	2013/2014	2014/2015
1	Doanh thu thuần	15,230,287,106	13,696,884,858	12,572,310,642	(1,533,402,248)	(1,124,574,216)
2	Giá vốn hàng bán	15,354,869,477	13,701,482,114	12,786,086,304	(1,653,387,363)	(915,395,810)
3	Hàng tồn kho bình quân	2,303,084,998	2,580,046,295	2,828,863,714	276,961,297	248,817,420
4	Các khoản phải thu bình quân	1,841,344,979	1,890,286,252	2,001,119,774	48,941,273	110,833,523
5	Tài sản cố định bình quân	234,466,470	149,155,669	71,504,237	(85,310,801)	(77,651,433)
6	Tài sản ngắn hạn bình quân	4,308,679,646	4,773,520,375	5,128,691,405	464,840,729	355,171,030
7	Tổng tài sản bình quân	4,553,898,071	4,935,288,096	5,207,063,179	381,390,025	271,775,083
8	Vòng quay các khoản phải thu = (1)/(4) (lần)	8.27	7.25	6.28	(1.03)	(0.96)
9	Số ngày một vòng quay các khoản phải thu = 360/(8) (ngày)	43.52	49.68	57.30	6.16	7.62
10	Vòng quay hàng tồn kho = (2)/(3) (lần)	6.67	5.31	4.52	(1.36)	(0.79)
11	Số ngày một vòng quay hàng tồn kho = 360/(10) (ngày)	54.00	67.79	79.65	13.79	11.86
12	Vòng quay vốn lưu động = (1)/(6) (lần)	3.53	2.87	2.45	(0.67)	(0.42)
13	Kỳ luân chuyển vốn lưu động = 360/(12) (ngày)	101.84	125.46	146.86	23.62	21.39
14	Vòng quay tài sản cố định = (1)/(5) (lần)	64.96	91.83	175.83	26.87	84.00
15	Vòng quay tài sản = (1)/(7) (lần)	3.34	2.78	2.41	(0.57)	(0.36)

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

3.3.2.1. Vòng quay các khoản phải thu

Đây là chỉ tiêu phản ánh tốc độ biến đổi các khoản phải thu thành tiền mặt. Hệ số này là một thước đo quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, được tính bằng cách lấy doanh thu trong kỳ chia cho số dư bình quân các khoản phải thu trong kỳ. Các khoản phải thu của doanh nghiệp chủ yếu là các khoản phải thu ngắn hạn bao gồm phải thu của khách hàng, trả trước cho người bán, các khoản phải thu khác. Các khoản nợ phải thu nhiều hay ít là do chính sách tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp là nới lỏng hay thắt chặt. Kết quả nghiên cứu cho thấy vòng quay khoản phải thu của Công ty Mai Vân giảm dần qua 3 năm (năm 2013 là 8.27 vòng, năm 2014 là 7.25 vòng, năm 2015 là 6.28 vòng). Ngược lại, kỳ thu tiền bình quân qua các năm lại tăng lên (năm 2013 là 43.52 ngày, năm 2014 là 49.68 ngày, năm 2015 là 57.30 ngày). Nguyên nhân chủ yếu là do doanh thu thuần giảm xuống trong khi các khoản phải thu lại tăng lên chứng tỏ chính sách tiêu thụ sản phẩm của Công ty Mai Vân theo xu hướng thắt chặt hơn

3.3.2.2. Vòng quay hàng tồn kho

Chỉ tiêu này cho chúng ta thấy rõ được khả năng quản trị hàng tồn kho. Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Hệ số vòng quay hàng tồn kho được xác định bằng giá vốn hàng bán chia cho bình quân hàng tồn kho.

Kết quả nghiên cứu cho thấy vòng quay hàng tồn kho của Công ty Mai Vân có xu hướng giảm (năm 2013 là 6.67 lần, năm 2014 là 5.31 lần, năm 2015 là 4.52 lần) và thời gian thực hiện 1 vòng quay hàng tồn kho tăng lên qua 3 năm (năm 2013 là 54 ngày, năm 2014 là 67.79 ngày và năm 2015 là 79.65 ngày). Như vậy, qua các năm tốc độ luân chuyển hàng tồn kho đã giảm xuống. Đây là biểu hiện cho thấy Công ty Mai Vân quản lý hàng tồn kho vẫn chưa hiệu quả, có thể vẫn đang dự trữ quá mức, gây nên tình trạng ứ đọng vốn

hoặc sản phẩm bị tiêu thụ chậm. Điều này có thể dẫn đến dòng tiền vào của Công ty Mai Vân bị giảm đi. Do đó công ty cần có sự tính toán lại lượng hàng tồn kho cho phù hợp nhằm làm giảm đi những chi phí không cần thiết phát sinh liên quan đến hàng tồn kho, tạo điều kiện để giải phóng khoản vốn bị ứ đọng để xoay vòng được nhanh hơn, hạn chế nguồn vốn phải đi vay để từ đó nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

3.3.2.3. Vòng quay vốn lưu động

Chỉ tiêu này thể hiện được trong một đồng vốn lưu động sẽ có bao nhiêu đồng doanh thu. Kết quả nghiên cứu cho thấy vòng quay VLD của Công ty Mai Vân trong giai đoạn 2013- 2015 có xu hướng giảm.

Năm 2013, số vòng quay vốn lưu động là 3.53 vòng, thời gian hoàn thành 1 vòng quay vốn lưu động khoảng 101.84 ngày. Cho thấy cứ một đồng vốn lưu động được đầu tư sẽ tạo ra 3.53 đồng doanh thu thuần, đồng thời để tạo ra 3.53 đồng từ một đồng vốn lưu động đó, công ty sẽ mất khoảng thời gian là 101.84 ngày.

Năm 2014, tốc độ luân chuyển vốn lưu động đã giảm xuống, thể hiện qua số vòng quay vốn lưu động giảm 0.67 vòng, thời gian để thực hiện một vòng quay vốn lưu động tăng lên 23.62 ngày so với năm 2013. Năm 2015, tốc độ luân chuyển vốn lưu động chỉ còn là 2.45, giảm 0.42 vòng so với năm 2014, thời gian luân chuyển vốn lưu động là 146.86 ngày, tăng 21.39 ngày so với năm 2014.

Qua phân tích ở trên, ta thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty trong giai đoạn 2013-2015 tương đối không tốt, do công ty đã mở rộng vốn lưu động mà chủ yếu là hàng tồn kho nên lượng vốn lưu động cần thiết để tạo ra một đồng doanh thu ngày càng tăng lên. Vì vậy, công ty cần phải có chính sách thích hợp để tăng số vòng quay vốn lưu động lên cao để tiết kiệm và

nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và đem lại càng nhiều hơn nữa lợi ích cho doanh nghiệp

3.3.2.4. Vòng quay tài sản cố định

Hệ số vòng quay tài sản cố định là một trong những tỷ số tài chính được sử dụng để đánh giá khái quát hiệu quả sử dụng tài sản và ở đây là tài sản cố định của doanh nghiệp. Vòng quay TSCĐ hay hiệu suất sử dụng vốn TSCĐ phản ánh tình hình sử dụng TSCĐ của doanh nghiệp trong kỳ, đồng thời cũng cho thấy được đặc điểm ngành nghề kinh doanh và đầu tư. Chỉ tiêu này cho biết mỗi đồng vốn đầu tư vào TSCĐ sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

Kết quả nghiên cứu cho thấy vòng quay TSCĐ của Công ty Mai Vân luôn ở mức cao và có xu hướng tăng mạnh trong giai đoạn 2013-2015. Vòng quay TSCĐ năm 2013 của công ty ở mức 64.96 vòng, có nghĩa là với 1 đồng tài sản cố định được đầu tư sẽ tạo ra 64.96 đồng doanh thu. Đến năm 2014, chỉ số này đã tăng lên mức 91.83 vòng, tăng 26.87 vòng so với năm 2013. Đến năm 2015, chỉ số này tiếp tục tăng mạnh lên 175.83 vòng, tăng 84 vòng so với năm 2014. Điều này có thể giải thích phần lớn do trong giai đoạn này, công ty quyết định không mở rộng phạm vi và quy mô kinh doanh nên không đầu tư vào máy móc, kho bãi, dẫn đến tốc độ giảm của tài sản cố định lớn hơn nhiều so với tốc độ giảm của doanh thu.

Qua phân tích ở trên, ta có thể thấy dù chỉ tiêu vòng quay TSCĐ trong 3 năm qua có xu hướng tăng lên, chứng tỏ việc sử dụng TSCĐ của công ty đã có hiệu quả, tuy nhiên đó chưa hẳn đã là một dấu hiệu khả quan. Công ty Mai Vân cần phải tích cực tăng cường doanh thu của mình hơn nữa thông qua việc sử dụng triệt để và hiệu quả năng suất hoạt động của các tài sản cố định hiện có để tránh tình trạng lãng phí.

3.3.2.5. Vòng quay tài sản

Chỉ số “vòng quay tổng tài sản” cho chúng ta biết được 1 đồng tài sản sẽ tạo được bao nhiêu đồng doanh thu. Tương tự với chỉ số “vòng quay tài sản cố định” đã được đề cập ở trên và chỉ khác là lúc này chúng ta sẽ tính toán bằng tổng giá trị của tài sản doanh nghiệp.

Kết quả nghiên cứu cho thấy vòng quay tài sản của Công ty Mai Vân trong giai đoạn 2013 - 2015 có xu hướng giảm:

Năm 2013, số vòng quay tổng tài sản là 3.34 vòng. Tức là 1 đồng tài sản sẽ tạo ra cho doanh nghiệp 3.34 đồng doanh thu trong năm. Năm 2014, số vòng quay tổng tài sản đã giảm xuống mức 2.78 vòng, giảm 0.57 vòng so với năm 2013. Đến năm 2015, chỉ tiêu này tiếp tục giảm 0.36 vòng so với năm 2014, chỉ còn lại mức 2.41 vòng. Trong giai đoạn 2013-2015, giá trị tổng tài sản bình quân tăng lên trong khi doanh thu thuần của công ty giảm xuống nên sự giảm xuống của vòng quay tổng tài sản là điều dễ thấy. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty Mai Vân còn thấp.

3.3.3. Khả năng sinh lời – các tỷ số lợi nhuận

Kết quả các chính sách và quyết định liên quan đến khả năng thanh toán, quản lý tài sản và quản lý nợ cuối cùng sẽ có tác động và được phản ánh ở khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Đó là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả kinh doanh trong một kỳ nhất định, là luận cứ để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai. Lợi nhuận là một chỉ tiêu tài chính tổng hợp phản ánh hiệu quả của toàn bộ quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, được xác định bằng sự chênh lệch giữa phần giá trị mà công ty thu vào được trong kỳ với toàn bộ chi phí tương ứng để tạo nên giá trị đó. Lợi nhuận được thể hiện trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong một kỳ kế toán. Công ty hoạt động càng hiệu quả thì lợi nhuận mang về sẽ càng cao. Tuy nhiên, sẽ là sai lầm nếu chúng ta chỉ căn cứ vào sự tăng lên hay giảm xuống của lợi nhuận để đánh giá mức độ hoạt động hiệu quả của công

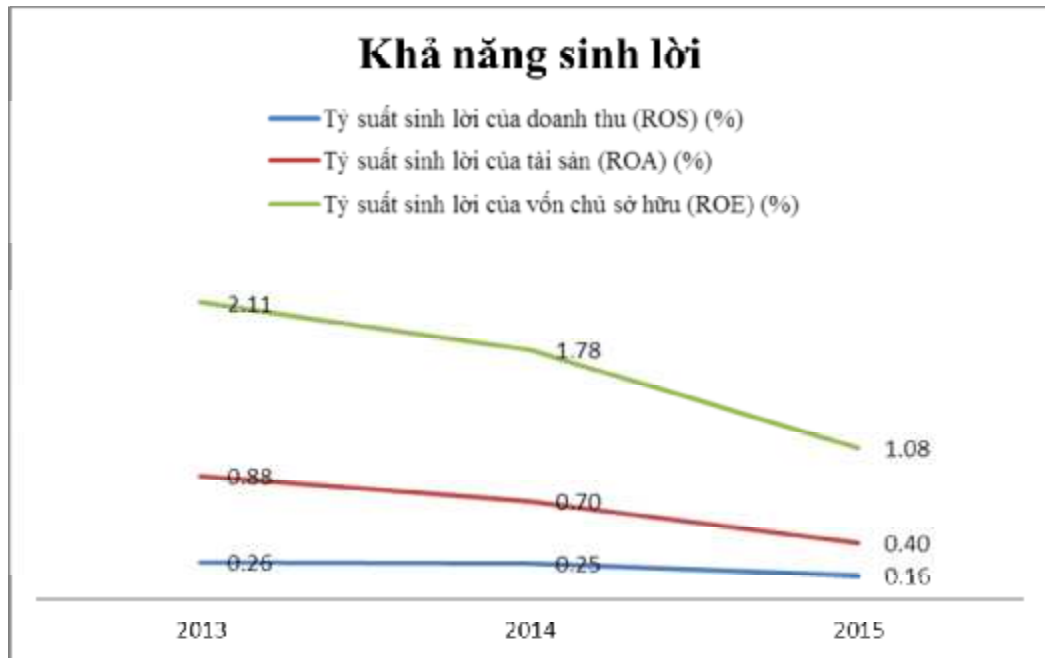
ty. Vì vậy để có cái nhìn khái quát và chính xác nhất thì lợi nhuận cần phải được đặt trong mối quan hệ so sánh với phần giá trị đã bỏ ra, tài sản hay nguồn vốn của doanh nghiệp đã tham gia trong quá trình tạo ra lợi nhuận. Để đánh giá năng lực tài chính của Công ty Mai Vân thông qua khả năng sinh lời, có thể sử dụng các chỉ tiêu như tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS), tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA), tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE).

Bảng 13: Bảng phân tích khả năng sinh lời

(Đơn vị tính: VNĐ)

STT	Chỉ tiêu	2013	2014	2015	2013/2014	2014/2015
1	Lợi nhuận sau thuế	40,170,745	34,567,084	20,723,782	-5,603,661	-13,843,302
2	Doanh thu thuần	15,230,287,106	13,696,884,858	12,572,310,642	-1,533,402,248	-1,124,574,216
3	Tổng tài sản bình quân	4,553,898,071	4,935,288,096	5,207,063,179	381,390,025	271,775,083
4	Vốn chủ sở hữu bình quân	1,901,715,510.5	1,939,084,425.0	1,927,313,613.5	37,368,915	-11,770,812
5	Vòng quay tài sản = (2)/(3) (lần)	3.34	2.78	2.41	-0.57	-0.36
6	Đòn bẩy tài chính = (3)/(4) (lần)	2.39	2.55	2.70	0.15	0.16
7	Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS) = (1)/(2) (%)	0.26	0.25	0.16	-0.01	-0.09
8	Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) = (1)/(3) = (5)*(7) (%)	0.88	0.70	0.40	-0.18	-0.30
9	Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) = (1)/(4) = (6)*(8) (%)	2.11	1.78	1.08	-0.33	-0.71

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)



(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Biểu đồ 5: Khả năng sinh lời

3.3.3.1. Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)

Tỷ suất sinh lời của doanh thu hay hệ số lãi ròng (ROS) là chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần trong kỳ. Chỉ tiêu này cho biết 1,0 đồng doanh thu thuần trong kỳ có thể thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế và đặc biệt quan trọng với nhà quản trị vì nó cho biết khả năng của doanh nghiệp trong việc kiểm soát các chi phí hoạt động. Như vậy tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu cho ta biết vai trò và hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty. Kết quả nghiên cứu cho thấy ROS của Công ty Mai Vân trong giai đoạn 2013-2015 có xu hướng giảm, cụ thể như sau:

Năm 2013, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) là 0.26%, có nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu thì thu được 0.26 đồng lợi nhuận. Đến năm 2014, tỷ suất này giảm đi 0.01% còn lại 0.25% cho thấy tình hình sản xuất kinh doanh

có những yếu tố không khả quan. Đến năm 2015, chỉ số này tiếp tục giảm, còn 0.16%, giảm 0.09% so với năm 2014. Chỉ số này giảm nhanh trong giai đoạn 2014-2015 có thể giải thích do tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế lớn hơn nhiều so với tốc độ giảm của doanh thu. Có thể thấy trong giai đoạn này công ty cần có những chính sách và biện pháp tiết kiệm chi phí hợp lý để kiểm soát được các khoản mục chi phí hiệu quả hơn.

3.3.3.2. Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)

Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) là chỉ tiêu cơ bản đánh giá hiệu quả sử dụng trong việc sử dụng, phân phối, quản lý vốn và tài sản. Chỉ tiêu này cho biết mỗi đồng vốn được sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản cho ta biết hiệu quả kinh doanh cũng như hiệu quả sử dụng và quản lý tài sản của công ty. Tương tự chỉ tiêu ROS, ROA của Công ty Mai Vân trong giai đoạn 2013-2015 cũng có xu hướng giảm. Năm 2013 ROA của Công ty Mai Vân là 0.88%, tức là với 100 đồng vốn đầu tư vào tài sản sẽ tạo ra 0.88 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang năm 2014, ROA của Công ty Mai Vân là 0.70%, giảm 0.18% so với năm 2013. Năm 2015 chỉ số này tiếp tục giảm sâu 0.30% so với năm 2014. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản cũng như hiệu quả kinh doanh của Công ty Mai Vân vẫn còn thấp. Công ty cần cải thiện chỉ số ROA này hơn nữa để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

3.3.3.3. Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)

Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) là chỉ tiêu đo lường mức lợi nhuận sau thuế thu được trên mỗi đồng vốn của chủ sở hữu trong kỳ. Đây là chỉ tiêu mà các nhà đầu tư rất quan tâm. Có thể nói, bên cạnh các hệ số tài chính khác thì ROE là thước đo chính xác nhất để đánh giá một đồng vốn bỏ ra và tích lũy tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Đây đồng thời còn là một chỉ số đáng tin cậy về khả năng một công ty có thể sinh lời trong tương lai. Thông

thường ROE càng cao càng chứng tỏ khả năng sử dụng nguồn vốn của mình càng hiệu quả, hay đơn giản hơn là công ty đã cân đối một cách hài hòa giữa vốn chủ sở hữu và vốn đi vay để khai thác tối đa lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình hoạt động.

Theo kết quả nghiên cứu, ta thấy ROE của Công ty Công ty Mai Vân có xu hướng giảm trong 3 năm nghiên cứu. Năm 2013, ROE của Công ty Mai Vân là 2.11% có nghĩa là cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư Công ty Mai Vân sẽ tạo ra được 2.11 đồng lợi nhuận sau thuế. Đến năm 2014, chỉ số này giảm xuống còn 1.78% và đến năm 2015 chỉ còn là 1.08%. Đây là một biểu hiện xấu chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu giảm xuống. Để nâng cao ROE trong tương lai, Công ty Mai Vân nên tiếp tục nâng cao hơn nữa hiệu suất sử dụng tài sản cũng như hiệu quả kinh doanh, đồng thời tìm cách điều chỉnh cơ cấu vốn theo hướng nâng cao tỷ suất chủ sở hữu hay tỷ suất tự tài trợ, gia tăng độ vững mạnh và độc lập tài chính

Sử dụng phương pháp Dupont và phương pháp thay thế liên hoàn để đánh giá tỷ suất sinh lời tài sản (ROA), tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE) của Công ty Mai Vân giai đoạn 2010 – 2012 trong mối quan hệ với việc hoạt động sử dụng vốn, tổ chức tiêu thụ sản phẩm và mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính. Sự thay đổi của ROA và ROE do tác động của các nhân tố: tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS), vòng quay tài sản và đòn bẩy tài chính được tính toán cụ thể như sau:

Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới ROE

Theo mô hình Dupont thì Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) được phản ánh theo phương trình sau:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Hệ số tài sản trên vốn chủ sở hữu}}{\text{vốn chủ sở hữu}} \times \frac{\text{Số vòng quay của tài sản}}{\text{của tài sản}} \times \frac{\text{Suất sinh lời của Doanh thu}}{\text{Doanh thu}}$$

Qua phương trình trên ta thấy: Chỉ tiêu Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) chịu sự tác động bởi 3 yếu tố: Hệ số tài sản trên vốn chủ sở hữu (hay đòn bẩy tài chính), Số vòng quay của tài sản và Suất sinh lời của Doanh thu. Cả ba nhân tố trên đều tác động đến suất sinh lời của vốn chủ sở hữu theo chiều thuận. Nghĩa là khi các nhân tố này tăng sẽ làm suất sinh lời của vốn chủ sở hữu tăng và ngược lại.

Bảng 14: Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROE

STT	Chỉ tiêu	2013	2014	2015	2013/2014		2014/2015	
					+/-	%	+/-	%
1	Vòng quay tài sản	3.34	2.78	2.41	(0.57)	-	(0.36)	-
2	Đòn bẩy tài chính	2.39	2.55	2.70	0.15	-	0.16	-
3	Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)	0.26	0.25	0.16	(0.01)	-	(0.09)	-
4	Tỷ suất sinh lời của VCSH (ROE) = (1)*(2)*(3)	2.11	1.78	1.08	(0.33)		(0.71)	
5	Δ ROE _(Vòng quay tài sản)	-	(0.36)	(0.23)	-	(17.02)	-	(13.00)
6	Δ ROE _(Đòn bẩy tài chính)	-	0.11	0.10	-	5.22	-	5.35
7	Δ ROE _(ROS)	-	(0.08)	(0.57)	-	(3.81)	-	(32.03)
8	Δ ROE (=5+6+7)	-	(0.33)	(0.71)	-		-	

(Nguồn: Phòng kế toán)

Kết quả nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến ROE của Công ty trong giai đoạn 2013-2015 cho thấy ROE năm 2014 giảm so với 2013 là 0.33%; năm 2015 giảm so với 2014 là 0.71%. Trong đó, năm 2014, ROE của Công ty giảm là do ROS giảm 0.08%, vòng quay tài sản giảm 0.36% và do việc sử dụng đòn bẩy tài chính đã làm khuếch đại ROE theo chiều dương, làm ROE tăng 0.11%. Năm 2015, ROE giảm là do ROS giảm 0.57%, vòng quay tài sản giảm 0,23% và do việc sử dụng đòn bẩy tài chính đã làm khuếch đại ROE theo chiều dương, làm ROE tăng lên 0,10%.

Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới ROA

Theo mô hình Dupont thì Suất sinh lời của tài sản (ROA) được phân ánh theo phương trình sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời của TS (ROA)} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng TS}} = \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}} \times \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng TS}} = \text{ROS} \times \text{Vòng quay tài sản}$$

Qua phương trình trên ta thấy: Chỉ tiêu Suất sinh lời của tài sản (ROA) chịu sự tác động bởi 2 yếu tố: Số vòng quay của tài sản và Suất sinh lời của Doanh thu. Cả hai nhân tố trên đều tác động đến suất sinh lời của tài sản theo chiều thuận. Nghĩa là khi các nhân tố này tăng sẽ làm suất sinh lời của tài sản tăng và ngược lại.

Bảng 15: Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROA

STT	Chỉ tiêu	2013	2014	2015	2013/2014		2014/2015	
					+/-	%	+/-	%
1	Vòng quay tài sản	3.34	2.78	2.41	(0.57)	-	(0.36)	-
2	Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)	0.26	0.25	0.16	(0.01)	-	(0.09)	-
3	Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) (%)	0.88	0.70	0.40	(0.18)	(20.60)	(0.30)	(43.18)
4	$\Delta ROA_{(Vòngquaytài\ sản)}$	-	(0.15)	(0.09)	-	(17.02)	-	(13.00)
5	$\Delta ROA_{(ROS)}$	-	(0.03)	(0.21)		(3.58)	-	(30.18)
6	$\Delta ROA (=5+6)$	-	(0.18)	(0.30)	-		-	

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Kết quả nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến ROA của Công ty Mai Vân trong giai đoạn 2013 – 2015 cho thấy năm 2014, ROA giảm so với 2013 là 0.18%; năm 2015 giảm so với 2014 là 0.30%. Trong đó, năm 2014, ROA của Công ty Mai Vân giảm do ROS giảm 0.03% và vòng quay tài sản giảm 0,15%. Năm 2015, ROA giảm do ROS giảm 0.21% và vòng quay tài sản giảm 0.09%

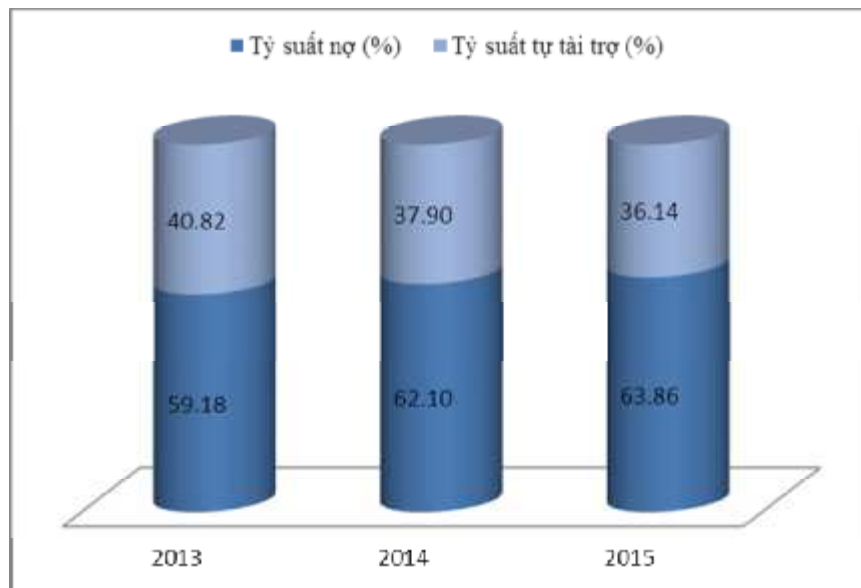
Tóm lại, qua sơ đồ Dupont đã được phân tích ở trên về mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến ROA và ROE, ta thấy cả 2 chỉ số đều giảm trong 3 năm. Đây là một dấu hiệu không mấy tốt đẹp đối với công ty. Công ty cần thực hiện tối đa hóa lợi nhuận bằng nhiều hình thức tăng doanh thu bán hàng đồng thời tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh một cách triệt để, tăng số vòng quay của tài sản hơn nữa, cải thiện cơ cấu tài chính theo hướng hợp lý

hơn nữa, tỷ lệ nợ vay và tỷ lệ vốn chủ sở hữu từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty lên mức cao nhất.

3.3.4. Cơ cấu nguồn vốn và tài sản – các tỷ số đòn cân nợ

Hệ số cấu trúc nguồn vốn là chỉ tiêu tài chính hết sức quan trọng đối với nhà quản trị, chủ nợ cũng như các nhà đầu tư. Cấu trúc nguồn vốn của doanh nghiệp được đo lường thông qua các chỉ tiêu như tỷ suất nợ, tỷ suất vốn chủ sở hữu (tỷ suất tự tài trợ), tỷ suất nợ trên vốn chủ sở hữu. Qua đó cho thấy tính độc lập về mặt tài chính, mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính, rủi ro tài chính của doanh nghiệp.

3.3.4.1. Cơ cấu nguồn vốn



(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Biểu đồ 6: Cơ cấu nguồn vốn

Kết quả nghiên cứu cấu trúc nguồn vốn của Công ty Mai Vân trong giai đoạn 2013 – 2015 cho thấy xu hướng giảm tỷ suất tự tài trợ (năm 2013 là 40.82%, năm 2014 là 37.90% và năm 2015 là 36.14%) và gia tăng tỷ suất nợ (năm 2013 là 59.18%, năm 2014 là 62.10% và năm 2015 là 63.86%). Tỷ suất

nợ trên vốn chủ sở hữu cho biết cứ một trăm đồng tài trợ bằng vốn chủ sở hữu thì tương ứng có mấy đồng tài trợ bằng nợ phải trả. Năm 2015, tỷ suất nợ trên vốn chủ sở hữu là 176.68% tức là nợ phải trả gấp gần 2 lần số vốn chủ sở hữu. Điều này chứng tỏ trong thời gian vừa qua đa phần tài sản của Công ty Mai Vân được tài trợ từ nguồn vốn bên ngoài.

Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy cấu trúc nguồn vốn của Công ty Mai Vân qua các năm đều sắp xỉ 60%, tỷ suất tự tài trợ sắp xỉ 40%. Nhìn chung, cấu trúc nguồn vốn của Công ty Mai Vân đang xoay quanh tỷ lệ nợ : vốn chủ sở hữu là 6:4. Đây là tỷ lệ tương đối lý tưởng chứng tỏ Công ty Mai Vân đã sử dụng đòn bẩy tài chính ở mức hợp lý, tuy nhiên điều này cũng có nghĩa là tính độc lập về phương diện tài chính chưa cao, an ninh tài chính thiếu bền vững. Mặt khác, theo tác giả thì cơ cấu nguồn vốn của Công ty Mai Vân là hợp lý trong giai đoạn này, tuy nhiên việc duy trì cơ cấu vốn chủ yếu nghiêng về các khoản nợ phải trả, đặc biệt là các khoản nợ ngắn hạn sẽ gây áp lực thanh toán. Điều này có thể dẫn đến nguy cơ Công ty Mai Vân phải đối mặt với các rủi ro tài chính.

Bảng 16: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn và tài sản

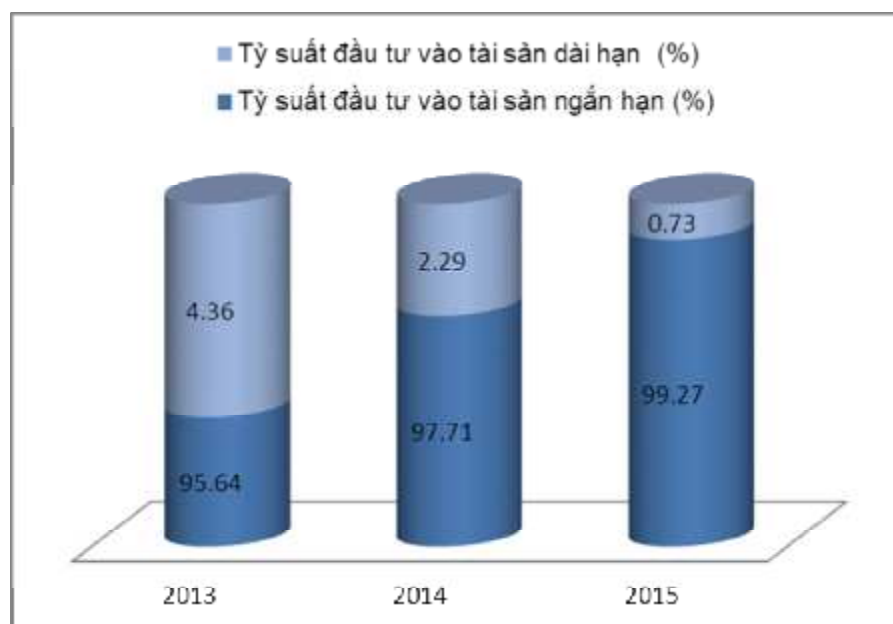
(Đơn vị tính: VND)

STT	Chỉ tiêu	2013	2014	2015	2013 / 2014	2014 / 2015
1	Tài sản ngắn hạn	4,503,305,846	5,043,734,904	5,213,647,906	540,429,058	169,913,002
2	Tài sản dài hạn	205,217,634	118,317,808	38,425,739	(86,899,826)	(79,892,069)
3	Tổng tài sản	4,708,523,480	5,162,052,712	5,252,073,645	453,529,232	90,020,933
4	Nợ phải trả	2,786,722,597	3,205,684,745	3,353,814,385	418,962,148	148,129,640
5	Vốn chủ sở hữu	1,921,800,883	1,956,367,967	1,898,259,260	34,567,084	(58,108,707)
6	Cơ cấu nguồn vốn					
7	Tỷ suất nợ = 4/3 (%)	59.18	62.10	63.86	2.92	1.76
8	Tỷ suất tự tài trợ = 5/3 (%)	40.82	37.90	36.14	(2.92)	(1.76)
9	Tỷ suất nợ trên vốn chủ sở hữu = 4/5 (%)	145.01	163.86	176.68	18.85	12.82
10	Cơ cấu tài sản					
11	Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn = 1/3 (%)	95.64	97.71	99.27	2.07	1.56
12	Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn = 2/3 (%)	4.36	2.29	0.73	(2.07)	(1.56)

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

3.3.4.2. Cơ cấu tài sản

Biểu đồ 7: Cơ cấu tài sản



Hệ số cơ cấu tài sản phản ánh mức độ đầu tư vào các loại tài sản của doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu cho thấy giai đoạn 2013 – 2015 chủ yếu đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Đồng thời, tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn có xu hướng giảm (năm 2013 là 4.36%, năm 2015 chỉ còn lại 0,73%), ngược lại tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn lại có xu hướng tăng (năm 2013 là 95.64%, năm 2015 là 99.27%).

Với đặc thù là công ty thương mại, cơ cấu tài sản hiện đang duy trì là phù hợp với cơ cấu ngành nghề kinh doanh và chiến lược phát triển và sản xuất của Công ty Mai Vân, tuy nhiên tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn quá cao làm cho tình hình tài chính của công ty về lâu dài không có sự ổn định.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Như vậy, trong chương 3, Luận văn đã giới thiệu khái quát về công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân Anh bao gồm lịch sử hình thành và phát triển, cơ cấu quản lý của Công ty và đi sâu phân tích năng lực tài chính của Công ty.

Trong chương này, tác giả thực hiện phân tích năng lực tài chính của Công ty thông qua phân tích một số chỉ tiêu như: Phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán, phân tích năng lực hoạt động, phân tích khả năng sinh lời, phân tích cơ cấu nguồn vốn tài sản . Qua các chỉ tiêu phân tích, tác giả đã chỉ ra những khía cạnh hoạt động tốt và chưa tốt của Công ty từ đó những đối tượng quan tâm sẽ có cái nhìn tổng quát hơn và đánh giá chính xác hơn về Công ty.

Dựa vào phân tích ở chương này, tác giả sẽ rút ra được những kết quả đạt được, những mặt còn hạn chế của Công ty được trình bày ở chương 4, từ đó là cơ sở đề xuất các giải pháp cải thiện năng lực tài chính và kết quả kinh doanh của Công ty.

CHƯƠNG 4: THẢO LUẬN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI NỘI THẤT MAI VÂN

4.1. Định hướng phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân

Với mục tiêu trở thành nhà phân phối nội thất hàng đầu miền Bắc, ban lãnh đạo công ty TNHH thương mại dịch vụ nội thất Mai Vân đã đề ra những định hướng phát triển cụ thể như sau:

- Dựa trên ưu thế về nguồn tài chính ổn định sẵn có, Công ty sẽ tập trung mạnh và đột phá vào việc đầu tư cải tiến trang thiết bị và công nghệ lắp đặt nội thất văn phòng hiện có cho ngang bằng trình độ với các doanh nghiệp cùng ngành nghề trên địa bàn nhằm tiết kiệm chi phí, tăng năng suất lao động. Công ty sẽ tăng cường quan hệ hợp tác, liên doanh, liên kết với các đối tác mạnh và tập đoàn kinh tế để nâng cao vị thế của doanh nghiệp.
- Áp dụng khoa học quản lý tiên tiến, đầu tư trang thiết bị hiện đại, không ngừng đào tạo và phát triển đội ngũ nhân sự nhằm nâng cao năng lực của Công ty. Tiếp tục tăng trưởng mạnh về các chỉ tiêu sản lượng hoàn thành, doanh thu, lợi nhuận .
- Tập trung nâng cao chất lượng bán hàng, xây dựng một môi trường làm việc chuyên nghiệp, đề cao giá trị văn hoá doanh nghiệp.
- Không ngừng gia tăng giá trị của bản thân doanh nghiệp và đảm bảo quyền và lợi ích của người lao động.
- Duy trì và khẳng định thương hiệu Công ty Mai Vân trên thị trường bằng việc hoàn thành các dự án đầu tư; các công trình, bàn giao hàng hóa đúng tiến độ, đúng chất lượng, đúng cam kết.

4.2. Nhận xét về tình hình phân tích phân tích năng lực tài chính của công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân

4.2.1. Kết quả đạt được

Qua thực trạng phân tích năng lực tài chính tại Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân thì công tác phân tích đã đạt được các kết quả sau:

Đánh giá trung thực, khách quan về tình hình tài chính, kinh doanh của công ty

Công ty đã lập đầy đủ các Báo cáo tài chính theo quy định. Nguồn số liệu sử dụng là có thực vì vậy kết quả phân tích đáng tin cậy, phản ánh chính xác tình hình tài chính của công ty giúp công ty quản lý tài chính tốt hơn

Phương pháp phân tích mà công ty chủ yếu sử dụng là: Phương pháp so sánh, phương pháp tỷ lệ, phương pháp đồ thị, vì vậy quá trình phân tích cũng như kết quả phân tích dễ hiểu từ đó đánh giá một cách tương đối chính xác về tình hình tài chính của công ty

Kết quả phân tích giúp nhà quản trị có cái nhìn tổng quát về tình hình tài chính cũng như hoạt động kinh doanh của công ty, từ đó đưa ra chiến lược kinh doanh cho đơn vị mình; giúp các đối tượng quan tâm khác nắm rõ về tình hình tài chính của công ty từ đó họ yên tâm khi làm đối tác với công ty

4.2.2. Những mặt còn tồn tại

Bên cạnh những kết quả đạt được ở trên, công ty còn có những mặt hạn chế sau:

Về thông tin sử dụng trong phân tích: Chưa có số liệu của ngành, vùng để so sánh, vì vậy thông tin trong phân tích còn hạn hẹp. Đồng thời số liệu so sánh chỉ lấy của ba năm tài chính là năm 2013 – 2015 mà không so sánh với những đơn vị trong cùng ngành hay những đơn vị cùng loại hình kinh doanh trong cùng khu vực

Về phương pháp sử dụng trong phân tích: Công ty chưa áp dụng được phương pháp phân tích theo mô hình Dupont nên chưa chỉ rõ được yếu tố ảnh hưởng chính đến năng lực tài chính. Khi phân tích một số chỉ tiêu tài chính mới chỉ đưa ra con số mà chưa đưa ra nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả đó, từ đó công ty chưa nắm được ý nghĩa chi tiết những chỉ tiêu đó.

Về nội dung phân tích: Nội dung phân tích chỉ dừng lại ở các nhóm chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài sản, nguồn vốn, hiệu quả kinh doanh, công ty chưa tổ chức phân tích dòng tiền trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Như vậy nội dung phân tích đơn giản, chưa toàn diện

Về công tác tổ chức phân tích: Công ty chưa có bộ phận phân tích riêng, mà bộ phận kế toán ngoài nhiệm vụ chính là hạch toán kế toán thì đảm nhiệm cả việc phân tích tài chính cho công ty nên công tác phân tích không được chuyên sâu. Công ty phân tích tình hình tài chính khi hoàn thiện báo cáo tài chính đã được công ty kiểm toán kiểm toán và phát hành Báo cáo tài chính. Vì vậy thông tin phản ánh không kịp thời để điều chỉnh các chỉ tiêu phân tích cho hiệu quả.

4.3. Giải pháp nâng cao năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân

4.3.1. Khắc phục các hạn chế trong công tác phân tích năng lực tài chính

Về thông tin sử dụng trong phân tích: Công ty cần dựa vào các số liệu, chỉ tiêu trung bình ngành, vùng hoặc những đơn vị trong cùng ngành, đơn vị cùng loại hình kinh doanh trong khu vực để so sánh, phân tích.

Về phương pháp sử dụng trong phân tích: Công ty nên áp dụng phương pháp phân tích theo mô hình Dupont để chỉ rõ được yếu tố ảnh hưởng chính đến năng lực tài chính. Khi phân tích một số chỉ tiêu tài chính cần phân tích rõ nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả đó.

Về nội dung phân tích: Nội dung phân tích cần mở rộng hơn, không chỉ dừng lại ở các nhóm chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài sản, nguồn vốn, hiệu quả kinh doanh, mà còn cần phân tích dòng tiền trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ để nội dung phân tích được toàn diện và phản ánh đúng năng lực tài chính của công ty

Về công tác tổ chức phân tích: Công ty cần có bộ phận phân tích riêng, đảm nhiệm cả việc phân tích tài chính cho công ty, đồng thời việc phân tích năng lực tài chính cũng cần được quan tâm đúng mức. Công tác tổ chức phân tích năng lực tài chính cần được thực hiện định kỳ để có thể kịp thời điều chỉnh các hoạt động sản xuất kinh doanh cho phù hợp với mục tiêu của ban lãnh đạo.

4.3.2. Nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản

4.3.2.1. Quản lý tài sản ngắn hạn

Quản lý vốn bằng tiền

Tiền mặt là một bộ phận của VLD nhưng có tầm quan trọng đặc biệt bởi các đặc trưng riêng của nó. Nếu dự trữ quá lớn sẽ làm tăng chi phí, còn nếu dự trữ quá ít sẽ hạn chế khả năng thanh toán, làm gia tăng rủi ro tài chính. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để quản lý tốt hơn quỹ tiền mặt của Công ty Mai Vân, đảm bảo có đủ lượng tiền thanh toán cần thiết nhưng lại không bị lãng phí. Do vậy Công ty Mai Vân chỉ nên dự trữ lượng vốn này đủ để đáp ứng nhu cầu chi trả trong ngắn hạn, phần còn lại nên đầu tư vào các tài sản có tính thanh khoản cao nhằm mục đích đa dạng hóa đầu tư, tăng tính sinh lời của tài sản và phân tán rủi ro, tận dụng triệt để nguồn vốn của công ty, tránh ứ đọng vốn.

Quản lý hàng tồn kho

Tích cực đôn đốc, kiểm soát các chi nhánh đảm bảo thực hiện nghiêm túc quy chế bán hàng, định mức tồn kho và quy trình quản lý cấp bán hàng, thu tiền theo đúng quy định; tăng cường kiểm tra, giám sát và đôn đốc việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch giải quyết kịp thời những khó khăn, vướng mắc để cùng

với các chi nhánh hoàn thành nhiệm vụ được giao, tổng kết rút kinh nghiệm công tác tiêu thụ hàng năm;

Công tác tiêu thụ phải bám sát thị trường, phân tích, dự báo thị trường để làm cơ sở cho công tác chỉ đạo, điều hành, xây dựng kế hoạch tiêu thụ, kế hoạch mua sắm vật tư, hàng hóa sát với thực tế;

Trong điều kiện thị trường không thuận lợi, Công ty Mai Vân cần chủ động hơn nữa để đề ra những cơ chế, chính sách bán hàng, lựa chọn phương án kinh doanh phù hợp nhằm tăng sản lượng tiêu thụ, đảm bảo tồn kho là thấp nhất; tổ chức tốt hệ thống tiêu thụ sản phẩm, duy trì và củng cố các kênh tiêu thụ hiện có, tiếp tục tìm kiếm mở rộng mạng lưới tiêu thụ, tận dụng tốt các nguồn lực để đẩy mạnh công tác tiêu thụ.

Tăng cường công tác phát triển, bảo vệ thương hiệu, đẩy mạnh quảng bá, tiếp thị, giới thiệu sản phẩm, nâng cao sức cạnh tranh của thương hiệu Công ty Mai Vân

Chủ động kiểm tra, kiểm soát các chi phí, kiểm toán nội bộ, việc chấp hành các quy chế, quy định của Công ty, thực hiện tốt công tác thu hồi công nợ, không để phát sinh công nợ khó đòi;

Tích cực tìm kiếm và khai thác thêm thị trường mới để chủ động cung cấp hàng hóa với giá và mức dự trữ thấp nhất.

Quản lý các khoản phải thu

Quản lý các khoản phải thu là một trong những công tác quan trọng nhất trong việc đẩy nhanh trong việc luân chuyển VLD ở các doanh nghiệp nói chung và Công ty Mai Vân nói riêng. Đẩy nhanh tốc độ thu hồi nợ sẽ góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của VLD. Trong cơ chế thị trường, bán hàng trả chậm là tất yếu nhưng cần phải có sự quản lý chặt chẽ các khoản phải thu. Nếu để cho khách hàng chiếm dụng vốn lớn thì Công ty Mai Vân sẽ vừa thiếu vốn

kinh doanh vừa phải chịu thiệt hại về chi phí vốn. Do việc tiêu thụ thường theo đơn đặt hàng nên trong các hợp đồng ký kết thì Công ty Mai Vân nên quy định rõ phương thức và thời hạn thanh toán cụ thể, đưa ra các giải pháp thu hồi nợ đúng hạn đồng thời vẫn giữ được các mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng.

Công ty nên cử cán bộ chuyên trách khâu thu hồi nợ, thường xuyên theo dõi, kiểm tra và đôn đốc thu hồi nợ. Đối với những khoản nợ khó đòi thì cần có biện pháp thường xuyên theo dõi, đôn đốc để thu hồi nợ đúng hạn. Quy định thời hạn thanh toán trong một thời gian nhất định, nếu quá hạn thì chủ nợ phải chịu phạt bằng cách tính theo lãi vay nhất định. Những khoản nợ không có khả năng thu hồi thì có thể xóa sổ để khỏi tốn kém chi phí theo dõi, quản lý. Việc thu hồi các khoản phải thu nhanh chóng sẽ giúp Công ty Mai Vân nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn cũng như giảm được các chi phí phát sinh trong quá trình quản lý nợ phải thu.

4.3.2.2. Quản lý tài sản dài hạn

Chủ động tổ chức quản lý chặt chẽ TSCĐ trong toàn công ty, hường xuyên kiểm kê TSCĐ theo đúng định kỳ và khi kết thúc năm tài chính. Xác định được số tài sản thừa, thiếu, ứ đọng và nguyên nhân gây ra tình hình trên để kịp thời đưa ra những giải pháp khắc phục.

Tiến hành mở sổ kế toán theo dõi chính xác toàn bộ TSCĐ hiện có trên các phương diện: nguyên giá, khấu hao, giá trị còn lại theo đúng chế độ kế toán thống kê hiện hành, phản ánh trung thực, kịp thời tình hình sử dụng, biến động của tài sản trong quá trình kinh doanh, có phương án sử dụng hay thanh lý đối với những tài sản cố định hoạt động với công suất thấp, kém hiệu quả.

4.3.3. Nâng cao hiệu suất sử dụng nguồn vốn

Mục tiêu hoạt động kinh doanh của Công ty Mai Vân là đạt được hiệu quả kinh doanh cao nhất, tối đa hóa lợi ích của chủ sở hữu, thể hiện bằng chỉ

tiêu tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu tương ứng với mức độ rủi ro chấp nhận được. Việc xây dựng được một cơ cấu nguồn vốn tối ưu sẽ cho phép hạn chế rủi ro tài chính, rủi ro phá sản.

Như đã phân tích ở chương III, ta thấy Công ty có nguồn vốn dồi dào nhưng hiệu quả sử dụng vốn lại thấp, do đó trong tương lai Công ty cần có giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Dưới đây là một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tại Công ty.

Ta có

$$\text{ROE} = \frac{\text{Hệ số tài sản trên vốn chủ sở hữu}}{\text{Số vòng quay của tài sản}} \times \text{Suất sinh lời của Doanh thu}$$

Ta thấy để tăng suất sinh lời của vốn chủ sở hữu có thể sử dụng các biện pháp: Tăng doanh thu và giảm chi phí, Tăng số vòng quay của tài sản và thay đổi cơ cấu tài chính. Do đó công ty cần tập trung vào tăng doanh thu, cắt giảm chi phí, tăng cường hiệu quả sử dụng tài sản nhằm tăng vòng quay của tài sản.

Ngoài ra việc thu hồi các khoản nợ của Công ty là một việc rất quan trọng, bởi đây chính là nguồn tiền để Công ty có thể thực hiện tái sản xuất. Đồng thời nguồn vốn của Công ty một phần bị tổn động chính trong những khoản nợ này do vậy việc thu hồi các khoản nợ là rất cần thiết đối với Công ty. Do vậy cần tăng cường khả năng thu hồi nợ của Công ty, làm tăng khả năng quay vòng vốn của Công ty cũng tốt hơn, tránh được tình trạng bị khách hàng chiếm dụng vốn.

Với cơ cấu vốn của Công ty trong 3 năm qua như đã phân tích ở phần III cũng đã tương đối hợp lý: tỷ lệ nợ : vốn chủ sở hữu là 6:4. Nhưng nguồn vốn để phục vụ sản xuất kinh doanh lại chủ yếu tập trung vào nguồn vốn tự tài trợ của

công ty. Cho thấy khả năng đi chiếm dụng vốn của công ty là rất thấp. Vì vậy công ty cần xác định xem mình cần bao nhiêu vốn đầu tư, bao nhiêu vốn để hoạt động và thời gian sử dụng các nguồn vốn này trong bao lâu, chi phí huy động và sử dụng vốn như thế nào... để từ đó cân đối lại lượng nợ dài hạn làm một trong giải pháp huy động vốn khiến cơ cấu vốn và chính sách tài trợ của công ty được vững chắc hơn. Do đó Công ty cần thực hiện các chính sách nhằm tăng cường việc chiếm dụng vốn mà vẫn đảm bảo khả năng thanh toán như sau:

- *Chiếm dụng vốn của các nhà cung cấp*: Mua chịu là một hình thức đã rất phổ biến trong môi trường kinh doanh hiện nay. Để tận dụng tốt nguồn tài trợ này, công ty cần chú ý mua chịu của các nhà cung cấp lớn, tiềm lực tài chính mạnh vì họ mới đủ khả năng bán chịu với thời hạn dài cho các doanh nghiệp nhỏ khác.

- *Nguồn vốn từ các tổ chức tài chính tín dụng*: Ngân hàng có vai trò rất quan trọng việc bổ sung vốn kịp thời cho các doanh nghiệp. Thực tế công ty cũng đã rất thành công trong việc huy động các khoản nợ ngắn hạn song vẫn rất ít lần vay vốn trung và dài hạn để sử dụng. Hiện nay các khoản vay ngắn hạn của công ty đã có xu hướng chuyển dịch cơ cấu sang khoản vay dài hạn, hơn nữa các khoản vay ngắn hạn thường có thời gian đáo hạn ngắn nên việc gia tăng nguồn tài trợ này dễ dẫn đến tình trạng các món nợ đến hạn chồng chất lên nhau gây lung túng cho công ty khi cùng một lúc phải trả nhiều món vay. Ưu điểm của các khoản vay dài hạn là những giao dịch vay mượn này tương đối linh hoạt, người cho vay có thể thiết lập lịch trả nợ phù hợp với dòng tiền thu nhập của người vay.

Để tránh tình trạng bị phụ thuộc vào một chủ nợ, Công ty cũng có thể sử dụng thêm các chính sách huy động nhằm đảm bảo khả năng thanh toán như:

- Lợi nhuận để lại công ty: Đây là nguồn vốn hình thành từ lợi nhuận của công ty sau mỗi kỳ kinh doanh có lãi.

- Nguồn lợi tích lũy: Là các khoản phải trả khác nhưng chưa đến hạn thanh toán như nợ lương CBCNV, nợ thuế, phải trả các đơn vị nội bộ,... đây là hình thức tài trợ “miễn phí” vì công ty sử dụng mà không phải trả lãi cho đến ngày thanh toán.

4.3.4. Nâng cao hiệu quả kinh doanh

Trong môi trường cạnh tranh đầy khốc liệt của nền kinh tế thị trường, việc bảo toàn vốn là một yêu cầu vô cùng quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Việc sử dụng nguồn vốn có hiệu quả hay không phụ thuộc rất nhiều vào công tác quản lý nguồn vốn. Trên cơ sở phân tích hiệu quả sử dụng vốn của công ty Mai Vân, cùng với việc phân tích Dupont thì những mục tiêu quan trọng nhất mà công ty cần thực hiện là:

4.3.4.1. Nâng cao doanh thu

Công ty cần có sự tìm hiểu và phân loại khách hàng, tùy theo mức độ uy tín của từng khách hàng mà công ty nên có chính sách thu hồi nợ linh hoạt và phù hợp hơn nữa. Đồng thời, kết hợp việc áp dụng chính sách chiết khấu trong thanh toán để khuyến khích khách hàng thanh toán đúng hạn .

Cố gắng khai thác thị trường hơn nữa, đẩy mạnh công tác tìm kiếm khách hàng, áp dụng các hình thức ưu đãi như giảm giá cho các công trình có quy mô vừa và lớn. Thực hiện tốt các dịch vụ hậu mãi với các khách hàng để củng cố mối quan hệ thêm bền lâu với công ty. Thực hiện chính sách linh hoạt đối với từng đối tượng khách hàng riêng biệt, đặc biệt là những khách hàng tiềm năng để tạo ấn tượng tốt ban đầu.

Điều cốt yếu trong sản xuất kinh doanh là chất lượng của sản phẩm, do đó muốn tạo uy tín trên thương trường, công ty đã không ngừng nâng cao trình độ

nhân viên, tìm kiếm các nhà cung cấp có uy tín và các sản phẩm đầu vào có chất lượng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tối đa nhất.

Mặt khác, những khoản doanh thu khác như khoản chiết khấu hay hoa hồng mà công ty được hưởng cần được hạch toán vào các tài khoản hợp lý để phản ánh đúng bản chất tình hình tài chính của công ty.

4.3.4.2. Quản lý các khoản phải thu

Nên định kỳ lập bảng theo dõi tình hình công nợ một cách chi tiết để biết rõ được những khoản nợ nào đã được thanh toán, khoản nào còn lại, khoản nào quá hạn và quá hạn trong bao lâu. Từ đó lập kế hoạch xử lý các khoản nợ quá hạn bằng cách gửi thông báo, nhắc nhở khách hàng qua các phương tiện thông tin. Nếu các khoản nợ là quá lớn thì công ty sẽ nhờ đến sự can thiệp của pháp luật. Ngoài ra, khi ký kết hợp đồng công ty luôn quy định rõ ràng và chặt chẽ về thời gian thanh toán khoản nợ, nếu qua thời gian quy định mà chưa hoàn thành việc chi trả thì sẽ phải gánh chịu mức lãi suất hoặc khoản tiền phạt do làm sai hợp đồng.

Công ty nên ưu tiên thực hiện chính sách chiết khấu để đẩy nhanh tốc độ thu hồi nợ đồng thời có thể áp dụng kỳ hạn tín dụng cho từng khách hàng. Với việc áp dụng chính sách chiết khấu, công ty một mặt đẩy nhanh tốc độ thanh toán từ khách hàng, một mặt công ty có được lượng tiền để thanh toán được các khoản nợ vay, hạn chế được rủi ro tài chính.

4.3.4.3. Xây dựng cơ cấu bán hàng

Công ty cần tiếp tục xây dựng một đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp về nghiên cứu thị trường, đội ngũ này có nhiệm vụ theo dõi các biến động về giá của các sản phẩm đầu vào đặc biệt là giá thị trường của mặt hàng nội thất văn phòng để có thể phân tích, đánh giá và dự báo về giá cả trong tương lai. Ngoài ra bộ phận này còn có nhiệm vụ thu thập các thông tin về các công trình đã,

đang và chuẩn bị được thi công để tìm ra và phát hiện những khách hàng tiềm năng, bên cạnh đó theo dõi các công ty hoạt động trong cùng ngành để tìm ra chiến lược cạnh tranh thích hợp. Tóm lại bộ phận này sẽ giúp công ty cập nhật thông tin về giá cả của nguyên – vật liệu đầu vào, thị trường tiêu thụ và sức ép từ các đối thủ cạnh tranh, từ đó doanh nghiệp sẽ chủ động hơn trong việc hoạch định chiến lược kinh doanh.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 4

Trên cơ sở phân tích năng lực tài chính của Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân ở chương 3, trong chương 4 này, tác giả chỉ ra những kết quả đạt được và những tồn tại về tình hình tài chính của Công ty. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân.

KẾT LUẬN

Phân tích năng lực tài chính có vai trò và ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty có phân tích năng lực tài chính thì mới đánh giá đúng tình hình tài chính và khả năng huy động vốn của mình từ đó đưa ra các phương hướng giải pháp phù hợp.

Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay có rất nhiều cơ hội đầu tư, nhưng đi cùng nó là rất nhiều thách thức, vì vậy doanh nghiệp cần phân tích được năng lực tài chính của chính mình để nắm bắt được những cơ hội kinh doanh và kinh doanh có hiệu quả. Sau một thời gian nghiên cứu lý luận về năng lực tài chính và phân tích năng lực tài chính của công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân, tác giả đã hoàn thiện luận văn thạc sỹ kinh tế **“Phân tích năng lực tài chính của Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân”**. Với nỗ lực bản thân và sự giúp đỡ tận tình của TS. Vũ Thị Thanh Thủy, những nội dung và yêu cầu nghiên cứu đã được thể hiện đầy đủ trong luận văn.

Luận văn đã đạt được những kết quả sau: Hệ thống hóa những lý luận về phân tích năng lực tài chính trong các doanh nghiệp làm cơ sở để đánh giá thực trạng phân tích năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân. Trên cơ sở đó, luận văn đã đánh giá những kết quả đạt được và những tồn tại trong phân tích năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân từ đó đưa ra giải pháp nhằm hoàn thiện phân tích tình hình tài chính và nâng cao năng lực tài chính tại công ty.

Kết quả nghiên cứu thực trạng năng lực tài chính tại công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân giai đoạn 2013-2015 cho thấy hoạt động kinh doanh đã đạt được hiệu quả nhất định về doanh thu và lợi nhuận mặc dù

công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân vẫn chịu ảnh hưởng ít nhiều của khủng hoảng kinh tế thế giới và những khó khăn của nền kinh tế trong nước. Tuy nhiên năng lực tài chính của công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân vẫn tồn tại những bất cập như: khả năng thanh toán thấp, cơ cấu nguồn vốn chưa hợp lý, chi phí gia tăng, lợi nhuận hoạt động tài chính chưa cao và có xu hướng giảm xuống, hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn chưa cao, khả năng sinh lời suy giảm...

Do vậy, trong thời gian tới, công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân cần phát huy kết quả đạt được, nỗ lực nghiên cứu và triển khai các giải pháp nâng cao năng lực tài chính như: nâng cao năng lực và trình độ quản trị doanh nghiệp, cải thiện năng lực thanh toán, xây dựng cơ cấu nguồn vốn hợp lý, nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản.

Hy vọng rằng đây là cơ sở giúp cho công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân có thể thực hiện tốt hơn công tác phân tích năng lực tài chính nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng như khẳng định thương hiệu tên tuổi của Công ty trên thương trường trong quá trình hội nhập kinh tế thế giới.

Tuy nhiên, do hạn chế trong quá trình thực hiện nên kết quả nghiên cứu đạt được mới chỉ là bước đầu, tác giả mong nhận được các ý kiến đóng góp của các thầy cô để luận văn hoàn thiện hơn nữa.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Gibson, Charles H., *Finance reporting and analysis*, (13th Edition)
2. PGS.TS Nguyễn Năng Phúc (2011), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội
3. Công ty TNHH Thương mại và đầu tư Xuân Anh (2012), *Báo cáo tài chính năm 2012*
4. Công ty TNHH Thương mại và đầu tư Xuân Anh (2013), *Báo cáo tài chính năm 2013*
5. Công ty TNHH Thương mại và đầu tư Xuân Anh (2014), *Báo cáo tài chính năm 2014*
6. Vũ Thị Thu Nga (2014), *Phân tích báo cáo tài chính tại Công ty cổ phần Giải pháp công nghệ truyền thông ADC Việt Nam*, Luận văn thạc sỹ Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
7. Phạm Thị Vân Anh (2012), *Các giải pháp nâng cao năng lực tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay*, Luận án Tiến sỹ Kinh tế, Học viện Tài chính, Hà Nội

PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Bảng cân đối kế toán năm 2013

Công ty TNHH dịch vụ và thương mại nội thất Mai Vân

Tổ dân phố số 1 – La Khê – Hà Nội

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31/12/2013

Đơn vị: đồng

CHỈ TIÊU	Mã	Năm 2013	Năm 2012
TÀI SẢN			
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	100	4,503,305,846	4,114,053,446
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	110,258,415	186,492,382
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120	0	
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130	1,839,156,851	1,843,533,107
1. Phải thu của khách hàng	131	1,839,033,851	1,843,411,107
2. Trả trước cho người bán	132	11,000	11,000
3. Các khoản phải thu khác	138	112,000	111,000
IV. Hàng tồn kho	140	2,533,401,708	2,072,768,288
1. Hàng tồn kho	141	2,533,401,708	2,072,768,288
V. Tài sản ngắn hạn khác	150	20,488,872	11,259,669
1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151	12,553,629	5,906,587
2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152	7,935,243	5,353,082
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	200	205,217,634	285,219,216
I. Tài sản cố định	210	189,446,677	279,486,262
1. Nguyên giá	211	562,517,629	562,517,629
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212	(373,070,952)	-283,031,367
IV. Tài sản dài hạn khác	240	15,770,957	5,732,954
2. Tài sản dài hạn khác	248	15,770,957	5,732,954
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	250	4,708,523,480	4,399,272,662

NGUỒN VỐN			
A - NỢ PHẢI TRẢ	300	2,786,722,597	2,517,642,524
I. Nợ ngắn hạn	310	2,786,722,597	2,504,942,524
1. Vay ngắn hạn	311	1,050,000,000	50,000,000
2. Phải trả cho người bán	312	1,736,722,311	2,429,942,238
3. Người mua trả tiền trước	313	286	25,000,286
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	0	
7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318	0	
II. Nợ dài hạn	330	0	12,700,000
1. Vay và nợ dài hạn	331	0	12,700,000
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	400	1,921,800,883	1,881,630,138
I. Vốn chủ sở hữu	410	1,921,800,883	1,881,630,138
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	1,600,000,000	1,600,000,000
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417	321,800,883	281,630,138
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440	4,708,523,480	4,399,272,662

Hà Nội, ngày 25 tháng 03 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Bạch Thị Thanh Mai

Nguyễn Đắc Đức

Phụ lục 2: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013

Công ty TNHH đầu tư và thương mại Xuân Anh

Số 35 Cự Lộc - Phường Thượng Đình - Thanh Xuân - Hà Nội

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2013

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Mã	Năm 2013	Năm 2012
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	15,355,364,384	15,801,322,583
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	125,077,278	124,002,716
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	15,230,287,106	15,677,319,867
Giá vốn hàng bán	11	15,354,869,477	15,618,399,374
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20	(124,582,371)	58,920,493
Doanh thu hoạt động tài chính	21	903,823	
Chi phí tài chính	22	2,437,206	11,410,444
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23	314,976	11,410,444
Chi phí quản lý kinh doanh	24	695,299,079	684,193,138
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	(821,414,833)	(636,683,089)
Thu nhập khác	31	873,248,053	707,202,881
Chi phí khác	32		4,311,070
Lợi nhuận khác	40	873,248,053	702,891,811
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	51,833,220	66,208,722
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51	11,662,475	11,586,527
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60	40,170,745	54,622,195

Hà Nội, ngày 25 tháng 03 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Bạch Thị Thanh Mai

Nguyễn Đắc Đức

Phụ lục 3: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm 2013

Công ty TNHH đầu tư và thương mại Xuân Anh

Số 35 Cự Lộc - Phường Thượng Đình - Thanh Xuân - Hà Nội

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Năm 2013

(Theo phương pháp trực tiếp)

Đơn vị: đồng

CHỈ TIÊU	Mã	Năm 2013	Năm 2012
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh			
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01	16,977,256,697	18,988,590,895
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hoá và dịch vụ	02	(17,745,906,419)	(18,847,870,568)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03	(208,200,000)	(273,748,388)
4. Tiền chi trả lãi vay	04	(314,976)	(11,410,444)
5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	05	(14,244,636)	(17,717,934)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06	873,248,053	707,202,881
7. Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	07	(945,372,686)	(532,666,289)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20	(1,063,533,967)	12,380,153
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư			
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ, BĐS đầu tư và các tài sản dài hạn khác	21		(12,645,455)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(12,645,455)
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33	1,750,000,000	1,050,000,000
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	(762,700,000)	(1,199,600,000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40	987,300,000	(149,600,000)

Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20+30+40)	50	(76,233,967)	(149,865,302)
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	186,492,382	336,357,684
Tiền và tương đương tiền cuối năm (70 = 50 + 60 + 61)	70	110,258,415	186,492,382

Hà Nội, ngày 25 tháng 03 năm 2014

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Bạch Thị Thanh Mai

Nguyễn Đắc Đức

Phụ lục 4: Bảng cân đối kế toán năm 2014

Công ty TNHH đầu tư và thương mại Xuân Anh

Số 35 Cự Lộc - Phường Thượng Đình - Thanh Xuân - Hà Nội

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31/12/2014

Đơn vị: đồng

CHỈ TIÊU	Mã	Năm 2014	Năm 2013
TÀI SẢN			
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	100	5,043,734,904	4,503,305,846
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	453,005,993	110,258,415
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120	0	0
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130	1,941,415,652	1,839,156,851
1. Phải thu của khách hàng	131	1,941,294,652	1,839,033,851
2. Trả trước cho người bán	132	0	11,000
3. Các khoản phải thu khác	138	121,000	112,000
IV. Hàng tồn kho	140	2,626,690,881	2,533,401,708
1. Hàng tồn kho	141	2,626,690,881	2,533,401,708
V. Tài sản ngắn hạn khác	150	22,622,378	20,488,872
1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151	0	12,553,629
2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152	22,622,378	7,935,243
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	200	118,317,808	205,217,634
I. Tài sản cố định	210	108,864,661	189,446,677
1. Nguyên giá	211	562,517,629	562,517,629
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212	(453,652,968)	(373,070,952)
IV. Tài sản dài hạn khác	240	9,453,147	15,770,957
2. Tài sản dài hạn khác	248	9,453,147	15,770,957
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	250	5,162,052,712	4,708,523,480
NGUỒN VỐN			
A - NỢ PHẢI TRẢ	300	3,205,684,745	2,786,722,597

I. Nợ ngắn hạn	310	3,205,684,745	2,786,722,597
1. Vay ngắn hạn	311	1,600,000,000	1,050,000,000
2. Phải trả cho người bán	312	1,587,833,148	1,736,722,311
3. Người mua trả tiền trước	313	52,495	286
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	17,799,102	0
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	400	1,956,367,967	1,921,800,883
I. Vốn chủ sở hữu	410	1,956,367,967	1,921,800,883
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	1,600,000,000	1,600,000,000
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417	356,367,967	321,800,883
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440	5,162,052,712	4,708,523,480

Hà Nội, ngày 28 tháng 03 năm 2015

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Bạch Thị Thanh Mai

Nguyễn Đắc Đức

Phụ lục 5: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014

Công ty TNHH đầu tư và thương mại Xuân Anh

Số 35 Cự Lộc - Phường Thượng Đình - Thanh Xuân - Hà Nội

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2014

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Mã	Năm 2014	Năm 2013
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	13,848,845,123	15,355,364,384
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	151,960,265	125,077,278
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	13,696,884,858	15,230,287,106
Giá vốn hàng bán	11	13,701,482,114	15,354,869,477
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20	(4,597,256)	(124,582,371)
Doanh thu hoạt động tài chính	21	733,972	903,823
Chi phí tài chính	22	1,599,597	2,437,206
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23	0	314,976
Chi phí quản lý kinh doanh	24	614,967,589	695,299,079
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	(620,430,470)	(821,414,833)
Thu nhập khác	31	666,151,127	873,248,053
Chi phí khác	32	2,511,802	0
Lợi nhuận khác	40	663,639,325	873,248,053
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	43,208,855	51,833,220
Chi phí thuế TNDN	51	8,641,771	11,662,475
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60	34,567,084	40,170,745

Hà Nội, ngày 28 tháng 03 năm 2015

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Bạch Thị Thanh Mai

Nguyễn Đắc Đức

Phụ lục 6: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm 2014

Công ty TNHH đầu tư và thương mại Xuân Anh

Số 35 Cự Lộc - Phường Thượng Đình - Thanh Xuân - Hà Nội

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Năm 2014

(Theo phương pháp trực tiếp)

Đơn vị: đồng

CHỈ TIÊU	Mã	Số năm nay	Số năm trước
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh			
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01	15,119,172,977	16,977,256,697
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hoá và dịch vụ	02	(15,465,646,225)	(17,745,906,419)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03	(214,800,000)	(208,200,000)
4. Tiền chi trả lãi vay	04	0	(314,976)
5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	05	(23,328,906)	(14,244,636)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06	666,151,127	873,248,053
7. Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	07	(288,801,395)	(945,372,686)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20	(207,252,422)	(1,063,533,967)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính			
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33	1,800,000,000	1,750,000,000
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	(1,250,000,000)	(762,700,000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40	550,000,000	987,300,000
Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20+30+40)	50	342,747,578	(76,233,967)
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	110,258,415	186,492,382
Tiền và tương đương tiền cuối năm	70	453,005,993	110,258,415

Hà Nội, ngày 28 tháng 03 năm 2015

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Bạch Thị Thanh Mai

Nguyễn Đắc Đức

Phụ lục 7: Bảng cân đối kế toán năm 2015

Công ty TNHH đầu tư và thương mại Xuân Anh

Số 35 Cự Lộc - Phường Thượng Đình - Thanh Xuân - Hà Nội

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31/12/2015

Đơn vị: đồng

CHỈ TIÊU	Mã	Năm 2015	Năm 2014
TÀI SẢN			
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	100	5,213,647,906	5,043,734,904
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	72,291,837	453,005,993
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120	0	0
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130	2,060,823,896	1,941,415,652
1. Phải thu của khách hàng	131	2,060,823,896	1,941,294,652
2. Trả trước cho người bán	132	0	0
3. Các khoản phải thu khác	138	0	121,000
IV. Hàng tồn kho	140	3,031,036,547	2,626,690,881
1. Hàng tồn kho	141	3,031,036,547	2,626,690,881
V. Tài sản ngắn hạn khác	150	49,495,626	22,622,378
1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151	13,362,351	0
2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152	36,133,275	22,622,378
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	200	38,425,739	118,317,808
I. Tài sản cố định	210	34,143,812	108,864,661
1. Nguyên giá	211	562,517,629	562,517,629
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212	(528,373,817)	(453,652,968)
IV. Tài sản dài hạn khác	240	4,281,927	9,453,147
2. Tài sản dài hạn khác	248	4,281,927	9,453,147
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	250	5,252,073,645	5,162,052,712
NGUỒN VỐN			
A - NỢ PHẢI TRẢ	300	3,353,814,385	3,205,684,745

I. Nợ ngắn hạn	310	1,253,814,385	3,205,684,745
1. Vay ngắn hạn	311	0	1,600,000,000
2. Phải trả cho người bán	312	1,247,569,704	1,587,833,148
3. Người mua trả tiền trước	313	30,604	52,495
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	0	17,799,102
7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318	6,214,077	0
II. Nợ dài hạn	330	2,100,000,000	0
1. Vay và nợ dài hạn	331	2,100,000,000	0
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	400	1,898,259,260	1,956,367,967
I. Vốn chủ sở hữu	410	1,898,259,260	1,956,367,967
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	1,600,000,000	1,600,000,000
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417	298,259,260	356,367,967
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440	5,252,073,645	5,162,052,712

Hà Nội, ngày 29 tháng 03 năm 2016

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Bạch Thị Thanh Mai

Nguyễn Đắc Đức

Phụ lục 8: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015

Công ty TNHH đầu tư và thương mại Xuân Anh

Số 35 Cự Lộc - Phường Thượng Đình - Thanh Xuân - Hà Nội

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2015

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Mã	Năm 2015	Năm 2014
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	12,701,282,989	13,848,845,123
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	128,972,347	151,960,265
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	12,572,310,642	13,696,884,858
Giá vốn hàng bán	11	12,786,086,304	13,701,482,114
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20	(213,775,662)	(4,597,256)
Doanh thu hoạt động tài chính	21	298,793	733,972
Chi phí tài chính	22	451,000	1,599,597
Chi phí quản lý kinh doanh	24	465,112,285	614,967,589
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	(679,040,154)	(620,430,470)
Thu nhập khác	31	707,806,481	666,151,127
Chi phí khác	32	2,861,600	2,511,802
Lợi nhuận khác	40	704,944,881	663,639,325
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	25,904,727	43,208,855
Chi phí thuế TNDN	51	5,180,945	8,641,771
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60	20,723,782	34,567,084

Hà Nội, ngày 29 tháng 03 năm 2016

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Bạch Thị Thanh Mai

Nguyễn Đắc Đức

Phụ lục 9: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm 2015

Công ty TNHH đầu tư và thương mại Xuân Anh

Số 35 Cự Lộc - Phường Thượng Đình - Thanh Xuân - Hà Nội

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Năm 2015

(Theo phương pháp trực tiếp)

Đơn vị: đồng

CHỈ TIÊU	Mã	Năm 2015	Năm 2014
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh			
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01	14,005,625,774	15,119,172,977
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hoá và dịch vụ	02	(14,812,905,065)	(15,465,646,225)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03	(138,000,000)	(214,800,000)
5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	05	(50,881,615)	(23,328,906)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06	708,105,274	666,151,127
7. Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	07	(592,658,524)	(288,801,395)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20	(880,714,156)	(207,252,422)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính			
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33	1,600,000,000	1,800,000,000
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	(1,100,000,000)	(1,250,000,000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40	500,000,000	550,000,000
Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20+30+40)	50	(380,714,156)	342,747,578
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	453,005,993	110,258,415
Tiền và tương đương tiền cuối năm	70	72,291,837	453,005,993

Hà Nội, ngày 29 tháng 03 năm 2016

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

Bạch Thị Thanh Mai

Nguyễn Đức Đức

